

NEURO COMUNICACIÓN AVANZADA

¿Cómo conseguir éxitos sorprendentes con
las demás personas?



Nick Fenger



Marco Ledesma

Nick Fenger
Marco Ledesma

NEURO

COMUNICACIÓN

AVANZADA

¿Cómo conseguir éxitos sorprendentes con
las demás personas?

© Marco Antonio Ledesma Ayora

© Nick Thomas Fenger

Derecho de Autor N° 047081

Depósito Legal N° 0 05354

ISBN N° 978-9978-17-430-2

PRIMERA EDICIÓN 2015

Texto digital proporcionado por el autor.
Esta obra no puede ser reproducida, total o
parcialmente, sin autorización escrita del autor.

“Impresión Digital”

Edición realizada en los talleres de Editorial Jurídica del Ecuador;
con la calidad y tecnología de equipos de producción XEROX

Miguel de Trujillo N° E5-55, Quito

Teléfono: 2642 - 984 Telefax: 3131 - 470

www.editorialjuridicadeecuador.com

Email: editorialjuridicadeecuador@andinanet.net

Impreso en Ecuador / Printed in Ecuador

ÍNDICE

Dirigido a	7
Introducción	9
Neuro.....	11
Comunicación	13
Modelos Teóricos de Comunicación	17
Modelo de Lasswell	17
Modelo de Shannon y Weaver	19
Modelo de Scharmm	21
Modelo de Jakobson	23
Neurocomunicación.....	27
Modelo de la Escuela de Palo Alto	33
Comunicación Avanzada	41
Atención	42
Valores	45
Perseverancia	47
Responsabilidad	49

Perjuicios y estereotipos	51
Proyección Mental.....	59
Construcción de tus sueños	63
Los Componentes de la Neurocomunicación	65
Componentes fisiológicos	65
Componentes conductuales	66
Componentes cognitivos	67
Cimientos de la Neurocomunicación	68
Las "neuromas" de la Neurocomunicación	71
Sin-engranaje en neurocomunicación	73
Con engranaje en neurocomunicación.....	74
La percepción de la neurocomunicación	79
Miradas fijas de la Neurocomunicación	87
Uno. La imposibilidad de no comunicar	88
Dos. Los niveles de contenido y relaciones	91
Tres. La puntuación de la secuencia	93
Cuatro. La comunicación digital y analógica ...	96
Quinto. La interacción simétrica y complementaria..	100
Conclusión	103
Bibliografía.....	107

Dirigido a:

Profesionales, directores, coachees, managers, ejecutivos, entrenadores, asesores, consultores, mediadores, comunicadores, representantes de familia, estudiantes y público en general que desea conseguir éxitos sorprendentes con las demás personas, mejorando su comunicación de forma avanzada.

INTRODUCCIÓN

Un niño soñaba con ser feliz, poco a poco con nuevas ideas, tener una profesión, ser expositor, conseguir habilidades y un buen trabajo, formar parte de proyectos, llevarse bien consigo mismo, tener empatía con las demás personas, conseguir los sueños anhelados, éxitos y con el pasar de los años lo logró.

Las personas a veces expresan: es algo inalcanzable, no tiene sentido, no puedo, no vale la pena, es difícil, no es para mí, eso no es para ti, algún día, dejemos para después y otras expresiones.

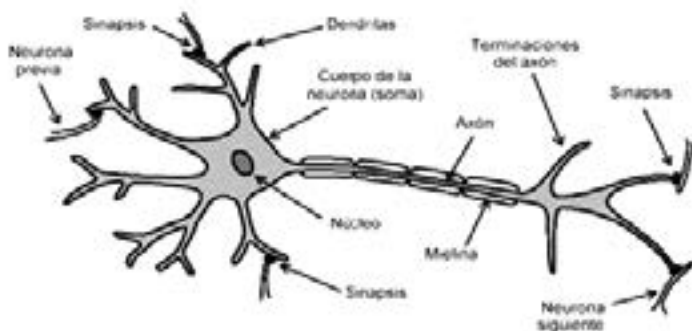
De pronto se vino a la mente y en el caso específico ¿Cómo conseguir éxitos con las demás

personas? En un inicio se observa un panorama casi imposible, pero con la aplicación de la neurocomunicación se puede llegar a hacer realidad estos anhelos y mucho más.

La neurocomunicación se fundamenta en la filosofía, comunicación, neurolingüística, neurociencia cognitiva, neurobiología, sociología, inteligencia emocional y social estratégica, coaching, educación y “la práctica”.

A continuación en este documento te contaremos como obtener rápidamente esos sueños, analizando por áreas ¿Cuál es la mejor forma de comunicarse? ¿Cuáles son los mejores fundamentos de la comunicación avanzada? ¿Cuál es la estructura de la nueva comunicación? ¿Qué parámetros de comunicación son los adecuados para solucionar problemas? ¿Cómo puedo ayudar a mi entorno? ¿Cómo funciona la neurocomunicación? ¿Cómo consigo objetivos concretos? ¿Cómo conseguir éxitos sorprendentes con las demás personas?

Neuro



http://www.winmates.net/psico_mat/apunt/apunt021.php

“Las **neuronas** son las células más importantes para las funciones exclusivas del cerebro: perciben los cambios del entorno, comunican estos cambios a otras neuronas y ordenan las respuestas corporales a las sensaciones” (Braidot, 2011, p. 71). Sus conexiones funcionan por milésimas de segundo, “Nuestro cerebro procesa imágenes mediante el

sistema de percepción, en la que participan nuestros sentidos” (Ledesma, Investigando el potencial con PNL, 2013, p. 27) por lo tanto es susceptible de potenciarse.

La neurocomunicación genera alto grado de dopamina ya que brinda bienestar general, serotonina por que se relaciona con el control y comportamiento socio cultural y el desarrollo de las funciones psicológicas superiores.

“Con esta nueva estructura se añade una nueva capacidad la de pensar en forma abstracta e independiente del momento presente, la capacidad de comprender las relaciones entre el presente (...) y el futuro” (Caicedo, 2012, p. 75). Las conexiones neuronales permite la neurocomunicación entre seres humanos y diferentes acciones que se visualizará en las siguientes líneas.

Comunicación

Un primer acercamiento a la definición de comunicación puede realizarse desde su etimología. La palabra deriva del latín *communicare*, que significa “compartir algo, poner en común” (Definición, 2014, p. 1). Esta palabra aparece en el siglo XIV, la palabra comunicación ha sido puesta constantemente a investigaciones y de soporte para tejidos sociales como la familia, trabajo, política y otros. (Del lat. *communicatĭo, -ōnis*). Acción y efecto de comunicar o comunicarse.

MODELOS TEÓRICOS DE COMUNICACIÓN

MODELOS TEÓRICOS DE COMUNICACIÓN

Modelo de Lasswell

El origen de los modelos cibernéticos y de la teoría de la información puede situarse en 1927 cuando Harold D. Lasswell publicó *Propaganda Technique in the World War*, en el que hacía un análisis de los temas principales de la propaganda norteamericana, francesa, inglesa y alemana entre los años 1914 y 1917. (Pinazo & Pastor, 2006, p. 21)

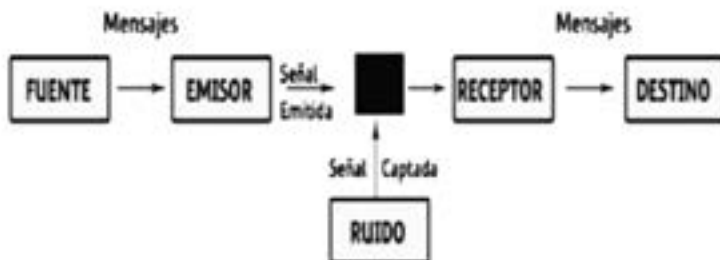
El modelo de Lasswell es la “Propaganda Técnica de la guerra mundial” tuvo influencia en continen-

tes a nivel mundial, su propuesta fue en base a preguntas: ¿Quién? ¿Dice qué? ¿En qué canal? ¿A quién? ¿Con qué efectos?

Este referente de aquel tiempo era aparentemente el adecuado mediante preguntas, las cuales daban la información necesaria donde conformaban el recurso de comunicación entre países de la mayoría de sociedades.

Modelo de Shannon y Weaver

En 1949 aparecen Claude Shannon y Warren Weaver quienes publican: *The mathematical theory of communication*, (Teoría de la comunicación) también conocida como teoría de la información, exponen la idea lineal de comunicación como el telégrafo, formando aportes a las ciencias como a la psicología, sociología y otras.



Sosa, J. Basado en (Shannon & Weaver, 1966).

Manténían una estructura lineal de comunicación en la cual se posicionan con la práctica unidireccional, donde se emitía un mensaje y llegaba a un fin, pero no existía retorno óptimo, por lo tanto estaba ausente la retroalimentación.

Modelo de Schramm

Su autor es Paul Felix Lazarsfeld y los elementos para la comunicación son la fuente, mensaje y destino, como prevalencia dentro de esta las experiencias.



(Schramm, 2015).

Este modelo de comunicación funciona con la perspectiva de que comunicar es compartir. Se

empezó a dar importancia a las interpretaciones y puntos de vista, Por ejemplo: la parte izquierda del círculo son los pensamientos de la fuente (de la persona o instrumento), el campo de experiencia del ser humano y la parte de la intersección, en consecuencia es el diálogo que está de acuerdo al mensaje.

Modelo de Jakobson

La idea principal de este modelo es la parte del lenguaje, siendo en medio primordial para la comunicación, creado por Roman Jakobson, “Seis eran los elementos fundamentales de todo acto comunicativo (contexto, destinador, destinatario, mensaje, contacto y código) (...)” (Pinazo & Pastor, 2006, p. 25). Cumpliendo cada uno de los elementos su respectiva función: referencial, emotiva, conativa, poética, fática y metalingüística.



(bligoo, 2015)

NEUROCOMUNICACIÓN

NEUROCOMUNICACIÓN

La Neurocomunicación es una disciplina que involucra un conjunto de saberes derivados de los mejores modelos de observación de la comunicación (...) Su aplicación facilita y vehiculiza el alcance de objetivos así como aleja a la mente de la obtención de resultados o malestares no deseados. (Delle, 2014, p. 1)

Considerándose de fondo **el compartir**, en este caso **con las demás personas**, al mismo tiempo brindar ese comunicar **de forma incondicional**. Existe un tipo de pensamiento creativo, lateral, proyectivo y otros. “En este sentido, la comunicación es un sistema abierto de interacciones, inscritas siempre en un contexto determinado” (Rizo, 2011, p. 2) y en

consecuencia retroalimentado, tomando en cuenta la subjetividad de los diálogos de los actores de la neurocomunicación avanzada.

“(...) una persona recibe diez mil impresiones sensoriales (exteroceptivas y propioceptivas) por segundo” (Watzlawick, Beavin, & Jackson, Teoría de la comunicación humana. Interacciones, patologías y paradojas, 1971, p. 93). En este caso, ¿Es necesario identificar cuántas impresiones son conscientes y cuántas inconscientes? No necesariamente, pero se considera importante **¿Cómo manejar las impresiones mentales y emociones?**

La comunicación no es la suma total de todas las palabras dichas, todos los gestos realizados y todas las direcciones y sentidos enviados. La comunicación es el esfuerzo realizado por el remitente para poner una idea en palabras y gestos que el remitente cree que va a desencadenar

una respuesta en la persona de recepción que corresponde a la intención del remitente. (Fenger, 2015, p. 4)

La neurocomunicación tiene relación directa con las emociones “Precisamente, la neurociencia ha demostrado que todo lo que hacemos los seres humanos se filtra primero por nuestras emociones” (Brito, 2015, p. 1). Es primordial en la neurocomunicación, el **saber escuchar como trabajo mental**, el proceso de escuchar antes de entrar en contacto con la otra persona.

Proponer la información adecuada ¿Qué sabe la persona de lo que puede ofrecerle? ¿Cuáles son sus planes y objetivos? ¿Cuáles son sus resultados?

Modelo de la Escuela de Palo Alto

Modelo de la Escuela de Palo Alto

Gregory Bateson



<http://theological-geography.net/wp-content/uploads/1999/06/Gregory-Bateson.jpg>

La Escuela de Palo Alto o llamada “**Universidad Invisible**” se conformó en California y sus miembros fueron:

[...] el antropólogo Gregory Bateson y su equipo de psiquiatras, que estudiaron la comunicación en enfermos mentales, dos antropólogos como Birdwhistell y Hall, interesados por el espacio y los gestos, y el sociólogo Goffman, interesado por el manejo de la imagen que uno ofrece a los demás. (...) Años después, Jackson y Watzlawick prosiguieron la obra de Bateson en el seno de la psiquiatría, y Sigman continuó el pensamiento de Birdwhistell y Goffman. (Pinazo & Pastor, 2006, p. 34)

Quienes expresaban que la comunicación era social, que luego se unirían Fry, Weakland, y Haley para realizar una creación fundamental de la Terapia familiar sistémica en 1952 y otros autores que hacían sus aportes ya como una interconexión de ideas a la distancia.

En el año 1967, Paul Watzlawick, Janet Beavin y Don Jackson, crean la obra *Pragmatics of human communication*, en la que refieren varios factores para la comunicación como los planos de contenido y relacional.

En la época que Watzlawick trabajaba en el Mental Research Institute, con su mentalidad constructivista, investigaba la aplicación en el contexto psicoterapéutico y también ponía énfasis en el lenguaje, refiere que la **interacción social influye en la neurocomunicación**.

“El rasgo básico de la epistemología constructivista es que el mundo (que es construido) está constituido por las experiencias y no posee ninguna pretensión de <<verdad>> en el sentido de corresponder con una realidad ontológica” (Pinazo & Pastor, 2006, p. 37). Siendo una forma de comprender a la persona y su propia realidad.

El constructivismo no crea ni “explica” ninguna realidad “exterior” sino que re-

vela que no existe un interior ni un exterior, un mundo de objetos que se encuentre frente a un sujeto. El constructivismo, más bien, muestra que no existe la separación de sujeto y objeto (sobre cuyo supuesto se construyen infinidad de “realidades”), que la división del mundo en opuestos está forjada por el sujeto viviente y que las paradojas abren el camino que conduce a la autonomía. (Watzlawick, Beavin, & Jackson, Teoría de la comunicación humana, 1998, p. 268).



http://www.areas.com/articulo/Manejo_de_las_relaciones_y_la_comunicacion_en_la_organizacion.html?pag=3

COMUNICACIÓN AVANZADA

COMUNICACIÓN AVANZADA

Identificación de micro-gestos en lo corporal

Aunque no son visibles fácilmente pero es necesario en la actualidad identificarlos, ya que intervienen de forma profunda en la neurocomunicación. Si el lenguaje corporal influye en la comunicación en un 55%, verbal el 7% y el tono de voz el 38% ¿Cuál es el secreto para aplicar de manera eficaz éstos porcentajes en la neurocomunicación?

El lenguaje corporal debe igualarse entre los actores, ya sea sus partes del cuerpo como: cara, posición del cuello, hombros, tórax, movimientos, respiración y si es posible el pestañeo.

La posición del cuerpo como manos y piernas ayudan al *rapport* que aplica la persona o grupos de personas, **debe ser de forma disimulada**, sin que se den cuenta, ya que en general **la posición del cuerpo nos da mucha información.**

Atención

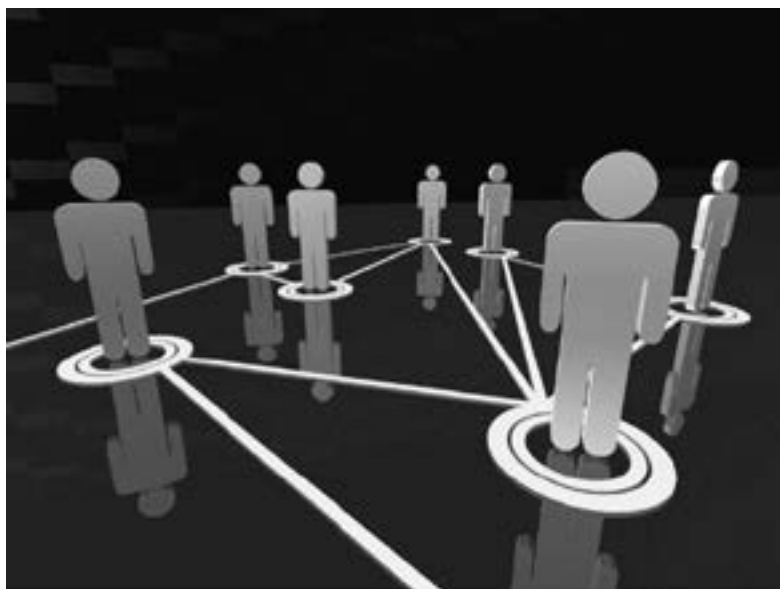
El secreto es atraer la atención utilizando maneras de emprenderlo mediante su comunicación verbal y no verbal porque producen **hibridación de efectos emocionales** y en consecuencia **comunicacionales.**

Una de las **fuentes** sustanciales **para conseguir éxitos** que nos ha dado buenos resultados son los siguientes:

- **Las palabras son de mucha importancia para el cerebro, lo que expresamos tiene poder.**
- **Cuando aprendemos algo nuevo, algo cambia en nuestro cerebro.**

- (...) los violinistas profesionales tienen un mayor desarrollo del hemisferio derecho (...) porque tienen bastante articulación con la mano izquierda.
- Centrar la atención con la mirada fija a los ojos.
- A veces la prisión está en nuestros pensamientos y no en la naturaleza de las cosas.
- Todo ser humano puede desarrollar su potencial.
- Cuando escuchas un problema más grande que el tuyo, disminuye el nivel de tu propio problema.
- El ser humano puede modelar actitudes, conductas, pensamientos, aprendizajes y

triunfos. (Ledesma, Investigando el potencial con PNL, 2013, p. 57)



<http://actualidadempresa.com/la-comunicacion-total-definicion-y-estructura-organizativa/>

Valores

La propia persona debe identificar sus valores y poner a prueba mediante estas preguntas ¿Para qué? ¿Cuándo? ¿Cómo? ¿Dónde? ¿Con quién? ¿Por qué? ejecutarlos, se puede decir que los valores son como la brújula de las personas, que dirigen sus acciones en la inter-actuación en la sociedad, se van fomentando desde su niñez en un medio socio-cultural.

Cuando la persona tiene presente sus valores, tiene mayor control y percibe de mejor forma los paisajes de la vida para la toma de decisiones y solución de conflictos.

Con la ausencia o desconocimiento de valores propios, puedes cometer errores o graves errores, el aprendizaje de valores, no inicia con la teoría,

inicia con la práctica y después se construye su definición de lo que ha ejecutado.

En neurocomunicación no se habla tanto de valores, se aprende con la práctica, si quieres enseñar un valor demuéstalo ¿Los valores se pueden imitar, copiar o modelar? Claro que sí, pero **depende si lo haces o escoges valores positivos de las otras personas y finalmente, tú escoges.**

Perseverancia

Existen autores que refieren a la perseverancia como un valor, otros como un don, o como una virtud, en este caso de la neurocomunicación se refiere como una diversión cuando llevas a cabo una actividad. **El ahínco es quien demuestra con el tiempo tus resultados**, son tus actividades diarias para alcanzar tus objetivos.

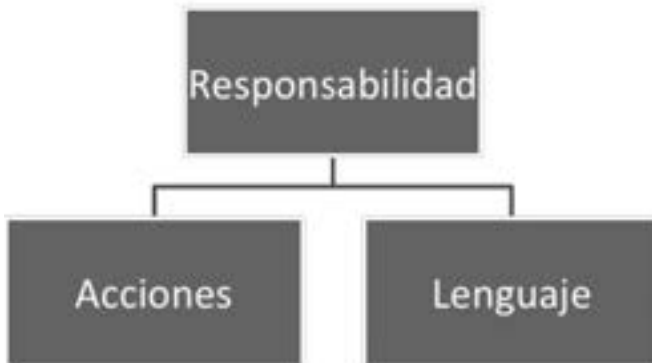
La insistencia del trabajo de todos los días y luchar por lo que deseas es perseverancia, esta permite errores porque son parte de ella, **no hay perfección** y cuando se busca perfección te alejas más de tu realidad y a veces no es muy conveniente de forma práctica en la vida y en el aprendizaje. Aquí se propone los ítems de la perseverancia:

- **Identifica tus objetivos de forma clara.**
- **Reflexiona, ora y trabaja todos los días.**

- **Si llegas a rendirte un día, al siguiente continúa.**
- **Sólo las personas fuertes tienen ahínco.**
- **Felicítate y alégrate por tus pequeños logros.**
- **Evalúa tus logros y fomenta la retroalimentación (Feddback).**
- **Celebra tus grandes logros.**

Responsabilidad

Sin perseverancia no hay responsabilidad, considerando a la responsabilidad como el cobertor de esas actividades diarias. A continuación se explica las estrategias de la responsabilidad, como fuente de la neurocomunicación:



Por un lado, **las acciones son el motor de la responsabilidad**, cumplen el protagonismo y el papel de liderazgo de la propia persona, **quien no gestiona su responsabilidad, no encuentra competitividad** y está ausente la visibilidad de sus logros.

El descuidar o no emprender su responsabilidad en sus estudios, en el trabajo, en el hogar, familia y otros, **estanca su neurocomunicación** y su avance como ser humano.

En el ámbito de la neurocomunicación, la responsabilidad concreta, en la parte de las acciones, es el evitar la expresión: “**¿me entiendes?**” y remplazar por “**¿me hice entender?**”

Por otro lado, el lenguaje en neurocomunicación es el evitar la expresión: “**tengo, debo**”, se convierte de forma inconsciente en una carga, remplazar por “**estoy haciendo, hago y decido**”.

Prejuicios y estereotipos

Estos dos factores, se convierten en las **barreras más grandes de la neurocomunicación**, a su vez desconfiguran los diálogos que se dan en los entornos sociales y dinámicos de la comunicación y profundamente en la neurocomunicación. Las personas heredan o crean prejuicios y estereotipos, también sobre la concepción del éxito y que a veces no lo pueden obtener por horas, días, años o décadas y al extremo, durante toda su vida.

¿Qué es el éxito?

El éxito [...] **No se debe a los títulos que tienes**, sean de nobleza o académicos, ni a la sangre heredada, escuela donde estudiaste [...] **No se debe a las dimensiones de tu casa**, a cuántos autos tienes o si éstos son último modelo [...] **No se trata de si eres jefe o subordinado** [...] **No se trata de si eres miembro prominente de clubes sociales** o si sales en las páginas de los periódicos

[...] **No tiene que ver con el poder que ejerces** o si eres lo “máximo”, si hablas bonito, **si las luces te siguen** cuando lo haces [...] **No se debe a la ropa que usas** [...] **Si eres atractivo, joven o viejo.**

El éxito...

Se debe a cuánta gente te sonrío, a cuánta gente amas y cuántos admiran tu sinceridad y la sencillez de tu espíritu [...] Se trata de si te recuerdan cuando te vas [...]

Se refiere a cuánta gente ayudas [...] si guardas o no rencor en tu corazón [...]

Es sobre si usaste tu cabeza tanto como tu corazón; si fuiste egoísta o generoso, si amaste a la naturaleza y a los niños y **te preocupaste por los ancianos [...]**

Es acerca de tu bondad, tu deseo de servir, tu capacidad de escuchar [...] No es acerca de cuantos te siguen, sino de **cuantos realmente te aman [...]**

Se trata en definitiva de saber recibir y dar amor.

Modificado: Marco Ledesma (Castello: www.páginadigital.com)

2 Junio 2012. (Ledesma, Coaching: El método extraordinario para ayudarse a sí mismo y a los demás, 2013, pp. 55-56)

Es necesario saber que concepción tienes de ti mismo, de los demás y finalmente del éxito, en neurocomunicación se identifica 4 tipos de diálogos con referencia a prejuicios y estereotipos:

- Diálogo Interior.
- Diálogo Superficial.
- Diálogo Normal.
- Diálogo Profundo.

Tipos de diálogo	Descripción
• Interior	Es la neurocomunicación interna, la conexión contigo mismo, como te consideras, si tienes claro tus objetivos en mente y lo que te dices a ti mismo . Ejemplo: Lo que te dices después de que has actuado de forma positiva o negativa.
• Superficial	Es el diálogo rápido, a veces de superfluo entre los actores de forma espontánea, con una duración de segundos . Ejemplo: cuando entras a un ascensor y dialogas con la persona que está dentro y termina el diálogo cuando uno de los dos sale.
• Normal	Cuando existen opiniones al respecto de un tema o situación, que puede durar minutos, no hay indagación significativa. Existe intercambio normal de palabras y nada más . Ejemplo: Cuando se encuentra a un amigo y le preguntas ¿Cómo está en su trabajo? Te contesta: Bien y se despide por sus diversas circunstancias o razones.

<ul style="list-style-type: none"> • Profundo 	<p>Es cuando se aplica un “lenguaje socrático” y “lenguaje eriksoniano”. El primero, consiste en (saber hacer) preguntas abiertas en el momento adecuado y con la persona adecuada. El segundo consiste en (saber hacer) expresiones siempre en forma positiva.</p> <p>Decir siempre a las personas lo que admiras de ellas.</p> <p>Se utiliza preguntas de forma positiva, está presente la motivación inconsciente y se eliminan las excusas para tratar bien a la otra persona.</p> <p>Cumple un rol importante las “Neuronas Espejo” como parte de la empatía, ya que las emociones también se contagian mediante nuestra biología, corporalidad y el lenguaje.</p>
--	---

Elaborado por: Autores.

Es frecuente que para explicar la función de las neuronas espejo se recurra al símil de los trapezistas en el circo. En el trapecio hay un acróbata que resbala, pierde el equilibrio, al público que lo observa se le encoge el estómago, sienten un nudo en la garganta y se les acelera el pulso, como si fueran ellos mismos quienes cuelgan en el abismo. Esta capacidad para sentirse en la piel del otro es posible gracias a la existencia de las neuronas espejo. Determinadas neuronas cercanas al área de Broca, o de la corteza premotora o del lóbulo parietal inferior, se excitan cuando el investigado observa una acción de otro individuo, de forma parecida a si actuaran ellos. Se les denomina neuronas espejo. (Acarín, 2007, p. 321)

Es por esta razón que es importante la visualización para el ser humano, de forma clara, con todos los detalles posibles y vivir como si fuera realidad.

Proyección mental

Cartografía mental.- “(...) es un gráfico con una red de relaciones que emula las conexiones neuronales del cerebro” (Braidot, 2011, p. 72). La cual **consiste en organizar las ideas de lo que deseas**, por lo tanto puedes escribir tus objetivos en forma de gráfico. Entra en juego el hipocampo, cuando existe cartografía mental, ya que registra sucesos de la vida diaria.



(Michel, 2015)

Es una potencia de canalizar ideas, por medio de las neuronas espejo existe reflexión mental de las acciones de los demás. Al construir una cartografía mental, estamos estimulando a nuestras neuronas de forma similar al gráfico que se construye con nuestra mente y manos.



<http://pymex.pe/liderazgo/frases/si-no-construyes-tus-suenos-alguien-te-va-a-contratar-para-que-ayudes-a-construir-los-de-el-tony-gaskins>

Construcción de tus sueños

Construcción de tus sueños

El gestionar los sueños ayuda a construir las formas adecuadas de vida, **cuando no funciona de una manera, existen otras** que con las personas lo consigues.

La construcción consiste en la asertividad de las acciones y palabras de la persona.

Se podría decir que la construcción de los sueños **comienza con el desarrollo potencial de la sabiduría** teniendo en cuenta las expresiones simples pero profundas:

Un sabio no ostenta su conocimiento.

Un sabio es el más humilde.

Un sabio está consciente que donde más se aprende es con la experiencia.

Un sabio aprende en todo momento.

Un sabio llora.

Un sabio se motiva a sí mismo y a los demás. (Pozo, Muñoz, & Ledesma, 2015)

Los componentes de la Neurocomunicación

Los componentes se convierten en la parte práctica profunda de la neurocomunicación como los **fisiológicos, conductuales y cognitivos** (que se practican en los cursos y entrenamientos de neurocomunicación con Marco Ledesma), los cuales conforman la comunicación humana avanzada que se puede efectuar para todo nivel, edad, condición y otros, tomando en cuenta de que para efectuar la neurocomunicación no existen barreras físicas, intelectuales y demás que a veces creemos que son obstáculos.

1. Componentes fisiológicos:

- Tasa cardíaca.
- Presión sanguínea.
- Respuestas electrodermales.
- Electromiográficas.
- Respiración.

2. Componentes conductuales.

α) Comunicación no verbal.

I- Kinesia.

1. Postura corporal
2. Contacto visual.
3. Sonrisa.
4. Mirada.
5. Gestos.

II- Proxémica.

1. Uso adecuado del espacio personal.
2. Control de la distancia interpersonal.
3. Contacto.

III- Paralingüística: el <<cómo>> se transmite.

1. Latencia.
2. Volumen y tono de voz.
3. Inflexión.
4. Velocidad y fluidez.
5. Silencios.

b) Comunicación verbal:

El habla. El <<qué>> se transmite.

- i. Empatía.
- ii. Claridad y concreción.
- iii. Variedad.

3. Componentes cognitivos:

Evaluación.

Codificación.

Conocimientos.

Expectativas. (Pinazo S. , 2006, p. 130)

Tomando en cuenta estos componentes fisiológicos, conductuales y cognitivos que producen una hibridación inconsciente con las actividades de la vida diaria como en el trabajo, en la familia y otros.

El modelado de personas que han conseguido éxitos, es porque tienen en cuenta la mayoría de componentes, **la neurocomunicación** produce grandes **efectos positivos, múltiples y gratificantes para el ser humano** si se desea conseguir éxitos.

Cimientos de la Neurocomunicación

- Los objetivos nacen de sus creencias.
- Si existe influencia en las cogniciones sociales.
- La modificabilidad cognitiva se produce también por la mediación de otras personas.
- Vocabulario+ competencia= alto rendimiento.
- La cortesía es calidad.
- “Esa retroalimentación puede estar en la forma de comportamiento o palabras que abordan la necesidad del emisor dependiendo de sus percepciones y habilidades” (Fenger, 2015, p. 3).
- El conocimiento se comparte.
- Relajación constante.

- Todo ser humano tiene bondad.
- “Las neuronas espejo son los diminutos milagros gracias a los cuales atravesamos el día” (Iacoboni, 2015) 26:10.



<http://culturacientificakinich.blogspot.com/>

Las “neuronas” de la neurocomunicación:

¿Cuál es la mejor manera para transmitir un mensaje o idea?

¿Cuál es el campo recomendable de observación?

¿Cuáles son las funciones de la cara y el cuerpo?

¿Qué hacer para causar buena impresión?

¿Cómo empezar una conversación?

¿Cómo mantener una conversación?

¿Cómo terminar una conversación?

¿Cuáles son las expresiones faciales?

¿Cuál es el lenguaje corporal?

¿Cómo puedo activar las neuronas espejo con las demás personas?

¿Cómo funcionan las neuronas espejo cuando la persona tiene neurocomunicación?

¿Cómo funcionan las neuronas espejo cuando la persona tiene un buen comportamiento?

Sin-engranaje en neurocomunicación

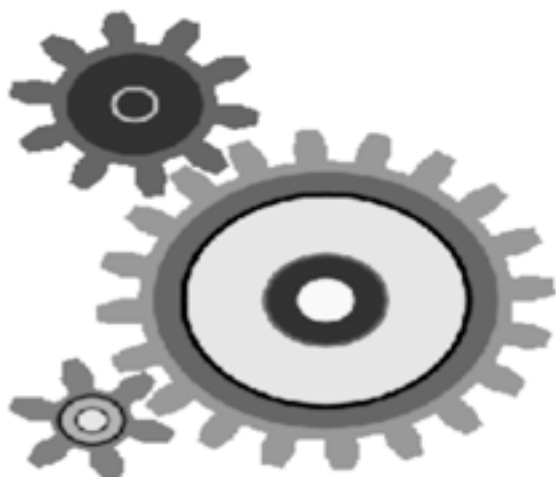
Las personas hablan sobre lo que prefieren en su mayor parte del tiempo, son de diferentes temas de acuerdo a sus gustos, creencias, criterios, sentimientos, emociones y otros, que posiblemente encuentren comunicación, pero no avanzada. A continuación se muestra estos tipos de diálogos simples.



<http://www.dreamstime.com/stock-photography-gear-wheels-vector-image5617672>

Con engranaje en neurocomunicación

El engranaje es que **las personas tienen escucha activa de lo que las personas hablan sobre lo que prefieren**, que consiste en engranar por lo tanto, hacer coincidir temas cercanos de las personas que están en su entorno y encontrar armonía, que encuentren empatía, ya que cuando existen temas comunes también se activan las neuronas espejo así conseguir comunicación avanzada.



<https://tecnovehio.wordpress.com/mecanismos-de-transmision-del-movimiento/mecanismos-de-transmision-circular/engranajes/>

Genera un nivel alto de dopamina, consiguen buenos resultados, se puede obtener un estado de ánimo positivo y mejora su ambiente social y a uno mismo, llamada también en este caso neurocomunicación estratégica, desempeñada y aplicada con inteligencia social.

La percepción de la neurocomunicación

La percepción de la neurocomunicación

Es pensar, observar, escuchar y sentir que **las personas tienen mucho potencial en su área preferida**, esto genera actitud positiva en el interlocutor, a esto se le llama la percepción positiva. Al contrario, la percepción negativa, es cuando la comunicación disminuye sustancialmente, con referencia a prejuicios y estereotipos.

Se ha dicho a la comunicación, dentro de la neurocomunicación **no se toma en cuenta lo negativo**, supone un previo entrenamiento en neurocomunicación, la **percepción positiva es descubrir el potencial de cada ser humano**, en este caso el observador se convierte en un coach.

“Las expresiones faciales, tono de voz, y otros no verbales añaden al mensaje y contribuyen a la eficacia de la comunicación” (Fenger, 2015, p. 3).

Sin embargo, de forma holística se tiene en cuenta el todo con momentos instantáneos como parte de la neurocomunicación global y al mismo tiempo que se fija en los detalles positivamente, con actitud sinérgica, motivadora y sobre todo cargada de honestidad y aprecio.

Relación emisor con las personas en neurocomunicación

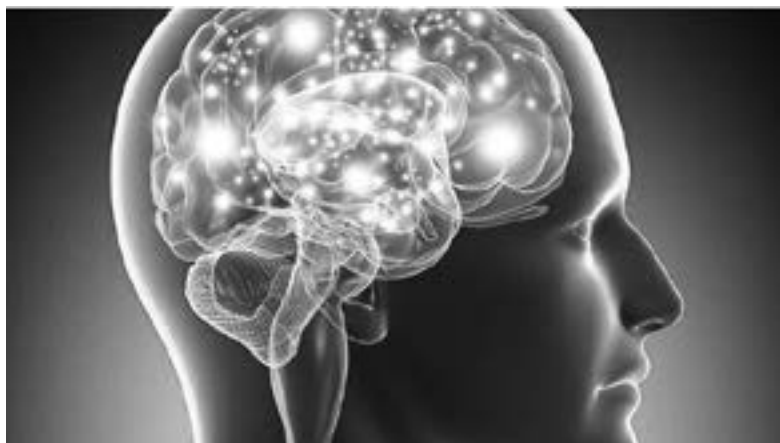
- Establecer simetría corporal.
- Mirar a los ojos, cara a cara.
- Usar el nombre del interlocutor.
- Establecer contacto físico.
- Utilización palabras claves del interlocutor.
Por ejemplo si la persona habla de molestia, utilizar “molestia” y no dolor.

- Escucha activa y evitar interrumpir.
- Usar apoyo gráfico en lo posible.
- Disculparse cuando se considera que se ha cometido algún error en contacto verbal o físico.
- Énfasis en su discurso.
- Centrar la atención en el estado de la otra persona y no en mí persona.
- Considerar las características de la otra persona como parte del síntoma o dolencia.
- Usar la historia de la persona en la argumentación.
- En casos críticos renegociar la situación.
- Jamás descalificar a otra área o institución.
- No demostrar desagrado o actitud defensiva.

Basado: síntesis de (Braghetto & Baronti, 2007, p. 391) Modificado por: Marco Ledesma.

- Escuchar todo lo posible en cuanto a sus síntomas o dolencias.

- Motivar de forma directa e indirecta a las demás personas.
- Sonreír con la otra persona después de una sesión, reunión, práctica, consulta u otros de acuerdo a su contexto.
- Práctica del engranaje de la neurocomunicación.



www.ecoport.net

Miradas fijas de la Neurocomunicación

Miradas fijas de la Neurocomunicación

Watzlawick, Beavin y Jackson refieren axiomas como los siguientes: la imposibilidad de no comunicarse, los niveles de contenido y relacional, la puntuación de la secuencia, la comunicación digital y analógica, la interacción simétrica y complementaria, que conforman una parte de la neurocomunicación como se observa a continuación:



Uno. La imposibilidad de no comunicar

Este axioma proviene de que exista “Actividad o inactividad, palabras o silencio, tienen siempre valor de mensaje: influyen sobre los demás, quienes, a su vez, no pueden dejar de responder a tales comunicaciones (...)” (Watzlawick, Beavin, & Jackson, Teoría de la comunicación humana. Interacciones, patologías y paradojas, 1971, p. 50). “De ahí la situación paradójica de una persona que no quiere comunicarse y, sin embargo, se comunica con su actitud y su negación (...)” (Musitu, 2006, p. 173).

En neurocomunicación **siempre está participando un mensaje**, existe a veces resistencia de comunicarse con la actividad, con la actitud y otros; sin embargo siempre estamos comunicando de formas diversas y al mismo tiempo estamos recibiendo respuestas conscientes e inclusive inconscientes de las personas.



Dos. Los niveles de contenido y relaciones

Dentro de la neurocomunicación se identifica dos factores “El aspecto referencial de un mensaje, trasmite información y, por ende, en la comunicación humana es sinónimo de contenido del mensaje (...) el aspecto conativo se refiere a qué tipo de mensaje (...)” (Watzlawick, Beavin, & Jackson, Teoría de la comunicación humana. Interacciones, patologías y paradojas, 1971, p. 52). Para un buen compartir es necesario el como se expresa el mensaje.

En neurocomunicación se define con entrenamiento un ambiente y resultado de

forma automática, a continuación se expresa un organizador gráfico al respecto:

	Niveles	
Contenido		Relaciones
	es	
Referencial		Conativo
	identifica	
Transmisión del mensaje		Tipo de mensaje
	según	
¿Qué lo dice?		¿Cómo lo dice?



Tres. La puntuación de la secuencia

Se refiere a las interpretaciones personales o grupales donde cada parte interacciona e intercambia mensajes, se tiene en cuenta la puntuación particular que afecta a la interacción en los demás. “Sin embargo, desde la perspectiva de los participantes, la secuencia de los hechos se segmenta en esquemas de causa y efecto o en diferentes estructuras de interacción” (Musitu, 2006, p. 174). En otras palabras, existe la creencia de que la causa-efecto de una propia conducta se da en la actuación personal, interpretándose de forma que las otras personas pueden cambiar tu comportamiento (donde se crea un círculo vicioso de culpabilidad) y esto puede cambiar en varias situaciones y contextos.

Para la neurocomunicación no existe esa condición, **la propia persona también puede cambiar ambientes, toma de decisiones y solución de problemas.**

Cuando existe colisión u oposición de criterios en expresiones de los seres humanos, **no se ofenden tanto por lo que dicen, sino como lo dicen.** Por ejemplo: una expresión conformada por palabras que no son de tu agrado expresadas por tu mejor amigo no sucede nada y lo dejas pasar.

Al contrario, una expresión conformada por palabras que no son de tu agrado, expresadas por un desconocido sucede algo y a veces no dejas pasar.



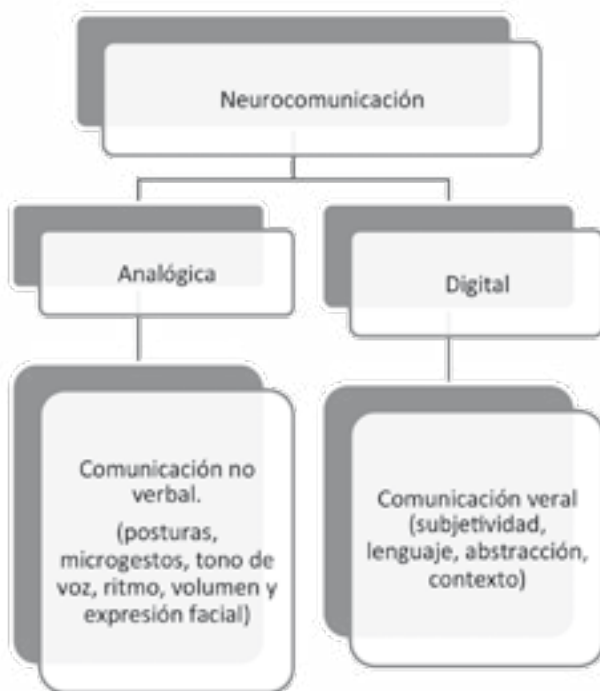
www.lavidaenfamilia.com

Cuatro. La comunicación digital y analógica

De forma básica se utiliza señales generales, que se fusionan de la siguiente manera “(...) las señales digitales (palabras comprensibles a partir de un código determinado); y las señales analógicas (gestos, posturas del paralenguaje verbal o gestual, que no remiten a códigos concretos)” (Mucchielli, 1998, p. 40). Por lo tanto, constantemente dentro de la neurocomunicación estas señales se combinan de cierta manera, se podría decir las señales conscientes e inconscientes y valga la pena generalizar, que los seres humanos practican en sus ámbitos de vida, familiar, laboral y otros.

En tal sentido, debe recordarse que todos los mensajes analógicos invocan significados a nivel relacional, y que, por lo tan-

to, constituyen propuestas acerca de las reglas futuras de la relación, para utilizar otra de las definiciones de Bateson. Según sugiere éste, mediante mi conducta puedo mencionar o proponer amor, odio, pelea, etc., pero es el otro el que atribuye futuros valores de verdad positivos o negativos a mi propuesta. Evidentemente, ésta es la fuente de innumerables conflictos relacionales. (Watzlawick, Beavin, & Jackson, Teoría de la comunicación humana. Interacciones, patologías y paradojas, 1971, p. 99)





<http://josecarlosaranda.com/2013/10/23/de-vuelta-con-los-deberes-escolares-deberes-si-o-no/>

Quinto. La interacción simétrica y complementaria

Aquí se presentan los comportamientos e interacciones, se dan entre las relaciones de las personas o grupos, como Bateson lo llamaba esquimogénesis como refiere Alex Mucchielli "J. Haley simplificó esta noción de **esquimogénesis** al definir una posición superior (alta) y otra inferior (baja). El individuo (o el elemento del sistema) situado en posición <<alta>> dirige y controla la responsabilidad de la interacción, mientras que el que está situado en la posición <<baja>> se ajusta y responde a las iniciativas del otro" (Mucchielli, 1998, p. 41). Para este ámbito Watzlawick refiere que el término de Bateson, es **cismogénesis** como "un proceso de diferenciación en las normas de la conducta individual resultante de la interacción acumulativa entre los individuos" (Watzlawick, Beavin, & Jackson,

Teoría de la comunicación humana, 1998, p. 92). **La simétrica es usar un comportamiento recíproco y la complementaria usa un comportamiento distinto.** Para complementar acerca de los términos Musitu habla de los dos términos en su documento: La comunicación familiar desde la perspectiva sistémica, de su cultura, costumbres, hábitos y otros.

El pensamiento creativo en neurocomunicación y el lenguaje abstracto

El *ad corpus* de la neurocomunicación es incommensurable, se practica libremente, no es secuencial, se identifica y se fundamenta en el talento y su potencial de las personas y en sus múltiples posibilidades de conseguir éxitos consigo mismo y con las demás personas.

CONCLUSIÓN

El conseguir los sueños y objetivos en la base a una comunicación avanzada implica una diversidad de contextos para la aplicación y permitir la subjetividad, la motivación está presente para llegar hacer realidad tus propósitos en tu vida.

Ha sido grato compartir unas ideas llevadas a la práctica y estamos seguros que te dará buenos resultados en tu familia, trabajo, relaciones interpersonales y en la vida diaria.

La neurocomunicación vivencia las ideas fundamentales de la Universidad Invisible, con prácticas de Paul Watzlawick, como referente para el desarrollo de esta práctica y la Escuela de Palo Alto, que con esta iteración social influye en la neurocomunicación, con la idea de que se construye realidades y entornos agradables para el bienestar humano.

Las posiciones del cuerpo brindan información, teniendo en cuenta la hibridación de efectos emocionales y comunicacionales para conseguir éxitos propios y con los demás, mediante las palabras que son de importancia en el medio en que se aplica los fundamentos que dan buenos resultados.

Los valores definen a las personas en un medio socio-cultural, saber que la perseverancia y el ahínco son quienes demuestran con el tiempo tus resultados. Alejándose de la idea de que no existe perfección, pero si modificación para actuar con las personas eliminando o por lo menos disminuyendo prejuicios y estereotipos para un buen vivir.

La utilización del diálogo profundo recomendamos en la mayoría de ambientes, realizando proyecciones mentales desempeñando los componentes de la neurocomunicación, ya que produce grandes efectos positivos, múltiples y gratificantes para el ser humano si se desea conseguir éxitos.

*Gracias por tu lectura
y que tengas buena ventura en tu vida !!!*

BIBLIOGRAFÍA

- Acarín, N. (20 de Diciembre de 2007). *Redalyc. Anuario de Psicología. Reseña de "Las neuronas espejo. Los mecanismos de la empatía emocional" de RIZZOLATTI, G. y. Obtenido de Redalyc. Anuario de Psicología. Reseña de "Las neuronas espejo. Los mecanismos de la empatía emocional" de RIZZOLATTI, G. y: <http://www.redalyc.org/pdf/970/97017404015.pdf>*
- bligoo. (12 de Enero de 2015). *Funciones del lenguaje según Román Jakobson. s.c.*
- Braghetto, Í., & Baronti, P. (2007). *Relación paciente-médico. Una alianza que fomenta la calidad. Chilena de cirugía, 17.*
- Braidot, N. (2011). *Neuromanagement: Cómo utilizar a pleno el cerebro en la conducción exitosa de las organizaciones. Buenos Aires: Granica.*

- Brito, M. (1 de Abril de 2015). *Economundo*. Obtenido de Economundo: http://www.usfq.edu.ec/sobre_la_usfq/servicios/educacion/es-cuela_de_empresas/Documents/articulos/Neuromarketing-%20Neurociencia%20y%20Marketing-%20Ma.%20Dolores%20Brito.pdf
- Caicedo, H. (2012). *Neuroaprendizaje*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Cortina, A. (1999). *El mundo de los valores. Ética mínima y educación*. Bogotá: El buho.
- Definición. (22 de Noviembre de 2014). *Definición*. Obtenido de <http://definicion.de/comunicacion/>
- Delle, A. (5 de Noviembre de 2014). *Neurocomunicación*. Obtenido de Lenguaje Eficaz Sobre las Neuronas: <http://definiciondepnl.blogspot.com/>
- Fenger, N. (3 de Febrero de 2015). *The Leaders Coach*. Obtenido de The Leaders Coach: <http://tnfleadercoach.com/>

Iacoboni, M. (6 de Marzo de 2015). *Redes: Mentes conectadas sin brujería*. Obtenido de Redes: Mentes conectadas sin brujería: <https://www.youtube.com/watch?v=NORRb11M05k>

Ledesma, M. (2013). *Coaching: El método extraordinario para ayudarse a sí mismo y a los demás*. Quito: Editorial Jurídica del Ecuador.

Ledesma, M. (2013). *Investigando el potencial con PNL*. Quito: Editorial Jurídica del Ecuador.

Michel, J. (12 de Enero de 2015). *Mapas mentales*. Obtenido de Mapas mentales: <https://www.pinterest.com/jmichel0929/mapas-mentales/>

Mucchielli, A. (1998). *Psicología de la comunicación*. Buenos Aires: Paidós Ibérica.

Musitu, G. (2006). *La comunicación familiar desde la perspectiva sistémica*. Madrid: Pirámide.

Pinazo, S. (2006). *Las habilidades sociales en la interacción social: aspectos teóricos y aplicados*. Madrid: Psicología Pirámide.

- Pinazo, S., & Pastor, Y. (2006). *Modelos teóricos en el estudio de la comunicación*. Madrid: Editorial Pirámide.
- Pozo, E., Muñoz, N., & Ledesma, M. (2015). *Construyendo felicidad*. Quito: Jurídica del Ecuador.
- Rizo, M. (2011). Pensamiento sistémico y comunicación. La teoría de la comunicación humana de Paul Watzlawick como obra organizadora del pensamiento sobre la dimensión interpersonal de la comunicación. *Razón y palabra*, 13.
- Schramm, W. (19 de Enero de 2015). *Process and effects of mass communication*. Obtenido de Coeclub: <http://coeclub.wikispaces.com/Comunicaci%C3%B3n+Medi%C3%A1tica>
- Shannon, C., & Weaver, W. (1966). *Teoría de la comunicación*. Estados Unidos: Uno.
- Watzlawick, P., Beavin, J., & Jackson, D. (1971). *Teoría de la comunicación humana. Interacciones, patologías y paradojas*. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.
- Watzlawick, P., Beavin, J., & Jackson, D. (1998). *Teoría de la comunicación humana*. Barcelona: Herder.

“Ediciones Killari ”

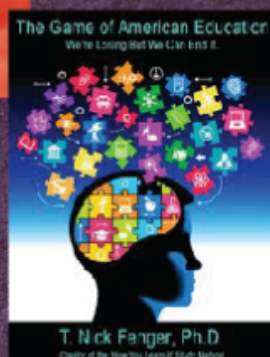
Es el reflejo de un pueblo que
vive, trabaja, crea y expresa libremente su pensamiento

“Impresión Digital”

Edición realizada el mes de septiembre de 2015 en los
Talleres de Editorial Jurídica del Ecuador;
con la calidad y tecnología de equipos de
producción XEROX

QUITO - ECUADOR

Últimas publicaciones de los Autores



ISBN: 978-9978-17-430-2



9789978174302