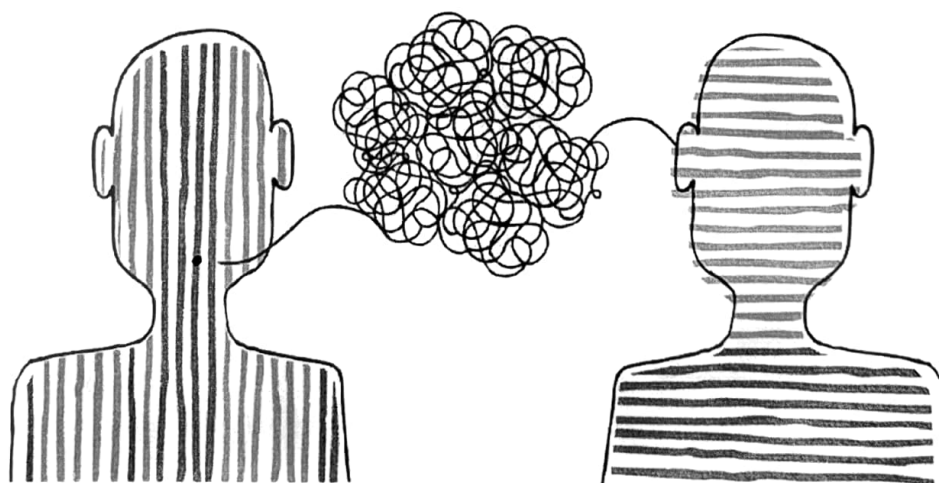




EL ARTE DE COMUNICAR CON PNL





FUNDAMENTOS BASICOS DE LA PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA

La PNL surge en Santa Cruz California, en la primavera de 1976 con los descubrimientos de Richard Bandler y John Grinder que habían realizado. En un inicio se implementó principalmente en el campo de psicoterapia, actualmente, su aplicación se ha extendido en gran medida a muchos aspectos del ser humano.

Bandler y Grinder realizaron en torno a los procesos lingüísticos que en esa época utilizaban algunos de los principales psicoterapeutas., a partir de ahí ambos desarrollaron un modelo que permite identificar cuáles son los patrones de conducta que seguimos para dar sentido a nuestro mundo.

La PNL tiene como idea fundamental de que todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, audición, olfato, gusto, tacto y sentimiento. Tomamos contacto con el mundo mediante los cinco sentidos., damos "sentido" a la información y actuamos según ello. Actualmente la PNL no es únicamente útil como recurso terapéutico, sino también en Educación, deportes, medicina y desarrollo organizacional.

Los estudios realizados por Grinder y Bandler sobre la estructura de la comunicación, la fueron recopilando por el trabajo que realizaba Frederick S. Perls, Virginia Satir, Dr. Milton H. Erickson. Más tarde, Robert Dilts, Leslie Camerón, David Gordon y Judith DeLozier trabajaron en equipo durante un tiempo. Actualmente hay que destacar el trabajo maravilloso que Dilts ha efectuado y continua haciéndolo, entre sus trabajos Claves de acceso oculares, estrategias, reimprontas, niveles lógicos.

Qué es la Programación Neurolingüística?

Es un modelo que nos ayuda a encontrar los patrones o pasos que sigue una persona al realizar exitosamente una actividad. Nuestra neurología cubre no sólo los invisibles procesos del pensamiento, sino también nuestras reacciones fisiológicas visibles frente a las ideas y acontecimientos.



La parte “*lingüística*” nos explica que usamos el lenguaje para ordenar nuestros pensamientos, conductas y para comunicarnos con los demás. La “*Programación*” se refiere a las maneras que podemos seleccionar para organizar nuestras ideas a fin de producir resultados.

Que es parte de lo relevante de la PNL, es que hace énfasis “*en el proceso que en el contenido*”, es decir, presta atención más a los patrones internos que sigue una persona para lograr sus metas, no tanto en “*lo que hace*”. Si sabemos qué es lo que hace la persona para lograr sus objetivos, tenemos la posibilidad de ayudarla a aplicar esos mismos pasos en otras áreas de su vida.

Podríamos decir entonces que el aporte original que nos ofrece PNL, es un *metamodelo* que nos permite especificar la información de nuestro proceso interno y así seguir utilizándolo en diferentes momentos de nuestra vida, y también esto nos permite conscientemente generar diferentes estrategias para lograr nuestra meta.

A partir de este *modelaje* de las personas altamente efectivas, se ha desarrollado en PNL un conjunto de Técnicas integradas, aplicar estas técnicas, nos garantiza una mayor posibilidad de éxito en la comunicación interna de nosotros mismos y también con quien nos relacionamos. Además nos permite modificar estados emocionales poco efectivos o inhibidores de nuestro potencial, así como generar una mayor motivación en todo lo que realizamos. La PNL es una alternativa en tu comunicación y una herramienta de apoyo para el logro de tus metas.

COMPONENTES BASICOS DE LAS INTERVENCIONES CON PNL



Presentamos los elementos que, independientemente de cuál sea la situación que se vaya a tratar o el tipo de intervención que se decida realizar, no pueden faltar en ninguna sesión con PNL.



I Rapport: Elemento básico en cualquier intervención efectiva, no importa en qué contexto se utilice, debemos de ser cuidadosos para mantenerlo durante nuestro trabajo.



II Objetivos: Ya que se conoce el estado actual de la persona, necesitamos saber hacia dónde deseamos dirigirnos, sino no sabremos en realidad si estamos logrando lo que deseamos.



III Ecología: Cuando se tiene claro el objetivo, se hace una revisión, para prever cuáles serían las consecuencias de lo que hemos proyectado. Es analizar cuidadosamente para saber ventajas y desventajas de nuestra decisión.



IV Técnicas: Son la última parte de estos componentes, es la etapa final, siempre y cuando los puntos anteriores ya tengan la información necesaria para que nos permita realizar nuestra intervención y seleccionar la técnica adecuada para realizar nuestra meta.



CREENCIAS BASICAS DE LA PNL



En PNL existen una serie de creencias con las que trabaja en sus intervenciones, estas creencias no tienen por qué ser reales o verdaderas. Como aprendiz de PNL puedes comenzar a ponerlos en práctica en diferentes técnicas que irás conociendo; en donde te darás la oportunidad de experimentarlas y darte cuenta del impacto que tienen en tu vida.

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

Es una de las creencias básicas de PNL; la cual tiene como propósito modificar los mapas internos que hemos elaborado acerca de la realidad, lo que se pretende es que nuestros mapas mentales sea más funcionales (amplíe nuestra percepción del mundo).

b) 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 considerar para saber si hemos comunicado correctamente nuestras ideas.

c) Toda comunicación es redundante

Nuestra comunicación es simultánea, ya que nos comunicamos no únicamente de forma verbal, "todo" nuestro lenguaje también es no verbal.

d) Las personas seleccionan su mejor opción que tienen a cada momento

Toda persona toma sus decisiones considerando lo que en ese momento cree adecuado hacer, fue su mejor opción en esa situación y momento.



e) La gente 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 positiva en el pasado, lo damos por hecho (lo suponemos).

f) No hay error sólo retroalimentación

Muchas de las veces cuando las cosas no funcionaron, los consideramos como *"errores graves"* o *"malas decisiones."* Desde el punto de vista de la PNL es aprender a verlo como experiencias que nos dejan enseñanzas, y nos permite ser más consciente de ello en futuras decisiones.

g) Si algo es posible para alguien es posible para Ti

En ocasiones las personas creen que el éxito solo es para ciertas personas, nivel social, cultura, y es aquí en donde nos aporta PNL un fundamento esencial conocido como *"patrones de excelencia"*, nosotros podemos conocer la secuencia de representaciones, la fisiología y creencias que sigue una persona y dividirla en pequeñas partes y llevarnos al logro de nuestros objetivos.

h) A mayor número de opciones, mayor ventaja competitiva

En medida en que contemos con un mayor número de opciones, alternativas, tendremos más ventajas que en nuestro pasado.

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

Ante la rigidez de pensamiento y la estrechez en nuestra percepción de la cosas, la flexibilidad nos permitirá salir frente a las situaciones y nos ayudará responder de manera diferente.

j) Toda conducta es útil en algún contexto

Lo que hace que una acción o comportamiento se defina como *"adecuado"* o *"no"* dependerá de la situación como del lugar.



k) Las personas funcionan maravillosamente

Nadie está mal, nadie desea el mal ni hace el mal con la consciencia de lo que ello significa, es comprender a la persona descubriendo cómo funciona en este momento o situación actual, a fin de ayudarle a integrar maneras más adecuadas, útiles y satisfactorias.

NIVELES LOGICOS EN PNL

El antropólogo Gregory Bateson, en sus investigaciones sobre el comportamiento humano, determina que existen una serie de niveles que define nuestro comportamiento. Con esta misma idea Roberto Dilts, los define psicológicamente como las cinco áreas de nuestra vida, en la que nos expresamos frecuentemente.

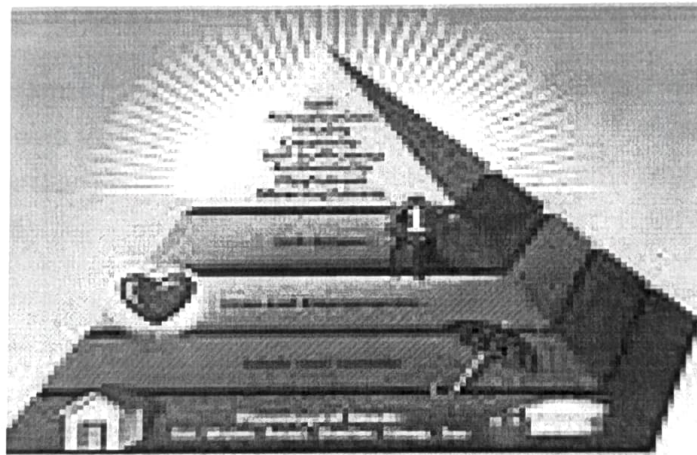
Estos Niveles Lógicos tienen como finalidad, especificar más la información que tenemos de manera inconsciente, y llevarla a un estado de conciencia que nos permita entender que hacemos en nuestros procesos internos, o los patrones que seguimos para generar nuestros comportamientos.

Niveles Lógicos se clasifican:

- **Medio Ambiente:** Es el contexto, lugar en dónde manifestamos nuestros comportamientos, la manera en cómo influye en nuestras reacciones. **(Dónde, cuándo, con quién)** deseo lograr el cambio.
- **Conducta:** son las acciones y reacciones físicas que experimento, mediante las que interactuamos con el mundo. **(Qué)** hago.
- **Capacidad:** se refiere al conocimiento, potencial consciente o inconsciente con el que cada persona cuenta que nos llevan a nuestros objetivos. **(Cómo)** estrategias a seguir.
- **Creencias:** son los valores y afirmaciones que la persona hace en relación a sus conductas, capacidades e identidad. Son las creencias que una persona tiene acerca de porque es importante. **(Por qué)** deseo el cambio.



- **Identidad:** Dilts la define como la "consciencia de lo que somos" (**Quién soy yo**) con este cambio.
- **Trascendencia o Espiritual:** Es decir, de qué manera mi comportamiento, mi esencia se beneficia con mis cambios, o de qué forma afecta mis conductas a mi persona como hacia los demás.



LAS PUERTAS DE LA PERCEPCION

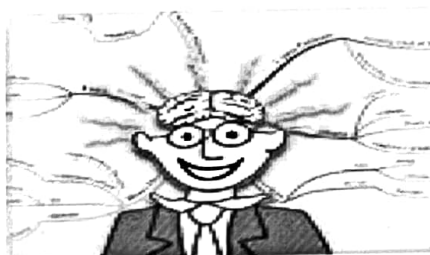
El bucle de la comunicación tiene un punto de inicio: nuestros sentidos. Como señaló Aldous Huxley, las puertas de la percepción son los sentidos, nuestros ojos, oídos, boca, piel y son nuestros únicos puntos de contacto con el mundo.

El mundo que percibimos no es el mundo real, el territorio; es un mapa hecho por nuestra neurología. Aquello en lo que nos fijemos de este mapa será nuevamente filtrado por nuestras convicciones, intereses o preocupaciones.

Podemos aprender a hacer que nuestros sentidos nos sirvan mejor. La habilidad de observar mejor y realizar distinciones más sutiles con todos los sentidos puede enriquecer de forma significativa la calidad de vida, y es una habilidad esencial en muchas áreas de trabajo.



El desarrollo de una amplia sensibilidad en cada uno de nuestros sentidos estriba en la agudeza sensorial, y es una meta explícita de la PNL.



SISTEMAS REPRESENTACIONALES

La comunicación comienza con nuestros pensamientos, luego utilizamos palabras, tono y el lenguaje corporal para transmitirlos a la otra persona. ¿Y qué son los pensamientos? Hay muchas y variadas respuestas científicas, si bien todos sabemos íntimamente lo que es pensar *para nosotros*.

Cuando pensamos en lo que vemos, oímos y sentimos, recreamos estas vistas, sonidos y sentimientos internamente. Así que una de las maneras en que pensamos es recordando de manera consciente o inconsciente las imágenes, sonidos, sentimientos, sabores y olores que hemos experimentado. A través del lenguaje podemos crear variaciones de experiencias sensoriales sin haberlas experimentado de forma real.

Utilizamos nuestros sentidos externamente para percibir el mundo, e interiormente para “re-presentarnos” la experiencia a nosotros mismos. En la PNL las maneras como recogemos, almacenamos y codificamos la información en nuestra mente ver, oír, sentir, gustar y oler se conoce con el nombre de **sistemas representacionales**. El conjunto de las palabras que empleamos se clasifica en 3 canales; **Visual, Auditivo y Kinestésico**.

Visual	Auditivo	Kinestésico	Olfativo/gustativo	Inespecífico
Fotografía, brillo, claridad color, tamaño, contraste, luz	Timbre, armonía, ruido, murmullo, chillante, agudo, sonar.	Sentir, tocar, texturas, terso, suave, caliente, relajado, tenso.	Fragancia, amargo, olor, perfume, agro, seco, picante, salado.	Crear, saber, pensar, conocer, darse cuenta, idea.

Centro Estratégico de Programación Neurolingüística



Respuestas más comunes que suelen acompañar el acceso a algunos de los sistemas representacionales.

Respiración	Visual	Auditivo	Kinestésico
	Parte superior pecho	Parte media abdomen	Parte baja del abdomen

Cabeza	Hacia el frente y/o ligeramente hacia arriba.	Inclinado uno de los lados como si quisiera oír más con un oído.	Hacia abajo
Movs. Manos	Amplios, señalando El lugar.	A la altura de los oídos, posición de teléfono.	Hacia la parte del tórax.
Voz	Aguda y rápida	Media y con modulaciones.	Grave y lenta.

CLAVES DE ACCESO OCULARES



VISUAL CONSTRUIDO
*Como se vería si le cambio
el color.*



VISUAL RECORDADO
*Que bonito vestido rosa
traías ayer*



AUDITIVO CONSTRUIDO
Le voy a decir que:



AUDITIVO RECORDADO
*Estoy recordando la canción
que tocaste el domingo.*



KINESICO
Tengo mucho frío.



AUDITIVO INTERNO
Que estará pensando de mi



Si aprendemos a percibir estas “señales”, sabremos detectar las claves de acceso oculares y corporales, y contaremos con una herramienta diseñada por PNL que nos permite varias cosas:

- Crear un mayor Rapport con nuestro interlocutor
- Contar con una mayor sensibilidad para “ver” el proceso interno que está siguiendo nuestro interlocutor.
- Detectar la secuencia de ideas, decisiones, y pasos que sigue una persona al generar un recurso, o bien al acceder a un estado de “atore”.

HABILIDADES BASICAS PARA LA BUENA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Agudeza Sensorial

Todos contamos con la capacidad para darnos cuenta de los cambios que presentan nuestros interlocutores mientras están manteniendo una comunicación con nosotros, dichos cambios ordinariamente, se manifiestan como “respuestas corporales mínimas.”

El uso efectivo de cualquier técnica de PNL que busque provocar un cambio o eficientizar la comunicación exige que seamos capaces de calibrar las respuestas del otro; es una habilidad que constantemente usamos en nuestra relación con los demás.

Cambios, según el canal sensorial

Visual: * dirección de los movimientos oculares, postura corporal en general, tono de piel en el rostro o en otra parte del cuerpo.

Auditivos: * El tono de la voz, ritmo, la modulación, la intensidad, las pausas, las palabras que emplea.

Kinestésicos: * El tono muscular, la temperatura, movimientos.



CLAVES DE ACCESO NO VERBAL

En PNL se han establecido, por una parte, una serie de *predicados verbales* que nos indican si una persona está evocando imágenes, sonido, o sensaciones, y por lado, se ha definido un conjunto de claves no verbales que nos ayudan a detectar cómo la persona elabora y procesa la información valiéndose de alguno de los *sistemas representacionales*.

COMO GENERAR RAPPORT

Al iniciar cualquier comunicación interpersonal es “crear confianza” con nuestro interlocutor. Una vez logrado, hemos de asegurarnos de que la vamos a mantener durante el resto de nuestra comunicación.

Podemos generar esta confianza mediante procesos verbales y procesos no verbales. Cuando logramos entrar en confianza con nuestro interlocutor de manera no verbal es una buena indicación de que estamos creando un nivel de confianza inconscientemente y esto nos facilita el resto del camino.

Formas de establecer Rapport

I Igualación: Para propiciar un ambiente de confianza de manera no verbal es mediante la igualación de alguna de las respuestas de la otra persona, tal como la respiración, postura general, movimientos.

La igualación se logra de dos maneras:

- a) Espejeo cruzado: utilizando otra respuesta tuya, distinta a la del explorador.
- b) Espejeo Directo: igualación con la misma respuesta

Ambos espejeos los podemos hacer de manera simultánea, o secuenciales.

II Segunda Posición: Siguiendo con el supuesto de PNL que nos habla acerca de que “ toda conducta es de ayuda en algún contexto” podemos decir que “ponernos en los zapatos del otro” es un recurso que nos sirve para apropiarnos del estado en el que él o ella se encuentre, particularmente si este es positivo.



III Retrorastreo: Un elemento importante en la comunicación es que nuestro interlocutor tenga un intercambio efectivo de impresiones respecto de lo que nos está narrando o compartiendo. En el retrorastreo aplicado en PNL procuramos mantener las palabras clave de la otra persona.



Centro Estratégico de Programación Neurolingüística

Darle sentido a las Palabras.

Los buenos comunicadores explotan los puntos fuertes y débiles del lenguaje; la habilidad de emplear el lenguaje con precisión es esencial para cualquier comunicador profesional. Ser capaz de emplear las palabras precisas que tendrán significado en los mapas de los demás, y determinar de manera precisa lo que una persona quiere decir con las palabras que usa, son unas habilidades valiosísimas en la comunicación.

La PNL tiene un mapa muy útil de cómo funciona el lenguaje. Este mapa del lenguaje se conoce en los escritos de la PNL como Metamodelo. La palabra "meta" viene del griego y significa más allá o en un nivel diferente. El Metamodelo emplea el lenguaje para clarificarlo, le previene de engañarse a usted mismo, le permite comprender lo que significan las palabras; vuelve a conectar el lenguaje con la experiencia.

El Metamodelo fue uno de los primeros modelos desarrollados por John Grinder y Richard Bandler. Observaron que dos de los mejores terapeutas, Fritz Perls y Virginia Satir, tendían a utilizar cierto tipo de preguntas cuando recogían información. John y Richard intentaron desarrollar su visión del lenguaje, el cambio y la percepción, y vieron que también tenían que crear un vocabulario para describirlos. **EL METAMODELO**



Centro Estratégico de Programación Neurolingüística

CONFORMACION DEL METAMODELO

I) **El Mapa y el Territorio** (Palabras, representaciones diferentes)

II) **Tipos de Limitantes del Modelo** (Nuestras experiencias)

III) **Estructura Superficial y Estructura Profunda**

Dentro de las Limitantes del Modelo existen filtros perceptuales;

- **Limitantes genéticas**
- **Limitantes socio-culturales:** 2 filtros, *lenguaje y las maneras de percibir una realidad en una cultura dada.*

I) Cada una de las palabras que empleamos al comunicarnos con quienes nos rodean al igual que con nosotros mismos, de manera inmediata genera en nuestra mente una representación interna en cada persona, esto significa que todos tenemos diferentes maneras de percibir el mundo; tal representación dependerá de nuestra historia personal, las palabras tienen un significado distinto en las personas.

Las palabras es un ejemplo de anclaje universal que se conoce, cualquier persona que conozca un idioma, no podrá dejar de representarse mentalmente lo que escucha. En PNL partimos de la premisa que nos dice, que las personas no nos relacionamos directamente con el mundo, sino más bien nos relacionamos con la representación que tenemos de él.

Es cuando podemos decir que hemos creando un *modelo o mapa* de acuerdo a nuestras experiencias en la vida, creencias, cultura, educación y nuestra propia representación interna.

El mapa de la realidad determina:

- *El modo como percibimos el mundo*
- *La clase de experiencias que tenemos*
- *El tipo de alternativas que seleccionamos y desarrollamos.*

Centro Estratégico de Programación Neurolingüística

II) Tipos de Limitantes del Modelo

El tipo de modelo que hemos creado depende de nuestra experiencia, y por esto es diferente en cada persona, y esto está influido por diferentes *limitantes*:

- Limitantes Genéticas
- Limitantes Socio-culturales
- Restricciones individuales

III) La Estructura Superficial y la estructura profunda del lenguaje

Para entender el Metamodelo, que es una herramienta para tener mejor conocimiento de lo que las personas dicen, necesitamos observar cómo se traducen los pensamientos en palabras. Un hablante puede tener una idea completa y total de lo que quiere decir; es lo que los lingüistas llaman *estructura profunda*.

Y la *estructura superficial*, es cuando reconocemos algún síntoma, o situación que no me es fácil resolver, ya que desconozco conscientemente la causa, podríamos decir que aquí no utilizamos la información que nos está proporcionando nuestros canales representacionales (visual, auditivo, kinestésico).

Y en PNL afirmamos que los problemas surgen porque únicamente nos quedamos en la *estructura superficial* y no la conectamos con la *estructura profunda*, y el Metamodelo nos permitirá realizar esta conexión entre ambas estructuras, y así poder realizar un cambio profundo y verdadero.



Utilizando el Metamodelo

Hemos aprendido que el Metamodelo es una herramienta que no permita especificar la información tanto de nuestros interlocutores como de nosotros mismos, el cual nos llevará a lograr la conexión entre ambas estructuras, y así conocer de manera consciente la información necesaria para lograr una transformación.

a) Especificación del Contexto

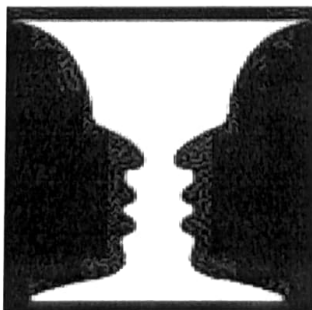
Nos ayuda para concretar el contexto en donde se lleva a cabo una acción, para conocer el contexto de un evento tendremos que hacer estas preguntas **¿dónde?, ¿con quién? ¿cuándo?**.

b) Especificación del Proceso

Este tiene como función, conocer el proceso mental que sigue una persona, los pasos que sigue para generar un estado interno, o una serie de comportamientos., la clave está en preguntar por el **"Cómo"**... **si no especificamos cada paso del proceso, es más fácil que elaboremos una mala interpretación de lo que nuestro interlocutor nos está queriendo decir.**

LOS PROCESOS HUMANOS EN LA COMUNICACIÓN

- *Distorsión*
- *Generalización*



- *Omisión*



- Distorsión: consiste en modificar la acción que hemos escuchado.
- Omisión: tendencia a eliminar parte de la información que escuchamos.
- Generalización: de un solo evento concluimos que todas las demás experiencias serán similares a la primera.

Nominalizaciones: las nominalizaciones son verbos sustantivos, que a veces los tomamos como cosas, razón por la cual lo consideramos como algo estático. Es decir, que cuando nos somos muy específicos en nuestra comunicación, no sabremos como poder cambiar, ya que no conocemos el proceso interno a detalle.

Para lograr una des-nominalizar una acción, se solicita información, sobre el contexto y la acción (proceso).

Ejemplos de nominalizaciones:

Simples	Dobles	Otras nominalizaciones
Frustración	Nivel de actividad	Mente, autoestima, libido, el matrimonio.
Felicidad, Productividad, seguridad, libertad, relación.	Problema de aprendizaje	
	Obsesividad-compulsividad	

La principal razón de PNL para cuestionar las nominalizaciones es que es más fácil modificar el proceso (algo dinámico, vivo, en movimiento) que un hecho estático. Para que podamos llevar a cabo el proceso podemos preguntar "como" experimentas esa depresión?... la clave está en preguntar **como...**





- IV) **Los Límites del Modelo del Mundo:** Llamamos "límite" a todo aquel factor de la comunicación que contiene los elementos lingüísticos característicos de un modelo empobrecido.
- a) **Cuantificadores Universales:** un cuantificador de este tipo es una generalización que hacemos sobre un evento al ponerlo como ejemplo universal para el resto de experiencias similares, *siempre, nunca, ninguno, todos, nada, nadie*.
 - b) **Operadores de Modo:** encontramos las palabras que denotan la manera como la persona considera que han de ser las cosas, esto se refleja en los verbos como: *debo, tengo, necesito, no puedo*.
 - c) **Causa-Efecto:** Tendencia de ver nuestras reacciones emocionales como si fueran simples respuestas ante los estímulos provenientes de nuestro entorno como si fuéramos una colección de reflejos. *"el me hace enojar", "ella me hace sentir bien"*.
 - d) **Lectura de Pensamiento:** Se le conoce como *"la bola de cristal"*, al utilizarlo presuponemos que tenemos la capacidad para saber cómo se siente o qué está pensando otra persona. *"si le digo se pondrá triste", "no se lo tengo que decir"*.
 - e) **Ausencia de Evaluador:** Aquí se encuentran los juicios y las evaluaciones que se hacen sin atribuírsele a nadie la responsabilidad de la misma. *"Está bien, eso es lo correcto, haz lo que es adecuado"*.

LIMITES DEL MODELO DEL MUNDO

Limite	Definición	Expresiones	Intervención
Cuantificador Universal	Generalización del evento	Todos, nunca, siempre, nada, nadie.	¿Todos? ¿nunca? ¿Quién? ¿nada?
Operadores de Modo	Cómo creo que deben ser las cosas	Debo, tengo, necesito, no puedo	¿Qué pasaría si lo intentarás?
Causa-efecto	Estímulo respuesta	"El me hace enojar"	¿Cómo es que su comportamiento te hace enojar?
Lectura de pensamiento	"Bola de Cristal"	"Si se lo digo, se va a poner triste"	¿Cómo sabes que eso va a suceder?
Ausencia de evaluador	Evaluaciones sin atribuirse responsabilidad	"Esto está mal" Eso es lo correcto.	"Mal.. de acuerdo a quién? Comparado con qué..

LOGRANDO METAS

Cuanto más precisa y positivamente pueda definir lo que quiere, y cuanto más programe su cerebro para buscar y advertir posibilidades, tanto más seguro estará de obtener lo que quiere. Las oportunidades existen cuando son reconocidas como tales.

Para vivir la vida que usted quiere, es preciso que sepa lo que quiere. Ser efectivo en el mundo significa producir los resultados que usted elige. El primer paso es elegir; si usted no lo hace, ya hay suficientes personas ansiosas de elegir por usted.

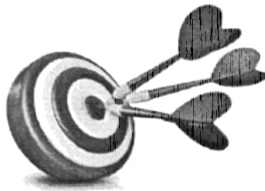


La PNL centra su atención principalmente en los elementos que nos lleven a lograr nuestros objetivos, más que en los factores que nos mantienen en el estado actual. Se trata de definir con precisión cuál es la meta que deseamos lograr y buscamos la manera de alcanzarla.



Uno de los aspectos importantes durante el proceso de ayuda ,puede definir una situación como “problema” y en segunda instancia como “oportunidad”.

En palabras de la PNL, usted elige un objetivo bien elaborado, según los criterios siguientes:



- 1) ***Deberé estar enunciado de forma positiva;*** es más fácil irse acercando hacia lo que se quiere que alejarse de lo que no se quiere.
- 2) ***Cómo sabrás cuando lo has logrado*** (evidencia sensorial)
- 3) ***Dónde, cuándo y ante quién deseas mantener este objetivo***
- 4) ***De los recursos que tienes, cuál o cuáles son los más útiles o más adecuados para lograr tu objetivo***
- 5) ***Cuáles son los recursos que te hacen falta para lograr tu objetivo***
- 6) ***Qué elementos se van añadir a tu vida y cuáles se eliminarán***



- 7) El primer paso para lograr tu objetivo es específico y alcanzable**
- 8) Cuentas con más de una forma para lograrlo**
- 9) Que te detiene en este momento para lograrlo**
- 10) Imagina que te encuentras en el futuro y que ya has logrado plenamente tu objetivo.**

Uno de los aspectos importantes a considerar es, por un lado la solución a un problema radica en el cómo hemos planteado su solución y, por otra parte, en gran medida la *especificación detallada de nuestros objetivos* puede ayudarnos a reducir dicha solución en unidades más pequeñas que nos faciliten lo que nos hemos propuesto alcanzar.