

**COACH, APLICANDO LA METODOLOGÍA DEL PNL (Programación Neuro
Lingüística) EN LA FAMILIA Y SUS FINANZAS**

**YAZMIN ISLENA CARVAJAL GUTIERREZ
MAYRA ALEJANDRA JARAMILLO VELASQUEZ
SANDRA MILENA OSSA HENAO**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA
ENVIGADO – ANTIOQUIA
2012**

**COACH, APLICANDO LA METODOLOGÍA DEL PNL (Programación Neuro
Lingüística) EN LA FAMILIA Y SUS FINANZAS**

**YAZMIN ISLENA CARVAJAL GUTIERREZ
MAYRA ALEJANDRA JARAMILLO VELASQUEZ
SANDRA MILENA OSSA HENAO**

**Anteproyecto y Monografía para culminar el diplomado de Profundización en
Gerencia, Liderazgo y Coaching**

**ASESOR
JUAN CARLOS IBAGON YUNDA**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA
ENVIGADO – ANTIOQUIA
2012**

TABLA DE CONTENIDO

GLOSARIO

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

11

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

13

1.1 Descripción del problema

14

1.2 Formulación del problema

15

1.3 Interrogantes de la investigación

15

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

16

2.1 Objetivo General

16

2.2 Objetivos Específicos

16

3. MARCO METODOLÓGICO

17

3.1 Tipo de Investigación

17

3.2 Diseño de la investigación

17

4. MARCO TEÓRICO

18

4.1 COACH, APLICANDO LA METODOLOGÍA DEL PNL (Programación Neuro Lingüística) EN LA FAMILIA Y SUS FINANZAS

18

4.2 COACHING CON PNL EN LA FAMILIA

34

5. CRONOGRAMA TENTATIVO

53

CONCLUSIONES

54

BIBLIOGRAFÍA

57

GLOSARIO

Adulto: Estilo de comunicación que se centra en la observación, razonamiento, información. Busca comprobar, buscar soluciones y con una ausencia de emoción.

Análisis Transaccional: Cuando Las personas interactúan de maneras asertivas y no asertivas, se propicia una transacción, donde una responde a la otra. El estudio de esas transacciones recibe el nombre de análisis transaccional (A.T). Las transacciones se definen como intercambios de estímulos y respuestas entre estados del Yo específicos de diferentes personas. Una transacción consistente en un solo estímulo y una sola respuesta, verbal o no verbal, es la unidad de acción social.

Calibración: Poder determinar la actitud o el comportamiento de una persona, con los gestos, miradas, posición del cuerpo, tono y tipo de voz, modos y formas de habla.

Comportamiento asertivo: Es una alternativa constructiva, que consiste en practicar comportamientos asertivos. La asertividad es el proceso retroalimentación honesta. El individuo asertivo no tiene miedo de pedirle a la otra persona que modifique su conducta ofensiva y no se siente incómodo por tener que rechazar las peticiones no razonables de otro. La capacitación en la asertividad, consiste en enseñarle a la gente a adquirir formas eficaces de sortear varias situaciones productoras de ansiedad.

Disponibilidad: Hace referencia a tratar de estar atento al otro interlocutor, observando, sin juzgar. Tal como uno de los principios básicos de la meditación mística. Tome conciencia de los movimientos del otro, preste la mayor atención en lo que dice y hace.

Lenguaje: El lenguaje está referido a la forma como la persona usa la expresión verbal para comunicar su experiencia con la estructura misma de su lenguaje. Toda experiencia humana al igual que el lenguaje está sometida a procesos que pueden constituir evidencias de fallas en la representación del mundo.

Lenguaje sensorial: Lenguaje de los sentidos, como vista, oído, gusto, tacto.

Lingüística: (Del latín Lingua, que quiere decir lenguaje), indica que los procesos nerviosos están representados y organizados secuencialmente en modelos y estrategias mediante el sistema del lenguaje y comunicación. Se refiere a los medios de comunicación humana. Es la comunicación verbal y no verbal, que se observa en el comportamiento externo, que expresan al comunicarse.

Movimientos oculares: Indican y manifiestan procesamiento de información, cada posición o expresión ocular representa un tipo diferente de pensamiento, emoción y hasta un tipo de respuesta a determinadas demandas.

Neuro: (Del griego Neurón, que quiere decir nervio), se refiere a las percepciones sensoriales que determinan el estado interior, tanto desde el punto de vista neurológico como en el subjetivo. Representa el principio básico de que toda conducta es el resultado de los procesos neurológicos.

Niño: Se centra en la motivación, sentimientos, deseos, miedos, enfados, alegrías, curiosidad, egocentrismo, emoción y complejos.

Padre: Estilo de comunicación que domina, juzga, aconseja, critica, tranquiliza, educa, ordena y protege.

Percepción sensorial: Determina un estado interior que a su vez produce un comportamiento, que será percibido como un conjunto de informaciones

sensoriales generadoras de un estado interior, y posteriormente de un comportamiento de respuesta por parte del sujeto.

PNL es una ciencia del comportamiento epistemológico: Un sistema de conocimiento y valores.

PNL es una ciencia del comportamiento Metodológico: Procesos y procedimientos para aplicar los conocimientos y valores.

PNL es una ciencia del comportamiento tecnológico: Herramientas para ayudar a la aplicación de conocimientos y valores.

Programación: Se refiere al proceso de organizar los elementos de un sistema (representaciones sensoriales), para lograr resultados específicos. Define la capacidad para producir y aplicar programas de comportamiento. Se refiere a la organización mental, cómo están organizadas las categorías mentales, las cuales sirven para interpretar el mundo exterior.

Rapport: Término que se utiliza en esta técnica, que trata sobre incentivar la capacidad de retener la atención de una persona y a la vez crear una sensación de confianza. El que se entienda uno al otro.

Saber comunicarse: Esto no es cuestión de decir las cosas, si no que el otro interlocutor pueda entenderlo, que tenga tanto la atención, disposición, sintonía. De otra manera, surgirán los malos entendidos o los problemas aumentarán. La mala comunicación es a menudo peor que la no comunicación.

Sistemas y métodos representacionales: Describe que método o forma se está representando en una determinada situación, por ejemplo Team Coach, liderazgo.

Team Coach: Metodología de trabajo en equipo utilizada para reuniones cortas y eficaces, sirve para toma de decisiones, aprendizajes, y observar el comportamiento de las personas, ante ciertas situaciones o frases utilizadas totalmente desempoderadas o "asesinas", frases de aprendizaje y preguntas, en un ambiente laboral o familiar. Se usa más a nivel laboral.

Tipos de personas Auditivos: Con ritmo intermedio, hacen una pequeña pausa al hablar, necesitan saber que el otro está entendiendo o que les está escuchando. Piensan una cosa por vez o el pensamiento va paralelo a lo que escuchan o hablan. Suelen ser más profundos que los visuales, pero abarcando menos cosas. Suelen ser conversadores y no siempre miran al interlocutor, sino que dan preferencia al campo auditivo.

Tipos de personas Kinestésicos: Necesitan mayor contacto físico. Son más sensibles que los dos precedentes, su mundo es precisamente ello, las sensaciones, los cinco sentidos más como sensación que como campo de acción, principalmente a nivel de piel. Les es muy importante el aspecto afectivo y las emociones.

Tipos de personas Visuales: Necesitan ver y ser mirados. La visión es el último sentido desarrollado y la característica de la especie humana es mayormente orientada a ello, es una especie de constante en las especies del último sentido desarrollado, que es el que más se utiliza o que todo gira alrededor de ello. Este tipo de personas son rápidas e inclusive hasta pueden omitir palabras por la rapidez de su pensar, como que el pensamiento gana a la palabra. Generalmente tienen el volumen de la voz más alto, su pensamiento es mayormente con imágenes.

RESUMEN

La utilización de las diferentes metodologías del Coaching con PNL, proporcionan herramientas poderosas para trabajar desde el inconsciente y tomar consciencia de nuestros aspectos por mejorar en nuestra vida. Es posible que muchas de nuestras limitaciones de adultos hayan sido creencias de palabras o frases con las que nos educaron de niños. Estas frases o palabras quedaran grabadas en nuestro inconsciente y serán un fiel reflejo de nuestro comportamiento de adultos. Esta investigación demuestra que cada día se escucha hablar en nuestro medio de temas de coaching, temas de PNL y cómo afecta esto en nuestras vidas.

Es preciso recordar las siguientes frases: "lo que se decreta, se concreta", "todo lo que piensas y lo que dices, es lo que recibirás de vuelta", "tus palabras funcionan como un Boomerang", los objetivos de tu vida, debes plantearlos en "presente, en positivo y como si ya lo hubieras recibido".

Se debe también recordar que el Coaching con PNL, funciona en negativo, ya que nuestra mente inconsciente tiene tres características: literal, sin análisis y sin sentido del humor.

Su cerebro se cree todo lo que usted piensa y dice y así actúa y te dirá: "Si mi amo" o "como ordenes mi amo", así, cuando llega algo negativo a tu mente el cerebro responderá en forma de orden. Por esto es muy importante analizar como hablamos y como pensamos. El 95% de nuestro cerebro lo ocupa el Inconsciente. El 5% el Consciente.

Este secreto te da todo lo que quieras: felicidad, amor, salud, dinero, paz espiritual, no hay nada que no puedas conseguir si aprendes a aplicar el secreto en tu vida diaria. Bob Proctor argumenta como la - Ley de la atracción-: "Todo lo

que llega a tu vida (ya sea bueno o malo) tú mismo lo estás atrayendo por el poder de la atracción”.

Aferrarte a los pensamientos positivos de aquello que desees. Todo es atraído a ti por virtud de las imágenes que tienes en tu mente. Lo que estás pensando... cualquier cosa que esté sucediendo en tu mente tú la estás atrayendo. Ya sea positiva..... ¡O negativa!

Tus palabras decretan tu vida. Hablar sólo en positivo y en presente. El pasado ya no existe. El futuro es incierto. Ante pensamientos negativos, dígame a su cerebro: **CÁLLATE!! CÁLLÁTE!! CÁLLATE!!** Cancele información. Usted puede mejorando su comunicación, mejorar su vida y ser feliz!!

Pídale al universo lo que usted necesite: en positivo, en presente (dándolo por hecho), con energía positiva. Todo lo que usted le desea a otros, le llega automáticamente a usted. Sus deseos son un boomerang!!.

Louise L. Hay: "Somos en un cien por ciento responsables de todas nuestras experiencias y cada uno de nuestros pensamientos está creando nuestro presente y nuestro futuro”.

Ante personas negativas, use toda su energía positiva, palabras y acción: Pensar, hablar y actuar en Positivo para lograr excelentes resultados. Elimine el “NO”, en el contacto con las demás personas.

No permitas que personas con el mal hábito de ser negativas, derrumben tus mejores y más sabias esperanzas de tu corazón. Hazte el sordo y no creas las limitaciones que te ponen desde afuera. Sé "sordo" cuando alguien te dice que tú no puedes realizar tus sueños.

Piensa además que tu boca tiene el poder de la vida y de la muerte. Una palabra de aliento a alguien que está pasando por un mal momento, puede reanimarlo y

ayudarlo a salir adelante. Una palabra destructiva puede ser lo único que se necesita para matarlo. Seamos cuidadosos con lo que decimos. Que tu boca siempre tenga unas palabras de aliento para todos aquellos que cruzan tu camino.

Sé positivo, estimula a los demás, Pero también, cree en ti mismo. Cree y se sordo ante los comentarios destructivos de los demás.

El Coaching con PNL es una metodología que le apuesta a la felicidad. Si se quiere tener una vida satisfactoria llena de buenas experiencias, disfrutar y sentirnos orgullosos de nuestra familia, poder utilizar nuestros talentos y ganar dinero, debemos moldear nuestros sueños y objetivos; el coach nos ayuda a alcanzarlos.

No existen recetas para con seguir la felicidad y farmacias que las suministren, no es algo que posees, sino algo que eres. Cada cual tiene su propia idea de lo que puede hacerle feliz. Algunas investigaciones interesantes sugieren que dos tercios de la población no saben ser feliz. Nuestra felicidad procede de nuestro interior y no depende de lo que tenemos sino de lo que somos y experimentamos. Ser feliz en las pequeñas cosas de la vida, en esa serie de pequeñas decisiones que te hacen, cada una de ellas más feliz. La felicidad está en los pequeños detalles cotidianos de la vida.

Muchos piensan que perseguir la felicidad es cuando compran aquello que desean o consigan aquel sentimiento o persona y serán por fin felices, eso no es más que un espejismo. Si necesitas perseguir la felicidad es que la has puesto más allá de tu alcance. Mientras la persigas se mantendrá alejada de ti. No hay forma de perseguir lo que ya se tiene, solo se puede ser feliz ahora mismo.

Recuerda siempre: "Hay poder en nuestras palabras y en todo lo que pensamos".
Por tanto, se siempre ¡POSITIVO!

INTRODUCCIÓN

Es muy probable que cada vez se escuche hablar con más frecuencia sobre la Programación Neurolingüística (PNL) en la vida cotidiana: en corporaciones, universidades y familia. Esta monografía la realizamos porque con la experiencia del Coaching con PNL podemos transformar nuestras vidas. Por tanto, queremos despertar la curiosidad del lector respecto a todas las posibilidades que ofrece.

¿Cuáles son tus esperanzas y tus sueños?, ¿Qué es importante para ti?, ¿Tienes todo lo que te mereces?, ¿Qué es posible para ti? Un modo de explorar estas preguntas es a través del Coaching con PNL. La palabra COACH procede en principio del mundo del deporte, pero en nuestros días el coaching se ha convertido en una profesión completamente nueva que se basa en ayudar a otras personas en conseguir una vida mejor, ayuda a realizar una nueva labor, mayor rendimiento en la profesión, a desarrollar una nueva habilidad o a resolver un problema. Se entiende por "programación" todos aquellos patrones de conducta que primero aprendemos y luego repetimos, es el modo en que secuenciamos nuestras acciones para alcanzar nuestros objetivos; el prefijo "Neuro" alude a todo aquello que ocurre en nuestra mente y el modo en que pensamos y cómo este nos afecta; el término "Lingüística" se refiere al lenguaje y a la manera como lo usamos.

El Coaching con PNL nos permite entender por qué hacemos lo que hacemos y somos como somos: como pensamos, como sentimos, como entendemos y damos sentido a la vida cotidiana en medio del mundo que nos rodea. Armados con este conocimiento la totalidad de nuestras vidas (en el trabajo, en la sociedad, en la familia, etc.) puede convertirse en algo mágico.

El Coaching con PNL nos invita a tomar cartas en el asunto a dar forma a nuestra vida y por eso creemos que les parecerá atractivo a quienes estén dispuestos a "tirarse al río" y abrir sus mentes a nuevas posibilidades.

Una utilización adecuada del PNL servirá para resolver problemas concretos y hacer cambios personales positivos, es un espacio en donde las personas pueden aprender lo increíblemente maravillosas que son, les ayuda hacerse cargo de su vida, a quitar las barreras que obstaculizan su camino. Esto no quiere decir que no se va a tener problemas nunca, sino que lo importante es la forma como se reacciona y la aptitud que se tome ante ellos.

En la monografía hablaremos de la familia, su comunicación, las relaciones y la economía familiar.

Este trabajo se desarrolla con base a una investigación de tipo descriptiva, ya que consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.

El lector puede esperar de éste trabajo unas bases prácticas y sencillas para utilizar las herramientas del Coaching con PNL con una básica profundización en las diversas situaciones de nuestra vida, dando soluciones y respuestas a algunas preguntas que pudieran surgir, basándonos en ejemplos prácticos y sencillos del día a día de la familia.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la vida diaria, nos encontramos con situaciones en nuestro entorno, en las que nuestro comportamiento, forma de pensar y actuar, se ven afectados directamente de una u otra forma por ciertas programaciones neuronales, formas de pensar, formas de decir las cosas y manifestarlas a los demás.

Es importante destacar, que dependiendo de nuestra forma de pensar y hablar, así es como nos irá en la vida. Si tienes pensamientos positivos, y de tu boca, salen palabras amables y bien intencionadas, el inconsciente trabajara para ti, para que tu cerebro se programe positivamente.

El peligro, es utilizar la metodología, de forma negativa, ya que también funciona para ello. Si tus pensamientos, son negativos y de tu boca salen palabras totalmente desempoderadas o "Frasas asesinas", así será de igual forma tu vida.

Quizás, algunos las puedan llamar instintividad, suerte, "este es el destino de la vida", "es el día que teníamos que morir", "tenía que pasar", "es que Dios nos lo mando así", o simplemente, dejan que la vida los vaya llevando y afrontan cada situación que se les presente.

Los padres de la Programación Neuro Lingüística (PNL), surge de dos investigadores: Richard Bandler (informático) y John Grinder (psicólogo y lingüista) quienes querían indagar por qué los tratamientos de los tres terapeutas de gran éxito en Estados Unidos (Virginia Satir, Eric Erickson y Fritz Perls) alcanzaban mayor eficacia que el de sus colegas.

Después de sus largas investigaciones, apoyándose en la observación sistemática, llegaron a la conclusión de que el procedimiento que empleaban con excelente resultado era la utilización de un patrón de comunicación muy particular.

Basándose en los datos obtenidos a través de todas sus investigaciones, Bandler y Grinder elaboraron el sistema que hoy día es utilizado como sistema genérico de aprendizaje o como terapia: PNL.

1.1 Descripción del problema

En la actualidad, nuestra sociedad está atravesando por una serie de comportamientos, influenciados por un entorno social, nuestros hijos pertenecen a un grupo urbano o se quieren caracterizar al respecto, en su forma de ser, actuando de maneras inesperadas, en una búsqueda de identidad del ser.

La correcta educación de nuestros hijos, será el futuro de generaciones con poder de decisión, carácter, independencia y adquirir un nivel de madurez, que se empieza, desde el mismo momento de la concepción (3 semanas), al ser el sentido auditivo, el primero que se desarrolla y el ultimo en morir.

Es por ello, que el PNL (Programación Neuro Lingüística), puede trabajar en temas emocionales, psicológicos, intelectuales, artísticos, sociales y económicos y al mismo tiempo contribuye en forma positiva con el progreso de los demás.

Se trata de utilizar las metodologías de PNL, para que al momento de que el adolescente o joven llegue a una entrevista laboral, o se encuentre en un ambiente laboral, sea cual fuere, sea feliz, y se demuestre seguro y psicológicamente estable, con una actitud positiva, y alcanzando metas hasta donde el mismo quiera llegar.

Esta comprobado que las palabras que le dices a tu hijo de pequeño, quedaran guardadas en el inconsciente desde las 3 semanas, hasta los 7 años. El

inconsciente se trata de un barril, al que le echamos cosas positivas, y otras no tan positivas, pero estas, no tan positivas, pueden cambiarse desde una percepción a un estilo de vida.

Queremos trabajar desde la familia, porque estamos seguros que lo aprendido, y escuchado por nuestros padres, será una imagen de tus éxitos, tu forma de hablar, y tu forma de pensar. Queremos llegar hasta el trabajo, porque muchos de nuestros comportamientos de niños, los manifestamos en el trabajo, que es donde permanecemos la mayor parte de nuestro tiempo, cuando llegamos a una vida adulta.

1.2 Formulación del problema

¿Cómo aplicar el Coach aplicando la metodología PNL (Programación Neurolingüística) para poner a trabajar nuestro subconsciente y nuestro cerebro, en beneficio de nosotros mismos y como nuestras palabras tiene gran influencia en nuestra vida diaria en el ámbito familiar?

1.3 Interrogantes de la investigación

En el ámbito familiar:

- ¿Cómo educar y obtener una comunicación asertiva de padres a hijos e hijos a padres?
- ¿Cómo utilizar la Metodología de PNL desde las 3 semanas de gestación hasta los 7 años de vida del niño?
- ¿Cómo utilizar la Metodología de PNL desde los 7 a los 14 años?
- ¿Cómo utilizar la Metodología de PNL en la Etapa de la adolescencia de los 14 a los 22 años?
- ¿Cómo utilizar la Metodología de PNL en la edad adulta, estudio, trabajo, relaciones de pareja y vejez?
- ¿Cómo utilizar la Metodología de PNL en la economía familiar?

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

2.1 Objetivo General

Aplicar la metodología de Coaching con PNL a nuestra vida, para atraer felicidad, amor, salud, dinero y paz espiritual, en armonía con Dios y el universo.

2.2 Objetivos Específicos

- Crear conciencia y disciplina en las actividades que afectan directamente nuestra vida en el aspecto familiar y social.
- Desarrollar la metodología de Coaching con PNL para conseguir lo que queremos en alguna situación de nuestra vida.
- Interpretar y afianzar los métodos de una comunicación asertiva, por medio de las herramientas de Coaching con PNL.
- Utilizar el lenguaje del pensamiento del consciente y subconsciente, y saberlo explotar para el beneficio personal y mutuo.
- Descubrir cuáles son nuestras creencias básicas y comprobar cuáles "colaboran" con nosotros, son eficaces, nos motivan y suministran recursos para lograr nuestros objetivos y cuáles nos dificultan las tareas y la vida.
- Reconocer de qué modo las viejas formas de pensar y de actuar, llevan exactamente al ser donde se encuentra en este momento.
- Pensar, hablar, y actuar en positivo para lograr excelentes resultados en nuestra vida.

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de Investigación

La investigación está ubicada dentro de la metodología de investigación descriptiva debido a que se desarrolló consultando las experiencias generadas por la aplicación del Coaching con PNL en la Familia.

3.2 Diseño de la investigación (Bibliográfico, de Campo, mixto).

Investigación de tipo bibliográfico, ya que se trata de la investigación aplicada para comprender y resolver alguna situación, necesidad o problema en un contexto determinado, dirigidas a descubrir relaciones e interacciones entre variables sociológicas, psicológicas y educativas en estructuras sociales reales y cotidianas.

4. MARCO TEÓRICO

4.1 COACH, APLICANDO LA METODOLOGÍA DEL PNL (Programación Neuro Lingüística) EN LA FAMILIA Y SUS FINANZAS

¿Qué es PNL?

Es un conjunto de poderosas técnicas diseñadas para producir cambios permanentes a corto y largo plazo en las personas.

Describe cómo los individuos se comunican con los demás y principalmente consigo mismos, para usar sus recursos en una forma óptima para crear ciertas alternativas de comportamiento y para obtener ciertos resultados.

¿Para qué sirve el PNL?

Podría pues, decirse, que el PNL es un conjunto de herramientas, procedimientos, destrezas y estrategias que resultan muy útiles en cualquier situación de interacción humana. De allí, su utilidad en diversos campos. La PNL es un estudio de excelencia humana, puesto que da la oportunidad de crecer continuamente en los aspectos emocionales, psicológicos, intelectuales, artísticos, sociales y económicos y al mismo tiempo contribuye en forma positiva con el progreso de los demás.

A través de este sistema, se logra resultados eficaces, tales como: auto-motivarse y motivar, perder los miedos, generar confianza en uno mismo, relaciones interpersonales armónicas, relaciones sexuales placenteras, dejar malos hábitos o vicios y hasta curar algunas enfermedades.

Se trata de volver una percepción, en un pensamiento, un pensamiento en un sentimiento, un sentimiento en unas palabras, unas palabras en una acción, una acción en un hábito y un hábito en un estilo de VIDA.

Bandler y Grinder afirman que un terapeuta bien formado, puede lograr resultados eficaces en sus pacientes con sólo uno o dos ejercicios. Esta ha sido una de las características que evidencia la PNL, lograr resultados exitosos en poco tiempo, al contrario que otros sistemas psicoterapéuticos, en los cuales se obtiene resultado después de varios años de tratamiento (psicoanálisis).

Ventajas de PNL.

- Mejora la comunicación o forma de decir las cosas.
- Mejora la conciencia de lo que se hace
- Aumento del potencial personal
- Aprovechamiento mejor de los recursos
- Aumento de la creatividad, confianza y autoestima
- Mejora de la salud
- Mejora de costumbres
- Aumenta la utilización del cerebro.
- Mejora de las relaciones interpersonales, detectando como piensan los otros.
- Motivación y objetivos.
- Cambio de creencias limitantes.
- Cura de fobias y miedos.
- Hallar la visión y la misión de vida.

¿Quién debe ejercer el PNL?

El PNL debe ser ejercido por todas las personas que estén interesados en mejorar su vida, el poder tener una comunicación asertiva y desarrollar métodos para la identificación de los individuos, sus deseos, comportamientos, capacidades, y habilidades.

¿Quiénes crearon el PNL?

El concepto PNL, fue creado por Jonh Grinder y Richard Bandler, a principios de los años setenta.

¿Cómo se aplica el PNL?

PNL, es el estudio de cómo el lenguaje, tanto el verbal como el no verbal, afecta el sistema nervioso, es decir, que a través del proceso de la comunicación se puede dirigir el cerebro para lograr resultados óptimos.

¿Por qué es importante el PNL?

Es importante, porque el PNL es un conjunto de herramientas, procedimientos, destrezas y estrategias que resultan muy útiles en cualquier situación de interacción humana. De allí, su utilidad en diversos campos. El PNL es un estudio de excelencia humana, puesto que da la oportunidad de crecer continuamente en los aspectos emocionales, psicológicos, intelectuales, artísticos, sociales y económicos y al mismo tiempo contribuye en forma positiva con el progreso de los demás.

Estos aspectos tienen un alto valor en el campo educativo, porque de allí parte la idea de utilizar la PNL como herramienta estratégica para la eficacia del proceso de enseñanza-aprendizaje.

Siendo así muy probable que la aplicación adecuada de un modelo de comunicación como lo es el PNL, ayude a ese profesional a aumentar su poder comunicador y su potencial persuasivo en el contacto con las personas de su entorno y, por consiguiente, a incrementar su efectividad en su respectivo rol.

¿Cuándo se debe ejercer el PNL?

Se debe ejercer siempre, en cada momento que necesitemos interactuar con otras personas o consigo mismo, para tener mejor salud mental y física, para enseñar a los hijos, amigos y familiares, como vivir mejor, más sanamente y con un pensamiento en positivo.

¿Cómo se aplica el PNL usando la metodología Coach?

Entendiendo como Coach, el que dirige, guía, entrena, para la vida personal, familiar y de comunidad.

El PNL usando la metodología Coach, se utiliza principalmente en:

- Psicoterapia: individual, de pareja, de familia, en grupo
- Orientación: personal, familiar, relacional, vocacional, etc.
- Empresa y organizaciones: consultoría, desarrollo organizacional, cultura organizacional, trabajo en equipo, dirección de personas, comunicación.
- Trabajo social: exploración de recursos, apoyo y orientación social, integración y marginación, reinserción social, etc.
- Relación de ayuda: asistencial, clínica, familiar, voluntariados, etc.
- Pedagogía: educación, reeducación, orientación e integración escolar, desarrollo humano, etc.
- Formación: de padres, profesores, educadores, profesionales, vendedores, consumidores, amas de casa, adolescentes, parejas, dirigentes, etc.

Consciente e inconsciente

En términos de PNL la mente consciente es aquella parte de nuestro intelecto que nos informa de cosas dentro y fuera de nosotros en cualquier momento dado; es decir se trata de nuestra memoria a corto plazo, la que es capaz de conservar pensamientos o reflexiones desde un par de minutos a un par de horas. Es la parte del cerebro que usamos cuando conservamos un número telefónico en la cabeza el tiempo suficiente para realizar una llamada específica. Todo lo demás es inconsciente.

La mente consciente y el inconsciente se distinguen por que cumplen diferentes funciones. Saber qué cosas realiza mejor cada una de ellas puede ayudarnos a determinar si somos mejores utilizando el hemisferio izquierdo y lógico de nuestro cerebro o el derecho que es sobre todo el creativo.

COMPARACION ENTRE LA MENTE CONSCIENTE E INCONSCIENTE	
La mente consciente es buena para:	El inconsciente es mejor para:
Trabajar linealmente	Trabajar holísticamente
Procesar secuencias	Intuición
Lógica	Creatividad
Lenguaje Verbal	Gobernar las funciones del cuerpo
Matemáticas	Lidiar con las emociones
Análisis	ALMACENAR RECUERDOS.

El inconsciente no puede procesar negativo, es decir, interpreta todo lo que pensamos como un pensamiento positivo. Por ejemplo, si pensamos "no quiero ser pobre" el inconsciente se enfoca sobre lo de "pobre" y como no trabaja con negativos el pensamiento se transforma en "quiero ser pobre". Por eso es tan importante formular nuestras metas en positivo. En este caso específico en vez de pensar "no quiero ser pobre" debemos decir "quiero ser rico".

El inconsciente desde los 0 hasta los siete años funciona como un barril de depósito de recuerdos buenos y malos y es responsable del almacenamiento y organización de esos recuerdos. Otra parte las funciones del inconsciente es reprimir recuerdos de emociones negativas no resueltas.

La mente inconsciente tiene tres características: Literal, Sin análisis y Sin sentido del humor.

Su cerebro se cree todo lo que usted piensa y dice, y así actúa.

El 95% de nuestro cerebro lo ocupa el Inconsciente. El 5% el Consciente.



Las Creencias son las diversas ideas que tenemos acerca de cómo funciona nuestra vida, las relaciones y el mundo en general.

Muchas veces son las creencias las que nos limitan. El 80% de nuestras actitudes como adultos, fueron aprendidas entre los 0 y 7 años de edad. La clave consiste en descubrir cuáles son nuestras creencias básicas y comprobar cuáles "colaboran" con nosotros, son eficaces, nos motivan y suministran recursos para lograr nuestros objetivos y cuáles nos dificultan las tareas y la vida. Las creencias no son verdaderas o falsas, ni correctas o incorrectas. Sabiendo esto podemos liberarnos de cualquier creencia que no contribuya a nuestro éxito o riqueza y la podemos sustituir por una que sí lo haga.

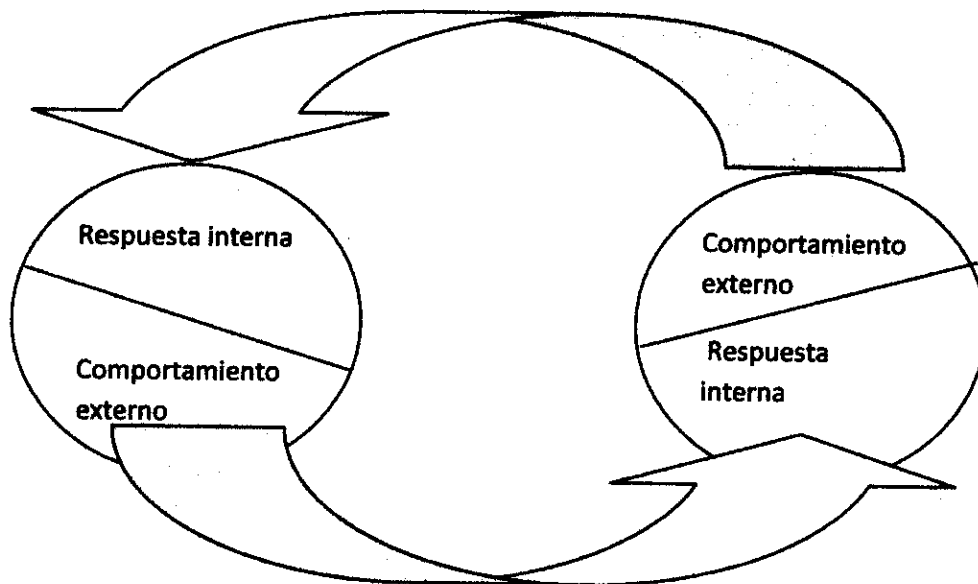
"Es esencial que reconozcas de qué modo tus viejas formas de pensar y de actuar te han llevado exactamente donde te encuentras en este momento". El primer elemento de cambio es la conciencia. No puedes cambiar algo que no sabes que existe. Ser consciente es observar tus pensamientos y tus acciones de modo que en el momento actual puedas vivir eligiendo verdaderamente, en lugar de que te dirijan tus programaciones del pasado.

Impacto del Lenguaje



MODELO DE COMUNICACIÓN CON PNL

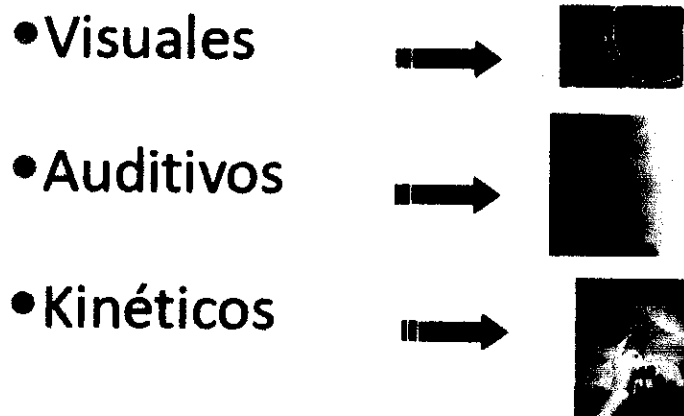
El modelo de la comunicación de PNL se basa en la psicología cognitiva que fue desarrollada por Richard Bandler y John Grinder. Según este modelo cuando alguien se comporta de cierta manera (el comportamiento externo) dentro de uno se desencadena una reacción en cadena (respuesta interna) que a su vez genera en uno una manera de responder (propio comportamiento externo) que entonces genera una reacción en cadena en la otra (la respuesta interna de esa persona) y así el ciclo continua.



La respuesta interna es el resultado de un proceso y un estado internos. Dicho proceso consiste de una serie de diálogos internos imágenes y sonidos, y el estado interno lo constituyen las emociones y los sentimientos que embargan al sujeto.

El pasado ya no existe. El futuro es incierto. Ante pensamientos negativos, dígame a su cerebro: **CÁLLATE!! CÁLLÁTE!! CÁLLATE!!**. Cancele información.

Canales De Comunicación



Por mínima que sea la comunicación, podemos hallar pistas claras de cómo funciona la mente de otra persona, qué tipo de mensaje utiliza y a cuál reacciona.

VISUAL

Se contacta con el mundo por los ojos.

- Recuerda más lo que ve.
- Normalmente habla rápido, a ráfagas.
- Necesita tomar nota para recordar.
- Suele tener mala memoria para recordar el nombre de las personas.
- Cuando habla, mira a los ojos y espera que los otros lo miren también. Si no, se desespera.

La persona visual

- Tiene movimientos rápidos.
- Siempre anda haciendo algo.
- Habla con metáforas visuales.
- Nunca tiene suficiente información.
- Movimientos de sus ojos arriba y hacia los costados.
- Muy organizada.
- Bien vestido, arreglado y limpio.

AUDITIVO:

- Se contacta con el mundo por los oídos.
- Recuerda más lo que oye, sin necesidad de anotar.
- Normalmente habla a ritmo regular, buena entonación.
- Cuando habla, esquivo la mirada, mira al vacío para pensar concentradamente.

La persona auditiva

- Es más sedentaria que la visual.
- Es más cerebral.
- No se da cuenta como está usted vestido, se interesa en escucharlo y en contarle su historia.
- Si quiere que recuerde algo, simplemente dígaselo no tiene necesidad de mostrárselo.
- Hablar siempre es fácil para ellas.
- Parecen de mal humor y es debido a su sensibilidad a ciertos ruidos.
- Mira de un lado a otro, hacia sus orejas.
- Estilo de vestir conservador y elegante.

KINETICO:

- Se contacta con el mundo por el tacto.
- Recuerda más lo que toca. Le agrada dar la mano, palmotear al otro, tocar u oler el producto.
- Se acerca demasiado a su interlocutor e invade su espacio personal.
- Normalmente habla con tono bajo, profundo, lento y pausado.
- Cuando habla, se mantiene tocando.
- Se emociona, llora o se deprime con facilidad.

La persona Kinética

- Es sensitiva, lleva el corazón a flor de piel.
- Expresa espontáneamente sus sentimientos.
- Está contenta cuando usted muestra sus sentimientos.
- La comodidad física es importante.
- Suele dirigir la mirada hacia abajo (está calibrando sus sentimientos).
- Respiración profunda.
- Voz lenta y grave.

¿Y NOSOTROS CÓMO NOS COMUNICAMOS?

Predicados

Yo le entiendo

V - Veo claramente su punto de vista.

A - Le escucho perfectamente.

K - Siento que lo que está diciendo es correcto / Le comprendo...

Quiero comunicarle algo

V - Mire, quiero mostrarle algo.

A - Quiero que escuche atentamente, lo que le voy a decir.

K - Quiero que se contacte con algo / Quiero que comprenda...

Percepción de la situación.

V - ¿Cómo ve la situación?, ¿Cual es su punto de vista?

A - Cuénteme, ¿qué me puede decir de...?

K- ¿Cómo se siente con lo que pasa?

CALIBRACIÓN



Visualización



Imágenes Construidas Visualmente



Imágenes Recordadas Visualmente



Sonidos Construidos



Sonidos Recordados



Sensaciones del cuerpo



Diálogo del Cuerpo

¹“Estos son los patrones oculares mas comunes, aunque algunas personas zurdas y unas pocas diestras tal vez presenten el patron contrario: las imágenes y los sonidos recordados a su derecha; los sentimientos, abajo a la izquierda y el dialogo interno abajo a la derecha”

RAPPORT: ENTRANDO EN SINTONÍA CON LOS DEMÁS

“ Procedimiento que nos ayuda a entrar al mundo de los demás ”

- Los seres humanos poseemos la capacidad y la habilidad innata para comprender a los demás.

TÉCNICA DEL REFLEJO VERBAL

Consiste en utilizar el mismo léxico que la persona con quién nos relacionamos.

TÉCNICA DEL REFLEJO NO VERBAL

Consiste en adoptar de forma indirecta la corporalidad del cuerpo de la otra persona, en adaptar el ritmo respiratorio mediante la regulación de nuestra velocidad expresiva.

La calidad de la relación que une a dos personas y su grado de interpretación comunicativa se reflejan en las posturas y en los movimientos que adoptan mientras se hallan juntos.

TÉCNICA DEL DIÁLOGO CONTROLADO

Se trata de percibir con precisión lo que dice el otro y en contestarle de forma que la respuesta refleje indirectamente el contenido del mensaje recibido.

Ej: “A” inicia la conversación con un comentario.

¹ CONNOR, JOSEPH O; LAGES, ANDREA; “Coach con PNL”. Ediciones Urano, Barcelona, 2005. PG 242.

"B" repite el mensaje de "A" con otras palabras, respetando el sentido de "A"

"A" asiente lo que "B" dice.

ASERTIVIDAD

ASEVERAR: Afirmar con seguridad.

ESTILO ASERTIVO	ESTILO AGRESIVO	ESTILO NO-ASERTIVO
Conducta verbal: <ul style="list-style-type: none"> • Directa. • Firme. 	Conducta verbal: <ul style="list-style-type: none"> • Impositiva. • Interrumpe a los demas. 	Conducta verbal: <ul style="list-style-type: none"> • Vacilante. • Cortada.
Conducta no verbal: <ul style="list-style-type: none"> • Contacto ocular directo. • Gestos firmes. • Postura relajada. • Voz sin vacilacion. 	Conducta no verbal: <ul style="list-style-type: none"> • Mirada fija. • Gestos amenazantes. • Postura hacia adelante. • Volumen de voz elevado.. 	Conducta no verbal: <ul style="list-style-type: none"> • Rehuye la mirada. • Movimientos nerviosos. • Postura recogida. • Volumen inaudible.
Consecuencias: <ul style="list-style-type: none"> - Defiende sus derechos. - Esta relajado y satisfecho. - Resuelve problemas. 	Consecuencias: <ul style="list-style-type: none"> - Viola derechos de otros. - Crea tension. - Conflictos interpersonales. 	Consecuencias: <ul style="list-style-type: none"> - No defiende sus derechos. - Pierde oportunidades.. - Conflictos interpersonales.

Palabras no asertivas	Palabras Asertivas
...Pero.	Me gusta complementarlo con.....
...Debes.	Es necesario....
¿Por qué....?	Me gustaria conocer el motivo.....
Tienes que...	Es importante que.....
Tu Nunca.....	Algunas veces he observado que....
Tu Siempre...	Con alguna frecuencia sucede que....
No es cierto...	Entiendo tu punto de vista.
No sea bruto..	A veces nos falta mas informacion...
Te lo adverti...	¿Cómo harías para obtener otro resultado?
Me molesta que....	Te propongo que...
No quiero que tu,....	Como te parecería si tu....
Estas equivocado...	Comprendo que en tu experiencia es asi.
No me gusta que...	Me sentiría feliz si.....
No soporto cuando....	Te agradecería si....
¿Por qué me haces eso?	Me gustaría saber la razon de....
¿Por qué pone esa cara?	Entiendo como te sientes.
Eso es problema suyo.	Estoy seguro que puedes encontrar la solucion.
¿Cómo pudiste ser tan...?	Se que es tu forma de hacerlo.
No hagas esto o aquello...	¿Te gustaría ensayar otra forma?
Solo a usted se le ocurre...	Se que hiciste lo mejor que podias.
Te dije que no lo hicieras.	Me encantaría que contaras conmigo.
Para que te dieron la cabeza.	Dejame ayudarte.

METAMODELO DEL LENGUAJE

Pautas para la comunicación estratégica y directa:

- Personalizar el lenguaje (yo siento, yo veo, yo percibo que...).
- Hablar en presente.
- Nombrar directamente.
- Convertir las preguntas en afirmaciones.
- Qué – por qué - cómo – cuándo – dónde – para qué – a (con) quién.
- Completar las expresiones.
- Asertividad.
- El lenguaje y pensamiento se modelan mutuamente.

Posturas corporales:

- Acariciarse la quijada: Toma de decisiones.
- Entrelazar los dedos: Autoridad.
- Dar un tirón al oído: Inseguridad.
- Mirar hacia abajo: No creer en lo que se escucha.
- Frotarse las manos: Impaciencia.
- Apretarse la Nariz: Evaluación Negativa.
- Golpear ligeramente los dedos: Impaciencia.
- Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás: Seguridad en sí mismo y superioridad.
- Inclinar la cabeza: Interés.
- Palma de la mano abierta: Sinceridad, franqueza e inocencia.
- Caminar erguido: Confianza y seguridad en sí mismo.
- Pararse con las manos en las caderas: Buena disposición para hacer algo.
- Jugar con el cabello: Falta de confianza en sí mismo e inseguridad.

- **Comerse las uñas: Inseguridad o nervios.**
- **Unir los tobillos: Aprensión.**
- **Manos agarradas hacia la espalda: Furia, ira, frustración.**
- **Cruzar las piernas balanceando ligeramente el pie: Aburrimiento.**
- **Brazos cruzados a la altura del pecho: Actitud defensiva.**
- **Manos en la mejilla: Evaluación**
- **Frotarse un ojo: Duda**
- **Tocarse ligeramente la nariz: Mentir, dudar o rechazar algo**

4.2 COACHING CON PNL EN LA FAMILIA

¿Cómo educar y obtener una comunicación asertiva de padres a hijos e hijos a padres?

Si se te preguntara cuando entablas un diálogo " ¿qué porcentaje de la comunicación te atribuyes? ¿Podrías decir que en un 50%?" después de todo son dos las personas implicadas en un dialogo, de manera que lo lógico sería que cada una de las partes fuera igualmente responsable en aquello de generar preguntas y de dar respuestas.

- a. El sentido de toda comunicación es la respuesta que recibimos.
- b. Si lo que ahora haces no te produce resultados haz algo distinto.
- c. En un sistema cualquiera, la persona más flexible controla el sistema.

Cuando te comuniques con tus hijos, hazlo en positivo, con un lenguaje corporal adecuado, (impacta el 55%), en un tono de voz adecuado (Impacta el 38%), y con las palabras adecuadas (Impacta el 7%).

Los beneficios de la comunicación en familia:

Cuando existe la comunicación en una familia, seguramente se puede afirmar que existe un compañerismo, una complicidad, y un ambiente de unión y afecto en la casa. Pero, sobre todo y lo más importante, es que hay un respeto mutuo y unos valores bien asentados que enraízan con el origen de unas buenas relaciones.

Sin embargo, crear este clima de comunicación en la familia, no es una tarea tan fácil. Hay que ayudar a los hijos con prácticas sobre el terreno, con consejos

educativos y, sobre todo, con el ejemplo para crear el clima adecuado que facilite esa comunicación.

Es fundamental, que los padres introduzcan en el seno familiar, los mecanismos necesarios que faciliten una buena comunicación entre los miembros de su familia. Saber escuchar, hablar con el corazón, mantener una actitud asertiva y mostrar empatía son algunas de las actitudes para promover un buen clima de diálogo en casa con los tuyos.

Pequeños consejos para mejorar la comunicación entre padres e hijos:

Poner en práctica estas recomendaciones mejorará el clima familiar para facilitar la comunicación y la confianza entre niños y adultos, entre padres e hijos, y acercará posturas.

- Al dar una información, busca que siempre sea de una forma positiva.
- Obedecer a la regla de que "todo lo que se dice, se cumple".
- Empatizar o ponernos en el lugar del otro.
- Dar mensajes consistentes y no contradictorios.
- Escuchar con atención e interés.
- Crear un clima emocional que facilite la comunicación.
- Pedir el parecer y la opinión a los demás.
- Expresar y compartir sentimientos.
- Ser claros a la hora de pedir algo.

EJEMPLOS

(Situación 1)

Para algunos ha sido un hermoso día de verano, sin embargo el aire acondicionado de la oficina no estaba funcionando y Daniel ha pasado un día atroz. Finalmente entra en su carro y con un suspiro de alivio enciende el aire acondicionado para terminar su agitado día camino a casa. Su hijo David había prometido cortar el césped. Daniel no ve la hora de llegar a sentarse en un pulcro

jardín recién podado con una cerveza bien fría en la mano. Al acercarse a casa, nota que el césped no ha sido cortado.

Daniel entra furibundo en la casa tan preocupado por sus problemas que lo único que siente es la furia galopante. Empieza a hablar mal contra David, quien decide encerrarse en su resentimiento, refunfuñando algo sobre la máquina de cortar el césped estropeado, que Daniel no oye. Por último, David pega un grito "corta tú el maldito césped" al tiempo que desaparece" ninguno está dispuesto a comunicarse y ambos ruedan por un espiral de gritos, portazos y silencio total.

En el ejemplo anterior, cuando Daniel estalla, el césped sin cortar se convierte en el factor que desencadena un estado interno de ira, rencor y frustración. Su proceso interno puede ser un monologo del tipo "...él lo prometió. Sabía que no debía esperar nada de él. Siempre le damos lo mejor y el nos falla...", acompañado de imágenes del pasado en las que David no estuvo a la altura que Daniel esperaba.

El comportamiento externo de Daniel a saber, la perorata iracunda en ese tono de voz, con esa mirada exorbitada, provoca un estado interno en David. Quizá David sienta ira, rencor y frustración similares a las de Daniel. También recuerda anteriores altercados con su padre y, por tanto, sabe que no será escuchado igual que todas aquellas otras veces. El comportamiento externo de David que constituyó en adaptar sus habituales rezongos malhumorados, quizás irriten más a su padre... y así sigue la cosa.

(Situación 2)

Daniel llega y ve el césped sin cortar. En vez de explotar, respira hondo y le pregunta a David porque no ha cortado el césped. David, esperándose recriminado se pone a la defensiva y le explica que la cortadora de césped esta

estropeada. Gracias a experiencias en el pasado, Daniel se da cuenta de que David está a punto de encerrarse en sí mismo y se ofrece a enseñarle a reparar la máquina de cortar el césped. Antes de ayudar a David a reparar la máquina se lava y se tranquiliza un poco con una cerveza helada. David Corta el césped antes de que la familia se sienta a cenar.

En esta situación, el padre logra cambiar su proceso interno y hace un esfuerzo consciente por recordar su propia adolescencia, cuando necesitaba orientación y una mano firme; es decir, decide sobre el resultado que debe lograr a partir de la interacción con su hijo adolescente, y una vez se ha distanciado de sus emociones es capaz de seguir por los caminos que mantiene los canales de comunicación abiertos para lograr lo que quiere... Que David corte el césped.

Esta situación ilustra cómo, poniendo en práctica la metodología de PNL, Daniel logra el resultado que quiere... que David corte el césped. El vínculo padre e hijo se fortalece. La respuesta que recibe David, cuando el adolescente comienza a ponerse a la defensiva, obviamente no es la que Daniel desea. Pero es lo suficientemente flexible para reconocer el patrón de conducta de David y entonces modifica sus respuestas para lograr lo que quiere; en otras palabras controla el sistema.

Evitemos al máximo decir las siguientes palabras en negativo que solemos decir a nuestros hijos:

- Evitar decir "es que usted es un burro" y decir "usted es muy inteligente".
- Evitar decir "es que usted no sabe" y decir "usted puede aprender"
- Evitar decir "es que usted no sirve para nada" y decir "usted sirve para muchas cosas..."
- Evitar decir "no llegues tarde" y decir "llega temprano"

- Evitar decir "eres un niño muy necio" y decir "eres un niño muy juicioso"

Recordemos que el cerebro inconsciente no comprende la palabra no, por lo que se debe hablar en positivo, presente en y dándolo por hecho.

¿Para qué sirve el diálogo en la familia?

A través del diálogo, padres e hijos se conocen mejor, conocen sobre todo sus respectivas opiniones y su capacidad de verbalizar sentimientos, pero nunca la información obtenida mediante una conversación será más amplia y trascendente que la adquirida con la convivencia. Por este motivo, transmite y educa mucho más la convivencia que la verbalización de los valores que se pretenden inculcar. Por otro lado, todo diálogo debe albergar la posibilidad de la réplica. La predisposición a recoger el argumento del otro y admitir que puede no coincidir con el propio es una de las condiciones básicas para que el diálogo sea viable. Si se parte de diferentes planos de autoridad, no habrá diálogo.

La capacidad de dialogar tiene como referencia la seguridad que tenga en sí mismo cada uno de los interlocutores. Hay que tener presente que la familia es un punto de referencia capital para el niño y el joven: en ella puede aprender a dialogar y, con esta capacidad, favorecer actitudes tan importantes como la tolerancia, la asertividad, la habilidad dialéctica, la capacidad de admitir los errores y de tolerar las frustraciones.

¿Cómo utilizar la Metodología de PNL desde las 3 semanas de gestación hasta los 7 años de vida del niño?

Como lo expresamos anteriormente, la educación de padres a hijos y de hijos a padres es fundamental, y tiene mayor impacto entre los 0 a 7 años.

Es por esto, que desde que una mujer queda embarazada, desde las 2 semanas de gestación, el bebe empieza a recopilar toda su información en el inconsciente y lo empieza a guardar en su cerebro. Es importante saber que tus palabras decretan tu vida. Hablar sólo en positivo y en presente.

La creación de valores en esta etapa de la vida es fundamental y hacen que nuestros recuerdos, nos ayuden a ejercer mayor control sobre la manera de reaccionar ante ciertos sucesos, y por tanto, ganar en opciones frente a la vida en la edad adulta. Este periodo se llama el de la **impronta** desde que nacemos hasta los 6 o 7 años. Durante este tiempo casi todo lo aprendemos de forma inconsciente y de nuestros padres.

En esta etapa es la que de adultos nos devolvemos "viajamos en el tiempo" para eliminar la opresión de las emociones negativas que fueron un factor inicial y que tienen consecuencias negativas en nuestra edad adulta. Por emociones negativas entendemos: ira, miedo, vergüenza, dolor, tristeza, culpa, remordimiento y ansiedad por mencionar algunas. Dichas emociones no solo pueden llegar a tener un poderoso e indeseable efecto físico sobre nuestro cuerpo sino que también puede llegar a tener efectos devastadores sobre la manera como conducimos nuestra vida.

Por **decisión limitante** se entiende una por la que optamos hace tiempo, ocasión en la que decidimos que no podíamos hacer algo por que éramos muy brutos, ineptos, pobres o cualquier otra razón; por ejemplo: "jamás seré delgada" o "soy malo para los números".

Esta etapa de nuestra vida será el fiel reflejo (positivo o negativo) de nuestra etapa futura.

Si queremos trabajar el inconsciente del niño (a) en positivo, proponemos trabajar programación de la mente inconsciente:

Cuando el niño o niña está dormido:

Niños de 0 a 4 años: A los 15 minutos de sueño.

Niños de 5 a 12 años: A los 30 minutos de sueño.

Hablo de 5 a 8 minutos. Por ejemplo:

“Juan Camilo, mi amor yo te quiero mucho” (con voz natural).

“eres...” (Con amor y aprobación, en presente).

“A partir de ahora”... (es acción).

“Veo, escucho, siento” (en los tres canales)

Le doy la orden que quiero, la programación a hacer, muy clara y específica.

¿Cómo utilizar la Metodología de PNL desde los 7 a los 14 años?

Este periodo es llamado el periodo de copiar modelos, que se da entre los 8 y 13 años, es cuando esencialmente aprendemos, consciente e inconscientemente, imitando a nuestros amigos. Algunos de nuestros valores cruciales se constituyen alrededor de los 10 años.

Es importante que los padres tengan una buena relación con sus hijos y sean conscientes de sus amistades y generen una confianza mutua, es en esta etapa donde se toman buenos o malos valores, desdichadamente es posible que también sus valores terminen enfrentados. Crees querer dirigirte hacia un resultado específico, pero resulta que el inconsciente opina distinto y, por tanto, te aleja de tu objetivo.

Por ejemplo, si tuviste una infancia en la que te acosaba la escases económica es probable que poseas un poderoso valor de que te aleje de la pobreza, pero enfrentado de manera directa con el valor que te apunta hacia la riqueza, así,

quieres ser rico pero no dejas de pensar "no quiero ser pobre" que es precisamente aquello hacia lo que tu inconsciente impulsa tu vida.

Puede surgir otro conflicto cuando deseas dirigirte hacia dos resultados al mismo tiempo y no dejas de pensar que solo puedes obtener uno de los dos. Un ejemplo de este conflicto podría ser que quieres adelgazar, pero quieres disfrutar de tus comidas.

En esta etapa es donde cada vez se reduce mas y mas el contacto cara a cara, empezamos a perder los matices de la expresión facial, el lenguaje corporal y la posibilidad de conocer nuevos amigos, puesto que los jóvenes están dedicados con personajes al otro lado de la pantalla: Internet, facebook, juegos de video entre otras. También los niños pegan "el grito de la independencia" por ejemplo: cuando ya no quieren ir a visitar a los abuelos, quieren tener sus propios espacios y los padres deben estar preparados para respetar y afrontar esto.

Es aquí donde los padres tienen que establecer normas y reglas con respeto y autoridad, para que se forme en el joven el tomar conciencia de las obligaciones y responsabilidades que debe cumplir y estas serán de gran utilidad en comportamiento de adulto.

Por ejemplo, una niña de 13 años se niega a seguir estudiando, sus padres aplicando PNL le dicen las siguientes palabras "mira mi amor tu sabes que nosotros te queremos mucho" pero todos los que vivimos en esta casa tenemos unas reglas y normas. Tu papá trabaja, compra el mercado y trae la comida a casa. ¿Qué pasaría si tu papá no cumpliera con la responsabilidad de trabajar para traer la comida a casa?, pues no comeríamos. Tu mamá trabaja para pagar tu colegio, pagar los servicios y estar pendiente de ti. ¿Qué pasaría si tu madre no trabajara y no estuviera pendiente de ti? No tendríamos luz, agua y tú no podrías estudiar. Y tú a los 13 años debes estudiar, el que no quiera cumplir las normas no

puede vivir en la casa; la niña al escuchar estas palabras dijo "entonces me voy de la casa". La mamá le dice "está bien hija te ayudaré a empacar". Hija y madre empacan las maletas, la niña se va de la casa. Cuando se despidieron la madre dijo: "bueno mi amor, esta siempre será tu casa siempre y cuando sigas estudiando, te esperaré con los brazos abiertos y te deseo lo mejor para tu vida". La madre sin perder el control de la seguridad de su hija llamó a la portería de la unidad donde vivía, contándole lo ocurrido al portero e indicándole que no la dejara salir. La madre sin que su hija lo notara, siguió tras ella para observar que camino iba a tomar. La niña al llegar a la portería vio un inmenso mundo que no era capaz de enfrentar, se vio desprotegida y sin dinero, sentándose a llorar por un largo tiempo. La niña tomó consciencia de la norma establecida por sus padres con respecto al estudio y resolvió volver a casa. La madre rápidamente llegó a casa antes de la niña y siguió realizando sus que haceres como si nada hubiera pasado. Tocaron la puerta y la madre abriendo la puerta ve a la niña y le dice "mi amor se te quedó algo? Y ella con lágrimas en sus ojos le dice "mami yo si quiero seguir estudiando" y las dos se dieron un fuerte abrazo.

¿Cómo utilizar la Metodología de PNL Etapa de la adolescencia de los 14 a los 22 años?

Este periodo es llamado el periodo de **socialización**, que tiene lugar entre los 14 y 22 años. En este lapso aprendemos aquellos valores que más inciden en nuestras relaciones.

Esta etapa ayuda a establecer si se lleva una vida equilibrada y si hay cabida para hacer mejoras, en qué áreas se debe trabajar la vida de manera sencilla y eficaz. También se define el trabajo, carrera, amigos, familia, ambiente en el hogar y dinero).

En esta etapa se fortalecen las relaciones familiares, se mejora el rendimiento personal o corporativo, se desarrolla el liderazgo y confianza en sí mismo.

Es importante que los padres vayan creando una independencia ante sus hijos, ya que quieren estar más con su pareja y amigos que con su familia. Por lo tanto es responsabilidad de los padres tener una comunicación directa con sus hijos de la responsabilidad que deben tener con la sexualidad. Ya que en esta etapa las hormonas están "alborotadas".

Si el ambiente del hogar no ofrece confianza y amor, el adolescente buscará la confianza y el amor en otro sitio. Muchas pandillas ofrecen el ambiente adecuado para que se sientan seguros, allí se crean lazos familiares perjudiciales para ellos.

Podemos ayudar a los adolescentes a considerar sus opciones en cada situación. La elección y la responsabilidad les devuelven el poder. Los capacitan para hacer algo, sin sentirse víctimas del sistema.

Si enseñamos a nuestros hijos a que no son víctimas y que tienen la posibilidad de cambiar sus experiencias aceptando la responsabilidad de su propia vida, empezaremos a ver progresos importantes.

Nuestros hijos jamás hacen lo que les decimos que hagan; hacen lo que nosotros hacemos. No podemos decirles "No fumes", o "no bebas", o "no tomes drogas", si nosotros lo hacemos. Hemos de servirles de ejemplo, y llevar el tipo de vida que deseamos que yo lleve.

Utilización de PNL hablándole directamente al inconsciente:

Jóvenes de 13 a 18 años: A los 50 minutos de sueño, puedes poner a trabajar en tu inconsciente palabras positivas como:

"...Eres nuestro hijo (o hija) y te queremos mucho. Eres un joven muy inteligente y estudioso. Somos una familia feliz, y tú eres feliz con nosotros. Eres bendecido

con salud, bienes materiales y espirituales, y estas lleno de gran energía positiva. Llega hacia ti, grandes posibilidades en la vida. Eres un (nombrar su carrera de universidad así este en el colegio como médico, astronauta, ingeniero, etc., dándolo por hecho) exitoso, y serás grande para la humanidad.....”

¿Cómo utilizar la Metodología de PNL en la edad adulta, estudio, relaciones de pareja y vejez?

En el Libro ²“El poder está dentro de Ti”, la autora Loise Hay, describe lo siguiente: “Mis años de joven fueron los más difíciles de mi época de crecimiento. Tenía muchos interrogantes, pero no quería escuchar aquellos que creían tener todas las respuestas, en especial los adultos.

Sentía una especial animosidad contra mis padres, porque fui una hija maltratada. Me era imposible entender como mi padrastro podría abusar de mí de aquella forma, y tampoco comprendía como mi madre podía tolerarlo y hacer como que no se daba cuenta. Me sentía engañada e incomprendida, y estaba segura de que concretamente mi familia y en general el mundo, estaba contra mí.

A lo largo de los muchos años que he pasado asesorando a mis clientes, sobre todo a gente joven, he descubierto que hay muchas personas que comparten esos mismos sentimientos hacia sus padres. He escuchado decir a los adolescentes, para describir sus sentimientos, que se sienten atrapados, so juzgados, vigilados e incomprendidos.

Ciertamente sería fabuloso de tener unos padres comprensivos, atentos y adaptables a todas las situaciones, pero, en la mayoría de los casos no es posible.

² HAY, LOUISE L; “El poder está dentro de ti”, ediciones Urano S:A año, Barcelona 1991. Pg 167.

Aunque nuestros padres no sean más que seres humanos como el resto de nosotros, muchas veces los consideramos injustos, exagerados, poco razonables, incapaces de comprendernos....

Su educación no fue mala, solo están reflejando lo que ellos tuvieron también de niños....”

Como lo dice la autora Loise Hay, es nuestra propia responsabilidad de sacar todos aquellos rencores y tomar consciencia de la necesidad de desprender de nosotros, la crítica, el temor, la culpa o el resentimiento.

Las emociones negativas y las decisiones limitantes alcanzan a afectar nuestro presente desde el pasado remoto. Ahora bien, si logramos ir al pasado, viajando por nuestra línea del tiempo, y entender de manera consciente que era aquello de que nuestro inconsciente intentaba protegernos, nos será más fácil deshacernos de esas emociones y decisiones. Para deshacernos de esas emociones se deben tener en cuenta los siguientes puntos:

- Se trata de aclarar asuntos en verdad emocionalmente pesados e importantes, (como por ejemplo al maltrato infantil o un divorcio), se recomienda buscar la ayuda de un maestro de PNL, o un experto en terapia de línea de tiempo.
- El proceso que aquí se ofrece, no sirve para tratar traumas o fobias, ya que en ese caso, se necesita de un terapeuta profesional, para asegurar que los asuntos sean profesional y debidamente tratados, y así resolver el trauma.
- Cuando se trabaje con línea del tiempo, siempre es mejor hacerlo en compañía de alguien (como un coach), ya que esa persona podrá ayudar a conectar con tierra, en el caso de que se olvide de que se está haciendo un ejercicio y se sucumba ante las emociones que se manifieste.

Aprender a Perdonar

Con la ayuda en la madurez, nos es posible perdonar a alguien en nuestro pasado. Hacerlo nos permite liberar toda la energía que hasta entonces invertimos en alimentar el resentimiento, la ira u otra suerte de emociones nocivas. Y entonces podemos seguir adelante y utilizar toda esa energía, para hacernos más creativos o amorosos, o para cualquier otra cosa maravillosa que queramos. Una buena manera de hacer esto, consiste en comprender los motivos por los que la persona nos hizo daño y darnos cuenta de que, por razones de orden personal, aquel individuo probablemente, operaba desde una realidad que alejaba muy pocas opciones.

Consuela a tu antiguo y joven "YO"

Cuando se viaja atrás en una línea del tiempo, y se encuentra con una situación que implique cuando eras joven, se aprovecha la oportunidad para abrazar a ese joven, tranquilízalo y asegúrale de que todo va a salir bien, rodeados los dos de luz y dejaos curar a la vez.

Para librarse de la ansiedad

La ansiedad no es más que una emoción negativa, respecto a un incidente futuro. Es posible deshacerse de una emoción negativa o decisión limitante simplemente viajando hasta antes de que ocurriera el hecho que género la emoción negativa o la toma de la decisión limitante. Es posible deshacerse de la ansiedad viajando al futuro más allá de la feliz conclusión del incidente que tanta angustia produce.

Imagina lo que verás, oirás y sentirás cuando el incidente que ahora te genera ansiedad se hubiera resuelto. Entonces, cuando viajes hacia adelante volando sobre tu línea del tiempo hasta ese punto y un poco después de la conclusión exitosa del suceso, veras que la ansiedad habrá desaparecido.

Crear un futuro mejor

Nunca se debe olvidar cuales son los motivos a la hora de establecer y alcanzar las metas, para asegurar de que tales objetivos se ajustan a todos los aspectos y áreas en la vida "para superar incluso a los mejores: crear resultados bien formados"

PNL en la vejez y edad adulta

Son muchas las personas que temen envejecer, y sobre todo parecer viejas. Hacen de la vejez algo horrible y poco atractivo, sin embargo es un proceso natural y normal de la vida; si no podemos aceptar nuestro niño interior y sentirnos a gusto con lo que fuimos y con lo que somos, ¿Cómo podemos aceptar la etapa siguiente? Si no te haces viejo, ¿qué otra alternativa tienes? Abandonar el planeta. En nuestra cultura, se ha creado lo que se llama "el culto a la juventud". Esto es bueno, amarnos cuando somos jóvenes, pero ¿Por qué no podemos amarnos cuando nos hacemos mayores? Al final habremos pasado por todas las edades de la vida.

Debemos recordar que lo que damos recibimos de vuelta. Hay que ser conscientes de cómo tratar a las personas mayores, puesto que cuando seamos viejos esa será la forma en que nos trataran. Si se tienen ciertos conceptos negativos a cerca de que la gente mayor, se están formando ideas a las que responderá el subconsciente. Nuestras creencias, nuestros pensamientos y conceptos sobre la vida y sobre nosotros mismos, siempre se convierten en realidad.

PNL en el estudio

Es posible poner a trabajar tu inconsciente para tus estudios.

Como ejemplo, y caso real realizamos la siguiente investigación:

Una alumna de Contaduría Pública, requería sacar un 4 en el final de Finanzas, para no quedar habilitando. Se aplico el siguiente método de PNL:

El asesor de PNL, sugirió lo siguiente: Sienta a la persona en una silla, realiza un ejercicio de respiración y relajación, háblale de la siguiente forma, siempre en positivo: Eres una excelente estudiante, eres feliz y capaz de sacarte un 5 en el final de finanzas. Estas en armonía con Dios y con el mundo. Repite estas palabras: Es fácil y soy capaz de sacar el 5. Estas en estos momentos, recibiendo la hoja del examen. Es fácil y eres capaz de resolverlo de manera correcta y eficaz. Todas las preguntas del examen, son las mismas que estudiaste. Llegan a tu mente las respuestas que necesitas de forma fácil. Eres feliz, recibiendo el examen, y contestas las preguntas correctamente. Entregas el examen y te visualizas la geometría del número "5" al ser calificado. Ves el "5" escribirlo en la hoja del examen, por el profesor. Repite estas palabras: Es fácil y soy capaz, mi Dios interior saluda y bendice al Dios interior del profesor.

El ejercicio se realizo durante 1 hora. Y al dormirse, se volvió a repetir el método después de 2 horas de sueño, durante 10 minutos. El resultado fue efectivamente "5".

Con esto, no queremos asegurar de que si no estudiamos, y utilizamos la metodología del PNL, vamos a sacar siempre "5".

PNL en la pareja

Dale una oportunidad a la comunicación eficaz.

Como muestran las acciones anteriores, gran parte de la forma en que pensamos y nos comportamos, es inconsciente. Tus respuestas y reacciones se forman y se ven afectadas por tus valores, creencias, recuerdos, etc. Afortunadamente no tenemos por qué estar, necesariamente, a merced de nuestro inconsciente.

Siendo conscientes es posible asumir el control de cómo nos podemos comunicar en la pareja y con los demás, y se trata de una idea liberadora y muy poderosa. Haz lo posible por mantener las siguientes sugerencias en mente:

- a. En éste mundo estamos para amar y ser amados. Como dice en la Biblia: "Ama al prójimo como a ti mismo".
- b. Amate a ti mismo y recibirás mucho amor. Recuerda que tus palabras son como el "Boomerang" todo lo que tú digas, se te devolverá. Dile a tu pareja palabras que a ella o él le agraden, de igual tú recibirás lo mismo.
- c. Utiliza la cabeza antes de hablar: Piensa en el resultado que esperas siempre que interactúes con tu pareja, y exprésate según convenga para obtener ese resultado. Por lo general, cuando la pareja está discutiendo, se suelen decir palabras hirientes y que podrían afectar la relación. Elimina el vocabulario negativo de tu hogar.
- d. Camina con cuidado: Tener este conocimiento te da poder y el poder como todos sabemos, puede corromper. Pero, por otro lado, el poder también puede librarte de muchos miedos. Te puede permitir trabajar con generosidad y amabilidad de tal manera que, conociendo el modelo de mundo con el que opera otro ser (en este caso la pareja), tú siempre puedes llegar a una conclusión en la que ambos ganen.
- e. Deja tus iras y resentimientos del pasado. El poder está en ti. Mírate al espejo y saca todas esas rabias, rencores e iras que sientas por algo o alguien de tu pasado. Si es necesario, pégale a la cama, a unos cojines o a una bolsa de arena. Esto te hará bien.
- f. Si tienes hijos bien y si no puedes tenerlos, también bien. Hay forma de ayudar a muchos niños de la calle o adoptar a alguien.

¿Cómo utilizar la Metodología de PNL en la economía familiar?

La actitud es lo primero

En esencia, el PNL es una actitud frente a la vida y una tecnología que nos otorga las herramientas y la capacidad de cambiar cualquier cosa que no refleje lo que realmente somos hoy. Cualquier cosa es posible si tenemos una actitud y un modo de pensar que respalden nuestro éxito. Si tu actitud en general no respalda tu deseo de llevar una vida rica y gratificante, entonces quizá haya llegado la hora de cambiar. Cambiar tu actitud y tu modo de pensar si te cambiará la vida.

Mucha gente pasa el tiempo viendo el lado negativo de su vida: Lo mucho que odia su trabajo o lo bueno que sería dejar de fumar o adelgazar. Sin embargo, si te condicionas para centrarse en lo que quieres, te será posible conseguir resultados positivos con rapidez.

Es imposible obtener los resultados que queremos, si no tenemos una actitud positiva. Si tienes una actitud positiva frente a la vida y a los demás, todo lo que emprendas será beneficioso para ti y tu familia. Esto incluye el aspecto económico y armonía familiar.

Conseguir ese empleo

Cambiar de empleo, puede parecerse a cambiar el papel de las paredes de nuestro cuarto o a comprar una nueva prenda de vestir. Es decir, podemos cambiar de trabajo y comprender que en realidad, era el cambio lo que nos parecía atractivo antes que el trabajo en sí.

Con la ayuda de PNL, se puede estar en mejores condiciones para conseguir el trabajo indicado y no solo cualquier trabajo. Una carrera profesional, debe planificarse de una manera proactiva o, de lo contrario, podemos vernos en una situación similar a la de Alicia en el País de las Maravillas, y por tanto, no muy

preocupados por aquello de a dónde queremos llegar siempre y cuando exista algún lugar. Sin embargo, tomar decisiones bien formadas nos asegura que no tiremos a la basura un trabajo perfectamente bueno para terminar en algún lugar donde seremos infelices.

Haz que la búsqueda de trabajo se realice en pos de un resultado bien estructurado. Realiza la tarea sobre la persona que tiene el poder suficiente para ofrecerte el trabajo de tus sueños y observa cómo opera el mapa del mundo de dicha persona.

Sea creativo en aquello de sobresalir de la multitud. Si fueras un producto, ¿Cuáles serían tus rasgos y beneficios peculiares?. Practica frente a un espejo ser la persona que ellos quieren contratar. ¿Cómo te vestirías y como hablarías? ¿Qué dirás respecto a ti mismo y a tus capacidades? Recuerda, tienes que creer en ti para que otros confíen en ti y te compren.

Examínate

Para no salirte del camino que conduce a donde quieres llegar, ya sea en el día a día o a largo plazo, puede ser muy útil que te auto-interrogues. Existe una lista de preguntas para que te las formules todos los días:

- ¿Qué quiero?
- ¿Cómo me afectara eso?
- ¿Qué me importa aquí?
- ¿Qué me detiene?
- ¿Qué cosas están saliendo bien?
- ¿Qué puedo mejorar?
- ¿Qué recursos me respaldan?

Si aceptas el método del PNL, de que el fracaso no existe, que lo único que existe es la retroalimentación, entonces no temerás a hacer preguntas por miedo a recibir respuestas que preferirías no escuchar. Sintonízate con la retroalimentación que recibas y la que reciban los otros sin dejar de formular las preguntas adecuadas.

5. CRONOGRAMA TENTATIVO

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES EJECUCION DE TAREAS												
	04-Feb	06-Feb	07-Feb	08-Feb	09-Feb	10-Feb	16-Feb	18-Feb	19-Feb	20-Feb	22-Feb	24-Feb
En el ámbito familiar:												
Envío del anteproyecto para primera revisión.												
Bosquejo de formulación del anteproyecto enviado por el asesor.												
Bosquejo de monografía enviado por el asesor.												
Educación y comunicación asertiva de padres a hijos e hijos a padres.												
Metodología de PNL desde las 3 semanas de gestación hasta los 7 años de vida del niño.												
Metodología de PNL desde los 7 a los 14 años.												
Metodología de PNL Etapa de la adolescencia de los 14 a los 22 años.												
Metodología de PNL en la edad adulta, estudio, trabajo, relaciones de pareja y vejez.												
Metodología de PNL en la economía familiar.												
Envío parcial.												
Se recibe correo del asesor para hacer ajustes.												
Asesoría												
Correcciones.												
Envío para aprobación e impresión.												
Aprobación del asesor para entrega de trabajo final.												
Entrega final de trabajo.												

CONCLUSIONES

- Con las técnicas del Coaching con PNL sirven como un medio de comunicación y aprendizaje, las cuales pueden aplicarse en diferentes áreas y situaciones de nuestra vida.
- Con las técnicas del el Coaching con PNL se pueden entender las conductas y reacciones de cada persona y por medio del Coaching se estimula cada una de las partes del cerebro dando como resultado pensamientos más organizados, un aprendizaje de vida más óptimo y modo de comunicación más asertivo con los demás individuos.
- Nuestro inconsciente resulta ser una imagen de lo que vivimos de niños, es parte de nuestro ser, y por lo tanto, debemos ponerla a trabajar a nuestro favor. Esos pensamientos negativos que lleguen a nuestra mente, se pueden traer al consciente y volverlos en positivo. Ello nos ayudara a tener un crecimiento permanente en nuestra familia, en los aspectos sociales, culturales y económicos.
- El Coaching con PNL, pretende que seas mas consiente de ti mismo, que descubras donde te encuentras y como ir más allá. Una forma de conseguirlo es realizar ejercicios de autoobservación.
- La confianza en uno mismo es crucial en el Coaching con PNL.
- El Coaching con PNL también nos libera de los hábitos que nos mantienen cómodamente tal como somos, el entorno, la familia y los amigos tienden a reforzar nuestros hábitos.

- El Coaching con PNL se centra en lo que deseas (en tu Objetivo) y en cómo conseguirlo. Estimula a conocer tus valores y a vivirlos en el logro de tus objetivos.
- El Coaching con PNL, cuestiona las creencias limitadoras y refuerza las creencias positivas mediante tareas que proporcionan realimentación.
- Nuestros objetivos se deben plantear en forma positiva, tienen que ser específicos y escribirlo como si ya se hubiese recibido.
- Lo más aconsejable es preparar una mezcla equilibrada de objetivos:
 - ✓ Uno relacionado con la carrera.
 - ✓ Uno relacionado con la salud.
 - ✓ Uno relacionado con las relaciones.
 - ✓ Uno relacionado con el dinero.
 - ✓ Uno relacionado con el desarrollo personal.
 - ✓ Uno desarrollado con el desarrollo espiritual, la contribución a la comunidad, el ocio o la creación de un entorno ideal.
- Estos objetivos deben estar cargados de valores (son el centro de lo que tú eres). Por lo general son abstractos como: amor, honestidad, diversión, salud, respeto, libertad, lealtad, integridad, seguridad y amistad. Valoramos estas cualidades en los demás y en nosotros mismos.
- El Coaching con PNL también analiza todas nuestras acciones actuales de la vida positivas o negativas y profundiza en que te aportará ello.

- El Coaching con PNL nos ayuda a sanar muchos aspectos de nuestro ser interior y nos ayuda a tomar conciencia que cuando ensanchamos nuestra forma de pensar y nuestras creencias nuestro amor fluye libremente, pero cuando nos contraemos nos bloqueamos y aislamos. Como dice la Autora Louise L. Hay en el Libro
- "El poder está dentro de ti" dice: "Deseo contribuir a crear un mundo en donde estemos a salvo para amarnos mutuamente, con confianza, donde podamos expresarnos tal como somos y ser amados y aceptados por la gente que nos rodea sin juicios, críticas ni prejuicios. El amor comienza por casa. La Biblia dice: "ama a tu prójimo como a ti mismo". A menudo olvidamos la segunda parte: "como a ti mismo". No podemos amar realmente a alguien a no ser que nos amemos primero a nosotros mismos. ¿recuerdas la última vez que te enamoraste? Tu corazón hacia" ahhhhhh". Era una sensación maravillosa. Lo mismo pasa cuando uno se ama así mismo, solo que uno nunca puede abandonarse. Una vez que cuentas con tu propio amor, este te acompaña el resto de tu vida, de modo que es preciso que hagas de esta la mejor relación que tengas."

BIBLIOGRAFÍA

- BERNE, E. Análisis Transaccional en psicoterapia. Buenos Aires, Editorial Psique. 1975.
- BERNE, E. Introducción al tratamiento de grupo Ediciones. Barcelona. Grijalbo. 1983.
- BERNE, E. Juegos en que participamos. México Editorial Diana. 1966.
- CHOPRA, Deepak. De que se Rie Dios. Editorial: Random House Mondadori (Grijalbo).
- FISHER, Robert. El caballero de la armadura oxidada, Enciclopedia ilustrada. Ed: espasa-calpe, Lengua castellana y literatura 3º y 4º de la E.S.O. Ed: anaya.
- HARRIS, T.H. Yo estoy bien - Tu estas bien: Guía práctica de Análisis Conciliatorio. Barcelona. Ediciones Grijalbo, 1973.
- HAY, Louise L. El Poder está dentro de Ti. Ediciones Urano. Editor original: Hay House, Inc., Santa Mónica, California Traducción: Amelia Brito y equipo editorial. 1991byLouise L. Hay© 1991byEDICIONES URANO, SA. Enrique Granados, 113, Pral. 1., 08008 Barcelona.
- JONGUEWARD, D y Seyer, P.C. En busca del éxito. México Ed. Limusa 1989.
- KERTESZ, R. Análisis Transaccional Integrado. Buenos Aires. Editorial IPEM 1985.
- LASSUS, R. El Análisis Transaccional Barcelona. Salvat, 1995.
- O'CONNOR, Joseph y LAGES, Andrea, Coaching con PNL. Programación Neuro Lingüística. 2005 Ediciones Urano, S.A. Aribau, 142, pral. – 08036 Barcelona.

OLLER, J. Vivir es autorealizarse. Reflexiones y creaciones en Análisis Transaccional.

READY, Romilla, Burton Kate y Guix Xavier. PNL para Dummies. @ 2010 Centro de Libros PAPP, S.L.U. Grupo Planeta, Avda. Diagonal, 662, 664. 08034 - Barcelona.

SHARMA, Robín. El Monje que vendió su Ferrari: una fabula espiritual. Editorial: Grijalbo Año publicación: 2004.