

A spiral-bound notebook with a silver pen resting on it. The notebook is light blue and the pen is silver with a blue nib.

Comunicación y

PNL



Sistemas de Gestión

UTN.BA

FACULTAD
REGIONAL
BUENOS AIRES

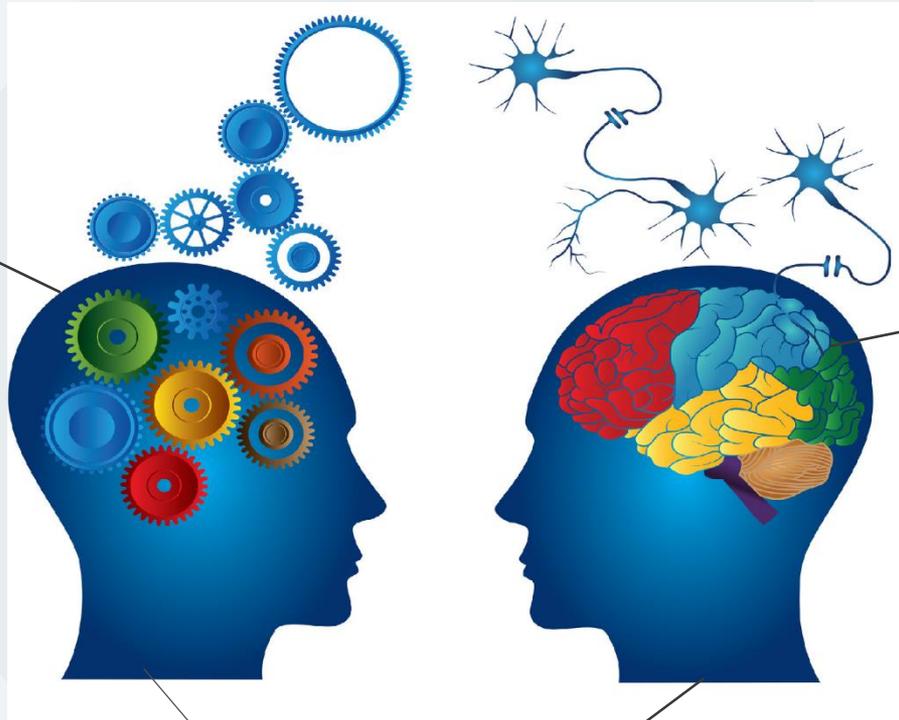
Temario

- ✓ ¿Qué es P.N.L.?
- ✓ Conceptos de Comunicación e Influencia de P.N.L.
- ✓ Principios de la P.N.L.
- ✓ Canales y Filtros Comunicacionales
- ✓ Lenguaje Verbal Vs. Lenguaje Corporal
- ✓ Modelos y Mapas Mentales
- ✓ Sistemas Representacionales
- ✓ Rapport
- ✓ ¿Cómo aplicamos P.N.L. para Liderar y Negociar?



¿Qué es la P.N.L?

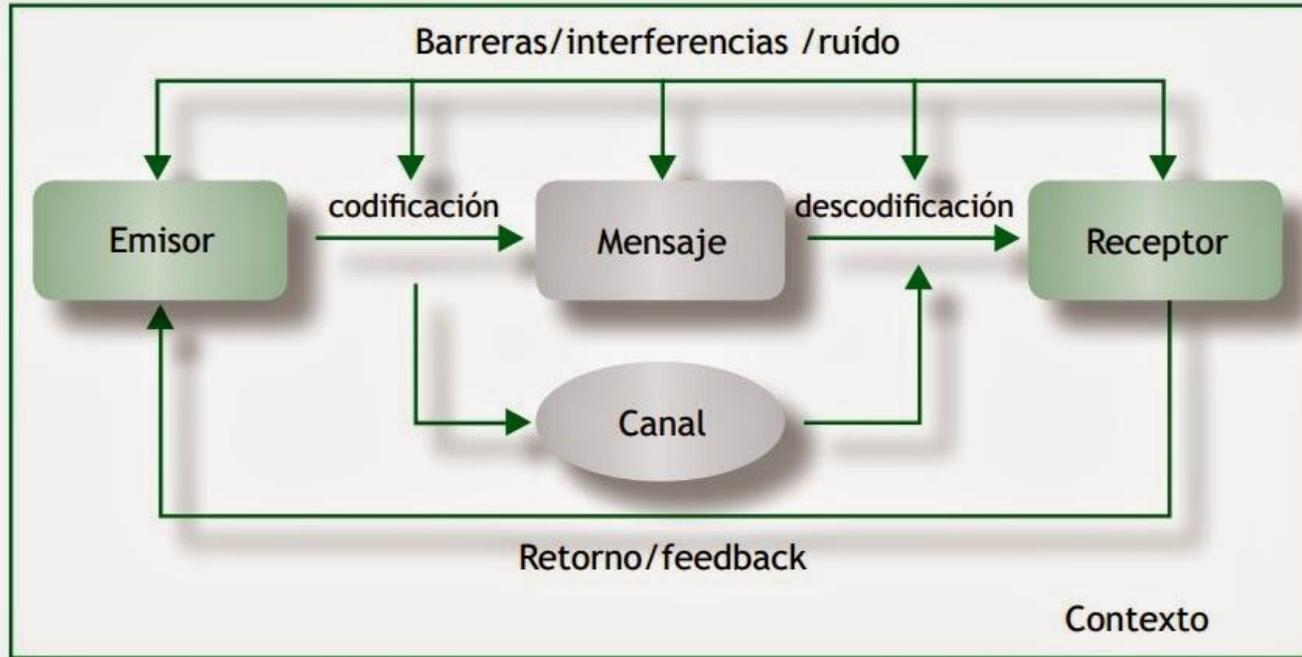
Cómo me preparo...



...mentalmente

...para la comunicación!

Comunicación



Principios de la P.N.L

Toda conducta es adaptativa

La persona es diferente de su comportamiento

El comportamiento mostrado y su intención son cosas diferentes.

El significado de la comunicación es su resultado

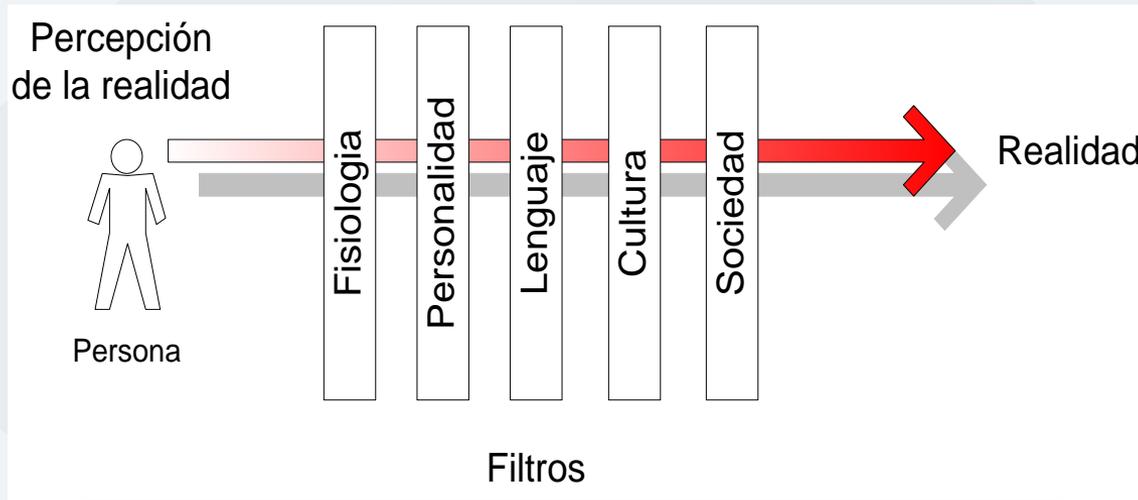
Para resultados diferentes, acciones diferentes

Toda conducta comunica: es imposible NO comunicar

“Es imposible NO comunicar”



Canales y Filtros Comunicacionales



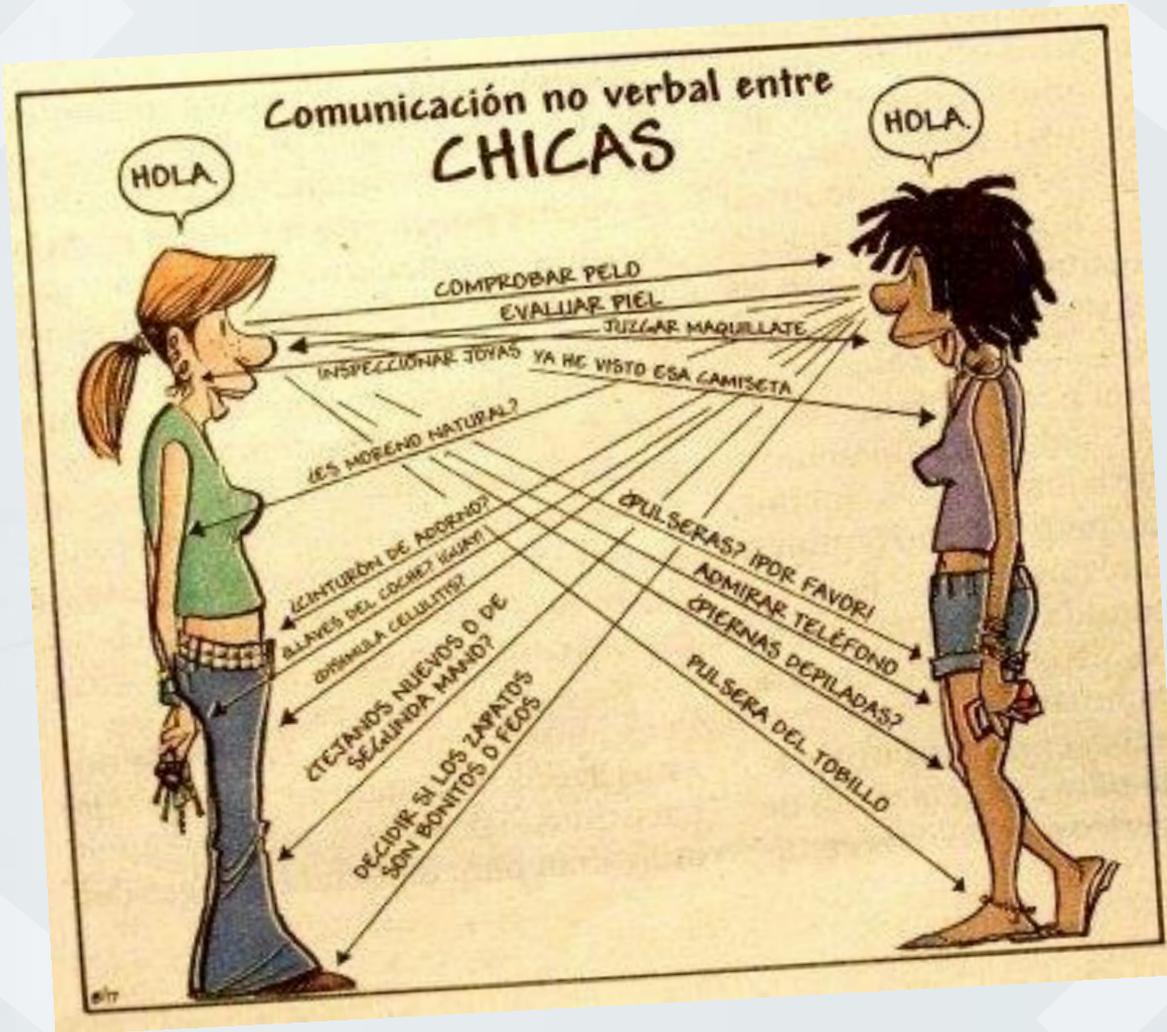
Formas de Comunicación

Comunicación
Externa



Comunicación
Interna

Lenguaje Verbal vs. No Verbal



Analicemos un caso

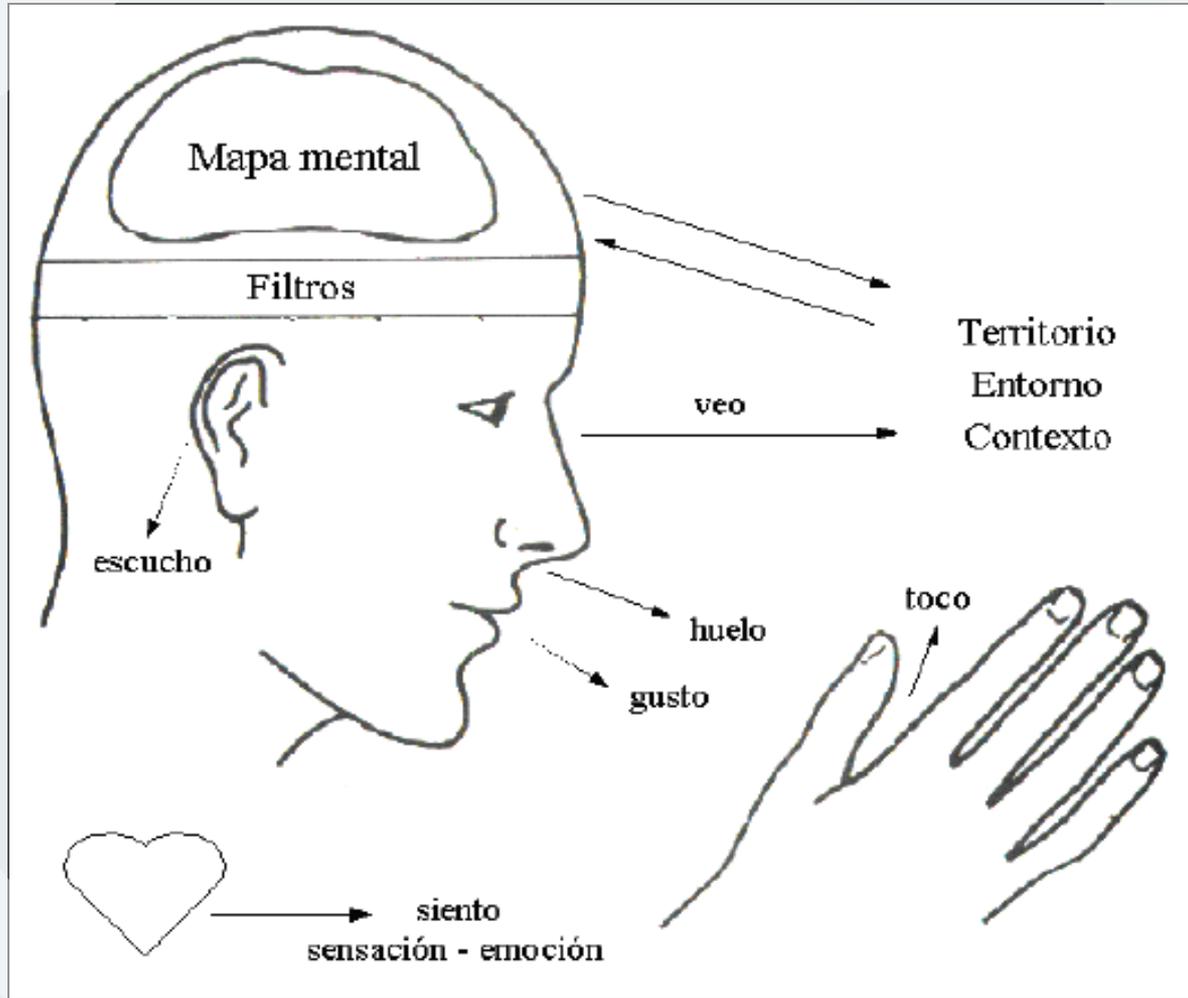
Mapas Mentales



El mapa no es el territorio



Construyendo Nuestros Mapas Mentales



Cultura

Biología

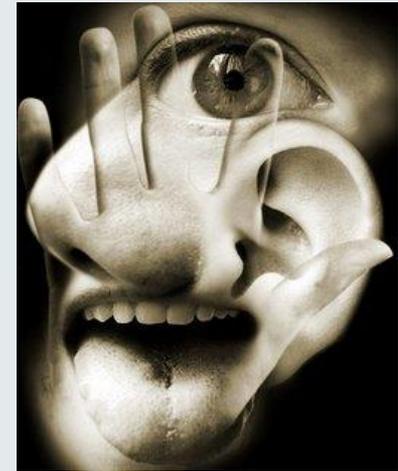
Historia

Lenguaje

Descubramos un Mapa Mental...



Sistemas Representacionales



Sistema Representacional Visual



Rápido y alto
"Mis ideas están difusas"
"El futuro es negro"
"No lo veo claramente"
"Brillante"

- Imágenes
- Varias cosas al mismo tiempo

- Necesitan mirar y ser mirados
- Gesticulan mucho
- Movimientos rápidos
- Cabeza hacia adelante y hombros hacia arriba

Sistema Representacional Auditivo



Tono Medio
"Suenan bien"
"Oídos sordos"
"Escuchá lo que decís"
"Aplaudo tus esfuerzos"

- Ordenado y secuencial
- Una cosa por vez

- Necesitan escuchar y ser escuchados
- Buscan palabras precisas
- A veces suspira
- Cabeza y hombros en posición media

Sistema Representacional Kinestésico



Lento y Bajo
"No huele bien"
"Una discusión acalorada"
"Pisó fuerte"
"El dulce sabor del éxito"

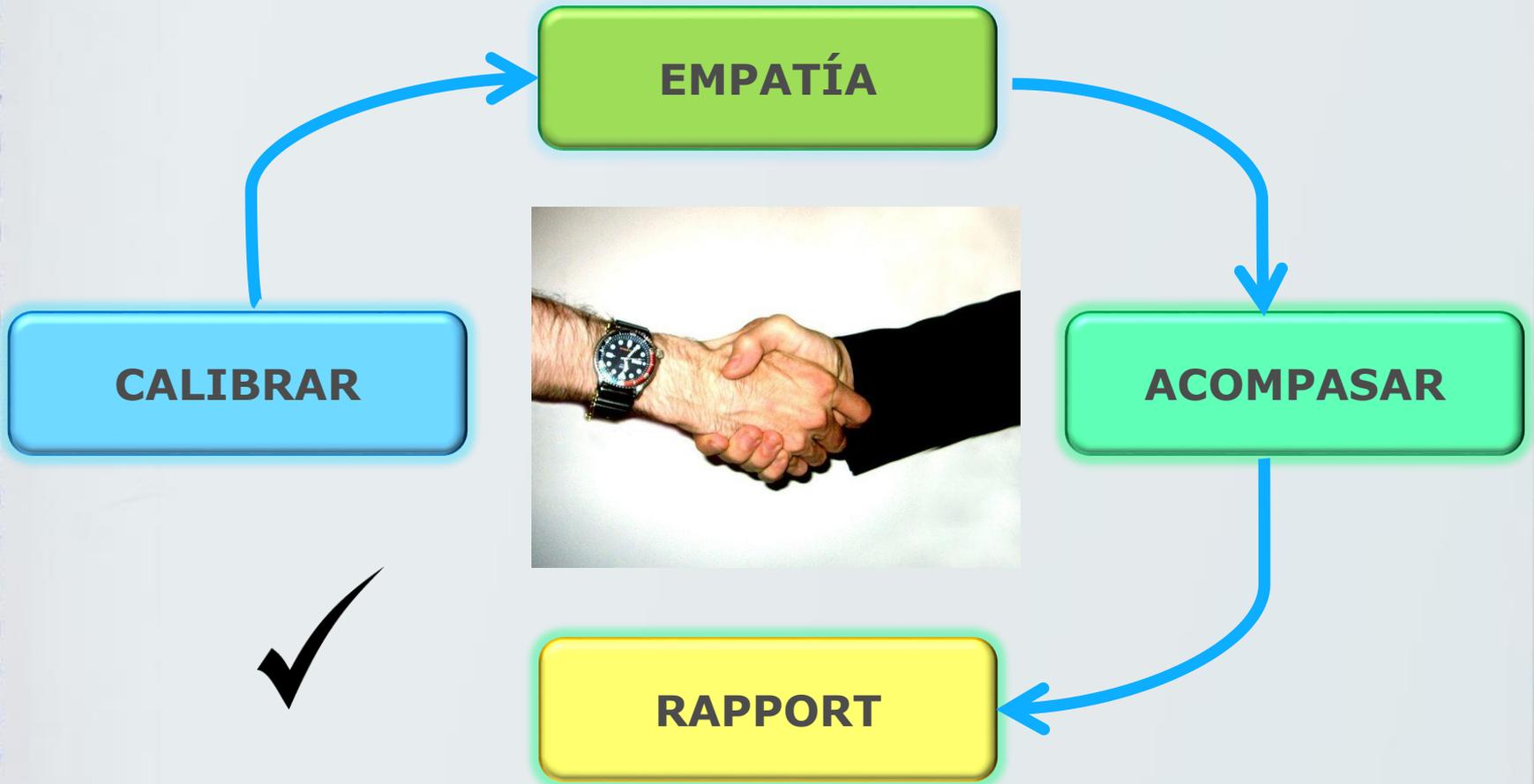
- A través de lo que sienten
- Perciben estados internos

- Buscan el contacto corporal
- Se motivan participando
- Gesticulan consigo mismos
- Cabeza y hombros hacia abajo. Relajados

Sistemas Representacionales



Rapport



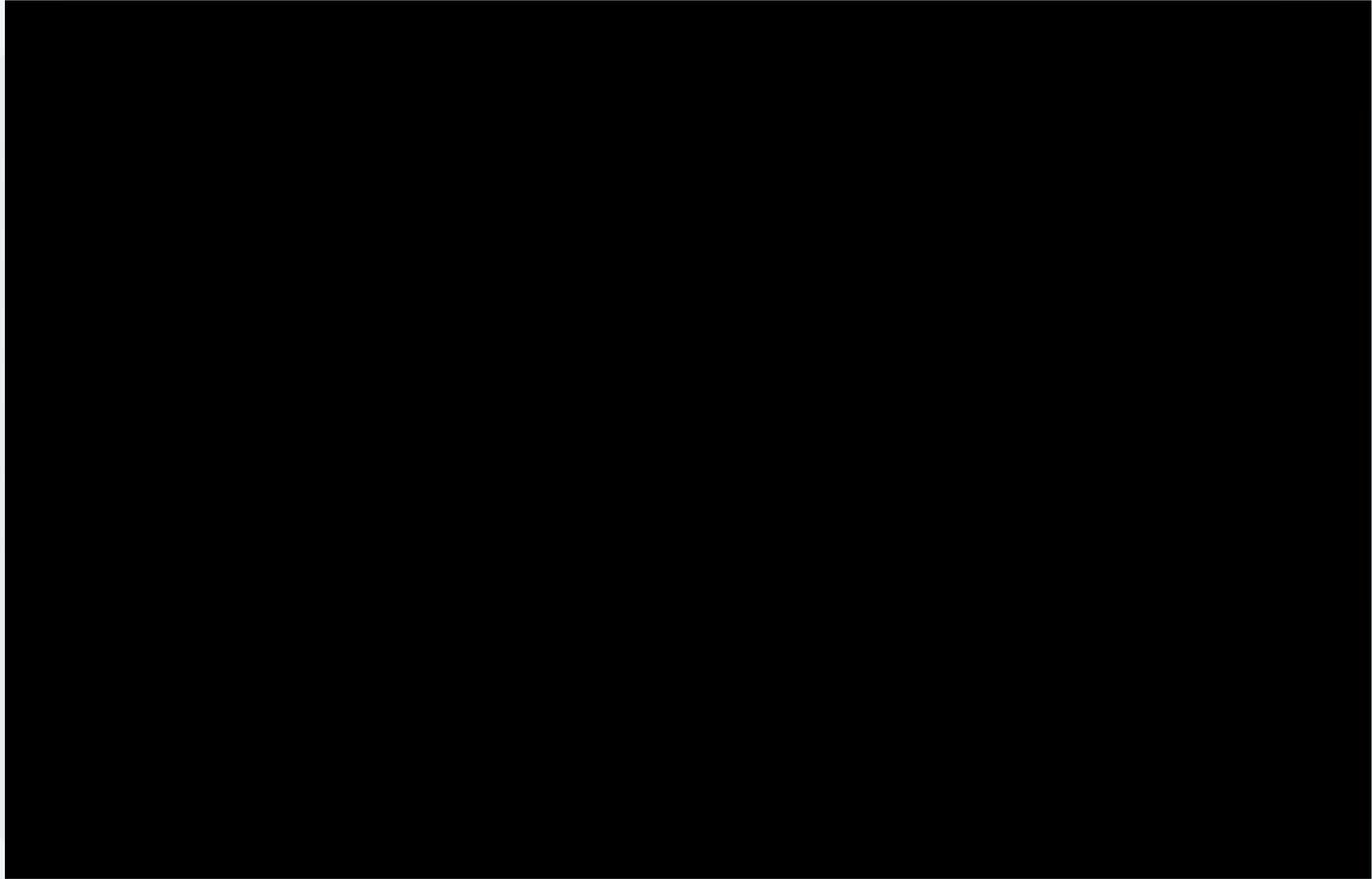
Accesos Oculares



Mejor con Rapport...



...o sin Rapport?



Otras Herramientas Asociadas a P.N.L.



Anclaje



Reencuadre



Inducción

Aplicando P.N.L. para Liderar y Negociar



Mejorar mis
habilidades de
liderazgo

Obtener buenos
resultados al
negociar



Conclusión

Tan solo hay tres grupos de personas: los que hacen que las cosas pasen, los que miran las cosas que pasan y los que preguntan qué pasó. Nicholas Murray Butler

El cerebro no está diseñado para obtener resultados, sino para seguir indicaciones. Si uno sabe cómo funciona el cerebro, puede programar sus propias indicaciones. Si uno no lo sabe, alguien más lo hará. Richard Bandler

Preguntas...



¡Gracias!

Gràcies!

Thank you!

DANKE!

Merci!

你很

Links a los Videos Utilizados en la Presentación:

La Mirada de Papa

<https://www.youtube.com/watch?v=23FgnIYBFLU>

Quién es Quién?

<http://www.foxplay.com/ar/watch/320592963815>

Mario y la Princesa

<https://www.youtube.com/watch?v=kAwQNO4IGY0>

Olorcito a Ahorro

<https://www.youtube.com/watch?v=mjWAXX4XLbs>

Resultados con Rapport

<https://www.youtube.com/watch?v=gYLuYMa0Rk4>

Resultados sin Rapport

<https://www.youtube.com/watch?v=qetlukhttpVo>