

## **PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

### **PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

#### **¿QUÉ ES LA PNL?**

La P.N.L. es un modelo que nos ofrece un conjunto de herramientas y técnicas específicas que nos ayudan a organizar o reorganizar nuestra experiencia para que sepamos definir y lograr nuestras metas personales.

#### **¿POR QUÉ EL NOMBRE DE PROGRAMACIÓN NEURO-LINGÜÍSTICA?**

PROGRAMACIÓN se refiere a la forma en que podemos programar nuestros propios pensamientos y comportamientos de manera similar al modo en que se programa una computadora para que haga cosas específicas.

Se refiere al proceso de organizar los elementos de un sistema (representaciones sensoriales), para lograr resultados específicos. Tiene que ver con el cómo nuestros sistemas neurológicos y de lenguaje forman estructuras que construyen nuestros modelos del mundo.

**NEURO** hace referencia a los procesos neurológicos que intervienen cuando experimentamos el mundo exterior y cuando elaboramos nuestros pensamientos.

Del griego “Neurón”, que quiere decir nervio, representa el principio básico de que toda conducta es el resultado de los procesos neurológicos.

**LINGÜÍSTICA** reconoce la parte que desempeña el lenguaje en la organización de nuestros pensamientos y en la comunicación tanto con nosotros mismos como con los demás

Del latín “Lingua” que quiere decir lenguaje, indica que los procesos nerviosos están representados y organizados secuencialmente en modelos y estrategias mediante el sistema de lenguaje y comunicación. Tiene que ver con el hecho de que como seres humanos hemos evolucionado nuestros sistemas de comunicación a niveles muy altos, en relación con el lenguaje. Nuestro lenguaje está influenciado por nuestro sistema nervioso y de la misma manera nuestro sistema nervioso adquiere forma a través de nuestro lenguaje.

En síntesis la P.N.L. trata la manera en que filtramos nuestras experiencias del mundo exterior y de cómo nos representamos esas experiencias interiormente de manera consciente e inconsciente para conseguir los resultados que deseamos. Es así que a través de nuestros pensamientos, percepciones, imaginación y los patrones de creencias se determinan nuestras conductas y decisiones.

#### **¿QUÉ ESTUDIA LA P. N. L.?**

Estudia la forma en que estructuramos en nuestra neurología todas nuestras experiencias de vida y el papel tan importante que en este proceso juega el lenguaje.

El lenguaje es una de las herramientas centrales en el aprendizaje humano.

## **PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

En otras palabras, en PNL se dedica especial atención a determinar cómo el lenguaje, tanto verbal como no verbal afecta e influye a nuestro sistema nervioso.

Estamos interesados en estudiar cómo nos comunicamos con nosotros mismos, cómo influimos de manera directa sobre nuestro sistema nervioso, de manera que podemos generar estados con recursos a nuestro alcance y a partir de esto crear el mayor número posible de opciones de comportamiento.

### **¿CÓMO SE INICIÓ LA P.N.L.?**

En 1972 empezaron a trabajar juntos Jonh Grinder quien es lingüista y Richard Bandler un experto en computadoras y terapeuta Gestalt, ellos se conocieron en la universidad de Santa Cruz California y juntos estudiaron los métodos de 3 importantes psicoterapeutas, que de manera constante eran capaces de provocar notables cambios en sus pacientes. El doctor Milton H. Ericsson, reconocido como uno de los más grandes hipnoterapeutas de todos los tiempos, Virginia Satir una sobresaliente terapeuta familiar que logró solucionar problemas de relación en apariencia insuperables y Fritz Perls el padre de la psicoterapia Gestalt.

De ellos extrajeron los patrones de comunicación que tenían en común a pesar de que cada uno de ellos se apoyaba en teorías psicológicas distintas. Estos patrones que encontraron los sistematizaron y así identificaron la estructura que era común a estos 3 personajes. Grinder y Bandler concluyeron de estos estudios que los hombres de más éxito en cada área de la vida se les puede considerar como “magos” porque logran hacer cosas que el resto de las personas en la misma área no logran hacer, pero que toda magia tenía ESTRUCTURA y que esta estructura se puede encontrar y enseñar a otras personas y con esto ellos pueden lograr resultados similares.

La P.N.L. nos enseña cómo comunicarnos con nosotros mismos y con los demás basándose en los modelos en que las personas sobresalientes piensan y actúan de manera que cualquier persona que lo desee pueda obtener resultados semejantes. La P.N.L. ofrece modelos que son útiles y ahí radica su valor y si alguno de estos modelos no funciona podemos probar todos los necesarios hasta que tengamos el mejor de acuerdo al objetivo que deseamos lograr. Lo mejor es que en estas técnicas no hay nada ajeno a nuestro comportamiento cotidiano, solo necesitamos conocer y emplear adecuadamente nuestros procesos mentales. Estas herramientas y técnicas pueden ser utilizadas con éxito por cualquier persona que lo desee ya que el objetivo de conocerlas y vivirlas incrementa sus opciones y mejora su calidad de vida.

La P.N.L. ha mostrado su efectividad en áreas tan diversas como la salud, la educación, los deportes, la comunicación, las empresas, además de coadyuvar al desarrollo profesional y desde luego personal.

## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

### LA COMUNICACIÓN

¿Qué es la comunicación?

Es el sistema de comportamiento integrado que calibra, regulariza, mantiene y hace posible las relaciones entre los hombres.

En la comunicación dividimos este proceso en dos componentes:

- Digital y
- Analógico

El componente digital de la comunicación

Es el significado de las palabras, los dígitos es lo que decimos.

El componente analógico

Es cómo lo decimos. Es la calidad de la voz, tono, intensidad, la respiración, la postura, etc. Según la investigación llevada a cabo por Albert Nehraban, la estructura de la comunicación entre personas es como se indica a continuación.

DIGITAL	7%	<u>Palabras</u>	Intensidad Tono Cadencia
	38%	<u>Calidad De voz</u>	Volumen Velocidad Timbre Ritmo
ANALÓGICA	55%	<u>Corporal</u>	Respiración Movimiento de ojos Coloración de piel Postura Movimientos
	<hr/> 100%		

### AXIOMAS DE LA COMUNICACIÓN

#### 1.- No se puede no comunicar.

Todo comportamiento verbal o no (incluyendo el silencio) es una comunicación. Para comprender mejor cómo reaccionan nuestros interlocutores, es importante entender que nos comunicamos tanto a nivel consciente como a nivel inconsciente.

Emitimos mayor número de información de lo que pensamos y también recibimos más información de la percibimos conscientemente.

## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

### 2.- Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto relacional.

El contenido es el objeto de interacción, la relación corresponde a su carga afectiva. Explica la relación entre los comunicantes.

### 3.- La comunicación es un proceso circular.

Cada interlocutor influye sobre el otro y es a su vez influido por éste. De lo anterior se deriva que, al igual que no se puede no comunicar, no se puede no influenciar. Es necesario que aprendamos a evaluar el impacto que ejercemos sobre nuestro interlocutor. Por tanto dos personas relacionadas constituyen un sistema de acciones y reacciones de vuelta que configuran un espiral. Así pues, la comunicación es una espiral que se despliega durante el tiempo que dura la interacción (y que ocasionalmente la prolongamos mediante nuestro diálogo interno).

### PRESUPOSICIONES DE P.N.L. ¿QUÉ SON LAS PRESUPOSICIONES?

Son los principios operativos básicos de la P.N.L. son los postulados de orden filosófico que dan sentido a los modelos propuestos.

El objetivo de la P.N.L. no fue crear una teoría sobre el hombre, sino el de conformar un modelo a partir de las conductas y capacidades de personas altamente competentes en sus respectivos campos. Es así que estos comportamientos se apoyan en determinadas creencias que los explican aunque estas creencias no se explicitaran, se aparecían en las actitudes de estas personas.

### ¿CUÁLES SON LAS PRESUPOSICIONES DE P.N.L.?

- 1.- El mapa no es el territorio. Las personas responden a su mapa de la realidad
- 2.- Mente y cuerpo son un mismo sistema cibernético.
- 3.- Todas nuestras experiencias de vida están registradas en nuestra neurología.
- 4.- El significado de una comunicación es la respuesta que obtienes.
- 5.- Cada uno de nosotros tiene todos los recursos que necesita para lograr lo que quiere. **Nosotros creamos nuestra propia realidad.**
- 6.- La intención de todo comportamiento es útil y positiva en algún contexto.
- 7.- No existe el fracaso, sólo retroalimentación.

## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

8.- Cualquier comportamiento representa la mejor opción disponible en ese momento. Al ocurrir un cambio en tu modelo del mundo, las opciones son diferentes.

9.- La forma más fácil para adquirir una conducta o solucionar un problema es dividirlo en pequeñas partes

10.- Cualquier persona puede hacer cualquier cosa, y es posible modelar su conducta para adquirirla.

### EL APRENDIZAJE

#### ¿Cómo se relaciona P.N.L. y el aprendizaje?

**P.N.L.** ha desarrollado modelos para que la gente aprenda a utilizar apropiadamente sus procesos mentales. Nos ayuda a entender **CÓMO** aprendemos, en lugar de centrar nuestra atención en **QUÉ** aprendemos.

**P.N.L.** nos permite aprender a aprender y ésta es una capacidad que puede transformar nuestras vidas. Una parte considerable de este proceso ocurre en nuestra neurología.

Roger W. Sperry determinó las funciones de cada uno de los hemisferios cerebrales, donde al hemisferio izquierdo se le han atribuido las funciones racionales, mientras que al hemisferio derecho se le ha considerado el responsable de funciones tales como la intuición y la integración.

#### Correlación entre los **hemisferios** cerebrales y la **PNL** **HEMISFERIOS CEREBRALES**

##### **IZQUIERDO**

Auditivo  
Visual

##### **DERECHO**

Kinestésico  
Visual

#### **FUNCIONES DE LOS HEMISFERIOS**

##### **HEMISFERIO IZQUIERDO**

Lógico  
Secuencial  
Lineal  
Simbólico

Basado en la realidad  
Verbal  
Temporal  
Digital

##### **HEMISFERIO DERECHO**

Intuitivo  
Aleatorio  
Holístico  
Concreto

Orienta a la fantasía  
No verbal  
Atemporal  
Analógico

**Lo más eficiente es desarrollar las funciones de ambos hemisferios cerebrales y utilizarlos de acuerdo a la tarea.**

## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

### Habilidades asociadas con la especialización de los hemisferios

#### IZQUIERDO

Escritura

Símbolos

Lenguaje

Lectura

Hablar

Fonética

Sigue instrucciones verbales

Escuchar

Asociaciones auditivas

Análisis (separar los elementos que  
Componen el todo)

Hechos/detalles

Analiza de las partes al todo

#### DERECHO

Visual espacial

Formas y patrones

Tacto y movimiento

Canto y música

Cómputo matemático

Sensibilidad al color

Creatividad

Visualización

Sentimientos y emociones

Síntesis (unir, combinar los  
elementos)

Expresión artística

Procesa del todo a las  
Partes

Diversas investigaciones han demostrado una serie de alteraciones cuando los 2 hemisferios cerebrales no trabajan de manera armoniosa y equilibrada.

# **PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

## **Las cuatro etapas del aprendizaje**

### **1.- INCOMPETENCIA INCONSCIENTE.**

Lo que estás haciendo no está funcionando y no lo sabes conscientemente.

### **2.- INCOMPETENCIA CONSCIENTE.**

Lo que estás haciendo todavía no está funcionando, sin embargo tu ya estás consciente de ello.

### **3.- COMPETENCIA CONSCIENTE.**

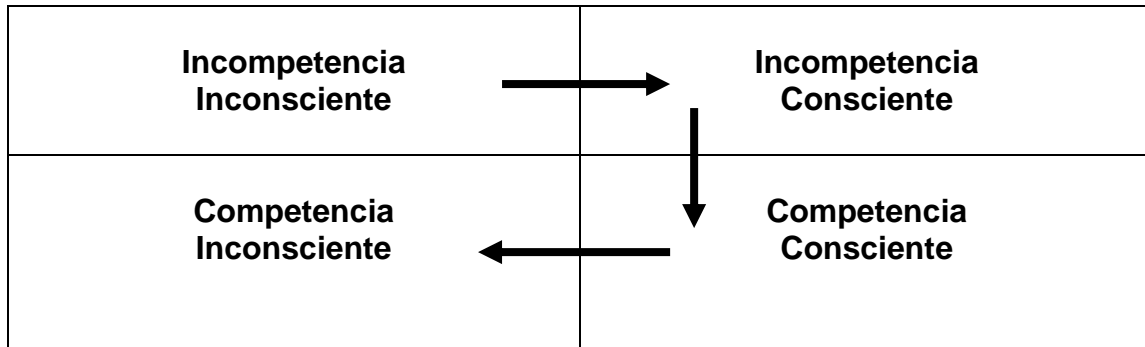
Esta vez deliberadamente has escogido hacerlo de manera diferente para obtener los resultados que deseas y está funcionando

### **4.- COMPETENCIA INCONSCIENTE.**

Ya no es necesario un esfuerzo deliberado o una decisión consciente. Lo que has aprendido es ahora una parte tan natural e integrada a ti; de tal manera que simplemente sucede natural, eficiente y fácilmente.

# PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

## EL PROCESO DEL APRENDIZAJE



## CANALES DE REPRESENTACIÓN

### ¿Qué son los canales de representación?

Son formas de codificar o representar internamente nuestras experiencias externas e internas. Estas representaciones están influidas por nuestros filtros culturales, nuestra historia personal y en gran medida por el lenguaje que nos obliga a pensar siguiendo las reglas de la sintaxis de nuestro idioma.

### ¿Cómo funcionan los canales de representación?

Nosotros percibimos “estímulos físicos” con nuestros órganos sensoriales y después los tenemos que representar ante nuestra consciencia, con el fin de poder identificarlos y responder a ellos. Nuestros canales de representación son los encargados de permitirnos identificar la voz de un amigo, para luego quizá tener una “imagen visual interna” de la cara de éste. Como proceso se realiza a una velocidad muy alta, tenemos la idea que estamos percibiendo la “Realidad”, cuando lo que percibimos es una representación de nuestra percepción.

**LOS SERES HUMANOS NUNCA ENTRAMOS EN CONTACTO DIRECTO CON LA REALIDAD, LA CONSTRUIMOS A TRAVÉS DE NUESTRAS REPRESENTACIONES.**

### ¿CÓMO SE CREAN LAS REPRESENTACIONES?

En nuestra vida cotidiana estamos rodeados de un sin fin de estímulos que seleccionamos a través de nuestros filtros (preferencias, mapa, recuerdos, etc.) ingresamos la información de la “realidad” por cualquiera de nuestros sentidos, **VAK O/G**, esta información accesa nuestra estructura profunda –mapa, significados-, y de ahí al pasar por un proceso donde generalizamos, omitimos y/o distorsionamos de manera inconsciente parte de esta información, el siguiente paso es que nuestro cerebro necesita **representar** todos esos estímulos que ingresaron. Estas representaciones se elaboran con: **Imágenes, sonidos y sensaciones** y salen como palabras que tienen características de la



## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

modalidad que se está representando, esto es visual, auditiva y kinestésica y se les conoce también como: **Modalidades de representación.**

**Así como las palabras no son las cosas y el mapa no es el territorio nuestras representaciones no son la realidad**

**¿Para qué me sirve reconocer los canales de representación?**

Entre muchas otras posibilidades, me permite saber cómo hago lo que hago y saber cómo modificar cualquier conducta o comportamiento porque ellos son el resultado de secuencias de representaciones internas ordenadas sistemáticamente.

### LOS CANALES DE REPRESENTACIÓN Y LAS PALABRAS

**¿Cómo se identifican los canales de representación en el lenguaje?**

Se identifican a través de los predicados: son verbos, adverbios o sustantivos que indican o hacen referencia a las características, cualidades, modalidades o submodalidades de nuestros canales de representación.

A continuación se darán ejemplos de predicados y se señala la modalidad a la que pertenecen.

#### **VISUAL**

Ya veo lo que quiere decir.

Quiero que eche una ojeada a esto.

Lo sé sin sombra de duda.

No lo veo claro.

La vida es bella.

Tiene usted la imagen clara de las cosas.

#### **AUDITIVA**

Lo escucho, prosiga.

Quiero decir esto bien alto y bien claro.

Esa información es correcta palabra por

No me suena.

La vida es armonía.

¿Le suena lo que se ha dicho?

#### **KINESTÉSICA**

Sintonizo con lo que usted dice.

Quiero que se haga usted cargo de esto.

Es una información sólida.

Me parece que no le sigo.

La vida es calor y tranquilidad.

He entendido bien el asunto.

## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

### PREDICADOS DE USO FRECUENTE

<b>VISUAL</b>	<b>AUDITIVA</b>	<b>KINESTÉSICA</b>	<b>NEUTRAL</b>
Ver	Oye	Tocar	Decidir
Previsto	Onda	Palpar	Motivar
Panorama	Silencio	Sentir	Entender
Mirar	Repetir	Estrechar	Planificar
Claro	Expresar	Agarrar	Conocer
Obscuro	Murmurar	Suave	Considerar
Brillante	Rumor	Encajar	Aconsejar
Observar	Ruido	Captar	Deliberar
Reflejar	Escuchar	Sacar	Desarrollar
Vista	Recitar	Rebotar	Crear
Percibir	Tartamudear	Chocar	Anticipar
Mostrar	Suena	Atraer	Reprender
Demostrar	Armonizar	Repeler	Amonestar
Revelar	Algarabía	Resbalar	Activar
Asumir	Susurrante	Contactar	Comprender
Parpadeo	Sintonizar	Rechazar	Explicar
Turbio	Tono	Duro	Interpretar

## **PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

### **FRASES QUE INCLUYEN PREDICADOS VISUALES**

- Desde mi punto de vista creo que...
- Veo lo que me quieres decir.
- Parece una buena oportunidad.
- Para mi es perfectamente claro.
- Puedo visualizar lo que estás describiendo.
- Tengo la imagen mental de cómo debe lucir.
- Muéstrame el mapa de donde queda.
- ¿Tienes la imagen clara de lo que te digo?
- Veo un futuro brillante.
- Si pudiera mostrarte como es.
- Así se aclararían las cosas.
- Empiezo a ver la punta del hilo.

### **Ejemplo de respuestas a los predicados visuales**

- Empiezo a entender tu punto de vista.
- Puedo visualizar lo que dices.
- Veo cómo aparenta ser para ti.
- No lo veo bien.
- Déjame ver qué puedo hacer.
- Arrojaste algo de luz sobre el tema.
- Enfoquemos el asunto desde otro punto de vista.
- No aparece ninguna diferencia visible.
- Dentro de un momento lo verás con más claridad.
- ¿Qué te pareció?

## **PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

### **FRASES QUE INCLUYEN PREDICADOS AUDITIVOS**

- Eso suena muy bien.
- Volvamos a hablar sobre las cosas.
- Te lo digo claramente.
- Me suena verdadero.
- Lo que me dices me llega.
- Dime lo que quieres decirme.
- Me suena a que no has oído lo que dije.
- Cuando dices eso me molesto.

### **EJEMPLO DE RESPUESTAS A LOS PREDICADOS AUDITIVOS**

- Empiezo a escuchar lo que estás diciendo.
- Oigo cómo te suena a ti.
- Hablemos para arreglar eso.
- Digo que deberíamos escucharnos más.
- Me sonó razonable.
- Discutimos el problema.

**Cuando esté conversando con un auditivo es mejor responder verbalmente que con un gesto de asentimiento.**

## **PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

### **FRASES QUE INCLUYEN PREDICADOS KINESTÉSICOS**

- ¿Por qué no eres un poco más suave?....
- Eres muy duro.
- No te importan mis sentimientos.
- Aguanta a pie firme.
- Tengo la sensación de que no deberíamos hacerlo.
- Percibo malas vibraciones.
- No me gusta, porque parece frío e indiferente.
- Es un momento muy denso.
- Quiero sentirme a tu lado.

### **EJEMPLO DE RESPUESTAS A PREDICADOS KINESTÉSICOS**

- Puedo sentir tu inquietud.
- Comprendo que te sientas de esa manera.
- Animémonos.
- Me siento bien cerca de ti.
- Tengo el pensamiento de que pronto cambiará todo.
- Debes haber producido un buen impacto en ellos.
- Por el momento quedémonos tranquilos.
- Me cayó el veinte.

# PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

## EJERCICIO DE IDENTIFICACIÓN DE PREDICADOS

Objetivo: Practicar identificando las palabras de cada modalidad.

VISUAL	AUDITIVO	KINESTÉSICO	GUSTO	OLFATO	INESPECÍFICO

VISUAL	AUDITIVO	KINESTÉSICO	GUSTO	OLFATO	INESPECÍFICO

## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

### INDICADORES DE CONDUCTA DE LAS TRES MODALIDADES

VISUAL	AUDITIVA	KINESTÉSICA
Organizado	Habla para sí mismo	Responde a las recompensas Físicas.
Limpio y Ordenado	Fácilmente distraído	Se acerca mucho a las Personas y las toca.
Observador	Mueve los labios y dice Palabras cuando lee.	Orientado físicamente.
Orientado a la apariencia	Repite lo que le dicen	Se mueve mucho.
Buena Ortografía	Dificultades para las Matemáticas y escritura	Grandes reacciones físicas
Memoriza viendo Imágenes	Facilidad para las lenguas	Gran desarrollo muscular
Tiene problemas para Recordar instrucciones Verbales	Patrones rítmicos cuando habla	Aprende haciendo
Divaga con mucha Información verbal	Le gusta la Música	Memoriza a través del movimiento
Prefiere leer a que le Lean	Puede igualar con tono y timbre	Señala con el dedo cuando lee
Los ruidos le distraen Poco	Aprende escuchando y hablando	Gesticula demasiado
Tiene poco movimiento Cuida su postura	Memoriza paso a paso un procedimiento de Secuencia	Responde físicamente

## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

### CARACTERÍSTICAS DE LAS TRES MODALIDADES

Modalidades	Patrón de Respiración	Voz	Movimiento Corporal	Gestos
<b>VISUAL</b>	Respiración alta ó superficial	Rápida	Quieto	Movimientos y gestos alrededor de los ojos: parpadeo, ojos entre cerrados o muy abiertos
<b>AUDITIVO</b>	Respiración media ó torácica	Rítmico	Metrónomo	Sonidos Gestos Movimientos alrededor de la boca Tocar orejas y quijada
<b>KINESTÉSICO</b>	Abdominal ó Profunda	Lenta	Lento. Mucho movimiento.	Movimientos y gestos por debajo del cuello

### CARACTERÍSTICAS DE LAS MODALIDADES EN LAS PERSONAS

#### LA PERSONA VISUAL:

- Su mundo son los ojos.
- Entiende el mundo tal como lo ve.
- Se comunica con términos visuales.
- Habla sobre el aspecto de las cosas.
- Tiene movimientos rápidos.
- Es tenso en su manera de ser.
- Siempre anda haciendo algo por ahí.
- Respira rápidamente, con inspiraciones cortas y con el pecho.
- Su voz es aguda.
- Mueve mucho las manos.
- Responde mejor a los mensajes escritos.
- La apariencia es importante.



## **PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

- Se presenta bien arreglado.
- Es ordenado en sus cosas.
- Adicto al trabajo.

### **LA PERSONA AUDITIVA:**

- Su mundo son sus oídos.
- Está interesada en escuchar.
- Hablar es fácil para ellos.
- Prefiere decir cómo suenan las cosas.
- Prefiere que le cuenten algo a verlo personalmente.
- Es más armonioso en sus movimientos.
- Su respiración es entre el pecho y el estómago.
- Voz pausada y armoniosa.
- Movimientos de manos laterales.
- Si quieres que recuerde algo, dícelo.
- Prefiere la funcionalidad de las cosas.
- Es un excelente conversador.
- Es más cerebral.
- Sus sentimientos son estimulados por palabras adecuadas en el tono adecuado.
- Evita con los auditivos hacerles señas.

### **LA PERSONA KINESTÉSICA:**

- Su mundo es el tacto (y los sentimientos).
- Demuestra su sensibilidad.
- Expresa espontáneamente sus sentimientos.
- Puede llorar, emocionarse y deprimirse fácilmente.
- Tiene movimientos lentos.
- Es relajado en su manera de ser.
- Su respiración es profunda y lenta, proviene del estómago.
- Su voz es lenta y grave.
- Sus manos se las lleva al cuerpo.
- Busca el contacto y la estimulación física.
- Confía en un sexto sentido para decidir.
- Es básicamente intuitivo.
- Busca la comodidad física.
- Su apariencia es informal.
- Le gusta la comida, la bebida y los placeres físicos.
- Es muy sensible a los cambios de temperatura.

# PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

## CLAVES OCULARES DE ACCESO

### **¿Qué son las claves oculares de acceso?**

Son los movimientos de los ojos que realizamos la mayoría de las veces de manera inconsciente y que en ciertas posiciones nos permiten acceder a determinado canal o modalidad representacional.

### **¿Cómo funcionan las claves oculares de acceso?**

Funcionan como una palanca de cambio de marcha de un automóvil que dependiendo en dónde los posicionamos tendremos acceso a las diferentes modalidades del sistema representacional.

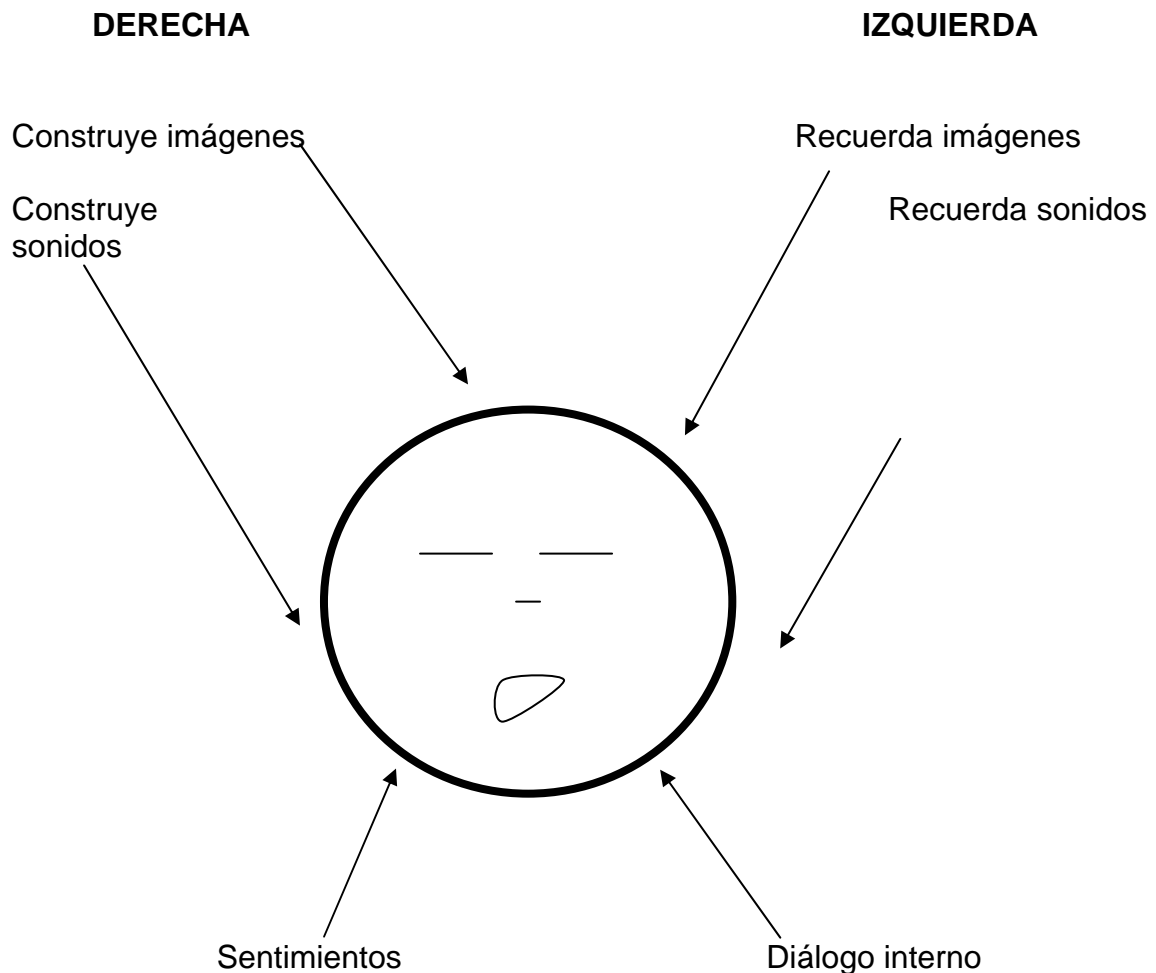
### **¿Cómo se descubrieron?**

Bandler y Grinder dedujeron de la observación sistemática que realizaron que las personas mueven sus ojos en direcciones distintas dependiendo de si estaban pensando en imágenes, sonidos o sensaciones. Actualmente se puede comprobar que si se estimula cierta área del cerebro por ejemplo la occipital la cual juega un papel muy importante en la formación de imágenes, los ojos tienden a subirse.

Existe una relación directa entre los movimientos oculares y los canales de representación de tal manera que cada uno de ellos se relaciona con determinados movimientos de los ojos.

El siguiente diagrama muestra la clase de proceso que la mayoría de la gente hace cuando mueve sus ojos en una dirección particular. Un pequeño porcentaje de personas procesa de manera contraria al diagrama que se presenta. Lo más importante es saber que todos los seres humanos movemos inconscientemente los ojos cuando pensamos y hablamos para buscar la información en nuestro cerebro.

## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)



**ESTE DIAGRAMA ES MÁS FÁCIL DE USAR SI SE SOBREPONE SIMPLEMENTE A LA CARA DE UNA PERSONA.**

**Vr Visual recordado:** Ver imágenes de cosas que fueron vistas anteriormente, de la misma manera que fueron vistas. ¿De qué color son los ojos de tu mamá?

**Vc Visual construido:** Ver imágenes de cosas que nunca has visto anteriormente, o ver cosas de diferente manera de cómo fueron vistas. ¿Cómo se vería un hipopótamo naranja con puntos morados?

**Ar Auditivo recordado:** Recuerda sonidos que ha escuchado antes. ¿Cómo suena la alarma de tu despertador?

## PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

**Ac Auditivo construido:** Escucha sonidos que no han sido escuchados antes. ¿Cómo sanarían aplausos convirtiéndose en el sonido de pájaros cantando?

**Di Diálogo interno:** Hablando contigo mismo. Dite algo que te dices a ti mismo frecuentemente.

**K Kinestesia:** Sentir emociones, sensaciones táctiles (sentido del tacto), o sensaciones de movimientos de los músculos. ¿Cómo te sientes cuando corres?

### PREGUNTAS PARA DETECTAR CLAVES OCULARES DE ACCESO

#### VISUAL RECORDADO

1. ¿Cuál es el color del piso de tu casa?
2. ¿Cómo te peinabas cuando eras niño (a)?
3. ¿Qué ropa usaste el domingo pasado?
4. ¿Cómo era la cara de tu maestra de 6to. Año?

#### VISUAL CONSTRUIDO

1. Imagínate un mosquito del tamaño de un avión.
2. Imagina un gusano con patas de perro.
3. Imagina un perro con cara de gato.
4. Imagina un elefante con 6 patas y cola de conejo.

#### AUDITIVO RECORDADO

1. ¿Cómo es el sonido de las olas al romper en la arena?
2. ¿Cómo es el sonido de la campana de una iglesia?
3. ¿Cómo es la tonada de “La patita”?
4. ¿Cómo suena un mosquito?

#### AUDITIVO CONSTRUIDO

1. ¿Cómo será el ronquido de una hormiga?
2. ¿Cómo sonará el claxon de un auto con la marcha nupcial?
3. ¿Cómo se escucharía tú teléfono con la voz del Pato Donald?
4. imagina el sonido de una trompeta diciendo tú nombre.

#### DIÁLOGO INTERNO

1. ¿Qué te dices cuando tienes éxito?
2. Dite a ti mismo qué te parece este curso.
3. Dite a ti mismo qué vas a hacer mañana.
4. ¿Qué te dices cuando te levantas en la mañana?

#### KINESTÉSICO

1. ¿Cuál es la sensación cuando traes arena en tus zapatos?

## **PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

2. Siente la brisa del mar en tu cara.
3. Siente la sensación de un hielo en tu mano.
4. Recuerda la sensación de ponerte un sweater caliente en un día frío.

### **¿PARA QUÉ ME SIRVE IDENTIFICAR LAS CLAVES OCULARES DE OTRA PERSONA?**

Nos ayuda a comprender cómo se representa la realidad de las personas con quienes nos comunicamos, a pesar de una forma determinada sintonizando nuestro cuerpo y nuestros procesos internos.

Por ejemplo si queremos crear ó construir una imagen podemos propositivamente levantar un poco la cabeza mirar hacia arriba y tener una postura erguida.

### **CANALES DE REFERENCIA**

ES EL CANAL QUE USAMOS PARA COMPROBAR LA EXPERIENCIA Y SE DETECTA USANDO LA PREGUNTA:

### **¿CÓMO SABES QUE...?**

#### **POR EJEMPLO:**

#### **¿Cómo sabes que eres simpático (a)?**

Porque me lo dicen con frecuencia.

El canal de referencia es aditivo externo.

#### **¿Cómo sabes que eres atractiva (o)?**

Porque veo que las personas me miran con agrado.

El canal de referencia es visual externo.

# PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

## RAPPORT

**El RAPPORT** de acuerdo con la definición proporcionada por el diccionario **Webster**: “es una interacción marcada por armonía, conformidad, acuerdo o afinidad. En esencia es una **idea de comunidad o una sensación de unicidad**”.

El rapport establecido ya sea en un nivel consciente o en un nivel inconsciente es el principal ingrediente de todos los **procesos de comunicación y cambio** que se realizan con la Programación Neuro-Lingüística. Es claro que existen muchos estilos para establecer rapport y también de que existen muchas maneras para mantenerlo. Cuando igualas a otra persona te estás comunicando desde su propio contexto o su modelo del mundo, te sincronizas con sus procesos internos.

El proceso de igualación se extiende a todos los aspectos de la comunicación. Igualando el tono y ritmo de la voz, el uso de predicados preceptuales, las posturas, los gestos y movimientos, el ritmo de la respiración.

Al establecer el rapport existen dos acciones diferentes:

- 1.- Sintonizar
- 2.- Guiar

El **Sintonizar** consiste en igualar la conducta del otro en el nivel consciente o en el inconsciente. Después de estar aplicando el rapport un tiempo, necesitamos comprobar si se estableció entonces pasamos a: guiar.

**Guiar** consiste en iniciar una conducta diferente a las que está presentando la persona en ese momento, si la otra persona repite nuestra conducta, (nos sigue) es señal de que estamos en rapport.

Por ejemplo: la guía puede ser tan sutil como un cambio en el ritmo de la respiración o un cambio en la postura corporal. En caso de que esto no ocurra entonces debemos reanudar el igualar hasta que obtengamos y verifiquemos el rapport. Es conveniente el probar intermitentemente para asegurarte que continuas en sintonía con la otra persona.

Corporalmente el rapport tiene dos modalidades:

- a) El directo
- b) El cruzado

El directo consiste en igualar como si fuéramos una imagen en un espejo.

El cruzado consiste en utilizar una modalidad diferente a la que estamos igualando.

# PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

## EL RAPPORT MEDIANTE LA IGUALACIÓN Y EL SEGUIMIENTO

Para establecer rapport vamos a prestar atención a las conductas de la otra persona. Las conductas a observar son: Conducta corporal, conducta tonal, estructura verbal (descartando el contenido). Una vez que hemos identificado los elementos que en nuestra opinión pueden producir el mayor resultado, entonces vamos a copiar o reflejarlos, ya sea de manera directa o de manera cruzada.

### **Igualando la conducta corporal**

- Frecuencia respiratoria
- Postura corporal
- Movimientos de manos, brazos, piernas
- Inclinación de cabeza, cuerpo
- Gestos faciales típicos

### **Igualando la conducta tonal**

- Volumen de la voz
- Ritmo y pausas al hablar
- Tono de la voz
- Modismos verbales

### **Estructura verbal**

- Igualar los predicados verbales: visual, auditivo, kinestésico, olfativo/gustativo
- Igualar la secuencia de presentación de los predicados.

La regla principal para establecer y mantener el rapport es: **Igualar, Igualar, Igualar** y después **Guiar**.

Cuando queremos romper el rapport entonces lo único que necesitamos hacer es **Desigualar**.

**A. B. C.**