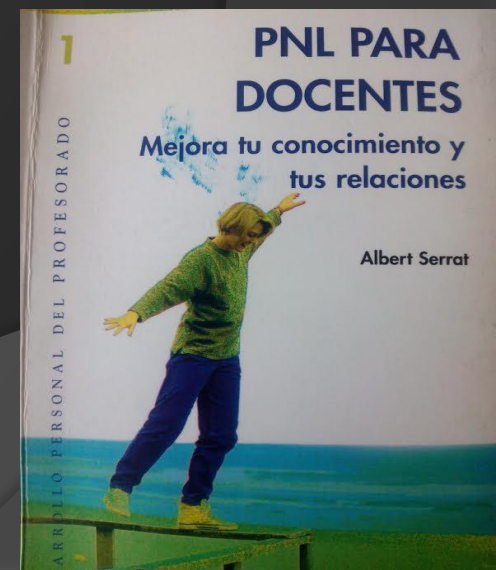


PNL PARA DOCENTES

“ALBERT SERRAT”

Material elaborado a partir del libro original del autor Albert Serrat



DEFINICION

- ◉ PROGRAMACIÓN: Experimentamos la realidad a través de los sentidos y otros filtros y vamos organizando nuestras representaciones y creando las estrategias operativas.
- ◉ NEURO: Esos programas los grabamos en nuestras redes neuronales. Todo comportamiento es resultado de alguna actividad neurológica interna.
- ◉ LINGÜÍSTICA: En base a esos programas nos comunicamos con el exterior y con nosotros mismos tanto de manera verbal como no. La actividad neurológica y las estrategias que se derivan son transmitidas en todo tipo de comunicación y, especialmente, en el lenguaje.

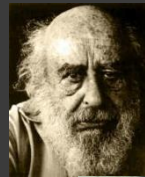
¿CUÁNDO SE CREA?



- Richard Bandler y John Grinder 1970
Univ. California

- Seleccionan a personas que tuvieron un éxito relevante en su profesión y que comunicaran de forma sobresaliente:

- Fritz Perls



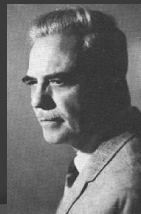
Creador de la Gestalt

- Virginia Satir



psiquiatra conflictos familiares

- Milton Erickson



hipnoterapeuta

LOS CAMBIOS EN PNL

- ⦿ REMEDIATIVOS: entorno y conductas
- ⦿ GENERATIVOS: capacidades y creencias
- ⦿ EVOLUTIVOS: identidad y misión

CREENCIAS EN PNL

1. Todo comportamiento tiene **una intención positiva** para la persona que lo lleva a cabo.
2. Toda persona selecciona **la mejor alternativa** entre las disponibles.
3. Un comportamiento **sólo tiene sentido en el contexto** donde tiene lugar.
4. La forma más eficaz de conseguir **cambios** consiste en proporcionar nuevas vías de actuación , dar **nuevas opciones**.

CREENCIAS EN PNL

5. La calidad de la comunicación es la respuesta que se obtiene.
6. Si haces siempre lo mismo, obtendrás siempre los mismos resultados. Si lo que haces no funciona, prueba alguna otra cosa.
7. No existen los fracasos, tan solo los resultados.
8. No podemos percibir la realidad del mundo que nos envuelve, únicamente nos hacemos películas o mapas de lo que pasa a nuestro alrededor. <<El mapa no es el territorio>>

CREENCIAS EN PNL

9. Cada persona tiene dentro de sí todos los recursos que necesita para conseguir los objetivos realistas que se proponga en la vida.
10. Los pensamientos y las palabras tienen poder.

CONTENIDO Y CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN

PALABRAS

TONO DE
VOZ

EXPRESIÓN
CORPORAL

CONTENIDO Y CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN

PALABRAS
7%

TONO DE
VOZ 38%

EXPRESIÓN
CORPORAL
55%

LA SINTONÍA EN LA COMUNICACIÓN

ROMPER

ESTABLECER



- OBSERVACIÓN ATENTA: TONO, POSTURA, CONTENIDO
- ACOMPASO

CALIBRADO

- IMITAMOS Y DAMOS CONTENIDO

MODELADO

- PROPONEMOS ACCIONES Y RECOMENDAMOS

INFLUENCIA

SISTEMAS REPRESENTATIVOS

- Formas como recogemos, almacenamos y codificamos la información.
- Primarios:
 - Visual: memoria fotográfica
 - Auditivo: expresiones y tonos de voz
 - Cinestésico: tacto y emociones
- Secundarios:
 - Gusto y olfato

RECONOCER EL SISTEMA PREFERENTE

- EXPRESIONES: nos vemos/ seguimos hablando/estaremos en contacto// creo que ya veo a lo que te refieres/ me suena eso a lo que te refieres/ creo que cojo a lo que te refieres
- VELOCIDAD DEL HABLA Y RESPIRACIÓN
- V: hablan más deprisa, voz aguda, respiración superficial
- C: habla lenta, voz grave respiración abdominal.

- ⦿ V: Pocas faltas de ortografía (fotos), bien en plástica.
- ⦿ A: poco hábiles en ortografía, bien idiomas y música.
- ⦿ C: literatura, plástica y teatro.

¿Cuál es el sistema preferente de tu compañero?

(Juego de roles)

- Te encuentras con tu compañera/o después de las vacaciones.
- Le cuentas a tu madre que ha ocurrido un accidente de dos ciclistas.
- Explicas a otra persona que te encontraste con alguien que sabes que conocías pero no sabes de qué.

NIVELES LÓGICOS DE PENSAMIENTO

© Gregory Bateson y Robert Dilts



Los entornos: espacios físico y personas del mismo

- Tipo de aula, dotación del centro, etc

Las conductas: situaciones de enseñanza-aprendizaje- las actitudes

- Actitudes: conductas que se manifiestan consistentes. Tipos:
 - Proactiva
 - Colaboradora
 - Reactiva
 - Pasiva
 - Negativa

Las capacidades: aptitud o habilidad para alguna cosa

- Las alcanzamos tras reiterar determinada conducta hasta ser capaces de ejecutarla con calidad. Provocan mejora y crecimiento personal y hacerse consciente de ellas resulta motivador.

Los valores y las creencias

- Valores: generalizaciones sobre conceptos que consideramos importantes y guían nuestra vida.
- Creencias: afirmaciones sobre nuestra interpretación del mundo y sobre nuestra persona.
- Ambos son impulsores básicos de la motivación, son capaces de activar /paralizar nuestras capacidades y recursos para pasar a la acción.

La identidad

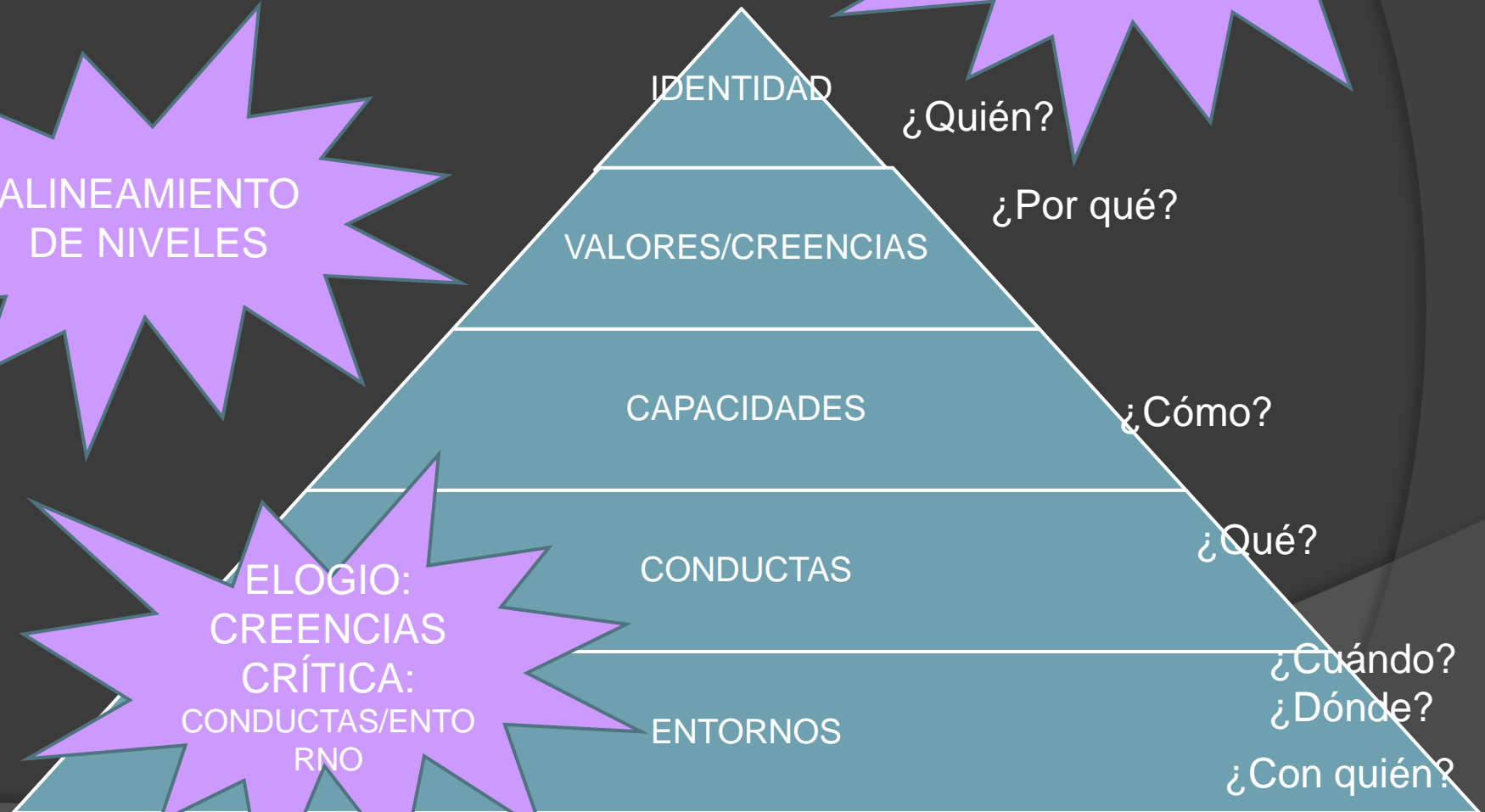
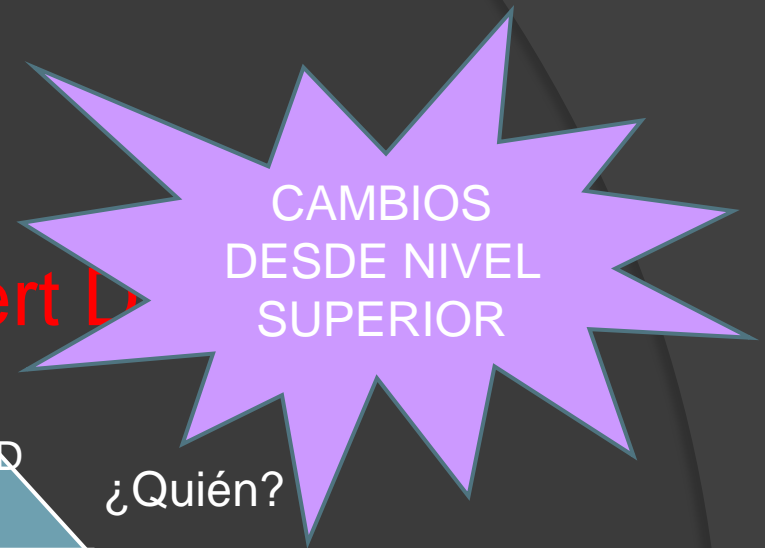
- Relacionada con valores y creencias. La identidad es propia de cada persona, única y coherente en relación a lo que somos y lo que hacemos.

MOVIMIENTOS DE LOS OJOS

Podemos conocer la
intencionalidad comunicativa a
partir de los movimientos
oculares

NIVELES LÓGICOS DE PENSAMIENTO

© Gregory Bateson y Robert D.



LOS MAPAS SE CREAN A PARTIR DE TRES FILTROS:



VISUAL
AUDITIVO
CINESTÉSICO

Text inside a blue starburst shape, representing the sensory modalities associated with the first filter.



IDENTIDAD
CREENCIAS/VALORES
CONDUCTAS
RECORDADAS

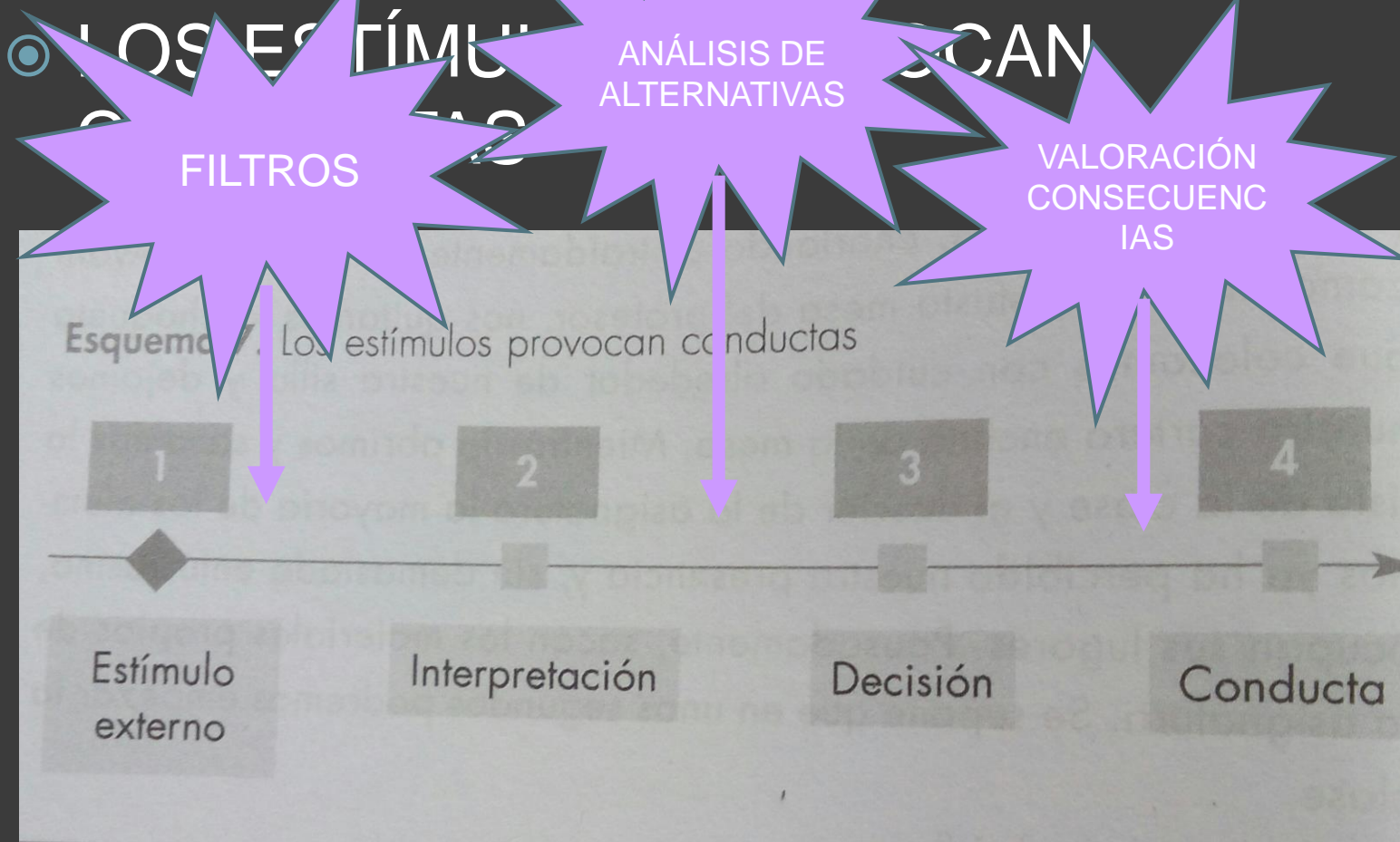
Text inside a blue starburst shape, representing the cognitive and behavioral elements associated with the second filter.



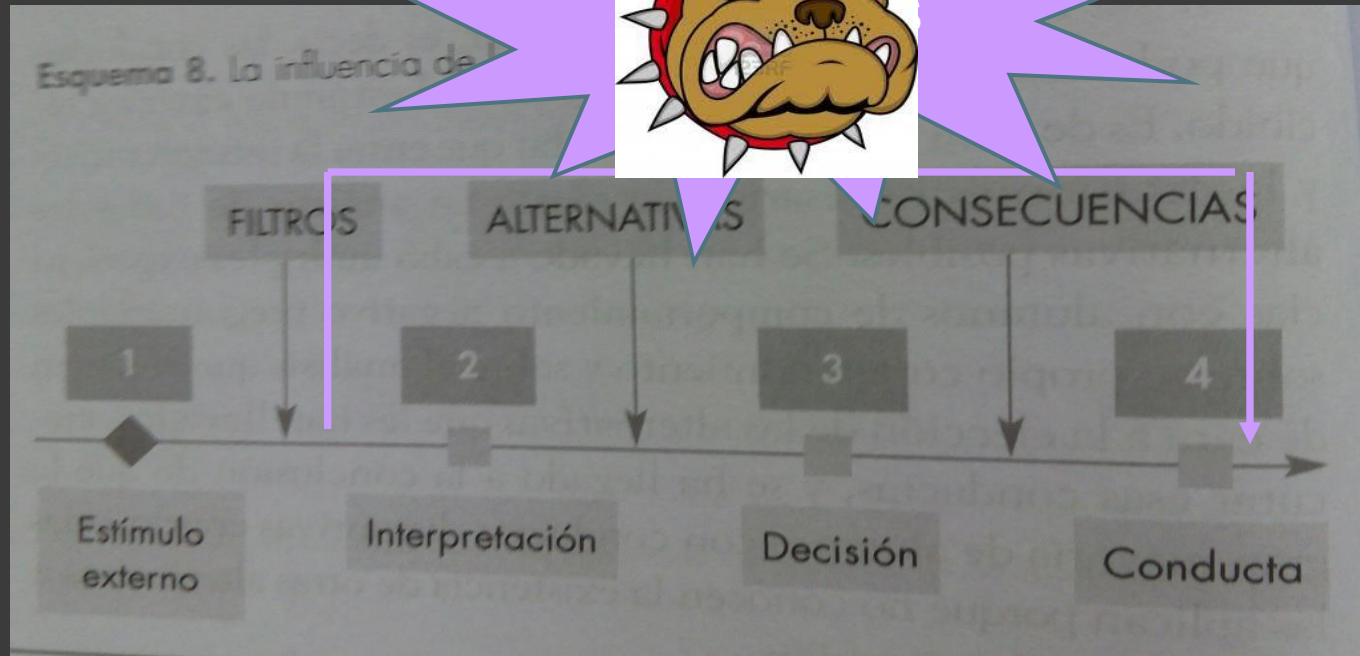
GENERALIZACIÓN
SELECCIÓN
DISTORSIÓN

Text inside a blue starburst shape, representing the processing and distortion elements associated with the third filter.

LAS CONDUCTAS



INFLUENCIA DE LAS EMOCIONES



EL REENCUADRE: REDEFINIR EL MARCO

- ⦿ CAMBIAR EL PUNTO DE VISTA CONCEPTUAL Y/O LA VIVENCIA EMOCIONAL QUE AFECTA A UNA DETERMINADA SITUACIÓN.
- ⦿ CONTEXTO: CUÁNDO, DÓNDE Y CON QUIÉN (todas las conductas son útiles en algún entorno)
- ⦿ CONTENIDO: CAMBIAR A POSITIVO

REENCUADRE EN NIVEL DE CREENCIAS DE IDENTIDAD



LAS ANCLAS

- CONDUCTA QUE NOS PROVOCA UN ESTADO DE ÁNIMO CONCRETO Y COMO CONSECUENCIA DE ELLO, NOS INDUCE UNAS CONDUCTAS DETERMINADAS

De fondo

Vivaldi

Mozart



Sonidos de la naturaleza

APERTUR

Rocky

Superman

Cazadores del Arca...

Energizante



Shrek

Tanta gloria...



Emocio

Chopin

Música Celta

What a wonderful world

Rituales de Cierre

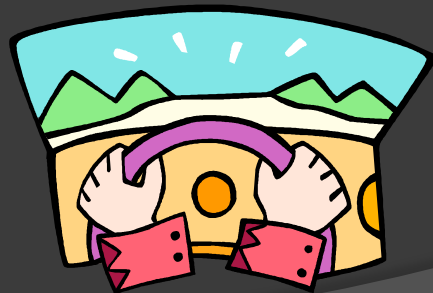
APRENDIZAJE: ALCANZAR UNA CAPACIDAD

4. COMPETENCIA INCONSCIENTE

3. COMPETENCIA CONSCIENTE

2. INCOMPETENCIA CONSCIENTE

1. INCOMPETENCIA INCONSCIENTE



CAPACIDADES Y OBJETIVOS



VALIOSOS



EN POSITIVO



DEL QUE SEAMOS
RESPONSABLES

ALCANZABLES



© Can Stock Photo - csp2778171



ECOLÓGICOS



PRECISOS

CAPACIDADES Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

- ESTRATEGIA 1: CONOCER FUERZAS IMPULSORAS E INTERFERENCIAS
 - RECURSOS INTERNOS Y EXTERNOS QUE POSIBILITAN
 - CREENCIAS LIMITADORAS

CAPACIDADES Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

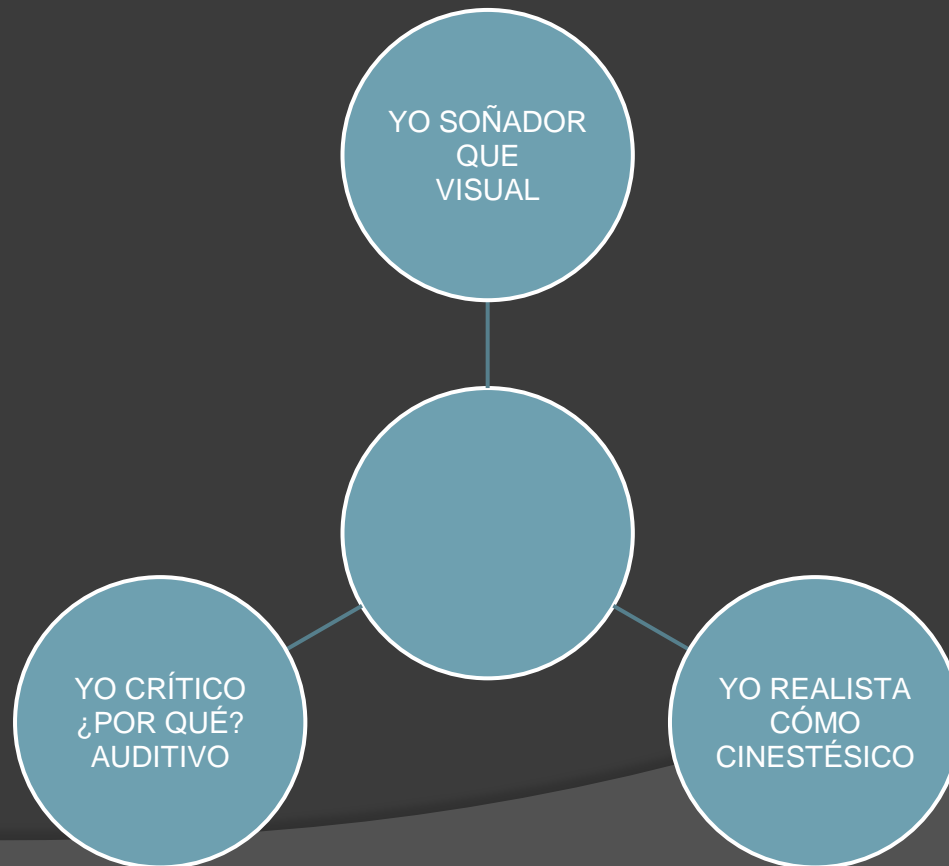
- ◎ ESTRATEGIA 2: HACER PREGUNTAS POTENCIADORAS
 - ¿QUÉ QUEREMOS?
 - ¿CUÁNDO LO QUEREMOS?
 - ¿CÓMO SABREMOS QUE LO HEMOS CONSEGUIDO?
 - CUANDO LO CONSIGAMOS, ¿QUÉ ASPECTOS MEJORARÁN?
 - ¿DE QUÉ RECURSOS DISPONEMOS PARA SOLUCIONAR LE PROBLEMA?
 - ¿CÓMO PODEMOS UTILIZAR LOS RECURSOS DE FORMA MÁS EFICIENTE?
 - ¿QUÉ PODEMOS EMPEZAR A HACER HOY MISMO?
 - ¿QUÉ ESTAMOS APRENDIENDO DE ESTA SITUACIÓN?

CAPACIDADES Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

- ◎ ESTRATEGIA 3: SCRORE
 - SITUACION ACTUAL
 - CAUSAS
 - REPERCUSIONES
 - OBJETIVOS
 - RECURSOS
 - EFECTOS POSITIVOS

CAPACIDADES Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

● ESTRATEGIA 4: ESTRATEGIA WALT DISNEY



METAPROGRAMAS

- FUNCIÓN: AJUSTAR LAS INFORMACIONES A NUESTROS VALORES, CRITERIOS, CREENCIAS (E INTERESES).
- MUCHOS SON INCONSCIENTES
- Selección/omisión de la información

TIPOS DE METAPROGRAMAS

- PERCEPCIÓN
- TRATAMIENTO
- ACTITUD

METAPROGRAMAS DE PERCEPCIÓN

- SELECCIÓN PRIMARIA: ¿nos centramos en la persona, las actividades, las informaciones o el lugar?
- SISTEMA REPRESENTATIVO VACO
- ORIENTACION HACIA LO QUE HAY O HACIA LO QUE FALTA
- ENCUADRE: detalles (HI) o conjunto (HD)

METAPROGRAMAS DE TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

- REPRESENTACIONES SENSORIALES INTERNAS VACO
- CUADRO DE REFERENCIA INTERNO/EXTERNO (flexibilidad)
- MARCO TEMPORAL (presente, pasado o futuro para guiar las conductas)
- MOTIVACIÓN:
ACERCARSE/ALEJARSE

METAPROGRAMAS DE ACTITUD ANTE UNA SITUACIÓN

- ASOCIADO/DISOCIADO (empatía)
- COMPARACIONES: SEMEJANZAS O DIFERENCIAS
- ACTITUD. PROACTIVA, COLABORADORA, REACTIVA, PASIVA O NEGATIVA
- GRADO DE FLEXIBILIDAD EN EL PROCESO



X

X

X

X

X

X

X

X

X

CREENCIAS

- AFIRMACIONES SOBRE NUESTRAS REPRESENTACIONES INTERNAS (CÓMO INTERPRETAMOS EL MUNDO)

TIPOS DE CREENCIAS
SEGÚN SOBRE QUÉ
SEGÚN SU EFECTO
SEGÚN SU ORIGEN

SEGÚN SOBRE QUÉ

UNA CAUSA

SIGNIFICADO DE
CIERTAS RELACIONES

IDENTIDAD

SEGÚN SU EFECTO



POTENCIADORAS



LIMITADORAS

SEGÚN EL MODO EN QUE SE ORIGINAN



POR REPETICIÓN



POR IMPACTO

CREENCIAS. FUNCIONES

- ◉ NOS AYUDAN A
 - COMPARAR SITUACIONES NUEVAS CON EXPERIENCIAS PASADAS,
 - CALCULAR RIESGOS,
 - PREDECIR DESENLACES Y
 - TOMAR DECISIONES.
- ◉ DEFINEN Y PROVOCAN NUESTROS SENTIMIENTOS, LOS ESTADOS DE ÁNIMO Y EL TONO EMOCIONAL DE NUESTRA VIDA.
- ◉ ATRAEN LAS EXPERIENCIAS QUE LAS REFUERZAN

CREENCIAS

- ① NO TIENEN NINGUNA RELACIÓN CON LA LÓGICA RACIONAL DADO QUE **SON INCONSCIENTES**. ADEMÁS ESTÁN FUERTEMENTE ASUMIDAS Y DAN UNA GRAN **SEGURIDAD PSICOLÓGICA**.
- ① DIFICULTAD PARA CAMBIAR LAS CREENCIAS

CREENCIAS Y AUTOESTIMA

- ⦿ AE: CONJUNTO DE CREENCIAS SOBRE UNO MISMO
 - ENTORNOS, CONDUCTAS, CAPACIDADES, VALORES Y PERSONALIDAD
 - PUEDEN CAMBIARSE POR UNO MISMO. ¿CÓMO?
ACTUANDO COMO SI LA NUEVA CREENCIA QUE QUEREMOS ADOPTAR YA FUESE CIERTA.
- ⦿ ÚNICO MODO PARA CAMBIOS EN OTROS: GUIAR POR EL CAMINO DE LA **ACUMULACIÓN DE EVIDENCIAS QUE CUESTIONEN SU CREENCIA** ERRONEA, PARA LLEGAR A SUSTITUIRLA POR OTRA POTENCIADORA.

PERSONALIDAD:IDENTIDAD

- ◎ IDENTIDAD PERSONAL E IDENTIDAD DE CENTRO EDUCATIVO

ESTRATEGIAS MOTIVADORAS

- MOTIVACIÓN: ENERGIA QUE ORIENTA NUESTRA CONDUCTA HACIA UN OBJETIVO
 - MASA CRÍTICA: VALOR
 - CATALIZADOR: CREENCIA
 - VALOR+CREENCIA :ÉXITO

EL AUTOCONOCIMIENTO INTEGRAL

- SEGUIR EL ESQUEMA ESTÍMULO-RESPUESTA PARA CONOCERNOS



Gracias!!