

Programa

PRACTITIONER EN PNL

El mundo cambia constantemente y ello trae nuevos parámetros sociales, personales y laborales. El entorno en el que vivimos viene acompañado de la necesidad de trabajar nuestra flexibilidad ante los nuevos desafíos.

Sabemos que mantener viejas maneras de pensar y actuar, produce sufrimientos, desgastes innecesarios y resultados que no son los esperados por nosotros. Charles Handy dice “No puedes tropezar entrando al futuro de espaldas”. Nosotros creemos que se puede celebrar el pasado diseñando el futuro en cada momento de la vida.

Reinventar nuestro futuro requiere de nuevas estrategias de comunicación y cambio que nos permitan hacer de nuestra vida un aprendizaje permanente.

La PNL - Programación Neurolingüística - nos brinda las herramientas necesarias para que esta transformación personal sea posible.

OBJETIVOS

- ❖ Mejorar las relaciones interpersonales.
- ❖ Desarrollar habilidades para alcanzar objetivos personales y laborales.
- ❖ Saber manejar el estrés y los miedos.
- ❖ Aprender a solucionar eficazmente conflictos.
- ❖ Descubrir y utilizar el potencial personal para iniciar y gestionar el cambio personal, profesional y organizacional.
- ❖ Aprender a manejarse en ambientes caracterizados por la diversidad de culturas, modelos mentales e intereses.
- ❖ Conocer e implementar modelos estratégicos de Comunicación para establecer relaciones poderosas y redes efectivas de interacción.
- ❖ Desarrollar criterios y aptitudes para transitar la incertidumbre con creatividad e innovación.
- ❖ Aprender un conjunto de competencias para generar nuevas oportunidades, nuevas habilidades y nuevas prácticas.
- ❖ Adquirir estrategias para resolver conflictos, identificar problemas y encontrar soluciones creativas, utilizando los recursos disponibles.
- ❖ Cambiar hábitos no deseados.
- ❖ Lograr maestría para tomar decisiones, motivar y negociar productivamente.
- ❖ Aprender a trabajar en colaboración con otros para potenciar el trabajo en equipo.
- ❖ Enseñar y Aprender de manera más eficaz.
- ❖ Clarificar objetivos y desarrollar caminos para lograrlos.

TEMARIO

LA PERCEPCIÓN DEL MUNDO, DEL OTRO Y DE NOSOTROS MISMOS

Comunicación y Relaciones Interpersonales.

- ✓ Historia de la PNL.
- ✓ Aprender a comunicarnos efectivamente.
- ✓ Modelos Mentales. Como dificultan o facilitan la comunicación, el aprendizaje y los cambios.
- ✓ Comprender para ser comprendido.
- ✓ Sistemas de representación sensorial. El modelo del mundo interlocutor. Cómo se accede y procesa la información. Utilización de palabras precisas que tienen significado en los mapas mentales del interlocutor. Postura corporal, gestos y voz.
- ✓ Calibrage. Agudeza sensorial. Observar – escuchar – sentir.
- ✓ Rapport. Observación y sintonía. Vincular estrategias que permiten establecer relaciones fundadas en la confianza reciproca. Sincronía en la postura corporal, los gestos y la voz.
- ✓ Estructura corporal. Proceso de pensamiento.
- ✓ Creación de ambientes de confianza y credibilidad.
- ✓ Accesos oculares (V, A, K). Detección del proceso de pensamiento del interlocutor a través del movimiento de los ojos.
- ✓ Experiencias recordadas y construidas.
- ✓ Memoria y proyectos.
- ✓ Liderar. Dirigir teniendo en cuenta el modelo del mundo del otro. Guiar a direcciones más efectivas. El Rapport como base de un líder efectivo. Estrategias para alcanzar objetivos personales, laborales y organizacionales. Liderar con el cuerpo. Liderar con la voz. Liderar estados emocionales.
- ✓ Modelo ganar-ganar.

POSICIONES PERCEPTUALES

- ✓ Aprender a comprender el mundo desde distintos puntos de vista. Ver desde la perspectiva del otro: una llave para comprender motivaciones e intereses.
- ✓ Metamodelo del Lenguaje.
- ✓ El Lenguaje como generador de Acción y Resultados.
- ✓ Funcionalidad y disfuncionalidad en el uso del lenguaje.
- ✓ Transgresiones al lenguaje. Distorsión, supresión, generalización. Sus consecuencias.
- ✓ Preguntas para obtener información específica y relevante, identificar limitaciones, recuperar recursos y encontrar opciones.
- ✓ Desafíos al lenguaje.

CONDICIONES DE LA BUENA FORMA

Cinco condiciones necesarias para trabajar conflictos, logro de objetivos o cambios de comportamiento.

ESTILOS DE ELECCIÓN

Programas Mentales. Comprensión de los estilos personales que orientan la motivación, la elección y la decisión.

Cómo detectar los Estilos de Elección.

Referencias dirigidas hacia: Actividad, Información, Gente, Objetos. Tiempo y Lugares.

Modalidades para optimizar la flexibilidad, el entendimiento y prever comportamientos.

ANCLAJES:

COMO DISPONER DE RECURSOS PROPIOS EN EL MOMENTO QUE LO NECESITE

Anclajes funcionales y disfuncionales.

Anclajes visuales, auditivos y kinestésicos.

Apilamiento de anclajes.

Anclajes espaciales.

Autoanclaje.

SUBMODALIDADES: CÓMO TRANSFORMAR ESTADOS NO DESEADOS EN RECURSOS.

Submodalidades y su relación con sentimientos, estados de ánimo y fisiología. Cambio y traslado de submodalidades. Estrategia de Moshé Feldenkrais: aplicaciones para armonizar vínculos conflictivos. Técnicas para mejorar la salud y evitar el estrés. Estrategia para el logro de objetivos. La fisiología del éxito.

METAFORAS

Su aplicación en objetivos específicos.

ESTRATEGIAS

Formas que utilizamos al organizar los pensamientos o conductas para llevar a cabo una tarea y/o lograr un resultado.

Congruencia e Incongruencia.

Mejorar la calidad de vida, logrando congruencia entre Ideas, Estado

Interno, Conducta Interna, Estilos de Elección, Valores y Creencias.

Técnicas para detectar y resolver síntomas, conflictos y obstáculos que aparecen en personas y organizaciones producidas por incongruencia entre partes o grupos.

Resignificación.

Cambio de puntos de vista.

Integración de partes.

LOGRO DE OBJETIVOS

Generador de Comportamiento.

Técnica generativa para ir de un Estado Presente insatisfactorio a un Estado Deseado. Estrategias de creatividad de Walt Disney aplicada al logro de un proyecto. Aplicación de anclajes espaciales. Modelos individuales y organizacionales.

CAMBIO

La resistencia al cambio.

El modelo mental del cambio

REENCUADRE

Resignificación de síntomas, comportamientos, conflictos.

Reencuadre de contexto y contenido.

Detección de la Intención Positiva como instrumento para el cambio.

Aplicaciones en salud, educación y negocios.

PLAN DE ESTUDIO

- UNIDAD 1 **Introducción - Comunicación y relaciones interpersonales** - Filtros
- UNIDAD 2 **Sistemas Representacionales** - Visuales, Auditivos y Kinestésicos - Accesos Oculares
- UNIDAD 3 **Acompasar y Liderar** - Rapport
- UNIDAD 4 **Metaprogramas** - Self y Others
- UNIDAD 5 **Asociado Disociado** - Decisiones Perceptuales
- UNIDAD 6 **Metamodelo del Lenguaje** - Los dos niveles del pensamiento, digital – lingüístico y analógico sensorial
- UNIDAD 7 **Condiciones de la Buena Forma para el Logro de Objetivos** - Condiciones de la buena forma CBF
- UNIDAD 8 **La voz del Si y del No** - Positivo y Negativo
- UNIDAD 9 **Submodalidades** - Recursos
- UNIDAD 10 **Neurofisiología** - Neuroplasticidad - Sistema nervioso
- UNIDAD 11 **Anclajes** - Como se originan y como se instalan
- UNIDAD 12 **Metáforas Isomórficas** - Construcción de la metáfora - Pasos para crear una Metáforas Isomórficas

Este programa tiene una **duración de 1 (un) año**.

Está dividido en 12 Unidades de estudio, correspondiente a 1 Unidad por mes.

Al finalizar cada Unidad el alumno rendirá un parcial de la Unidad vista ese mes. Por lo tanto, **el alumno rendirá un parcial mensual**.

El alumno tendrá **2 parciales integrativos**:

Al finalizar la Unidad N° 6 el alumno rendirá un parcial que abarcará esas 6 unidades vistas. Es decir, rendirá desde la Unidad N° 1 hasta la Unidad N° 6 inclusive.

Al finalizar la Unidad N° 12 el alumno rendirá un parcial que abarcará esas 6 unidades vistas. Es decir, rendirá desde la Unidad N° 7 hasta la Unidad N° 12 inclusive.