MF Editores & AprenderPNL.Com

Presentan:

Técnica de PNL
Para Desarrollar Asertividad!

Todos Los Derechos Reservados.Copyright-AprenderPNL.Com

Introducción

Un cordial saludo, estimados amigos y amigas de CursoAutoestimaPNL.Com y AprenderPNL.Com.Sean bienvenidos a este nuevo Reporte de Programación Neurolingüística...

Soy Mario Farinola y hoy veremos una interesante Técnica de PNL que nos puede ayudar a desarrollar una nueva manera de comunicarnos y de actuar, con la consecuente mejora de la autoestima.

Estamos hablando de desarrollar "asertividad" .La asertividad es en cierta forma una habilidad que desarrollan y "pulen" una y otra vez las personas con alta autoestima , las que viven con mayor libertad y logran su grandes objetivos en la vida.

Puntualmente veremos una técnica explicada paso a paso para ir desarrollando una forma de comunicarnos más asertiva.

La Asertividad implica equilibrio y madurez, aprendiendo a decir, a comunicar, a defender nuestros particulares puntos de vista, sin caer en los extremos: la pasividad o la agresión.

Vayamos a este recurso de la PNLque puede aportar un cambio interesante para comunicarte mucho mejor contigo mismo y con los demás y que sin dudas impactará en una mejora de la autoestima.

Primera Parte

Asertividad y PNL

La PNL y su práctica, va desarrollando una cierta agudeza de sentidos. Si se aplica lo suficiente, se va desarrollando una habilidad ,como en este caso en la comunicación entre las personas,para darse cuenta de cosas, hacer mejores distinciones,-saber distinguir mejor las situaciones-, y saber llevar realmente una conversación a un nivel de fluidez y de eficacia.

Lograr incorporar estos recursos de la programación neurolinguística y desarrollar además una comunicación asertiva es poder pasar a otro nivel en nuestra comunicación…es sin dudas un *salto de calidad* en nuestras vidas…

¿Qué es la Comunicación Asertiva?

La comunicación asertiva es un estilo de comunicación…una manera de expresarse equilibradamente ,de forma madura, consciente y se sitúa en el medio de las dos posturas extremas: la de la agresividad y la de ser pasivos y no responder…

La finalidad de esta manera mejor de expresión, es comunicar nuestras ideas y sentimientos, defender nuestros legítimos derechos sin la intención de herir o perjudicar, actuando desde un estado interior de autoconfianza y valía personal,en lugar de la expresividad emocional limitadora,que incluye emociones que interfieren en una buena comunicación como por ejemplo la ansiedad, la culpa o el enojo…

Por ello si queremos sintonizar con otra persona aplicando las técnicas de la PNL para lograr efectivamente esa sintonía, hay que tener en todos los casos cuidado de usar (dependiendo de los objetivos que quieren alcanzarse) ciertas expresiones, palabras o giros del lenguaje para no herir susceptibilidades en nuestro interlocutor,de manera de acompasar también la parte emocional, con atención, interés, comprensión o afecto.

Un Ejemplo Práctico en el Trabajo

Digamos que en una empresa un empleado ha cometido un error al realizar una tarea determinada. En lugar de hacer lo que se le dijo, hizo algo distinto que ocasionó un problema en su sector…

El encargado o supervisor podría decir algo cómo:"Este trabajo no era así…está mal hecho, no es lo que le solicité…mire lo que hizo!"(todo con una carga emocional de cierto enojo)

Ese tipo de comunicación termina generando un mal clima, una falta de feelling y poca confianza o poca colaboración a futuro ,de la persona.

Una Opción Superadora

El supervisor podría haber hecho una autocrítica: su mensaje evidentemente no llegó de manera eficaz, ya que la otra persona no logró llevar a cabo la tarea correctamente.

Podría haberle dicho con serenidad y firmeza: *"Mire, sinceramente debo decirle que el trabajo, sobre la cuestión X, no anduvo bien. Lo que le pedí no estuvo claramente comprendido, y el sector ha tenido un problema por esto.La próxima vez será mejor que verifiquemos si ha comprendido todo, antes de realizar la tarea".*

Esta forma de relacionarnos con los demás, puede aplicarse en cualquier lugar,con todas las personas… es un estilo de comunicación asertiva.

Segunda Parte

Técnica de PNL Para Desarrollar Asertividad

La asertividad ,como indicábamos anteriormente,es un rasgo muy importante en una persona, porque en general,la gente falla a menudo **en ciertos hábitos de ser demasiado pasivos o demasiado agresivos**. No tienen un equilibrio en la manera de comunicarse con los otros.

Este hábito puede ser incluso subconciente y genera muchas veces, malas experiencias en la comunicación, por no tener desarrollada justamente,una buena asertividad.

Por ello veremos una Técnica de PNL para instalar y desarrollar la asertividad, y que se transforme en un recurso poderoso a tu disposición. Sin dudas,esto te permitirá mejorar notablemente tu manera de comunicarte con los demás, te dará mayor confianza y fortalecerá tu Autoestima.

Vayamos a la Técnica explicada paso a paso:

Paso 1:Analiza el comportamiento no-asertivo

Determina puntualmente que es lo que haces de manera no-asertiva. Todo aquéllo que haces para no afirmarte en tí mismo en una situación específica.

Es decir, este paso implica una autoinvestigación, acerca de cómo es para tí comportarte de manera no-asertiva (o se tiene un comportamiento muy pasivo… decir que sí sin proponer tu propio punto de vista y tus necesidades …o todo lo contrario: reaccionar , contestar mal y en cierta forma,agredir a la otra persona, al momento de comunicarse en cierto contexto particular).

En este punto debes ser agudo,y prestar atención a aspectos con los que trabajamos en PNL.Porque además del comportamiento (lo externo, lo que ves de tí mismo y lo que verían las otras personas), debes descubrir antes lo que sucede al nivel de los pensamientos, las representaciones internas imágenes, sonidos,sensaciones; todo eso que ocurre internamente de manera particular durante el comportamiento no-asertivo.

Por ejemplo, debes intentar hacer muy claros y definidos los pensamientos verbales (hablar con uno mismo,ese diálogo interno).

Hay que afirmarse bien en esta posición perceptiva…

Analiza lo siguiente:

¿Cómo son tus pensamientos?¿Se parecen demasiado a lo que dicen otras personas?¿Tu pensamiento verbal emite mayormente lo que dice otra persona?

¿Es realmente tu pensamiento o estás reproduciendo en tu diálogo interno…el decir de otros?

¿Qué parte o "porción" de tu pensamiento, en realidad es lo que opina la otra persona?¿Es mucho,es poco?

¿Qué parte de lo que te dices a tí mismo es tu propia y genuina opinión?

Dinámicas como éstas muestran problemas, como de "desalineación" en esta posición de la percepción. Y esto es una pista que puede resultar muy útil,para que puedas identificarlo y corregirlo…si quieres manejarte con otros patrones mentales antes de continuar con este proceso de cambio.

Hay que trabajar entonces,para modificarlos a nuestro favor,con los elementos sensoriales más fuertes,la materia prima de los pensamientos…debes prestar atención a las submodalidades .

Te recuerdo, que en este Paso 1, estás observando qué es lo que internamente haces para que te comportes de una manera no-asertiva…

No tienes porqué asumir que las submodalidades a modificar, tienen para ser las "conocidas" (tamaño, localización, etc.).A veces cambiando una submodalidad distinta, puede cambiar todo…Esto depende de cada persona.Hay que probar y ver los resultados,a medida que vamos modificando las submodalidades.

De pronto para ti, puede ser una submodalidad particular…Hay que ser cuidadoso y en este proceso, tratar de ser muy agudos y meticulosos…porque esto determinará el éxito de todo el proceso.

Puedes Leer más de Submodalidades de la PNL >> Haciendo Click AQUI

Paso 2: Evaluar qué es lo que detiene el comportamiento Asertivo

En este paso, debes identificar en qué forma …o de qué manera **se detiene** tu impulso asertivo.

Piensa…cuando deseas dar tu propio punto de vista, lo que realmente necesitas decir y expresar sin ser ni complaciente ni agresivo; tal vez deseas comunicarle a otra persona tu necesidad real.

¿Qué es lo que te frena?¿que sucede allí, que te impide ser asertivo?

Una forma de obtener esto es simplemente **pensar en dos o tres comportamientos asertivos que se podrían aplicar a la situación**.

Luego analiza…cuando te imaginas que estás haciendo esto,que estás actuando asertivamente en esas situaciones ¿qué pasa?

Es probable que describas algo en relación a un sistema representativo dominante para esa situación, tal como el sentido cinestético ,con una sensación de miedo que –corporalmente- puede expresarse como molestia en el estómago, junto con algunos pensamientos o diálogos internos.

Esto que describo es un ejemplo (realmente sucede muchas veces en estos casos). Por eso, como cada persona es “un mundo”, **toca investigar que es lo que te sucede a tí, cuando te imaginas actuar asertivamente…**

¿qué sientes?¿hay algún estado interno que expresaría esa limitación, que hace que ,en la vida real, no actúes de manera asertiva?

Piensa…es muy importante y las conclusiones son muy enriquecedoras! En definitiva, te estoy proponiendo que te conozcas de manera más profunda, para que luego puedas obtener cambios productivos en tu vida.

Ayudarte a ti mismo a manifestar y expresar estos pensamientos, puede además dejar al descubierto alguna creencia limitadora….Fíjate que importante es este ejercicio!

Porque de pronto,hay personas que al lidiar con esta situación, generan un diálogo interno que expresa alguna creencia.

Por ejemplo la persona puede decirse a sí misma:" Si pidiera ésto, significaría que soy una persona necesitada…todos se van a disgustar”

Observa cómo se emplea el lenguaje de manera genérica…las nominalizaciones que se describen en el **Metamodelo del Lenguaje de la PNL**.

Analicemos…“todos se van a disgustar”….Aplicando el Metamodelo podríamos hacernos una pregunta de precisión,más específica,para obtener información de mayor calidad:

¿Todos…todos …se van a disgustar? ¿quién específicamente se puede disgustar y porqué?

Identificar claramente todo aquéllo que pone un freno o un límite a la asertividad, a la conducta asertiva que queremos tener es muy útil para avanzar a nuestro estado deseado(ser asertivos)!

Paso 3:Hacer una lista de comportamientos asertivos que deseamos lograr

Desarrollar una lista de uno o más comportamientos asertivos que queremos lograr y que nos sean útiles en nuestra vida cotidiana.

Debes asegurarte, que esta lista contenga el espectro de recursos más deseados por ti,que incluya lo que te de veras te gustaría poseer ,al momento de actuar asertivamente.Esto debe estar en concordancia con tus valores más preciados,para no generar un conflicto interno!

Cerciórate de que esto incluya tantos motivos "egoístas" como sea posible…
También debes incluír, el hecho de que los resultados de tu comportamiento asertivo ,beneficiarán a gente o al grupo de gente, que sientes están mereciendo, ese beneficio.

Por ejemplo, si el cuidado de uno mismo los hace más productivos, piensa que con esto podrán contribuir más al mundo a largo plazo. Esto significa que debes apalancarte en nuevas creencias potenciadoras, que te ayuden a reforzar la idea de que es muy bueno actuar asertivamente....

Secreto Práctico 1:

Para obtener mayor efectividad en esta técnica, asegúrate de incluír el placer de experimentar un estado asertivo …y que esté libre del sentimiento de culpa o de otras causas de la timidez.

Debes fomentar y potenciar esta experiencia de recrear el estado asertivo deseado…de la manera más adecuada …Amplifica los beneficios, imagínate el placer de actuar de esta manera asertiva en tu vida…Para ello enfócate sin limitaciones,ni culpas.Esto es muy importante.

Secreto Práctico 2:

Una cuestión a considerar es la moral y la ética. Son dos aspectos que en algunas personas generan un debate interno y un conflicto interno...

Puede suceder que algunas partes inernas se oponen a esta corriente de pensamientos, por lo que hay que estar atentos a la duda o la vacilación.

Si hay vacilación,**sin dudas existe una parte que no está convencida de actuar asertivamente.** Tal vez es una parte interna ´´conservadora´´, que no se anima o se siente afectada moralmente en cambiar la forma de comunicarse.

Debes permitir a estas partes internas **decir** en qué no están de acuerdo...
Ponerse a negociar con tus partes en conflicto.

Hay que asegurarse cierta uniformidad y congruencia, para que no interrumpan o ´´boicoteen´´ el resto de este procedimiento.

Paso 4:Ampliando el Estado de la Asertividad

En este paso debes prestar atención a los indicios...a las formas en que se comienza a experimentar un estado de la asertividad. Esto incluye estar atentos a nuestros pensamientos,manifestados en cualquiera de los tres sistemas representativos internos **(Visual,Auditivo y Cinestésico)**.

¿Qué ves, oyes, sientes?

Presta mucha atención a cómo son los submodalidades ...Debes mantener aquí, un alto nivel de agudeza sensorial!

Observa bien cuál es el sistema representativo que predomina. Por ejemplo, tal vez es una imagen, aunque podría ser un pensamiento en su mayoría auditivo o lo que predomine sea una sensación. Esto debes descubrirlo.

Lo que queremos es determinar qué sistema representativo es el más fuerte para tí, el que te ayuda con mayor fortaleza a establecer un estado de asertividad.

Ahora, imagínate ...en un futuro, actuando en una situación de tu vida, de manera asertiva impulsada por este estado ... con la capacidad de expresar plenamente este estado asertivo. Trata de ´´autoobservarte´´. ¿Qué tipo de posturas, gestos y expresiones faciales has expresado en el momento de imaginarlo y entrar al estado asertivo ?

Una vez más, si mantienes un alto nivel de agudeza sensorial, podrás darte cuenta de tu postura, gestos y expresiones faciales. En este punto es muy bueno que expreses algo de forma verbal como retroalimentación. Puedes decir -por ejemplo-en voz alta ´´está funcionando´´ con el fin de mostrarte a tí mismo. que el proceso ya está trabajando.

Puedes incluír además, una fantasía: imagínate a la gente reaccionando muy normalmente y de manera favorable a este ,tu nuevo comportamiento asertivo,para que puedas reducir el miedo y crear expectativas positivas a nivel subconsciente.

Dado que la voz es tan importante en la asertividad, debes ahora, imaginar tu tono de voz, volumen y ritmo de manera adecuada; imagínate hablando de manera firme y segura,que es lo más eficaz para lograr expresarte asertivamente y si -por ejemplo-diriges un grupo de personas en el trabajo, obtener la cooperación de ellos. Trata incluso de sentir esa mayor confianza en tí mismo, una gran autoestima y seguridad...

Una vez más,estimúlate con sentimientos positivos al establecer este estado de asertividad; todo ayuda para expandir dicho estado. Se trata de amplificar el estado interno asertivo. Utiliza las submodalidades que eran las dominantes o más influyentes ,que habías visto al comienzo de este paso 4.

Paso 5: Vamos a través de una Línea de Tiempo,generando ejemplos de comportamientos asertivos...

Aquí debes ir a través de tu línea del tiempo....Es decir,hacer una especie de cronología, *pensando en muchos ejemplos de comportamiento asertivo* en tu vida. Esto incluye todas aquéllas veces en tu pasado en las que has expresado aunque sea,algún rasgo de comportamiento asertivo.

Por ejemplo, tal vez en una experiencia de tu pasado, puedes sentirte mal por haber dicho algo humildemente, pero si utilizas ahora, las palabras adecuadas, lograrás un enfoque diferente , mucho más intenso y útil .

El propósito de esto es reinterpretar esas experiencias, para modificar y mejorar tu autoestima ...´´reprogramarte´´ ...para convertirte en una persona firme con alta autoestima.

De esta manera tendrás una mayor expectativa de ser asertivo,más permisos para ser asertivo,y mejor competencia para ser una persona asertiva.

También hay que pulir aspectos claves tales como el lenguaje corporal que son indicadores poderosos en los demás, que provocan y reafirman una mayor asertividad en la persona.

Paso 6:Disminuye el poder de las imágenes del comportamiento no-asertivo:

En este paso debes traer en un primer plano mental las imágenes que expresan tus comportamientos no-asertivos. Estas imágenes pueden incluir experiencias pasadas y miedos. *Pídele a tu mente que las traiga...pero para enviar luego, esas imágenes... detrás de las imágenes asertivas.*

Ahora aplicamos lo que en PNL se llama el Mapeamiento Comparativo

Comparas ambas películas mentales. Y le agregas a la de las imágenes no-asertivas, todas aquéllas submodalidades de la película ´´asertiva´´.

Por ejemplo, si tu imagen de una conducta no-asertiva es un tanto oscura... y comparándola con la asertiva esta es brillante, debes transformar las submodalidades (no el contenido de la experiencia...sólo las submodalidades) de la no-asertiva...de poco brillo, en brillante pero en la misma medida de brillo, que tiene la asertiva.

Otro ejemplo,para que se comprenda mejor... si las imágenes asertivas tienen más calidad animada, colorida, tienes que modificar las imágenes no-asertivas para tener esa misma calidad. *Debes aplicar este procedimiento de la misma manera con las otras modalidades y submodalidades* ***(Visuales,Auditivas,Cinestésicas)****...*

En el caso de los parámetros auditivos, pueden ser pensamientos que expresen tono y ritmo de la voz.

Ahora trabajamos en la modalidad Cinestésica, con las sensaciones...

Mueve ahora, las sensaciones no-asertivas a la misma localización que las sensaciones asertivas, y modifica las sensaciones no-asertivas para emparejar los parámetros y aspectos claves de las sensaciones asertivas.

Continúa haciendo estos ajustes hasta que te sientas muy congruente con la asertividad, a medida que estos elementos no-asertivos van siendo procesados.
La idea es que ajustes todo para lograr una gran asertividad...

Paso 7: Viaje al Futuro

Ahora, vuelve a ubicarte mentalmente en un futuro, Para ello,imagina el llevar ese comportamiento asertivo hacia fuera **hacia la vida real**, en varias situaciones de tu vida cotidiana.

Debes chequear, que al hacerlo, al imaginar una situación futura...esto trae aparejado el estado asertivo en la situación, y que tus imágenes futuras tienen las calidades de las imágenes asertivas que han sido desarrolladas con todo este trabajo.

Paso 8: Testeo Práctico

Aquí, nuevamente debes auto-observarte...y esta vez en acción...en la vida real de todos los días. Debes estar atento(a) a cualquier cambio en tu comportamiento todo aquéllo que tenga que ver con la asertividad o cualquier cosa que pienses que es importante destacar. Analiza los resultados.

De ser necesario, puedes volver a practicar esta técnica para seguir puliendo tu asertividad...Con la práctica lograrás cambios notables!

Espero puedas aplicar estos recursos de la PNL a tu vida cotidiana. Una vez practicada e incorporada la técnica, comienza a aplicarla inicialmente en situaciones de poca dificultad.

Luego a medida que vas desarrollando mayor asertividad, estarás en condiciones de trasladarlo a otros ámbitos más complejos como las relaciones interpersonales en el trabajo, los negocios, etc

Un Cordial Saludo y Grandes Exitos!

Muchas Gracias!

Mario Farinola & MF Editores

"Cómo Tú También Puedes Alcanzar una Alta y Sana Autoestima en poco Tiempo y Mejorar Notablemente Tu Vida con PNL!"

Presentando...

Curso"Autoestima Por Las Nubes!"

Logra un Aumento Extraordinario de la Autoestima Para Transformar Tu Vida!

Consulta todos los detalles de nuestro Curso de PNLy Autoestima a Distancia

Click AQUI>>>Curso Autoestima Por Las Nubes!<<<

Consideraciones Legales

AVISO LEGAL: La información presentada aquí representa el punto de vista del autor en la fecha de publicación. El autor se reserva el derecho de modificar o alterar esta información con base en nuevos conocimientos y condiciones. Esta publicación es meramente informativa y no constituye contrato ni prueba del mismo.Ni el autor ni ninguno de los editores asumen responsabilidad de los errores, inexactitudes u omisiones. Cualquier descuido en estos aspectos no es intencionado. Cualquier referencia a alguna persona u organización es puramente accidental.Este ebook ha sido diseñado para proveer información con respecto a los temas que se tratan aquí.Es distribuido con el entendimiento de que el autor y cualquier persona que haya contribuido en él no están comprometidos a proveer asesoría psicológica, psiquiátrica o de cualquier índole ni ningún consejo profesional.El editor no esta comprometido a prestar servicios de ningún tipo,aclarando que la información aquí expuesta tiene el objetivo de mejorar la calidad de vida de los lectores.De todas maneras,no hace representaciones o dan garantías ya que la totalidad o exactitud de esta fuente,y/o su aplicabilidad,es concerniente a cada circunstancia específica. No se acepta responsabilidad de ningún tipo por cualquier tipo de pérdidas o daños ocasionados-o alegados de ser causados directa o indirectamente por usar la informacion provista.