



INVICA

**COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**

***Coaching y PNL, claves para
el cuidado emocional en
entornos inclusivos***



@INVICAmbio



Invica Coaching

www.invica.es

contacto@invica.es



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Repaso



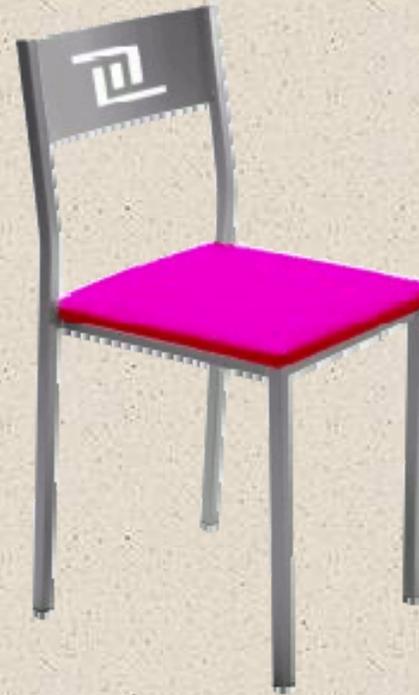
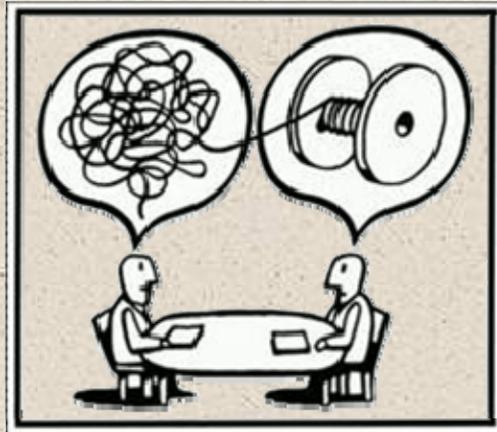
INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Orígenes y definiciones

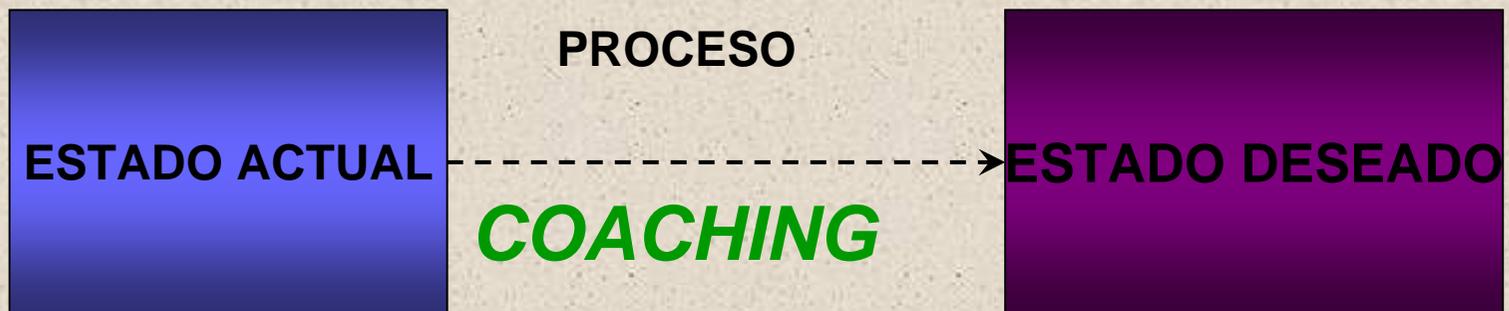


INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Coaching



¿Para qué?





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA



Inteligencia Emocional





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Programación Neurolingüística

¿Cómo?





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

NEUROCOACHING

EMOCIONAL





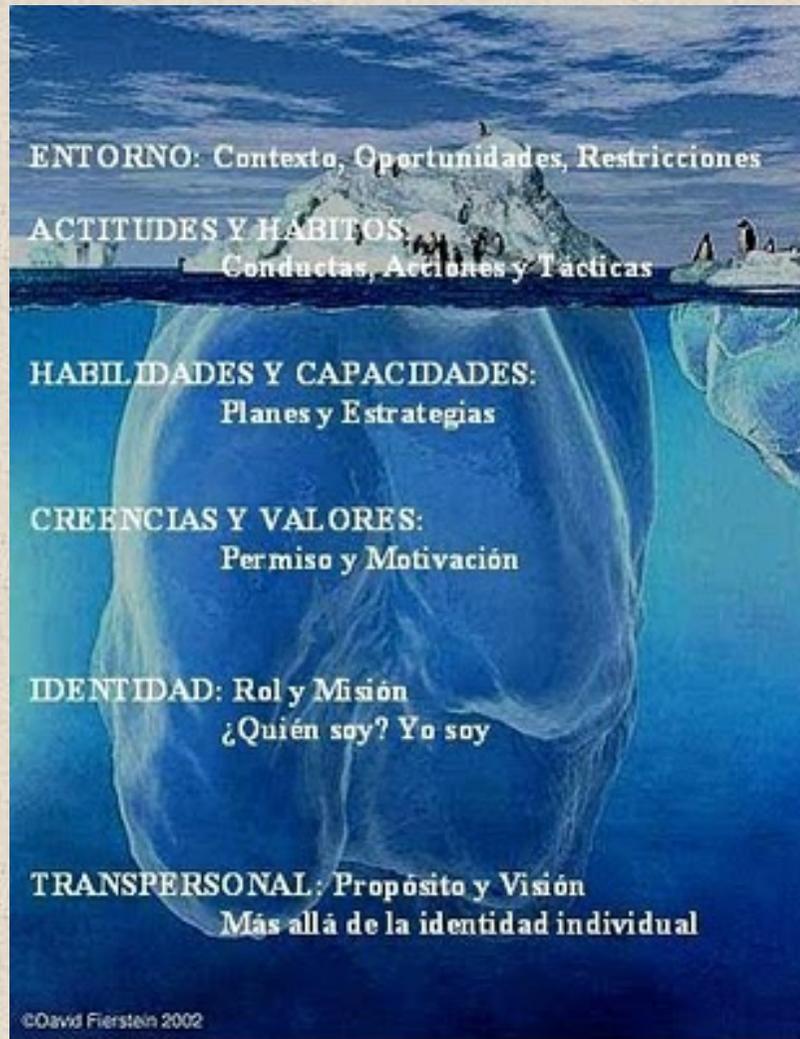
INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Objetivos del Docente-Coach



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

1º *Crear Consciencia*





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

2º Desarrollar la creencia... del alumno en sí mismo



Si tengo poca
autoestima
¿soy pocoyo?

¡Pringao!

Creer....que puede!!!





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

3º Fomentar la Responsabilidad



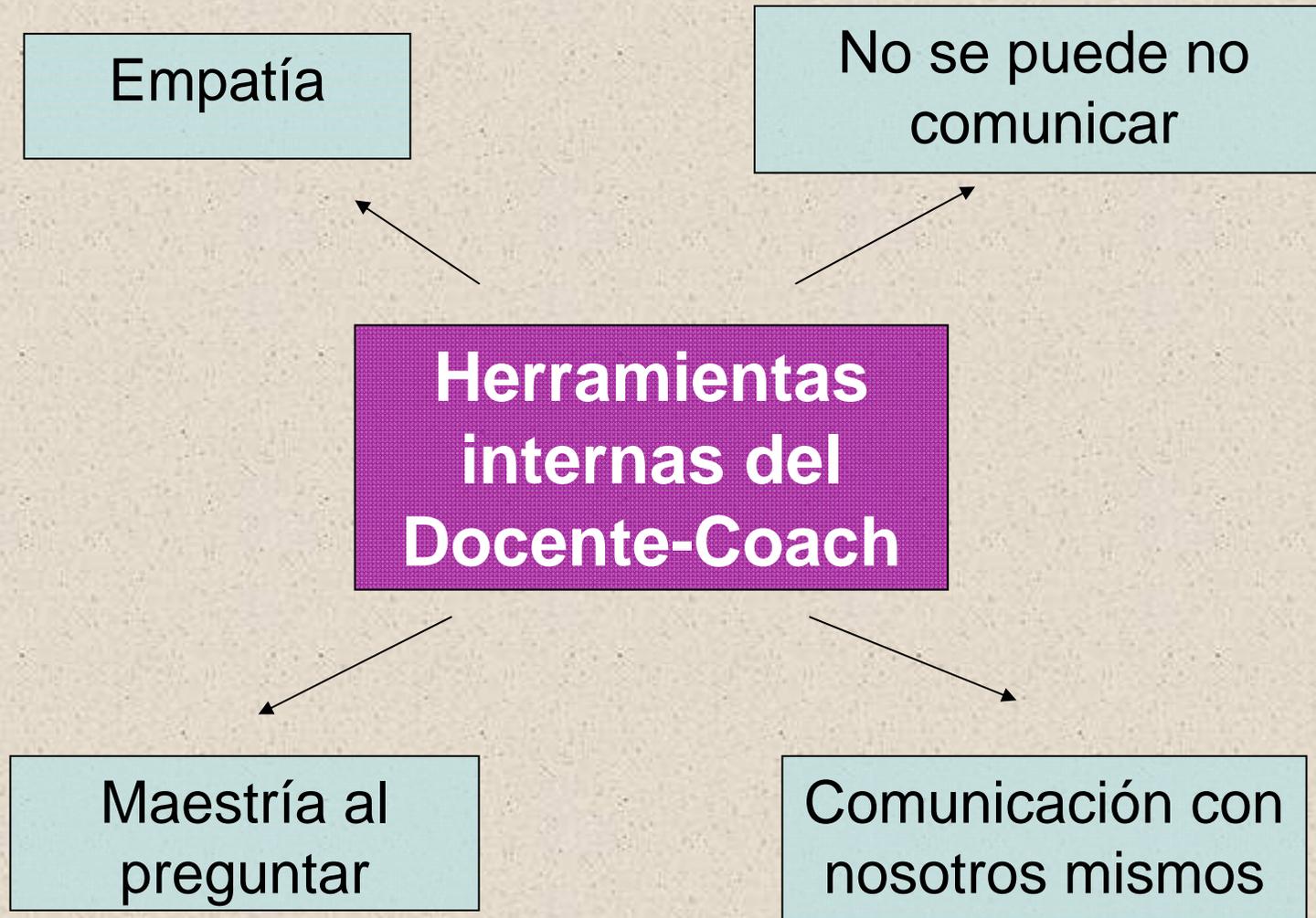
4º Generar compromiso y acompañar en la acción



Estrategia “MEC”

Sin acción no hay cambio!







Regla de Mehrabian





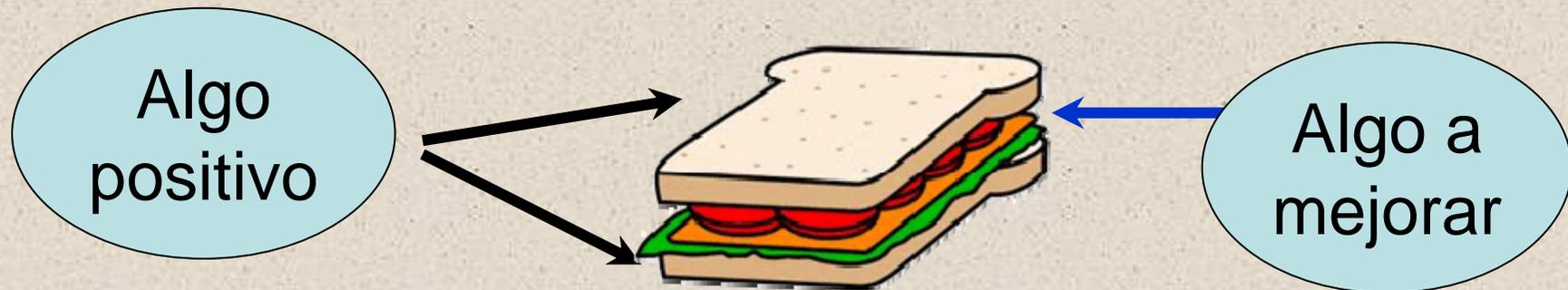
Lo que decimos: **Metamodelo del lenguaje**

“Todos /Siempre / Tengo que...”

“Me gustaría que me ayudaras” **Especificar!!!** Verbos: ¿Qué o cómo?

“La gente no respeta” **Especificar!!!** Sustantivos: ¿Qué, cual, quién?

Darles Feedback





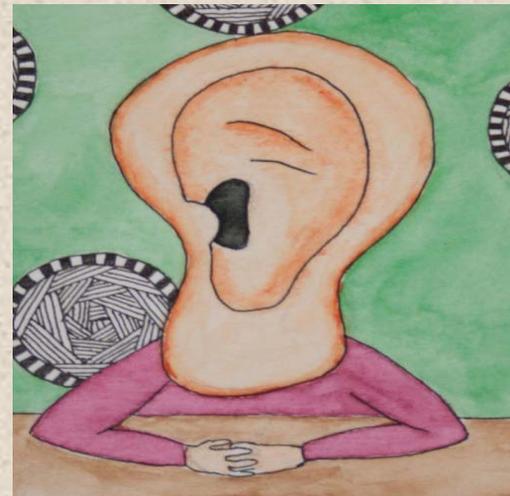
INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Cómo lo decimos:

Congruencia o incongruencia



Escuchar activamente



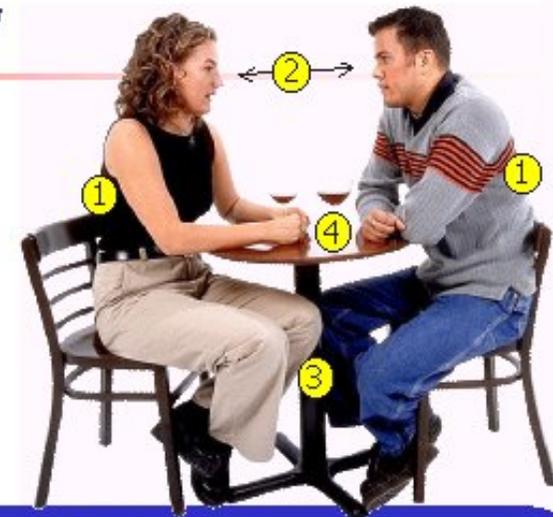


¿Cómo ve el mundo? Calibrar



Rapport

Rapport > Body > How



her person's body. It's easy to do this by focusing on four main areas.
their **posture** – the position of their backbone. Notice if they're leaning away, leaning
id, sitting straight or slumped, and match your back to theirs.



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Ampliar el mapa

El mapa no es el territorio





En grupos de 3:
A, B y C

B: Cuenta el viaje ideal de A (con sus mismo lenguaje verbal y no verbal) y en primera persona, como si fuera el suyo.

C: Da feedback a B.

Conclusiones





2- Comunicación con nosotros mismos: Diálogo interno

- Hablar con uno mismo
- Es la voz de nuestros pensamientos
- Esta voz puede ser potenciadora o bien puede ser limitante (por el contenido o el momento en que se activa)







Pensamiento y Resultado



Pensamiento → Emoción → Conducta → Resultado

Resultado → Conducta → Emoción → Pensamiento



Creencias

“Si crees que puedes o si crees que no puedes, estás en lo cierto” Henry Ford

- Son las normas internas a través de las que vivimos. Se construyen a través de experiencias pero no son hechos reales
- Marcan nuestro comportamiento
- Tenemos creencias sobre nosotros mismos, sobre los demás y sobre el mundo en general
- Son profecías auto-cumplidas



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Cambiar ...

No soy capaz
No me lo merezco
No puedo. Nunca lo conseguiré

Por...



No soy capaz...
TODAVÍA
Me lo merezco!
No puedo..TODAVÍA!



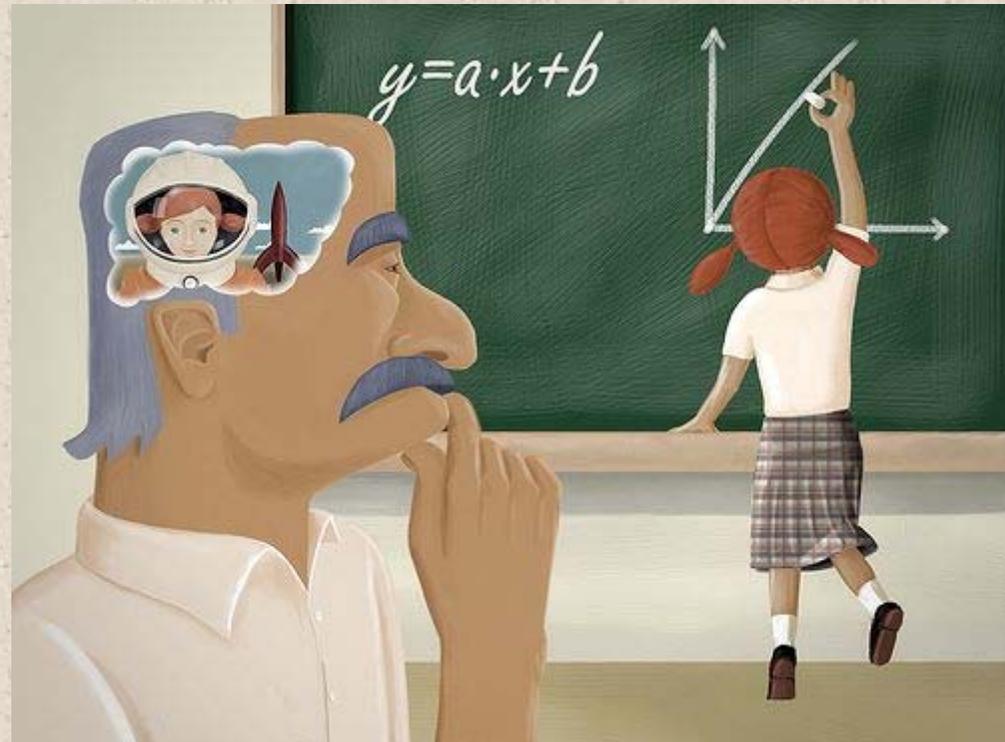


¿Qué pienso del alumno? Lo que pienso....se cumple!

El efecto Pigmalión:

Consciente o inconscientemente, estamos respondiendo a lo que las personas que nos rodean esperan de nosotros, para lo bueno y para lo malo.

Actuamos a partir de las expectativas de los demás





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA



Confío en él!
Puede lograrlo!
Yo voy a ayudarlo



Valores: nuestra brújula interior

“Lo más importante en la vida es resolver qué es lo más importante”

Los valores son todo aquello que es importante para nosotros

Derivan de nuestras creencias

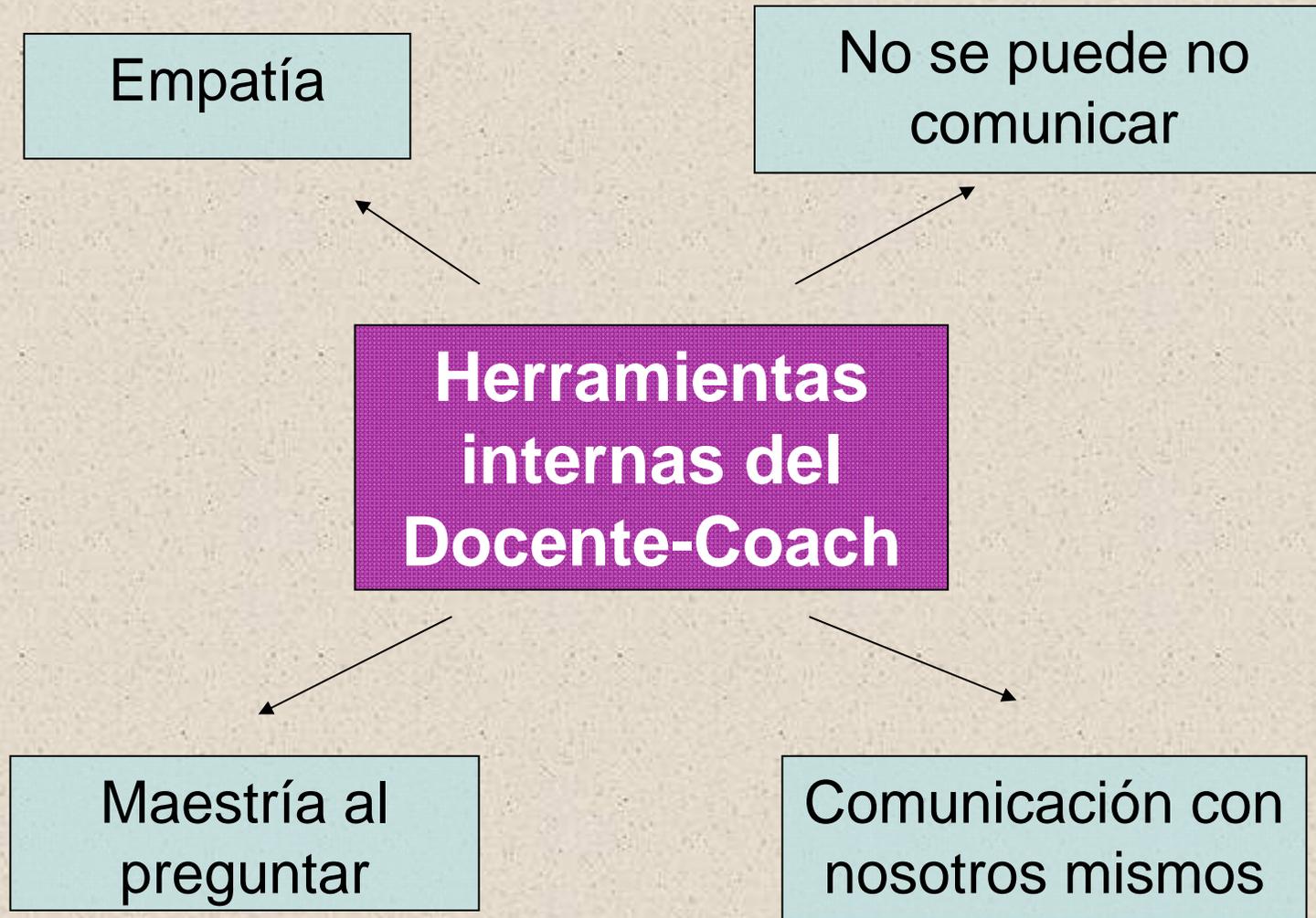
Son la raíz de nuestra toma de decisiones a lo largo de nuestra vida

No sólo es importante saber cuáles son, sino reconocer cómo podemos satisfacerlos

¿Qué es importante para mi?

¿A qué estoy dispuesto?

¿A qué no renunciaría?





3- Maestría al preguntar

“Yo no procuro conocer las preguntas, procuro conocer las respuestas” Confucio

- **Preguntas abiertas:** Le posibilitan expresarse (“qué”, “cuándo”, “cómo”...)
- **Preguntas Cerradas:** La respuesta es un sí o no.
- **Preguntas Manipulativas:** Dirigen hacia una respuesta concreta
- **Preguntas ¿Por qué...?** Invitan a justificarse
- **Preguntas ¿Para qué...?** Enfocan en el objetivo



Preguntas poderosas; ¿Para qué preguntar?

- Para crear conciencia y responsabilidad en el alumno sobre dónde está y dónde quiere estar
- Reflexionar sobre su experiencia
- Profundizar en el pensamiento del otro
- Averiguar qué quiere, para qué lo quiere y qué le impide alcanzarlo
- Abrir distintas posibilidades (o desecharlas)
- Ayudar a llevar al alumno donde quiera





Algunas preguntas

Pregunta que conecta con el propósito o motivación

¿Para qué..?

Profundizar más en pensamientos y sentimientos

¿Cómo te sientes a este particular?

¿Te gustaría hablar de ello?

Reduce la ambigüedad y clarifica la situación

¿Podrías ponerme un ejemplo de...?

No estoy seguro de haberte comprendido. ¿Podrías repetirlo?

Preguntas que animan

¿Qué pasará si sigues haciendo lo mismo?

¿Qué otras opciones tienes?



Preguntas que desafían:

- ¿Seguro que no puedes dar más de ti mismo?
- ¿Hasta cuando crees que eso te dará resultado?

Preguntas provocativas:

- ¿De verdad es así? ¿Es cierto?
- ¿Tú te crees realmente eso?

Preguntas de solución:

- ¿Cómo planeas hacer eso?
- ¿Si tú fueras mi profesor qué me preguntarías?



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Descubrir la intención positiva



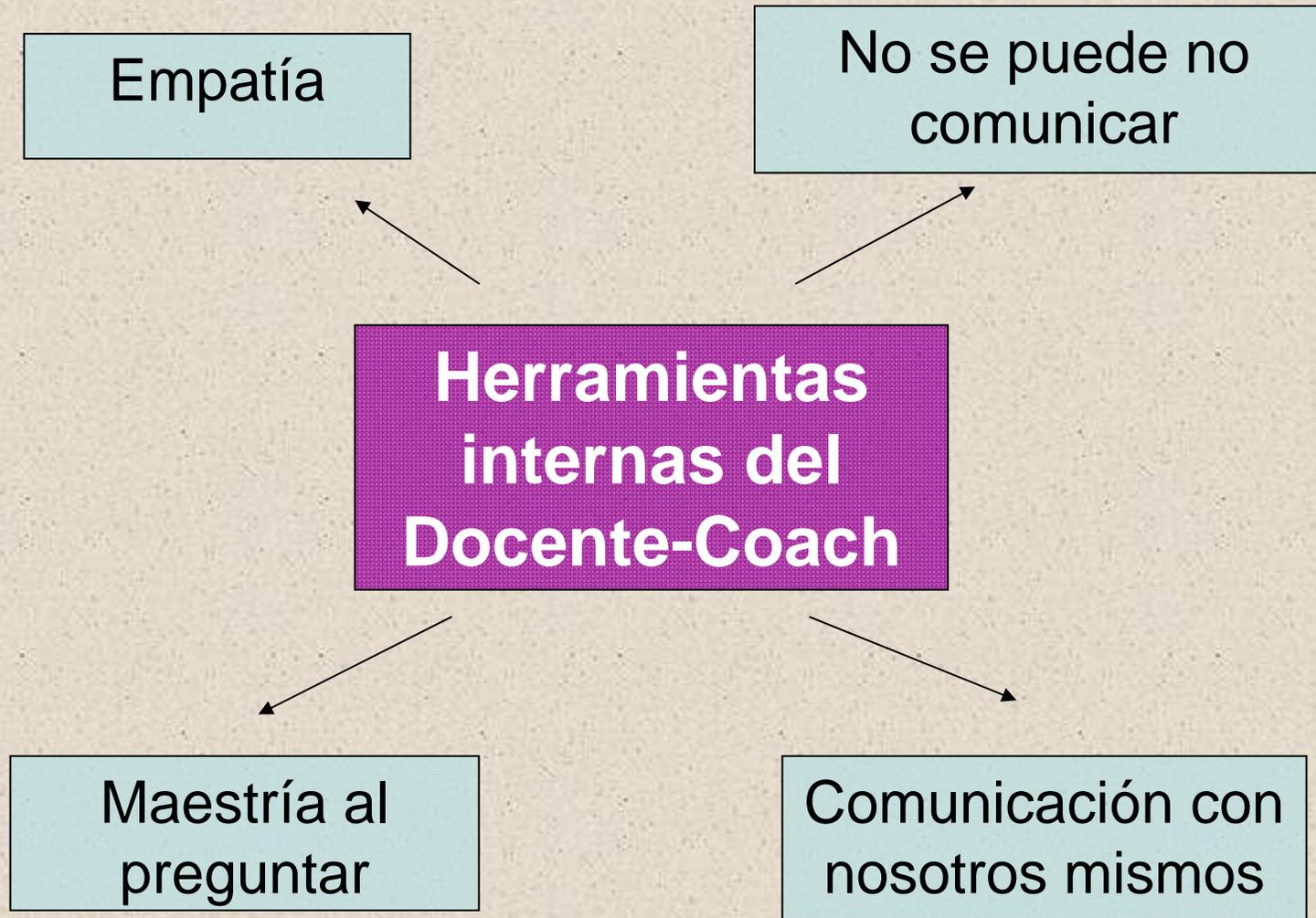
*“Todo comportamiento tiene una intención positiva
en su origen”*

La PNL distingue entre la intención o propósito de la conducta y la conducta en sí misma.



¿Qué es lo que te aporta este comportamiento?
¿Qué es lo que obtienes cuando haces eso?
O nuestra amiga: ¿Para qué?

Quando una persona tiene una mejor opción de comportamiento para conseguir su intención positiva, la toma





4- Empatía

”Las tres cuartas partes de las miserias y malos entendidos en el mundo terminarían si las personas se pusieran en los zapatos de sus adversarios y entendieran su punto de vista”. Mahatma Gandhi.»

Empatía es:

Entender a los demás

Ponerse en lugar del otro

Ser capaz de saber lo que siente y comprender

No significa estar de acuerdo

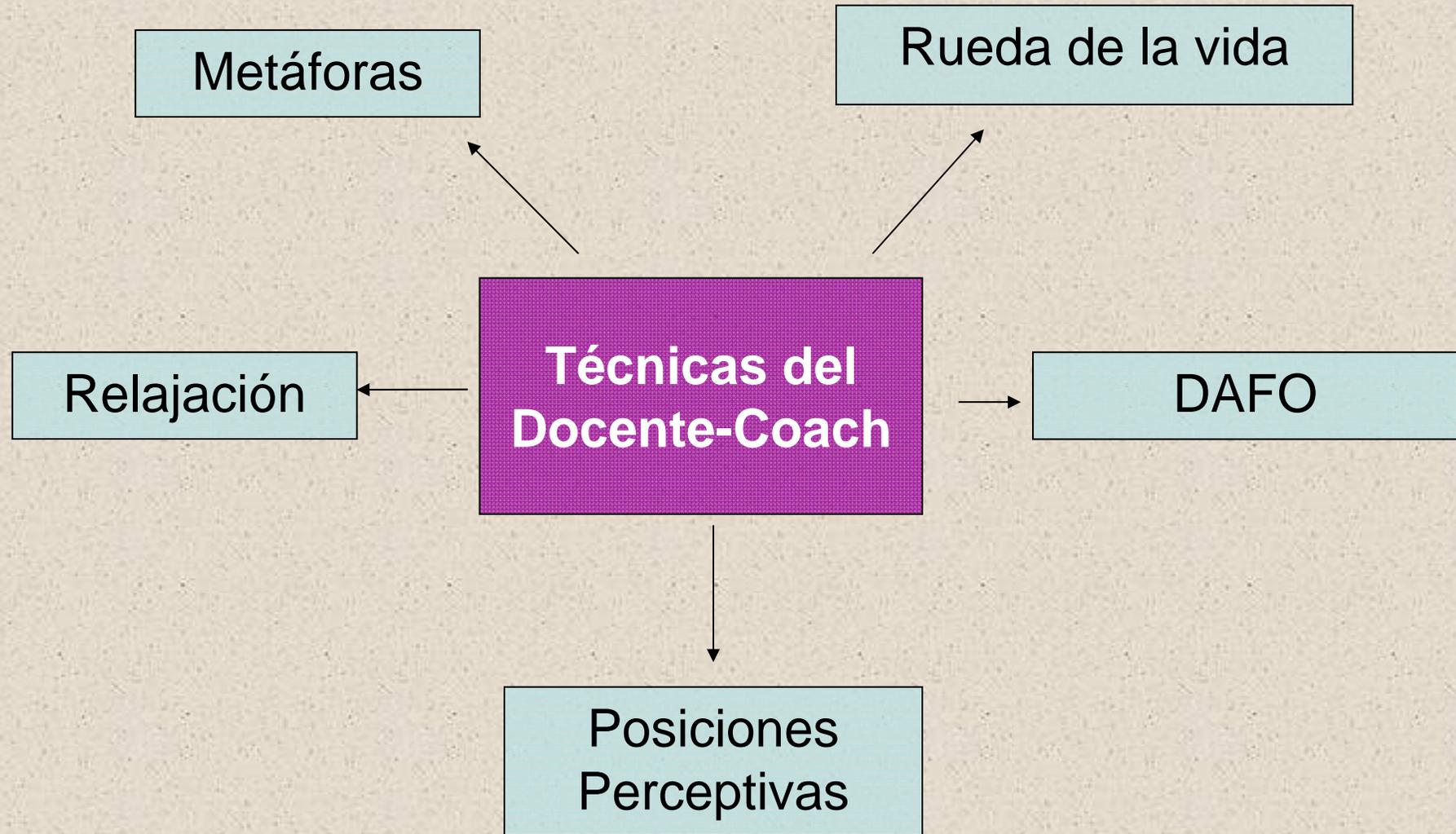
No significa simpatía (valoración positiva)





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

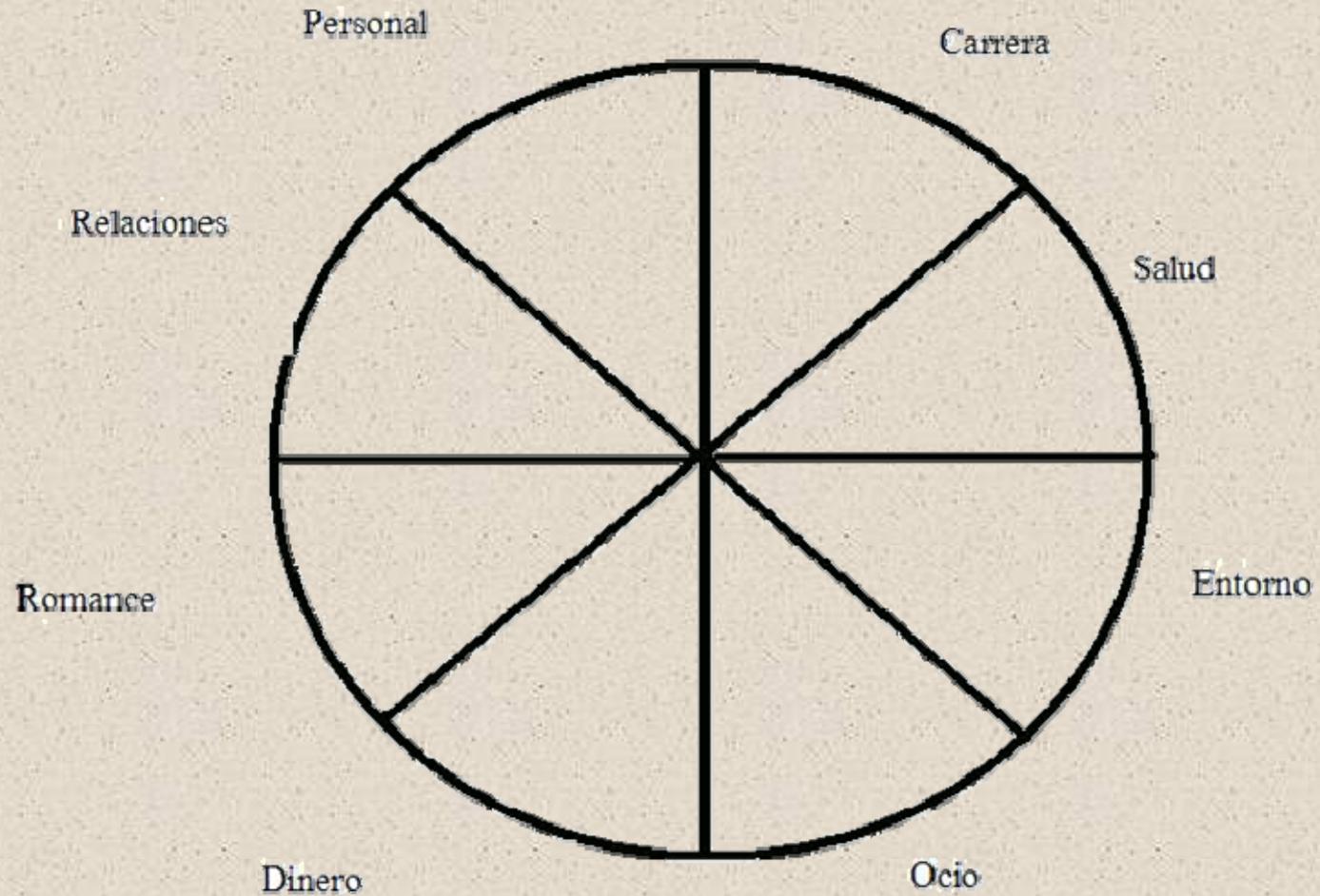
www.Publi.TV





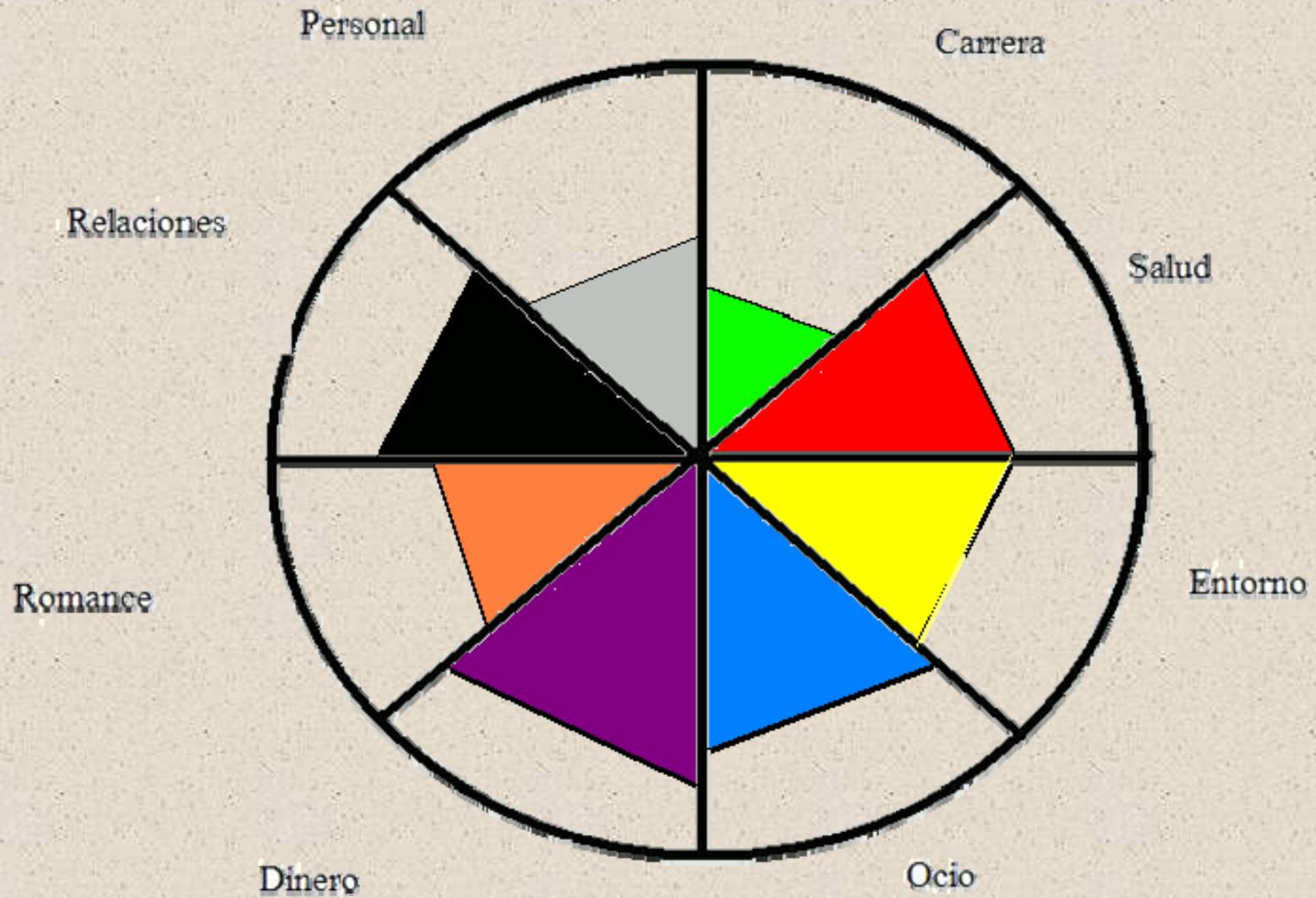
INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Rueda de la vida





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA



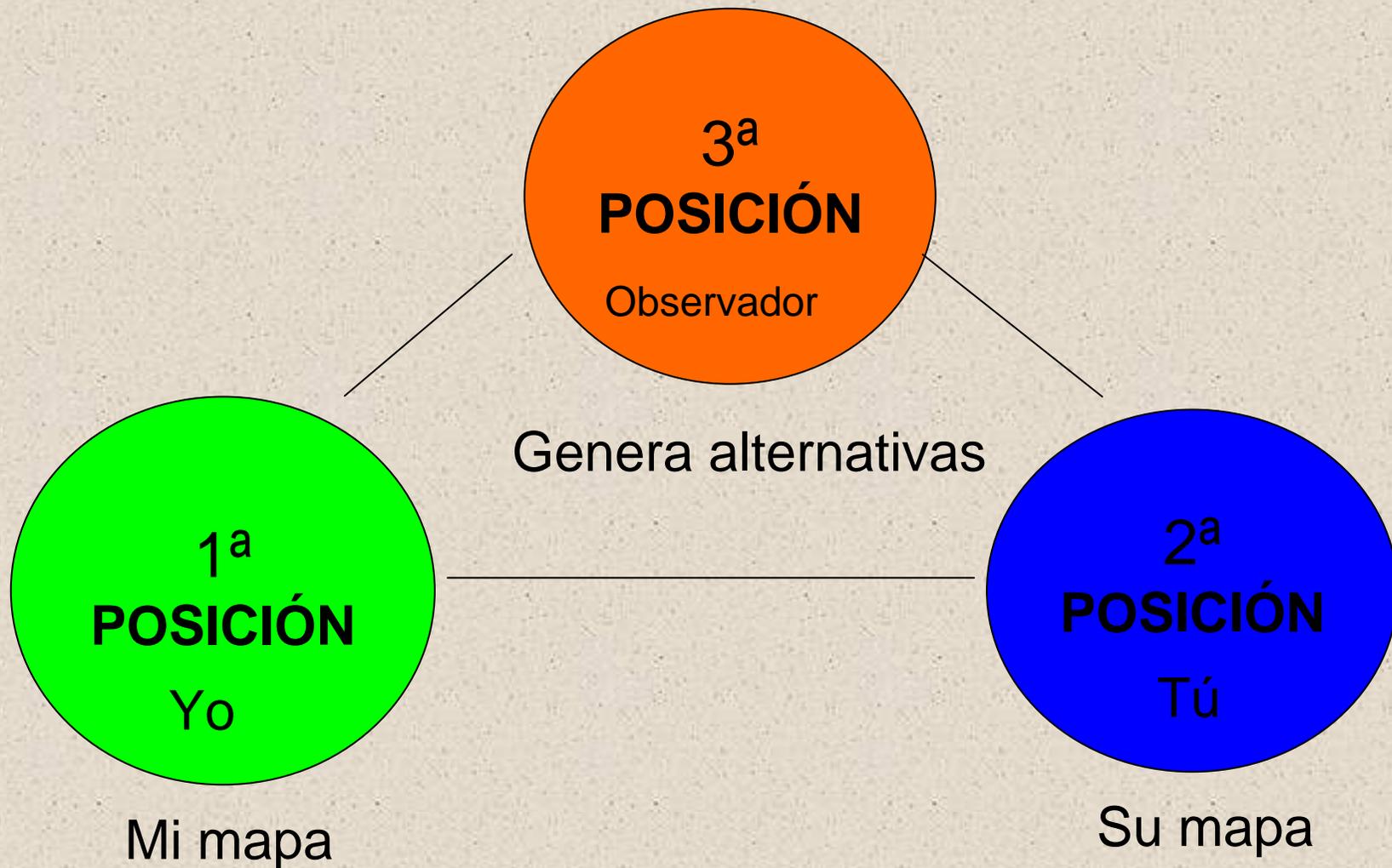


DAFO





Posiciones perceptivas





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Relajación



Cuando la mente permanece en calma, el rendimiento de la memoria operativa es óptimo

En la medida en que nos hallemos preocupados por pensamientos movilizados por nuestras emociones, la memoria operativa dispondrá de mucho menos espacio atencional

**“A MAYOR RELAJACION
MAYOR APRENDIZAJE”**



Metáforas

Consisten en trasladar el sentido de una palabra o frase a otra. También existen cuando alguien nos cuenta una historia o anécdota, un cuento, en publicidad

Ej: Estoy quemado. Dinero negro. Mi vida es un infierno

¿Para qué?

Para conectar lo familiar con lo desconocido y así comprender mejor lo desconocido.

Burlar el consciente para llegar al subconsciente y dotarlo de recursos

Desarrollar nuestra creatividad



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

No desvelar nunca el significado de la
metáfora



viajenes



Encontrar metáforas:

- EI TRABAJO es como...
- Mis ALUMNOS son como...
- Los AMIGOS son como...
- La PAREJA es como...
- La VIDA es como...



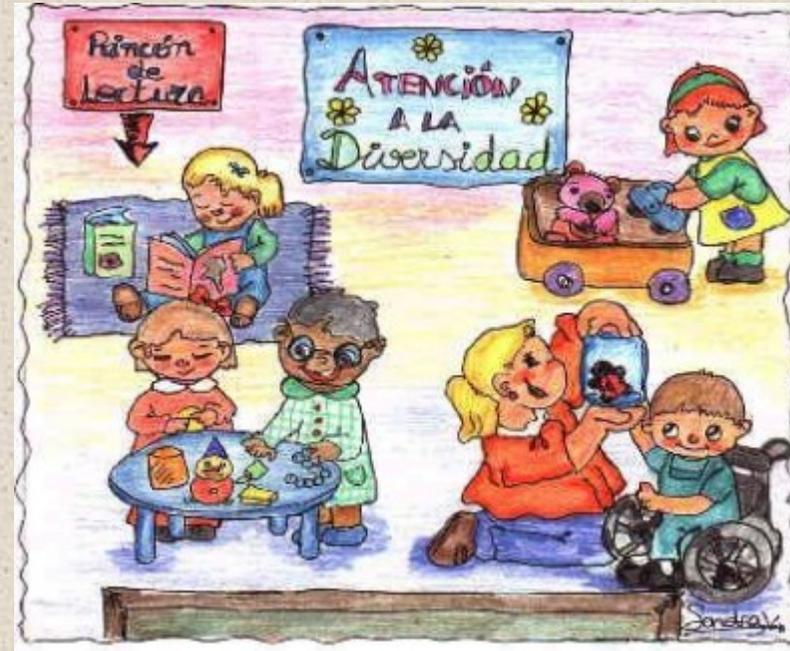
INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

PNL y el aprendizaje ***en el aula***



Aprendizaje:

Adquisición de
conocimientos, competencias
y habilidades





INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

¿Cómo es tu sofá?

¿Cómo es tu coche?



¿Cómo procesamos la información?

Sistemas representacionales

Percibimos la realidad a través de los sentidos

Los sistemas representacionales son la manera en la que captamos, almacenamos, codificamos y recreamos la información

**Podemos percibir, experimentar y recrear la realidad
(de manera visual, auditiva o kinestésica)**



Sistema visual



- Perciben la realidad mayoritariamente con imágenes. Recuerda lo que ve
- Lo usamos cuando evocamos los recuerdos a través de imágenes
- Cuando imaginamos o soñamos despiertos estamos creando imágenes

Verbos y frases:

No lo veo nada claro

A primera vista el negocio parece interesante

El coche era azul oscuro y brillaba bajo el sol



Sistema auditivo

- Piensan, recuerdan e imaginan preferentemente con sonidos. Recuerda lo que oye
- Lo usamos cuando estamos escuchando música internamente, cuando hablamos con nosotros mismos o re-escuchamos las voces de otras personas

Verbos y frases:.

Su voz me resuena constantemente

Me repito una y otra vez que he de dejar de fumar



Sistema kinestésico

- Representan la realidad sobre todo a través de sensaciones físicas. Aprende con lo que hace.
- Se incluyen en el sistema el sentido gustativo y olfativo y las emociones
- Al recordar, evocamos lo que sentimos en determinado momento

Verbos y frases: *Me compré el coche porque es seguro y comfortable*

Sigo sintiendo mariposas en el estómago



- Todos somos combinaciones de los tres sistemas representacionales
- Nuestro sentido más agudizado tendrá que ver con nuestro sistema representacional preferente
- Lo ideal es tener los tres sistemas equilibrados

¿Cómo usarlos para mejorar el aprendizaje?



Claves de acceso oculares



Visualización



Imágenes creadas visualmente



Imágenes recordadas visualmente



Sonidos contruidos



Sonidos recordados



Sensaciones del cuerpo



Diálogo interno



Predicados

VISUAL VER

Ver
Imaginar
Apariencia
A la vista
Claro
Color
Cristalino
Escena
Esclarecer
Flash / Foco
Horizonte
Iluminar
Ilustrar
Imagen
Lúcido
Observar / Mirar
A primera vista
Visiblemente
Prever

AUDITIVO ESCUCHAR

Anunciar
Armonía
Lo he oído
Comentario
Decir
Discutir
Explicar
Gritar
Hablar
Mencionar
Murmullo
Te escucho
Preguntar
Rumores
Sintonía
Susurrar
Tono/ Ritmo
Me suena
Soy todo oídos

KINESTESIA SENTIR

Aburrido
Agradable
Amargo
Áspero
Dulce
Emotivo
Fácil/Difícil
Felicidad
Lo pillo
Frío / Caliente
Humedad
Notar
Presionar
Sigo la corriente
Salado
Suave
Tenso
Temblar
Tocar

NEUTRAL PENSAR

Actuar
Aconsejar
Amonestar
Aprender
Captar
Comunicar
Conocer
Deliberar
Desarrollar
Entender
Escoger
Estimular
Estudiar
Intuición
Reconocer
Recordar
Relacionar
Saber
Salida



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Coaching en el aula.

El objetivo



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

“Siempre quise ser alguien, ahora comprendo que debí ser más específico” J. Wagner



¿Querría usted indicarme qué camino debo tomar para salir de aquí? – preguntó Alicia.

Eso depende en gran medida del lugar a donde quiera ir – respondió el gato.

No me preocupa mucho a donde ir – dijo Alicia.

En ese caso ¡poco importa el camino! – declaró el gato.



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

El objetivo



La finalidad hacia la cual deben dirigirse los recursos y esfuerzos para dar cumplimiento a los propósitos



Es importante tener 3 creencias potenciadoras:

¡Es posible alcanzar mi objetivo!

¡Tengo las capacidades para alcanzarlo!

¡Me merezco alcanzar mi objetivo!



INVICA
COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Cómo fijar un objetivo

Establecido en positivo.
Me centro en lo que quiero



Que dependa de mi





Filtro SMARTER

S – Specific (Específico)

Detallar el objetivo lo más posible

M – Measurable (Medible)

Establecer una manera de medir que vas alcanzando tu objetivo

A – Attainable (Alcanzable)

¿Tengo las habilidades necesarias o puedo desarrollarlas?

R – Realistic (Realista)

Alineado con mis valores ¿Realmente quiero conseguirlo?

T – Time-bound (Puesto en el tiempo)

Ni muy breve ni muy largo

E- Ecological (Ecológico)

¿Qué gano? ¿Alguien pierde?

R- Rewarding (Provechoso, gratificante)

Que merezca la pena el objetivo y el precio a pagar



INVICA

**COACHING, INTELIGENCIA EMOCIONAL
Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**

!!!GRACIAS!!!

**C/ San Ignacio, 11 – Local 9
47003 Valladolid**

**www.invica.es – contacto@invica.es
983 664 886 – 673 424 333**



@INVICAmbio



Invica Coaching

contacto@invica.es