



## ¡Gente, gente, gente! Usando la PNL para una mejor comunicación

Jane Revell & Bob Janes

¿Te cuesta transmitir tus ideas? Aquí tienes una solución.

Érase una vez un mundo de negocios en el que no tenías que preocuparte demasiado por la gente. Los clientes te compraban a ti tu producto porque siempre lo habían hecho, tus empleados trabajaban para ti porque siempre lo habían hecho y tus proveedores te vendían porque también siempre lo habían hecho. La costumbre y la inercia permanecieron durante mucho, mucho tiempo.



De pronto, en algún momento del siglo pasado, el mundo cambió.

Hoy en día tus clientes tienen más opciones que nunca para elegir y otros proveedores están a sólo una página de Internet de distancia. Cada vez más, tus empleados trabajan para ti sólo porque ellos lo eligen y tus proveedores buscan nuevos clientes por si acaso cambiaras de opinión.

Para tener éxito en el mundo actual tienes que trabajar con otros – tu mercado, tus clientes, tu personal, tus directores, tus proveedores – y ellos tienen que trabajar contigo.

Todo esto requiere que comuniques eficazmente, que demuestres objetivos claros, que escuches y sepas comprender, que negocies con consistencia y decisión y que hagas que tu voz sea escuchada. Esto no siempre es trabajo fácil, pero *es* posible.

Podríamos creer que no somos buenos comunicadores... pero podemos aprender a ser excelentes...

En los últimos veinticinco años ha habido importantes avances y ahora tenemos técnicas refinadas para comprendernos a nosotros mismos, comprender a los demás y saber como comunicarnos. En Read Matthews creemos que algunos de los mejores, más prácticos y efectivos conocimientos al respecto se encuentran en el campo conocido como la PNL (*Programación Neuro-Lingüística*).

La PNL es una psicología práctica y humanística que investiga nuestra forma de ser, las diferencias entre una persona y otra, lo que nos hace exitosos y lo que nos hace fallar; y lo más importante es que nos ofrece técnicas prácticas para lograr mejoras reales.

La PNL tiene sus raíces en múltiples disciplinas, se superpone con diversos modelos psicológicos y aparece en variadas versiones en la medida en la que diferentes personas la aplican en distintos contextos. De hecho, es ahora tan común que se ha vuelto al mismo tiempo indispensable e invisible. Puedes estar seguro que cualquier formación en técnicas de comunicación, relaciones interpersonales o trabajo en equipo contiene elementos de la PNL aunque no se aluda a estos específicamente.

Hasta la fecha, Read Matthews ha realizado numerosos cursos de técnicas de comunicación basados en la PNL para importantes compañías españolas y recientemente ha impartido su exitoso Diploma PNL a sus consultores y asociados.





## Entonces, ¿qué es la PNL?

El corazón del modelo que usa la PNL indica que creamos y almacenamos en el cerebro y sistema nervioso la información acerca del mundo y de modos de comportamiento (de aquí el término *Neuro*); que ordenamos esta información en pequeños ‘paquetes de comportamiento’ útiles para responder de forma relativamente automática ante muchas situaciones cotidianas (de aquí el término *Programación*); y que estos patrones se manifiestan en nuestro lenguaje y pueden ser modificados, en cierta medida, a través del lenguaje de los demás (de aquí el término *Lingüística*).

Ésta es una explicación sencilla de un campo complejo y sutil. Sin embargo, nadie puede asegurar que ningún enfoque que se aplique sea fácil y claro. Uno de los preceptos erróneos sobre la PNL es que categoriza a la gente como ‘visual’, ‘auditiva’ o ‘cinestésica’ (sentimientos). No obstante, lo que la PNL sostiene es que almacenamos gran parte de nuestros datos internos por medio de grabaciones sensoriales – ‘imágenes’ con video, audio y sentimientos; muchos de nosotros podemos ‘imaginar’ la puerta de nuestra casa o recorrer nuestra memoria en busca de un documento perdido e incluso reconstruir nuestra canción favorita.

La PNL también sostiene que almacenamos la información acerca de nosotros mismos – lo que nos gusta, lo que nos disgusta, nuestras metas, nuestras relaciones, nuestro pasado – de manera similar y que codificamos estas ‘imágenes’ en una gran variedad de formas para poder discernir entre ellas.

Otro argumento de la PNL es que filtramos una enorme cantidad de información que nos llega cada segundo para enfocarnos en lo que nos es importante y centrar nuestra atención en lo que queremos. Estos filtros son individuales y forman parte de las características que diferencian a las personas. ¿No te ha pasado haber ido al cine con un amigo y, al comentar la película, haberte preguntado si habéis visto la misma cinta?

Esto sugiere, naturalmente, que si podemos conocer estos funcionamientos internos, la manera en la que elaboramos y codificamos nuestras ‘imágenes’, la

forma en la que filtramos la información y como las demás personas están haciendo lo mismo, entonces podemos hacer que nuestra comunicación con los demás y con nosotros mismos sea más eficiente y efectiva y así adentrarnos en el siglo XXI con confianza y seguridad.



*Jane Revell y Bob Janes son asociados de Read Matthews y expertos en la PNL. Jane es una experimentada y bien conocida formadora certificada de la PNL. También es una autora especializada en encontrar maneras nuevas y efectivas de comunicar ideas.*

*Bob es un Master Practitioner de la PNL y es titulado en Organisational Consulting; está especializado en trabajo de cambio profundo con la PNL y trabaja como coach de profesionales en transición. Jane y Bob organizan talleres sobre la PNL muy prácticos en su preciosa casa de Bretaña, en el norte de Francia. Contacta a Jane en [jane@janerevell.com](mailto:jane@janerevell.com) para más información.*

## Seminarios Abiertos

- 25-26 sept. Presentaciones Eficaces (*en castellano*)
- 25-26 sept Effective Business Writing (*en inglés*)
- 2 -3 oct. Effective Business Presentations (*en inglés*)
- 23-24 oct Presentaciones Eficaces (*en castellano*)
- 23-24 oct Effective Business Writing (*en inglés*)
- 20-21 nov Effective Business Presentations (*en inglés*)

Honorarios: € 540,00 (+ IVA) por persona.

El precio incluye documentación, almuerzos y cafés. Los Seminarios se celebran en un hotel céntrico de Madrid.

## READ MATTHEWS

C/ Lope de Vega, 36

28014 Madrid

Tel: + (34) 914 292 115

Fax: + (34) 913 691 965

E-mail: [rm@readmatthews.com](mailto:rm@readmatthews.com)

Web: [www.readmatthews.com](http://www.readmatthews.com)