



02

CANALES PERCEPTIVOS

equality FORMACIÓN 10

EL CONTEXTO

La mayor parte de la información que recibimos del mundo exterior nos llega a través de imágenes, de sonidos y de sensaciones. Todos utilizamos estos tres filtros o canales perceptivos en mayor o menor medida, aunque podemos decir que cada uno de nosotros tiene preferencia por uno de ellos en concreto. Según algunos estudios, se cree que un 55% de la gente es preferentemente visual, un 30% es preferentemente sensitiva y un 15% es preferentemente auditiva.

¿Y cómo podemos saber que canal perceptivo es el que solemos usar nosotros o el que usan nuestros familiares, amigos o clientes? En realidad es más sencillo de lo que parece. Sólo debemos conocer algunas características básicas de las personas que integran cada uno de estos grupos y prestar un poco de atención.

OBJETIVOS

- Conectar con todo tipo de personas
- Favorecer la comunicación
- Conseguir mejores resultados

Conectar con todo tipo de personas

Conocer los diferentes canales perceptivos y ser capaz de identificar el que utiliza con preferencia cada persona, nos permitirá establecer una mejor conexión con ella. Si nosotros somos visuales y estamos hablando con una persona auditiva, adaptar nuestras expresiones y nuestros gestos a sus características propias, hará mucho más fácil que nuestro mensaje llegue a ella.

LO ESENCIAL

- Es importante conocer los diferentes canales perceptivos e identificar el que utiliza preferentemente cada persona.
- Nuestro mensaje se entenderá con más facilidad si nos comunicamos atendiendo al canal que usa cada uno.

Favorecer la comunicación

Cuando logramos conectar con el otro usando su canal perceptivo, la comunicación resulta mucho más fluida. Estamos hablando su mismo lenguaje. Eso hará que se sienta cómodo y, en consecuencia, que esté más abierto a seguir escuchándonos.

LO ESENCIAL

- Cuando usamos el mismo canal perceptivo que el otro, estamos hablando su mismo lenguaje.
- Hablar el mismo lenguaje implica que el otro se sienta cómodo y esté más dispuesto a escucharnos.

Conseguir mejores resultados

A todos nos gusta sentir que la persona que tenemos delante nos entiende. Si aprendemos a expresarnos teniendo en cuenta el canal perceptivo de la otra persona, no cabe la menor duda de que nuestro nivel comunicativo mejorará notoriamente. De esa manera, nuestras relaciones también mejorarán y lograremos mejores resultados.

LO ESENCIAL

- A todos nos gusta sentir que nos entienden.
- Aprender a expresarnos en función del canal perceptivo del otro, mejorará nuestra comunicación, nuestras relaciones y nuestros resultados.

Los 3 canales perceptivos

1. Visual
2. Auditivo
3. Sensitivo

1. Visual

Las personas visuales piensan preferentemente en imágenes y dan mucha importancia al orden y al aspecto de las cosas. Y por su supuesto a su propio aspecto, al que suelen cuidar bastante. Son rápidos pensando, así que también suelen hablar bastante rápido para intentar expresar sus pensamientos tan rápido como les llegan. Cuando intentan visualizar una imagen, suelen mirar hacia arriba, hacia la

derecha o hacia la izquierda. Y las palabras que utilizan más frecuentemente para expresarse son del tipo: ver, visualizar, buscar, imagen, ilustrar, percibir, observar, notar, visión, perspectiva.

LO ESENCIAL

- Piensan en imágenes.
- Dan mucha importancia al aspecto.
- Hablan tan rápido como piensan.
- Miran hacia arriba para visualizar.
- Utilizan palabras como: ver, visualizar, buscar, imagen, ilustrar, percibir, observar, notar, visión, perspectiva.

2. Auditivo

Las personas auditivas dan preferencia a los estímulos relacionados con los sonidos. Por eso les encanta una buena conversación y les disgusta bastante todo tipo de ruidos desagradables. Suelen tener una voz melódica y expresiva, capaz de seducir con facilidad. Hablan un poco más despacio que los visuales. Y cuando intentan evocar algún sonido, su mirada se dirige hacia los lados, en dirección a sus orejas. Las palabras que suelen utilizar están relacionadas con el sonido: oye, escucha, pregunta, ruidoso, sordo, silencioso, voz, eco, volumen, zumbido.

LO ESENCIAL

- Prefieren los estímulos relacionados con el sonido.
- Les encanta conversar.
- Tienen voces seductoras.
- Suelen hablar más despacio que los visuales.
- Miran hacia los lados para evocar sonidos.
- Utilizan palabras como: oye, escucha, pregunta, ruidoso, sordo, silencioso, voz, eco, volumen, zumbido.

3. Sensitivo

Las personas sensitivas se centran en las sensaciones que les producen las cosas. Suelen ser personas bastante prácticas, a las que les gusta tocar y sentir. Su voz suele ser grave y algunas pueden llegar a resultar exasperantes por su lentitud al hablar. Convertir sentimientos en palabras es un proceso que requiere su tiempo, y ellas se lo toman. Para recuperar recuerdos, lo habitual es que miren hacia abajo, como si buscasen su corazón, sus sentimientos. En lo que se refiere a las palabras que suelen utilizar para expresarse, son del tipo: sentir, tocar, acariciar, textura, sensación, sostener, agarrar, abrazar, cálido, incómodo.

LO ESENCIAL

- Se centran en sensaciones y sentimientos.
- Son prácticos y les gusta tocar y sentir.
- Su voz es grave y lenta.
- Miran hacia abajo para recordar.
- Utilizan palabras como: sentir, tocar, acariciar, textura, sensación, sostener, agarrar, abrazar, cálido, incómodo.

LIBROS RECOMENDADOS

- Cómo caer bien a los demás, de Nicholas Boothman
- Convince en menos de 90 segundos, de Nicholas Boothman