

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

TEMAS SEMANA 1:

a) ¿Qué es la Programación Neurolingüística? Origen y fundamentos.

- ¿Qué son los canales sensoriales de acuerdo con la Programación Neurolingüística (PNL)?

Los canales sensoriales o sistemas representacionales como también son llamados, son el medio por el cual las personas reciben la información del mundo externo y que influyen en como percibimos una vivencia, representamos una idea, imaginamos una situación, o revivimos un suceso pasado. Los canales sensoriales son tres: visual, auditivo y kinestésico.

Visual: percibir la realidad, los recuerdos y los sucesos imaginados primordialmente con imágenes.	
Auditivo: percibir la realidad, los recuerdos y los sucesos imaginados primordialmente con sonidos.	
Kinestésico: percibir la realidad, los recuerdos y los sucesos imaginados primordialmente con sentimientos internos o sensaciones físicas -tacto, gusto, olfato	

- ¿Qué son los accesos visuales y como se utilizan?

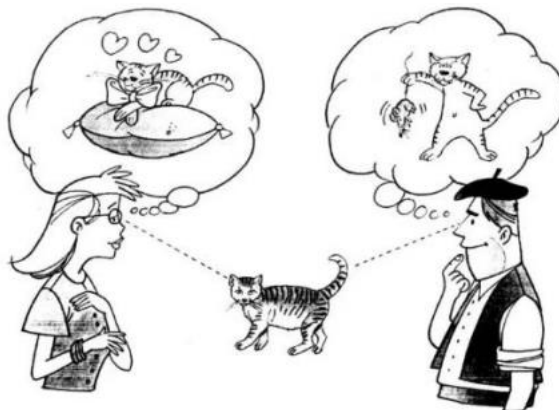
De acuerdo con la PNL los accesos visuales o pistas de acceso ocular, son las posiciones oculares que adoptan los ojos y a través de los cuales es posible reconocer el sistema representacional o canal sensorial utilizado por la persona. Esta herramienta nos sirve para entender con mayor precisión que es lo que está tratando de comunicar, por ejemplo, en una entrevista de selección o en un proceso de coaching. Su lectura requiere de consistencia y práctica.

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA



- ¿Qué son los filtros o meta programas?

Este concepto es muy importante en la PNL y consiste en el proceso mediante el cual seleccionamos alguna información, pero ignoramos otra, y luego, interpretamos la información seleccionada. Existen dos tipos: de tratamiento de la información (tienen que ver con aquello a lo que la persona presta más interés en una situación) y los de comportamiento (identifican las distintas maneras en que las personas hacen frente a las situaciones). Cada persona utiliza diferentes filtros pues son personales y por ello cada una puede dar significados diferentes a una misma situación.



- ¿Qué es el rapport?

De acuerdo con Valledor (2001), “la PNL descubrió que los comunicadores y líderes sobresalientes tienen la habilidad de relacionarse con los demás generando un clima de confianza y entendimiento. Esta habilidad, que implica compenetrarse con la otra persona, acompañar, conectar con sus creencias y sentimientos, también se conoce como rapport”. El rapport entonces es el proceso mediante el cual nos podemos sincronizar con otra persona para establecer un proceso de comunicación más fluido y certero además de generar confianza. Por ejemplo, en una entrevista de trabajo, cuando se atiende a padres de familia o a alumnos o incluso al realizar procesos de negociación.

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

