



Leccion 6

DETECCION DE CLAVES MINIMAS CON SUBMODALIDES

FACILITADOR: CYNTHIA YACTAYO LOAYZA



CLAVES MÍNIMAS

Si te entrenas para estar alerta a los cambios de las conductas de las personas, puedes captar matices sutiles de comunicación que la mayoría de las personas no perciben en el nivel consciente. Esas conductas son claves mínimas.

Por ejemplo: El acceso auditivo es a menudo simplemente una ligera inclinación de la cabeza cuando la persona recuerda «circuitos grabados» (auto-mensajes repetidos con frecuencia) o trata de recordar lo que alguien ha dicho.

CLAVES SENSORIALES

Las claves sensoriales son las señales tanto verbales como no verbales para identificar el sistema representacional de cada persona. Existen dos tipos de claves sensoriales:

- Verbales.
- No verbales.

CLAVES SENSORIALES VERBALES

Las claves sensoriales verbales son aquellas que indican la forma en la que las personas representan internamente la información, ya sea visual, auditiva o cinestésica

Los predicados son aquellas palabras utilizadas por las personas a partir de las cuales se pueden identificar los sistemas representacionales como vemos a continuación.

PREDICADOS

En PNL llamamos «predicados» a los elementos del lenguaje mediante los cuales se manifiesta el sistema representacional preferido por cada ser humano.

Ejercicio Descubrir predicados.



El guía remite a los participantes a una experiencia trivial, como su último viaje en autobús.

Les pide que se relajen, cierren los ojos u se concentren en ese último viaje.

Los guías para que vayan recordando los detalles de esa experiencia: cuando subieron, el trayecto, cuando descendieron... Al cumplirse dos minutos, invita a los participantes a abrir los ojos.

Los participantes escriben durante cuatro minutos un breve relato de esa experiencia y los detalles sensoriales que pudieron recordar.

Consultando la lista de predicados que figura a continuación de este ejercicio, los participantes marcan en sus relatos con una V todos aquellos predicados que tengan relación con la experiencia visual, con una A la auditiva y con una K la kinestésica.

Los participantes hacen un recuento de cuales fueron los predicados más usados y los ordenan en primero, segundo y tercer lugar según la frecuencia.

INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS:

Si bien este ejercicio nos puede dar una idea de cuál es nuestro sistema representacional preferido, es posible que los predicados varíen de acuerdo a la naturaleza de la experiencia.

Por ejemplo, si relatamos una situación traumática es posible que – independientemente de nuestro sistema preferido – hagamos especial hincapié en los kinestésico; si hacemos referencia a una paisaje, tal vez apelemos mas al uso de los predicados visuales, aunque muchas veces decimos «el día está triste», cuando nos referimos a un día nublado.



Les pide que se relajético; si hacemos referencia a una paisaje, tal vez apelemos mas al uso de los predicados visuales, aunque muchas veces decimos «el día está triste», cuando nos referimos a un día nublado.

Vamos ahora a ejercitar esta habilidad

ALGUNOS PREDICADOS QUE SE UTILIZAN DE FORMA FRECUENTE			
VISUAL	AUDITIVO	KINESTÉSICO	NEUTRAL
VER	ESCUCHAR	SENTIR	PENSAR
Imagen.	Me suena	Calido	Decidir
Pantallaza.	Mencionar	Aburrido	Motivar
Aparecer.	Me pregunto	Algo firme	Entender
Mirar.	Estar a tono	Presionar	Planificar
Imaginar	Resonante	Apretar	Conocer
Enfocar	Remarcar	Frialdad	Considerar
Claro	Gritar	Estrés	Aconsejar
Brumoso	Nota falsa	Insensible	Deliberar
Perspectiva	Oral	Mueve	Desarrollar
Panorama	Hacer eco	Adormecido	Crear
Apariencia	Soy todo oídos	Tomar	Dirigir
Esclarecer	Hablar	Rudo	Anticipar
Horizonte	Oír voces	Áspero	Reprender
Mostrar	Decir	Emotivo	Amonestar
Escena	Suena fuerte	Solidó	Activar
Observar	Armonía	Pesado	Actuar
Ver la película	Te escucho	Suave	Comprender
Mirar por encima	Eso hará ruido	Mullido	Explicar
A primera vista	Prestar oídos	Con los pies en la tierra	Interpretar
Ver la vida de color de rosa	Oídos sordos	El corazón en la mano	
	Estar al son que mas se baila	Estar al sol que mas caliente.	



Abrir en los canales de percepción y emisión.

Alguno de los sistemas se expresan con más fluidez que en los otros. Esto demuestra una habilidad y, al mismo tiempo, una limitación. Cuando utilizamos un sistema con más énfasis que los otros dos, hay dos terceras partes de la realidad que tomamos menos en cuenta, así como dos terceras partes de la humanidad con la que nos comunicamos con trabas.

Tener los canales sensoriales limpios y abiertos significa poder acceder a mayores niveles de la experiencia, ser más completos y estar en condiciones de poder comunicarnos mejor con el resto de las personas.

El camino es sensibilizarnos en los sistemas que tenemos poco desarrollados.

Incorporar todos aquellos predicados que nos son poco habituales, abrirá nuestros canales y ampliará nuestra experiencia. Cuando digas: veo, veré; siento, sentiré; y cuando digas: escucho, escucharé,

Práctica:

Identificar predicados

1. Dedícale al menos 2 horas al día durante 3 días a identificar los predicados de la gente con la que tengas situaciones comunicativas: en el trabajo, con amigos, con la pareja, la familia, etc.
2. A continuación, dedícale al menos 2 horas al día a crear sintonía con las situaciones comunicativas que tengas sincronizando los predicados.
3. Haz una reflexión de la actividad: ¿qué te ha costado más? ¿Qué ha sido más fácil? ¿Y qué fue lo más difícil? Analiza el porqué.

Otras claves de conducta

Hay ciertos patrones de conducta que parecen coherentes dentro de cada una de las categorías de comunicación, particularmente en situaciones estresantes.



- Una persona «visual» presta más atención a los aspectos visuales de una interacción. Esto incluye tanto las expresiones faciales y otros gestos y movimientos de quienes la rodean como sus propias imágenes visuales producidas internamente. Con el fin de prestar atención adecuadamente a la persona con la que está hablando, para el «visual» es importante situarse de modo que pueda ver claramente todo lo posible de esa persona.
- Por esta razón, los «visuales» tienden a mantener más distancia física de los demás, al menos la suficiente para ser capaces de ver la mayor parte posible –si no la totalidad– de las personas con quienes se están comunicando. Debido a que a menudo tienden a situarse en un ángulo que les dé una posición ventajosa, por lo general por encima de los demás, a menudo parece que miran a todos los demás «por encima del hombro». Las personas que operan desde la categoría de comunicación kinésica dependen en gran medida de las sensaciones con el fin de comprender –y dar sentido a– lo que sucede a su alrededor.
- Es muy probable que se sitúen, siempre que sea posible, en una posición desde la que estén lo bastante cerca como para poder tocar a las personas con las que hablan. Así como el «visual» obtiene información sobre un hablante observando movimientos sutiles, la tensión y relajación muscular, el «kinestésico» obtiene esa misma información a través del tacto y la proximidad.
- Aun cuando las personas que operan desde cualquiera de esos sistemas tienen la capacidad de usar cualquier sistema representacional, tienden a depender de su sistema preferido para la mayor parte de la información. Hay muchas posibilidades de que se produzcan incomodidad y malentendidos entre individuos que se comunican desde dos categorías de comunicación diferentes.
- Mientras que el «visual» necesita distancia para obtener una «imagen clara» del proceso, el «kinestésico» quiere acercarse lo suficiente para asegurar una «buena conexión».
-



- Sin embargo, en el momento en que el «kinestésico» traspasa la distancia en que el «visual» se siente cómodo, este se siente estresado. Y comunica el estrés habitualmente de forma analógica, poniendo tensos los músculos del esqueleto y tensionando la tonalidad de la voz- al «kinestésico», que responde también experimentando estrés.
- Naturalmente, en la situación de estrés, el «kinestésico» querrá más «contacto» aún, y las demandas de cercanía aumentarán y darán como resultado aún más estrés para el «visual».
- Todos los procesos descritos anteriormente pasan casi totalmente desapercibidos para los individuos implicados. Es un patrón común que se encuentra en las parejas que solicitan asesoría.
- Es frecuente que los resultados se verbalicen de la siguiente manera:
Marido: Nunca tengo la sensación de que conectamos realmente, en especial cuando discutimos. Siento como si existiera una gran distancia entre nosotros.
Mujer: Parece que no percibe nunca la imagen completa. Siempre está invadiendo mi espacio y «dando zarpazos» contra mí mientras tratamos de mantener una conversación seria. (Naturalmente, estos papeles se pueden intercambiar con frecuencia).
- El antropólogo Edward Hall ha observado patrones similares dentro de enteras culturas. Entre las culturas que ha estudiado, los árabes prefieren una «distancia conversacional» mucho más próxima que la de los demás pueblos, especialmente comparados con los americanos típicos. La descripción que él hace de sus conductas es una mezcla interesante de limitaciones sociales y sistemas representacionales. En términos generales, lo que hacen es codificar sus reacciones.



- Se dicen a sí mismos: «¿Qué siento hacia esta persona?». Dicho con una expresión norteamericana contemporánea: «¿Qué tipo de vibraciones recibo de ella?». También responden a los olores y a las cualidades térmicas de la otra persona. Decimos que fulano tiene una personalidad cálida. Esto es literalmente cierto, y hay también personas muy secas: son las que sacan el calor de ti. Y también captan señales térmicas, olfativas y kinésicas. En las conversaciones mantenidas en Oriente Medio hay una gran cantidad de contacto físico.
- Las posturas generales de los «auditivos» y los «digitales» con respecto a otros son menos coherentes, aun cuando ambos tienden a situarse lo suficientemente cerca para escucharse.
- Los «digitales» evitan también tanto el contacto físico como el visual. Es posible que la entrada visual distraiga al «digital» de la alta concentración necesaria para mantener el control sobre su producción verbal, mientras que un contacto físico tiene la capacidad de «conectarlo de nuevo» con las sensaciones de las que está dissociado. Mientras que los «digitales» y los «visuales» miran fijamente por encima de las cabezas de los demás –«pensando» y «buscando cuáles son las palabras correctas que van a decir», los «auditivos» tienden a apartar la mirada hacia abajo y a desviarla del hablante, también con el fin de no distraerse, si bien lo hacen con mayor frecuencia mientras escuchan que mientras hablan.
- Tocar : Se puede decir que quienes se comunican habitualmente desde la categoría digital han aprendido un patrón particular para arreglárselas. Especialmente cuando se encuentran en una situación estresante, estos individuos parecen dissociarse de sus sensaciones y emociones, e incluso de su conciencia corporal. Lo hacen «refugiándose en la cabeza» y llenando el vacío con un torrente de palabras.



- El hecho de tocar a las personas que se comportan de esta manera, que se comunican desde esta categoría, puede hacerles recordar repentinamente que se han dissociado de un cuerpo, y de sus sensaciones y emociones. Tal vez por esta razón han aprendido a mantener una cierta distancia física con respecto a los demás.
- Este es un punto importante que se ha de recordar en la comunicación con los «digitales» y, en algunos casos, también con los «visuales». Se puede usar el contacto físico para distraer a estos individuos de sus procesos de pensamiento continuo. Y también se puede utilizar para ayudarles a conectar de nuevo con sus cuerpos y emociones.
- Una conversación entre una persona que piensa de manera visual y otra de manera kinestésica puede ser muy frustrante para ambos. EL pensador visual empezará a mover los pies con impaciencia, mientras el kinestésico no podrá “ver” literalmente porqué la persona tiene que ir tan deprisa. La persona que tenga más capacidades para adaptarse a su sistema representativo será la que obtendrá mayores resultados. (O’Connor, J., y Seymour, J., 2007, p. 77-78) No obstante O’Connor et al. (2007) insisten en su libro Introducción a la PNL en que no hay que olvidar que estas generalizaciones deben ser todas contrastadas por la experiencia y la observación, y advierten que desde la PNL no se quiere etiquetar a las personas bajo nuevas etiquetas ni crear estereotipos, puesto que desde la PNL se piensa que las personas son mucho más ricas como para encasillarlas en conceptos. Sin embargo, sí es útil un modelo que sirva para comprender cómo piensan las personas y así poderlas ayudar a mejorar en su desempeño sea cual sea.



Normas para escuchar:

Hay ciertas normas para escuchar asociadas con cada una de las categorías de comunicación. Aun cuando estas normas varían dependiendo de las culturas, para cada categoría se mantienen coherentes dentro de la cultura.

Las normas se refieren al contacto visual directo. Una vez aprendidas, estas normas pueden proporcionarte más comprensión y control sobre el proceso de comunicación.

Una persona que opera desde el sistema visual tiene que ser capaz de ver al hablante con el fin de comprender fácilmente lo que se está diciendo.

Después, esta necesidad es generalizada o «proyectada» en otras personas con las que el «visual» se comunica.

La norma mirar-para-escuchar se puede formular como sigue: Dado que tengo que mirarte con el fin de escucharte y comprenderte, entonces tú tienes que mirarme con el fin de que yo sepa que me estás escuchando y comprendiendo.

Observa cómo la norma representa un tipo especial de equivalencia compleja.

En el caso de los «digitales», y especialmente en el de los «auditivos», la norma mirar-para-escuchar se invierte para pasar a ser la norma tener-que-mirar-hacia-otro-lado.

Dado que la entrada visual es una distracción de su capacidad para oír y comprender, los «auditivos» y los «digitales» podrían formular la norma sobre la dirección de la mirada del modo siguiente: Tengo que mirar hacia otro lado con el fin de oír y entender.



Sin embargo, esta norma no se proyecta sobre otras personas, a diferencia de lo que sucede con la norma mirar-para-escuchar de los «visuales».

El «auditivo» y el «digital» no necesitan mirar para ver si el oyente está mirando, dado que el componente visual no es el elemento importante para ellos en el proceso de comunicación.

La contradicción entre las dos normas para escuchar tiene muchas ramificaciones.

¿Con cuánta frecuencia te has encontrado con –o has participado en– la escena ilustrada a continuación, en la que el adulto enfadado agarra el mentón del niño con la mano, diciendo: «¡Mírame cuando te hablo!»? Este podría ser un ejemplo de conflicto entre las normas mirar-para-escuchar y tener-que-mirar-hacia-otro-lado.

Norma: Mirar - para -escuchar





En situaciones estresantes, los «digitales» y los «auditivos» se sienten normalmente menos cómodos tratando de comprender lo que se les dice si se sienten «forzados» a establecer contacto ocular. Esto es generalmente cierto a propósito de alguien que opera desde el modelo kinésico.

Lo que ven estas personas distrae su atención del sistema representacional en el que establecen la mayoría de las distinciones. Los otros sistemas simplemente no proporcionan información de maneras que sean utilizadas por ellos con tanta facilidad como la información que se adapta a su sistema preferido.

Hay otra dificultad que surge cuando alguien que sigue la norma mirar-para-escuchar cree también que si alguien mira hacia otro lado cuando habla, significa que está mintiendo.

En la situación de la ilustración anterior, si el niño no opera desde el sistema visual, podría resultarle difícil hablar mientras mira directamente a un adulto.

Recordemos una vez más que, debido a la distracción visual, el niño podría tener dificultades para «pensar» en su sistema habitual si no mira hacia otro lado.

Esto podría ocasionar consecuencias nefastas si el adulto piensa que el niño miente porque desvía la mirada.

Es importante reconocer que existen también diferencias entre individuos de un grupo social homogéneo. Esto se debe a que las personas tienden a orientarse hacia aspectos de la experiencia que guardan relación con sus sistemas representacionales preferidos.

Si puedes identificar esas diferencias entre personas, puedes «sintonizar», «ver claramente» y «conectar» con los modelos del mundo de otras personas.

Esta es una de las cualidades «mágicas» de los comunicadores muy eficaces.



Al identificar y - después- usar esas diferencias, correrás un riesgo menor de cometer la equivocación de juzgar la conducta de otra persona únicamente por los estándares de tu propio modelo. Puedes «llenar un vacío» más fácilmente entre tú y tus clientes, estudiantes, colaboradores y cualquier otra persona con la que para ti es importante comunicarte.





**Vacía tu bolsillo en
tu mente, y tu mente
llenará tu bolsillo.**

**BENJAMÍN
FRANKLIN**

Este material ha sido producido integralmente por Crecimiento Training. Está prohibida su reproducción total o parcial de cualquier forma, sin previa autorización.

CRECIMIENTO 