

# Estrategias para influir en la gente

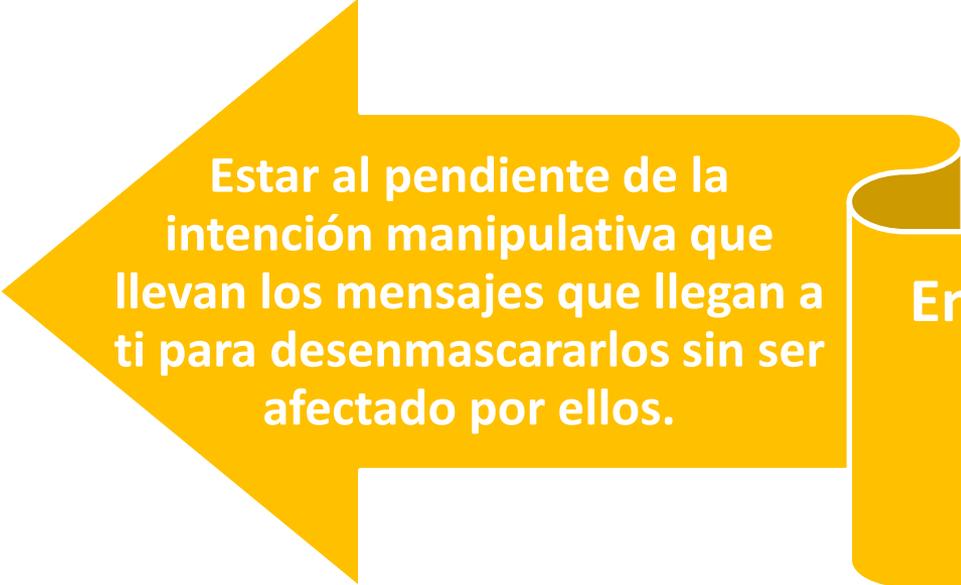
## Tema 5. Ajustando estrategias



# Temas



# Finalidades del metamodelo PNL



Estar al pendiente de la intención manipulativa que llevan los mensajes que llegan a ti para desenmascararlos sin ser afectado por ellos.



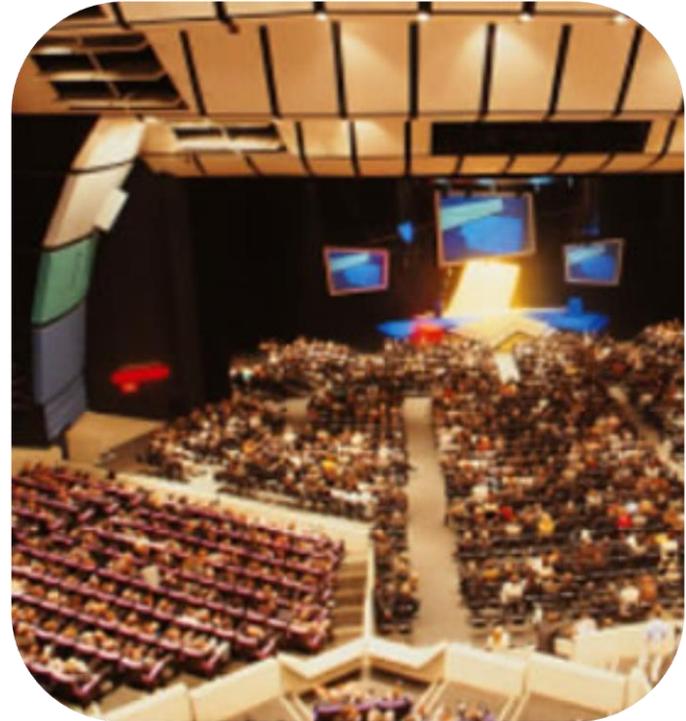
Enfocarse en la manera en la que argumentas tus ideas cuando lo consideres oportuno.

# El lenguaje para influenciar a las personas

□ La manera en la que usas el lenguaje **limita o expande** el nivel de percepción, las experiencias, la capacidad de análisis y las respuestas con los argumentos que brindas.

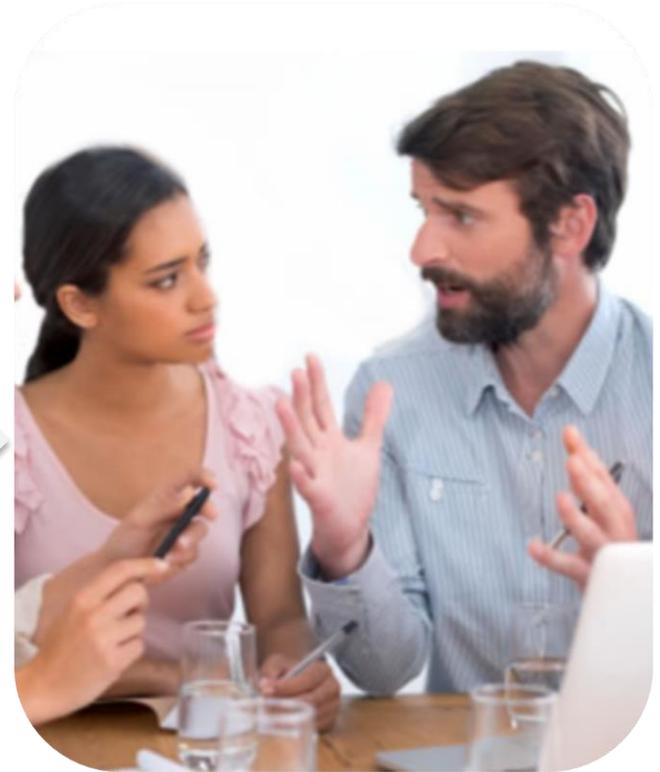
□ Mientras más variadas son las palabras que utilizas, más completa es la realidad que puedes percibir y emitir. Entre más palabras utilices, más rico, consciente y extenso será tu lenguaje.

(Chomsky, 1955,  
citado por Pérez, 2014).



# El lenguaje para influenciar a las personas

Analiza a detalle los gestos, el tono de voz, la respiración y las palabras de las personas y será más fácil que determines su canal de comunicación para conocer sus intereses y su forma de percibir las cosas y, así poder influir en ellas con mayor facilidad.



# Funciones idiomáticas para crear consciencia en tu interlocutor (PNL)

Generalizar

Operadores mentales

Comparar

Relaciones causa-efecto

Sustantivar

Derivación a terceros

# Subtexto



Consiste en:

Llevar a tu mente y a tu corazón las emociones que estás sintiendo de tu auditorio. Toda esa energía permite que llene completamente tu ser para que empieces a sentir la potencia de las palabras, de tus pensamientos, de las sensaciones y de las imágenes que van llegando a tu mente y las proyectes con esa misma intensidad.

# Otros aspectos a cuidar al hablar con las personas

1. Reconocer que tú eres el mensaje: tu estado interno y externo lo proyectas.
2. Controlar tu postura, gestos, movimientos.
3. Hablar haciendo pausas.
4. Modular la voz.
5. Saber usar elementos auxiliares a tu favor.
6. Desarrollar tu propio estilo.



# Primer paso para relacionarte con los demás

**Conocerte a ti mismo** para poder llegar hasta las motivaciones más profundas.

Para lograrlo:

- Desarrolla tus habilidades sociales.
- Domina las claves de la comunicación verbal y no verbal para saber lo que la otra persona piensa y siente.
- Observa y practica hasta conseguir los resultados.

**¿Cómo quieres que te vean?**

# Créditos

- Experto de contenido: Martha Ofelia Solís Horst
- Diseñadora instruccional: Alejandra L. Govea Garza
- Diseñadora gráfica: María E. López Galván
- Programador: Hugo A. Aguilar Bugarin
- Administradora del proyecto: Enna A. Espinosa Sastré
- Coordinadora: Adriana M. González González
- Dirección del proyecto: Laura A. Serrano Corral

**Dirección de Innovación**  
**Vicerrectoría de Formación Ejecutiva y Adultos**  
**Tecmilenio Online**  
**Universidad Tecmilenio**

***La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.***

***El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.***

***Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.***