

PRESENTACIONES EFICIENTES

MÓDULO 4. TÉCNICAS EN LA PRESENTACIÓN



-EVOLUCIÓN-
ES CONMEBOL

Unidad 4.1 Herramientas del coaching ontológico y de la programación neurolingüística

En esta unidad vamos a desarrollar conceptos y distinciones del *coaching* ontológico y de la programación neurolingüística; que nos servirán para realizar presentaciones que nos permitan llegar a la audiencia de una manera más efectiva.

Primero vamos a desarrollar qué es el coaching ontológico y la programación neurolingüística, para luego adentrarnos en conceptos más específicos, como el lenguaje como poder, las emociones y, por último, los sistemas representaciones.

4.1.1 El coaching: ontología del lenguaje y la programación neurolingüística

Para iniciar este apartado vamos a ver qué es la ontología y específicamente, qué es la **ontología del lenguaje**. El objetivo es presentar algunas distinciones que consideramos ayudarán a lograr una comunicación efectiva.

Rafael Echeverría, en su libro “Ontología del Lenguaje” define: “la ontología hace referencia a nuestra comprensión genérica - nuestra interpretación - de lo que significa ser humano” (Echeverría, 2014, p. 28).

El *coaching* ontológico parte de la concepción del ser humano desde y a través del lenguaje. Así como hubo otros pensadores que consideraron que era desde la racionalidad “pienso, luego existo”, el coaching ontológico postula que el ser humano es un ser lingüístico, que “el lenguaje es generativo y que a través de ese lenguaje nos construimos a nosotros mismos” (Echeverría, 2014, p. 31).

Echeverría (2014), considerado uno de los padres del *coaching* ontológico, presenta de esta manera los postulados básicos:

1. “Interpretamos a los seres humanos como seres lingüísticos.
2. Interpretamos al lenguaje como generativo.
3. Interpretamos que los seres humanos se crean así mismos en el lenguaje y a través de él” (Echeverría, 2014, p. 31).

PRESENTACIONES EFICIENTES

Podríamos decir que según qué me digo soy, según qué digo abro o cierro posibilidades, me defino y me redefino en y a través del lenguaje. Y ahí, desde esa concepción, es que creo mi mundo. Y soy protagonista de este.

El coaching ontológico es una disciplina que encara procesos de aprendizajes para que personas u organizaciones puedan, a través del lenguaje, superar trabas, dificultades o lo que sea que no les permita cumplir con lo que desean. Y lo realizan principalmente al realizar un cambio de observador.

“No sabemos cómo las cosas son. Solo sabemos cómo las observamos o cómo las interpretamos. Vivimos en mundos interpretativos” (Echeverría, 2014, p. 40).

Las interpretaciones y esa posición como observador la configuramos desde el lenguaje. Y ahí aparece y volvemos a lo mencionado en las lecturas anteriores: el poder de las historias. ¿Qué historia nos contamos? Según la narración es el mundo en el que vivimos. Es la fuerza que contiene.

Esta compulsión por contar historias no es trivial. NO es algo que hacemos “además de muchas otras cosas”. Es una de las cosas más importantes que hacemos. Si nos preguntan quiénes somos, contamos una historia. Nuestra identidad se constituye como una historia que contamos acerca de nosotros mismos. Es una historia que nos posiciona en un mundo. Y cuando nos preguntan acerca del mundo, contamos otra historia. Nuestro mundo es siempre una historia acerca de cómo son las que nos rodean. (Echeverría, 2014, p. 245)

¿Y qué tiene que ver con esto con armar presentaciones efectivas? Todo. Porque lo que hacemos es contar historias y a través de esas historias construir un futuro, un mundo, varios y diferentes mundos. Tener estas nociones nos permite saber que somos los escritores, los protagonistas de la historia que queremos contar; que cuando nos sentemos a diseñar nuestra presentación estamos frente un mundo de posibilidades que podemos a crear para nosotros y para nuestra audiencia.

Expuestas algunas nociones sobre el *coaching* ontológico, vamos a presentar, también de manera general, qué es la programación neurolingüística (PNL).

“Neuro” se refiere a la mente y a cómo organizamos nuestra vida mental. “Lingüística” trata del lenguaje, de cómo usarlo y de cómo nos condiciona. “Programación” se refiere a las pautas de conducta que repetimos y a cómo actuamos de manera intencional. De manera que la PNL trata de la conexión, porque nuestros pensamientos, palabras y acciones nos conectan con los

PRESENTACIONES EFICIENTES

demás, con el mundo y con la dimensión espiritual. (O'Connor y McDermott, 2013, p.9)

Cuando hablamos de PNL es inevitable no compararnos con una computadora y pensar que somos eso, el resultado de una programación que otros (familia, educación, sociedad, etc.) hicieron y hacemos con nosotros mismos. Entender cómo funciona nuestro cerebro, el lenguaje, cómo se relacionan y cómo se constituyen, nos abre a la posibilidad de seguir programándonos desde una manera consciente. Desde la PNL tenemos una visión de cómo funciona nuestra mente y nuestro cuerpo, cómo nos vinculamos con el mundo y cómo lo absorbemos e interpretamos.

El punto de partida de la PNL es la curiosidad y la fascinación que sentimos por los demás. Es el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva. ¿Cómo hacemos lo que hacemos? ¿Cómo pensamos? ¿Cómo aprendemos? ¿Cómo nos enfadamos? Y ¿cómo consiguen sus resultados las figuras más sobresalientes en cualquier área? Para responder a estas preguntas la PNL explora nuestra forma de pensar y sentir, estudia o “modela” la excelencia todos los ámbitos de la vida con el fin de poder enseñarla. La meta es que todos podamos desarrollar al máximo nuestro potencial. (O'Connor y McDermott, 2013, p. 10)

Así como aprendimos determinadas estructuras y por ese aprendizaje pensamos, actuamos y reaccionamos de cierta manera; también podemos desaprender y aprender nuevas estructuras que nos permitan potenciarnos y ser la mejor versión de nosotros mismos.

¿Y qué tiene que ver la PNL con las presentaciones efectivas? Mucho. Las herramientas y la forma de concebir la comunicación y el comportamiento del ser humano, habilitan diferentes maneras para llegar mejor a la audiencia e impactar con mayor eficiencia. Además de mejorar nosotros como presentadores y mejorar nuestras habilidades comunicativas, sirve para entender cómo funcionamos para así lograr los cambios que nos proponemos para mejorar nuestra performance.

La Lic. Paula Sudacov (en Balardone, 2014), consultora terapéutica y entrenadora en PNL, afirma:

Lo relevante es que sus herramientas nos permiten conocer las representaciones que operan en cada uno de nosotros y en nuestros interlocutores. Es a través del calibrado de lenguaje verbal, paraverbal y no verbal o gestual, que podemos darnos cuenta de cuál es el procesamiento de un momento determinado. Podemos adecuar lo que decimos a lo que se corresponda con el modo de procesamiento de nuestro interlocutor, logrando

así mayor efectividad en la comunicación. (Sudacov en Blardone, 2014, <https://www.infobae.com/2014/02/09/1542490-para-que-sirve-la-programacion-neurolingistica/>)

A continuación, vamos a profundizar sobre el poder del lenguaje, desde la visión de ambas disciplinas.

4.1.2 El lenguaje

Tanto desde la ontología del lenguaje como desde la programación neurolingüística, se concibe al lenguaje desde un lugar clave para la construcción de realidades. Y a eso nos referimos con el poder que tiene el lenguaje. El lenguaje es acción, al contrario de cómo se ha concebido por mucho tiempo, no es un mero descriptor de la realidad. Sino que tiene el poder de incidir en nosotros mismos y en nuestro alrededor.

En las lecturas anteriores hemos visto como desde la narración de historias podemos conectar con las personas, compartir realidades y desde ahí invitar a la acción. Lo que no sabemos es que por el simple hecho de utilizar el lenguaje podemos transformarnos nosotros y también influir en nuestro público.

Si aceptamos que el poder es un juicio con respecto a la capacidad de acción diferenciada y si aceptamos también el carácter generativo del lenguaje - y, por tanto, que el lenguaje es acción - tenemos que reconocer otro nivel en la relación entre poder y lenguaje. En la medida que el lenguaje es acción, el lenguaje es fuente de poder. La forma como actuamos en el lenguaje constituye, por lo tanto, un aspecto crucial para evaluar cuán poderosos somos en la vida. (Echeverría, 2014, p. 388)

Dominar nuestro lenguaje implica lo que hacemos y decimos. El modo como suceden las transformaciones desde y a través de él nos permite obtener una fuente de poder que nos constituye en protagonistas de nuestra historia. El lenguaje no es inocente, es decir, que en él y a través de él, nos constituimos, transformamos y modificamos nuestra realidad.

Para comprender la concepción del lenguaje desde la PNL, debemos mencionar que una de sus bases es que **vivimos en mundos interpretativos**. Es decir, que no podemos ver el mundo o la realidad tal cual es, sino que hacemos interpretaciones basadas en nuestras percepciones. A su vez, se menciona que existen guardianes de estas percepciones, recursos que utilizamos cuando vivimos una experiencia.

PRESENTACIONES EFICIENTES

O'Connor y McDermott (2013), en su libro "Los principios de la PNL", presentan los guardianes de las puertas de la percepción de la siguiente manera:

1. **La supresión.** Somos selectivos con nuestras experiencias y omitimos partes de ellas, las suprimimos. O no las registramos o las descartamos por parecernos poco importantes. Si alguna vez has buscado las llaves y al final las has encontrado en un lugar donde ya habías buscado antes, sabrás cómo funciona la supresión.
2. **La distorsión.** Alteramos nuestras experiencias agrandándolas o disminuyéndolas para verlas de otro modo, como si estuviéramos en la sala de espejos de la feria.
3. **La generalización.** Englobamos ciertos aspectos de nuestra experiencia en un conjunto, sin prestar atención a las excepciones. Esto es útil porque nos permite responder a nuevas situaciones sobre la base de lo que hemos aprendido de otras parecidas en el pasado. Es un problema si generalizamos de forma equivocada o no estamos abiertos a nuevas experiencias. Las creencias son un ejemplo de las generalizaciones. (O'Connor y McDermott, 2013, p.81)

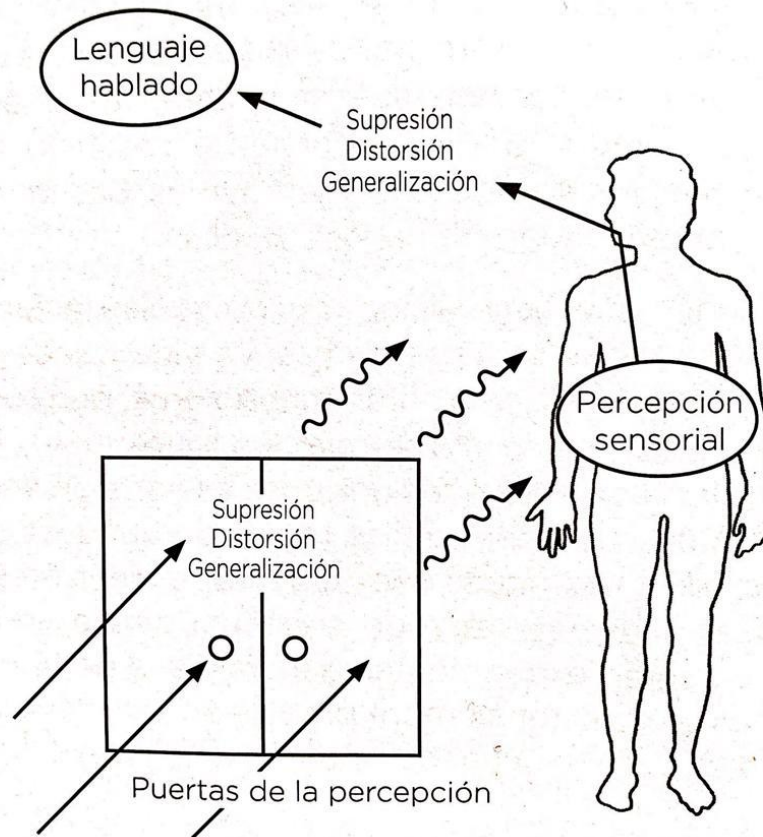
A través de la presentación de estos guardianes de la percepción podemos ver de manera un poco más clara cómo funcionamos, y en especial, cómo incorporamos el mundo a nuestra realidad. Entender estas bases y estas concepciones son fundamentales porque implican también cómo nos comunicamos. Incorporar estas nociones nos va a permitir desarrollar nuestros contenidos, el mensaje y los diseños de nuestras presentaciones de una manera diferente y más efectiva.

La información viene del mundo, llega a nosotros y según nuestra "programación" la moldeamos, modificamos e incorporamos. Y con el lenguaje le conferimos un sentido, basado todo en nuestra estructura mental.

Primero suprimimos, distorsionamos y generalizamos nuestra experiencia. Luego las palabras que elegimos para describir la experiencia lo suprimen, distorsionan y generalizan toda una vez más. Cuando hablamos, la riqueza de la experiencia original se comprime en unas cuantas palabras y todo el proceso se consume en menos tiempo del que se tarda en leer esta explicación. Por tanto, el lenguaje hablado es un mapa de un mapa y está separado de la experiencia sensorial por dos niveles. (O'Connor y McDermott, 2013, p. 84)

Figura 1: Transformación de la experiencia sensorial en palabras

PRESENTACIONES EFICIENTES



Fuente: O'Connor y McDermott, 2013, p. 84.

Con esta imagen mostramos como desde la PNL se concibe el lenguaje y, por ende, la comunicación. La figura describe el modo en cómo recibimos y configuramos la información (suprimiendo, distorsionando, generalizando, etc.), pero también muestra la forma de cómo la audiencia recibe y procesa la experiencia de participar en una presentación.

Al considerar estos aspectos se puede preparar la información de manera tal que permita influir en la percepción del auditorio.

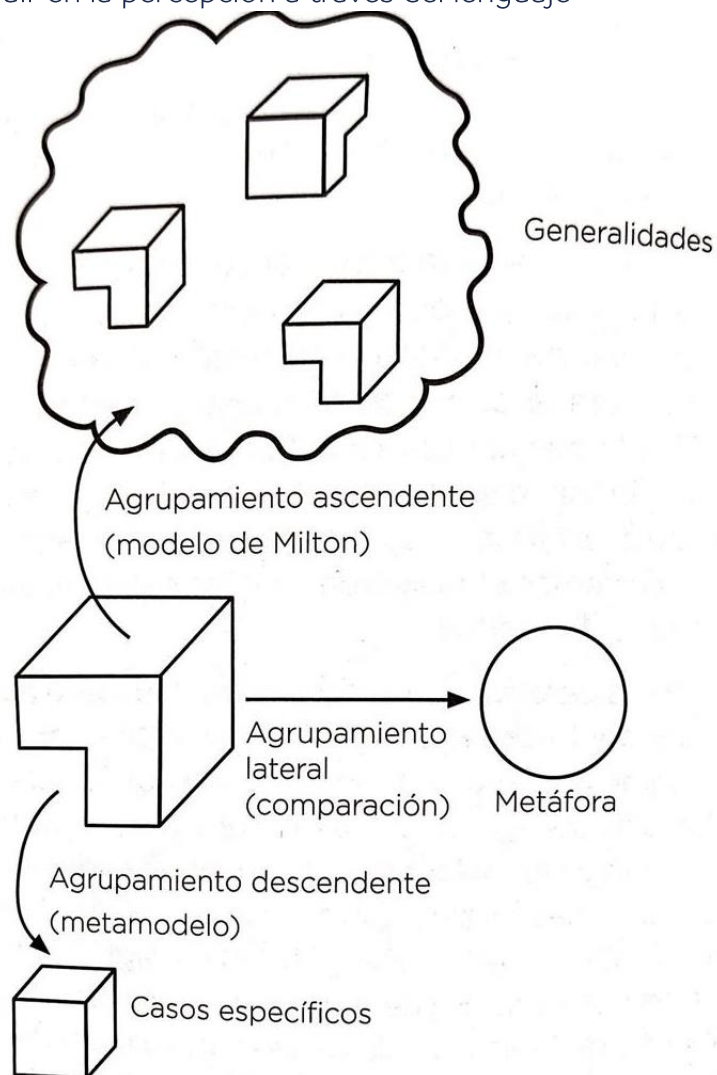
O'Connor y McDermott (2013) exponen: tres formas para investigar e influir en la percepción, utilizando el lenguaje:

1. **Agrupamiento descendiente** (metamodelo): casos, por ejemplo, alguien te dice: "La gente de aquí es poco amistosa". Ésta es una generalización, y podemos hacer una pregunta específica como "¿quieres decir todos? ¿no hay nadie amable aquí?". Esto le hará analizar su generalización y ver hasta qué punto tiene fundamento su experiencia.

PRESENTACIONES EFICIENTES

2. **Agrupamiento ascendente** (modelo de Milton): generalidades. (...) pasar de ejemplos específicos a otros más generales. Podemos usar el lenguaje libremente y de una forma imprecisa que le permita al otro darle el significado que le convenga (...).
3. **Agrupamiento lateral** (comparación): metáfora. (...) comparar una experiencia con otra. Este es el campo de la metáfora, el símil y la narración, donde explicamos, aludimos o ilustramos por medio de la comparación. (O'Connor y McDermott, 2013, p. 86)

Figura 2: Formas de influir en la percepción a través del lenguaje



Fuente: O'Connor y McDermott, 2013, p. 86.

“El significado de la comunicación está en la respuesta que recibes”. (O’Connor y McDermott, 2013, p. 86). Esta es una de las premisas fundamentales de la PNL. Hemos hecho referencia a ella de manera indirecta en las lecturas anteriores, haciendo foco todo el tiempo en la importancia del diseño de la comunicación. Sabemos que la responsabilidad de que el otro entienda de manera adecuada es de quien habla. Por eso, para lograr presentaciones altamente efectivas, es que mostramos diferentes formas de concebir la comunicación y cómo los seres humanos escuchamos y aprendemos.

4.1.3 Las emociones

Desde el *coaching* las emociones son consideradas como efímeras, superficiales, aparecen con rapidez, ocurren y se van al desaparecer el evento que las desencadena.

Si nos preocupa, por ejemplo, el hecho de que alguien se suele poner frecuentemente de mal humor cabe que nos preguntemos por el acontecimiento o tipo de acontecimiento que producen este cambio emocional. Al identificarlo, abrimos con ello un espacio de diseño. Ahora podemos intervenir no solo en los factores que nos permiten intervenir en el mal humor desencadenado, sino también en la ocurrencia del tipo de evento que lo desencadena. (Echeverría, 2014, p. 263)

En cambio, los estados de ánimo son más profundos, a veces no se puede saber cuál fue el evento que lo desencadenó, son recurrentes y nos caracterizan.

Existe una estrecha relación entre emociones y estados de ánimo. Por un lado, lo que empezó como una emoción ligada a un determinado acontecimiento, puede a menudo convertirse en un estado de ánimo si permanece con la persona el tiempo suficiente y se traslada al trasfondo desde el cual ella actúa. Esto pasa normalmente con los acontecimientos importantes. Por ejemplo, cuando iniciamos un romance o cuando fallece alguien cercano a nosotros. Estas experiencias nos colocan en una emocionalidad o espacio de posibilidades que se manifestará en el conjunto de nuestro actuar: en la casa, en la oficina, con los amigos, etcétera. (Echeverría, 2014, p. 264)

Se considera que existen emociones que son primarias, es decir que las tenemos desde que nacemos.

PRESENTACIONES EFICIENTES

- Rabia / enojo.
- Alegría.
- Tristeza.
- Ternura.
- Amor.
- Miedo.

Consideramos que estamos constituidos por cuerpo, emoción y lenguaje. Son tres partes que están interrelacionadas y son interdependientes. Entonces, por ejemplo, cada estado de la persona se puede analizar y visualizar desde estas tres perspectivas. Cuando la emoción es la rabia, nuestro cuerpo lo manifiesta de cierta manera y hay cosas que nos decimos. Por ejemplo, cuando una persona está enojada se pone colorada, su respiración es de exhalación fuerte y desde el lenguaje lo que se dice es: “¡Qué bronca que tengo! ¿Por qué permití que pasara eso?”. Desde el coaching, se considera que es posible cambiar la emoción si se modifica alguna de estas partes. Si me digo algo distinto (lenguaje) o si cambio mi modo de respiración y me coloco en una posición corporal diferente (cuerpo), puedo salirme de esa emoción y elegir cómo sentirme.

¿Cómo lo aplico estas nociones en mis presentaciones?

Primero, nos sirve para reconocer la emoción propia y del otro, ya sea por lo que dice (o decimos), o por lo que el cuerpo transmite (postura corporal general, gestos del rostro, respiración, etc.). Por ejemplo, la emoción del enojo se concreta con un patrón de respiración similar al de un toro: exhalando de manera fuerte.

En segundo lugar, así como podemos hacer un diagnóstico y detectar cuando una o varias personas han sido tomados por una emoción, también podemos generar cambios desde lo que decimos y desde la corporalidad, para lograr una nueva emoción en el otro. Las conversaciones son una herramienta de transformación emocional. Combinan el lenguaje y las emociones, y desde aquí podemos generar cambios.

“Tener elección es mejor que no tenerla. Las personas eligen la mejor opción posible en cada momento” (O’Connor y McDermott, 2013, p. 67).

La PNL explica que los seres humanos podemos estar en diferentes **estados**, es decir, maneras de ser en un momento determinado. Estos estados están compuestos por emociones, sentimientos y pensamientos que nos influyen y condicionan nuestras acciones.

La PNL hace un fuerte hincapié en que esos estados pueden modificarse en función de lo que queramos. Señala que podemos cambiar al estado deseado si identificamos el estado en el que nos encontramos y modificamos nuestra conducta, posición, etc.

PRESENTACIONES EFICIENTES

Cuando podemos elegir nuestro estado, alcanzamos una mayor libertad emocional. Nuestras elecciones se ven limitadas por los estados en los que nos encontramos. Si aumentamos el campo de elección y nuestra libertad emocional, dispondremos de más y, quizá, mejores opciones. No existen personas sin recursos, solo estados sin recursos.

Si deseas cambiar el estado en el que te encuentras, en primer lugar, debes tomar conciencia del mismo, porque es imposible modificar deliberadamente un estado del que no eres consciente. Para ello tienes que empezar por tu situación. Es decir, por examinar tu estado actual y nombrarlo. Asimismo, debes tomar conciencia de tu cuerpo, fijarte en las sensaciones de sus diferentes partes y, si estás incómodo, cambiar de postura. A continuación, presta atención a cualquier imagen mental que tengas. No trates de intentar modificarla. Procede de la misma manera con cualquier voz o sonido interno. ¿De cuánto espacio físico y mental dispones? Conoce tus límites. Ahora que has fijado la atención sobre tu estado, percibe cómo ha cambiado. (O'Connor y McDermott, 2013, p. 67)

¿Para qué nos sirve conocer sobre los estados? ¿Cómo lo aplicamos para lograr presentaciones efectivas?

Saber que existen los **estados** nos permite identificar cuál es el estado de mi audiencia y el mío. Conocerlos es la base para saber cómo comunicarse con el auditorio, tener un diagnóstico propio y saber desde qué lugar y forma me comunico con ellos. Con esta capacidad de visualización e identificación de los estados también podemos modificarlos en pos de lograr un estado deseado. Esto requiere experiencia y saber cómo hacerlo. Las distinciones nos ayudan a dar los primeros pasos.

O'Connor y McDermott (2013) nos presentan 4 perspectivas desde las cuáles se pueden examinar el estado básico, aquel que está más consolidado y al que recurrimos con frecuencia:

1. **Tu fisiología:** el estado de tu cuerpo. ¿Hasta qué punto se encuentra sano, cómodo y equilibrado? ¿Tienes una postura característica? Si un dibujante te hiciera una caricatura, ¿qué rasgos resaltaría? ¿Cuál es tu nivel de energía? ¿Cómo se manifiesta en tu forma de andar, estar de pie o sentado? ¿Sientes el cuerpo ligero o pesado?
2. **Tu pensamiento:** tus niveles de atención, conciencia y energía mental. ¿Eres más consciente de tus imágenes mentales, tus palabras o tus sentimientos?
3. **Tu emoción predominante:** ¿es la alegría, la tristeza o la rabia?

4. **Tu estado espiritual:** ¿Cómo te relacionas con aquello que es superior a ti, tanto si lo llamas Dios, el espíritu, la energía o el resto de la humanidad? (O'Connor y McDermott, 2013, p. 68)

Sabemos que la emoción y los estados en los que nos encontramos (el orador y la audiencia) juegan un papel clave en el éxito de una presentación. Conocer los distintos estados, saber cómo funcionamos, aprendemos, y en especial, cómo nos comunicamos, es la base para lograr que nuestro mensaje llegue con eficiencia y cumplir nuestro objetivo.

4.1.4 Sistemas representacionales

La PNL resulta muy útil para la ejecución de presentaciones efectivas porque su concepción de cómo los seres humanos percibimos el mundo nos ayuda a saber cómo comunicarnos y llegar a nuestra audiencia.

Desde la perspectiva de Programación Neurolingüística se definen tres maneras de percibir al mundo: la visual, la auditiva y la kinestésica. Desde antes de nacer estamos percibiendo al mundo a través de nuestros sentidos y hasta la fecha seguimos percibiendo y aprendiendo a través de ellos. A estas maneras diferentes de ver el mundo les llamamos Sistemas Representacionales. (Estrategias PNL, 2019, <https://estrategiaspnl.com/sistemas-representacionales/>)

Todos percibimos el mundo de estas 3 maneras, pero tenemos mayor preponderancia con algunas y menos con otras. Por ejemplo, hay personas que son en mayor porcentaje visuales, luego kinestésicas y menos auditivas. O también, una puede percibir el mundo en mayor medida desde lo auditivo y no tanto desde lo visual o kinestésico. No hay algo que sea mejor o peor, es simplemente la forma en que somos.

En una presentación donde hay mucha cantidad de personas, no podemos saber cómo percibe, en mayor porcentaje, el mundo cada una de ellas. Pero lo que sí podemos hacer es apelar a las 3 formas durante la presentación.

Si una persona es “muy visual” y nuestra presentación es solamente hablada, le resultará más difícil procesar la información que brindamos. Esto no significa que no pueda hacerlo, pero si utilizamos filminas vamos a potenciar su capacidad de recibir la información.

A continuación, presentamos las características de cada modo de percibir el mundo.

PRESENTACIONES EFICIENTES

La persona visual:

- El visual se acuerda de los rostros, no de los nombres.
- Su voz en general es aguda.
- Cuando asisten a algún evento van principalmente a ver qué ven.
- Cuando hablan de amor tienen una imagen dentro, no una sensación.
- Exigen que su pareja esté arreglada, bonita, con buena presencia.
- Cuando hablan tienden a mover los ojos hacia arriba.
- Tienen sus cosas perfectamente arregladas y no les gusta que les cambien las cosas de lugar.
- Tampoco les gusta mancharse, o tocar cosas sucias. Por lo tanto, actividades en el campo no son sus preferidas.

La persona auditiva:

- El auditivo es un buen escuchador.
- Su voz es más grave.
- Recuerdan las palabras y no las olvidan porque tienen una gran capacidad para recordar lo escuchado.
- Una mujer auditiva prefiere que le digan cosas agradables al oído, a un ramo de flores.
- Hablan con cautela y usan un tono tranquilo y armónico.
- Recuerdan los nombres de las personas.
- El movimiento ocular de los auditivos es hacia la derecha y la izquierda (hacia el oído).
- Ruidos estridentes, chillones, agudos los ponen de mal humor.

La persona kinestésica:

- Los kinestésicos se mueven más despacio.
- Su voz es más grave.
- Gozan de manera intensa, aunque no lo expresan en forma verbal.
- Desean la cercanía de las personas. Cuando te saludan te tocan.
- Les gusta las actividades donde puedan tocar, degustar, sentir algún aroma.
- Deportes normales y actividades de alto riesgo son sus preferidos.
- Su mirada tiende a estar hacia abajo a la derecha.
- Buscan su comodidad y la de los demás. (Estrategias PNL, 2019b, <https://estrategiaspnl.com/sistemas-representacionales-2/>)

Seguramente a medida que se describieron las características de cada modo de percibir el mundo, nos sentimos identificados con unos u otros modos. La predominancia y la

PRESENTACIONES EFICIENTES

preferencia existe, conocerla nos permite saber cómo brindar la información y cómo comunicarnos con otros.

Ahora, esto no es estático y también se pueden desarrollar los sistemas para potenciar nuestras habilidades. ¿Cómo hacerlo? A continuación, compartiremos cómo desarrollar cada uno. Lo más importante es empezar a tomar conciencia de cómo funcionamos y estar atentos en nuestra comunicación diaria y en nuestras presentaciones.

Para desarrollar la parte visual piensa en:

- En un atardecer y todos sus colores.
- Una avenida llena de árboles.
- Tus próximas vacaciones.
- La casa de tus sueños.

Para desarrollar la parte auditiva escucha:

- Escucha las olas del mar.
- Imagina una tonada inventada por ti.
- Escucha un coro de niños.
- Cómo suena el cabalgar de un caballo.

Para desarrollar la parte kinestésica experimenta:

- El olor de una rosa.
- Toca la piel de gamuza muy suave.
- Saborea tu platillo favorito.
- Siente un hielo en tu mano.

(Estrategias PNL, 2019b, <https://estrategiaspnl.com/sistemas-representacionales-2/>)

A continuación, presentamos un ejercicio para descubrir qué sistemas son preferenciales de acuerdo con su manera de percibir el mundo.

Ejercicio: descubra su sistema representacional dominante:

Este ejercicio le dará un reconocimiento inmediato de usted mismo. Hágalo rápidamente, sin analizar cada respuesta.

Lea cada afirmación y las tres opciones. En cada ítem califique las opciones según su tendencia, con 1 (la menor), 2 (la intermedia) y 3 (la mayor).

1. Recuerdo más a las personas por:

PRESENTACIONES EFICIENTES

- a. Su apariencia.
- b. Su voz.
- c. Su calidez (frialdad, amabilidad, etc.).

2. Elijo la comida por:

- a. Su presentación.
- b. Lo que me dicen acerca del plato.
- c. Sus sabores / olores.

3. Los lugares que prefiero para vivir tienen que ser:

- a. Luminosos y con buena vista.
- b. Silenciosos.
- c. Confortables.

4. Tomo decisiones según:

- a. Lo que veo.
- b. Lo que escucho.
- c. Lo que siento.

5. Compro la ropa por:

- a. Cómo luce.
- b. Lo que me cuentan que está de moda.
- c. Al probarla me resulta cómoda.

6. Cuando veo una película, recuerdo:

- a. Los actores, los paisajes, la ambientación.
- b. Los diálogos.
- c. Las sensaciones que me produjo.

7. Elijo un automóvil por:

- a. Su diseño, color.
- b. Lo silencioso de su motor.
- c. Su nivel de confort.

8. Cuando salgo de compras:

PRESENTACIONES EFICIENTES

- a. Observo los productos.
- b. Escucho al vendedor.
- c. Pruebo y toco los productos.

9. Las actividades que prefiero son:

- a. La fotografía, la pintura, el cine.
- b. Las conferencias, los conciertos.
- c. La escultura, el baile.

10. Aprendo más fácilmente:

- a. Leyendo, haciendo cuadros sinópticos.
- b. Escuchando a un compañero, un cassette, un cd.
- c. Escribiendo.

11. Al hablar, lo hago:

- a. Rápidamente.
- b. Soy analítico.
- c. Desde el sentimiento.

12. En mi hacer, tengo tendencia a:

- a. Ocuparme de varias cosas al mismo tiempo.
- b. Ocuparme de a una por vez.
- c. Poner el cuerpo en lo que hago.

13. Observo más en las personas:

- a. Cómo se visten, su aspecto físico.
- b. Su modo de hablar.
- c. Cómo se mueven.

14. Aprendo más fácilmente cuando:

- a. Veo una demostración de la actividad.
- b. Recibo instrucciones verbales.
- c. Comprometo mi actividad corporal.

15. Para ubicarme geográficamente en una ciudad:

- a. Utilizo un mapa.
- b. Pregunto y escucho las indicaciones que recibo.
- c. Confío en mi intuición o escribo las indicaciones.

16. Cuando tengo muchas actividades para hacer:

- a. Hago listas o me imagino las actividades.
- b. Me repito continuamente las actividades a realizar.
- c. Siento incomodidad hasta que la mayoría de las actividades están terminadas.

17. Cuando hablo con alguien:

- a. Hago imágenes acerca de lo que el otro dice.
- b. Escucho atentamente el mensaje.
- c. Me contacto con mis emociones mientras lo escucho.

18. Cuando resuelvo problemas:

- a. Miro alternativas hasta que puedo integrar una imagen totalizadora.
- b. Expreso oralmente las alternativas hasta que alguna me hace "clic".
- c. Juego con las posibilidades hasta tener una sensación de seguridad.

Sume los puntajes de cada tipo de respuestas.

Respuesta A:

Respuesta B:

Respuesta C:

El mayor puntaje en las respuestas "a" corresponde a la **predominancia visual**.

El mayor puntaje en las respuestas "b" corresponde a la **predominancia auditiva**.

El mayor puntaje en las respuestas "c" corresponde a la **predominancia kinestésica**.

El mayor puntaje tiene que ver con el sistema representacional preferente, el que utiliza con mayor frecuencia. La frecuencia con la que usa los otros dos, que son sistemas secundarios, va a depender del puntaje obtenido en cada caso. Si obtiene dos resultados iguales, usted puede operar en uno u otro indistintamente según la circunstancia. Si obtiene los tres resultados similares, tiene los tres canales abiertos, lo que le da la flexibilidad de pasar de un sistema a otro según la situación. La aplicación de este ejercicio le permitirá, a su vez, detectar el sistema predominante de sus interlocutores. (Muradep, 2012, p. 61)

Unidad 4.2 Presentaciones eficientes en equipo

Generalmente, los cursos de presentaciones efectivas hacen referencia a ayudar a una sola persona a lograr presentaciones de alto impacto. Sin embargo, en la actualidad muchos de los desafíos son en equipo, sean en el ámbito empresarial, de estudio o en proyectos de emprendimientos.

A continuación, vamos a desarrollar algunas características a tener en cuenta para el diseño de presentaciones en equipo. Esto es la importancia de conocerse, aprovechar las habilidades, las claves de organizarse para lograr el objetivo propuesto y, como venimos repitiendo en las diferentes lecturas, practicar.

4.2.1 Características

Cuando tenemos que realizar presentaciones en equipo es importante concebir a este como un todo, como una sola cosa, como un sistema. Los individuos están interrelacionados, son interdependientes, se necesitan unos de otros y se influyen. Como se dice generalmente, el todo es más que las partes.

Los seres humanos tenemos debilidades y fortalezas, y lo que logramos al trabajar en equipo es que dos o más personas potencian sus fortalezas y disminuyen los riesgos que conllevan sus debilidades. El valor que surge de las diferencias es lo que genera presentaciones con mayor dinamismo y riqueza, que las que puede crear una sola persona.

A continuación, exponemos los beneficios que resultan de las presentaciones grupales:

- La ausencia de monotonía y, en consecuencia, la posibilidad de impactar más eficazmente en el cliente. Una persona puede manejar las herramientas audiovisuales mientras otro se puede concentrar en hablar.
- Las tareas de la presentación (cronometrar, hacer frente a las preguntas) pueden ser manejadas mejor entre varios. Cuando implicar a la audiencia forma parte de la presentación, el equipo puede combinar y proporcionar liderazgo.
- Diferentes caras, pasos, voces y estilos pueden complementarse entre sí. Es más fácil aplicar técnicas creativas que impacten mejor en el público.

- Las presentaciones en equipo se construyen sobre las fortalezas del equipo: un equipo de expertos (formado por ingenieros, personas de ventas, *marketing* y peritos financieros) en el que todos presentan aspectos diferentes. (Redacción Emprendedores, 2012, <https://www.emprendedores.es/gestion/a77003/presentaciones-en-equipo/>)

Las presentaciones grupales aportan muchos beneficios con respecto a una presentación individual. Sin embargo, hay que tener en claro que las diferencias entre los miembros del equipo pueden ocasionar que resulte más complejo funcionar como un sistema. Esto generaría presentaciones que no son en equipo, sino meras exposiciones individuales.

Por eso, a continuación, vamos a ver en detalle algunos puntos a considerar cuando se realicen presentaciones en equipo.

4.2.2 Conocerse

Así como en las lecturas anteriores hablamos de la importancia de conocernos como oradores, de saber cuáles son nuestras fortalezas y debilidades (si somos buenos o no con el humor, cuál es nuestra postura, entre otras cosas), esto no es diferente en un equipo. Si los miembros del equipo no se conocen, es importante dedicar un tiempo a conversar y que cada uno cuente algo sobre sí mismo, cómo es, en que se considera experto, que puede aportar al equipo, que no le gusta o en qué situaciones se siente incómodo, etc. Incluso, que cosas no puede realizar.

El objetivo de conocerse es que puedan saber cómo respetarse, lograr que se sientan cómodos, valorados y que también puedan potenciarse, aprovechar todo lo que es bueno y acompañarse en las debilidades. Considerarse un equipo y, por ende, un sistema, es aceptar que las debilidades de cada uno son las debilidades de todos, que lo que es una fortaleza de algunos, ahora es una ventaja del equipo.

Cuando se acepta ser equipo y se tiene conciencia de ello, se empieza trabajar sobre la imagen que pretenden transmitir como equipo. Si el auditorio que observa una presentación grupal solo destaca una o dos personas que resaltan ante los otros, entonces no se ha logrado un equipo acompasado. Esto no debe entenderse en el sentido de que todos deben ser iguales, sino en el sentido de que todos deben tener algo que aportar y eso se tiene que ver.

Por último, respetarse es la base para que todo equipo pueda funcionar unido, cómodo y con metas conjuntas. Respetarse cuando es el momento de hablar, en los errores, en las opiniones y en las formas de comportarse. Exponerse ante la audiencia es una de las situaciones más estresantes, cuando esta se realiza de modo individual, el miedo, los errores

y lo que sucede, queda con uno. Pero, cuando se trata de una presentación en equipo, compartimos todo, aunque no queramos, y por eso es importante el respeto.

4.2.3 Organizarse

Una vez que nos conocemos, que conocemos cómo somos y las herramientas con las que contamos, y también lo que nos falta, es momento de organizarnos de la mejor manera para aprovechar todo el potencial.

Una pregunta importante es ¿cómo logramos nuestra mejor versión?

Saber de qué manera debemos combinarnos para aprovechar lo mejor de cada uno, para resaltar, para transmitir seguridad y tranquilidad. Todo lo visto en las lecturas anteriores se aplica en esta situación, sumando que debemos estar bien organizados para cumplir con el objetivo que nos proponemos. Sin embargo, al no estar solos sino que formamos parte de un equipo, debemos saber cómo funcionar ante las situaciones que se presenten. Adelantarse y pensar las posibles contingencias que puedan ocurrir y cómo reaccionar ante ellas.

Lo que no puede suceder es que entre los miembros del equipo se contradigan, se tapen, no se escuchen y, mucho menos, se alteren. Por eso, al hablar previamente y organizarse deben ser proactivos al definir con antelación las formas y el modo de actuar.

La clave es mostrar orden, preparación, seguridad y un equipo consolidado, que va hacia el mismo lugar de manera conjunta. Si no hay acuerdos y trabajo en equipo previo solo se van a ver individuales juntas en un mismo tiempo y espacio, que si pudieran estarían solos.

¿Puede suceder que no puedan estar todos en la presentación?

Totalmente, ya sea porque no hay espacio o porque pidan que solo sean dos personas (por ejemplo, en una reunión de trabajo). En este caso, igual el trabajo previo, es deber de todos definir los roles, quién y cómo presentar. Puede suceder también que alguien no quiera hablar o quiera hablar poco, solo cuando sea necesario. En este caso, por ejemplo, se le puede asignar la función de soporte con la pc y los materiales.

Esto da pie al siguiente tema, **la postura**. Sucede bastante que cuando uno habla, los otros se relajan y su postura lo muestra. Esto hace que parezca que están en otro lado o que lo que el compañero dice no es importante. Si un compañero no escucha lo que el otro dice y no lo valora, el público tampoco lo hará. ¿Qué se debe hacer? Lo mismo que hace el auditorio, escuchar atentamente, asentir con la cabeza, mostrar interés genuino. Algunas personas aprovechan para revisar el material en la computadora, sin embargo, esto está prohibido, se debe evitar, excepto que sea muy necesario. En este momento el foco debe estar solo en quien habla.

Por último, la vestimenta. Es importante negociar un estilo en el que todos se sientan cómodos y estén de acuerdo. Por supuesto que no todos deben vestir igual, no es necesario un uniforme, ni nada por el estilo. Simplemente que se tengan en cuenta lo que vimos anteriormente y que encuentren puntos de coincidencia.

4.2.4 Practicar

Generalmente cuando equipo dice que van a prepararse, esta preparación consiste en dividir la parte que va a decir cada uno y practicarla individualmente. Esto constituye un grave error. No es recomendable que la primera práctica del equipo sea directamente frente a la audiencia. En esta instancia, ya no existe posibilidad de corregir, mejorar o cambiar nada. Mucho menos es momento de discutir sobre las expectativas que tenía cada uno sobre cómo lo iba a hacer el otro.

Cada uno es diferente, tiene su estilo y concibe lo que es bueno y necesario, de diferente manera. Cada uno se crea su propia realidad, sus propias expectativas y probablemente estas no coincidan con las del otro. La frase “pensé que lo ibas a decir de otra manera” es muy común luego de escuchar la presentación del otro.

¿Es lo mismo imaginar cómo andar en bicicleta que hacerlo? No. Uno puede pensar y decirse a sí mismo: bueno me siento, agarro el manubrio, pongo los pies en los pedales, hago tal o cual cosa, etc. Pero no es suficiente. A andar en bicicleta se aprende andando. Y a hablar se aprende hablando. Bueno, a hablar en equipo se aprende hablando en equipo. Los músicos no practican cada uno en su casa y se juntan el día del recital. Dedicar muchas horas a la práctica.

Con las presentaciones grupales tiene que pasar lo mismo, no interrumpirse, saber qué va a decir el otro, cómo va a reaccionar, quien suele interrumpir, etc., se sabe y se aprende en la medida que el equipo practica. Cuando hay más experiencia en equipo se requiere menos preparación, pero es esencial practicar juntos.

Referencias

Blardone, S. (9 de febrero de 2014). *¿Para qué sirve la programación neurolingüística?* Recuperado de <https://www.infobae.com/2014/02/09/1542490-para-que-sirve-la-programacion-neurolingistica/>

Echeverría, R. (2014). *Ontología del Lenguaje*. Buenos Aires: Garnica.

Estrategias PNL (2019). *Sistemas Representacionales Parte I*. Recuperado de <https://estrategiaspnl.com/sistemas-representacionales/>

Estrategias PNL (2019b). *Sistemas Representacionales Parte II*. Recuperado de <https://estrategiaspnl.com/sistemas-representacionales-2/>

Muradep, L. (2012). *Coaching para la transformación personal*. Buenos Aires: Garnica.

O'Connor, J. y McDermott, I. (2013). *Los Principios de la PNL*. Barcelona: Amat.

Redacción Emprendedores (16 de diciembre de 2012). *Técnicas para hacer una presentación en equipo... ¡y que nadie desentone!* Recuperado de <https://www.emprendedores.es/gestion/a77003/presentaciones-en-equipo/>