



Cursos y Carreras por Internet

Desarrollo Personal

Curso: Diplomado a la Pnl
Docente: Irma Velázquez Brizuela

Unidad 3

El proceso de Aprendizaje

Podrá comunicarse con el docente del curso durante toda la cursada para enviarle **consultas**, **ejercicios** realizados y otra documentación o comunicación en todo momento a la dirección de e-mail:

pnl@campusdigital.com

Introducción a la Programación Neurolingüística "La Excelencia en la Comunicación"

MODULO 3

Clase 5 de 16

En este Modulo revisaremos los siguientes temas:

- Canales perceptuales.
- Claves Oculares de acceso
- los sistemas representacionales y las palabras.

Jhon Grinder y Richard Bandler a través investigaciones que realizaron a cerca de la comunicación humana sostienen que existen tres canales perceptuales

Ø Canal visual

Ø Canal auditivo

Ø Canal kinestesico (este incluye el sabor, olfato y sensaciones propioceptivas)

Nuestras percepciones con el mundo las hacemos a través de estos canales. Todos los seres humanos utilizamos los tres canales al mismo tiempo, pero solo uno de ellos es el preferido, aunque tenemos la tendencia a utilizar mas uno que los otros. De esta manera dependiendo de nuestro canal que domine en nosotros o el preferido, es como estructuramos nuestras experiencias o sea que las estructuramos de diferente maneras, es por eso que nosotros solo somos capaces de percibir solo una pequeña parte del mundo y esta pequeña proporción es también filtrada por nuestros valores, intereses, cultura, nuestra experiencia que forma parte de nuestra historia de vida, emociones etc. Así el mundo exterior tiene un significado particular para cada uno de nosotros. Cada uno vive su propia realidad y actuamos de acuerdo a lo percibido. (¿recuerdas la presuposición de la PNL que dice que el Mapa no es el territorio?).

Los seres humanos nunca estamos directamente en contacto con la realidad, esa realidad la construimos cada uno de nosotros, por que lo que percibimos es una representación de nuestra percepción.

Los filtros son redes de selección donde tomamos del mundo lo que nos interesa e ignoramos lo que no nos interesa a la hora de procesar la información, de tal manera que la información que sale e nosotros (la respuesta), no es la misma que la que entra. A través de estos filtros organizamos nuestras ideas y nuestro mundo.

Según sea nuestro canal preferido las personas tenemos diferentes tendencias en nuestros comportamientos y esto es precisamente lo que hace las diferencias en la comunicación entre los seres humanos. Es común que una mujer le diga a su esposo seguro que tu no me amas por que no me lo dices, el responde, no es necesario decirlo tu sabes que lo siento, (canal auditivo, y kinestesico). Cuando la esposa necesita escucharlo, el esposo solo necesita sentirlo y así podemos poner infinidad de ejemplos, tu puedes ejercitarlo poniendo atención de los mensajes que otros te envían y la manera en que tu se los regresas.

A nuestros hijos les decimos ¿que no ves que eso que haces esta mal? Y si no es visual, seguro que no lo vera. si es auditivo es necesario que le expliquemos con palabras como hacerlo y si es kinestésico es necesario que lo llevemos de la mano hacia el lugar y le pidamos en un tono amable que lo haga, esto es precisamente comunicarnos por el canal de la otra persona para asegurarnos que entiende lo que queremos decirle.

Cuando las personas nos dicen, la noticia me llevo como balde de agua fría en el cuerpo.....aunque parecen ridículas estas expresiones , la persona nos esta queriendo decir la sensación que presento ante esa noticia.

Cuando entablamos un dialogo con una persona y la observamos atentamente, nos daremos cuenta que esta realiza movimientos de sus ojos, Bandler y Grinder en su investigación acerca de la PNL prestaron una especial atención a los movimientos involuntarios de los ojos y ellos descubrieron que estos movimientos nos dan pistas importantes a cerca de como organizamos nuestro pensamiento y a esto le llamaron CLAVES DE ACCESO OCULAR, todos las personas movemos inconscientemente los ojos cuando hablamos o pensamos, todo esto con el proposito de buscar la información en nuestro cerebro, y esto se explica de la siguiente manera: La mayoría de las personas buscamos la información visual en la linea superior de los ojos (arriba de la linea superior de los oídos), la información auditiva en el plano horizontal de nuestros oídos, la información kinestesica y el dialogo interior en el plano inferior de nuestros ojos. De esta manera cuando estamos interactuando y observamos a la persona con la cual estamos teniendo comunicación, el movimiento de sus ojos nos dará una pista de como recibe, procesa y emite la información.

Ø Podemos recordar una imagen con mas facilidad si llevamos la vista arriba a la izquierda (Vr=Visual Recordado)

Cuando imaginamos o construimos algo visual nuestros ojos se moverán hacia arriba a la derecha (Vc=Visual construido)

Podemos recordar palabras y sonidos con los ojos en posición horizontal mirando a la izquierda (Ar=Auditivo recordado)

Podemos construir sonidos con los ojos en posición horizontal mirando hacia la derecha (Ac=Auditivo creado)

Dialogar con nosotros mismos colocando los ojos hacia abajo y a la izquierda (Ai=Auditivo interno)

Revivir las sensaciones corporales como es la temperatura el sabor, el olor eso lo logramos cuando miramos para abajo a la derecha (K=kinestesico)

Por lo general cuando dirigimos nuestros ojos a la derecha pensamos en el futuro y cuando lo hacemos hacia la izquierda estamos buscando información de el pasado.

¿Has visto alguna vez a una persona deprimida o triste mirando hacia arriba? ..seguramente que no, las personas deprimidas o tristes miran hacia abajo por que están llenas de sentimientos y emociones.

¿Has visto una vez a una persona triunfadora mirando hacia abajo?..... no, las personas exitosas siempre miran hacia arriba , están visualizando continuamente las imágenes a donde desean llegar en cada momento.

Una vez que nosotros aprendimos a identificar muy bien las claves de acceso ocular, la comunicación con las otras personas es mucho mas efectiva puesto que nos ayuda a identificar como la otra persona representa su realidad.