



MODULO 6

LA PNL y la Comunicación



La comunicación con PNL implica mucho más que palabras. Hay en ella aspectos verbales y no verbales. Gregory Bateson fue quien primero utilizó las palabras “analógico” y “digital” para aplicarlas a la comunicación. La clasifica en dos niveles: mensajes de contenido, que es el aspecto referencial del mensaje, las palabras que transmiten información. Y mensajes de relación, el aspecto instructivo, cómo decimos lo que decimos, que muestra cómo debe entenderse la comunicación. El aspecto relacional o instructivo de la comunicación proporciona el contexto, es la metacomunicación.

COMUNICACION CON PNL = LA CONGRUENCIA

Bateson considera que lo transmitido analógicamente (conocido como comunicación no verbal) es lo que realmente expresa lo que se piensa y se siente. Las palabras pueden disfrazar pensamientos y sentimientos, pero el cuerpo no. De manera que en caso de discordancia entre el lenguaje verbal y el no verbal habrá que atenderse a lo comunicado por el cuerpo. El modelo de Bateson es binario y permite una sola verificación de incongruencia: mensaje digital vs. mensaje analógico.

Las palabras, por sí solas, son meros sonidos. Ni la palabra “rosa” tiene perfume, ni la palabra “perro” ladra. Son construcciones lingüísticas que usamos para representar y transmitir nuestras experiencias. El lenguaje es mucho más que palabras.

Es en la interacción entre diferentes seres humanos particulares –antes de que podamos incluso hablar de un proceso de individualización en el que nos constituimos como personas- donde aparece una precondition fundamental del lenguaje: la constitución de un dominio consensual.



Hablamos de con sensualidad donde quiera que los participantes de una interacción social comparten el mismo sistema de signos (gestos, sonidos, etc.) para designar objetos, acciones o acontecimientos en orden a coordinar sus acciones comunes. Sin un dominio consensual no hay lenguaje...”

Como podemos ver, la comunicación implica mucho más que palabras. Hay en ella aspectos verbales y no verbales. Gregory Bateson fue quien primero utilizó las palabras “analógico” y “digital” para aplicarlas a la comunicación. La clasifica en dos niveles: mensajes de contenido, que es el aspecto referencial del mensaje, las palabras que transmiten información, y mensajes de relación, el aspecto instructivo, cómo decimos lo que decimos, que muestra cómo debe entenderse la comunicación. El aspecto relacional o instructivo de la comunicación proporciona el contexto, es la metacomunicación.

Bandler y Grinder, por su parte, consideran que cuando existe discordancia entre comunicación verbal y no verbal existe un conjunto de mensajes que denominan “paramensajes”, y que ninguno de ellos se considera meta (o sea, de un tipo lógico más alto) con respecto a los demás. De manera que, en el caso en que la palabra transmita una cosa, y el cuerpo o el tono de la voz otra, estaremos ante una incongruencia de mensajes múltiples, ya que cada uno de estos paramensajes representa un aspecto del mapa mental del comunicador.

En este modelo, ninguno de los mensajes es más válido que otros. Y la manera de resolver la incongruencia es integrando las partes en conflicto.

Investigaciones llevadas a cabo por el profesor en Psicología Albert Mehrabian demuestran que el cincuenta y cinco por ciento (55%) de nuestro mensaje es comunicado corporalmente. El treinta y ocho por ciento (38%) a través del tono de la voz. Mientras que sólo un siete por ciento a través de la palabra (7%).

- COMUNICACIÓN VERBAL: 7%
- COMUNICACIÓN NO VERBAL: 93%

A su vez, la comunicación no verbal se subdivide en:

- CORPORAL: 55% (Gestos, posturas, movimientos, respiración, coloración, expresiones faciales, etc.)
- VOZ: 38% (Volumen, Tono, Velocidad)

Prestar atención al feedback en la comunicación con PNL

Existen muchas formas de saber si nuestro mensaje llegó al interlocutor tal cual como nosotros queríamos que llegue.

Una de ellas es a través de la agudeza sensorial de nuestros sentidos: Ver sus reacciones, cambios en la respiración, microexpresiones, mirada, gestos.

La otra forma es demandando más información: No temas hacer preguntas del tipo “Se entendió lo que te quise decir?” o “Qué fue lo que te quise decir?”. Muchas personas



simplemente se ofenden y te dirán que si lo entendieron pero sus emociones probablemente, sean negativas.

El buen comunicador establece UN LIDERAZGO, haciéndose responsable del intercambio de mensajes, aclarando, preguntando y percibiendo a través de sus sentidos lo que está sucediendo.

En PNL no aceptamos la frase “Yo se lo dije pero no me lo entendió”. Si eso pasa, debemos tomar las riendas y asegurarnos de que el mensaje llegue en la forma en que nos proponíamos originalmente.

COMUNICACIÓN CON PNL – Congruencia en la Comunicación

Cuando una persona emite un mensaje, cuya parte digital (la comunicación verbal) no coincide con su parte analógica (la comunicación no verbal), o alguno de sus canales no conforma un bloque uniforme, se dice que existe una incongruencia y es, normalmente, una señal de conflicto.

Imaginemos por ejemplo, una persona que afirma estar tranquila mientras parpadea rápidamente o mueve su pie o sus manos. Otro ejemplo, es una persona que afirma estar feliz de verte mientras que su cara transmite otro mensaje, por falta de sonrisa o algún gesto en particular que te haga llegar esta incongruencia.

Atento entonces a este tipo de incongruencias en la comunicación, ya que suelen ser pistas muy importantes para detectar el estado presente de la persona, y nos da suficiente información para actuar en forma ecológica (hacer lo mejor en cada situación).

Intención secundaria de los mensajes en la comunicación con PNL

Cuando recibimos un mensaje de la otra persona, debemos aprender a separar el mensaje en sí mismo, de la intención que tiene (esto sería un “metamensaje”).

Definitivamente lo más importante es el metamensaje ya que nos da información sobre la intención del mismo. Reza el dicho: “las palabras se las lleva el viento”. Cuando practicamos programación neurolingüística, no es tan importante lo que nos dicen, sino lo que nos quieren decir.

Por ejemplo, una persona puede señalarte lo hermoso que es su nuevo coche. La intención de este mensaje probablemente sea conseguir reconocimiento. No está mal ni está bien. La mayoría de nosotros tenemos intenciones disfrazadas en los mensajes que damos.

Ni siquiera somos conscientes de ellos. El marido que le quiere enseñar a la esposa lo que debe hacer en el trabajo, probablemente busca obtener su validación. El hijo que le grita a la mamá porque no puede ir a jugar con sus amigos, tal vez necesita de su atención.

Y así seguiría una lista enorme de mensajes ocultos. Esto requiere de mucha práctica.

Supongamos que una pareja salió de día de campo, ella no le estuvo prestando mucha atención, y a él eso no le gustó. Aunque prefirió “guardárselo” para no arruinar el hermoso día



de campo. Cuando llegan a la casa ella rompe sin querer un vaso y él le grita “por qué hiciste eso?”, en una reacción exagerada respecto a lo que pasó.

Ella no va a entender bien porque él está reaccionando de esa forma, después de todo fue sólo un vaso. Lo que tal vez haya pasado es que él estuvo todo el día conteniéndose y ante la menor causa descargó su enojo. Este es un claro ejemplo de una intención oculta en el mensaje. El resultado es un mensaje totalmente incongruente.

EL LENGUAJE CORPORAL Y LA PNL



La **importancia del lenguaje corporal** es muy relevante. Las personas solemos concentrarnos en buscar las palabras adecuadas para nuestros discursos, para con nuestros compañeros de trabajo, líderes, jefes y personal que tenemos a cargo. Sin embargo, es bien sabido que aunque la persona tenga una dialéctica muy desarrollada, sus mensajes pueden interpretarse mal, o simplemente, desagradar. **Aquí reside la importancia del lenguaje corporal**

Y es que esto se debe a que no prestamos debida atención a la forma en decimos las cosas. Por eso, las empresas están cada día más interesadas en que sus empleados aprendan formas más efectivas de comunicarse, de liderar, de llegar a sus clientes, de atender quejas y reclamos, y de expresar sus necesidades de la forma más adecuada. Y esto incluye al **lenguaje corporal**

La importancia del lenguaje corporal es tal, que cuando aprendemos a comunicarnos mejor en el ambiente corporativo, también lo hacemos en el contexto de nuestra familia. La familia y el trabajo son los dos sistemas más importantes para las personas, porque pasamos muchas horas interactuando en ellos, y esto a su vez hace que muchas veces la comunicación comience a tomar códigos y lecturas mentales inadecuadas a raíz del **lenguaje corporal**. Por ejemplo: “Se que cuando pone esa cara está de mal humor”.

Pasamos la mayor parte de nuestro tiempo emitiendo e interpretando mensajes no verbales. Un axioma de la comunicación afirma que no existe la NO comunicación, dado que aunque me quede callado sin hacer nada, igual estoy comunicando. Nuevamente aparece la **importancia del lenguaje corporal**.

Bajo este enfoque la Comunicación no Verbal es mucho más importante de lo que se cree. Si tengo una entrevista con mi jefe, y me hace esperar una hora para atenderme, aunque sea en forma inconsciente, estoy recibiendo un mensaje: “Su tiempo es más importante que el mío”, por ejemplo. Este tipo de mensaje **ES** Comunicación no Verbal, dado que no está expresado en palabras sino en la espera.



Como la comunicación no verbal no tiene un nombre propio, sino que se la denomina por lo que NO ES, todo mensaje o comunicado que no contemple el uso de palabras, en definitiva, es comunicación no verbal. Por eso, está mal llamada **lenguaje corporal**, es mucho más que eso.

Una de las cosas que más nos enriquece del **lenguaje corporal**, es que, por más que sepamos mucho sobre la materia, la Comunicación No Verbal responde a una estructura muy profunda de comunicación. Está íntimamente vinculada con las emociones. Por lo tanto, si quisiéramos controlar nuestro **lenguaje corporal**, deberíamos controlar nuestras emociones. El control emocional es limitado. De hecho la palabra “control” es una jerga adoptada. Lo que se produce en realidad es una “conexión” o “desconexión” emocional.

Actualmente se emplea el término “Gestión Emocional”. Cuando afirmamos que una persona controla sus emociones, en rigor de verdad, lo que se produce es una desconexión. Deja de sentir lo que debería estar sintiendo. En el extremo, estamos hablando de un psicópata. Este perfil sería el más apto para dominar su **lenguaje corporal**.

CONCEPTO DE CONGRUENCIA EN EL LENGUAJE CORPORAL

Por supuesto que existen contextos en donde la comunicación entre los actores es mucho más carente de contenido emocional. En estos casos, teniendo conocimiento y **práctica de lenguaje corporal**, se puede hacer consciente lo que comúnmente realizamos en forma inconsciente. Pero el experto en detectar gestos tarde o temprano puede encontrar indicios de incongruencia. Cuando se encuentra la **incongruencia en el lenguaje corporal**, es donde el experto se focaliza.

CONCEPTO DE LA NORMA EN EL LENGUAJE CORPORAL

Nos preguntamos: En este contexto, en función de lo que esta persona dice, ¿cómo debería estar diciéndolo? Esto se denomina NORMA. Cuando encontramos que el lenguaje corporal se aleja de la norma, estamos ante alguna incongruencia. **No son solo los gestos presentes, sino también los gestos que deberían estar y no están.**

Esta introducción nos ayuda a entender que el lenguaje corporal no solo sirve para detectar engaños. Una persona puede querer mostrarse a gusto con lo que le estoy diciendo cuando en rigor de verdad está totalmente en desacuerdo. En este caso, si tengo conocimiento de Comunicación no Verbal, puede tener indicios de que hay “algo” que está andando mal, y puedo corregir mis mensajes o preguntar al otro si está de acuerdo o no.

Aconsejamos no caer en la sencillez de pensar que porque sabemos lenguaje corporal, podemos saber con exactitud, lo que le pasa al otro. Conocer el lenguaje corporal implica responsabilidad, y como tal, si no quiero meterme en líos debo ser prudente en lo que afirmo con respecto al otro, porque en último caso, aunque tenga razón es mi interpretación, es posible que el otro lo niegue, o peor aún, que ni siquiera se haya dado cuenta.

¿En qué casos es más útil el lenguaje corporal?

Cualquier persona que habla en público puede utilizar sus **conocimientos de Lenguaje Corporal** para detectar si la audiencia está conectada con sus discursos. Por ejemplo, si noto gestos de ansiedad, como mover el pie, jugar con el lápiz, o mover los dedos, como orador estoy recibiendo información muy valiosa respecto a qué algo debo corregir.



En el trabajo en equipo, algunos miembros pueden estar en desacuerdo, pero no manifestarlo. Otros pueden manifestarlo pero de mala manera. En ambos casos, si una organización capacita a sus miembros en Comunicación no Verbal podrían corregir estos problemas. El emisor del mensaje aprendería a detectar las reacciones de los demás y por ende modificar su forma de comunicarse, volviéndose más asertivo. Aconsejamos acompañar estas necesidades de comunicarnos mejor con capacitación para el cambio de los modelos mentales, como por ejemplo, entender que los demás ven, sienten y escuchan diferente a mí.

Tener conocimientos de lenguaje corporal no implica que las personas quieran modificar sus formas. El lenguaje Corporal es extremadamente importante, pero las personas muchas veces ignoramos las herramientas de las que disponemos porque no es más fácil seguir comunicándonos como lo solemos hacer, ya que es lo más cómodo. En mi experiencia personal, cuando se aprende Lenguaje Corporal **se utiliza más para detectar que para corregir mi propia comunicación.**

Una persona llega tarde al trabajo, y su jefe le pregunta qué le pasó. La persona parece congruente y tranquila al responder. Justo cuando menciona dónde estaba, mira para otro lado. Este es un reflejo condicionado. Cuando éramos chicos, si nos tapábamos los ojos pensábamos que el otro no nos podía ver. Hemos crecido, pero el acto de creer que no nos ven porque no te veo, quedó muy adentro en nuestro inconsciente, aunque suprimido casi en su totalidad, excepto por el acto reflejo de mirar hacia otro lado. Es un simple movimiento de ojos.

De vuelta, no significa necesariamente que mienta. Puede significar cierta inseguridad en la respuesta. O en el caso extremo que algo en esa habitación le llamó la atención y por eso desvió su mirada.

Finalmente podemos decir que el estudio del lenguaje corporal requiere de una comprensión profunda. No es un gesto lo que nos da información, es **un microanálisis de la situación**, los gestos, las posturas, las miradas, el tono de voz, micro expresiones faciales y otros factores, lo que hace que se llegue a una conclusión.

QUÉ ES CALIBRAR EN PNL

Calibrar es un proceso que utiliza la PNL relacionado con la percepción. Esto implica el uso de los cinco sentidos de una manera más refinada y adecuada. Calibrar no es como se cree habitualmente, la interpretación de los gestos de las personas, por el contrario, la calibración es el acto de percibir sin asignar un significado específico a lo que se percibe.

La calibración implica dos procesos:

1. La agudeza sensorial: Esto es tomar más consciencia de los actos perceptivos, y amplificar lo que está al alcance de nuestros sentidos. Por ejemplo, reconocer cómo está respirando una persona, observar posición de las piernas y brazos, observar gestos que habitualmente no observaríamos.
2. El ser humano es interpretativo por naturaleza. La calibración intenta separar el acto de percepción (biológico) del acto de interpretación (cognitivo). La calibración invita a la curiosidad, a preguntar a nuestro interlocutor por lo que estamos observando.

QUÉ NO ES CALIBRAR



Hay un marketing respecto a que si sabes calibrar, puedes saber lo que están pensando o sintiendo las personas. Esto es un error. Eso se lo llama **Comunicación No Verbal**. La diferencia radica en asignar un significado. En el caso de la calibración no asignamos significado, sino que observamos incongruencias en la comunicación y preguntamos a nuestro interlocutor por esas incongruencias, o simplemente nos quedamos con la idea de que el mensaje no fue congruente.

EJERCICIO DE CALIBRACION

Puedes aprender a “leer” las reacciones y respuestas de otra persona, utilizando la PNL...Este proceso en la programación neurolingüística se denomina calibrar.

Por ejemplo, cuando estás con alguien ¿te das cuenta si esa persona está de buen ánimo, o en un estado positivo y feliz?.

Si cada vez que conoces a alguien, decides aplicar este recurso de la PNL, obtendrás valiosa información acerca de cómo se encuentra la persona, cuáles son sus particularidades, y este conocimiento te llevará sin duda alguna a enriquecer tu comunicación.

Calibrar es algo que los buenos comunicadores utilizan, y esto a su vez, nutre y amplifica su agudeza sensorial y su poder de observación.

Este recurso de la PNL es utilizado en diversos ámbitos y actividades...en las entrevistas laborales, un buen entrevistador calibra a su interlocutor y puede obtener información muy valiosa para sacar conclusiones acerca del potencial empleado...

En las ventas, se utiliza para captar el estado del potencial cliente y sintonizar con él, y así poder influir en él y cerrar la venta.

Otro ejemplo: si sabes que en el trabajo, el jefe o un gerente, cada vez que se encuentra en un estado de tensión, tiene una postura “de cierre” ,no habla ,tiene el ceño fruncido, o las mandíbulas apretadas...no te conviene en ese momento, pedirle una licencia, o un aumento de sueldo! =)

Los comunicadores eficaces que incorporan estas herramientas de la PNL, aprovechan su poder de calibración, para sacar información, y buscan el momento oportuno para comunicar de manera precisa su mensaje.

Y como se dice comúnmente, la comunicación no es ni más ni menos...que la respuesta que se obtiene.

Es decir, si no te gusta lo que te devuelven... fijate cómo y de qué manera estás emitiendo tu mensaje...

Si por ejemplo vas en un ascensor, o estás esperando comprar en un negocio y decides conversar, es bueno saludar, o hacer un breve comentario y luego calibrar, observar con agudeza la postura ,gestos, la manera en que responde tu interlocutor...

Esto ayuda a desarrollar tu conciencia sobre sus reacciones y sus respuestas.



Y de paso comienzas a cumplir con la actitud correcta que se aprende en PNL :ser nosotros los primeros en asumir la responsabilidad y el compromiso con la comunicación...

Ahora veremos un ejercicio divertido de Calibración...Anímate a realizarlo con un amigo, un familiar, etc.

He realizado este ejercicio básico varias veces en cursos de PNL ,e incluso con amigos y familiares, y resulta muy interesante y divertido. Incluso se pueden intercambiar los roles. Primero calibras tú y luego es la otra persona la que debe hacerlo.

Entonces intenta aplicar este conocimiento práctico de la Programación Neurolingüística para poder “leer” el estado de un amigo/familiar...Es bueno que lo hagas inicialmente con alguien de tu confianza.

Debes ser capaz de distinguir los cambios en su fisiología, al menos los más evidentes, cambios de postura, de expresión del rostro, gestos, color de la piel, respiración, etc.

Anota bien las diferencias que vayan surgiendo.

Ejercicio PNL Para Calibrar Estados

- **Paso 0**

Siéntate frente a tu amigo, y fíjate en su postura inicial al comenzar este ejercicio de PNL. Esto es para saber qué aspecto tiene tu amigo en un estado inicial(o “neutro”).

Para ubicarlo en este estado inicial “0” y calibrarlo, hazle alguna pregunta trivial, y sencilla, como por ejemplo:¿de que color es tu pantalón? O ¿cuántos integrantes tiene tu familia? Etc.

Anota como es su estado, postura, expresión del rostro, etc.

- **Paso 1**

Luego pídele que piense un minuto en alguien que le cae muy bien, alguien que sea de su total agrado...tiene que ser alguien que sea una compañía agradable para él.

Guíalo y dile que preste atención a la “película mental”, que es lo que ve, lo que escucha interiormente, lo que siente...

Debes darle unos instantes para que rememore esa experiencia...Anota cómo se ve tu amigo, cómo es su expresión, su postura corporal, respiración, etc.

- **Paso 2**

En este paso debes proponer una interrupción de estado. La interrupción o “rotura” de estado en PNL es hacer algo totalmente distinto, para cambiar el estado en que se encuentra una persona..



Puedes hacer un llamado a la acción y decirle a tu amigo que se pare y mire por la ventana o puedes hacerle una pregunta sacada de contexto...por ejemplo: ¿de qué color es tu perro?...etc.

- **Paso 3**

Ahora pídele a tu amigo que piense en alguien realmente desagradable para él...alguien con quien no se lleva bien. Alguna persona con la que preferiría no tener nada para compartir .

Pídele que preste atención a las imágenes, sonidos y emociones que

surjan. Dale tiempo para esto...

Nuevamente, calíbralo, observa detenidamente cómo es su respiración, su postura corporal, la expresión de su rostro...Anota los detalles y particularidades de esta segunda observación, de la manera más completa posible.

Debes prestar atención a los mismos parámetros como hiciste en el paso 1 del ejercicio. Si en el paso 1 decidiste observar –por ejemplo- el color de piel ,expresión del rostro de tu amigo, postura corporal, respiración...ahora en este paso debes observar las mismas cosas y anotar cómo se ven ahora.

Secreto Práctico:

A veces y para empezar a practicar desde cero la calibración, puede ser más cómodo para tí pedirle a tu interlocutor , -en este caso tu amigo/familiar- , que cierre los ojos al recordar alguna experiencia. De esta forma puedes calibrarlo con mayor comodidad.

- **Paso 4**

Libera a tu amigo de esa experiencia mental negativa. Aquí nuevamente, debes proponerle una interrupción de estado...Pide a tu amigo que se pare, mire por la ventana o piense en sus vacaciones!

- **Paso 5**

Saca conclusiones...¿Hay diferencias entre ambos estados calibrados? Compara entonces las diferencias en la reacción de tu amigo/familiar ante una vivencia positiva y ante otra negativa...

Algunas personas expresan cambios muy notables entre ambos estados. Hay personas que al pensar en alguien desagradable aceleran su respiración o encorvan un poco la espalda, o se le pone el rostro más “colorado”...

También hay personas que manifiestan cambios muy sutiles...Una mueca, un ceño levemente fruncido, una ceja levantada levemente, una tensión en su rostro...



Personas que pasan de estar relajadas, con la respiración tranquila, a morderse los labios y poner cara de enojo...

Practica este ejercicio de PNL, es muy interesante y te servirá para ampliar tu práctica y tu agudeza sensorial.

¿ERES VISUAL, AUDITIVO O KINESTÉSICO?

Cinco sentidos: olfato, gusto, vista, tacto y oído. **Las personas recibimos información del medio que nos rodea a través de estos cinco sentidos**, ellos son quienes nos permiten interactuar con otras personas y con el medio, ellos quienes nos traen bellezas, incomodidades, placeres y miedos. Pero ¿Todas las personas percibimos estas informaciones del mismo modo?

La programación neurolingüística nos dice que el mundo tal y como lo vemos no existe, somos nosotros quienes lo “reinterpretamos” según nuestra personalidad y según la predominancia de unos sentidos sobre otros.

Esto también tiene que ver con la dimensión de la predominancia cerebral (si nuestra predominancia es la izquierda, por ejemplo, seremos más tendentes a usar la lógica, al orden, pero si utilizamos más el derecho nuestras capacidades serán más creativas, innovadoras y flexibles). En la teoría de la PNL cada persona dispone de un canal sensitivo para entender el mundo y para relacionarse con las personas.

¿Quieres descubrir el tuyo? Aquí un test para ayudarte

TEST DE PNL VISUAL, AUDITIVO O KINESTÉSICO

Es un test de preferencias del lenguaje con el que se pretenden detectar tendencias o preferencias en la comunicación.

En una escala del 1 al 3

Ejemplo de pregunta:



| | |
|--|---|
| <p>3= La descripción que más encaja.</p> <p>2=La segunda descripción que más encaja.</p> <p>1= La que menos se aproxima.</p> | <p>1. Es probable que yo diga que tomo las decisiones importantes...</p> <p>Ejemplo de respuesta:</p> <p>2 según lo que siento</p> <p>1 si sintonizo con ellas</p> <p>3 de acuerdo con mi punto de vista</p> |
|--|---|

1. Es probable que yo diga que tomo las decisiones importantes...

- ... según lo que siento
- ... si sintonizo con ellas
- ... de acuerdo con mi punto de vista

2. Es probable que yo sea influenciado por alguien que...

- ... tenga una voz modulada
- ... tenga buena apariencia
- ... me deje con buena impresión

3. Si quiero saber cómo es una persona...

- ... observo su apariencia
- ... verifico como se siente
- ... escucho su tono de voz

4. Es fácil para mí...

- ... encontrar el volumen y el tono ideal de un equipo de música
- ... escoger muebles muy cómodos
- ... encontrar combinaciones de colores variados

5. Generalmente yo...

- ... sintonizo muy bien los sonidos de los alrededores
- ... soy muy sensible a la calidad de los tejidos que llevo



... me imagino colores vivos cuando miro

una habitación 6. Si la gente quiere saber cómo soy,

deben...

- ... observar lo que llevo puesto
- ... escuchar lo que digo
- ... oír las entonaciones de mi voz

7. Probablemente yo...

- ... escucho los hechos que sabes
- ... veo los cuadros que pintas
- ... sintonizo con tus mensajes armoniosos

8. Generalmente yo creo...

- ... que un hecho es verdadero cuando lo veo
- ... que un hecho es verdadero cuando lo oigo
- ... que las cosas son reales cuando las siento

9. Es normal que yo...

- ... considero primordial el bienestar de mi familia
- ... recuerdo con facilidad las caras, la ropa y los pequeños detalles visibles de mi familia
- ... escucho las entonaciones e inflexiones de cualquiera de las voces de mi familia más allegada, y se inmediatamente quien es

10. Yo aprendo...

- ... a hacer cosas
- ... a escuchar cosas nuevas
- ... a ver nuevas posibilidades

11. Cuando se trata de tomar decisiones importantes, probablemente y decida tomarlas...

- ... sintiéndolas
- ... sintonizando con ellas
- ... si lo veo muy claro

12. Yo recuerdo

- ... muy claramente a un/a amigo/a por el tono de su voz
- ... muy bien a un/a amigo/a por su apariencia
- ... fácilmente a un/a amigo/a cuando lo siento



Resumen del test. Hoja de trabajo

Paso 1:

Copia tus respuestas a cada una de las preguntas del test en la hoja de trabajo que te ofrecemos a continuación. Véase ejemplo.

1. Pregunta muestra



| | |
|--|---|
| | 1. Es probable que yo diga que tomo las decisiones importantes... (En una escala del 1 al 3) |
| <u> 2 </u> K <u> 1 </u> A <u> 3 </u> V | según lo que siento si sintonizo con ellas de acuerdo con mi punto de vista |

TABLA de Resultados

| | | | | | | | | |
|---------------|--|---|---------------|--|---|---------------|--|---|
| Pregunta 1 | | K | Pregunta 2 | | A | Pregunta 3 | | V |
| | | A | | | V | | | K |
| | | V | | | K | | | A |

| | | | | | | | | |
|---------------|--|---|---------------|--|---|---------------|--|---|
| Pregunta 4 | | A | Pregunta 5 | | A | Pregunta 6 | | K |
| | | K | | | K | | | V |
| | | V | | | V | | | A |

| | | | | | | | | |
|---------------|--|---|---------------|--|---|---------------|--|---|
| Pregunta 7 | | A | Pregunta 8 | | V | Pregunta 9 | | K |
| | | V | | | K | | | V |
| | | K | | | A | | | A |

| | | | | | | | | |
|----------------|--|---|----------------|--|---|----------------|--|---|
| Pregunta 10 | | K | Pregunta 11 | | K | Pregunta 12 | | A |
| | | A | | | A | | | V |
| | | V | | | V | | | K |



Tabla de resultados del estilo de procesamiento de la comunicación

Procediendo de izquierda a derecha, copia los números de cada pregunta de la hoja de trabajo del resumen en la casilla de **debajo** de la letra correspondiente de la tabla de resultados.

Véase la muestra.

| Pregunta | V | A | K |
|----------|---|---|---|
| Muestra | 3 | 1 | 2 |
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| 3 | | | |
| 4 | | | |
| 5 | | | |
| 6 | | | |
| 7 | | | |
| 8 | | | |
| 9 | | | |
| 10 | | | |
| 11 | | | |
| 12 | | | |
| Total | | | |

El orden de mi procesamiento de la comunicación es:

Ejemplo:



↑
Más alto

35 V 29 A 21 K

↑
Más bajo

¿CÓMO TE RELACIONAS CON TU REALIDAD?

Pensemos en un ejemplo. Cuando te presentan a una persona, ¿cómo sueles reaccionar? Según la PNL, las personas que utilizan el canal auditivo suelen preferir un “hola ¿qué tal?”. Aquellas que se inclinan por una sonrisa o una expresión gestual de cortesía utilizan más el canal visual. Por último, **aquel que utiliza un [abrazo](#), es más kinestésico.**

Está claro que todos podemos tener una pequeña mezcla de estas tres dimensiones, y que las usamos en diferentes situaciones, pero siempre tendremos una predominancia u otra. **Dependiendo de qué sentido tengamos más desarrollado, nos va a determinar el modo en que adquiramos conocimiento y nuevos aprendizajes.** Nuestros gustos e intereses también están relacionados con estas dimensiones, ya que de algún modo también tiene que ver con nuestra personalidad.

EL VISUAL

Puede que cuando conduzcas te guste escuchar música. Pero es posible que al llegar a la ciudad y al notar que el tráfico se vuelve más denso y complicado te moleste tener la radio encendida, y más si en lugar de música son palabras lo que se escucha. No puedes concentrarte. Este sería un sencillo ejemplo de las personas que utilizan en mayor grado este sentido.

Las visuales tienen un alto nivel de energía, son personas inquietas y observadoras, captan el detalle y muchos de los pequeños aspectos que a otras personas se les pasan por alto. Suelen visualizar imágenes en su mente para poder recordarlas y es común que para hacerlo deban escribirse pequeñas notas o apuntes. Necesitan lugares tranquilos para concentrarse.

EL AUDITIVO

¿Eres de los que suele expresar sus pensamientos en voz alta? ¿Prefieres siempre que otras personas te expliquen las cosas a leerlas tú mismo? ¿Sueles seguir con facilidad las conversaciones de las personas aunque estés mirando a otro lado? Si es así, tu modalidad de procesar la información es la auditiva.

Según las [teorías](#) de la PNL son personas más relajadas, comunicativas y con grandes dotes de **expresión**, les gusta conversar y recuerdan con gran detalle cada una de las palabras que han escuchado.

EL KINESTÉSICO



¿Cuáles son tus pasiones? ¿Te gusta la cocina, el deporte, trabajar al aire libre?

¿Prefieres experimentar las cosas antes de informarte sobre ellas? **La PNL nos dice que las personas kinestésicas, a pesar de ser tranquilas, sienten un gusto especial por [las emociones](#)** y por todo aquello que tenga que ver con las cosas manuales, con experimentar con el tacto, el gusto y el olfato. Son muy expresivas socialmente, de las que buscan la cercanía, los abrazos... el contacto físico.

Un kinestésico no tiene especial interés por los detalles como pueden ser las personas más “visuales”, pero eso sí, es más espontáneo y con tendencia a buscar emociones en primera persona.

Para concluir, está claro que todos nosotros tenemos unos trazos de todas estas dimensiones, pero lo interesante dentro de la perspectiva de la PNL es que el modo en que entendemos la realidad, está íntimamente relacionada con nuestra [personalidad](#) y también con nuestros sentidos.