



Centro de Estudios de Ciencias Alternativas (CECA)

Centro de Investigación Científica y Enseñanza Polimodal Parasistemática

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 NEURO-LINGÜÍSTICA.

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 acompasamiento

03. El rapport por acompasamiento

04. Acompasar parcialmente

05. No sea obvio

06. El acompasamiento cruzado

7. El macro acompasamiento

8. Rapport, una relación completa

9. Puntos de referencia para observar en las personas

Crear rapport por medio del acompasamiento

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 acompasamiento

Los seis pilares del rapport por acompasamiento

Acompase de forma parcial

Las expresiones faciales:

Las posturas obvias:

El acompasamiento cruzado:

El macroacompasamiento:

Microacompasamiento:

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. Influir 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 influir 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 influir a las personas"
Pequeñas conclusiones sobre " Cómo influir 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

Cuándo 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