

# Programación Neurolingüística - PNL

**P**rogramación  
**N**euro  
**L**ingüística



## TEMARIO

**Módulo I: Introducción a la Programación Neurolingüística**

**Módulo II: Cuerpo y mente. Introducción**

**Módulo III: Sistemas representacionales**

**Módulo IV: Comunicación verbal y no verbal**

**Módulo V: Entrenamientos de oratoria**

Jueves 05/08, 12/08, 19/08, 26/08 y 02/08

**Docente: Dr. Ing. Gabriel Maresca**  
[gabrielmaresca@gmail.com](mailto:gabrielmaresca@gmail.com)

# MÓDULO III

## SISTEMAS REPRESENTACIONALES

# Agenda



## Módulo III: Sistemas Representacionales

- ∅ Técnicas Básicas de PNL
- ∅ Sistemas de Representación Sensorial

## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

*Identificar las diversas expresiones del lenguaje (verbal o no verbal). Es decir, reconocer los diferentes estados mentales y emocionales y la discrepancia entre pensamientos y emociones (negativas o positivas).*

### 1- Calibración

**“Calibración”** reconocer los movimientos oculares, la dilatación de la pupila, detectar los diferentes tonos de voz, el ritmo cardíaco, las contracciones inconscientes de la piel y los poros, etc.

Reconocer el **MAPA o Modelo del Mundo** de la persona. Es decir, **calibrar** su estado interno al descubrir el comportamiento y la conducta asociada a ese estado mental u emocional, con el objeto de **comprender** a la persona.

## GUÍA PARA IDENTIFICAR LOS CAMBIOS Y LOS ESTADOS EMOCIONALES

### **LA RESPIRACIÓN**

- Ritmo: equilibrado o descontrolado, lento o suave.
- Forma: Abdominal o pectoral
- Volumen: suficiente o insuficiente

### **MOVIMIENTOS OCULARES**

- Vr: hacia arriba en dirección a la izquierda
- Vc: hacia arriba en dirección a la derecha
- Ar: lateralmente hacia la punta final del lado izquierdo del ojo
- Ac: lateralmente hacia la punta final del lado derecho del ojo
- K: hacia abajo en dirección a la izquierda
- Di: hacia abajo en dirección a la izquierda

## GUÍA PARA IDENTIFICAR LOS CAMBIOS Y LOS ESTADOS EMOCIONALES

### **DILATACIÓN**

- De la pupila
- Del labio inferior.

### **MICRO-EXPRESIONES FACIALES**

- Ademanos o de gestos de duda, temor, ira, inquietud, tensión, relajación, emoción, alegría, felicidad, amor.

### **POSTURA CORPORAL**

- Simetría
- Orientación
- Inclinación o ladeo

### **POSICIÓN DE LA CABEZA, MOVIMIENTOS DE LA MANO**

- Movimientos de afirmación
- Movimientos de negociación
- Gestos con las manos y los dedos

## GUÍA PARA IDENTIFICAR LOS CAMBIOS Y LOS ESTADOS EMOCIONALES

### **TONO MUSCULAR**

- *Tensionado o relajado*
- *Gestual y expresivo*

### **TEMPERATURA, HUMEDAD DE LA PIEL Y COLORACIÓN**

- *Transpiración: sudoración, dilatación y coloración de los poros.*

### **LA VOZ**

- *Ritmo: pausado o acelerado*
- *Timbre: agudo o grave*
- *Tono: suave o áspero*
- *Volumen: alto o bajo*

### **SUBMODALIDADES O PREDICADOS VERBALES**

- *Visual: percibe su mapa a través de lo que puede observar*
- *Auditivo: percibe su mapa a través de lo que puede escuchar*
- *Kinestésico: percibe su mapa a través de lo que puede sentir*

## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

### 2- Reencuadre

La **capacidad** de aprender a ubicar el posible marco de referencia de una persona a través del recuerdo, así como también de la imaginación, con la intención de cambiar el significado de un determinado **marco de referencia**, bien sea de un acontecimiento vivido o creado. Cambiando así el tamaño, el olor, el calor, el sabor, la forma, la dimensión, el clima, entre otras percepciones sensoriales, permitiendo cambiar el estado emocional, las respuestas, las conductas y el comportamiento de un determinado individuo, **generando una nueva o mejor experiencia de vida positiva** en relación al mismo suceso.

**Se basa en la metáfora de que nuestra mente subconsciente batalla entre sí, para controlar ciertos estados emocionales, pensamientos y acciones en el individuo.**

**Objetivo:** entrenar a la parte de nuestra mente subconsciente que causa un comportamiento limitante. A través de ejercicios conscientes producir un nuevo estado deseado de recurso consciente que resulte más positivo.



## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

### Reencuadre - Aplicación de la técnica:

**Primero:** identificar el comportamiento limitante o auto-saboteador que se desea reencuadrar.

**Segundo:** iniciar la comunicación intrapersonal con la persona que está causando dicho comportamiento limitante, para identificar la causa que produce a tal conducta. **(por ejemplo posponer hacer las cosas).**

**Tercero:** una vez identificado el comportamiento a reencuadrar preguntarle a la mente subconsciente cuál es el resultado o intención positiva de dicha conducta para identificar en que se sostiene tal creencia. **(por ejemplo posiblemente la parte positiva de dicha intención, es que le permite a la persona evitar pasar por un acontecimiento de dolor frente a una posible situación de fracaso).**

## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

### Comenzando el proceso de reencuadre:

**Cuarto:** Preguntarle a la mente subconsciente si hay otras maneras más apropiada para lograr obtener un resultado más efectivo ante la misma situación. Y plantearle que te ofrezca 3 nuevas opciones, alternativas o estados deseados de recursos que te permitan lograr un mejor resultado. **(siguiendo el ejemplo podría proponer: 1- procurar tomar acción en el momento oportuno. 2- hacer que las cosas sucedan en el momento inmediato o 3- disfrutar del proceso y de la recompensa por haber logrado el objetivo deseado).**

**Quinto:** al momento de tener un acuerdo con la mente subconsciente de las opciones, conductas o alternativas más conveniente ante la situación a corregir o mejorar. Visualice a sí mismo viviendo esa misma situación en el futuro. Pero esta vez, introduciendo conscientemente uno de los tres comportamientos acordados previamente.

## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

### Comenzando el proceso de reencuadre:

**Sexto:** Visualice viviendo la situación varias veces hasta que se sienta cómodo con los resultados obtenidos. Para ello, intente estimular sus 5 sentidos y de activar todos sus canales sensoriales. Es decir, vinculando las sensaciones, emociones, y procesos internos al estado deseado de recurso que desea incorporar.

**Séptimo:** Una vez que haya logrado el objetivo, si percibe que ya ha incorporado el estado deseado de recurso adecuadamente, verifique y luego vuelva a repetir el ejercicio si fuera necesario hasta tener la plena certeza que ha superado la situación positivamente.

*Si ya ha asimilado los nuevos patrones de conductas acordados previamente, y siente que ya incorporó los estados deseados de recursos, puede dar por finalizado el ejercicio con éxito.*

## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

### 3- Anclaje

Es el proceso mediante el cual, un ESTÍMULO externo sensorial, se asocia con una conducta o RESPUESTA que se desea adquirir. Por ejemplo: tocarse alguna parte del cuerpo específica cada vez que desea sentirse bien, hacer un gesto concreto, declarar algunas palabras claves, visualizar algún suceso, recordar una melodía o la combinación de varios elementos a la vez.

También es posible establecer un estímulo externo (anclaje) y vincularlo intencionalmente con una experiencia, con el propósito de ALTERARLA o REVIVIRLA EN EL MOMENTO QUE UNO QUIERA.

El **ANCLAJE** es un proceso sensorial que te permite transformar emociones negativas en sensaciones positivas. Cuando creas un **anclaje** programas una **respuesta** para responder positivamente a un determinado **estímulo** cuando lo necesites.

## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

### Pasos para crear un anclaje:

**Primero:** identificar el estado emocional que deseas obtener.

**Segundo:** recuerda un momento particular de tu vida, en que hayas sentido el estímulo – respuesta que deseas inducir.

**Tercero:** crea el estado deseado utilizando la visualización, la imaginación, los recuerdos o la sugestión.

**Cuarto:** establece el anclaje. Fíjate como el estado emocional deseado llega a un “momento cumbre” y luego comienza a decaer. Repetir el procedimiento 5 veces y en cada momento cumbre, crea un ancla que sea una señal kinestésica (sensorial), mientras al mismo tiempo decretas una palabra clave o frase que induzca el estímulo deseado auditivo, y finalmente visualiza una imagen potente o trae un recuerdo a tu mente que represente el estado visual. Estos 3 anclajes deben ser personales y donde sólo tú te sientes identificado.

**Quinto:** repite el punto 4 cinco veces para consolidar el anclaje creado.

## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

### 4- Rapport (acompasar)

Proviene del francés "rapporter", que significa llevar a cabo algo.

El **Rapport** es adaptar o acomodar una cosa a otra para establecer simpatía, sintonía, afinidad y concordancia tanto en el lenguaje verbal como el no verbal con respecto a la relación interpersonal que existe entre individuos, a fin de crear una conexión con el mapa de la otra persona. Si existe **Rapport** la comunicación tiene mayor fluidez, produciendo así, una armonía y **Acompasamiento** tanto entre sus cuerpos como en sus palabras y fisiologías.

**Rapport** es la ciencia que nos permite sentirnos cómodos con los demás, y al mismo tiempo, hacer que los demás se puedan sentir cómodos con nosotros. El proceso a través del cual se puede establecer empatía y contacto con otras personas en un nivel consciente e inconsciente al mismo tiempo.

## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

Las técnicas “*Leading*” y “*Calibrar*” son herramientas que facilitan el Rapport.

**Leading:** significa guiar a una persona.

**Calibrar:** significa conocer a una persona a través del lenguaje verbal y no verbal. Saber su estado de ánimo y tenerlo presente en todo el proceso de la comunicación.

El **leading** nos permite guiar la interacción mientras que la **calibración** nos permite confirmar si estamos realizando correctamente el **Rapport**

## TÉCNICAS BÁSICAS DE LA PNL

### Pasos para establecer correctamente la técnica de Rapport:

**Primero:** ser conscientes de la importancia de producir una buena primera impresión.

**Segundo:** Crear una armonía plena entre nuestro lenguaje verbal y no verbal. Una coherencia entre lo que decimos, y en el cómo actuamos es de vital importancia a la hora de crear Rapport.

**Tercero:** hablar de manera similar en el mismo lenguaje utilizado por nuestro interlocutor, sin utilizar palabras o frases fuera de contexto.



## Sistemas Representacionales

**Sub-modalidades:** son variantes de los sistemas representacionales que determinan cómo nuestro cerebro clasifica y codifica las experiencias que recibimos.

### Visual – Auditivas – Kinestésicas

#### Características principales

##### **Los Visuales**

Todas las personas que prefieren los Estímulos Visuales y que se identifican más claramente con “Lo que ven y distribuyen a través del sentido de la vista”

##### **Los Auditivos**

Todas las personas que prefieren los Estímulos Audibles y que se identifican más con las palabras, los sonidos, las narraciones y las descripciones habladas, se sienten más identificados con “Lo que escuchan y pueden oír melodiosamente”

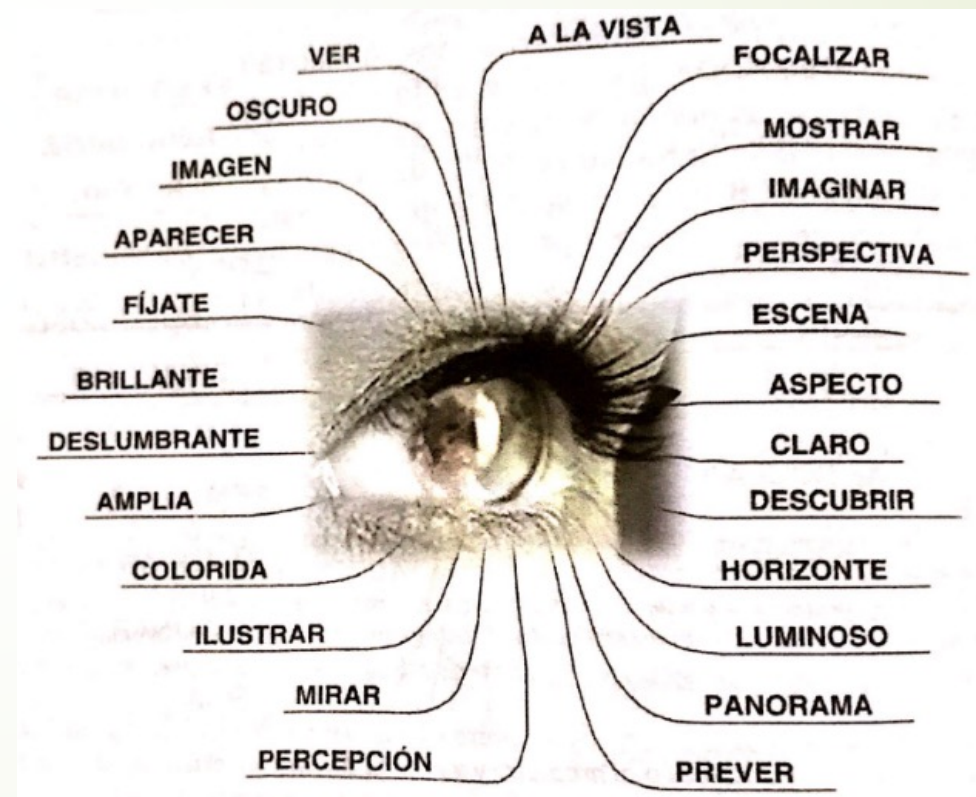
##### **Los Kinestésicos**

Todas las personas que prefieren los Estímulos Sensoriales y que se identifican más con el contacto corporal y las aproximaciones cercanas entre las personas conocidas, se interesan de alguna manera en sus sensaciones. Se sienten más cómodos con “Lo que sienten y perciben a través de las emociones”

## Sistemas Representacionales

### Las Personas Visuales

- ✓ Generalmente tienen una postura y gestos corporales muy expresivos.
- ✓ Una respiración visible.
- ✓ Tendencia a hablar a un ritmo mayor a lo normal, y usar palabras y frases entrecortadas.
- ✓ Tienen un volumen o tono de voz más alto que los demás.
- ✓ Acostumbran a mirar hacia arriba para enfocar la creación de imágenes mentales.
- ✓ Tienen capacidad de pensar en muchas cosas al mismo tiempo.
- ✓ Cuidan su aspecto físico y apariencia.



## Sistemas Representacionales

### Las Personas Visuales – Canales de Representación en el Lenguaje

Generalmente se expresan con sub-modalidades tales como:

- ✓ “MIRA”
- ✓ “Necesito que me aclares tu enfoque sobre lo que ves en esta situación”
- ✓ “VEO lo que quieres decir”
- ✓ “Me da la sensación que este negocio será grande”
- ✓ “Mirándolo detenidamente me atrae el precio de esta prenda”
- ✓ “Desde mi punto de vista creo que tenemos la misma visión del proyecto”
- ✓ “Parece una excelente oportunidad para ir a la playa el cielo está despejado”
- ✓ “Para mí es perfectamente claro que acabo de observar”
- ✓ “Puedo visualizar lo que estás describiendo mi amor”
- ✓ “Lo que está a simple vista no necesita anteojos”
- ✓ “Tengo la imagen clara de cómo debe ser mi próxima entrevista”
- ✓ “Mostrarme el lugar donde queda el restaurante”
- ✓ “Percibo que tendrás un futuro brillante en esta empresa”
- ✓ “Si hubieras visto lo mismo que yo...”
- ✓ “Me gusta el cine”

## Sistemas Representacionales

### Las Personas Auditivas

- ✓ Generalmente tienen una postura equilibrada.
- ✓ Una respiración normal.
- ✓ Tendencia a hablar de manera ordenada ya que son de pensamientos secuenciales. Es decir, transmiten una idea por vez, antes de continuar con otra.
- ✓ Tienen un volumen o tono de voz más moderado que los demás.
- ✓ Acostumbran a mirar verticalmente hacia los lados lo que le facilita orientarse en la construcción de sonidos audibles.
- ✓ Tienen capacidad de recordar y asociar sonidos lo que les faculta tener buen oído para la música.



## Sistemas Representacionales

### *Las Personas Auditivas – Canales de Representación en el Lenguaje*

*Generalmente se expresan con sub-modalidades tales como:*

- ✓ *“Wuao suena bien”*
- ✓ *“Me agrada lo que dices”*
- ✓ *“Escúchame lo que te tengo que decir”*
- ✓ *“me suena de maravilla tu idea”*
- ✓ *“Eso se escucha buenísimo”*
- ✓ *“Háblame sobre esa chica o chico”*
- ✓ *“Te digo lo que oí al hablar con Luis”*
- ✓ *“Me resuena esa idea”*
- ✓ *“Lo que me comentas lo oigo y no lo creo”*
- ✓ *“Dime lo que quieres decirme”*
- ✓ *“Presta atención a lo que te digo”*
- ✓ *“Por decirlo así”*
- ✓ *“Recuerdo la melodía”*
- ✓ *“Me encanta la música”*
- ✓ *“Cuando dices eso de esa manera me enamoras, dímelo nuevamente porfa”*

## Sistemas Representacionales

### Las Personas Kinestésicas

- ✓ Generalmente suelen ser personas muy intuitivas. Su comportamiento suele ser sereno y tranquilo. Su postura algo relajada y en actitud de reflexión.
- ✓ Una respiración es profunda y calmada.
- ✓ Tendencia a hablar a un ritmo más lento a lo normal.
- ✓ Utilizan mucho el toque físico y las proximidades al hablar
- ✓ Tienen un volumen o tono de voz bajo o modesto.
- ✓ Acostumbran mirar hacia abajo para conectarse con su sexto sentido y canales sensoriales.
- ✓ Tienen capacidad de llorar, emocionarse, deprimirse o alegrarse fácilmente.
- ✓ Expresan sus emociones espontáneamente.



## Sistemas Representacionales

### **Las Personas Kinestésicas – Canales de Representación en el Lenguaje**

Generalmente se expresan con sub-modalidades tales como:

- ✓ “Siento que estás en contacto con lo que expreso”
- ✓ “Es muy práctico hacerlo así”
- ✓ “Tengo la sensación de que deberíamos hacerlo de esta manera”
- ✓ “Quiero sentirme siempre a tu lado”
- ✓ “Yo también aprecio lo que me decís”
- ✓ “Tengo el pensamiento en una sola dirección”
- ✓ “Hay que ser firmes y tener los pies sobre la tierra para tomar esta elección”
- ✓ “Siento que hay una fuerte conexión entre nosotros”
- ✓ “Por el momento todo va sobre ruedas”
- ✓ “A todo dar”
- ✓ “Me encanta el baile”
- ✓ “¿Hola, cómo te encuentras?”
- ✓ “Excelente con actitud positiva y buenas vibras”

# Claves de Acceso Ocular

24

Son los movimientos laterales, verticales y horizontales que realizamos a través de nuestros ojos mientras producimos activando de manera natural los sistemas representacionales. Un proceso que hacemos la mayor parte del tiempo de manera inconsciente o involuntaria.

Objetivo: determinar en cada momento cómo una persona construye su experiencia. (el mapa del mundo que está siendo utilizada por una persona en un momento determinado).





## Actividad 3

### **Técnicas Básicas PNL y Sistemas Representacionales**

- 1- Seleccione una de las técnicas básicas de PNL, realice una práctica y luego fundamente la experiencia.
- 2- Con cuál de los tres Sistemas Representacionales se encuentra más identificado. Fundamente su respuesta.



**FIN DE LA UNIDAD**