



READ MATTHEWS

TRAINING IN MANAGEMENT & COMMUNICATION SKILLS

In form

In Form no. 21

PNL para Directivos

Jane Revell

Los directivos saben mucho y bien sobre cómo valérselas con la gente, ya por mera experiencia práctica de muchos años, ya por cursos de gestión, ya por ambas circunstancias. Así pues, ¿qué puede ofrecerte la PNL (Programación Neuro-Lingüística) que no sepa de antemano?

Bien, la PNL se suele describir como una disciplina orientada al logro: te puede ayudar a obtener lo que quieres para ti, tanto de ti mismo, como también de los demás.

Uno de sus Modelos de Acción Básicos es el siguiente:

Sabe qué quieres > Haz algo al respecto > Observa la respuesta > Responde con flexibilidad

Esto parece obvio, pero no es ni mucho menos lo que solemos hacer. No siempre tenemos claros nuestros objetivos, sean personales o profesionales. Ni siempre nos ponemos en acción - especialmente si nuestras metas finales son un tanto imprecisas. Tampoco solemos observar el efecto que tienen nuestras palabras y acciones en los demás. Ni tampoco es que seamos especialmente flexibles la mayor parte de las veces. Y si lo que estamos haciendo no funciona, lo volvemos a hacer ... para ver si esta vez S (¡Y si aún así tampoco, tendemos a echarle la culpa a otro!)

La PNL nos puede ofrecer estrategias muy útiles en todos estos campos.

Sabe Qué Quieres

El grado de precisión con que seas capaz de expresar un objetivo (en tu mente, o en un papel, o de cualquier otra forma) determina la probabilidad que tienes de lograrlo. Esto no es algo nuevo. Muchos modelos de gestión son útiles para afianzar objetivos, pero el modelo de PNL va más allá al incluir criterios nuevos que te ayudarán a conectar tus objetivos con otros aspectos de tu vida.

Haz Algo Al Respecto

La PNL también te puede ayudar cuando no sepas cómo pasar a la acción. O cuando estás bloqueado. Muchas de las estrategias de la PNL están enfocadas al desbloqueo. En unas ocasiones mediante el acceso a recursos que habías olvidado que poseías. En otras, mediante la exploración de temores o el descarte de convicciones poco útiles o negativas que tengas sobre ti mismo (o sobre los demás) y el descubrimiento de otras más provechosas.

Observa La Respuesta

La PNL te enseña a prestar atención de modo que puedas empezar realmente a entender lo que está comunicando y pensando tu interlocutor. Te prepara para ser consciente del lenguaje que utiliza la gente: para apreciar *cómo* dice lo que dice, no sólo *qué* dice; y para observar todos los signos no-verbales de la comunicación. La PNL hace una descripción muy detallada de todo ello y te proporciona herramientas para comprender a las personas. Tan sólo después de haber entendido a alguien podrás comenzar a entrar en su mundo y percatarte del mismo. Y una vez que lo hayas hecho - y hayas por tanto establecido un encuentro real - podrás pasar a trabajar con él de forma eficaz.

Responde Con Flexibilidad

La Ley Ashby de Variedad de Requisitos establece que el elemento más flexible de un sistema es aquel que posee el control del propio sistema. De cualquier sistema. Una relación con otra persona es un sistema. Una empresa o una organización es un sistema que contiene otros muchos sistemas en su interior.

Si no estás obteniendo la respuesta que deseas, tanto de ti mismo como de los demás, entonces necesitas más opciones. Cuantas más opciones tengas, más probabilidades tendrás de lograr resultados. Si eres únicamente bueno en una cosa, y esa cosa no está funcionando, estás bloqueado. La PNL contiene muchas estrategias para ayudarte a ser más flexible e incrementar tus opciones en todo tipo de realidades. Estrategias que pueden marcar una enorme diferencia en tu propia vida y en la vida de las personas con las que interactúas.

Si quieres saber más, apúntate al Seminario Abierto de un día de duración: **Increase your Impact and Influence with NLP**, el próximo 23 de abril. Encontrarás más información y un boletín de suscripción en www.readmatthews.com/opencourses/ocnlpe.html

READ MATTHEWS Lope de Vega 36, 28014 Madrid, España
e-mail: rm@readmatthews.com - Teléfono: (+34) 914 292 115 - Fax: (+34) 913 691 965
© Read Matthews. Página actualizada el 18/3/08