

## CANALES DE COMUNICACIÓN PNL

1. Si pudiera gastar 10'000 pesos en uno de los siguientes artículos ¿Cuál elegirías?
  - a) Un colchón nuevo
  - b) Un estéreo nuevo
  - c) Un televisor nuevo
  
2. ¿Qué preferirías hacer?
  - a) Quedarte en casa y comer comida casera
  - b) Ir a un concierto
  - c) Ir al cine
  
3. Si en lugar de vacaciones, realizaras alguna de las siguientes actividades, ¿Cuál elegirías?
  - a) Ir a una conferencia
  - b) Hacer un paseo por los alrededores
  - c) Descansar y no ir a ninguna parte
  
4. ¿Cuál de estos ambientes te gusta más?
  - a) Uno con una vista panorámica esplendida
  - b) Uno en el que se sienta la brisa del océano
  - c) Uno en un lugar tranquilo
  
5. ¿A que acontecimiento preferirías asistir?
  - a) A una boda
  - b) A una exposición de pintura
  - c) A una reunión social
  
6. ¿Cómo te consideras?
  - a) Atlético
  - b) Intelectual
  - c) Humanitario
  
7. ¿Cómo prefieres mantenerte en contacto?
  - a) Por carta
  - b) Por teléfono
  - c) Comiendo juntos

8. ¿Cómo prefieres pasar el tiempo libre?
- a) Conversando
  - b) Chiquiándose
  - c) Mirando algo juntos
9. Si no encuentra las llaves ¿Qué hace?
- a) Las busca mirando por todas partes
  - b) Sacude los bolsillos o la cartera para oír el ruido
  - c) Busca al tacto
10. Si tuviera que quedarse en una isla desierta ¿Qué es lo que preferiría llevar?
- a) Algunos libros buenos
  - b) Un radio portátil
  - c) Su bolsa de dormir
11. ¿Cómo es tu forma de vestir?
- a) Impecable
  - b) Informal
  - c) Muy formal
12. ¿Cómo prefieres estar? (Moda)
- a) Como se usa
  - b) Muy elegante
  - c) Cómodo
13. Si tuvieras todo el dinero necesario, ¿Qué harías?
- a) Comprar una casa hermosa y vivir ahí
  - b) Viajar y conocer el mundo
  - c) Introducirte al mundo social
14. Si pudieras elegir, ¿Qué referirías ser?
- a) Un gran médico
  - b) Un gran músico
  - c) Un gran pintor
15. ¿Qué es lo más sexy para ti?
- a) La iluminación tenue
  - b) El perfume
  - c) Cierta tipo de música

**PNL**  
**CANALES DE COMUNICACIÓN**

<b>PREGUNTA</b>	<b>V</b>	<b>A</b>	<b>K</b>
<b>1</b>	C	B	A
<b>2</b>	C	B	A
<b>3</b>	B	A	C
<b>4</b>	A	C	B
<b>5</b>	B	C	A
<b>6</b>	A	B	C
<b>7</b>	A	B	C
<b>8</b>	C	B	A
<b>9</b>	A	B	C
<b>10</b>	A	B	C
<b>11</b>	A	B	C
<b>12</b>	A	B	C
<b>13</b>	B	C	A
<b>14</b>	C	B	A
<b>15</b>	A	C	B

**SUMATORIA**

**V=**

**A=**

**K=**

## **CANALES DE COMUNICACIÓN**

La comunicación funge como una herramienta que condiciona la eficacia dentro del desempeño expresivo, el saber ser emisores y receptores acorde a los canales de comunicación que maneja la Programación Neurolingüística es y será siempre una llave maestra para que se de la actividad del saber escuchar y dialogar.

Las personas tienden a usar una parte de su sistema neurológico que puede ser la visual, la auditiva o la kinestésica más que otras. Por consiguiente necesitamos identificar cual es el sistema de representación propio de un individuo, a fin de averiguar sus estrategias, su forma de comunicación y de percepción.

- Las personas visuales tienden a considerar al mundo en imágenes, se sienten mas fuertes cuando están en comunicación con la parte visual de su cerebro, es decir, plasman las imágenes en palabras.
- Los de tipo auditivo suelen ser mas selectivos en cuanto el vocabulario que usan, hablan con voz bien timbrada y un ritmo mas lento y mas regular.
- Los kinestésicos son todavía más lentos, reaccionan principalmente ante las sensaciones táctiles, epidérmicas y hablas más despacio.

Todos contamos con los tres canales, sin embargo en la mayoría de nosotros predomina uno de los tres sistemas. Al cual llamaremos "**canal de acceso**"

A continuación se mencionan los 3 canales de acceso para entender de mejor manera el como perciben el mundo y emiten sus ideas:

### **LA PERSONA VISUAL:**

- Entienden el mundo tal como lo ven.
- Cuando recuerdan algo lo hacen en forma de imágenes.
- Cuando imaginan algo en el futuro lo visualizan.
- Por lo general tienen movimientos rápidos.
- Suelen hablar de cómo se ve un asunto o como se va definiendo el panorama.
- Nunca considera que tiene suficiente información, prefiere explorar el aspecto de las cosas
- La personalidad visual es muy organizada.
- Siempre esta controlando las cosas para asegurarse de que están bien ubicadas.
- Los movimientos inconscientes de sus ojos son la clave para conocer sus pensamientos.
- Moverá constantemente sus ojos hacia arriba y hacia los costados.
- Respiran rápidamente y con inspiraciones cortas.

### **LA PERSONA KINESTÉSICA:**

- Son sensitivos y llevan el corazón a flor de piel.
- Demuestra su sensibilidad.
- Expresa espontáneamente sus sentimientos
- Es la persona que puede llorar, emocionarse y deprimirse fácilmente.
- La comodidad física tiene mucha importancia para la persona sentimental.

- Cuando esta enojado puede dar puñetazos sobre la mesa.
- Irse abruptamente,
- Dar portazos y arrojar cosas contra el suelo.
- A veces es difícil mirar fijamente a los ojos a un sentimental, por que suele dirigir la mirada hacia abajo.
- Cuando el emotivo mira hacia abajo no quiere decir que este triste o deprimido, es solo señal que esta calibrando sus sentimientos.
- La respiración del sentimental es profunda, la voz es lenta y grave, proviene del estomago.

### **LA PERSONA AUDITIVA:**

- Tiende a ser mas sedentaria que la visual.
- No observa o explora para saber que pasa.
- Rara vez sus actividades necesitan movimiento.
- Es mas cerebral que otros, tiene mucha vida interior.
- No se interesa por su vestimenta si no por su platica.
- Prefieren hablar de aquello que les interesa, no lo muestran.
- Para recordar algo solo tienen que mencionarlo.
- Necesita que le hablen bonito.
- Excelente conversador.
- Tiene la capacidad de organizar sus ideas en medio de un gran debate lógico.
- Las personas auditivas a veces parecen estar de mal humor y es debido a que son muy sensibles a algunos ruidos.
- Toda persona auditiva mueve sus ojos de lado a lado hacia sus orejas.
- Su estilo tiende a ser más conservador y elegante.