



# Centro de Estudios de Ciencias Alternativas (CECA)

## Centro de Investigación Científica y Enseñanza Polimodal Parasistématica

Sujeto a normas de derecho común, Artículo 24.1 de la Ley Orgánica Reguladora del

Derecho a la Educación, del 3/07/85. Acogidos al artículo 35, Decreto 70/76

de 5 de marzo, según el art.43 Orden Ministerial 5/2/79 B.O.E. de 19/2/79

de Ordenación de la Formación Profesional. Ministerio de Educación y Cultura de España

Inscripta en el Ministerio de Educación de la Nación Argentina a los efectos laborales

SNEP Registro 5951/88 Ley 13047 y 1ºDec. 40471/47

## PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA

### PNL CURSO Parte 1

#### INTRODUCCIÓN:

*Historia de la PNL*

*Programación Neurolingüística:*

*Etimología:*

*Postulados básicos*

#### FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA PNL

##### 1.3 CARACTERÍSTICAS DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA.

*Historia y concepción*

#### ANTECEDENTES DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Desarrollo temprano

*Personalidades:*

Desarrollo de una Técnica:

Comercialización y evaluación

Aplicaciones: Psicoterapéutica

##### 1.4 APLICABILIDAD DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA.

##### 1.6 UTILIDAD DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

##### 1.7 DIRECCIÓN DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

##### 1.8 MÉTODOS MAS UTILIZADOS POR LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

*Evaluación científica*

Validez empírica

La crítica científica

*Referencias*

### PNL CURSO Parte 2

#### 1. Introducción: El Mapa no es el territorio"

Actuamos sobre nuestra propia realidad

1. Tu realidad no es real, solamente es tu interpretación

2. ¿Cuáles son las consecuencias al no respetar el mapa del otro?

3. Resumen y pequeñas conclusiones

4. Los sistemas representativos "Aprendamos a comunicarnos"

#### TIPOS DE PERSONAS SEGÚN LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

5. Cómo piensan los visuales, auditivos y Kinestésicos

Conclusión:

Estrategia para identificar los distintos tipos de forma de pensar:

6. Estrategias para identificar a los visuales

7. Estrategias para identificar a los auditivos

8. Estrategias para identificar a los Kinestésicos

Una forma fácil de preguntarles a estas personas es:

9. Accesos oculares (Interpretación de las formas de mirar)

10. La mirada hacia arriba y a la derecha

11. La mirada va hacia arriba y a la izquierda.

12. Visual compenetrado, construyendo o tildado

13. Auditivo construyendo

14. La mirada va hacia el oído izquierdo.

15. La mirada va hacia abajo y a la izquierda

16. La mirada hacia abajo y a la derecha.

### PNL CURSO Parte 3

Crear el Rapport

El Rapport verbal y no verbal

1. ¿Qué es lo que hacen las personas con excelencia personal?

2. ¿Cuál es el patrón secreto de las personas de éxito?

3. ¿Cómo se puede ser una persona de éxito?

El Proceso para generar rapport  
01. El calibrado  
02. El acompañamiento  
03. El rapport por acompañamiento  
04. Acompasar parcialmente  
05. No sea obvio  
06. El acompañamiento cruzado  
07. El macro acompañamiento  
08. Rapport, una relación completa  
09. Puntos de referencia para observar en las personas  
Crear rapport por medio del acompañamiento

#### EL ACOMPASAMIENTO

#### CREAR RAPPORT POR EL ACOMPASAMIENTO

1. Acompasar la fisiología
2. Acompasar la voz
3. Acompasar el estilo de lenguaje y de pensamiento
4. Acompasar las creencias y los valores
5. Acompasar las experiencias
6. Acompasar la respiración

### **PNL CURSO Parte 4**

#### Ejercicios

Cómo lograr el Rapport a través de la Programación neurolingüística

#### ¿Qué es RAPPORT?

#### *El RAPPORT*

#### *RAPPORT (sintonía):*

*RAPPORT por medio del acompañamiento*

*Los seis pilares del rapport por acompañamiento*

*Acompase de forma parcial*

*Las expresiones faciales:*

*Las posturas obvias:*

*El acompañamiento cruzado:*

*El macroacompañamiento:*

*Microacompañamiento:*

*La postura corporal:*

*La expresión:*

*La respiración:*

*Los movimientos:*

### **PNL CURSO Parte 5**

#### Temario:

Accesos oculares “cómo miramos”

#### Introducción

Rapport y el lenguaje del cuerpo

Hacemos un prejuicio a primera vista

La comunicación interpersonal

La importancia de utilizar el lenguaje corporal

Ventaja e influencia

La mirada, como método de influencia

Las tres zonas y sus geografías

La zona del poder

La zona social

La zona íntima

La zona superior

Interpretaciones

Aplicaciones y combinaciones de otros gestos

Utilización correcta

La zona media

Interpretaciones

Aplicaciones y combinaciones de otros gestos

La zona baja

Interpretación

Aplicaciones y combinaciones de otros gestos

Test

Resultados de la evaluación

Resumen

Las tres zonas  
El tiempo de la mirada  
El parpadeo  
Check Out  
Trabajo individual  
Rapport parte 2  
La proxémica  
Gráfico de las cuatro zonas  
La zona pública  
a. El primer contacto  
b. Influenciar en la zona pública  
c. Conclusión  
La zona social  
a. Identificar las intenciones  
b. La estrategia de la zona social  
c. Conclusión  
La zona personal  
a. La estrategia de la zona personal  
La zona íntima  
a. La estrategia de la zona íntima  
Resumen  
a. La zona pública  
b. La zona social  
c. La zona personal  
d. La zona íntima  
Check out  
Práctico individual

## **PNL CURSO Parte 6**

Ejercicios

Cómo influenciar con los metaprogramas de PNL

*Todo gira alrededor de las necesidades "Principio de meta programas"*

*Cubrir la necesidad "Principios de meta programas"*

*No se puede crear una necesidad en la persona. "si estimular un meta programa"*

*Lo que genera la necesidad de una brecha. "Motivar e influenciar a las personas"*

*Pequeñas conclusiones sobre " Cómo influenciar a las personas con los metaprogramas":*

## **PNL CURSO Parte 7**

Cómo cambiar los hábitos, Las submodalidades de la PNL

*1) Como procesamos los pensamientos y como nos influyen en Nuestra vida en relación a nuestros cambios de hábitos*

*02. Lista de las submodalidades más habituales.*

*Ejemplos de submodalidades auditivas:*

*Ejemplos de submodalidades kinestésicas:*

*Las submodalidades de la PNL es parte esencial de los procesos mentales*

## **PNL CURSO Parte 8**

Cómo se aprende a programar un hábito a través de la PNL

*Algunas de las tantas ventajas que te brindará saber esta técnica de pnl*

*1. Aprender, desaprender y estados de aprendizaje. para adquirir los hábitos*

*2. Las emociones y el aprendizaje una mirada*

*3. Dificultad de aprendizaje vs. Facilidad de aprendizaje.*

*4. Aprender a aprender.*

*5. Proceso de aprendizaje del consciente al inconsciente*

*6. Las cuatro etapas del aprendizaje*

*Pasos del aprendizaje*

## **PNL CURSO Parte 9**

Cuando miente una persona "Gestos del mentiroso"

Claves fundamentales para descubrir cuando nos engañan.

*Gestos Robocop*

*Resumen de gestos de incongruencias, para calibrar el estado no deseado*

Cómo darse cuenta cuando nos miente una persona "gestos de Incongruencia"

Cómo detectar a un mentiroso o mentirosa

## **PNL CURSO Parte 10**

8 pasos para mejorar tú comunicación de forma sencilla"

Técnica (resumida por tener derechos de N.L.P.):

PNL Oratoria (comunicación eficaz).

### **PNL CURSO Parte 11**

COMPORTAMIENTO ASERTIVO

ETAPAS DE LA ASERTIVIDAD

FORMAS DE CÓMO EL COMPORTAMIENTO ASERTIVO ES MÁS EFICAZ

ANÁLISIS TRANSACCIONAL

LOS ORÍGENES

FILOSOFÍA Y PRINCIPIOS DEL ANÁLISIS TRANSACCIONAL

LOS ESTADOS DEL YO: PADRE, ADULTO Y NIÑO

EL DIÁLOGO ENTRE LOS TRES ESTADOS

LAS METAS DEL ANÁLISIS TRANSACCIONAL

CLASIFICACIÓN DE LAS TRANSACCIONES

TRANSACCIÓN COMPLEMENTARIA SIMPLE

TRANSACCIONES CRUZADAS O NO COMPLEMENTARIAS

TRANSACCIONES ULTERIORES

ULTERIORES ANGULARES

ULTERIORES DOBLES

TRANSACCIÓN DE LA HORCA

2.5.7 LEYES DE LA COMUNICACIÓN

EL ANÁLISIS TRANSACCIONAL ES UN MÉTODO CONTRACTUAL.

CAMPOS DE APLICACIÓN

APORTES DE LA TEORÍA TRANSACCIONAL

BENEFICIOS DEL ANÁLISIS TRANSACCIONAL

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### **PNL CURSO Parte 12**

*Libérate: desidia, depresión y la PNL*

Antesala de la depresión

Actívate con Programación Neurolingüística

*Terapia de PNL contra la depresión*

*PNL y la depresión adolescente*

*Ansiedad y pensamiento*

*Cómo funciona*

*Ejercicio de PNL para tratar la ansiedad*

*Libérate de la dependencia con PNL*

### **PNL CURSO Parte 13**

Técnica PNL "Cómo Destruir y Eliminar Sensaciones y Pensamientos Nocivos"

PNL y Las Submodalidades

Técnica PNL Para Destruir y Eliminar Sensaciones y Pensamientos Nocivos

1-Imágenes (Canal Visual)

2- Sonidos (Canal Auditivo)

3- Sensaciones (Canal Cinestésico)

Ejercicio PNL Para Potenciar un Recuerdo Positivo