

COMUNICACIÓN EFICAZ CON PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

REF: K064

OBJETIVOS

- Desarrollar las habilidades necesarias para una comunicación eficaz.
- Conocer las características básicas de PNL, saber para qué sirve y poder utilizarla al relacionarnos con los demás.
- Aprender las reglas básicas de la PNL y saber aplicarlas en la práctica.
- Aprender qué es el mapa del territorio y para qué sirve.
- Saber crear Rapport utilizando nuestro lenguaje no verbal.
- Estudiar los sistemas de representación sensorial y sus claves de acceso.
- Aprender a vencer las resistencias en la conversación con nuestro interlocutor.
- Conocer las presuposiciones que se utilizan en PNL y saber para qué sirven.
- Entender la importancia del reencuadre en el proceso comunicativo.
- Aprender a conocer los metaprogramas de otra persona.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. Definición y Elementos de la Comunicación
- 1.2. Comunicación Verbal y No verbal
- 1.3. Las grandes aportaciones de la PNL a la Comunicación
- 1.4. ¿Es Manipulación?

2. HISTORIA BREVE DE LA PNL

3. COMPONENTES DE LA PNL

- 3.1. Programación
- 3.2. Neuro
- 3.3. Lingüística

4. LAS CLAVES DE LA BUENA COMUNICACIÓN EN PNL

- 4.1. Introducción
- 4.2. Las 10 reglas de la buena comunicación

5. PREMISA BÁSICA DE LA PNL: EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

- 5.1. Introducción
- 5.2. ¿Cuándo sabemos si nuestro mapa es útil o no?
- 5.3. ¿Por qué tenemos distintos mapas del territorio?
- 5.4. Los filtros internos
- 5.5. La comunicación, intercambio de mapas
- 5.6. ¿Por qué surgen los conflictos entre las personas?

6. IGUALANDO LOS MAPAS: CREANDO RAPPORT, EMPATÍA O “FEELING” PARA DESPUÉS DIRIGIR O LIDERAR

- 6.1. Creando Rapport con nuestro lenguaje no verbal
- 6.2. ¿Cómo acompañamos nuestros movimientos a los de la otra persona?
- 6.3. Secuencia del Rapport de forma directa
- 6.4. Rapport: Qué acompañar

- 6.5. Dirigir, Liderar
- 7. SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL**
 - 7.1. Personas visuales, auditivas y cinestésicas
 - 7.2. Las claves de acceso
 - 7.3. Predicados de los tres sistemas de representación
- 8. CLAVE DE ACCESO: MOVIMIENTOS OCULARES**
- 9. VENCER LAS RESISTENCIAS EN LA CONVERSACIÓN**
 - 9.1. Conversación y Flexibilidad
 - 9.2. Los borradores universales
 - 9.3. Marco del como si: ampliando opciones para la persona
 - 9.4. Marco de recapitulación
 - 9.5. El desafío de la relación
 - 9.6. Palabras de proceso
 - 9.7. Estrategias de afirmación y asertividad
- 10. EL METAMODELO**
 - 10.1. Definición
 - 10.2. Preguntas para encontrar información
- 11. LAS PRESUPOSICIONES**
 - 11.1. Las presuposiciones en nuestro lenguaje
 - 11.2. La importancia de las presuposiciones
 - 11.3. Cómo usar las presuposiciones y tipos de presuposiciones
- 12. EL REENCUADRE**
 - 12.1. 12.1. El significado del reencuadre
 - 12.2. 12.2. Formas de cambiar la percepción respecto a algo. Tipos de Reencuadre
- 13. LOS METAPROGRAMAS**
 - 13.1. Definición
 - 13.2. Tipos de metaprogramas