



Programació neurolingüística

Sumari

1. Introducció 3
2. Què és la PNL? 4
3. Què significa l'acrònim PNL? 5
4. Les bases de la PNL 6
 - a. El mapa no és el territori
 - b. Ment i cos formen un sistema
 - c. No existeixen fracassos, només resultats
 - d. Assumeix la responsabilitat del que sí depèn de tu
 - e. Tota conducta apareix d'una necessitat positiva
5. La comunicació eficient 12
 - a. Rapport o empatia
 - b. Assertivitat
6. El reenquadrament 14
7. Els sistemes de creences 15
8. Conclusions 16
9. Per saber-ne més: recomanacions 17



1. Introducció

Imagina't un arbre. Suposem que representa l'arbre de la vida. On hi ha fruits. A la vida, als nostres fruits se'ls anomena "resultats". Però mirem els fruits (els nostres resultats) i no ens agraden: no son com volem, són massa petits o no tenen bon gust.

Aleshores, quina és la nostra tendència? La majoria de nosaltres posa encara més atenció i concentració als fruits, als resultats, o es queixa d'ells. Però què és el que en realitat crea aquests fruits en concret? El que crea aquests fruits són les llavors i les arrels.

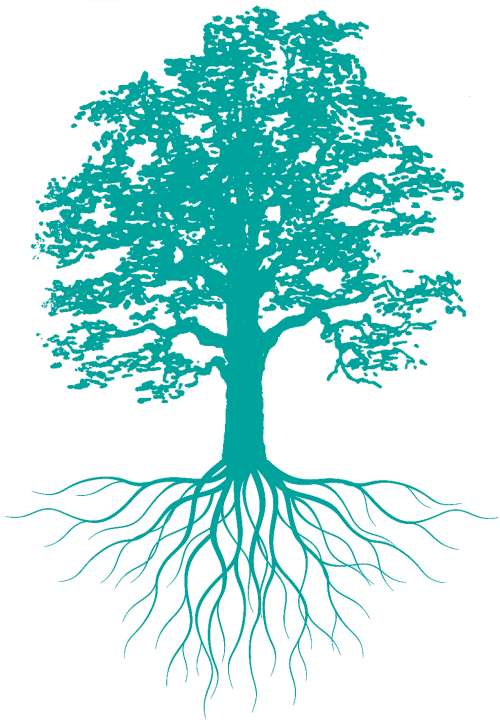
És el que hi ha sota terra el que crea allò que està per damunt seu. El que no es veu és el que crea allò que es veu. I què significa això? Significa que si vols canviar els fruits hauràs de modificar primer les arrels. Si vols canviar allò que és visible, abans hauràs de transformar allò que és invisible.

Com a éssers humans, formem part de la natura, no estem per sobre d'ella. Per això, quan ens alineem amb les seves lleis i treballem amb les nostres arrels, la nostra vida flueix. Quan no ho fem, la vida es complica.

La **Programació Neurolingüística**, coneguda com **PNL**, és un conjunt d'eines, exercicis i recursos destinats a entendre les nostres arrels, què és el nostre **món intern**.

Les nostres experiències de vida creen inconscientment les ulleres amb les que veiem les persones, el món i a nosaltres mateixos.

Per això, la **PNL** estudia com les persones filtrem la informació que percebem, li donem un significat intern i, en funció d'aquest, experimentem l'emoció que incita a un comportament o un altre. Si vols saber més sobre què és la **PNL**, per a què serveix i com la pots aplicar, segueix llegint aquest recurs.



2. Competències emocionals

La **PNL** s'utilitza per entendre com el nostre cervell filtra i interpreta la informació, ja que cadascú té una percepció diferent de la realitat.

Una persona nascuda a la Barcelona del segle III, tindrà una idea molt diferent de la vida que una nascuda a Nova Delhi al segle XXI. Veurà, jutjarà i actuarà en funció de com filtra la informació rebuda de l'exterior i l'anomena veritat.

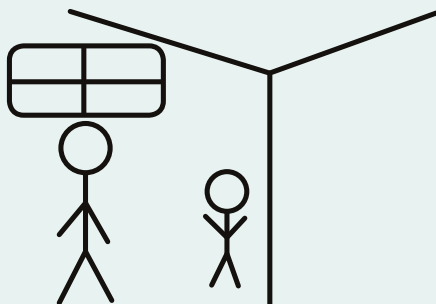
Per això, la **PNL** entén que no percebem la realitat de manera objectiva com si fóssim robots sinó que, segons les nostres experiències, la vivim subjectivament. Per la qual cosa, no veiem la realitat com és: la veiem com som.

Aquesta comprensió del comportament de l'ésser humà ens permet entendre les necessitats úniques de les persones, desenvolupar les seves capacitats i superar limitacions.

L'escriptor Jim Ronh citava "No demanis tenir menys problemes, demana tenir més capacitats per resoldre'ls". I en això, precisament, es centra la **Programació Neurolingüística**.

La **PNL** ofereix un conjunt d'eines i tècniques que serveixen per entendre la relació entre pensaments, emocions i comportaments, i així aprendre a generar estats interns positius, disminuir l'estrès i establir relacions de guanyar-guanyar.

Què veus aquí?



En un estudi de percepció realitzat als anys 90, s'observava com la majoria de persones occidentals descrivien la imatge com l'interior d'una habitació amb finestra, on hi ha una persona amb un nen.

Aquest mateix dibuix vist per persones d'Etiòpia, creava una percepció ben diferent. La majoria coincidia en observar una dona carregant un paquet al seu cap, conjuntament amb un nen, els dos sota d'un arbre.

No es curiós que les persones contemplem el mateix i li donem un significat intern tant diferent?

3. Què significa l'acrònim PNL?

Programació:

A partir de les experiències viscudes extraïem conclusions sobre qui som, com són les persones i com és el món.

Un programa és un aprenentatge, fruit d'una experiència: una connexió de neurones que s'estableix en el moment d'aprendre alguna cosa.

Aquest conjunt d'aprenentatges articula les normes per les quals dirigim la nostra vida i les regles segons les quals vivim. Algunes d'elles són alliberadores, ajudant-nos a aconseguir els nostres objectius i viure cada vegada amb més pau, salut i benestar. D'altres les vivim com obstacles que ens limiten el dia a dia, creant conflictes interpersonals, impeding-nos materialitzar els nostres objectius i desencadenant un diàleg intern autodestructiu.

Neuro:

Els aprenentatges més importants s'adquireixen durant els primers anys de vida, però no deixem de construir-ne fins que morim.

Això es gràcies a la **Neuroplasticitat**, una propietat del cervell que permet que l'estructura neuronal es modifiqui, com l'argila d'un ceramista, en funció de les experiències i la nova informació adquirida. Una argila més tova i modelable al principi, que va endurent-se amb el pas del temps, tot i no perdre en cap moment la capacitat de ser modelada.

En aquest sentit, un cervell exercitat i obert al canvi, és més fàcil de modelar que un altre reticent a evolucionar.

Lingüística:

Tots els processos neurològics es **codifiquen** internament mitjançant paraules, que són les creadores de la nostra realitat.

Mitjançant el llenguatge, construïm la nostra manera d'interpretar el món i modificant-lo podem canviar la nostra experiència i la dels altres.

Per això la comunicació té un efecte determinant. Per això, hi ha formes més saludables que altres de parlar-se a un mateix i de comunicar-se amb les altres persones.



4. Les bases de la PNL

a. El mapa no és el territori

Igual que la carta del menú del restaurant no està feta del menjar que representa, les paraules que fem servir per descriure el que passa al món no són l'element que representen.

Conceptes com bellesa, felicitat o llibertat signifiquen coses diferents per a cadascú. Si, per exemple, estem parlant de casa nostra amb un estrany, aquest començarà a formar-se imatges i podrà veure un xalet, o un pis, o una cabanya a la muntanya... O sigui, intentarà omplir amb la seva experiència imaginada el significat que li dóna a la paraula casa.

Solem pensar que les altres persones veuen el món d'una manera similar a nosaltres. Llavors, quan alguna cosa no encaixa, comencem a enfadar-nos o decebre'ns i a criticar o jutjar els altres; o bé ens culpabilitzem i ens convertim en víctimes.

Aquesta interpretació té una **influència crítica** en tot allò que ens concerneix. Per què? Perquè quan experimentem un esdeveniment extern, necessitem donar-li un sentit perquè encaixi en el nostre model de món i construïm significats interns del món a la nostra ment.

Posem per exemple la conversa següent:

A — Vaig gaudir realment amb la pel·lícula d'ahir a la nit.

B — Va ser una porqueria.

A — D'això res, la fotografia era increïble.

B — Sí, però l'argument era dolentíssim.

A — Però això és ridícul!

B — No ho és!

Et sona aquest tipus de discussió? Cap de les dues persones està equivocada ni té la raó, i no obstant, tampoc seran capaços de veure-ho! El que passa és que cadascuna té la seva pròpia manera de veure la vida, el seu propi «mapa del món». Quantes vegades el teu mapa ha xocat amb el d'una altra persona? I què passa quan això passa?

Les persones no responem al món tal com és, sinó que reaccionem d'acord amb el mapa mental que en tenim. I aquesta interpretació origina les nostres emocions.

Quan més s'accepta que cadascú de nosaltres posseeix un mapa del món diferent, més es comença a comprendre i acceptar les diferències.

4. Les bases de la PNL

b. Ment i cos formen un sistema

Mens sana in corpore sano, citaven les Sàtires de Juvenal cap el segle II.

Actualment sabem que moltes dolències tenen un origen psicossomàtic. La major part de malalties com úlceres, migranyes, artritis, al·lèrgies i fins i tot càncer tenen la seva arrel en l'estrès emocional.

La universitat de Harvard estima que entre el 70-90% de les consultes a metges generals, tenen com a factor clau emocions perturbadores. Emocions com l'ansietat, la por o l'estrès danyen el nostre cos.

Per tant, si no les aprenem a canalitzar apropiadament, acabem somatitzant-les i patint-les físicament. De fet, molts professionals mèdics s'han adonat que el cos i la ment funcionen com una sola entitat.

Si se sent dolor emocional en una determinada part del cos o en un òrgan en concret és probable que aquest es converteixi en el focus de malaltia.

La postura corporal és un exemple de la influència que exerceix el nostre cos a l'estat anímic. Fixa't en la postura de les persones que estan tristes, les podràs veure amb les espatlles cap endavant, lleugerament encorbades com fent-se petites, el cap ajupit i també podràs observar com és l'expressió de la cara. Quina postura tenen les persones que estan alegres? Generalment pots veure-les alçades, com fent-se més grans, amb les espatlles cap enrere, el cap alt, pit inflat...

Robert Dilts en el seu llibre *El poder de la paraula*¹ introdueix el concepte de virus mental, on explica que hi ha determinades maneres de pensar i determinades relacions que poden arribar a impedir la sanació natural del propi organisme, a causa de situacions d'estrès o ansietat que solen derivar-se d'aquestes. Dilts, en aquest llibre, relata com la seva mare va superar un càncer aplicant tècniques de **PNL**.

També Brian Weiss en el seu llibre *Moltes vides, molts mestres*² descriu com el tractament amb teràpia regressiva en una pacient va fer emergir records que li van proporcionar la compressió de tots els seus símptomes, físics i psicològics, i com aquests tenien el seu origen en un nivell diferent del físic. I així va poder iniciar el seu procés de curació.

La malaltia física és l'últim recurs de què disposa l'organisme per avisar-nos d'un problema tant físic, emocional com mental, que no som capaços de veure.

**Només hem d'aprendre a escoltar el nostre cos.
Ell ens dirà què necessita.**

¹ Dilts, R. (2003). *El poder de la paraula*. Barcelona: Urano.

² Weiss, B. (2018). *Moltes vides, molts mestres*. Barcelona: BdeBolsillo.

4. Les bases de la PNL

c. No existeixen fracassos, només resultats

Habitualment se'ns anima a ser millors. Els col·laboradors ens donen un cop de mà si ho necessitem, als superiors els encanta veure'ns fer una bona feina... Però, curiosament, res ens ajuda a evolucionar tant com els nostres errors.

Les situacions més difícils ens proporcionen l'oportunitat d'adquirir els aprenentatges més valuosos.

Ens han programat per anomenar fracàs a les coses que no ens surten com havíem pensat. Llavors, ens comencem a autolimitar per protegir-nos i per no equivocar-nos, però d'aquesta manera no ens permetem explorar fins on som capaços d'arribar.

Diuen que després de 9.990 intents per fer funcionar la primera bombeta elèctrica sense èxit, un periodista li va preguntar a Thomas Edison: *Pensa vostè arribar als 10.000 fracassos?*

I Edison li va respondre: *L'únic fracàs és no intentar-ho; jo no he fracassat, he descobert 9.990 maneres de no fer funcionar la bombeta.*

A Japó existeix el Kintsukuroi. Aquest art consisteix en la reparació d'objectes quan es trenquen. No obstant, el material que s'utilitza per tornar a unir les peces i formar-lo de nou és or o plata. I et pots preguntar: per a què realitzen aquesta excentricitat? Per recordar-se que l'objecte més valuós és el que s'ha trencat, les ferides de l'objecte són precisament els que el fan únic i li donen valor.

A Estats Units una persona que hagi comés errors econòmics té molt més potencial per accedir a finançament que una amb un historial net. Per què? Perquè les situacions aparentment negatives, si les resollem, són les que més oportunitat d'èxit generen.

Solem viure els errors com a pecats que hem d'amagar sota la catifa, però és un resultat molt humà, i és fonamental aprendre a gestionar la crítica i les dificultats d'una manera positiva.

Pots parar a preguntar-te quins són els teus 3 fracassos més grans? Després d'això, analitza què has après de cadascun d'ells o què has aconseguit gràcies a que allò succeís.

Recorda que totes les situacions de crisi representen canvis negatius i positius.



4. Les bases de la PNL

d. Assumeix la responsabilitat del que sí depèn de tu

Marc Aureli, el savi emperador, deia que la saviesa recau en saber diferenciar què és el que podem canviar del que no.

Vivim habitualment en un tsunami de preocupacions i de problemes, però tenim la possibilitat de reduir la càrrega de les coses que ens inquieten i transitar les tempestes d'una millor manera si aprenem a discernir a què li hem de posar la nostra energia i a què no, a què dedicar realment el nostre temps i a què no, per a qui val la pena lluitar i per qui no.

Stephen Covey, en el clàssic bestseller dels *7 hàbits de la gent altament efectiva*,³ ens proposa una pregunta per estalviar-nos molts maldecaps: què **SÍ** depèn de tú davant aquesta situació?

³ Covey, S. (2015). *7 hàbits de la gent altament efectiva*. Barcelona: Booket.



Per exemple, imagina que tens una entrevista per una nova promoció laboral.

Què **sí** depèn de tu? Preparar-te bé l'entrevista, aconseguir bones referències, ser puntual, escollir una vestimenta adequada, respirar profundament per calmar els nervis...

Però, què **no** depèn de tu? L'actitud de la persona que t'entrevista, la quantitat de candidats amb els que competeixes, el que pensin els companys si no aconsegueixes la promoció...

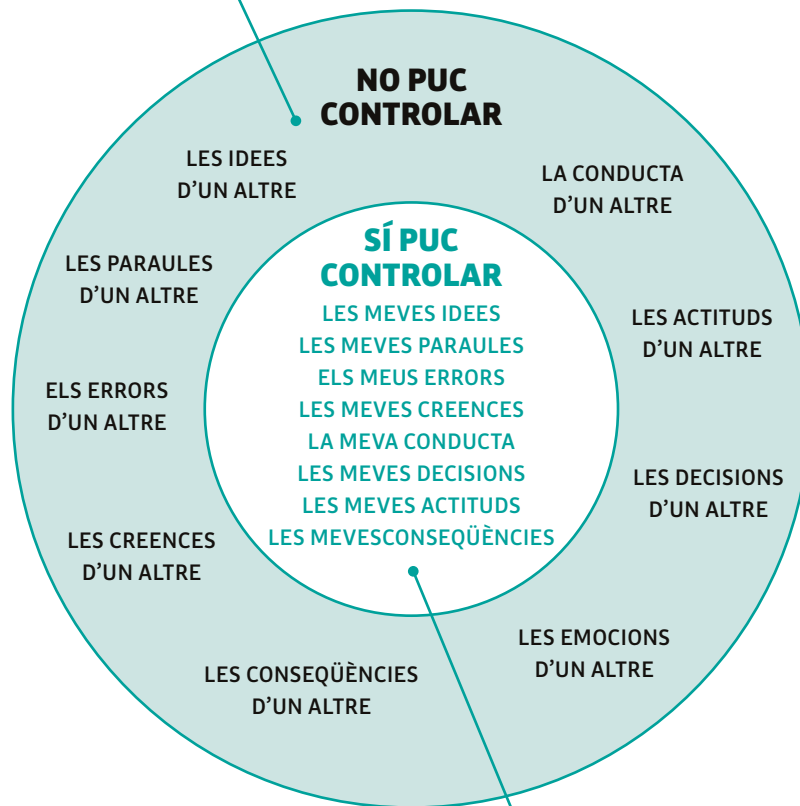
La qüestió es que tota l'energia que inverteixis en el que no depèn de tu, et retornarà en preocupació, nervis, ansietat, frustració i malestar. Vols ser promocionat? Evidentment, però la millor elecció serà centrar-te totalment en el que **SÍ** depèn de tu.

Imagina que dirigeixes a un equip. Què **no** depèn de tu? L'actitud de les persones, les relacions generades entre elles en el passat, les seves situacions familiars, els sentiments d'uns als altres... Què **sí** depèn de tu? Les normes que estableixes per una convivència, com et comuniquis amb l'equip, motivar-te tu per contagiar-los, gestionar positivament les teves emocions, liderar des de l'exemple...

4. Les bases de la PNL

d. Assumeix la responsabilitat del que sí depèn de tu

Cercle de preocupació



Cercle d'influència

La clau d'aquesta base és expandir el teu enfocament cap al que sí depèn de tu i enfocar-te 100% en aquesta direcció. Pots veure clarament com les persones reactives tenen un enfocament molt gran cap al que no depèn de elles. Tot el que els hi passa es culpa de l'administració, del govern, de la família o del que va passar fa uns anys. I, en victimitzar-se, cedeixen tot el seu poder al que és aliè a elles.

Per altra banda, les persones proactives es senten protagonistes de les situacions i fan cada vegada més gran la seva àrea de responsabilitat.

Es pregunten: què sí puc fer jo davant aquesta situació, encara que no sigui com jo voldria que fos? I aquí és on es centra la **Programació Neurolingüística**.

Sempre podem escollir l'actitud que adoptem i, a més responsabilitat assumeixis sobre el que sí depèn de tu, més reduiràs l'àrea de coses que et preocupen i que no tens capacitat de control.

4. Les bases de la PNL

e. Tota conducta apareix d'una necessitat positiva

En l'àmbit de la psicologia, una de les primeres premisses que aprenen els estudiants, és que hi ha una clara diferència entre el comportament de la persona i la necessitat que cobreix amb aquesta conducta.

La PNL amplia aquesta comprensió estudiant com els comportaments negatius neixen de necessitats positives que no s'han atès i que s'estan canalitzant malament.

Davant d'un enuig a la feina algú pot utilitzar aquesta energia per demanar-se una excedència o per sortir a córrer aquella nit. Però una altra persona canalitzarà tot aquest malestar cridant-li al seu col·laborador.

La necessitat positiva és la mateixa, expressar l'enuig, i això no és dolent en si mateix; el que és negatiu és com l'està canalitzant aquesta persona.

Hi ha un proverbi africà que diu: "El nen no estimat per la seva tribu, quan sigui adult cremarà el poble per sentir la seva calor".

És fàcil sentir empatia pel nen que ha rebut algun tipus de maltractament, però és més difícil sentir-la quan s'ha convertit en l'adolescent que t'ha trencat el retrovisor del cotxe o en l'adult que abusa de la seva posició de poder. És important veure com l'origen de la conducta, neix de la mateixa ferida emocional.

En cap cas aquesta base pretén justificar un comportament no ètic d'algú. L'únic que busca es aprofundir en la psicologia humana per entendre-la, ampliar la comprensió i poder gestionar-la de la millor manera.

Per a la PNL no hi ha persones dolentes, sinó persones que pateixen. I l'aproximació a persones difícils te més a veure amb la compassió que amb la condemna, l'acusació o el judici de la seva conducta.

Tots desitgem ser estimats,
en el seu cas, admirats,
en el seu cas, temuts,
en el seu cas, odiats i menyspreats.
Desitgem despertar una emoció
en qualsevol que sigui l'altre.
L'ànima s'estremeix davant de la vida
i busca el contacte sense importar a quin preu.

Hjalmar Soderbergh

5. La comunicació eficient

a. Rapport o empatia

El terme empatia o rapport (sintonia) es defineix com una relació entre dos individus, caracteritzada pel respecte i la confiança mútua.

La sintonia és imprescindible perquè el diàleg tingui èxit, ja sigui una simple conversa, una relació laboral, etc.

Què passa si algú badalla? Fàcilment es contagia, oi? Curiosament els estudis han demostrat que com més forta és la relació entre dos persones, més fàcil és que s'encomani el badall entre elles.

I això per què? Perquè tendim a imitar els nostres semblants al estimular les neurones mirall, i aquesta és la clau del rapport.

Ens agrada la gent que és com nosaltres, perquè reafirmem la nostra personalitat amb elles. De manera que si veus algú que està fent alguna cosa que tu també fas, automàticament sentiràs afinitat amb aquesta persona.

La propera vegada que vagis a una reunió amb bona cohesió d'equip, fixa't. Observa quantes persones estan assegudes igual, es mouen i parlen de manera similar. Ho fan conscientment? No. Han entrat en rapport els uns amb els altres a un nivell inconscient.

La **PNL** utilitza aquesta resposta natural per connectar i influir de la millor manera en els altres. Com podem millorar una relació des d'aquí? Igualant a l'altra persona conscientment.

¿Quins elements podem igualar i reproduir? La fisiologia de l'altra persona, la postura corporal, els gestos, l'expressió facial, la inclinació del cap, la veu, l'actitud, pots repetir inclús algunes paraules clau que utilitzi l'altra.

Recorda que les persones que fan el mateix, que pensen el mateix, que viuen el mateix, s'agraden automàticament. Quan les persones s'assemblen, sonen, actuen i es mouen de la mateixa manera, es tendeixen a caure bé mútuament. Gràcies a l'estimulació de les neurones mirall.



5. La comunicació eficient

b. Assertivitat

L'assertivitat és la capacitat de conèixer les pròpies necessitats i canalitzar-les de manera positiva respectant els altres. És un equilibri entre dos extrems de la comunicació: l'invasor i el contret.

L'estil invasor s'expressa passant per sobre dels altres. La persona intenta assolir la victòria a través de la dominació, utilitzant tècniques de degradació, manipulació, inclús humiliació.

L'estil contret s'expressa mitjançant una conducta passiva, la persona deixa de banda els seus drets i anteposa els dels altres. D'aquesta manera intenta per tots els mitjans que no es produeixi un conflicte i evita passar un mal moment.

La **conducta assertiva**, en canvi, s'accepta incondicionalment de manera independent a l'acceptació dels altres. Sap comprendre els seus sentiments i els dels altres pel que accepta els conflictes arribant a acords sempre que sigui possible.



Estratègia lingüística P-DEDA

Disposar d'una tècnica per expressar-nos de forma clara, respectuosa, positiva i organitzada es fonamental per a una comunicació eficient.

Diversos estudis confirmen la utilitat i els beneficis de l'estratègia

P-DEDA:

1. **P**redisposa positivament a l'altre.
2. **D**escriu la situació (fets objectius).
3. **E**xpressa la teva opinió, punt de vista, sentiments... evitant acusar.
4. **D**emana un canvi concret de conducta.
5. **A**graeix l'atenció a la teva petició (o conseqüència positiva o NEGATIVA).

Exemples:

1. *Amanda, aprecio sincerament tot el temps i l'energia que li estàs dedicant a aquest projecte...*
2. *Portem tres setmanes acabant la nostra jornada 2 hores més tard. En arribar a casa els meus fills em pregunten perquè arribo tan tard...*
3. *Em sento malament en arribar tan tard a casa i veure que em passo el dia treballant: arribo cansadíssima, la meva parella s'enfada i els meus fills creixen mentre em perdo els seus millors anys...*
4. *Necessito tornar a acabar la meva jornada laboral a l'hora pactada inicialment. Si tu et vols quedar em sembla bé, però jo tornaré a respectar l'hora de sortida del contracte.*
5. *Et sembla bé? Gràcies.*

6. El reenquadrament

Dos venedors representants d'una important empresa de telefonia mòbil Europea, van ser enviats, per separat, a un país Africà per buscar oportunitats de mercat. Cadascú tenia la missió d'observar quines possibilitats tenia aquest lloc.

El primer, va trucar l'empresa des d'aquell país remot: "Senyors, no hi ha res a vendre, ningú té telèfon mòbil aquí, imagineu-vos quin desastre!".

Però la sorpresa va ser de l'empresa, quan sota les mateixes circumstàncies, va trucar el segon venedor: "Senyors, ens farem d'or, això és magnífic, és un mercat fabulós, tenim una oportunitat increïble. Encara ningú té telèfon mòbil, imagineu-vos el que podem arribar a aconseguir!".

El significat de qualsevol succés depèn en gran mesura de **l'enquadrament o perspectiva** des d'on l'observem. Quan la perspectiva canvia, també canvia el significat del succés, les oportunitats que en surten i les emocions vinculades a ell.

Milton Erickson, un dels hipnoterapeutes més famosos del món, deia: "quan mires un jardí, pots veure les flors o la mala herba". Victor Frankl, després de 3 anys en camps de concentració nazi, explicava: "sempre pots escollir l'actitud amb la que afrontes el patiment".

Reenquadrant una situació consisteix en percebre-la des de diferents perspectives, i escollir la que ens resulti més útil.

D'aquesta manera podem reinterpretar un problema i ajudar a transitar les dificultats, convertint-les inclús en aprenentatges. Aquesta és la base de la resiliència personal.

Davant una circumstància, encara que sigui desagradable, sempre tenim la llibertat d'escollir com l'afrontem. El reenquadrament significa preguntar-nos: quin sentit pot tenir que això succeeixi? quin benefici ocult li puc treure a aquesta situació? què puc aprendre d'això? de quina manera ho puc enfocar per a que sigui més fàcil de portar?

Com deia William Shakespeare: "No hi ha res bo ni dolent, és el pensament el que ho fa d'aquesta manera"



7. Els sistemes de creences

Un programa de televisió il·lustrava un curiós experiment: Dos pastissos, cuits exactament igual, amb els mateixos ingredients i fets de la mateixa manera, exposats al carrer per donar a provar gratuïtament als vianants. A canvi, aquests ajudaven a valorar cada pastís quant a sabor, cremositat, dolçor, i altres qualitats.

Només hi havia una diferència, se'ls informava prèviament que el pastís A tindria un preu de 20€, i el pastís B de 100€.

Quin pastís creus que va guanyar en totes les categories? Segurament has encertat: el de 100€.

Dos pastissos exactament iguals, amb les mateixes característiques... Com és possible que la percepció d'un fos molt millor que la de l'altre? Per la creença inconscient de que allò que és car és millor.

Els **sistemes de creences** es troben a un nivell profund de la nostra ment, però són tremendament importants ja que dirigeixen la nostra conducta, en ser les normes internes amb les quals vivim.

Com deia Henry Ford: “Tant si creus que pots, com si creus que no pots, en els dos casos tens la raó”.

Quan creiem una cosa, actuem com si fos veritat. I això no és fàcil de replantejar ja que són les encarregades de filtrar la realitat d'una manera o d'una altra. No és “veure per creure” sinó “creure per veure”.

La major part de les nostres creences van ser adquirides durant la infància pels nostres models: pares, avis, cosins, mestres, cultura, mitjans de comunicació... Això ho fem biològicament per a encaixar en l'entorn en el que estem i no ser rebutjats.

Tot i així moltes d'elles també les incorporem i les reforcem a través de les experiències que vivim en el nostre dia a dia.

En **PNL** es separen dos grans grups de creences: les **possibilitadores** i les **limitants**.

Les **possibilitadores** són les que actuen com un motor personal que ens estimula, ens impulsa a aconseguir els nostres objectius i ens ajuda a viure un l'estil de vida que desitgem. *Per exemple: “avanço i aprenc dels meus errors”, “puc expressar el que penso” o “puc aconseguir el que em proposi”.*

Les **limitants** són aquelles que estan programades com a càrregues personals i que ens impedeixen aconseguir el que volem, tenir millors relacions o estar millor amb nosaltres mateixos. *Per exemple: “la vida es dura”, “sempre em surten malament les coses”, “no serveixo per a això” o “no puc confiar en ningú”.*

¿Es possible canviar-les? Sí, des de la **PNL** hi ha tècniques per detectar-les, modificar les creences limitants i instal·lar conscientment noves creences possibilitadores.



8. Conclusions

Educar, del llatí *Educare*, significa extreure el coneixement propi. No només donar informació. La intenció amb l'elaboració d'aquest material és oferir una primera aproximació a la **Programació Neurolingüística**. No obstant, a més d'això, se't convida a aprendre de tu mateix i autoavaluar les teves sensacions en observar la realitat professional des de la perspectiva apresada durant aquest recurs. I se t'encoratja a seguir aprenent sobre el tema.

La **PNL** busca millorar la qualitat de vida, a través de la divulgació d'eines que ens permeten enfocar a la realitat professional des de perspectives més obertes, saludables i positives.

Idees clau del recurs:

- Si vols canviar allò que és visible, primer hauràs de canviar allò que és invisible.
- No veus la realitat com és, la veus com ets.
- Hi ha maneres de comunicar i parlar-te que et fan mal, i d'altres que t'omplen de vitalitat.
- Com penses afecta al teu cos, com utilitzes el teu cos afecta a com penses.
- Els errors són una gran font d'aprenentatge, la vida premia els perseverants.
- Enfocar-te cap al que sí depèn de tu facilita l'autoresponsabilitat i la gestió de les situacions.
- No existeix gent dolenta, sinó gent que pateix. Les persones difícils ho són perquè no saben canalitzar millor les seves emocions enquistades.
- Pots promoure la cohesió, la influència i la cooperació a través d'utilitzar el rapport com a eina per veure'ns d'igual a igual.
- Ni la repressió ni el desbordament emocional són maneres d'enfocar una comunicació assertiva. Podem utilitzar la estratègia **P-DEDA** per marcar límits de manera positiva, saludable i respectuosa.
- Tota experiència negativa, té una part positiva. Sempre pots escollir on decideixes enfocar la teva atenció i preguntar-te què pots aprendre d'un esdeveniment.



9. Per saber-ne més: recomanacions

• Videocurs:

PNL y desarrollo personal.

Explicació clara, pràctica i dinàmica per conèixer amb més profunditat per a què serveix la PNL, en què es basa i com la pots utilitzar de la millor manera.

• Llibres:

Pérez, M. (2019). PNL. Madrid: Oberon.

Desenvolupament de les principals eines i tècniques de la Programació Neurolingüística.

Dyer, W. (2015). Tus zonas erróneas. Granada: Debolsillo.

Reformulació del diàleg intern per a la millora de la comunicació amb un mateix.

Robbins, T. (2019). Poder sin límites. Granada: Debolsillo.

Com deixar d'autolimitar-te i encarar una actitud líder.

Ruiz, M. (2012). Los 4 acuerdos. Barcelona: Urano.

Bases de la saviesa tolteca per millorar la comunicació interpersonal.

Dilts, R. (2022). El poder de la palabra. Barcelona: Urano.

Utilització de la PNL per una comunicació inter/intrapersonal més eficient.

• Pel·lícules:

En busca de la felicidad, Gabriele Mucchino.

Un jove amb moltes càrregues familiars adopta l'actitud necessària per assolir l'objectiu que desitja.

La vida es bella, Roberto Benigni.

L'astúcia d'un pare per modificar l'experiència del seu fill dins d'un camp d'extermini nazi.

El club de los poetas muertos, Peter Weir.

Un professor model incita a trencar les creences limitants dels seus alumnes i els incita a pensar fora dels límits preestablerts.

Invictus, Clint Easwood.

L'actitud i la disciplina d'un equip, recolzada per la saviesa del president Nelson Mandela mobilitza la moral d'un país.

¿!Y tú qué sabes?!, William Arntz i Betsy Chasse.

Estudis de física quàntica que timbalegen les bases físiques del que coneixem.



www.diba.cat/formacio



Recurs elaborat per la Direcció de Serveis de Formació de la Diputació de Barcelona. Any 2022.



Els continguts d'aquest web estan sota una llicència de Creative Commons
Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 4.0 Internacional