

# **Seminario Comunicación Eficaz Supera tus retos**

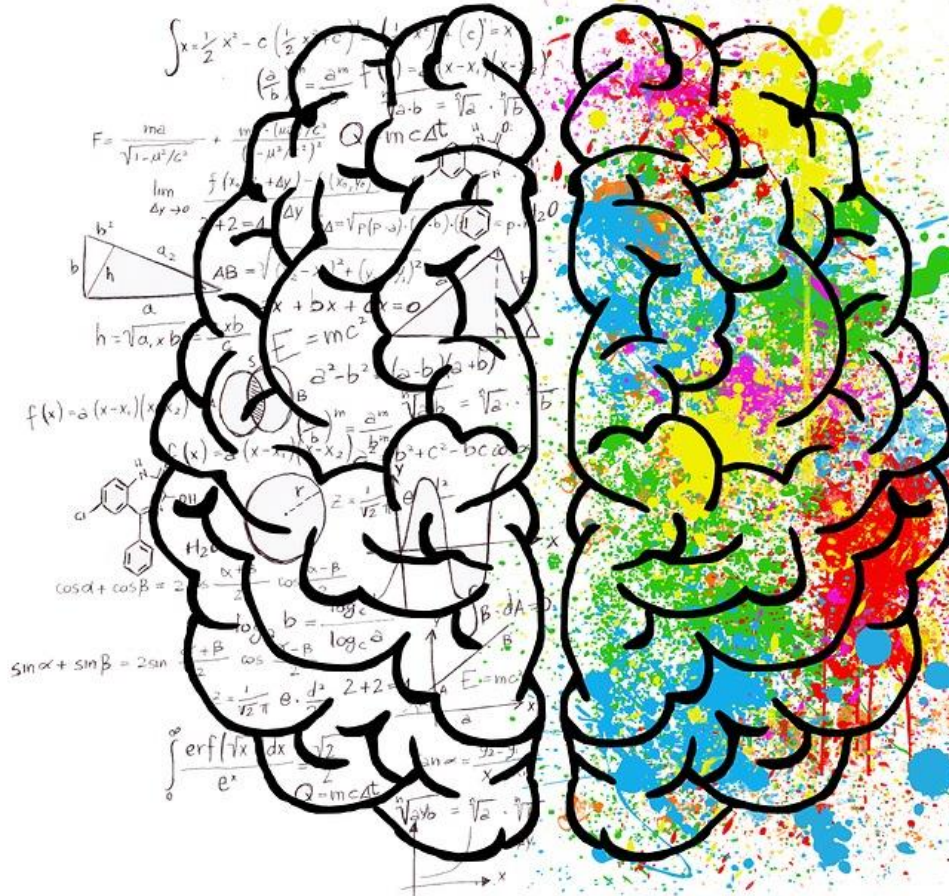
## **Tema 4: Programación Neurolingüística (PNL)**

Sesión presencial virtual

Lunes, 27 de abril de 2020 – 18.00 horas

Profesora: Ana M<sup>a</sup> Aceituno

LOGIC



CREATIVITY

Imagen Pixabay



A vibrant, colorful illustration of a brain divided into two halves, labeled 'logical thinking' (left, blue/purple) and 'artist' (right, green/yellow). The brain is surrounded by various icons representing logic (math equations, geometric shapes) and art (paint palette, scissors, sewing machine, musical notes, etc.).



# Programación Neurolingüística

Es posible cambiar o reprogramar  
plantilla de pensamiento, si algo la  
limita

Potenciar algún recurso,  
comportamiento o creencia, para  
mejorar la calidad de vida

La PNL estudia dos  
ámbitos de  
comunicación

```
graph TD; A[La PNL estudia dos ámbitos de comunicación] --> B[Cómo nos comunicamos con nosotros mismos  
comunicación intrapersonal]; A --> C[Cómo nos comunicamos con los demás  
comunicación interpersonal];
```

Cómo nos comunicamos con  
nosotros mismos  
**comunicación  
intrapersonal**

Cómo nos comunicamos con  
los demás  
**comunicación  
interpersonal**

## MODELO VISUAL

- Personas activas: la imagen es muy importante
- Bastante ordenadas
- Hablan de prisa
- Suelen decir frases como: “a simple vista”, “está bien visto”, “ya veremos”...

- **La persona visual:**

- Se acuerda de los rostros, no de los nombres
- Cuando hablan tienden a mover los ojos hacia arriba
- Tienen sus cosas perfectamente arregladas y no les gusta que les cambien las cosas de lugar



## MODELO AUDITIVO

- Personas tranquilas, no desean llamar la atención
- Cuidan mucho lo que dicen
- Les gusta leer
- Suelen decir: “inaudito”, “llamar la atención”, “oídos sordos”, “palabra por palabra”...

- **La persona auditiva**

- Excelente capacidad de escucha
- Recuerdan las palabras y los nombres
- Hablan con tono tranquilo y armónico
- El movimiento ocular es hacia la derecha y la izquierda (hacia el oído)
- Ruidos estridentes, agudos los ponen de mal humor





## MODELO KINESTÉSICO

- Personas más relajadas y sensibles.
- Les gusta sentirse cómodas.
- Suelen hablar de: “discusión acalorada”, “es un martirio”...

- **La persona kinestésica**

- Se mueve más despacio
- Goza de manera intensa, aunque no lo exprese verbalmente
- Desea la cercanía de las personas. Toca al saludar
- Actividades donde pueda tocar, degustar, sentir algún aroma
- Su mirada tiende a estar hacia abajo a la derecha



# Sincronización

Establecer la misma longitud de onda de nuestro interlocutor

Adoptar gestos y actitudes de la persona con la que hablamos para crear sintonía y confianza



# Sincronización

Tenemos que fijarnos en la posición del cuerpo, movimientos y gestos

Podemos sincronizar a través de la voz, tono, ritmo, volumen...

Reflejar las pausas y los silencios



Imagen Pixabay

## PRINCIPIOS BÁSICOS - PNL

- 1.- El mapa no es el territorio
- 2.- Si otro puede, tú también
- 3.- Todas las generalizaciones sobre las personas son falsas en alguna persona (cada persona es única). Y todas son verdad en alguna persona, porque lo opuesto también es cierto
- 4.- No existen los fracasos, sino los resultados
- 5.- Todo fracaso es información (feedback)
- 6.- Nuestras creencias son filtros de la realidad
- 7.- Si siempre haces lo mismo, siempre obtendrás el mismo resultado

Fuente: Leo Baker & Rosetta Forner. "Coaching personal con PNL"

# Creencias limitantes

“El mapa no es el territorio”

Alfred Korzybski



Imagen Pixabay



# Creencias limitantes

**“Tanto si piensas que puedes, como si piensas  
que no puedes, estás en lo cierto”**

Henry Ford



Imagen Diario El ciudadano

# Bibliografía de interés

- Asociación Española de PNL ([www.aepnl.com](http://www.aepnl.com))
- CARRIÓN LÓPEZ, S.: "Autoestima y desarrollo personal con PNL". Ed. Obelisco, Barcelona 2001.
- CUDICIO, C. : " Las claves para una comunicación mejor". Ed. Gestión 2000, Barcelona 2006
- DILTS, R.: "El poder de la palabra. PNL Programación Neuro Lingüística". Ed. Urano 2003
- DILTS, R.: "Cómo cambiar creencias con la PNL" Ed. Sirio 2013
- MOLDEN, D. y HUTCHINSON, P.: "Cree más en ti con PNL" Ed. Pearson Prentice Hall, Madrid 2009
- YOUNG, P.: "El nuevo paradigma de la PNL. Metáforas y patrones para el cambio", Ed. Urano 2002
- Programa REDES Televisión Española

