

acción empresarial

Mónica Pérez de las Heras *desvela*
las 112 claves para mejorar tu capacidad de
comunicación con PNL e inteligencia emocional.
Con prólogo de Alicia E. Kaufmann.

02^a
edición

¿ESTÁS COMUNICANDO?



FICHA TÉCNICA:

ISBN13-EAN: 9788483561515 • Autora: Mónica Pérez de las Heras • Editorial: LID Editorial Empresarial
Colección: Acción Empresarial • Edición: 1ª ed. • Idioma: Español • Páginas: 320 • Encuadernación: Rústica con solapas
Formato: 15x22 cm. Impresión: B/N • PVP: 19,90€

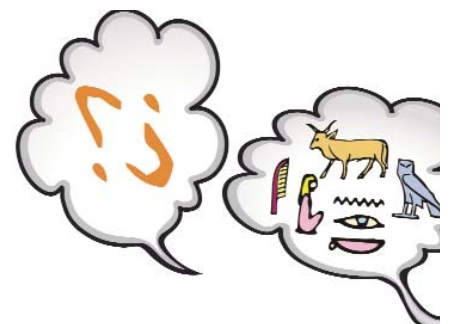
ESTAS
COMUNICANDO.COM

1.**Geneveva****La inteligencia emocional**

1. Iníciate en la inteligencia emocional
2. Gestiona tus emociones
3. Dialoga con tus sentimientos de tú a tú
4. Practica la neutralidad
5. Detecta las emociones de los demás
6. Empatiza
7. Escucha activamente
8. Sé asertivo, por favor
9. Ocúpate sin preocuparte
10. Resuelve los tengo que y los debería
11. Despliega optimismo
12. Asume tus compromisos
13. Sintoniza con tus necesidades y las de los demás
14. Da y recibe la retroalimentación adecuada
15. Convive con críticas y rumores
16. Habla más con tú y menos con ello
17. Olvídate de juicios y prejuicios
18. Cultiva tu padre, tu adulto y tu niño
19. Suministra y admite caricias
20. Piensa en lo que tú quieras
21. Aprende cómo aprendes
22. Fluye
23. Contrata a un coach cuando te parezca
24. Ejerce el liderazgo

2.**Mariano****La PNL y la comunicación**

25. Define tus objetivos
26. Integra la PNL en ti
27. Concíenciate: ¡estás programado!
28. Disecciona a los visuales, a los auditivos y a los kinestésicos
29. Revela las pistas de acceso ocular.
30. Rastrea las huellas del lenguaje verbal
31. Analiza las pistas del lenguaje paraverbal y no verbal
32. Observa a visuales, auditivos y kinestésicos
33. Adáptate a cualquier canal
34. Confiesa las estrategias que empleas
35. Saca a pasear tus metaprogramas y los de los demás
36. Recorre tus niveles neurológicos
37. Relaciónate con tus creencias
38. Jerarquiza tus valores
39. Asómbtrate de cómo se crean tus pensamientos.
40. Domina la calibración
41. Consigue el rapport
42. Rompe el rapport
43. Juega al cambio de postura
44. Acomete cambios de estados
45. Echa el ancla
46. Hazte un maestro del reencuadre
47. Diviértete como si...
48. Flexibilízate
49. Crea con eficacia
50. Sé consciente de tu inconsciente
51. Asimila el modelado



3.

Roberto

Los tres tipos de lenguaje

52. Agasaja al lenguaje no verbal
53. Comprende que el LNV no es universal
54. Interpreta los gestos correctamente
55. Mantén las distancias
56. Mete en plantilla la psicogeografía
57. Responsabilízate de tus gestos
58. Exprésate con las manos
59. Cuida tu postura corporal
60. Regala tu mirada
61. Ilumina el mundo con tu sonrisa
62. Descubre las mentiras
63. Toma conciencia de tu voz
64. ¡Respira, respira!
65. Congenia con tu voz
66. Domina los silencios y las pausas
67. Respeta al lenguaje verbal
68. Comunícate aunque hables
69. Percíbete con el metamodelo del lenguaje
70. Explora el mundo con el metamodelo
71. Deja el pero atrás
72. Di sí en vez de no
73. Mide tus palabras
74. Emplea afirmaciones
75. Adapta tu lenguaje
76. Usa el humor
77. Maneja las metáforas
78. Cocina tus propias metáforas
79. Entrega las metáforas con pasión
80. Diferencia el lenguaje hipnótico
81. Cuenta cuentos
82. Ajusta tus metamensajes

4.

Amanda

Comunicación en grupo

83. Empápate de los grandes discursos de la Historia
84. Aprovecha cada oportunidad de hablar en público
85. Saborea las tres claves de la oratoria
86. ¡Emociona!
87. Diseña bien tu discurso
88. Atrévete con un inicio llamativo
89. Estructura una argumentación clara y concreta
90. Remata con una línea de aplausos
91. Degusta la retórica
92. Departate con visuales, auditivos y kinestésicos
93. Provoca sonrisas
94. ¡Improvisa ya!
95. Deleita con tus lecturas
96. Haz que tu cuerpo te deje bien
97. Controla tu escucha
98. Logra que tu voz trabaje para ti
99. Conserva una actitud de servicio
100. Olfatea a los asistentes con anterioridad
101. Lee a tu auditorio
102. Derrocha rapport en grupo
103. Lidera a tu público
104. ¡Áncalos!
105. Participa en eventos con varios ponentes
106. Arrincona tus dificultades para hablar en público
107. Coloca tus nervios a un lado
108. Vence los desafíos con técnicas de PNL
109. Cohabita con tu diálogo interno
110. Responde a cualquier pregunta
111. Modela a los mejores oradores
112. Desprende fluidez en público

Todos

Epílogo

Notas

Bibliografía

SOBRE LA AUTORA

Mónica Pérez de las Heras es periodista y especialista en Programación Neurolingüística (PNL) e inteligencia emocional. Su trayectoria profesional ha estado relacionada con el área del medio ambiente, donde ha sido directora de comunicación de diferentes entidades. Dedicada también a la oratoria, ha impartido conferencias en todo el mundo. Colabora con distintos medios de comunicación y es profesora en varias escuelas de negocio. Forma parte de **LID Conferenciantes** (mph@lidconferenciantes.com), la red de los mejores especialistas en empresa. Además de en oratoria con PNL e inteligencia emocional, es experta en creación de portavoces, educación y comunicación con PNL, turismo y medio ambiente.



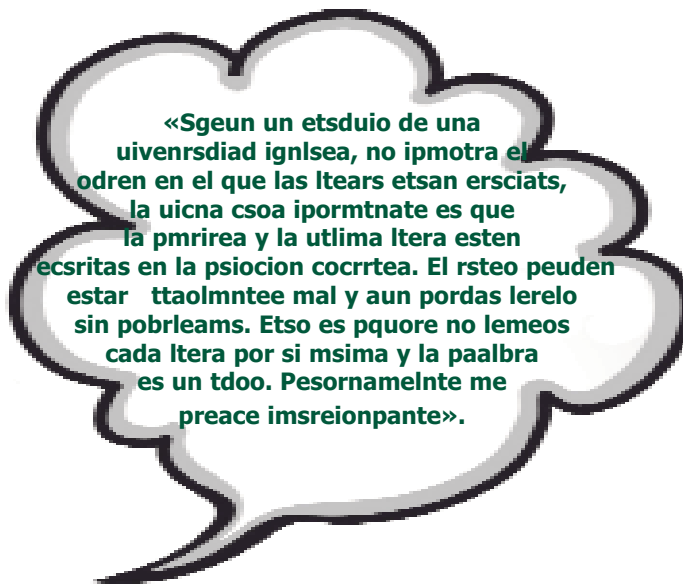
LA OBRA

¿Estás comunicando? es una obra fundamental para conocer de primera mano las aplicaciones prácticas a la comunicación de la inteligencia emocional y la Programación Neurolingüística (PNL). Se trata de aprender y disfrutar a través de una lectura amena, divertida, basada en teoría y llevada a la práctica, que a través de ejemplos y ejercicios te aporta 112 recetas muy fáciles de aplicar a la vida personal y profesional de forma inmediata. Los trucos y juegos que encontrarás en estas páginas tiene como objetivo dos formas de aprendizaje, llamarán la atención de tu consciente y se adherirán a tu inconsciente, sin que posiblemente tú lo sepas. Por esta razón y para consolidar todo lo leído, se recomienda usarlo como libro de cabecera, hacer una segunda lectura de él y acudir a sus páginas siempre que se afronte un nuevo desafío profesional o personal. Tal y como lo define su autora: «es el 112 de la Comunicación, para resolver cualquier conflicto comunicativo personal como profesional».

Encontrarás respuestas a preguntas cómo:

- ¿Quieres ser más feliz comunicándote mejor?
- ¿Sabes que los seres humanos hablamos en tres canales diferentes: visual, auditivo y kinestésico?
- ¿Deseas conocerte más a fondo y crecer como persona?
- ¿Quieres saber gestionar mejor tus equipos?
- ¿Quieres conocer mejor el mundo que te rodea y cuáles son las explicaciones de muchos comportamientos humanos?
- ¿Te gustaría dominar tus pensamientos?
- ¿Quieres conocer mejor a los integrantes de tu equipo?
- ¿Sabes cómo se construyen tus pensamientos?
- ¿Quieres fluir hablando en público?





«Sgeun un etsduio de una
uivensrdiad ignlsea, no ipmotra el
odren en el que las ltears etsan ersciats,
la uicna csoa ipormtnate es que
la pmrrea y la utlima ltera esten
ecsritas en la psiocion cocrrtea. El rsteo peuden
estar ttaolmnte mal y aun pordas lerele
sin pobrleams. Etso es pquore no lemeos
cada ltera por si msima y la paalbra
es un tdo. Pesornamelnte me
preace imsreionpante».

Esta es una de tantas sorpresas que encierra este libro. La autora, a través de este sencillo ejemplo pretende demostrar que nuestro cerebro es más capaz de lo que nosotros creíamos de entender un escrito.

Esta obra pretende ser una caja de herramientas útiles y prácticas y para ello, Mónica ha recopilado las técnicas de la psicología moderna que se emplean en la actualidad y que se ha comprobado que funcionan: la inteligencia emocional y la PNL aplicadas a la comunicación.

La estructura del libro es sencilla, incluye una historia divertida con cuatro personajes, Genoveva, Mariano, Roberto y Amanda, que ayudarán a mejorar tu forma de hablar en público, empleando adecuadamente la voz. Además, encierra entradillas a los epígrafes muy especiales, especialmente narradas para descubrir los diferentes tipos de predicados: visuales, auditivos y kinestésicos.

Los pilares básicos del libro se dividen en cuatro capítulos:

1. La inteligencia emocional
2. La PNL y la comunicación
3. Los tres tipos de lenguaje
4. El último capítulo, comunicación en grupo, dedicado a la oratoria.

Cada uno de los capítulos está apoyado en una extensa recopilación de anécdotas, muchas propias de la autora, tal y como leeremos en la introducción, así como referencias continuas a la Red, marcadas con el símbolo irroba, una llave de acceso a mayor contenido y material de apoyo gracias a estascomunicando.com.


El aprendizaje que obtendremos con esta obra comienza en su título: *¿Estás comunicando?*, tan ambiguo como el contenido que en él hallarás.

«¿Lo que se pregunta es si no estás disponible porque estás hablando con otra persona y no me coges el teléfono, o lo que se quiere saber es si estás desarrollando una comunicación eficaz?»

1. La inteligencia emocional

A lo largo de este capítulo la autora nos introduce en el significado de la inteligencia emocional (IE), nos da las claves para gestionar nuestras emociones y nos enseña conceptos tan importante como la asertividad, el optimismo o la neutralidad, todo ello aplicado a la comunicación ya que «uno de los problemas habituales de la comunicación es que se muestra interrumpida por descargas emocionales que entorpecen el buen hacer del diálogo».

Pérez de las Heras nos invita también a detectar las emociones de los demás, a dar y recibir y entre otras cosas suministrar y admitir caricias. Para ellos pone en nuestras manos esta impresionante historia, en parte conocida por todos, en parte analizada por pocos.



El 26 de marzo de 1993 *The New York Times* publicó una foto de una niña que no recibió caricias. El fotógrafo era Kevin Carter y la imagen ganó el premio Pulitzer en 1994. La instantánea mostraba a una pequeña sudanesa moribunda a la que un buitre acechaba. Nadie supo decir cuál fue el destino de aquella niña. Preguntado Carter, si había hecho algo para salvar a la criatura, se defendió explicando que los periodistas tienen que ser observadores y no involucrarse de manera sentimental en las historias. Meses más tarde, el reportero se suicidó.

2. La PNL y la comunicación

«Se dice que la PNL es la ciencia de la excelencia, puesto que uno de sus primeros pasos fue crear las pautas para modelar a los genios. Y en el fondo es la manera de conocer cómo hacemos funcionar (programación) nuestros cerebros (neuro) y cómo expresamos lo que pensamos (lingüística)».

Gracias a la Programación Neurolingüística podemos acceder a la parte de información que está en nuestro inconsciente y aprovecharla para aprender a comunicarnos mejor. Según los científicos sólo somos capaces de manejar el 12% de la información que nos llega, mientras que el 88% queda en el subconsciente. El libro nos muestra los instrumentos para «pensar de manera diferente, escuchar de manera diferente, hablar de manera diferente, ver de manera diferente, sentir de manera diferente y actuar de manera diferente». Y para ello, hay que comenzar paso a paso, definiendo nuestros objetivos y haciendo de la PNL parte de nosotros. La autora nos enseñará el significado del término *rapport*, a utilizar los canales visuales, auditivos y kinestésicos y seguir las pistas del lenguaje verbal, no verbal y paraverbal.

Un astronauta aterriza, con su cápsula espacial, en la Luna, y mientras baja por las escalerillas de la nave, la puerta de ésta se cierra de un portazo. El tripulante se toca con las dos manos, tanto en el pecho como a ambos lados del pantalón, a la altura de los bolsillos y, por último, se da un golpe en la cabeza con la mano. Este vídeo, denominado Astronaut forget keys [Astronauta que olvida las llaves] es un buen ejemplo de lo importante que es el lenguaje no verbal puesto que, a pesar de ser mudo, cualquier persona que lo contemple entiende su significado.

3. Los tres tipos de lenguaje

La autora se refiere a los ya mencionados lenguaje no verbal (LNV): gestos, posturas y expresiones; el paraverbal (LPV): la voz; y el verbal (LV): el mensaje oral, y dedica este capítulo a realizar un estudio más exhaustivo de los tres. Y es que el conocimiento de los diferentes tipos de lenguaje, cómo llegan a nuestro cerebro y su significado, es básico y afecta en gran medida a la comunicación.

«Observa estos ejemplos y lee estas frases:

**La vida es
es una sucesión de eventos.**

**Me fui el
el miércoles a su casa.**

Si lo has leído con mucho cuidado, te habrás dado cuenta de que dos palabras estaban repetidas, aunque la mayoría de los lectores no se habrá percatado y será ahora, al releerlo, cuando lo percibirán».

La autora usa este ejemplo para explicarnos que en la PNL, hay unos limitantes neurológicos que dificultan la llegada del lenguaje de la estructura profunda (EP) a la estructura superficial (ES) y que cuando nos comunicamos nuestra mente hace tres cosas:

- Selecciona y elimina parte de la información.
- Simplifica la información, y para ello, la transforma.
- Utiliza la generalización por comodidad.

4. Comunicación en grupo

Al igual que hay tres tipos de lenguaje, también podemos encontrar tres tipos de distancias de la comunicación en las organizaciones: la corta es la que se desarrolla en el cara a cara, la distancia media es la que se efectúa ante un público, comunicación en grupo u oratoria, y la larga es la que tiene lugar a través de los medios de comunicación, por ejemplo, en las ruedas de prensa.



Este capítulo resume el contenido estudiado anteriormente aplicado esta vez no sólo a la comunicación sino también a la oratoria y el discurso. Leeremos información útil sobre como aplicar la IE, la PNL y los tres tipos de lenguaje cuando nos encontremos ante un grupo de personas que nos escuchan. Además, gracias a la experiencia personal de la autora como ponente desde muy temprana edad hallaremos pequeños trucos y consejos para disfrutar de esta actividad evitando las dificultades mentales. Entre sus consejos están observar de forma activa a los grandes oradores de la historia, también de la historia actual como Barak Obama por el que la autora siente especial admiración, aprovechar cada ocasión de hablar en público como una forma de practicar y aprender, e incluso atreverte a comenzar tu intervención de forma llamativa, tal y como nos demuestra con el siguiente ejemplo.

A principios de febrero de 2009, el cofundador de Microsoft, Bill Gates, escandalizó al público asistente a una conferencia celebrada en Long Beach (California). El motivo fue que, hablando de la malaria, un tema en el que la Fundación Bill y Melinda Gates está muy involucrada, destapó un frasco con mosquitos delante de todo el mundo. «No sólo los pobres deberían experimentar esto», explicó mientras lo hacía. Ante el estupor del público, el filántropo y millonario tranquilizó a la audiencia, asegurando que se trataba de insectos comunes, libres de malaria. La maniobra de Gates, quien denunció que los laboratorios gastan más en investigar tratamientos contra la calvicie que contra esta enfermedad, era parte de su campaña para movilizar fondos contra una dolencia, transmitida por el mosquito anófeles, que afecta cada año a 250 millones de personas.

Según Mónica Pérez de las Heras «las claves fundamentales para hablar en público con éxito son naturalidad, humildad y corazón».

En definitiva, este libro constituye un recorrido por la historia, recopilando todo el conocimiento que psicólogos, científicos, docentes, periodistas y oradores, entre otros, han ido dejando en ese pequeño 12% de información que nuestro cerebro absorbe y que hoy Mónica Pérez de las Heras nos presenta como su última obra. Y tú, *¿estás comunicando?*

**ESTAS
COMUNICANDO.COM**



Para más información:

elisabet.saez@lideditorial.com

laura.diez@lideditorial.com

91 372 90 03