



**TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO**

---

---

**INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ORIZABA**

**MAESTRÍA EN INGENIERÍA ADMINISTRATIVA**

**TEMA:**

**“PRINCIPALES HALLAZGOS EN LA APLICACIÓN EXITOSA  
DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA”.**

**PRESENTA:**

**NÉSTOR IVÁN ESCOBAR PANTOJA**

**CATEDRÁTICO:**

**DR. FERNANDO AGUIRRE Y HERNÁNDEZ**

**ORIZABA VER.**

**MARZO / 2017**

## CONTENIDO

---

Definición .....	3
Arte y Ciencia.....	3
Antecedentes .....	3
Objetivo de la PNL .....	4
Circunstancias que incitan a la PNL .....	4
Mapas y Filtros.....	5
Premisas en la PNL.....	6
Aprender, Desaprender y Reaprender.....	6
Seminario de tres por tres.....	7
Marco Ecológico .....	8
Estado Presente y Estado Deseado.....	8
Herramientas utilizadas en PNL.....	8
Logro de objetivos .....	9
Modelo del SCORE.....	10
Liberación de Capacidades.....	12
El Autoanclaje .....	12
La PNL en la Empresa .....	13
Aplicaciones Empresarial .....	14
Conclusión .....	14
Firulais: el mejor amigo del hombre .....	14
Bibliografía .....	16
Agradecimiento .....	17

## DEFINICIÓN

---

La Programación Neurolingüística cubre tres sencillas ideas.

1. La parte “Neuro” contempla la idea fundamental de que todo comportamiento proviene del proceso neurolingüístico de la visión, audición, olfato, gusto, tacto y sentimiento. La Neurología cumple tanto las necesidades del cuerpo como del cerebro, cubriendo el proceso del pensamiento y las reacciones fisiológicas que se presentan.
2. El concepto “Lingüística” se debe a que empleamos el lenguaje para reacomodar y reestructurar nuestro pensamiento y la forma en que nos comunicamos con los demás.
3. Finalmente, la “Programación”, es la manera en que son organizadas las tareas y acciones para producir resultados.

Para José Torres, director de la Escuela Ecuatoriana de PNL y conocedor de la disciplina desde hace 16 años, la PNL es el estudio de la experiencia subjetiva, es decir, "Cada persona es un mundo distinto, ya que tiene motivos conscientes, inconscientes y otros aún más inconscientes que la hacen ser, actuar y comunicarse de una manera determinada".

## ARTE Y CIENCIA

---

Programación Neurolingüística (PNL) puede ser entendida como el arte y la ciencia de la excelencia personal.

- Arte, debido a que cada quien aplica una forma y estilo único a lo que está realizando y que además no puede ser expresado con técnicas o palabras, es algo que se encuentra de manera intrínseca dentro de la persona.
- Es una ciencia, porque se puede aplicar un método en concreto y su respectivo proceso para determinar los modelos que utilizan las personas sobresalientes y con lo cual obtienen resultados sobresalientes en un determinado campo.

## ANTECEDENTES

---

La PNL tuvo sus inicios con John Grinder y Richard Bandler durante los años setenta como resultado del estudio en la transmisión de información y se reforzaron con los trabajos realizados por tres psiquiatras punteros:

- *Fritz Perls*: psicoterapeuta creador de la escuela de terapia “Gestalt”
- *Virginia Satir*: extraordinaria psiquiatra familiar, que resuelve problemas que otros colegas daban por intratables.
- *Milton Erickson*: un mundialmente famoso hipnoterapeuta.

A partir de todos los hallazgos realizados por estos tres personajes, Bandler y Grinder desarrollaron un novedoso modelo que incluyó y al mismo tiempo depuró los principales resultados obtenidos hasta entonces y pudo ser aplicado en el entorno de una comunicación efectiva, cambio personal y aprendizaje acelerado, desencadenando en un mayor disfrute de la vida. Con el tiempo este modelo sería conocido como Programación Neurolingüística.

Con la publicación de sus libros entre 1975 y 1977, la literatura respecto a PNL tuvo una creciente constante. Con esta forma de inicio, la PNL fue direccionada en dos secciones complementarias.

- a) En primer lugar, como un proceso para descubrir los patrones que permiten sobresalir en un determinado campo, y en segundo lugar...
- b) Como la forma efectiva de comunicarse y de pensar que emplean las personas sobresalientes. Los patrones obtenidos pueden ser aprovechados por la misma persona e introducirse en el proceso modelador para agregarle valor.

---

## OBJETIVO DE LA PNL

---

La PNL tiene como objetivo canalizar los esfuerzos para comprender y organizar nuestros propios éxitos, es develar lo potencialmente preparados que nos encontramos para una determinada situación develando, maximizando y expandiendo al genio que llevamos dentro.

Ello a través de proporcionar las herramientas y habilidades para que las personas puedan conocerse a sí mismas y a las demás, esto, potencializando los canales de comunicación que se tienen menos desarrollados de manera que se pueda sintonizar en ellos, teniendo una reprogramación de actitudes, siendo aplicable a cualquier acción que comprenda desde la familia, negocios e inclusive fobias.

---

## CIRCUNSTANCIAS QUE INCITAN A LA PNL

---

La PNL parte de los siguientes sucesos:

- Muchas veces el emisor sabe lo que quiere decir, pero el receptor no lo logra comprender.
- Para ello, intenta estructurar a partir de la experiencia humana en sus aspectos subjetivos: lo que se ve, se oye, se siente, etc.
- Es una actitud de fascinación ante las personas ¿Cómo hacen lo que hacen?
- Explora de qué manera esos sucesos son traducidos en el lenguaje.
- Se vuelve una habilidad para crear modelos: Buscar continuamente la excelencia en el mundo para poder convertirla en modelo y aprovecharla.

- Cómo se reacciona para producir resultados, ya sea de manera voluntaria e involuntaria.
- En el camino del autodescubrimiento, el ir abriendo brecha genera que las técnicas en relación al conocimiento, el aprendizaje y la experiencia se depositen durante todo el proceso realizado.

Con el transcurrir de los días y durante los cambios que se vayan generando a causa de la incursión en la PNL, las bases construidas serán fuertes y concisas.

## MAPAS Y FILTROS

---

En un mundo tan biodiverso como el nuestro, la forma de interpretar los aspectos de la vida suelen ser muy variados entre uno y otro individuo. Esto puede ser visible y palpable tanto de forma interna como externa en la persona. Es innegable que -desde el nacimiento y conforme pasa el tiempo- la constitución física de cada persona es irreplicable, la estatura, la complexión, el color de piel, la fisonomía de la cara, etc., son un conjunto de rasgos que nos vuelven únicos dentro del planeta. Al igual y de manera psicológica, cada persona desde su nacimiento y en su código genético, trae un proceso de información y razonamiento psicológico particular, que con el pasar de los años y la reiterativa introducción de datos y conceptos lo vuelven más complejo y por consecuencia diferente al resto.

En lo concerniente a la forma de interpretar y dar prioridad a los sucesos de la vida, el ser humano emplea filtros de todo tipo de características y condiciones. La información obtenida del entorno es filtrada en relación a la experiencia, a la cultura, el lenguaje, las suposiciones, creencias, valores, interese, etc., que se encargan de traducirla e interpretarla.

Una vez realizado el filtro, se establece el mapa de la manera como se estructuró la idea. En el mapa se incluye lo que tiene mayor importancia para el individuo, pudiendo ser positivo o negativo, pero que atrae su atención e interés.

Filtros los hay positivos y negativos, benéficos y contraproducentes, estos dependen de la persona, su experiencia y su formación. Así, cada ser humano percibe a través de su propio mapa, un concepto de vida totalmente diferente, pero que con la fusión y adhesión de cada uno de los mapas se pueden establecer las coordenadas precisas y determinísticas para el logro de los objetivos establecidos por medio de los modelos de Programación Neurolingüística.

## PREMISAS EN LA PNL

---

El impacto de la PNL en la sociedad abarca distintos ámbitos, puede ser una PNL enfocada de manera interpersonal, laboral, familiar, educativa, etc., pero que todas tienen una característica en común, lograr un cambio entre el estado actual y el estado deseado con el uso de los recursos idóneos para lograrlo y con una finalidad o propósito fundamentado correctamente.

Al proceso de determinar un modelo se le conoce como “Modelar”, el cual consiste en una forma de reflexionar respecto a las ideas y a las personas.

Se deben considerar las siguientes seis premisas:

- Todos tenemos los recursos internos necesarios para alcanzar las metas que nos proponemos.
- Un problema es simplemente un objetivo mal enunciado.
- Debe haber una orientación más hacia objetivos que hacia problemas.
- Se debe preguntar más el ¿cómo? que el ¿por qué?
- Debe existir una interacción (feedback) frente a fracasos.
- Debe existir una actitud de curiosidad y fascinación (más que de suposiciones).

## APRENDER, DESAPRENDER Y REAPRENDER

---

Cuando en la física se dice que “dos cuerpos no pueden ocupar el mismo lugar y al mismo tiempo” se refiere a que se debe elegir entre uno y otro, pero no los dos al mismo tiempo, implica que deben existir un conjunto de elementos para decidir con cuál se pretende efectuar la acción.

Sería muy bueno que todo existiera de manera ilimitada pero no es así. Todo tiene una capacidad definida, las computadoras tienen un límite de memoria, un automóvil tiene una velocidad máxima, el estómago tiene definido su espacio al comer y el cerebro no puede ser la excepción, tiene un límite para almacenar la información

Con la mente y en sus procesos de aprendizaje, en la mayoría de las veces, y -por lo regular- de forma involuntaria, se está efectuando el ciclo de entrada y salida de información de manera constante. Algo estamos ganando y algo estamos perdiendo, algo estamos aprendiendo y a la par algo obsoleto estamos olvidando. El cerebro de manera automática, ante el espacio que implica un nuevo conocimiento, elige entre un sinnúmero de información cuál de ella considera innecesaria para su eliminación permanente.

Desafortunadamente y lo podemos constatar con el tipo de cosas que olvidamos, el cerebro o la mente, no somos nosotros, es una parte que nos conforma de gran utilidad, más la mente no es en sí la persona. La persona es algo más que sus pies, su estómago, sus pulmones o su cerebro. La persona es una esencia constituida de cada una de estas partes pero que tiene un objetivo más allá de satisfacer a una parte en particular.

La mentalidad decide y realiza a voluntad cualquier cosa sin nuestro consentimiento, cosas que después nos arrepentimos, cosas que no sabemos porqué hicimos. A este proceso en donde no existe un control de nosotros hacia ella, se le denomina "inconciencia"

Las cuatro etapas del aprendizaje son:

1. Incompetencia inconsciente
2. Incompetencia consciente
3. Competencia consciente
4. Competencia inconsciente

Desaprender es ir del número cuatro al dos, mientras que reaprender es ir del dos al cuatro con más opciones.

---

### SEMINARIO DE TRES POR TRES

---

Si se quisiera explicar y ejemplificar la PNL, bastaría un seminario de tres minutos y con únicamente tres acciones para definirla, en donde el director iniciaría de la siguiente manera:

- **¿Sabes lo que quieres?** Objetivo, debe haber diferentes opciones para:
  - Elegir.
  - Estar enunciado en forma positiva.
  - Tener parte activa: debe estar bajo nuestro control.
  - Especificidad: saber cuándo, dónde, cómo, etc.
  - Evidencia: del avance que se tiene y poder constatarlo.
  - Recursos apropiados: contar con la materia prima para su realización (con esto nos damos cuenta de la objetividad para su realización).
  - Ser apropiado el tamaño, si es grande subdividirlo en objetivos de menor tamaño.
- **¿Estás y te mantienes alerta a las señales?** Se requiere de cierta agudeza y asertividad para identificar los resultados que se están obteniendo y de la manera en que se encaminan las cosas.
- **¿Tienes la flexibilidad de ir cambiando?** Es indispensable el dinamismo para a partir de lo que se está descubriendo y pretendiendo se puedan emprender transformaciones paulatinas en todo momento.

## MARCO ECOLÓGICO

---

Se refiere a la suposición de lo que llegaría a pasar de conseguir el objetivo. Parte de realizar las siguientes preguntas:

- ¿Qué pasará si consigo mi objetivo?
- ¿Quién más produce este efecto?
- Si pudiera tenerlo ya, ¿Lo haría?

A continuación se deben considerar los sentimientos de duda que se generan por el “si pero” esclareciendo las siguientes preguntas:

- ¿Qué consideraciones representan estos sentimientos de duda?
- ¿Cómo podría cambiar mi objetivo para tenerlos en cuenta?

Una vez encontradas las respuestas se vuelve a someter el nuevo objetivo a consideración de todas las partes –se vuelve a iniciar el marco ecológico- para saber que se encuentra bien fundamentado.

Finalmente, se pasa a la acción, si el objetivo se encuentra claramente fundamentado se realiza un primer movimiento “el viaje de mil kilómetros comienza con un primer paso”

## ESTADO PRESENTE Y ESTADO DESEADO

---

Un problema puede ser considerado lo que se encuentra entre el presente y un estado deseado. El objetivo viene a generar un problema en el presente y que por medio de diferentes tipos de “recursos” busca ser transformado en ese estado deseado.

El estado deseado debe ser algo que en realidad queramos, que en verdad nos motive a un cambio, considerando que ello será de utilidad y tendrá una finalidad. Para colocarnos en donde se pretende, las técnicas de PNL son recursos sumamente efectivos para el emprendimiento y el cambio.

## HERRAMIENTAS UTILIZADAS EN PNL

---

Para Armas L., Ruster C. (2009) existe un sinnúmero de personas que pretenden con el inicio de cada nuevo día, con cada nueva oportunidad, reivindicar el camino y realizar los ajustes pertinentes en su vida. Desafortunadamente y a pesar de la disposición por parte de la gente, ésta tiene el objetivo bien definido, pero desconoce el método y proceso que la lleve en la dirección correcta.

Las personas quieren hacer las cosas, quieren mejorar, quieren perdonar, quieren felicidad, quieren vivir, etc., pero no saben cómo. Desconocen el procedimiento que implica tal o cuál estado superior de consciencia. A consecuencia de ello, los autores desarrollan un Manual de Técnicas y Estrategias de PNL, en él, se encuentra descrita la metodología a través de una serie de pasos que permitan al solicitante trasladarse de la situación actual a la situación establecida de interés.

El Manual es muy amplio y nutrido que proporciona técnicas específicas para aspectos vitales en la vida del ser humano entre los que se encuentran: lograr un estado de relajación; logro de un objetivo en específico; combatir el insomnio; liberación de capacidades; cambio de conductas; sentimientos nocivos; solución a los problemas; resolver las enfermedades; quitar dolores; la dependencia; el estrés; las creencias limitadas; la depresión; el perdón y el rencor; el duelo; bajar de peso y mantenerlo; y por último, dejar de fumar.

Para el conocimiento de los mismos, se mencionará una técnica de las muchas planteadas para dos aspectos en particular:

---

### LOGRO DE OBJETIVOS

---

Por lo general, es mucha la información con la que las personas contamos, es mucho lo que hemos escuchado e inclusive nosotros mismos hemos hablado, pero nunca lo hemos puesto en práctica, son aspectos que nos parecen tan simples e insignificantes que no logramos ver la enorme enseñanza y lo benéfico que pueden ser para nuestra vida. Uno de estos términos es “Haz lo que te guste” y su complemento “Aprende a que te guste lo que haces”

Todos tenemos en mente realizar algo, desde lograr salir el fin de semana por la noche, hasta poder entregar el informe para el jefe a tiempo. Ambos casos implican dedicación y acciones previas a realizar para el cumplimiento de los mismos. Lo único que los puede diferenciar es las sensaciones y percepciones opuestas que generan cada uno de ellos, mientras que el primero es de emoción y felicidad, el segundo lo es de cansado y frustrante.

Para los dos ejemplos, se conoce la finalidad por la que se realizan: para la salida de fin de semana su finalidad es convivir y disfrutar; mientras que para el informe puede ser por cumplimiento y una manera de obtener ingresos económicos. La clave está en fusionar ambas actividades tanto en sentimientos, objetividad, importancia, gustos, etc. Por ejemplo deberíamos reflexionar que gracias a la realización de ese informe se podrá mantener el puesto y por ende la fuente de ingresos que permita salir y convivir el fin de semana; se debe concientizar que ambos son igual de importantes en nuestra formación humana, el informe fomenta la responsabilidad, disciplina, perfección y conocimientos intelectuales, mientras que la salida del fin de semana incita la motivación, felicidad, diversión, amistad y responsabilidades.

Para el logro de un objetivo determinado se puede utilizar la siguiente técnica.

---

### MODELO DEL SCORE

---

Objetivo: ayudar a la persona a clarificar en forma metódica y ordenada la meta y sus efectos.

Este ejercicio está diseñado para aprender a plantear un objetivo y clarificar cómo llevarlo a cabo al identificar cada paso del proceso y moverse espacialmente sobre las marcas en el papel. Las marcas permiten las pausas entre cada paso para que la persona evalúe y procese lo que necesita hacer para lograr su objetivo.

Las letras de score significan:

S = síntoma (situación presente, lo que no queremos en el estado actual).

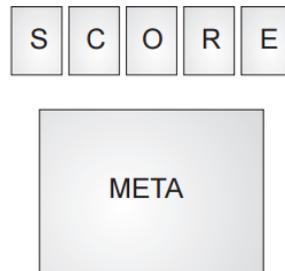
C = causa (identificar por qué estoy en este estado).

O = objetivo (lo que deseo, la situación a la que aspiro).

R = recurso (qué recurso necesito para llevar a cabo mi objetivo).

E = efecto (si logro el objetivo, cuál es el efecto o los efectos en mi vida).

Y en un lugar separado de esta secuencia colocar el papel que dice Meta, como se muestra arriba.



La Meta implica una posición como “observador”. Es un sitio para observarse a sí mismo y estar en un lugar neutral.

Sigue estos pasos:

1. Una vez colocados los papeles en el piso como se muestra arriba, ponte en la Meta. Desde ahí reflexiona sobre tu situación presente que no te gusta. Ej.: estoy fumando mucho, tengo mi oficina muy desordenada, tengo unos kilos de más, me siento mal sin ejercicio, mi hijo me desespera, etc. Es tu situación actual.

2. Cuando tengas clara la situación actual que no te gusta, cámbiate a la S de síntoma. Vive tu situación actual en todas sus facetas; ¿cómo te ves, qué te dices, qué te dicen otros, cómo te sientes con esta situación? Respira profundamente.

3. Regresa a la posición Meta y desde ahí piensa en las causas de tu situación actual. Ej.: estoy fumando más por tantas reuniones, tengo mi oficina desordenada porque no me organizo, etc. ¿Cuál es la causa de tu estado actual?

4. Dirígete a la letra C y métete allí con las causas que acabas de enunciar. Visualiza los detalles de las causas y ve si encuentras alguna otra. Respira profundamente.

5. Sal y regresa a la posición Meta. Respira profundamente y ahora piensa qué quieres respecto a la situación actual que te disgusta. ¿Cuál es el objetivo que deseas? Recuerda cuidar el lenguaje que usas para enunciarlo. (Véase el primer ejercicio de este módulo.) Formula tu objetivo y piensa si está enunciado en presente simple, positivo y afirmativo.

6. Con ese objetivo enunciado correctamente, pasa a la letra O y vive tu objetivo en acción. Piensa exactamente qué haces primero para lograr tu objetivo, cómo lo haces, cuánto tiempo te lleva, qué hay a tu alrededor, qué escuchas y qué sientes mientras lo llevas a cabo. Visualiza con detalle tus acciones al respecto y cómo te sientes al haber terminado y logrado tu objetivo. Respira e INTEGRA todo el proceso.

7. Regresa a la posición Meta. Desde ahí visualiza tu objetivo y piensa si necesitas algún recurso especial que te facilite el camino. Busca algún recurso que te haga falta para hacerlo más fácil. Piensa en RECURSOS como la disciplina, la flexibilidad, la tolerancia, la determinación, etcétera.

8. Cuando lo tengas, colócate en la letra R y visualiza tu objetivo y cómo lo llevas a cabo con tu recurso. Visualízate logrando cada paso con tu recurso hasta llegar al término del objetivo.

9. Regresa a la posición Meta. Desde ahí visualiza tu objetivo y piensa en sus efectos positivos. Define ¿qué te aporta lograrlo, qué valor tiene para ti, cómo te sentirás? Ahora piensa si tiene algún efecto negativo. ¿Afecta a alguien en forma negativa que logres este objetivo? Si encuentras algún resultado negativo en tu objetivo, tendrás que evaluar la parte que se debe cambiar para que sea positivo para todos.

10. Una vez definido esto, pasa a la letra E y vive los efectos que este logro tendrá en tu vida personal, profesional y en las personas que te rodean. Escucha lo que te dirán. Define tus emociones. Deja que estos pensamientos te motiven respirando profundamente.

11. Con estas sensaciones de logro y motivación, pasa directamente a la letra O de tu objetivo y revive nuevamente el proceso que elaboraste para llevarlo a cabo. Revívelo en toda su extensión, con todos sus detalles, paso a paso. Respira profundamente y pon una fecha y hora de inicio, y otra para ver el resultado. Sal de ese espacio y pon manos a la obra.

## LIBERACIÓN DE CAPACIDADES

---

Los individuos compartimos un conjunto de rasgos característicos que nos hacen precisamente ser denominados seres humanos. Los tenemos en diferente proporción, en algunas personas predominan más unos que otros, a consecuencia de las experiencias y la formación humana que se haya tenido, pero sin lugar a dudas todos llevamos depositados estos rasgos que son considerados “recursos” a la hora de vivir.

Por una parte, los recursos positivos abarcan la paciencia, la tolerancia, la alegría, la flexibilidad, la disciplina, la organización, la decisión, la seguridad, la paz, la tranquilidad, la valentía, la fe, el amor y la esperanza, entre otros. Mientras que en los recursos negativos (la contraparte) se encuentran: el temor, la inseguridad, la depresión, la agresión, la impaciencia, el enojo, la intranquilidad, el desorden, la inflexibilidad o la frustración.

Ya sea para salir o sobreponerse a una adversidad ó para mejorar las condiciones en que nos encontramos se puede usar la técnica del Autoanclaje:

---

### EL AUTOANCLAJE

---

Objetivo: instalar un anclaje (gesto, movimiento) que desencadene el recurso que se necesita.

Recomendación: utilizar el anclaje (detonador) cada vez que se necesite.

Este ejercicio es muy fácil de instalar en la mente y sumamente efectivo si lo utilizas con frecuencia. Simplemente se trata de estar consciente de que tienes el recurso necesario cuando lo necesitas, mediante un movimiento, gesto o estímulo táctil (presión) de tu repertorio de movimientos. Un movimiento que no llama la atención, pero que sirve como detonador (ancla) para invocar o generar este recurso. Por ejemplo, tocarse la nariz, los labios, el cabello, juntar las manos, darle vuelta al anillo, el que sea. Descubre uno de estos gestos que ejecutas espontáneamente y utilízalo para detonar tu recurso.

Este ejercicio se puede realizar solo, o si se prefiere, con algún acompañante que te guíe.

Sigue estos pasos:

- 1) Busca tres situaciones en tu vida que hayan resultado ricas en recursos. Momentos de felicidad, alegría, éxito, plenitud, etc. Tomate tiempo para buscarlas.
- 2) Ahora revívelas y selecciona una de ellas, asegurándote de que incluye algún momento cumbre de tu vida, un momento de sentimientos maravillosos y que haya sido importante o decisivo para ti.

3) Vive nuevamente esta situación reconstruyéndola. ¿Dónde estás? ¿Qué pasa a tu alrededor? ¿Qué haces? ¿Cómo te sientes? Vívela, escúchala y siéntela. Respira profundamente.

4) Una vez más representa el momento cumbre de la experiencia y selecciona el instante más hermoso. Prolóngalo y disfrútalo plenamente respirando con profundidad.

5) Ahora, en el momento de mayor intensidad, ancla la experiencia realizando el gesto o movimiento previsto y mantén la presión mientras experimentas la sensación, sin soltar.

6) Regresa al momento presente soltando el ancla.

7) Ahora comprueba si la sensación persiste al realizar el movimiento o gesto. Al hacerlo, ¿te regresa la experiencia y sensación cumbre? Si no es el caso, repite el ejercicio para revisar si realmente escogiste el momento cumbre, si la experiencia no tiene algún detalle negativo para ti, y si es así, cambia la experiencia por cualquier otra de las dos que escogiste al principio.

Lo sensacional de este ejercicio es que generas un estado de recursos en el momento que lo decidas con sólo realizar un movimiento. El secreto es hacerlo con frecuencia para que el ancla o disparador se refuerce elaborando una programación que sea de mucha ayuda para ti.

## LA PNL EN LA EMPRESA

---

La PNL enfocada en la organización, consiste en mejorar las relaciones entre los equipos y departamentos tanto en sentido horizontal como vertical, mejorar el trato y la atención con los clientes, así como establecer una mejor negociación con los proveedores.

Para José Luis García, "Las empresas en tiempos recientes, se ha percatado que los conflictos personales influyen de manera directa en la vida laboral y viceversa. Se necesita que las personas que trabajan en la empresa estén bien a nivel integral, especialmente aquellas que tienen el poder de tomar decisiones. Durante la comunicación en la PNL importa más el cómo se dice que el qué se dice".

Gracias a ambos aspectos: la comunicación efectiva y las relaciones interpersonales se pueden abordar todo tipo de problemas o retos que la organización presenta, volviéndose realmente una empresa competitiva. Además de que se ve reflejada y mejorada la motivación entre los colaboradores, debido a que cada persona se encuentra bien consigo misma y con su entorno, existen los canales de comunicación idóneos y una comunicación eficiente, en donde todos saben lo que tienen que hacer y cómo lo tienen que hacer.

## APLICACIONES EMPRESARIAL

---

Entre los principales beneficios que se obtienen de poner en práctica la PNL en la organización se encuentran:

- Motivación y persuasión entre compañeros y directivos.
- Resolución de conflictos terminales y de personalidad.
- Coordinación de encuentros y reuniones de negocios o/y políticas dirigidos a influir en programas o decisiones.
- Preparación de entrevistas.
- Desbloqueo de negociaciones.
- Establecimiento de sistemas de comunicación claros y convincentes.
- Cambio de actitudes de insensibilidad.
- Preparación y desarrollo de la formación.
- Aplicaciones en procesos de selección y evaluación real de candidatos.

## CONCLUSIÓN

---

---

### FIRULAIS: EL MEJOR AMIGO DEL HOMBRE

---

Firulais, un perro noble y amistoso fue adiestrado para combatir con otro animal de características similares y de la noche a la mañana se ha convertido en un feroz perro de pelea. Durante su formación y entrenamiento sabe que en lo único que debe pensar es en ganar, puesto que es lo único que se espera de él. No tiene derecho a vivir si no gana, la única manera de disfrutar y tener una buena calidad de vida es ganando y asesinando, así él se lo plantea y el mundo se lo impone.

Para los depredadores con suerte, su proceso de aprendizaje será paulatino, su nivel de peleas será de menor a mayor grado de exigencia, en cambio, para otros no será así, desde sus primer batalla les tocará un contrincante tan superior que los asesinará como muestra de una calurosa bienvenida. Para aquel perro que logra sobrevivir a su primer encuentro, despierta un mayor instinto de agresividad para su siguiente contienda. Después de un sinnúmero de batallas y triunfos seguidos, tarde o temprano, ya sea un perro con mayor ferocidad o favorecido por las circunstancias, acabará con Firulais y si por suerte no lo mata, lo dejará marcado de por vida

Existen en el ser humano diferente tipo de alicientes para ir en busca de un crecimiento, de éxitos y logros externos (nunca internos). Hablar de un posible freno, de quedarse a acampar en el lugar de nuestro agrado, es asociado por lo general con el conformismo y derrotismo. Sin embargo, el que no existan ningún tipo de frenos en la vida, nos ha llevado a las problemáticas que al día de hoy forman parte de nosotros. La avaricia, rebajada como deseo de superación

personal nos lleva a vivir todo el tiempo en una batalla que tiene como dos finalidades primordiales el dinero y la vanidad.

La PNL nos incentiva a ser exitosos y a vivir rodeados de éxitos, pero ¿Qué pasa cuando te tienes que enfrentar a alguien de una mentalidad similar? Cuando la competencia tampoco pretende perder ni ceder, cuando ellos creen tener la razón, cuando están dispuestos a llegar a las ultimas consecuencias y a lo inimaginable al igual que nosotros. La respuesta será lógica, alguien vivirá y alguien morirá, pero el efecto en ambos será el mismo, a pesar de haber ganado o perdido, seguirán teniendo el hambre y el deseo de salir victoriosos en su próximo encuentro.

La PNL abarca un aspecto de suma importancia para controlar este tipo de situaciones desorbitantes "El aprendizaje durante el proceso". Este aprendizaje que conduce al éxito debe estar fundado y acompañado de valores y un concepto de vida diferente. Durante el proceso, se deben de ganar amistades verdaderas y no perderlas, se deben hacer las cosas por amor y no por ambición e importancia. Hay que estar conscientes y preparados para cuando se nos presente el lugar ideal nos podamos quedar a acampar de por vida en él, en donde se deje de luchar y confrontar con otros y se invierta el tiempo para reflexionar y ayudarnos a nosotros mismos, así como a las personas que lo necesiten a través del aprendizaje logrado y experimentado con los años durante dicho proceso.

La PNL pues, incentiva a un renacimiento de lo que pretendemos algún día llegar a ser a partir del presente que al momento estamos viviendo. Es ubicar el lugar en el que actualmente nos encontramos, determinar el sitio al que se prende llegar y construir el camino entre la distancia que separa al uno del otro. Implica redescubrir lo que somos capaces de hacer y de lograr proporcionando los recursos para lograrlo.

## BIBLIOGRAFÍA

---

- Cáceres, F. (14 de febrero de 2014). *Cómo aplicar la PNL en tu empresa para lograr el cambio*. Recuperado el 11 de marzo de 2017, de <http://infoautonomos.economista.es/blog/programacion-neurolinguistica-empresas/>
- Farinola, M. (s.f.). *Aprender PNL*. Recuperado el 10 de marzo de 2017, de <http://aprenderpnl.com/pnl-desde-cero/contacto/>
- Joseph O'connor, J. S. (s.f.). *Introducción a la Programación Neurolingüística*. Urano.
- Osorio, M. (17 de febrero de 2011). *La Programación Neurolingüística en la Empresa*. Recuperado el 10 de marzo de 2017, de <http://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/la-programacion-neurolingueistica-en-la-empresa>
- Pascual, S. (7 de julio de 2014). *Aplicación en el ámbito empresarial y profesional de la PNL*. Recuperado el 11 de marzo de 2017, de Mastermania.com: [https://www.mastermania.com/noticias\\_masters/la-programacion-neurolinguistica-y-su-aplicacion-al-ambito-empresarial-y-profesional-org-3108.html](https://www.mastermania.com/noticias_masters/la-programacion-neurolinguistica-y-su-aplicacion-al-ambito-empresarial-y-profesional-org-3108.html)
- Pizarro, M. C. (2011). *Programacion Neurolingüística en el aprendizaje estrategico de los estudiantes*. Recuperado el 11 de marzo de 2017, de [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/1686/1/Chumbirayco\\_pm.pdf](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/1686/1/Chumbirayco_pm.pdf)
- Ruster, L. E. (2009). *Manual de Técnicas y Estrategias de PNL*. Recuperado el 10 de marzo de 2017, de Estrategias en Programación Neurolingüística: <https://psiquemc.files.wordpress.com/2014/11/manual-de-tecnicas-y-estrategias-de-pnl.pdf>
- Vega, M. d. (18 de septiembre de 2013). *PNL. Marketing Digital e Innovación Aplicada*. Recuperado el 11 de marzo de 2017, de <https://dlvseo.com/2013/09/18/pnl-programacion-neurolinguistica-y-marketing-digital/>

## AGRADECIMIENTO

---

Sincera gratitud al Instituto Tecnológico de Orizaba, por convertirse y continuar imperando como el hogar progenitor de nuestra formación profesional. A la División de Estudios de Posgrado e Investigación (DEPI), por alentarnos a la búsqueda de un mejor futuro. Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) por el apoyo y el respaldo que nos brinda. Finalmente y de manera especial, al Dr. Fernando Aguirre y Hernández, pionero en la construcción de una visión y resultados diferentes.