



EDUCACCIÓ

PNL y comunicación asertiva

Modulo PNL y comunicación.

Guillermo Carrión

Mindfulness, Coaching & PNL y Formación

www.guillermocarrion.es



La comunicación humana

“Entre lo que pienso, lo que quiero decir, lo que creo decir, lo que digo, lo que quieres oír, lo que oyes, lo que crees entender, lo que entiendes, existen nueve posibilidades de no entenderse”.

Niveles de escucha

Nivel 1 : te escucho y a la vez escucho una voz interna, estoy pensando a la vez en lo que me digo. “Me estará ocultando algo, con quien habrá estado...” “ Estoy aquí pero estoy en mis pensamientos. Estoy en mi.

Niveles de escucha

Nivel 2, Nivel 1 + escucho lo que dices, lo que no dices, veo que emoción hay detrás de eso, veo los gestos, estoy más conectado con la persona. Es el nivel de escucha de los enamorados.

Completamente enfocado en la otra persona.

Niveles de escucha

Nivel 3, Nivel 2 + alguien que escribe, alguien mueve una mano, conexión con la energía o la vibra del sitio, del espacio.

Estamos circulando por los 3 niveles, para escuchar bien hemos de estar en 2 o en 3. Si nos vamos al 1 no importa, lo importante es saber que me estoy yendo al **Nivel 1** y vuelvo.

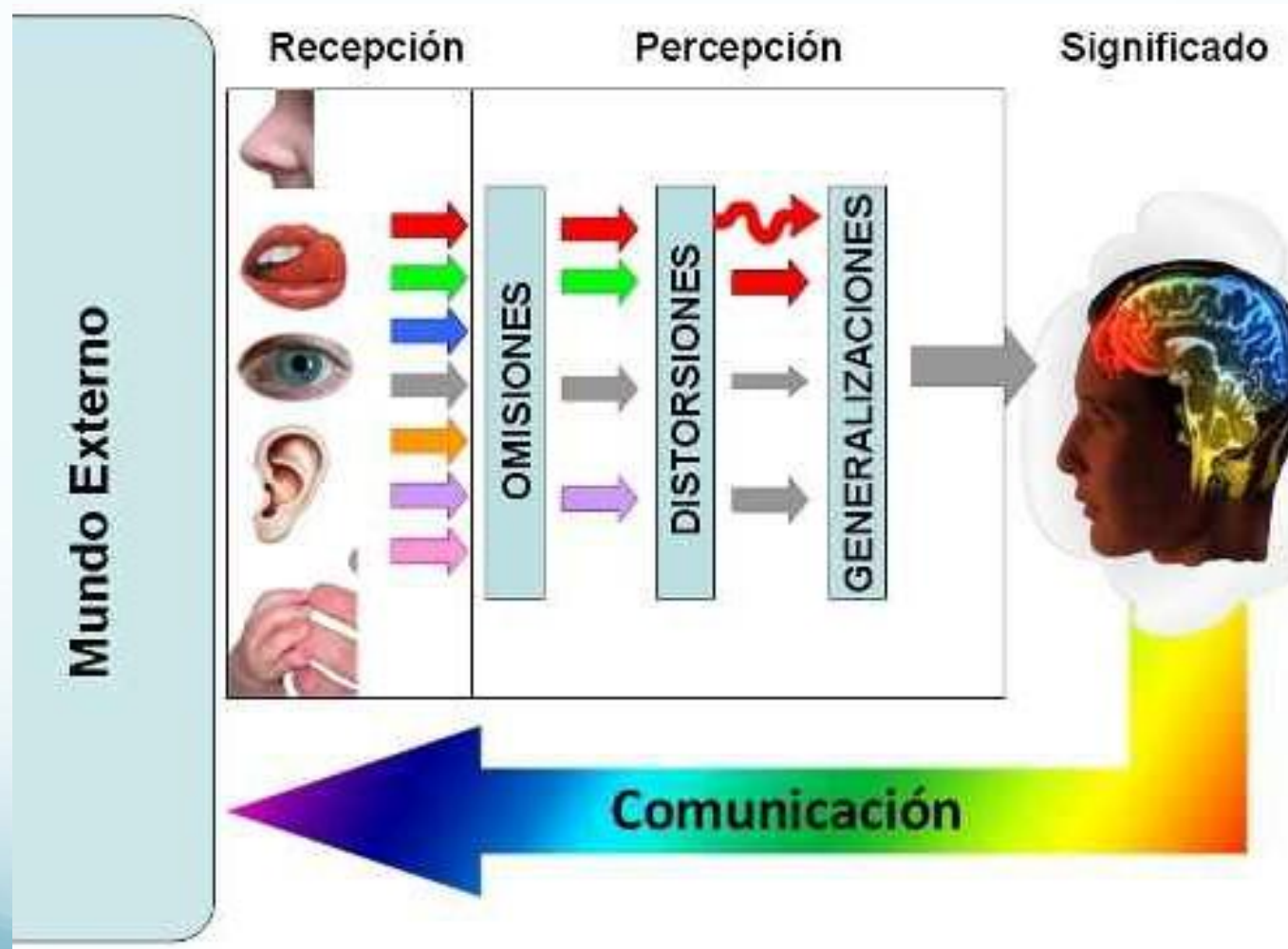
La comunicación humana

Cuando **percibimos** la realidad, lo hacemos a través de los **5 sentidos**, e inconscientemente aplicamos una serie de **filtros** a esa **información**.

Una vez filtrada, a esa información le asignamos un **significado**.

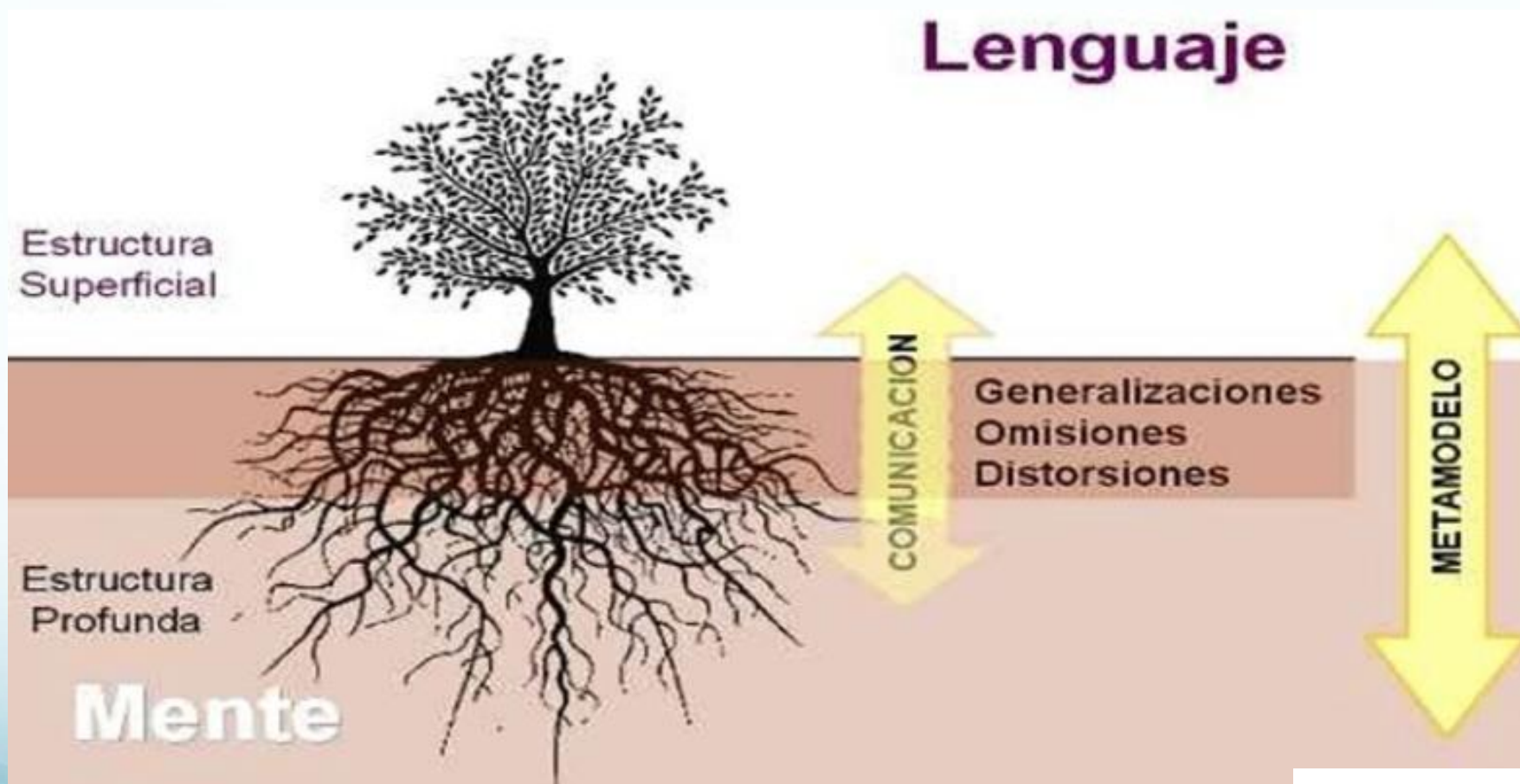
Esos **filtros perceptivos** que aplicamos al captar la realidad, vuelven a estar presentes cuando comunicamos nuestra percepción a otras personas.

La comunicación humana



**"No vemos las cosas tal
como son, las vemos como
somos nosotros"**

El metamodelo del lenguaje



Los efectos de estos filtros en la comunicación se clasifican en tres categorías:

- **Generalizaciones:** Para no tener que dar todos los detalles (siempre, nunca, nadie, todo, la gente, la vida, el trabajo, el dinero, los pobres...)
- **Omisiones:** Seleccionamos solo una parte de la información que recibimos o queremos transmitir y que es la que se supone que mas importa (Estoy confuso, me gusta esa chica, el es el mejor, nadie me respeta...)

- **Distorsiones**

Interpretamos el mundo en función de nuestro mapa y damos por sentado que es así, para mi y para el resto.

Genera relaciones causa-efecto en función de mi experiencia.

- ✓ Todo el mundo piensa que soy malo.
- ✓ Me pone de los nervios.

El metamodelo del lenguaje

En PNL llamamos **metamodelo del lenguaje** a un conjunto de preguntas que, a partir de lo que dice una persona (“**estructura de superficie**”), nos permiten reunir información precisa sobre **la experiencia** de esa persona (significado de la situación, “modelo de mundo”, o “**estructura profunda**”). Con el fin de conseguir comprender de forma precisa cómo es el “modelo del mundo” que ha construido esa persona sobre la situación.

El metamodelo del lenguaje

Las preguntas del metamodelo, nos ayudan a **recuperar** esa **información que falta**, o que la otra persona transmite de forma **distorsionada**.

Estas preguntas indagan sobre lo que dice la persona, para tener información precisa de su experiencia y comprender mejor su modelo del mundo, para esa situación.

¿Para qué el metamodelo del lenguaje?

Este modelo de comunicación es útil al menos en tres niveles diferentes:

Conocer el “mapa” de la otra persona

Ayudar a “ampliar su mapa” a la otra persona


Ayudar a la otra persona a “ablandar” y cambiar creencias limitantes.

También puede utilizarse con uno mismo, aplicándolo a nuestro propio diálogo interno.

El metamodelo del lenguaje

Generalizaciones  **Especificar**

Omisiones  **Completar**

Distorsiones  **Clarificar**

El metamodelo del lenguaje

	Tipo	Ejemplo	Desafío
Eliminación	Omisión	No me respetan	¿Específicamente quiénes?
	Comparación	Es peor	¿Peor con relación a qué?
	Verbo Inespecífico	Si siguen así	¿Quiénes? ¿Específicamente seguir como?
	Índice Referencial	Algunos	¿Quiénes específicamente?
Distorsión	Nominalizaciones	El amor es todo	¿Qué clase de amor? ¿Todo en cuanto a?
	Causalidad	Su amor me mata	¿El amor de quién? ¿Cómo te mata?
	Lectura Mental	Tu me entiendes	¿Qué exactamente crees que yo entiendo?
	Presuposiciones	No me ama	¿Específicamente cómo es que no te ama?
Generalización	Cuantificador	Todos/siempre	¿Todos? ¿Siempre?
	Operadores	No puedo	¿Qué te lo impide?
	Concreción	No es bueno	¿Quién lo dice? ¿Cómo no es bueno?



Eficaz y elegantemente

- Mantener la empatía y tono de voz suave.
- No te desvíes del objetivo.
- Uso de suavizantes antes de las preguntas “Me puedes decir...”, “Tengo curiosidad...”, “Tengo interés en saber...”, “No se si...”
- Recapitula de vez en cuando empleando las palabras más significativas.

...Quién controla su mente, controla su vida...

Vigila tus Pensamientos; se convierten en tus Palabras.

Vigila tus Palabras; se convierten en tus Acciones.

Vigila tus Acciones; se convierten en tus Hábitos.

Vigila tus Hábitos; se convierten en tu Carácter.

Vigila tu Carácter; se convierte en tu Destino.