



COACHING CON PNL

❑ ¿Cómo hacer operativo eso que llamamos “la escucha plena”?

Calibración y rapport

❑ ¿En qué consiste pensar?

Sistemas representacionales y submodalidades

❑ ¿Cómo llevar la empatía a su máxima expresión? ¿Cómo hacerlo sin perder la “asertividad”?

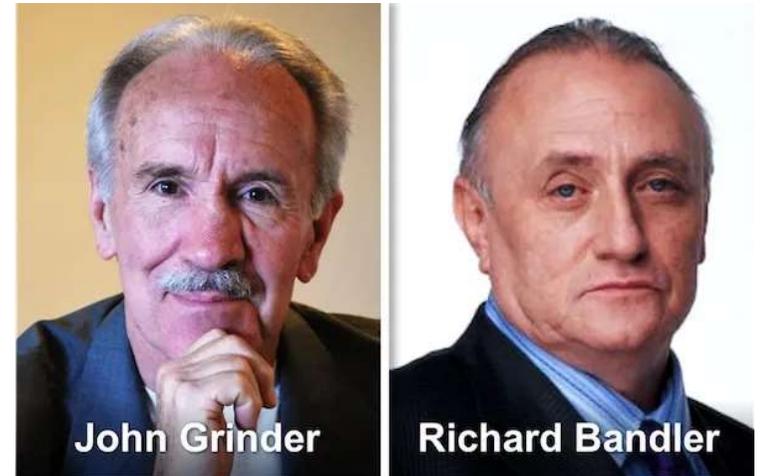
Las posiciones perceptivas. Asociación y disociación

❑ ¿Cómo grabar los aprendizajes? ¿Cómo evitar los hábitos que te hacen daño?

El anclaje

La PNL tiene sus orígenes en la década del '70 en la Universidad de California, en Santa Cruz, EEUU, donde **Richard Bandler** (matemático, terapeuta gestáltico y experto en informática) y **John Grinder** (lingüista) estudiaron **patrones de comportamiento comunicacional, para desarrollar modelos y técnicas que pudieran explicar las estrategias de excelencia de la comunicación humana.**

El origen de su investigación fue su curiosidad por entender cómo a través de la comunicación verbal y no verbal se producían cambios en el comportamiento de las personas.



Modelaron a 3 excelentes comunicadores:

"La estructura de la magia"

Milton Ericckson
(1901. Nevada)



Hipnosis

Virginia Satir
(1916. Wisconsin)



Terapia sistémica

Fritz Perls
(1893. Berlin)



Terapia Gestalt

DEFINICIÓN

PNL: Programación Neurolingüística

Programación se refiere a nuestra aptitud para organizar ideas y acciones con el fin de producir resultados aplicando programas de comportamiento.

Neuro Hace referencia a los circuitos mentales de nuestros cinco sentidos. Mediante ellos tomamos contacto con el mundo, procesamos, le damos sentido a la información y actuamos de conformidad con ello

Lingüística se refiere a los medios de comunicación humana, tanto verbal como no verbal, y el modo en el que las palabras y frases reflejan nuestros modelos mentales

*“Una de las maneras que la PNL representa es enfocar el aprendizaje humano...**básicamente desarrollamos maneras de enseñarle a la gente a usar su propia cabeza**” (Bandler, 1.982).*

QUÉ NOS PROPORCIONA

- Estrategias para comunicarnos de forma excelente con nosotros mismos y con los demás.
- Capacidad de comprensión de lo que nos rodea y de reacción ante nuevos retos.
- Herramientas para detectar lo que hacemos bien y replicarlo en cualquier momento
- Estrategias para empatizar y entender al otro.
- Trabajar desde el potencial que todos llevamos dentro.

PRESUPOSICIONES

Los cimientos del Coaching y de la PNL están erigidos sobre una serie de presuposiciones (creencias) sobre nosotros mismos y el mundo en que vivimos

Las presuposiciones si se toman “como si” fuesen ciertas o verdaderas, pueden constituir recursos que nos ayudarán a optimizar nuestra vida y nuestras relaciones con los demás y con nosotros mismos.

PRESUPOSICIONES DE PNL PARA COACHING

- El mapa no es el territorio
- No hay fracasos, sólo nuevo feedback
- El significado de la comunicación es el proporcionado por el receptor
- Cuerpo y mente son un sólo sistema
- Si quieres comprender, actúa
- Todos los comportamientos tienen una intención positiva
- La persona tiene todos los recursos internos que necesita o puede crearlos
- La persona toma la mejor decisión que tiene a su alcance con los recursos de que dispone
- La persona que mejor se adapta ejerce más influencia en el sistema
- Es posible modelar comportamientos exitosos. Si una persona puede hacer algo, puede modelarse y enseñarse.

RAPPORT



RAPPORT

“Rapport” es un término usado para definir la relación que existe entre dos o más personas que están **“sincronizadas”**, es decir, sienten familiaridad entre ellos o se sienten muy cómodos respecto a las otras personas.

En PNL se denomina también “Acompasar”

RAPPORT NO VERBAL



EJERCICIO

RAPPORT VERBAL



CALIBRACIÓN

DEFINICIÓN: Calibración es la habilidad de captar las sutilezas del lenguaje corporal.

Una de las cosas más importantes en la calibración es distinguir si hay **congruencia o incongruencia**.

A la hora de calibrar no nos podemos fiar solo de la comunicación verbal, si no que tendremos que fijarnos en la comunicación no verbal y contrastarla con lo que nos dice.

Las presuposiciones de la PNL que se relacionan con escucha, calibración y rapport:

- **Cuerpo y mente son un sólo sistema**
- **El mapa no es el territorio**
- **El significado de la comunicación es el proporcionado por el receptor, es la respuesta que obtienes.**

¿Cómo vas a aplicar lo aprendido?

Tareas para la “Escucha plena”

Tareas para establecer “Rapport”

Tareas para la “Calibración”

¿En qué consiste pensar?
¿Qué sucede cuando pensamos?

ejercicio: “piensa en cómo piensas”
(cómo recuerdas y cómo construyes)



SELECTIVE ATTENTION TEST

<https://www.youtube.com/watch?v=vJG698U2Mvo>

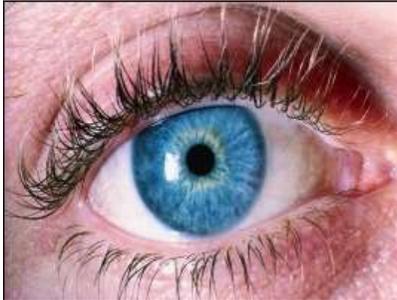
Sistemas Representacionales: La importancia de los sentidos

Percibimos la “realidad” el mundo exterior a través de nuestros sentidos. Por nuestra manera de **filtrar** la información que recibimos, nuestras limitaciones y creencias, sólo observamos una ínfima parte de la realidad.



No importa lo que vivimos, sino cómo nos lo representamos (**cómo pensamos**) a través de nuestros cinco sentidos: visual, auditivo, kinestésico (tacto, gusto y olfato).

SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN



VISUAL: Percibo la realidad recuerdos e imaginación mayoritariamente con imágenes



AUDITIVO: Percibo la realidad, recuerdos e imaginación principalmente con sonidos



KINESTÉSICO: Represento la realidad principalmente con sensaciones físicas (olfato, gusto y tacto)

¿ Para qué detectar el sistema de representación?

Conociendo el sistema de representación que mantiene nuestro interlocutor, podremos entenderle mejor, y a su vez entender mejor su “mapa”, comunicándonos desde su sistema representacional, para crear sintonía, rapport, influir, negociar, vender, gestionar el conflicto, convivir...

En definitiva, se trata de adaptarnos a la estructura de pensamiento del otro.



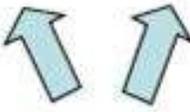
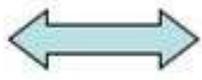
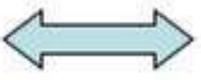
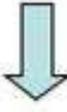
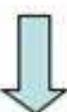
¿Y cómo detectamos los sistemas representacionales que usamos?

Con los predicados verbales

VISUAL 	AUDITIVO 	KINESTESICO 
VER IMAGINAR ENFOCAR APARIENCIA HORIZONTE PINTORESCO VERLO CLARO BRUMOSO MOSTRAR LUMINOSO VISIBLEMENTE A PRIMERA VISTA APARECER ESCLARECER	ESCUCHAR ME SUENA ME PREGUNTO ESTAR A TONO RESONANTE MENCIONAR SUENA FUERTE SOY TODO OÍDOS DISCUTIR TE ESCUCHO GRITAR HABLAR ARMONÍA LO HE ODIO	CÁLIDO ACOGEDOR ABURRIDO APAGADO COJO LA IDEA LO PILLO FRIALDAD SIGO LA CORRIENTE SUAVE PESADO TIENE FUERZA INSENSIBLE SÓLIDO FIRME

¿Y cómo detectamos los sistemas representacionales que usamos?

Con el lenguaje no verbal

	Movimientos ojos	Voz Tono, volumen	Tensión muscular	Respiración	Postura y gestos
V 				 Alta y rápida	<ul style="list-style-type: none">•Hombros altos•Cabeza hacia delante•Parpadeo y movimientos rápidos•Se señala los ojos•Manos muy móviles
A 					<ul style="list-style-type: none">•Hombros balanceados•Cabeza hacia atrás•Movimientos intermedios•Se señala los oídos•Usa palabras precisas
K 					<ul style="list-style-type: none">•Hombros bajos•Cabeza firme•Movimientos lentos•Se señala y toca el cuerpo•Habla despacio

¿Y cómo detectamos los sistemas representacionales que usamos?

Con los movimientos oculares



Ejercicio movimientos oculares

- ¿De qué color son los ojos de tu madre?
- ¿Cuál es el paisaje que más te gustó en tu último viaje?
- ¿Cuál de tus amigos tiene la voz más agradable?
- ¿Cuál es la habitación más oscura de tu casa?
- Tararea internamente tu canción favorita
- ¿Qué se siente al caminar descalzo sobre la arena caliente?
- ¿Cuál es la parte de tu cuerpo en la que más sientes el enfado?
- ¿Cuál es el sabor de tu comida favorita?

Ejercicio de las tres casas

Imagina por un momento que estas buscando una casa para comprar. ¿Cuál de estas te interesa mas?

La **casa 1** es pintoresca y posee un notable esplendor. Puedes ver que tiene un jardín muy cuidado y colorido, con árboles, césped y arbustos de variados tonos de verde. La casa es muy luminosa y acogedora. Toda ella tiene un brillo muy especial. Desde la perspectiva del gasto en calefacción, es muy soleada. Lo único, que no la veo preparada para fiestas infantiles.

La **casa 2** es agradable y silenciosa. Está situada en una zona alejada del tráfico y del ruido. Su organización es única, está diseñada como si fuera una orquesta bien afinada, y el jardín y las zonas exteriores hablan por sí mismas. La casa tiene todas las características que cualquiera le pide a este tipo de hogares y nos han dicho que este constructor tiene un nivel de calidad en sintonía con el precio.

La **casa 3** ha sido bien construida por una empresa con una sólida reputación. Es acogedora gracias a todos los detalles que han incorporado los dueños anteriores. Es amplia y uno se siente inmediatamente a gusto en su bien diseñada sala de estar. El jardín te ofrece una buena oportunidad para practicar la jardinería o simplemente para dar un paseo y tener la sensación de estar viviendo en el campo.

Las Submodalidades

Las submodalidades constituyen los elementos básicos de nuestros procesos mentales.

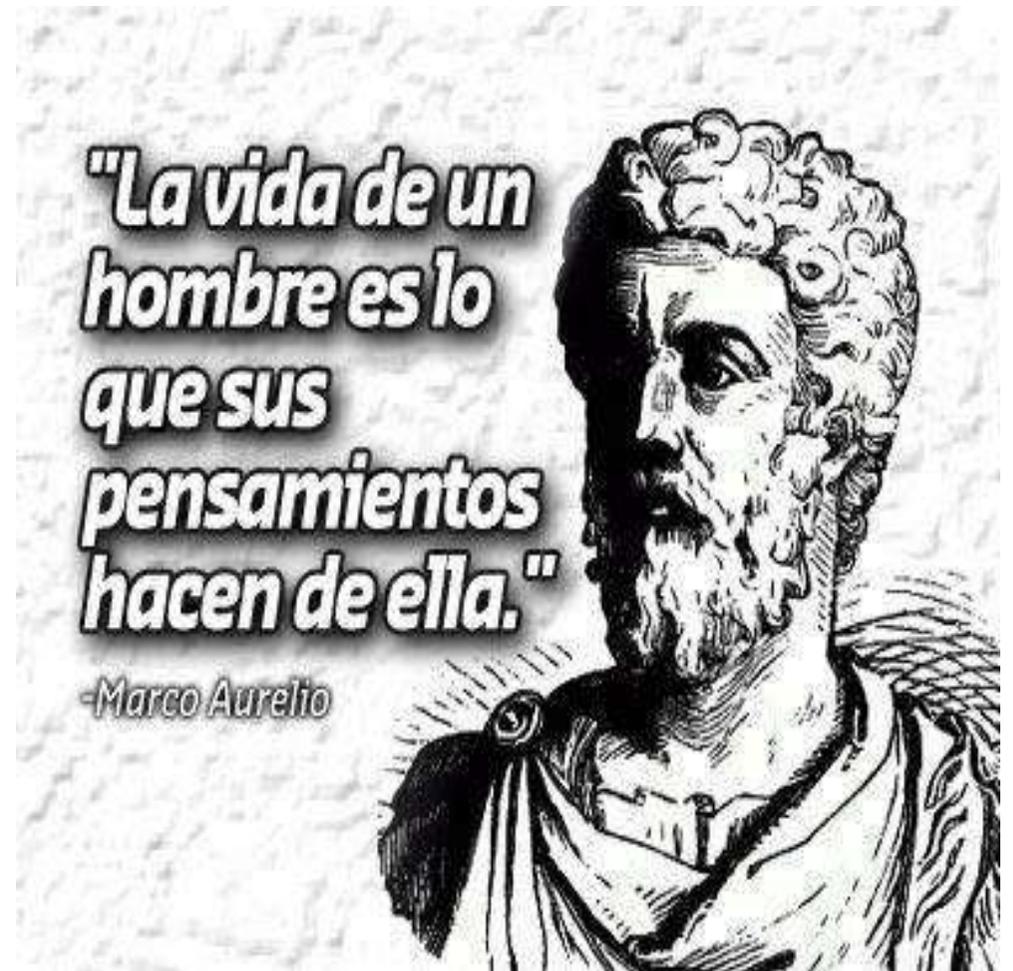
Son los ladrillos que conforman los sentidos



Las Submodalidades

Lo que nos dice la PNL es que todos los seres humanos atravesamos experiencias positivas y negativas de nuestra vida, pero lo que nos diferencia es nuestro modo individual de asimilarlas, la forma de grabarlas en nuestra memoria y recordarlas.

Lo que puede marcar la diferencia -con nosotros mismos- es lo que decidamos hacer con nuestros recuerdos y pensamientos



Las Submodalidades



Las Submodalidades

El cambio de una submodalidad en PNL nos puede dar el control sobre nuestra experiencia interna.

Son una de las formas de añadir flexibilidad a nuestro pensamiento.

Cuando cambiamos la codificación en nuestra forma de pensar estamos cambiando el significado.

Las Submodalidades



Ejemplos de Submodalidades Visuales

Brillo: ¿La imagen es oscura o clara?

Distancia: ¿La imagen está lejos o cerca?

Color: ¿La imagen está en blanco y negro o es colorida?

Enfoque: ¿La imagen es borrosa o nítida?

Tamaño: ¿La imagen es pequeña o grande?

Posición: ¿La imagen se ve desde arriba, abajo, izquierda o derecha?

Movimiento: ¿Observa una imagen estática o hay movimiento en el recuerdo?

Enmarque: ¿La imagen está enfocada en una sola área o es panorámica (se observa todo de una vez)?

Asociación: ¿Ve la imagen “a través de sus ojos” o “afuera de su cuerpo”?

Ejemplos Submodalidades Auditivas

Volumen: ¿El volumen de los sonidos es alto o bajo?

Ritmo: ¿El ritmo de los sonidos es rápido o lento?

Dirección: ¿De qué posición en el espacio vienen los sonidos?
Se puede escuchar adelante, atrás, izquierda, derecha, etc.

Voz: ¿Escuchas tu voz o es de otro/s ¿de quién?

Forma de voz: ¿susurro o grito?

El sonido es: ¿estridente, retumba, envolvente, equilibrado...?

Ejemplos Submodalidades Kinestésicas

Posición en el cuerpo: ¿En qué lugar del cuerpo se concentra la sensación?

Peso: ¿Se siente ligero o pesado?

Presión: ¿Se siente tenso o relajado?

Intensidad: ¿El sentimiento es intenso o despreocupado?

Respiración: Rápida , entrecortada o pausada

Ejercicio

¿Cómo cambiar el pensamiento con las submodalidades?

Ejercicio

Dime lo que ves, ¿Cómo es la imagen?

¿La imagen es pequeña o grande?

¿La imagen está lejos o cerca?

¿La imagen está en blanco y negro o en color?

¿La imagen es borrosa o nítida?

¿Estática o en movimiento?

¿Estás dentro de la imagen o fuera de ella? (asociado o disociado)

Dime lo que oyes, ¿Hay sonidos? ¿palabras?

¿Alto o bajo?

¿Viene en una dirección o lo oyes a tu alrededor?

¿Continuo o discontinuo?

¿Agudo, grave, normal?

Dime lo que sientes ¿Cómo son tus sensaciones?

¿Tenso o relajado?

¿Ligero o pesado?

¿Respiración rápida o pausada?

¿En qué parte del cuerpo lo sientes?

Las presuposiciones de la PNL que se relacionan con Sistemas de representación y submodalidades

- **El mapa no es el territorio**
- **El significado de la comunicación es el proporcionado por el receptor, es la respuesta que obtienes.**
- **La persona tiene todos los recursos internos que necesita o puede crearlos**

¿Cómo vas a aplicar lo aprendido?

Tareas para ¿cómo piensas? Sistemas representacionales

Tareas para utilizar submodalidades, ¿en qué te pueden ayudar?

¿Cómo llevar la empatía a su máxima expresión?

¿Cómo hacerlo sin perder la “asertividad”?

Así como piensas y sientes...te comunicas

¿Cómo piensas?

Cuento Celestino Fernández

**JUICIOS
PRESUPOSICIONES**

Ejercicio Asociación / Disociación

Posiciones perceptivas

Piensa en un conflicto que hayas tenido (o mantengas)
con una persona



Posiciones perceptivas

Todos nosotros, en algún momento, adquirimos una "posición" determinada en una experiencia y generalmente estamos ubicados en PRIMERA persona, **asociados** a la vivencia y experimentando todo desde nuestro propio punto de vista.

Sin embargo, algunos individuos se quedan bloqueados en una sola perspectiva, sin "ponerse", nunca o rara vez, en el lugar del otro, provocando como resultado conflictos que pueden suscitar climas de gran tensión, agresivos o de estancamiento en las relaciones laborales y/o personales.

Posiciones perceptivas





PRIMERA POSICIÓN (asociado)
La experiencia se vive en
“carne propia”, soy el
protagonista directo



SEGUNDA POSICIÓN (asociado)

Implica ponerse en el “lugar del otro”, viviendo la experiencia como si realmente fueses el otro



TERCERA POSICIÓN (disociado)

Implica tomar distancia de la situación y vivirla como observador neutral, objetivo, sin guiarse por las emociones.

Las 3 posiciones perceptivas para comprender el conflicto

1.- ¿QUÉ QUIERES? Objetivo de la sesión.

2.-PRIMERA Y SEGUNDA POSICIÓN (asociados):

1.-Qué ves (como si fueras una cámara)

2.-Qué escuchas, qué piensas (tu juicio)

3.-Qué sientes, qué necesitas, qué buscas , qué deseas proteger (cuál es tu intención)

3.- En la TERCERA POSICIÓN (disociados)

1.-Observa la escena, Cómo si no los conocieses de nada, ¿qué ves desde ahí? ¿qué le puede ayudar?

Las presuposiciones de la PNL que se relacionan con Posiciones Perceptivas

- **El mapa no es el territorio**
- **Si quieres comprender, actúa**
- **Todos los comportamientos tienen una intención positiva**
- **La persona toma la mejor decisión que tiene a su alcance con los recursos de que dispone**
- **La persona que mejor se adapta ejerce más influencia en el sistema**
- **El significado de la comunicación es el proporcionado por el receptor, es la respuesta que obtienes.**

¿Cómo vas a aplicar lo aprendido?

Tareas para Asociación /Disociación

Tareas para Posiciones Perceptivas

¿Cómo grabar los aprendizajes?
¿Cómo evitar los hábitos que te hacen daño?

Ancla

La vida de cada persona se mueve por diferentes espacios y situaciones, ya sean físicos y mentales.

Muchas veces estos se repiten y marcan una respuesta recurrente en la persona tanto de acción como emotiva, o es tan fuerte un solo hecho o situación que pueden dejarte marcado con esta experiencia.

Ejemplos :

- Cada vez que tengo la luz roja en el semáforo, me paro
- Cada vez que oigo mi canción favorita, ésta me evoca una situación vivida y recuerdo el hecho con toda su carga emocional.
- Cada vez que paso por un lugar, me provoca miedo y dolor pues allí tuve un accidente

Nuestra mente se puede transportar del “aquí y el ahora” a “otro” momento y revivir visual, auditiva y kinestésicamente cualquier situación pasada.

Ancla

El Anclaje es una técnica básica de PNL, que consiste en asociar un estímulo a un estado emocional. Con esto se busca que al repetir el estímulo se repetirá también el estado emocional al que lo asociamos.

Cualquier parte de una experiencia en particular, puede ser utilizada para generar un anclaje y así acceder al estado que implicaría revivir tal experiencia.

¿Cómo instalar un Ancla?

1.- Selecciona el recurso que necesitas obtener a través del Ancla.

2.- Relájate, siéntete tranquilo y relajado.

3.-Busca en tu memoria el recuerdo de una situación en la que has experimentado este recurso . Reavive esta situación “como si estuvieras en ella”.

4.-Cuando hayas sentido perfectamente bien que el recurso está presente en tu cuerpo y la fisiología acompaña, debes de anclarlo. ¿Cómo se hace? El acto de anclaje es asociar un gesto o una sensación física a este momento, y grabar lo que te venga a la mente (imagen, palabra, metáfora, gesto...) así como la sensación, por ejemplo, un acto para anclar nuestra sensación podría ser apretar el puño fuerte o presionar nuestros dedos pulgar e índice.

5.- Ahora viene la comprobación del anclaje. Tenemos que hacer un estado interruptor.

Cuando ya estés preparado nuevamente realiza el mismo gesto (imagen, palabra...) con la misma intensidad, si funciona lo notarás, ya que volverás a un estado idéntico o muy similar al anterior.

Ancla: Grabando Recursos ¡Me lo llevo!

Imagen	Construida Recordada
Lenguaje	Una frase o palabra Metáfora: un animal, modelo, color, algo de la naturaleza, película, escena,...
Somático	Interno: ¿Dónde lo sientes? Gestual: un gesto o una postura

Las presuposiciones de la PNL que se relacionan con anclajes

- **Cuerpo y mente son un sólo sistema**
- **La persona tiene todos los recursos internos que necesita o puede crearlos**
- **La persona que mejor se adapta ejerce más influencia en el sistema**
- **Es posible modelar comportamientos exitosos. Si una persona puede hacer algo, puede modelarse y enseñarse**

¿Cómo vas a aplicar lo aprendido?

Tareas para anclar estados de recursos

Tareas para ser consciente de su utilización ¿funcionan?



Muchas Gracias

marcela.parga@benpensante.com

Marcela Parga