



CHECK IN

¿Cómo llegan?

Les pedimos registren lo que ven ,
lo que escuchan y lo que perciben en
el viaje hacia la escuela.

PNL PROGRAMACIÓN
NEURO ▶
LINGÜÍSTICA

SERLÍDERO
CENTRO INTEGRAL FORMATIVO

TAREA DE APRENDIZAJE PARA LA SEMANA

- 1-Interactuar con su mini equipo durante la semana.
- 2-Elegir un nombre que los represente y los inspire.
- 3- Seleccionen y elijan dos principios de la PNL que quieran adoptar como guía y sostén para su camino en mini-equipo.





¿Qué son los filtros de la percepción?

- Son procesos internos que seleccionan, organizan e interpretan la información del entorno.
- Actúan como “lentes” que modifican cómo percibimos la realidad.
- Sin filtros, estaríamos saturados por millones de estímulos cada segundo.

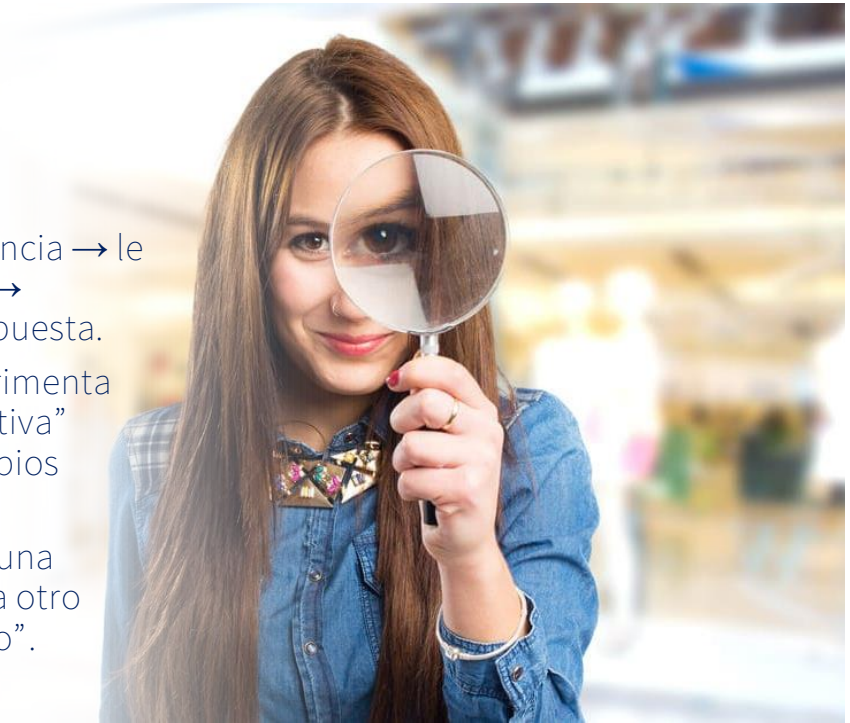


¿Qué tipos de filtros usamos?

- Los principales filtros que influyen en nuestra percepción son:
- Sistemas representacionales
- Lenguaje
- Metaprogramas
- Creencias
- Valores

¿Cómo funcionan?

- Filtramos la experiencia → le damos significado → generamos una respuesta.
- Cada persona experimenta una “realidad subjetiva” influida por sus propios filtros.
- Lo que para uno es una “oportunidad”, para otro puede ser un “riesgo”.



Conexión con la PNL

- La PNL estudia cómo estos filtros moldean nuestras representaciones internas.
- Al ser conscientes de nuestros filtros, podemos reprogramar nuestra mente para tener mejores resultados en la vida.





Te presentamos los Sistemas Representacionales



Los Sistemas Representacionales :
Las ventanas y puertas de nuestros sentidos al mundo

- Los sistemas representacionales, conformados por nuestros sentidos, son los canales por los cuales accedemos al mundo.
- Cada persona filtra la realidad a través de lo que ve, oye, siente, huele o saborea.
- Así, vamos construyendo nuestra propia versión del mundo, única y subjetiva.



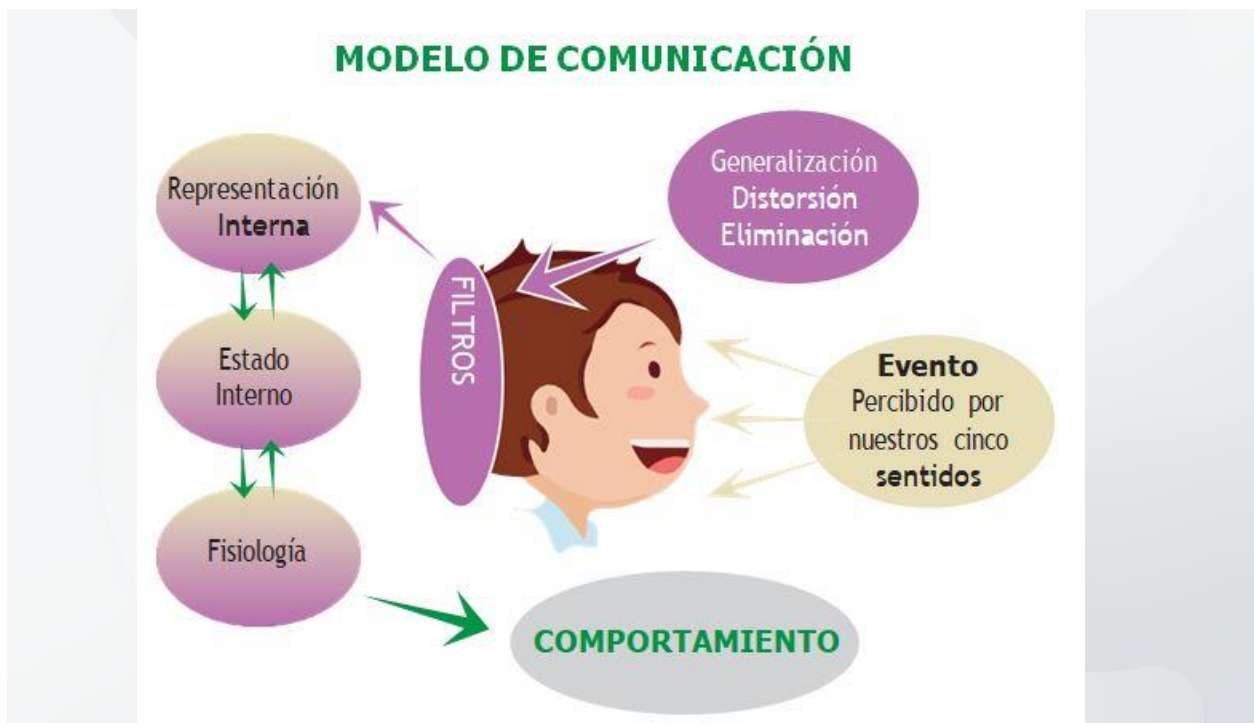
- Lo que vemos, escuchamos y sentimos se convierte en la base de nuestras decisiones, emociones y comportamientos.
- A través de los sistemas representacionales, organizamos nuestra experiencia y creamos nuestro mapa del mundo.

- Los seres humanos tendemos a emplear preferentemente uno de nuestros sentidos para captar y procesar los estímulos del entorno, y para representar internamente la experiencia vivida de manera simbólica.



- Cada persona tiene un canal sensorial que usa con mayor frecuencia para percibir el mundo y crear una representación interna de lo vivido.
- Esa es la clave para entender cómo pensamos, sentimos y nos comunicamos.

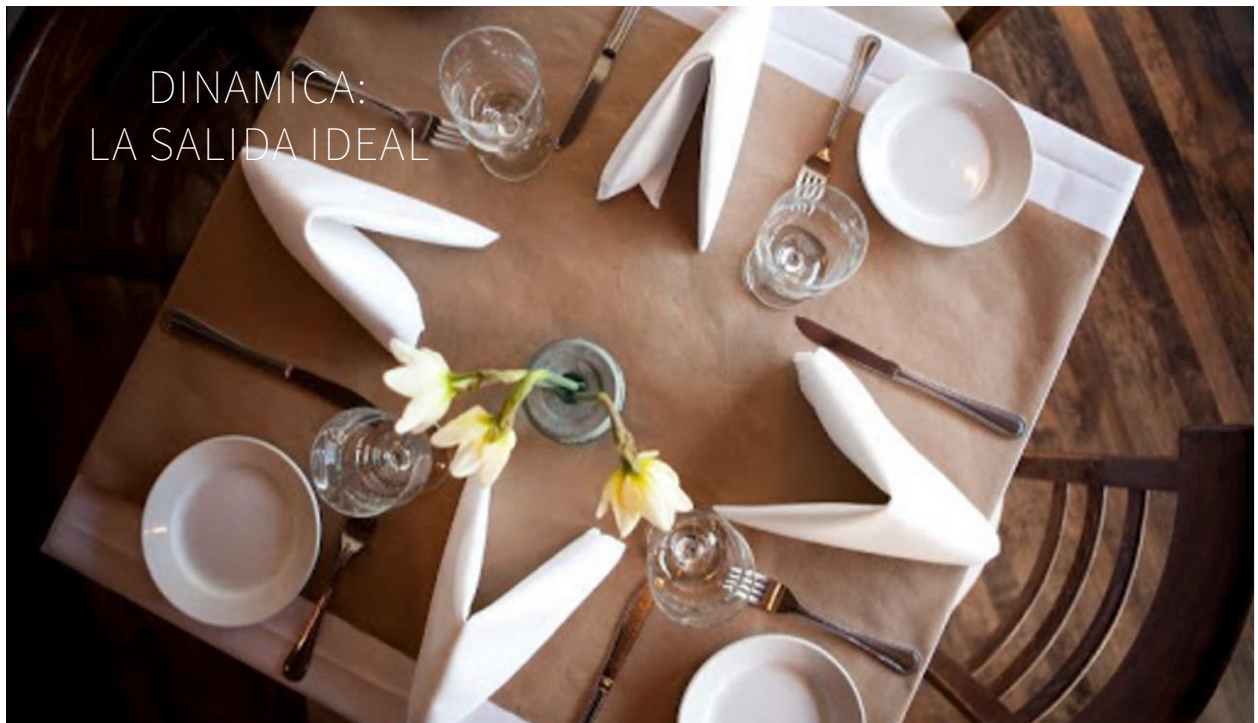




La PNL define tres SISTEMAS principales de REPRESENTACIÓN:



VISUAL
AUDITIVO
KINESTÉSICO o SINESTÉSICO
(sensaciones táctiles, gustativas, olfativas y las emociones)



Cada uno de ellos tiene un proceso de pensamiento diferente.



PENSADORES VISUALES

- ✓ Piensan en imágenes que representan ideas, en varias cosas al mismo tiempo.
- ✓ Crean imágenes de varias ideas, las mueven alrededor del pensamiento, pueden ponerlas en secuencia, agregarles más imágenes, unir dos imágenes para hacer una nueva, etc. Sus posibilidades no tienen fin.
- ✓ Tienen habilidad para percibir la comunicación no verbal.

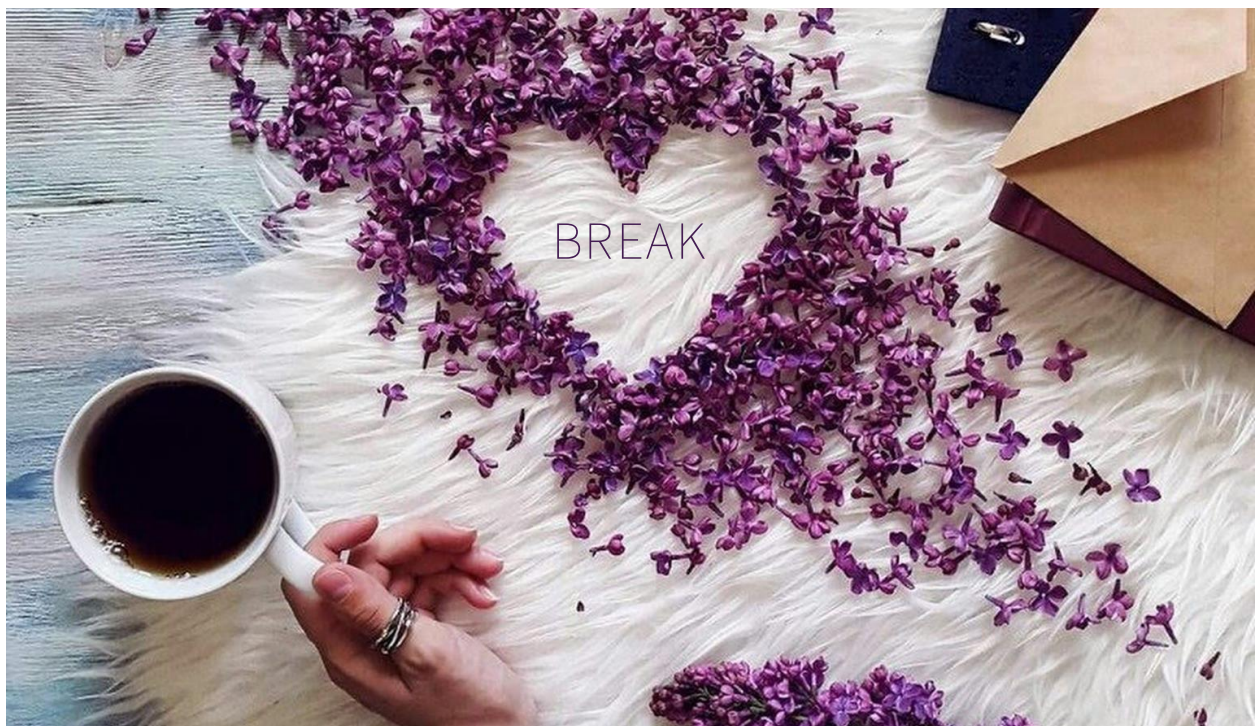
PENSADORES AUDITIVOS

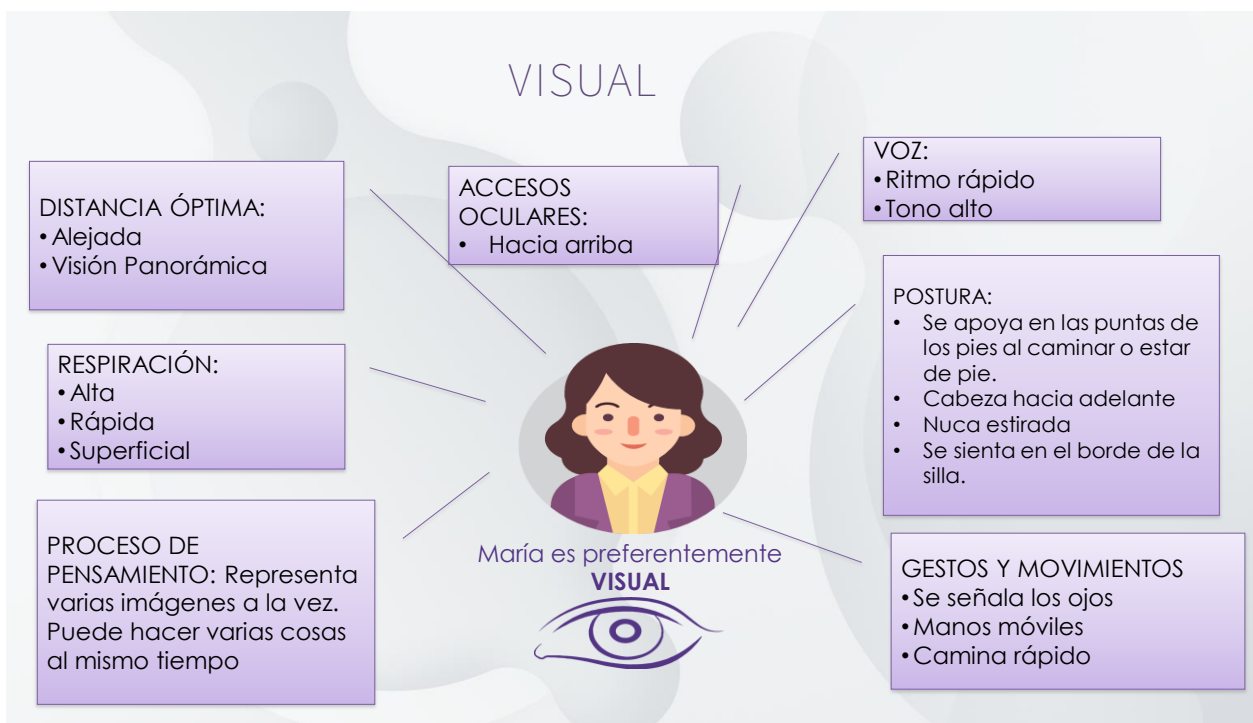


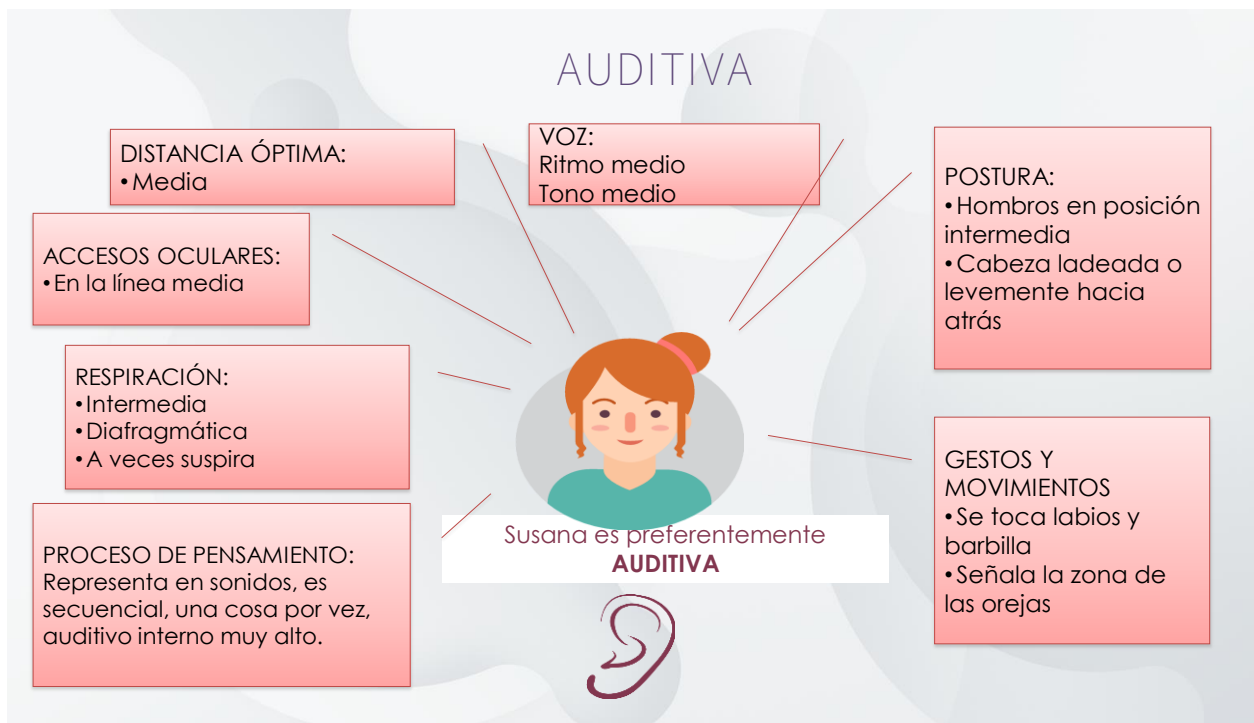
- ✓ El proceso de pensamiento del auditivo es ordenado, secuencial, profundo y completo.
 - ✓ Piensan una idea por vez, luego “la mueven” para darle lugar a la siguiente, por lo tanto, su proceso, comparado con el visual, es más lento.
- ✓ Para expresarse eligen las palabras que representen sus ideas y emociones con mayor exactitud.

PENSADORES KINESTÉSICOS

- ✓ Confían en sus sentimientos, sensaciones e intuiciones.
- ✓ Conocen más a través de lo que sienten, que de lo que piensan.
- ✓ Pueden estar concentrados con aquello que están haciendo, aún en medio de las distracciones del entorno.
- ✓ Perciben con más facilidad sus estados internos (sensaciones y emociones) comparados con los procesos de pensamiento de visuales y auditivos.







Una pausa para
reflexionar y
compartir

- Con esta primera información, ¿Te das cuenta si preferís ver, escuchar o sentir?



Cada Sistema Representacional utilizan palabras predicativas características ...

Lista de palabras predicativas:



S. VISUAL

- Ver
- Imagen
- Aparecer
- Mirar
- Imaginar
- Enfocar
- Perspectiva
- Punto de vista
- Panorama
- Apariencia
- Esclarecer
- Horizonte
- Pantallazo
- Mostrar
- Escena
- Observar
- Claro
- Brillante



S. AUDITIVO

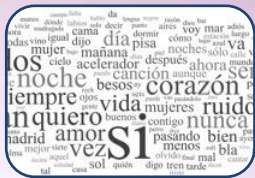
- Oír
- Sonidos
- Mencionar
- Preguntar
- Gritar
- “A tono”
- “Me suena”
- Oral
- “A todo oído”
- Escuchar
- Resonante
- Alto / Fuerte
- Discutir
- Hablar
- Decir
- “Me hizo click”
- Contar
- “Tocar el timbre”



S. KINESTÉSICO

- Sentir
- Agarrar
- Firme
- Presionar
- Apretar
- Manejar
- Corriente
- Estrés
- Insensible
- “Me conmueve”
- Cálido / Frío
- Adormecido
- Aburrido / Apagado
- Rudo / Áspero
- Emotivo / Emoción
- Sólido / Pesado
- Suave / Mullido
- Confortable

¿Cómo detectar los SISTEMAS REPRESENTACIONALES? REGISTRAR en sí mismo y en el interlocutor:



- Palabras utilizadas



- Proceso de pensamiento



- Ritmo



- Fisiología



- Distancia óptima



- Accesos oculares

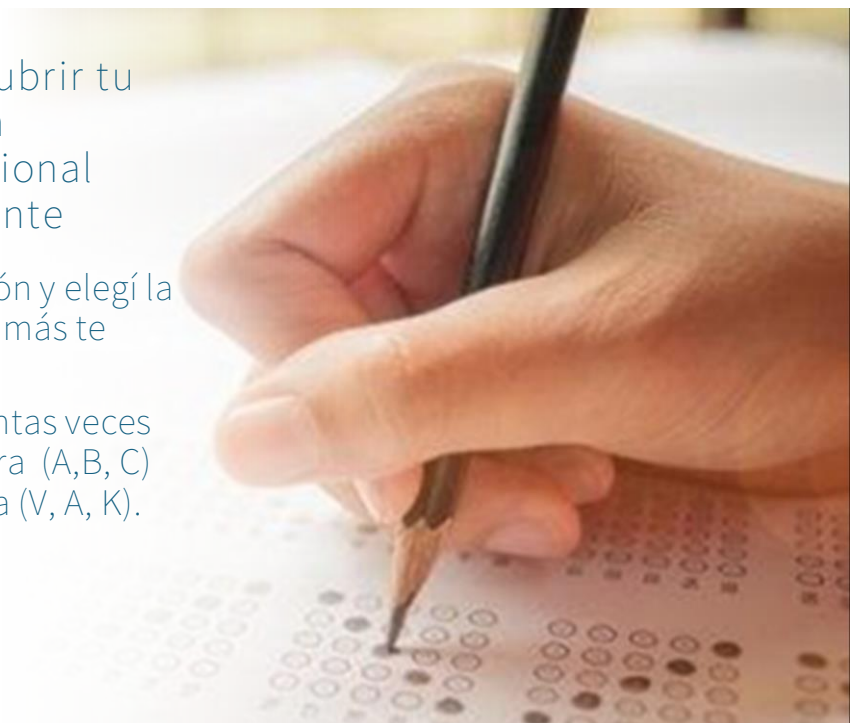
Una pausa para reflexionar y compartir

- Ahora que hemos avanzado, ¿en qué Sistema te ves reflejado a través de tu forma de pensar o comunicarte?
- ¿Te viene a la mente alguna persona de tu entorno que utilice preferentemente otro o el mismo que sistema que tu?
- ¿Cómo crees que podrías usar esta información para mejorar tu comunicación?



Test para descubrir tu Sistema Representacional predominante

- Leé cada afirmación y elegí la opción con la que más te identifiques.
- Al final, sumá cuántas veces marcaste cada letra (A,B, C) que corresponde a (V, A, K).



Averigua cuál es tu SISTEMA REPRESENTACIONAL dominante:

- | | |
|---|--|
| <p>1) Recuerdo más a las personas por:</p> <p>a) Su apariencia.
b) Su voz. c) Su calidez (frialdad, amabilidad, etc.)</p> <p>2) Elijo la comida por:</p> <p>a) Su presentación.
b) Lo que me dicen acerca del plato.
c) Sus sabores/olores.</p> <p>3) Los lugares que prefiero para vivir tienen que ser:</p> <p>a) Luminosos y con buena vista. b) Silenciosos.
c) Confortables.</p> <p>4) Tomo decisiones según:</p> <p>a) Lo que veo. b) Lo que escucho.
c) Lo que siento.</p> | <p>5) Compro la ropa por:</p> <p>a) Como luce.
b) Lo que me cuentan que está de moda.
c) Al probarla me resulta cómoda.</p> <p>6) Cuando veo una película recuerdo:</p> <p>a) Los actores, el paisaje, la ambientación.
b) Los diálogos.
c) Las sensaciones que me produjo.</p> <p>7) Elijo un automóvil por:</p> <p>a) Su diseño y color.
b) Lo silencioso del motor.
c) Su nivel de confort.</p> |
|---|--|

- | | |
|--|---|
| <p>8) Me gusta que:</p> <p>a) Me muestren cosas/ir a ver vidrieras.
b) Mantener una charla con alguien.
c) Me inviten a tomar algo.</p> <p>9) Cuando salgo de compras:</p> <p>a) Observo los productos.
b) Escucho al vendedor.
c) Pruebo los productos.</p> <p>10) Las actividades que prefiero son:</p> <p>a) La fotografía, la pintura, el cine.
b) Las charlas, conferencias, conciertos.
c) Comer en un buen restaurant, bailar.</p> <p>11) Aprendo más fácilmente:</p> <p>a) Leyendo, haciendo cuadros sinópticos.
b) Escuchando a un compañero, un Podcast, grabación.
c) Caminando, escribiendo.</p> | <p>12) Al hablar, lo hago:</p> <p>a) Rápidamente.
b) Soy analítico. .
c) Desde el sentimiento.</p> <p>13) En mi hacer, tengo tendencia a:</p> <p>a) Ocuparme de varias cosas al mismo tiempo.
b) Ocuparme de a una por vez.
c) Me involucro en lo que hago.</p> <p>14) Aprendo más fácilmente:</p> <p>a) Veo una demostración de la actividad.
b) Recibo instrucciones verbales.
c) Comprometo mi actividad corporal.</p> |
|--|---|

Suma la cantidad de respuestas a), b) y c).

A:.....

B:.....

C:.....

- ¿Qué descubriste sobre vos al hacer este test?
- ¿Coincide con lo que pensabas?



Recuerda

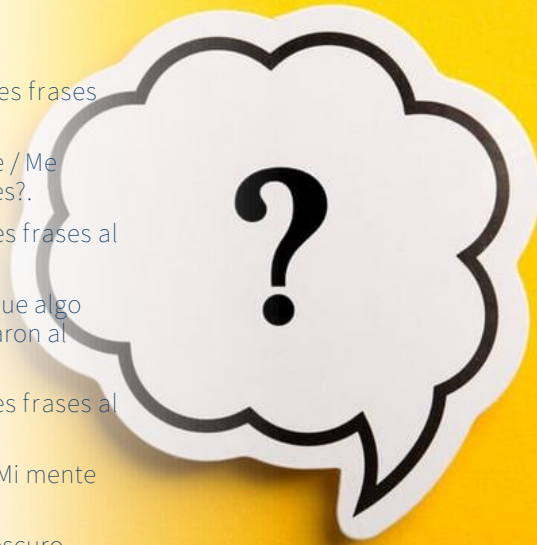
- Este test no define quién sos, sino que te ayuda a reconocer cómo estás procesando la información actualmente.





Traducir las siguientes frases:

- ¿Cómo traducirías las siguientes frases al sistema visual?
- Me digo que es hora de cuidarme / Me alegro de oír eso / ¿Dime cómo es?.
- ¿Cómo traducirías las siguientes frases al sistema auditivo?
- El dulce sabor del éxito / Huelo que algo anda mal / Sus palabras me llegaron al corazón.
- ¿Cómo traducirías las siguientes frases al sistema kinestésico?
- Ya veo lo que me quieres decir / Mi mente está en blanco /
- Se ve que tiene un pasado muy oscuro.



Compartires entre Todos

- ¿Cuál sistema les costó más usar para esta actividad?
- ¿Cuál traducción les resultó más natural?
- Qué frase de las traducidas les llamó más la atención?
- ¿Cuál les resultó más divertida/difícil?

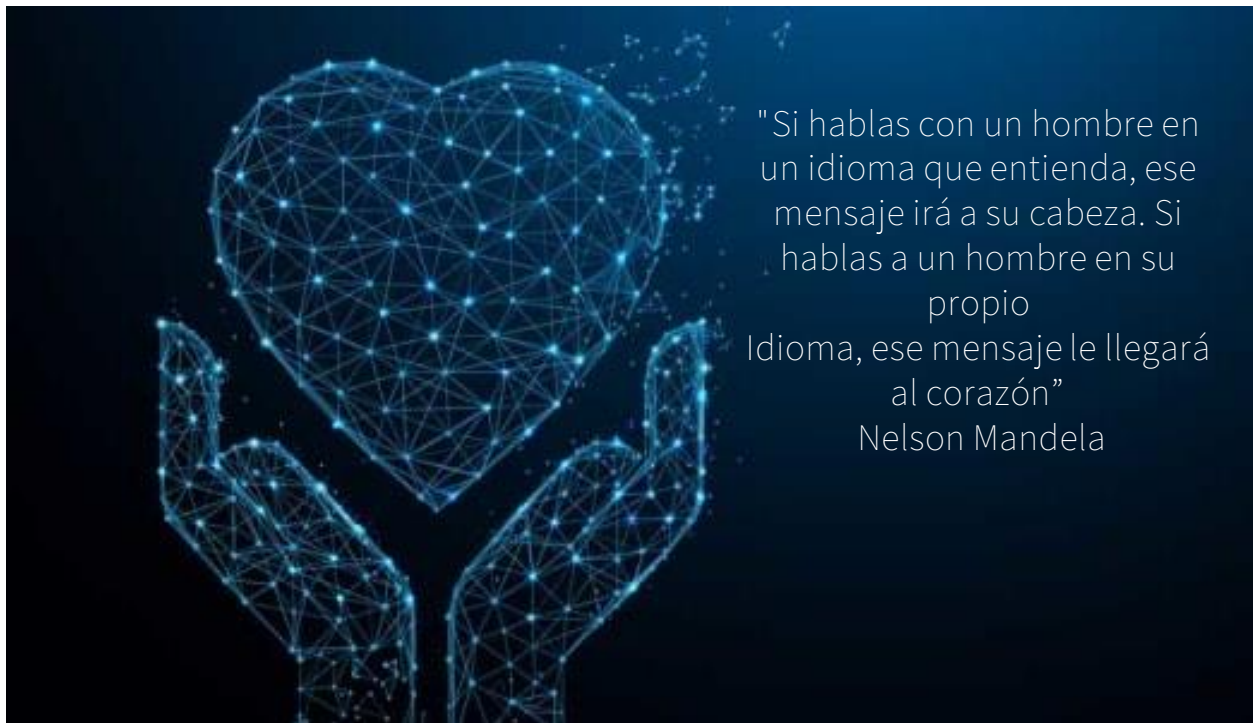






- Etiquetar a una persona como visual, auditiva o kinestésica puede limitar nuestra percepción y bloquear la presencia en el aquí y ahora de la comunicación.
- La PNL no busca encasillar, sino ampliar nuestra capacidad de observar, escuchar y conectar.





TAREA DE APRENDIZAJE PARA LA SEMANA-Trabajo en Mini Equipos



- Reunite con tu mini equipo y respondan juntos estas preguntas:
- ¿Qué aprendimos esta semana sobre los Sistemas Representacionales?(Resuman en pocas palabras o frases claves).
- ¿Cuál es el sistema que más identificamos en nosotros mismos?
- ¿Cómo podríamos aplicar lo aprendido en clase en nuestro día a día (en casa, trabajo, estudio)?
- ¿En qué situaciones sería útil detectar el sistema representacional del otro?
- ¿Qué estrategias podemos usar para comunicarnos mejor con personas que usan un sistema diferente al nuestro?
- Traigan una frase significativa para ustedes y desafíen a sus compañeros a traducirla a otro Sistema Representacional.

