



ANALISIS DE PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA EN EL ABORDAJE DEL CONFLICTO.

Análisis del Manual de Enrique Lopez Mira
Universidad Internacional de Andalucía.

[Descripción breve](#)

Tarea del curso de Mediación, Negociación y Conciliación (MASC)

Anlsta.Sist Carlos Diaz V./Carl Wayne
CarlWyneVlastegui@gmail.com / CarlWayne@waynevirtuality.com



PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN EL ABORDAJE DEL CONFLICTO Y DE LA COMUNICACIÓN

ANÁLISIS DE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA en el *ABORDAJE DEL CONFLICTO*

De la comunicación ante las situaciones del diario convivir los seres humanos se tienen interés o necesidades que sin comunicarse con palabras directas, sino con gestos podemos como situación temporal o permanente obtener un mapa conceptual de la personalidad de sujetos , que sin proponérselo , se llegan a involucrar en conflictos .

El autor de la obra a ser analizada es

Tutor Andrés Vázquez Flaquer

Curso Curso de Experto Universitario en Mediación Familiar, Civil y Mercantil
(2014/ 2015)

ISBN 978-84-7993-714-0

Derechos del Autor: Enrique López Mira
documento 2015.

Las personas “Ven y Creen que lo que ven es lo que en la realidad está sucediendo” con esto manifiesto que la realidad es relativa en consideración a un conflicto, que se puede estar apreciando visualmente, auditivamente o de manera kinestésica de forma hiper o hipo kinestésico.

Ya que no siempre consideramos que lo que se ve y primera instancia es en verdad la magnitud total de un conflicto que puede haber llevado a una persona a crear hipótesis y prejuicios ante determinada situación o persona dando lugar a que la contraparte también se defiende y reaccione generando de antemano un malestar el cual es luego escalado a situaciones mayores y qué pasó a ser tan solamente de un pensamiento a una realidad que fue vista por las dos partes involucradas en el mencionado problema y que las mismas lo observan desde puntos de vista distintos.

Antelación al conflicto de manera básica, basados en PNL (Programación Neuro Lingüística)

Revisando las posibles situaciones en los contradictorios que determinan el Conflicto, veremos :

No confundir el mapa con el territorio	<i>“El mapa no es el territorio y el nombre no es la cosa nombrada”. Éste aludía al hecho de que percibimos el mundo a través de los sentidos, es decir, el territorio. Luego, tomamos ese fenómeno externo y hacemos una representación interna del mismo dentro de nuestro cerebro, es decir, el mapa</i>
La gente reacciona según su mapa del mundo.	<i>Según su cultura e idiosincrasia las personas reaccionan a una realidad conflictiva.</i>
Procesamos la información con los cinco sentidos.	<i>Conviene comprender, todo lo observable con los la sensibilidad que amerita, pues no siempre lo lógico es coherente</i>
El fracaso no existe, simplemente resultados de los que podemos aprender	<i>Cada situación resulta una experiencia para pulir aptitudes y acciones de primera instancia.</i>
El significado de la comunicación es la respuesta que suscita.	<i>El dialogo aclara, la condición no observada en primera instancia.</i>

	<i>Pues nadie ve las espaldas propias , a no ser por otra persona que no esta en su misma situación.</i>
Si lo que estás haciendo no funciona, haz algo distinto.	<i>Es difícil cambiar las rutinas , pero cuando no funciona algo , es hora de escuchar consejos .</i>
Es imposible no comunicar.	<i>Nunca se deja de detallar lo que sucede , incluso el silencio describe algo mas que solo ausencia de palabras.</i>
Todo individuo dispone de los recursos necesarios para resultados.	<i>Todos podemos esperar una superación de un problema. Quien no sabe algo, simplemente pregunta. Quien no conoce la salida , pide se le guie a ella.</i>
Toda conducta tiene una intención positiva	<i>Hay pocas personas que con su conducta esperan causar daño, pero eso equivale a que no sean dueños de si, sino de las circunstancias. Ya que en una sociedad , la evolución de la conducta debe ser para educar y elevar la conciencia , obteniendo sujetos libres , pero con auto normas de convivencia placida y equitativas, por el momento esto es una UTOPIA.</i>
La gente es mucho más que su comportamiento	<i>Todos en la primera impresión son algo, pero veamos si son los mismo en situaciones futuras.</i>
Cuerpo y mente están entrelazados	<i>Mientras la mente evoluciona para superarse, el cuerpo tiende a buscar estancarse en su confort.</i>
Las personas tenemos dos niveles de comunicación: Consciente e Inconsciente	<i>Conscientemente saludamos, pero subconscientemente buscamos solo llegar a un lugar en neutralidad que permita ser espectador, no involucrado en situaciones que desconocemos.</i>
Aceptamos con mayor facilidad lo conocido.	<i>Es mas fácil escoger siempre aquello que ya guarda referencia en nosotros. Pero lo que nos causa desafíos , siempre causara una observación e inaceptación hasta hacerlo socializable o aceptable en nuestra mente.</i>
Poder escoger es mejor que no poder hacerlo	<i>Siempre hablan muchos de la libertad, pero temen escoger ser</i>

	<i>libres de paradigmas o costumbres , eso es equivalente a muros o grilletes mentales que no les permiten acceder a la tranquilidad social o económica, e incluso a ser felices con lo que ya tienen .</i>
El rapport es el encuentro de las personas en el mismo modelo.	<i>El concepto de Rapport proviene de la psicología y es utilizado para referirse a la técnica de crear una conexión de empatía con otra persona, para que se comunique con menos resistencia. Al sentir que las personas tienen como similar a otro, ven las opciones de contar sus conflictos de mejor manera.</i>
Los canales han de ser limpios y abiertos	<i>Las vías de comunicación , deben estar libres de prejuicios, para poder imaginar introspectivamente lo que vive la otra persona.</i>

Al mencionar las situaciones de aprehensión o de detección de situaciones con el medio circundante observamos percepciones visuales auditivas y kinestésicas las mismas están dotadas de detalles que son sensaciones, sabores, olores es decir .. los sentidos toman un detalle que no es evidente a simple vista o por un sonido no descriptivo.

TÉCNICAS DE PNL APLICADAS A LA MEDIACIÓN

1. *Moldeando la comunicación. (Calibración comunicativa)*
2. *Técnica de acompasamiento para crear rapport.*
3. *El meta-modelo de Bandler y Grinder*
4. *Modelo Milton del lenguaje.*

1. *La persona al momento de crear un diálogo recordando o queriendo transferir lo vivido primeramente está generando imágenes en su mente de las situaciones de cómo se presentan de cómo lo afectaron y como posiblemente podría haber algún tipo de solución aún no sugerida.*

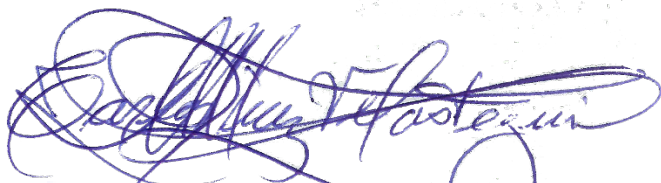
Hay que considerar también en observación el tono de voz ,el movimiento de los labios ,el movimiento incluso de las aletas de la nariz, la dilatación que se produce las pupilas ,el modo de respiración agitada o lenta ,también podríamos detectar hasta el ritmo cardíaco, si es que está muy acelerado si está tranquilo; los parpadeos constantes la coloración de la piel ,movimientos que realiza con la cabeza y justamente también hasta la posición del cuerpo, todo esto son aspectos que provienen del subconsciente pero que están aquí latentes mientras se cuenta la versión.

2. *Deseando crear Rapport ,buscamos las formas de emular el tono de voz considerando la velocidad ,crear un estilo de lenguaje y pensamiento; eligiendo las palabras adecuadas que sean parecidas o al mismo nivel que la persona con el cual se está buscando crear conexión ,buscamos tener el mismo nivel respiración, puntos en común de las experiencias, incluso buscando en la fisiología intentando poner una postura corporal o un movimiento similar para crear un estado de similitud o empatía procurando evitar que se llegue a creer que lo que se realiza es una imitación burlesca de las acciones de la otra persona con la cual se quiere llegar a tener la conexión empática.ⁱ*
3. *Resumir la información , dejando lo relevante como termino principal de la invocación a lo sucedido y asi manejar de manera mas practica los hechos y ciertos episodios de la historia original.*

Psicoterapeuta Milton Erikson, buscaba completar situaciones con la intervención de un INICIO y complemento de la versión para llegar al final de la historia..... Nominalizaciones (palabras que hacen referencia a ideas, como puede ser amor o libertad. Mientras la mente crea el concepto ,experimenta el efecto de las palabras)

Claridad de los objetivos

- Regla nº1: Tener claro el objetivo.
- Regla nº2: Que el objetivo sea concreto, específico.
- Regla nº3: El objetivo debe ser señalado en forma positiva.
- Regla nº4: Concebir los acuerdos como una representación sensorial. la solución en un futuro cercano.
- Regla nº5: Armonizar, conjugar y compatibilizar los objetivos de las partes.
- Regla nº6: Objetivos susceptibles de ser cumplidos a corto, medio y largo plazo.



Analizado por Anlsta. Sist. Carl Wayne /
CarlWayne@waynevirtuality.com
CarlWayneVelastegui@gmail.com

¹ Observación de este detalle> *En términos de mediación no se puede ser RAPPORT simultáneamente, pues no se puede emular las dos posiciones de las partes por ser ambas distintas, y pues uno de los dos o ambos harían notoria la técnica, la cual considero deber ser casi imperceptible.*