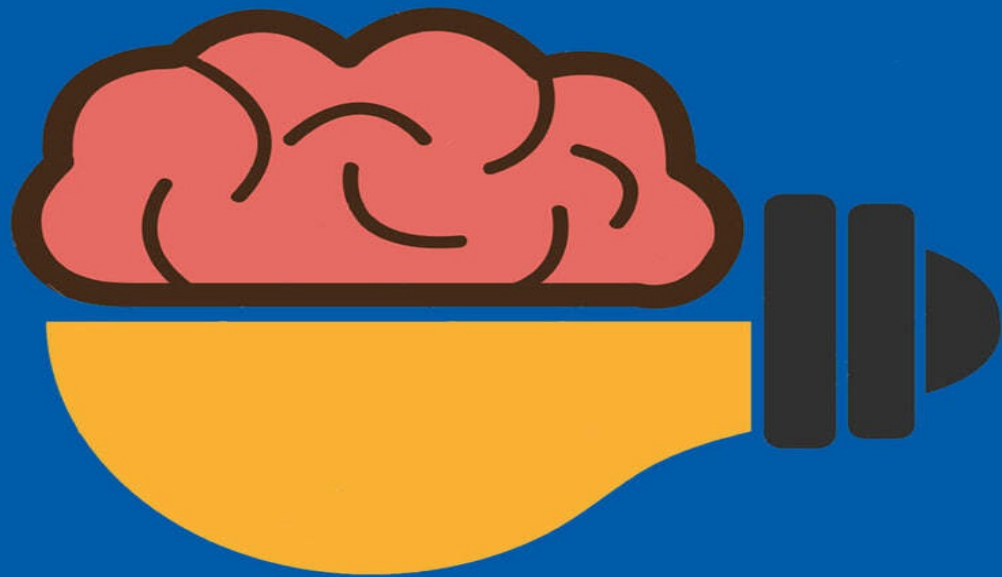


39 TÉCNICAS DE PNL

PARA REPROGRAMAR SU CEREBRO



DEL AUTOR DEL EXITO "PERSUASION E INFLUENCIA USANDO
PATRONES DE LENGUAJE Y TECNICAS DE PNL"

STEVE ALLEN

PNL – 39 TÉCNICAS, PATRONES Y ESTRATEGIAS DE PNL PARA CAMBIAR SU VIDA Y LA DE LOS DEMÁS

39 técnicas básicas y avanzadas de programación neurolingüística para
reprogramar su cerebro

Steve Allen D.

Edición 1.0 – Octubre, 2015

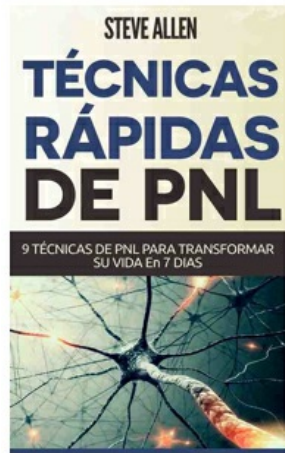
Publicado por Steve Allen en CreateSpace

ISBN: 978-1518681721

Copyright © 2015 por Steve Allen

Descubra otros títulos del autor en www.amazon.com/author/pnl

Todos los derechos reservados, incluyendo los derechos de reproducción total o parcial en cualquier forma.



Como muestra de aprecio a mis lectores, tengo un gran recurso para ti:

[<<Haz clic aquí para descargar GRATIS el libro “Técnicas rápidas de PNL para transformar su vida en 7 días”>>](#)

El objetivo de este libro es enseñarle los patrones básicos de la Programación Neurolingüística (PNL) que le permitirán cambiar su vida en una semana. Están organizados de manera tal que podrá dominar un patrón al día, avanzando desde lo más básico a lo más complejo.

Recuerde que todo comportamiento humano es el resultado del estado en que nos hallamos, y nuestros estados los crean nuestras representaciones internas, es decir, las cosas que imaginamos, que nos decimos a nosotros mismos, etc. Con las técnicas de PNL que aprenderá en este libro podrá dirigir su cerebro y su vida de la misma forma que un director de cine dirige una película.

[<<Haz clic aquí para descargar GRATIS el libro “Técnicas rápidas de PNL para transformar su vida en 7 días”>>](#)



Tabla de contenido

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

Cómo usar este libro

Cómo trabajar con patrones PNL

Trabajar sin contenido

Breve historia de la PNL

CAPÍTULO 2: TÉCNICAS, PATRONES Y ESTRATEGIAS DE PNL

Resultados bien definidos

Swish

Convertir los fracasos en retroalimentación

Encontrando la intención positiva

Patrón para resolver problemas con metáforas

Patrón del final del día

Apreciación de comportamientos

Reflejando

El patrón “Cómo si”

Provocando respuestas subconscientes

Revisión de ecología

Interrupción de estados físico mentales

[Inducir un estado deseado](#)

[Accediendo a estados de recursos](#)

[Anclaje](#)

[Guión para el auto anclaje](#)

[Downtime](#)

[Colapsando anclas](#)

[Posiciones perceptuales](#)

[Integración de creencias conflictivas](#)

[Desencuadre de creencias](#)

[Negociación de las partes](#)

[Resolviendo conflictos internos](#)

[Reencuadre en 6 pasos](#)

[Calibración](#)

[El patrón de la autobiografía](#)

[Patrón para curar la fobia](#)

[Reconociendo señales no verbales](#)

[Los meta programas](#)

[Patrón del cambio de meta programas](#)

[Patrón del enamoramiento](#)

[El método de la presuposición](#)

[Analizador de críticas](#)

[Patrón básico de motivación](#)

[Comandos embebidos](#)

[Sueño activo](#)

[Definición de problemas](#)

[Hacer la paz con sus padres](#)

[El patrón de la alergia](#)

[Final](#)

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

CÓMO USAR ESTE LIBRO

El libro que tiene en sus manos es un compendio de las mejores técnicas de PNL que he utilizado con éxito a lo largo de mi vida. Comienza con patrones y técnicas fundamentales de PNL, los que le servirán para ampliar su repertorio y para construir confianza. Estos patrones los puede aplicar fácilmente en usted mismo o probarlos con otras personas. También incluye patrones más estructurados que requieren la participación de dos o más personas. Al principio de cada patrón se indicarán los requerimientos y además contienen una pequeña introducción que explica su propósito.

CÓMO TRABAJAR CON PATRONES PNL

Usted no podrá memorizar todos los patrones y técnicas de este libro, y francamente no necesita hacerlo. Cuando elija un patrón para trabajar, siga los pasos cuidadosamente y asegúrese de comprender el proceso. Existe sabiduría detrás de cada procedimiento en PNL y existe una lógica en la forma que están organizados los pasos.

Intente descubrir y comprender esa lógica. Este es un libro de referencia, y debido a esta naturaleza aquí no cubriré la teoría de la PNL, pero puede estudiarla en mis [otros libros](#). La mejor forma de comprender los “porqué” de los patrones es leyendo los pasos e imaginándose diciéndolos en voz alta a otra persona o un cliente, y manteniéndose en su propia imaginación como un observador. Esa es la posición perceptual en la que quiere estar para aprender cómo funciona un patrón.

TRABAJAR SIN CONTENIDO

Un secreto que le funcionará muy bien como practicante de PNL es evitar trabajar con contenido tanto como sea posible. Como practicante de PNL su trabajo no es proporcionar a su cliente una instancia para que pueda ventilar sus problemas y miserias. Eso está bien para los amigos, pero no para una sesión de PNL.

De hecho, una sesión de PNL es mucho más productiva cuando usted evita que su cliente ventile sus emociones negativas. Esto ayuda a que su cliente se concentre más en el proceso. La mejor estructura para los procedimientos de PNL es cuando están libres de contenido. Esto quiere decir, cuando no se dan detalles de lo sucedido a menos que sean necesarios. La mayoría de los patrones y métodos que encontrará aquí son del estilo libre de contenido.

BREVE HISTORIA DE LA PNL

Es difícil definir la PNL, ya que toma diferentes formas dependiendo cómo se exponga a ella. A continuación, revisaremos una breve historia de la PNL para poner las principales ideas en contexto. Aunque existen varias definiciones para la PNL, la definición que a mi parecer destaca sobre el resto es la siguiente:

“La PNL o Programación Neurolingüística es una metodología para producir la excelencia y está basada en el estudio empírico y modelamiento humano con el objetivo de crear habilidades transferibles”.

Para la mayoría de las personas su primer acercamiento con la PNL ha sido en el campo de las ventas, manipulación o incluso de la seducción, pero en realidad la PNL se inició como un sistema terapéutico para resolver conflictos personales como las fobias. La PNL es una metodología más que una ciencia.

Debido a que la PNL inicia con una perspectiva muy psicológica, la lingüística es un elemento clave debido a su efecto en la conciencia y en los patrones de comportamiento.

En la década de los 70 Richard Bandler, en ese momento estudiante de psicología, y John Grinder, profesor de lingüística dieron inicio al campo de la Programación neurolingüística o PNL. Sus primeros esfuerzos consistieron en examinar las habilidades de terapeutas famosos. Intentaron identificar los comportamientos internos y externos que hacían que estos terapeutas fueran tan efectivos. Finalmente se descubrieron creando modelos de estos terapeutas, proceso al que llamaron “modelamiento”. Bandler era especialmente habilidoso para observar las sutilezas de los comportamientos

de estos terapeutas, sobretodo su lenguaje corporal-

Grinder analizó cómo los patrones de lenguaje afectaban el comportamiento y pensamiento de sus clientes. Estos dos aspectos de la observación se unieron para crear modelos funcionales y les permitió enseñar a otras personas cómo lograr resultados similares a los logrados por los terapeutas que estaban modelando.

Posteriormente se definieron los procesos de distorsión, eliminación y generalización. Estos son procesos mediante los que nuestros cerebros intentan ser más eficientes, pero Bandler y Grinder sintieron que tenían consecuencias interpersonales y psicológicas muy negativas.

Eventualmente Bandler y Grinder comenzaron a escribir sobre sus descubrimientos y a dictar un curso de psicología (University of Santa Cruz). Esto puede parecer extraño, ya que ninguno de ellos era un terapeuta licenciado y sus técnicas eran muy poco conocidas. De hecho, la universidad discontinuó el curso debido a la experimentación no autorizada en estudiantes. Sin embargo, continuaron realizando seminarios fuera del plantel universitario y entrenaron a personajes que posteriormente se volvieron pilares de la PNL, tales como Robert Dilts, Judith DeLozier, Leslie Cameron, David Gordon y Steve Gilligan.

El valor de la PNL es evidente en la actualidad, y Bandler intentó asegurar los derechos de estas técnicas a su nombre, por lo que demandó a Grinder y a otros, pero perdió las batallas legales. Bandler y Grinder se dividieron y tomaron diferentes direcciones creando nuevos nombres para sus aproximaciones.

CAPÍTULO 2: TÉCNICAS, PATRONES Y ESTRATEGIAS DE PNL

RESULTADOS BIEN DEFINIDOS

“La principal razón por la que las personas no alcanzan sus objetivos es porque no los definen, ni siquiera los consideran seriamente como creíbles o alcanzables. Los ganadores siempre le podrán decir lo que están haciendo y lo que planean hacer.” Denis Watley

Anthony Robbins en su libro “Despertando al gigante interior” dice: “Toda definición de objetivo debe ser seguida inmediatamente con un plan de desarrollo y una acción masiva y consistente hacia su cumplimiento. Usted ya tiene este poder en su interior y si aún no lo ha convocado es simplemente porque ha fallado en establecer objetivos que lo inspiren.”

Paso 1: Cree un resultado positivo y específico

Defina su resultado en términos positivos y específicos. Tómese el tiempo de definir exactamente lo que quiere. Evite objetivos como “no quiero ser pobre”. Un resultado en términos negativos provoca que su mente subconsciente piense y haga realidad lo que usted está resistiendo. Si usted elimina o borra un problema y lo reemplaza con algo positivo ¿Qué sería? Describalo. Incluya todos sus sentidos.

Paso 2: Establezca su resultado en términos de habilidad, no en la falta de ésta

Considere el resultado “quiero que todos me apoyen”. Este no es un resultado bien formado. En realidad, pensar de esta forma solo evitara que realice algún progreso. Es cierto que algunos resultados requieren apoyo de personas adicionales, pero este resultado tan vago no dice nada sobre lo que usted tiene que hacer para lograrlo ni tampoco dice exactamente qué significa “apoyo”.

Considere esta alternativa:

“Al final de la semana habré creado y usado una aproximación que produzca una respuesta positiva en las personas respecto a este tema. Continuaré mejorándola hasta que genere este tipo de respuestas”.

Note que el resultado está basado en sus acciones. Además, debe estar dentro del alcance de sus habilidades y de su responsabilidad. Pregúntese:

¿Qué puedo hacer para lograr que esto ocurra?

¿Qué acciones puedo tomar para incrementar mis posibilidades esta semana?

Paso 3: Contexto

El significado está definido por el contexto. Describa su resultado en el contexto del entorno en el que se encuentra. Esto hace su resultado más específico y motivante. Un resultado bien formado relacionado con el contexto sería: “Quiero ganar \$25.000 USD en los próximos 12 meses, comenzando el 1 de Julio, vendiendo mi servicio de diseño de páginas web a negocios locales”. Agregue lugares, ubicaciones, geografía, personas, presupuestos, tiempos, etc. Crear su resultado de forma específica y relacionado a un contexto lo hace real para su cerebro.

Paso 4: Modalidades sensoriales

Describa su resultado bien formado utilizando sus cinco sentidos. Nuevamente, al agregar sus sentidos logra que su resultado sea más específico y motivante. Si ha usado palabras como amor, aprecio o pasión asegúrese de incluir los sentidos que dan forma a esa emoción. Desde un punto de vista sensorial, ¿Qué significa sentirse más apreciado?

Paso 5: Objetivos

Divida su resultado en objetivos manejables, así se sentirá más motivado y realizará una mejor gestión sobre la resolución de problemas. Asegúrese de definir los objetivos en términos alcanzables. Los pequeños pasos se sienten más alcanzables. Esto agrega motivación a nivel subconsciente. Esto en PNL

se llama fragmentar hacia abajo.

¿Cómo se siente al pensar en escribir un libro completo? Compárelo ahora con pensar en escribir dos páginas al día hasta completar un libro de 240 páginas.

Paso 6: Apoyo

¿Qué recursos necesita para lograr su objetivo? Haga una lista de los recursos que necesitará.

Por ejemplo, digamos que un recurso importante para lograr su objetivo es conseguir a los miembros de su equipo, y un recurso para convencerlos es un discurso persuasivo. Este resultado sería:

“Al final de la semana tendré una lista completa de personas que son candidatos adecuados para mi equipo en este proyecto. Al final de la siguiente semana habré creado una aproximación persuasiva para contactarlos y llamaré al menos a 20 de ellos. Continuaré hasta tener al menos 5 compromisos”.

Nuevamente sea específico:

- ¿Quiénes son las personas que lo pueden ayudar?
- ¿Cuáles son sus nombres?
- ¿Cuáles son sus profesiones?
- ¿Exactamente qué les preguntará?
- Etc.

Paso 7: Ecología

¿Qué podría interferir con su objetivo?

¿Existen valores, objetivos, personas o leyes que nos pueden complicar?

¿Qué obstáculos internos podrían interferir con sus objetivos?

Paso 8: Cree sus hitos

Determine como sabrá que está progresando en la dirección correcta y al ritmo correcto. Debe saber qué signos de progreso debe observar a lo largo del camino. Una forma de observar los hitos es ponerlos en una línea de tiempo. Tener hitos muy vagos, o no tenerlos, es una señal de advertencia.

Marque en su calendario las fechas en que revisará cada hito. Anote exactamente qué es lo que quiere ver en cada revisión. Incluso algo insignificante puede ser un buen hito. Por ejemplo, si quiere ser financieramente libre hacer un listado de sus gastos es una parte importante de su plan maestro, por muy trivial que parezca.

Paso 9: Escriba sus metas

Existen muchos beneficios de escribir sus metas, hitos y objetivos. Utilice papel o un medio digital para hacerlo. Esto le permitirá mantener un seguimiento, resolver problemas e innovar. A veces se encontrará con una mina de oro cuando los revisa posteriormente.

Paso 10: Monitoree

Monitoree su progreso con sus hitos. Manténgalos en un lugar visible para que los recuerde. Note que esta técnica por simple que parezca, le permite mantenerse en el camino correcto para lograr sus objetivos. También sea consciente de todos los obstáculos que pueda encontrar y decida qué patrón de PNL le podría ayudar. Parte de la belleza de esta técnica es que le permite dejar en evidencia los obstáculos para que los pueda manejar.

Consejo adicional

En este mundo moderno con toda la tecnología disponible, es muy fácil volverse un procrastinador (alguien que posterga constantemente lo que tiene que hacer). Mi consejo es que no luche con usted mismo cuando se trate de tomar acción para lograr sus objetivos. Simplemente recuerde mantenerlos en su mente como una dirección y no como una lista de cosas por hacer.

Permita que los grandes resultados lo inspiren y luego permítase realizar pequeñas acciones y celebrar cada hito.

SWISH

Los créditos de la creación de esta técnica pertenecen a Richard Bandler y John Grinder. Elija un pensamiento automático o un patrón de comportamiento y reemplácelo con un estado rico en recursos. Utilice el patrón Swish para situaciones como dejar de fumar, manejo de la furia, miedo a hablar en público, nerviosismo, autoconfianza y autoestima. Este patrón es uno de los más famosos y aplicados en la Programación neurolingüística.

Paso 1: Reconozca la reacción automática

Reconozca los pensamientos, sentimientos o imágenes que ocurren cuando piensa en la situación. Seleccione una imagen de reemplazo, algo inspirador que lo ayude a crear un estado positivo. Imagínese en una imagen disociada (desde el punto de vista de una tercera persona como si se estuviera viendo en una película).

Ahora mejore la calidad de la imagen, modifique las submodalidades de la escena hasta hacerla tan irresistible como sea posible.

Paso 2: Determine los gatillantes de la imagen negativa

Descubra lo que le dice a su mente para que produzca la imagen o comportamiento negativo. Pregúntese ¿Qué ocurre justo antes de comenzar el estado negativo? Esta vez quiere experimentar una escena asociada (en primera posición viendo a través de sus propios ojos) de lo que está sucediendo justo antes de que comience el estado negativo. Recuerde pensar en términos de submodalidades para obtener un sentido detallado de la escena.

Paso 3: Ponga el reemplazo

Ponga la imagen de reemplazo en una de las esquinas de la imagen negativa. Imagínela pequeña, como una versión de estampilla pegada en la esquina inferior de la imagen negativa.

Paso 4: Intercambie (Swish) ambas imágenes

Ahora intercambie (Swish) ambas imágenes visualizando una animación en que la imagen negativa se hace más pequeña y desaparece a la distancia y al mismo tiempo la imagen positiva se acerca y se hace cada vez más grande hasta cubrir completamente a la imagen negativa. Al principio probablemente lo hará lentamente, pero a medida que repite el proceso lo podrá hacer cada vez más rápido hasta que las pueda intercambiar casi instantáneamente.

Paso 5: Repita

Limpie su mente después de cada intercambio. Esto es muy importante. Haga esto pensando en algo más, como lo que necesita hacer después. Recuerde respirar normalmente en cada intercambio.

Realice el intercambio 5 a 7 veces repitiendo los pasos 3 al 5. Sabrá que ha logrado un buen resultado cuando tenga dificultad para mantener la imagen negativa.

Paso 6: Pruebe

Ahora intente usar el pensamiento o comportamiento limitante. Lo ideal es que sienta que ya no que es un comportamiento automático. Debe repetir este proceso cuando sienta que está volviendo al patrón anterior.

Consejo adicional:

Puede utilizar la técnica Swish utilizando otras submodalidades. Por ejemplo, puede hacer el intercambio pasando de una imagen a color a una imagen en blanco y negro. Puede pasar de una imagen en 3D a una imagen plana, puede pasar de un video a una fotografía, etc. La clave aquí es explorar e investigar sus opciones.

CONVERTIR LOS FRACASOS EN RETROALIMENTACIÓN

Para este patrón necesita conocer las posiciones oculares que corresponden a los distintos sistemas de representación sensorial. Esto lo puede aprender en mi libro “Reprograme su cerebro con PNL”.

Paso 1: Identifique la actitud o creencia problemática

Elija una actitud o creencia que lo haga sentir vencido, sin esperanza o fracasado. Esta actitud debería estar asociada a una dificultad para adquirir una capacidad o lograr un objetivo relacionado con esa capacidad. Por ejemplo, digamos que Carlos no está haciendo las ventas que le gustaría y siente que está fallando. Él siente que no se está comunicando de forma efectiva y se siente muy decepcionado. En este ejemplo la capacidad sería la comunicación efectiva.

El objetivo que depende de esa capacidad sería hacer más ventas y la creencia que generará será algo como “yo no puedo vender”.

Ahora observe la fisiología y la posición de sus ojos cuando piensa en su creencia de fracaso. Utilice un espejo, un video o un amigo para notar estos detalles mientras representa esta idea en su mente. Note lo que está sucediendo internamente durante la representación mental de la creencia. ¿Qué es lo que ve y siente?

Paso 2: Clasifique la creencia problemática según los sistemas de representación de acuerdo al movimiento de sus ojos

Use su imaginación para tomar cada una de estas representaciones sensoriales y ponerlas en la correspondiente posición ocular (si es que ya no está ahí). Mire (mueva física y conscientemente sus ojos) hacia la dirección que corresponde al mismo tiempo que pone la representación en ese punto.

Para algunas personas, la sensación kinestésica de falla o fracaso es tan fuerte que ponen su dialogo interno y sus otros sistemas de representación en la ubicación de “abajo” de sus ojos. El propósito de poner cada sistema de representación en su respectiva posición ocular es lograr un estado más “trabajable”.

Paso 3: Cree imágenes de su capacidad deseada y su objetivo, y póngalas en su espacio visual

Piense en su capacidad frustrada y en su objetivo fallido. Cree una imagen clara de esa capacidad puesta en acción en términos de resultados positivos. Utilice imágenes positivas. Imagine un espacio mental y ponga esta imagen arriba a la derecha. Sienta sus ojos moverse arriba a la derecha.

Paso 4: Distinga entre las representaciones de la imagen “capaz” y los recuerdos del fracaso o falla

A medida que usted se centra en la capacidad deseada, sienta la sensación principal asociada con ella. Identifique la intención positiva que subyace en ese sentimiento. Haga lo mismo con su auto dialogo relacionado con esta capacidad. Observe como este auto dialogo incluye diferentes representaciones de su creencia de fracaso. Los sentimientos y el dialogo interno se representan de forma diferente.

Paso 5: Normalice los elementos del fracaso (sentimientos, recuerdos y dialogo interno) con los positivos

Construya una perspectiva global de la situación mezclando sus recuerdos positivos con los recuerdos asociados con el problema. Tenga en cuenta toda la información útil que pueda surgir (advertencias, aprendizaje, etc.) de los recuerdos de la situación, a pesar de estar asociados a los sentimientos de frustración.

Tenga en cuenta que este conocimiento útil lo puede conducir directamente a la meta deseada. Modifique o añada elementos a la meta deseada en base a lo que ha aprendido. Descubra y reconozca los pasos que debe tomar para llegar a su meta.

Paso 6: Cree un ancla para una experiencia positiva de referencia

Piense en algo positivo que usted esté muy seguro de poder lograr en el futuro. Puede ser algo ya que ha hecho de forma exitosa anteriormente. No tiene que ser algo grande. Presentarse a una cita con puntualidad puede ser un logro, a pesar de ser considerado muy básico y mundano. Establezca un ancla para esta experiencia de referencia.

Paso 7: Gatille el estado de referencia positiva en relación con su meta

Ajuste la estructura de recursos del estado deseado para que coincida con la experiencia de referencia. En otras palabras, recuerde las submodalidades de su estado de referencia y modifique en su espacio mental la imagen de su estado deseado. Ambas imágenes deben tener las mismas características y énfasis (tamaño, brillo, etc.). Como ayuda utilice el ancla de la experiencia positiva al pensar en su meta deseada.

Paso 8: Pruebe

Sabrás que este patrón le funcionó si experimenta:

- Nuevas ideas para lograr su meta.
- Una actitud más optimista y constructiva.
- Un sentido más claro de su objetivo y cómo lograrlo.
- Dialogo interno y sentimientos de certidumbre sobre el logro del objetivo.

ENCONTRANDO LA INTENCIÓN POSITIVA

Transforme el auto sabotaje en éxito. Al descubrir la intención positiva detrás de un comportamiento o actitud negativa, puede liberar una enorme cantidad de energía y generar un compromiso positivo.

Paso 1: Defina el problema

Defina el problema con suficiente detalle. Puede ser una situación, un problema personal o un desafío. Enfóquese en definir el comportamiento improductivo. Determine porqué ese comportamiento no es útil.

Paso 2: Revele los motivos ocultos

Tómese unos momentos para relajarse y para respirar profundo. Ahora mire a su interior, imagine que su mente tiene mensajeros internos especiales. En PNL a estos mensajeros internos los llamamos “partes”. Encuentre la parte que es responsable de generar un comportamiento improductivo. Traiga esta parte a su consciencia como si fuera si personalidad completa.

Recuerde que esta parte es un aspecto de usted. Es una colección de motivaciones alineadas. Una parte es como una pequeña personalidad dentro de usted. Para que cualquier decisión que usted tome sea exitosa debe estar alineada con todos las partes en su interior. Para lograr esta alineación se necesita negociar o trabajar con sus partes. Ahora imagine que puede hacer un juego de rol con esta parte. Pregúntele a la parte qué es lo que quiere tener o lograr a través del comportamiento o actitud negativa, qué valor obtiene de esto.

Pregunte directamente “¿Qué deseas que logre al hacer esto?”.

Tómese todo el tiempo que necesite para imaginar y escuchar las respuestas de las partes.

Paso 3: Llegue hasta los motivos fundamentales

Siga preguntando “Porqué” y “Qué” para aclarar los motivos. Recicle cada respuesta en una nueva pregunta. Continúe con este proceso hasta que sienta que ha conseguido los motivos centrales o fundamentales. En este punto debería poder identificar una creencia fundamental junto con el valor y motivo fundamental que genera el comportamiento o actitud, que, a primera vista, parecen limitarlo.

PATRÓN PARA RESOLVER PROBLEMAS CON METÁFORAS

Este patrón usa el poder de las metáforas, por lo tanto, para realizarlo necesitará sentirse cómodo creando metáforas.

Paso 1: Seleccione el problema, párese en la posición del problema, asociándose en el problema

Elija un problema que necesite resolver de una forma novedosa. Elija una ubicación al frente de usted y parese allí. Esto lo anclará a esta situación de problema. Parado en esta posición asóciase al problema y experimente qué sucede en primera posición (a través de sus propios ojos).

Paso 2: Párese en una meta posición

Seleccione otra posición que le servirá como meta posición, desde la cual usted verá el problema desde una posición trascendente o distante. Párese en esta posición.

Paso 3: Experimente un estado de recursos desde una posición de recursos

Piense en una situación con recursos que no esté relacionada al problema. Esta situación lo debería ayudar a acceder a un estado muy rico en recursos. Por ejemplo, podría ser una actividad que le dé un fuerte sentido de creatividad o pasión. Párese en esta nueva posición que ahora servirá como su posición de recursos. Asóciase totalmente a la experiencia de recursos.

Paso 4: Cree una metáfora para el problema, pero que esté basada en la posición de recursos

Encuentre una metáfora para el problema. En otras palabras, cree un nuevo problema ficticio que será un símbolo para la situación real. Su nuevo problema ficticio deberá estar inspirado por la actividad de recursos, en el mismo contexto. Por ejemplo, si la actividad de recursos es el ski, entonces un problema real como la dificultad para concentrarse se podría simbolizar con el problema de evitar que se crucen los skis. El problema del ski ahora es una metáfora (un símbolo) para el problema de concentración.

Paso 5: Imagínesse resolviendo el problema metafórico. Observe los cambios en su experiencia

Mantenga su distancia de la situación del problema e imagínesse resolviendo el problema metafórico. Por ejemplo, podría surgir una solución para evitar cruzar los skis que consista en desarrollar una buena coordinación enfocándose en controlar sólo uno de los skis, y de esta forma el otro lo seguirá de forma natural. Note cualquier cambio que esta solución genere en su estado físico y estrategias internas.

Paso 6: Desde su meta posición, aplique la solución metafórica al problema original

Ahora regrese a su meta posición. Explore cómo podría tomar la solución que acaba de crear (para el problema metafórico) y piense metafóricamente para poder traducirla al problema real. Por ejemplo, enfocarse en uno de los skis para que el otro se alinee de forma natural es como aclarar sus objetivos para que su mente se enfoque naturalmente en estudiar para su próximo examen.

Paso 7: Párese en la posición del problema y revise los resultados

Paso 8: Repita el proceso usando otros estados de recursos

Repita este proceso usando otros recursos para aplicarlos al mismo problema. Esto le dará una variedad de recursos para que se aproxime al problema desde diferentes ángulos.

PATRÓN DEL FINAL DEL DÍA

El objetivo de este patrón es crear el hábito diario de generar comportamientos y actitudes que sean efectivos y satisfactorios.

Paso 1: Revise el día desde un punto de visto de agradecimiento y amor

Cree un estado de auto aceptación y amor. Comience a revisar su día desde el inicio, como si estuviera mirando una película.

Paso 2: Encuentre un momento complicado o incómodo y congele ese cuadro

Encuentre este momento incómodo o complicado, ya sea si no le gustó su comportamiento o el comportamiento de otras personas.

Paso 3: Identifique recursos de su día

Identifique recursos desde otras partes del día. Tome los elementos que funcionaron bien durante el día, y piense brevemente cómo estos recursos podrían ser útiles para el momento complicado que congeló en el punto 2.

Paso 4: Use niveles lógicos y sus recursos para crear procesos y resultados preferidos

Determine lo que no funcionó en ese momento. Compare su experiencia actual con una en la que haya contado con más recursos. Mantenga en mente los recursos que notó en el paso 3. Use los niveles lógicos para hacer las siguientes preguntas:

a. Espíritu

- ¿Qué efecto tuve en las personas involucradas?

- ¿Cómo hubiera preferido afectarlas?

b. Identidad

- ¿Quién era yo en esta situación?

- ¿Qué tipo de persona hubiera preferido ser?

c. Valores

- ¿Qué era importante para mí en esta situación?

- ¿Qué valores hubiera preferido tener?

d. Creencias

- ¿En qué creía?

- ¿Qué claridad o certidumbre hubiera preferido tener? (Esto puede ser a nivel intelectual, o sentimientos o intuiciones. También puede ser a nivel de probabilidades, por ejemplo, pensar que algo tiene altas probabilidades de suceder).

e. Capacidades

- ¿Qué habilidades usé en esta situación?

- ¿Qué capacidades hubiera preferido usar?

f. Comportamiento

- ¿Qué acciones específicas tomé?

- ¿Qué acciones hubiera preferido tomar?

Paso 5: Avance la escena con sus procesos y resultados preferidos. Modifíquela hasta que esté conforme

Avance en esta escena con todos sus recursos. Retroceda y vuelva a verla. Modifique la escena hasta que se encuentre satisfecho con ella. La escena debería hacerlo sentir bien con los resultados positivos, con su comportamiento y actitudes. Cuando se sienta bien, vaya al siguiente paso.

Paso 6: Continúe al siguiente punto complicado

Ahora continúe avanzando la película de su día hasta que llegue al siguiente punto complicado y congele la imagen. Repita los pasos 2 al 5.

Paso 7: Mire los momentos positivos más destacados del día

Una vez que haya hecho este proceso hasta llegar al final del día, vuelva a ver brevemente la película en su mente, mostrando las mejores partes, incluyendo las escenas mejoradas en lugar de las versiones originales.

Paso 8: Pruebe

En los próximos días vea si puede manejar las situaciones complejas con los nuevos recursos que ha estado generando en estas sesiones diarias.

Consejo adicional

Si realiza este ejercicio en la noche antes de ir a la cama, hágalo sentado en un lugar donde no se quede dormido.

APRECIACIÓN DE COMPORTAMIENTOS

“Viva como si fuera a morir mañana. Aprenda como si fuera a vivir por siempre” – Mahatma Gandhi

Mejore su desempeño desarrollando una aproximación positiva para el desarrollo personal. Este patrón usa anclas para encontrar la intención positiva subyacente en un comportamiento negativo. Por ejemplo, una persona a la que le cuesta evitar llorar, existe la probabilidad de que se sienta una persona débil. En este caso, una mejor aproximación sería ayudar a esta persona a decidir aceptar su necesidad de liberar una carga emocional. Esto lo ayudaría a encontrar nuevas formas de vivir sin un estrés innecesario.

Paso 1: Identifique el comportamiento

Seleccione un comportamiento negativo. Podría ser un sentimiento principalmente, un patrón de pensamiento, o una acción física. Incluya el contexto en que tiene este comportamiento.

Paso 2: Ancle el espacio de contexto

a. ¿En qué lugar de su campo visual o de su cuerpo parece pertenecer esta experiencia?

Imagine que este punto es una ubicación en la que usted se pueda parar, y cuando se para en ella puede ver las ubicaciones a su alrededor donde ocurren los comportamientos. Este punto ahora representa el comportamiento y su contexto, como una ubicación o un espacio en su imaginación en la que se puede parar. A esto lo llamamos “Espacio de contexto”.

b. Entre a este espacio imaginando que es la ubicación donde el

comportamiento tuvo lugar. Comience a pensar en el comportamiento en su contexto. Recuérdele tan vívidamente como sea posible. Ancle el comportamiento y su contexto a este punto.

Paso 3: Acceda a su motivación positiva subyacente

Incuso los comportamientos más negativos e indeseados tienen su propósito positivo subyacente. Piense en el comportamiento negativo que seleccionó como si viniera de una parte que tiene una intención positiva subyacente. Este pequeño cambio puede liberar su creatividad, sin embargo, deje de lado sus primeras ideas en cuanto a los motivos subyacentes.

Entre en la “mente” de la parte que es responsable de la conducta. Esto le puede proporcionar ideas que harán que este modelo sea más poderoso.

Paso 4: Espacio de la parte

a. Imagine que hay un espacio que es sólo para la “parte”. Un espacio que no incluye el comportamiento ni su contexto. Llamaremos a esto “espacio de la parte”. Salga del “espacio de contexto” llevando a la parte con usted hacia el “espacio de la parte”. Puede visualizar estos espacios como uno al lado del otro.

Recuerde que debe dejar el comportamiento y el contexto atrás. Esto le deja con la parte dissociada del contexto, de modo que usted puede tener acceso más fácil a sus motivos subyacentes.

b. Ahora aclare los motivos de la parte usando preguntas. A veces, hable como si usted fuera la parte hablando en primera persona. Esto le ayudará a obtener una experiencia asociada de los motivos de la parte. Al referirse a la conducta negativa, seleccione el punto del ancla anterior (el contexto) como si se tratara de una ubicación física real.

Pregúntese:

“¿Qué es lo que realmente quiero conseguir de lo que había estado haciendo (en referencia al comportamiento negativo)?”

Nota: La palabra “había” lo ayuda a distanciarse mentalmente del comportamiento, ya que parece un pasado distante e implica que usted ya ha cambiado. Es distinto a decir “he”.

“¿Cómo me siento cuando ese resultado deseado se produce o no se produce?”

“Cuando obtenga el resultado deseado ¿Qué es lo que quiero hacer con él?”

“Cuando obtengo las partes indeseadas del resultado ¿Cómo reacciono a ellas?”

Las reacciones típicas incluyen culpar a los demás, racionalización, ignorar, manipular a otros para escapar a las consecuencias, aislamiento, autocomplacencia, distracciones, etc. Continúe haciendo preguntas como estas hasta que sienta que las respuestas que ha conseguido son valiosas para usted y para su parte.

c. Imagínese en el futuro mirando hacia atrás en un Meta estado, en paz, plenamente capaz de disfrutar de los resultados positivos.

Paso 5: Prueba

En los próximos días y semanas note cualquier cambio en su comportamiento cuando este tipo de situación se presenta. Observe como ahora tiene más recursos y opciones disponibles para reaccionar.

REFLEJANDO

Este patrón fue creado por Richard Bandler y John Grinder. Mejora la habilidad para establecer rapport y para modelar la excelencia. Este patrón construye una “segunda posición” útil con la otra persona. Esta habilidad es clave para modelar a otros y volverse intuitivo para comprender las experiencias internas de quienes modele.

Paso 1: Seleccione al sujeto a modelar

Seleccione a alguien para una conversación. No le diga que lo estará reflejando.

Paso 2: Mantenga la conversación mientras refleja a esa persona

Durante la conversación, pida sus opiniones en diversos temas. Refleje su fisiología, incluyendo factores como el tenor y cadencia de su forma de hablar. También refleje su lenguaje corporal y sus gestos. Hágalo sutilmente. Si necesita ayuda para mantener el dialogo, use la “escucha activa”. Esto implica que demuestre que usted entiende lo que le están diciendo reformulando lo dicho. Comience con frases como “Se refiere a...” o “Quiere decir que...”. A medida que usted refleja vaya añadiendo otros elementos, como la respiración. Observe cómo se siente una buena conexión entre ustedes.

Paso 3: Ejercite su rapport. Pruebe su intuición y entendimiento de la persona

Pruebe su habilidad de comprensión a través del rapport. Pruebe sus intuiciones sobre lo que le están diciendo.

¿Puede adivinar su opinión antes de que la otra persona la exprese?

Un rapport efectivo le permite reunir información de la otra persona a nivel de su subconsciente, y lo puede hacer pensar que usted es psíquico. Esto es muy útil en la modelación.

Paso 4: Ejercite su influencia cambiando su actitud y su fisiología

Pruebe su habilidad para influenciar a otros a través del rapport. Pruebe cambiando su actitud y su fisiología (por ejemplo, su expresión facial y su lenguaje corporal). Cambie gradualmente desde un estado de resentimiento o enojo un estado más constructivo o poderoso. Si lo hace con cuidado, es probable que la otra parte lo siga. Esto tiene un enorme valor en ventas, liderazgo y coaching.

Note los resultados que obtiene y afine su habilidad en el camino.

El patrón “Cómo si”

Este patrón fue creado por John Grinder. Tiene el objetivo de crear estados útiles para visualizar la excelencia. Es una habilidad importante en el modelamiento de la excelencia y el éxito. Un excelente primer paso es modelar poniéndose en la segunda posición perceptual (es decir, la posición de la otra persona) e imaginar cómo es ser esa persona, tomando consciencia de las estrategias de excelencia que desea modelar. Esta estrategia contribuye a su entendimiento intuitivo de los pensamientos y acciones de la otra persona.

Paso 1: Seleccione un objetivo sobre el que tiene dudas

Piense en un objetivo personal o circunstancia respecto a la que siente dudas. I es nuevo utilizando este patrón, elija un objetivo pequeño.

Paso 2: Seleccione su mentor imaginario

Elija una persona, viva o muerta, quien usted sienta que es un excelente mentor y lo podrá ayudar a creer en su habilidad para lograr este objetivo. Debería conocer lo suficiente de esta persona para realmente imaginar cómo se relacionará con usted. Si tiene tiempo investigue sobre ella para aprender más.

Paso 3: Especifique su creencia limitante

Expresa su creencia limitante en términos de los límites que expresa. Intente comenzar con una frase tal como “Soy incapaz de...” o “No merezco...”.

Paso 4: Comparta esta situación y su creencia con su mentor

Imagine que le está hablando a su mentor y explíquele la situación y su creencia limitante tan bien como pueda.

Paso 5: Imagine los estímulos provenientes de su mentor

Imagine a su mentor estimulándolo respetuosamente a explorar una perspectiva “Cómo si” con preguntas como:

“¿Qué sucedería si usted pudiera...?”

Responda a estas preguntas a medida que se van realizando. Pídale a su mentor que continúe realizando preguntas “Como si” basado en sus respuestas.

Paso 6: Actúe como si los resultados se volvieran realidad

Imagine que su mentor le está pidiendo que actúe como si los resultados deseados se volvieran realidad. Por ejemplo *“Imagine que ha resuelto todos los problemas respecto a este asunto. Con esa total confianza, ¿ahora qué está pensando o haciendo de forma diferente?”*

Paso 7: Maneje las objeciones restantes o sobrantes

Note cualquier objeción o resistencia restante que tenga. Continúe con los pasos 2 y 3 enfocándose en estos temas.

Paso 8: Pruebe

A medida que trabaja para lograr su objetivo note cualquier mejora en su estado, comportamiento o resultados. ¿Qué puede aprender de los resultados? ¿Comprendió a su mentor lo suficientemente bien?

Consejo adicional:

Este patrón funciona mejor con pequeñas mejoras. Es un buen patrón para comenzar a hacer cambios para lograr mejoras mayores.

PROVOCANDO RESPUESTAS SUBCONSCIENTES

Conviértase en un maestro comunicador al aprender a reconocer y utilizar los cambios sutiles en la fisiología de los demás para provocar respuestas subconscientes. Evite la tentación de tratar este patrón como un truco de magia. Le recomiendo que practique este patrón con un amigo hasta e encuentre utilizándolo de forma inconsciente.

Paso 1: Pídale a su compañero que piense en un recuerdo placentero en primera posición perceptual

Encuentre a alguien que le permita practicar este ejercicio. Pídale pensar en un momento placentero y solicite que lo haga con los ojos cerrados y en primera posición perceptual, es decir experimentarlo en primera persona.

Paso 2: Pídale a su compañero que se enfoque en el sistema visual de representación

Una vez que la persona tiene un recuerdo placentero en mente, pídale que se enfoque exclusivamente en el aspecto visual. Note todas las reacciones de la persona, incluyendo los cambios en su postura, su expresión facial, cambios en el color de la piel, ritmo de respiración y así.

Paso 3: Pídale a su compañero aclare su mente y se enfoque en el sistema auditivo

Pídale a su compañero que aclare su mente, que abra sus ojos y se enfoque sólo en el aspecto auditivo de su recuerdo. Continúe el proceso realizando sus

observaciones.

Paso 4: Pídale a su compañero que se enfoque en el sistema kinestésico

Realice el mismo proceso de observación.

Consejo adicional:

Intente registrar sus observaciones en un formulario dividido en:

- “Reacciones visuales”
- “Reacciones auditivas”
- “Reacciones kinestésicas”

Este ejercicio lo ayudará a mejorar su poder de observación al ser más consciente de las señales psicológicas sutiles y cómo son influenciadas por factores como el sistema sensorial utilizado para representar la experiencia.

REVISIÓN DE ECOLOGÍA

Este patrón previene el auto sabotaje asegurándonos que el cambio será aceptado por todas las partes. Cuando pensamos “ecológicamente” estamos considerando cada aspecto del cambio. Nos aseguramos que no lograremos X a expensas de Y si ambas son importantes.

Paso 1: Ponerse en un estado objetivo

Este patrón ya asume que usted ya está trabajando en el cambio de alguna situación. Para comenzar el chequeo ecológico necesita desasociarse a la tercera posición perceptual. Desde este marco mental objetivo piense en su vida como un todo. Puede utilizar la técnica de líneas de tiempo.

Paso 2: Hacer buenas preguntas para realizar una revisión ecológica

La clave para balancear su vida es hacer buenas preguntas. Como parte del proceso de chequeo ecológico pregunte:

- “¿Qué áreas en mi vida se benefician al tener este comportamiento/creencia?”
- “¿Qué áreas en mi vida podrían resultar dañadas?”
- “¿Qué áreas en mi vida se benefician al tener este comportamiento/creencia?”
- “¿Estoy completamente seguro que esto es algo que quiero generar en mi vida?”
- “¿Cuáles son los resultados inmediatos de esto?”
- “¿Quién más será afectado por estos resultados?”

Paso 3: Mantenga este patrón vivo en su mente

Este patrón se puede hacer más poderoso manteniéndolo en su mente por un buen periodo de tiempo. Mantenga estas preguntas vivas escribiéndolas en un diario. Lea las preguntas antes de ir a dormir. No ignore sus sueños, recuerdos, voces internas y todo lo que pueda notar. Su cerebro estará altamente motivado en entregarle las respuestas que necesita.

Haga buenas preguntas y dele tiempo a su mente para encontrar las respuestas sin presión. Este es uno de los mayores talentos que usted puede desarrollar.

Paso 4: Evalúe

Una vez que haya acumulado respuestas, evalúelas. En este momento tendrá muchas pistas valiosas para el éxito. ¿Necesita cambiar de curso?

Nuevas preguntas emergerán a partir de las respuestas anteriores. Estas nuevas preguntas serán incluso más valiosas y refinadas.

Consejo adicional

Puede utilizar las siguientes preguntas para poner las cosas en perspectiva y descubrir algunos temas que no haya considerado:

- Si hago X ¿Qué sucederá?
- Si hago X ¿Qué no sucederá?
- Si no hago X ¿Qué sucederá?
- Si no hago X ¿Qué no sucederá?

INTERRUPCIÓN DE ESTADOS FÍSICO MENTALES

“No permita que la educación formal se interponga en su aprendizaje” – Mark Twain

Los estados pueden ser funcionales o disfuncionales y la PNL nos brinda una herramienta que nos permite romper estados fácilmente. La confusión es un rompedor de estados garantizado. Puede guiar a cualquier persona a un estado de su elección mucho más fácilmente desde un estado de confusión.

Paso 1: Identifique el estado que está experimentando

Reconozca el estado en el que se encuentra y dele un nombre. Podría no ser un estado tan claro como la depresión o el enojo, pero encuentre un nombre que capture la esencia de ese estado.

Paso 2: Inicie una interrupción exagerando una submodalidad

Note como se representa ese estado en sus modalidades sensoriales. Identifique una submodalidad que sea importante para ese estado y cámbiela para hacerla absurda. Por ejemplo, si escucha una voz que dice “No merezco el amor”, cambie el tono de voz como si hablara un personaje de dibujos animados.

O si siente un sentimiento de depresión cuando tiene cierto pensamiento, tómese un tiempo para realizar un procedimiento racional, tal como contar una serie de 7 (7, 14, 21,...).

Paso 3: Prueba

Note como su estado ha cambiado significativamente. Si no, el problema puede ser la submodalidad que escogió. Experimente con distintas submodalidades haciéndolas absurdas.

INDUCIR UN ESTADO DESEADO

Una de las habilidades fundamentales en PNL es la inducción de estados. Esta herramienta nos permite inducir un estado deseado (tal como la confianza), de tal forma que nos sea más fácil hacer una reconstrucción mental para prepararnos para algún desafío.

Paso 1: Defina un estado deseado

Piense en el estado que le gustaría experimentar. Elija un estado positivo y reconózcalo como una excelente alternativa para cualquier sentimiento negativo que haya tenido últimamente. Piense en cómo sabrá que se encuentra en ese estado. Descríbalo en sus distintos modos sensoriales (visual, auditivo y kinestésico).

Paso 2: Encienda el estado

Recuerde situaciones en la que se sintió en algún aspecto en ese estado. Si ese estado no es muy típico en usted, está bien, sólo piense en alguna situación cuando sintió algún atisbo de ello o utilice solo una modalidad o sentido. Pero recuerde, cuando las personas piensan algo sólo en una modalidad normalmente no son conscientes de lo que sucede en las otras dos. A medida que haga esto, reconozca los sentimientos del estado y amplifíquelos.

Paso 3: Amplifique el estado

Note los sentidos que comienzan en “encender” ese estado. A medida que va avanzando en sus recuerdos trabaje recolectando y amplificando el estado en las submodalidades más débiles. Incluya le modo verbal diciéndose algunas frases que estén alineadas con el estado.

Para la confianza, por ejemplo, podría decir “Es pan comido”. Repetir frases asociadas puede ayudar a fortalecer el estado.

Paso 4: Expanda el estado Kinestésicamente

Una vez que comenzó a sentir el estado en todas las submodalidades, disemine los sentimientos a través de todo su cuerpo, sienta la energía fluir como una corriente.

Con la práctica este proceso se hará más intuitivo y natural. La habilidad de descubrir qué submodalidades son más poderosas para producir el estado lo puede ayudar a usar sus recursos de forma más eficiente.

ACCEDIENDO A ESTADOS DE RECURSOS

Genere estados ricos en recursos poderosos, como la confianza y la creatividad que lo llevarán a lograr su objetivo. La capacidad de administrar sus estados es fundamental en la PNL.

Paso 1: Elija una situación en la que quiera estar con un estado excelente

¿Qué recursos necesita tener en esa situación?

Por ejemplo, si va a una entrevista de trabajo, el entusiasmo, el carisma y la confianza son muy valiosos. Si está en una negociación difícil, la flexibilidad emocional y el pensamiento estratégico son importantes.

Paso 2: Nombre las cualidades más valiosas

Nombre las cualidades que siente que son más valiosas para el desafío que ha elegido.

Paso 3: Seleccione un recuerdo con el estado de recursos

Piense en alguna vez que haya experimentado y expresado al menos una de estas cualidades. Traiga el recuerdo a su mente usando todos los sistemas representacionales hasta que el recuerdo sea muy rico. Esto significa que necesita estar en primera posición a medida que recuerda.

Paso 4: Entre en el estado de sus recursos

Imagine que este recurso (el recurso que trajo su recuerdo) es un campo de fuera en el que puede entrar. Entre e imagínese en ese estado usando todos los sistemas representacionales. De esta manera estará amplificando el estado

en su memoria. Pase algún tiempo en la tercera posición perceptual, vea su postura, su expresión facial y su comportamiento a medida que expresan completamente ese estado. Haga lo que necesite para amplificar el estado, sobre todo lo que sea relevante al desafío que tiene en mente.

Paso 5: Elija un modelo para este estado. Experimentelo desde segunda posición

Piense en alguien que usted sienta que tiene abundancia de este estado. Puede ser cualquier persona, desde un personaje de una película hasta alguien a quien conozca bien. Desde la tercera posición, mírelo y note como su fisiología expresa su estado. Muévase a la segunda posición para que experimente el estado desde el interior de esa persona, como si fuera esa persona. Acceda a todos sus sistemas representacionales.

Paso 6: Ancle

Ancle este recurso

Paso 7: Pruebe

Cuando llegue el momento del desafío o la situación, vea cómo este patrón modificó su forma de reaccionar. Repita este patrón realizando mejoras basadas en lo que vaya aprendiendo. Por ejemplo, descubra como puede hacer el estado deseado más intenso. ¿Qué submodalidades necesita agregar para hacerlo más relevante al desafío?

ANCLAJE

Los creadores de este patrón son John Grinder y Richard Bandler. Es una de las técnicas más conocidas en la Programación Neurolingüística y se utiliza dentro de otros patrones. El anclaje se refiere a cómo llegamos al estado deseado en el momento que queremos. Podemos conectar un símbolo con un estado deseado. Una vez que conectamos nuestro símbolo, luego activamos el ancla para gatillar el estado deseado. Esto quedará más claro una vez que veamos un ejemplo.

Quizás el ancla más utilizada para a nivel personal es la posición de las manos, pero podemos ser creativos en la creación de los estos.

¿Cómo funciona el anclaje?

El ancla se relaciona con algo llamado conductismo. El conductismo nos enseña a modificar el comportamiento. Es una colección de métodos que se utilizan incluso para entrenar a animales a hacer trucos. Lo sorprendente de esto es que no requiere de la mente consciente para funcionar. Esto significa que opera a un nivel primitivo de nuestro sistema nervioso. Cuando un ancla se activa, se gatilla cierto estado mental, incluso nuestro cuerpo se asocia a dicho estado. El truco, como verá, consiste asociar las anclas a los estados adecuados.

En el área de modificación de comportamiento, esto se llama condicionamiento asociativo. Esto significa que la respuesta está asociada a un estímulo. La mayoría de las personas normalmente no se dan cuenta que Las anclas influyen nuestros comportamientos, por ejemplo, cuando una canción nos gatilla cierto estado emocional.

¿Las anclas pueden estar en cualquier modo sensorial?

Si. En la Programación neurolingüística usamos anclas visuales, auditivos y

kinestésicos. Las anclas kinestésicas involucran contacto o posiciones físicas. Los símbolos visuales o imágenes mentales también son convenientes. Por lo tanto, las anclas pueden ser internos o externos. Las anclas visuales externas podrían ser un anillo o un brazalete, sin embargo, se podrían diluir ya que normalmente miramos demasiado estos objetos sin generar el estado deseado. Así que cuando se trate de símbolos visuales le recomiendo usar símbolos visuales internos, como, por ejemplo, visualizar el círculo del yin y yang.

Cuando use sonidos como anclas, nuevamente le recomiendo usar internos. Puede imaginar cualquier sonido que no escucharía normalmente. También puede usar una frase.

Las anclas kinestésicas son especialmente poderosos. Cuando se encuentra en una situación en que necesita sentirse apoyado, puede imaginar una mano en su hombro, una mano que pertenezca a una figura histórica que usted admire. Puede entrelazar los dedos de forma distinta a lo que lo hace normalmente. Puede dibujar un círculo con sus dedos. Puede tocar un punto específico de su mano. Incluso puede crear combinaciones tales como tener una frase u una posición de mano al mismo tiempo.

¿El helado es un ancla?

No. El helado al igual que el chocolate y otros alimentos, pueden producir placer, pero esto es debido a estímulos químicos, como el aumento de azúcar en la sangre. A esto se le llama respuesta no condicionada.

Una verdadera ancla funciona porque está asociada con cierto estado, y no porque ese estado es gatillado por causas químicas. Las personas con menos recursos tienden a abusar de los alimentos y las drogas para producir emociones y estados deseados.

¿Cuánto dura un ancla?

Las anclas pueden mantener su eficiencia por el resto de su vida. Mientras mejor se formen más duran. Mientras mejor los mantenga más duran. Si sólo usa un ancla cuando se siente mal, este perderá su poder para ayudarlo a sentirse bien. Una buena forma de mantener un ancla es usarlo cuando se encuentre en el estado que desea gatillar. Aprenderá a hacer esto a

continuación.

Paso 1: elija un estado y decida que gatillo usar

Seleccione un estado al que quiera tener acceso en el futuro. Seleccione el gatillo que le gustaría usar. Puede ser una posición de sus manos, un punto de contacto en su cuerpo, o una palabra o frase que se diga mentalmente, entre otros. Elija cualquier gatillo que sea único para dedicar a este estado. Debe ser algo específico.

Paso 2: Induzca el estado

Para instrucciones de cómo realizar este paso vea el patrón “cómo inducir un estado deseado”.

Paso 3: Calibrar

Si está ejecutando este patrón para alguien más, cuando esa persona se encuentre en ese estado observe las pistas físicas, tales como su lenguaje corporal para que lo pueda calibrar mejor.

Paso 4: Ancle el estado

Una vez que el estado esté totalmente activo y en su “peak”, ancle el estado. Ancle el estado realizando la acción que seleccionó como gatillo en el paso 1. En este punto, usted está asociando el gatillo con el estado. Desde ahora en adelante nunca use este gatillo para nada más que no sea este estado. Cuando active este estado en el futuro continúe practicando la asociación del gatillo con el estado para hacer este vínculo incluso más fuerte.

Paso 5: Pruebe

Piense en situaciones en las que le gustaría gatillar este estado y recuerde practicar repetidamente el uso del gatillo.

Consejo adicional

Es importante recordar los principios básicos. Asegúrese de que el ancla es única para que otros estados y situaciones no lo diluyan. Cuando cree el ancla

asegúrese que el estado es tan intenso como pueda. Un estado intenso crea un ancla más fuerte. Mientras más puro es el estado, es mejor.

GUIÓN PARA EL AUTO ANCLAJE

Decida para qué estado quiere crear un anclaje. Por ejemplo, quizás le gustaría un ancla para un estado adecuado en una reunión de negocios. Independiente de lo que sea, elija uno. Muévase a tercera posición como si estuviera mirando su vida en una película. Recuerde todas las veces en que ha sentido algún aspecto de ese estado.

Cada vez que sienta algún aspecto del estado deseado, amplifique y expándalo. Mírese en la película experimentando ese estado y también permítase sentirlo como observador. Siga haciendo esto hasta que sienta el estado intensamente.

Cada vez que piense en algún momento en que sintió algún aspecto de ese estado, vea lo que es visualmente más llamativo y positivo. Enfatiza aquellos elementos visuales en la película. Escuche lo que sea más positivo y llamativo... Escuche las palabras que dicen otras personas y que sean positivas. Sienta lo que es palpablemente positivo y llamativo... Sienta cualquier sensación interna que sea positiva. Ahora véase parado en un lindo lugar, sintiendo totalmente ese estado, y vea como se ve en ese estado, su expresión facial, su postura, incluso puede agregar energía cósmica a su aura.

Ahora cree un signo con su mano, puede ser el signo OK, o algún otro que no haga a menudo. O también puede entrelazar sus dedos de forma opuesta a lo normal y mantenga esa posición mientras se imagina cambiándose a primera posición (directamente en sus sentimientos) con sus ojos cerrados (para evitar distracciones) y saboree el estado.

DOWNTIME

“Una razón de porqué tan pocos de nosotros logamos lo que verdaderamente queremos es que nunca dirigimos nuestro enfoque. Nunca concentramos nuestro poder. Avanzamos por la vida sin nunca decidir dominar nada en particular” – Anthony Robbins

El objetivo de este patrón es aprender a crear un leve trance para varios usos. En PNL nos referimos a Downtime cuando su consciencia está totalmente enfocada en su experiencia interna. El Downtime puede ayudarnos a iniciar o a profundizar un trance, pero también se utiliza para cultivar la paciencia, la introspección y la receptividad.

Por otro lado, el Uptime se refiere a la consciencia de lo externo.

Paso 1: restrinja su entorno

Arregle un entorno libre de distracciones, ya que este patrón requiere concentración.

Paso 2: Internalice su enfoque en sus sistemas representacionales

Dirija su atención a su interior concentrando su atención en cada uno de sus sistemas representacionales internos (avanzar paso a paso es lo más fácil). Abarque cada uno de estos modos tan ampliamente y por separado como sea posible.

a. Note su sentido auditivo, incluyendo su voz interna, el sonido de cualquier recuerdo o fantasía que aparezca. Recuerde algo y enfóquese totalmente en los sonidos involucrados.

b. Dirija su enfoque mental al modo visual. Incluya recuerdos y fantasías que aparezcan. Elija un recuerdo y enfoque toda su consciencia en el aspecto

visual.

c. Enfóquese en sus emociones y en sus sensaciones físicas a medida de surgen. Piense en un recuerdo y dirija su atención a sus sensaciones físicas a medida que van ocurriendo. Note la diferencia entre las emociones y sensaciones que siente en relación al “recuerdo” y las que siente “físicamente” justo ahora a medida que recuerda.

d. Tome consciencia de los sabores. Traiga a su memoria recuerdos de comer algo sabroso. Note los distintos sentidos involucrados en el recuerdo. Enfoque su mente totalmente en recordar el sabor. Note que el sabor es más que una sensación.

e. Ahora cambie el enfoque de su recuerdo hacia el olor. Descubra como puede separar sabor y olor.

Consejo adicional

Usted puede anclar la experiencia del Downtime. Una buena forma de hacerlo es juntar sus manos y a medida que experimenta más intensamente todos sus sistemas representacionales incrementa gradualmente la presión de una palma contra la otra. Una vez que ya ha establecido la presión de las palmas como un ancla, pruébelo al usar patrones que requieren consciencia interna, o creando un trance básico para la meditación.

COLAPSANDO ANCLAS

Este patrón lo ayuda a cambiar un patrón disfuncional. Requiere gatillar un ancla para un estado negativo y un ancla para un estado positivo simultáneamente. El patrón de colapsar anclas podría ayudar a resolver pensamientos o patrones de comportamiento disfuncionales que han sido difíciles de cambiar.

El patrón comienza estableciendo un ancla para el sentimiento negativo. Luego usted crea diferentes anclas cargados con estados positivos. Una vez que el ancla positiva es más poderoso que el negativo usted gatilla ambas anclas al mismo tiempo.

El resultado, al principio se siente extraño. Se puede sentir algo confundido, como si su mente estuviera tratando de dar algún tipo de sentido a las cosas. El resultado final es que la persona rompe la asociación entre la situación gatillante y el sentimiento negativo.

Normalmente se usan anclas en lados opuestos del cuerpo, tales como un punto en cada rodilla. Poner los sentimientos en las palmas de las manos y luego untarlas también funciona para colapsar anclas.

Paso 1: Seleccione un problema que involucre un estado negativo espontaneo y establezca un ancla para inducirlo

Paso 2: Rompa el estado

Para instrucciones vea el patrón de “interrupción de estados”.

Paso 3: Genere un estado positivo

Paso 4: Amplifique el estado

Amplifique el estado con métodos tales como mejorar las submodalidades.

Paso 5: Elabore el estado

Elabore el estado. Por ejemplo, hable sobre lo que le gustaría experimentar en esa situación en cada sistema de representación.

Paso 6: Ancle el estado positivo

Una vez que el estado positivo se ha establecido firmemente, ánclelo.

Paso 7: Rompa el estado

Rompa el estado positivo limpiando su pantalla mental, abriendo sus ojos y saliendo a caminar por un momento.

Paso 8: Gatille los estados

Gatille el ancla para el estado negativo y el estado positivo simultáneamente. Mantenga ambos estados. Si está realizando este proceso en otra persona es probable que observe cambios fisiológicos, incluyendo cambios en la expresión facial y movimientos de ojos que sugieren confusión o procesamiento.

Paso 9: Libere Las anclas

Una vez que el tiempo adecuado para procesar ya pasó (cuando se detienen los cambios fisiológicos), libere primero el ancla negativa, y luego de una breve espera libere el ancla positiva.

Paso 10: Pruebe su trabajo

- a. Rompa el estado.
- b. Gatille el ancla para el estado negativo o piense en ese estado negativo. Si no puede experimentar con facilidad el estado negativo, entonces el patrón tuvo éxito.

Paso 11: Fortalezca el ancla

- a. Rompa el estado.
- b. Gatille el ancla del estado positivo.
- c. Mejore el estado positivo trabajando con submodalidades.
- d. Vuelva a anclar el estado positivo.

POSICIONES PERCEPTUALES

Las posiciones perceptuales pueden ser herramientas verdaderamente útiles para visualizar la excelencia. Para comprenderlo mejor, las posiciones perceptuales son como personas (veremos esto en más detalle).

Cuando enfrentamos situaciones desafiantes, muy pocas personas encuentran que sus posiciones perceptuales están alineadas. Esto es cierto sin importar cual posición perceptual exploren. Este es el secreto para el poder del alineamiento de las posiciones perceptuales. Una vez que usted alinea su posición perceptual, tendrá una ventaja sobre otras personas que enfrentan situaciones desafiantes.

Primera posición

La primera posición lo puede ayudar a sentirse en calma y conectado. Lo puede ayudar a sintonizar su propio poder como persona. La primera posición consiste en ver la escena a través de sus propios ojos. También se le llama posición “totalmente asociada”, ya que cualquier otra posición está desconectada de sus experiencias sensoriales normales y de sus pensamientos.

Segunda posición

La segunda posición lo puede ayudar a crear una estrategia de comunicación más convincente. Lo puede ayudar a desarrollar más empatía y a comprender los sentimientos de las personas de mejor forma. Todo esto sucede al ponerse en los zapatos de la otra persona.

En la segunda posición usted se ve y se escucha a través de los ojos de

alguien más y se imagina experimentando su reacción a usted.

Tercera posición

La tercera posición es una excelente forma de ver las cosas de una forma más objetiva, sin que las emociones lo distraigan. En esta posición usted se mira como si estuviera mirando una película de usted mismo. También la puede usar para ver a otras personas desde una posición más distante. Desde esta posición puede construir sus recursos internos y además puede analizar sus experiencias con “la cabeza fría”.

Cuarta posición

La cuarta posición le puede dar una vista de los sistemas que están involucrados. Me refiero a sistemas como la familia u organizaciones que son parte de una situación y que están conectados de alguna manera. Esta posición le puede ayudar a explorar cómo la situación llegó a ser como es. Esta perspectiva puede abrir nuevos canales de soluciones creativas para cualquier situación, incluso para situaciones que parecen involucrar sólo a una persona. Recuerde que cada persona tiene su propia realidad cultural y social, y además que cada comunicación deriva su significado de su contexto.

En la cuarta posición usted toma un punto de vista colectivo. Cuando utilice esta posición intente decir cosas como “el tipo de resultado que buscamos es...”, o “la forma en que deberíamos discutir esto es...”. Como puede ver, la cuarta posición es sobre nosotros, se trata del bien colectivo y los motivos que existen dentro de un sistema, ya sea que consideremos a dos personas o a una corporación global.

Quinta posición

La quinta posición le puede dar una visión cósmica, es como estar iluminado y ver más allá de la situación. Esta visión cósmica se produce debido a que la quinta posición es la más disociada de todas las posiciones. Algunas veces puede ser sanadora simplemente porque le da una perspectiva trascendente que le puede dar un sentido de paz que no ha experimentado en esa situación. Esta posición puede cambiar permanentemente su experiencia y sus reacciones a ella.

Entrar en la quinta posición puede tomar un poco de práctica, porque es poco conocida en la mayoría de las culturas. Sin embargo, los meditadores experimentados la pueden haber utilizado.

Una forma de experimentar la idea de la quinta posición es ver las cosas desde el lugar de Dios. Aquí es donde usted se imagina siendo la fuente de todo lo que está sucediendo, ya sea un simple argumento, una enfermedad o una demanda judicial. Al mismo tiempo se mantiene a las personas involucradas, incluyéndose a sí mismo, en la más pura compasión.

¿Qué podemos hacer con las posiciones perceptuales?

A continuación, veremos un ejemplo de cómo usar las posiciones perceptuales. Algunas veces usted necesita ver una situación sin que las emociones lo distraigan. Cuando sale de la primera posición, puede obtener algo de esa distancia tan necesaria. Sin embargo, algunas veces la carga emocional puede hacer que regrese a la primera posición.

Puede sentirse confundido o intimidado. Puede estar cerca de encontrar una solución creativa, pero no la ve porque sólo siente deseos de venganza. Puede ser que necesite construir confianza, pero se limita a escuchar una voz en el primer plano de su mente que ataca a su identidad y a su confianza. Pero eso es solo el comienzo. Compartiré con usted una forma fácil, pero poderosa en que la segunda posición le puede ayudar a generar un estado positivo, un estado que le puede ayudar a conseguir un puesto de trabajo o una cita. Luego al entrar en la tercera posición e imaginar cómo se verá lo puede ayudar a construir y amplificar ese estado positivo.

Inténtelo ahora

Imagínese mirando una película de usted mismo caminando a una reunión en la que necesitará mucho carisma. Mientras se mira caminando sienta la energía la energía fluyendo hacia usted. Tome una gran postura y avance con energía. Vea la confianza en su cara.

Recuerde que esto no se trata de hacer magia. Se trata de generar un estado positivo en usted que sea el adecuado para las reuniones. Ahora imagínese en esa reunión, pero por el momento “apague” el sonido de modo que sólo se

concentre en la imagen y en el estado. Véase cautivando al resto de las personas con su carisma. Los gestos de su cara, su lenguaje corporal, todo. Ahora vea a las otras personas respondiendo realmente bien a todo lo que usted hace. Puede añadir apretones de manos, firmas de acuerdos, etc. Tómese un momento para disfrutar de este estado mejorado.

El patrón de alineamiento de posiciones perceptuales (que también lo puede encontrar en este libro) lleva las posiciones perceptuales a otro nivel. Nos referimos a que las posiciones perceptuales están alineadas cuando los principales sistemas de representación están en la misma posición perceptual al mismo tiempo.

¿Cómo sé si mis posiciones perceptuales no están alineadas?

En este ejercicio vamos a imaginar algo y veremos si obtenemos lo mismo en relación a si experimentara la situación en la vida real. En primer lugar, elija una situación desafiante que involucre a otra persona, por ejemplo, tener una discusión con alguien.

Tenga en cuenta lo que está viendo. ¿Su visión es exactamente como si estuviera ahí? ¿O es distinta a como debería ser? ¿Se está viendo a sí mismo o está en la primera posición perceptual? Si la visión no viene del lugar correcto, entonces no hay forma de que experimente la visión como en la vida real.

Inténtelo ahora con la audición. Imagine los sonidos que podría oír en la situación desafiante. ¿Siente que los sonidos vienen de la misma posición en que lo harían en la situación real? Imagine lo que la persona le podría decir. Si las personas están diciendo lo que usted está pensando o sintiendo, entonces usted está escuchando sus propios pensamientos desde una posición perceptual distinta. En la primera posición perceptual sus pensamientos deben venir desde donde lo harían normalmente, no de otra persona. Pero esto puede ser difícil de lograr, sobre todo si usted tiende a proyectar, es decir, si usted tiende a sentir que otras personas están pensando cosas que en realidad vienen de usted. Esto es un hábito subconsciente. Cuando las personas descubren esto, la PNL les hace un gran regalo; el poder de ser dueño de sus propios pensamientos.

Puede hacer lo mismo con las otras posiciones perceptuales. Por ejemplo, utilice la tercera posición perceptual. Esta posición es como si usted estuviera viendo la situación desde el asiento de un cine. Cuando la otra persona le habla en la película, usted no la escucha hablándole directamente a su asiento en el cine. Su voz está en la película. Su visión y audición deberían estar alineados como si estuviera sentado en el cine. Si usted está emocional en la película, usted no debería sentir esas emociones en su asiento, sólo empatía. Como cuando mira cualquier otro tipo de películas, usted puede sentir emociones, pero desde el punto de vista del observador.

Esto es muy importante. Si se encuentra en la tercera posición no debería sentir los mismos sentimientos exactamente como si estuviera al interior de la película. La belleza de las posiciones perceptuales es que nos permiten regular la cantidad de disociación en lo que sea que estemos haciendo.

INTEGRACIÓN DE CREENCIAS CONFLICTIVAS

El creador de este patrón es Robert Dilts. Las creencias conflictivas pueden causar auto sabotaje y evitar que las personas persigan y logren sus objetivos. Este patrón nos ayuda a alinear creencias. Sin embargo, es un patrón avanzado que puede requerir práctica antes de que pueda obtener el máximo beneficio

Paso 1: Seleccione un estado y un problema que involucre creencias conflictivas

- a. Examine sus asuntos personales e identifique alguna situación en la que tenga creencias contradictorias. Indique estas creencias tan específicamente como pueda. Es probable que una de las creencias sea irracional, por lo que puede ser un poco embarazoso expresarla. Por ejemplo, puede creer a un nivel visceral que una persona con la que tenga que tratar sea capaz de destruir su autoestima. El aumento de su ritmo cardíaco cuando se encuentra con esta persona es una buena señal de que hay un miedo irracional.
- b. Exprese las creencias tan específicamente como le sea posible. Utilice las palabras “Yo creo que... (Creencia irracional), pero al mismo tiempo también creo que... (Creencia racional).” Exprese su creencia irracional sin censuras o alteraciones. Mientras más irracional suene, es mejor.

Paso 2: Identifique el resultado ideal para este problema

- a. Identifique un resultado ideal y un plazo de tiempo para lograrlo. Identifique claramente ese resultado ideal para este problema. Lo mejor para

este propósito es que una de las creencias esté interfiriendo con este resultado ideal. Seleccione un plazo de tiempo razonable para lograr este resultado.

b. Genere y ancle un estado de recursos relacionados. Imagínese que usted se encuentra en ese momento futuro. ¿Qué cambios se han producido? Tome consciencia de lo que se siente al estar comprometido totalmente con la creencia de éxito. Elija un gatillante y ancle este estado.

c. Ahora mire hacia atrás e imagine los obstáculos que debió superar para llegar a este punto de éxito.

d. En su línea de tiempo identifique el origen de esos obstáculos. Mire más atrás y encuentre el punto preciso en que se generaron esos obstáculos. Por ejemplo, puede encontrar que se trata de una relación toxica que afecto su autoestima con el tiempo. Identifique el punto en el que las cosas estaban peor y se generó una creencia disfuncional, identifique incluso como cambió su fisiología como identificación de este estado.

e. Observe la polaridad compuesta por las dos creencias. Observe en el futuro la creencia de éxito, y en el pasado la creencia disfuncional. Comprenda que son dos elementos opuestos, como la lógica frente a la emoción, o la racionalidad frente a la intuición, la madurez frente a la inmadurez, etc.

Por ejemplo, la creencia de “No puedo tener éxito y la gente espera demasiado de mi” frente a “Me siento muy bien con los desafíos significativos y disfruto mi camino al éxito” podrían dividirse en los polos de “seguridad y evitar la vergüenza” versus “aventura y riesgo”.

f. Identifique las dos creencias como partes con estados. Note las diferentes manifestaciones fisiológicas de cada creencia conflictiva, sus patrones de pensamiento, sus emociones y otras diferencias entre esos dos estados en conflicto. Preste especial atención al lenguaje corporal y a los gestos que haría diferente en estos dos estados. Piense en ellos como dos “partes”.

Paso 3: Entre en meta posición

Seleccione una meta posición ubicada fuera de su línea de tiempo y disociada de las creencias y sus identidades. Póngase en esa posición.

Paso 4: Obtenga las creencias divisivas opuestas

Haga que cada parte exprese sus creencias con respecto a la otra parte. Es probable que expresen desconfianza, disgusto, etc.

a. Haga que las partes se enfrenten entre sí. Observe cómo esto hace cambie la percepción de cada parte cambie. Por ejemplo, puede notar que la parte futura puede ver reaccionar a la parte del pasado a ciertos juicios, por ejemplo, cuando era niño reaccionando a juicios de adultos. Esto quiere decir que esa parte necesita ayuda para desplegar todo su potencial, más que etiquetarla y tratarla como una amenaza para lograr el éxito.

b. Identifique las motivaciones positivas de cada parte. Haga que cada parte reconozca las intenciones positivas de la otra.

Paso 5: Identifique la misión compartida de las partes

Aun en su meta posición, identifique la misión que comparten estas partes según sus valores más elevados. Por ejemplo, lograr el éxito con la preparación adecuada. Este paso captura la esencia positiva de ambas partes.

Paso 6: Explore los recursos de cada parte que pueden ayudar a crear un futuro positivo

Piense en los recursos y capacidades que cada parte tiene para ofrecer y que pueden ayudar a la otra parte en el logro de un futuro positivo. Revise las motivaciones positivas y misión en común de las dos partes para encontrar estos recursos y capacidades. Obtenga un acuerdo ecológico de las partes para trabajar juntas y combinar sus recursos y lograr su misión común.

Paso 7: Vuelva a anclar el estado de recursos

Vuelva al punto en su línea de tiempo que representa su identidad deseada en el futuro. Fije el estado que está alineado con esta identidad. Este estado incluye la intención positiva y el sentido de misión común de sus partes. Este proceso de anclaje es en realidad una versión mejorada del primer anclaje del estado futuro.

- a. Sosteniendo el ancla, pase al punto de la identidad de menos éxito. Mantenga el ancla y muévase fuera de la línea de tiempo y sitúese en un punto justo detrás de la identidad de menos éxito.
- b. Mueva su “yo futuro” exitoso a este punto, y actúe como un mentor. Entregue todo el apoyo y recursos necesarios.
- c. Reciba esta tutoría en primera posición perceptual.
- d. Mantenga su enfoque en los recursos de las dos identidades y los cambios positivos que se están produciendo ahora. Comience a avanzar lentamente por la línea de tiempo llevando estos recursos compartidos hasta el punto que estableció en el futuro. De esta manera, cada parte tendrá los recursos integrados de la otra parte. Observe los cambios en usted resultantes de esta integración.

Paso 8: Entre en una meta posición opuesta (al otro lado de la línea del tiempo)

Recuerde la meta posición que estableció fuera de su línea de tiempo. Cree una nueva meta posición en el lado opuesto. Entre en esa nueva meta posición.

- a. Haga que usted (desde su meta posición) y las dos partes caminen juntos. Imagine las partes del pasado y del futuro caminando uno hacia el otro a lo largo de la línea del tiempo y a usted pasando desde su meta posición hacia la línea del tiempo al mismo ritmo que las partes.
- b. Traiga esas identidades a su interior. Cuando las dos partes se encuentren una sus manos simbolizando esa unión.
- c. Entre en su línea de tiempo y mire hacia adelante en la primera posición perceptual, percibiendo las cosas con sus partes totalmente integradas como una sola entidad.
- d. Camine hacia adelante en el tiempo hasta el estado deseado que había establecido.

Paso 9: Prueba

Note lo que siente al pensar en las creencias en conflicto con las que comenzó. En este momento se debería sentir más creativo y unificado en comparación al pasado.

Consejo adicional

Si el conflicto implica dos o más partes, realice las integraciones en secuencias, un par a la vez. Recuerde que este es un patrón avanzado que puede requerir más capacitación y ayuda antes de que pueda obtener el máximo beneficio.

DESENCUADRE DE CREENCIAS

Este patrón fue desarrollado por Robert Dilts y se utiliza para cuestionar una creencia limitante y considerar opiniones alternativas. En PNL utilizamos este patrón para dudar de una creencia limitante y “aflojar” sus conexiones neurológicas.

Paso 1: Cree una cuadrícula

Cree una cuadrícula bidimensional con “pasado”, “presente” y “futuro” en un eje, y posiciones de su “yo”, “otros” y “observadores” en el otro eje.

Paso 2: Muévase a la primera posición (Yo)

Asocie la posición “yo” con el “presente” en su cuadrícula. Identifique cualquier creencia limitante relacionada con sus objetivos que aparezca en esa celda.

Paso 3: Salga de la cuadrícula

Salga de la cuadrícula dejando las creencias limitantes en su celda.

Paso 4: Repita el ejercicio con las celdas restantes

Realice los pasos 2 y 3 para cada una de las celdas. A menos que se indique lo contrario, use la pauta que se indica a continuación. Antes de continuar, familiarícese con el significado de cada celda.

a. Primera posición-futuro:

Considere esta celda como un futuro en el que se resuelven las creencias

limitantes y los asuntos relacionados.

b. Segunda posición-futuro:

Imagine un mentor que fomenta su ingenio y cree totalmente en usted y en su capacidad para transformarse.

c. Tercera posición-futuro:

Imagínese siendo un sabio, compasivo que está cumpliendo con su futuro.

d. Segunda posición-presente:

Imagine un mentor en el presente.

e. Tercera posición-presente:

Imagine un observador sabio y compasivo con una comprensión detallada y con un panorama general de su presente.

f. Primera posición-pasado:

Imagínese en el pasado, con una perspectiva positiva de sus logros, dones y habilidades, así como los sueños que ya ha hecho realidad en ese momento.

g. Segunda posición-pasado:

Piense en una persona real o imaginaria, quien haya sido un mentor pasado importante. Imagine que esta persona tiene una perspectiva valiosa de su situación actual.

h. Tercera posición-pasado:

Piense en un observador que tiene un objetivo y una perspectiva compasiva de su pasado y que está conectado a su futuro.

Paso 5: Desde las otras celdas

Desde cada una de las celdas véase a sí mismo y a las creencias limitantes

que encontró en la primera posición-presente, pero desde la perspectiva de las otras celdas descritas arriba. Desde la perspectiva de cada una de las celdas proporcione una creencia alternativa o significativa para ayudar a su “yo” de la primera posición-presente a poner en duda las creencias limitantes que encontró en esa posición.

Paso 6: Desde la primera celda, integre esta nueva información valiosa

Asóciese en su primera persona-presente con sus creencias limitantes. Esta vez, reciba las creencias alternativas y mensajes significativos de cada celda. Observe cómo esto altera sus experiencias en relación a estas creencias limitantes y su estado en esta celda.

Consejo adicional

Para simplificar el desarrollo de este patrón dibuje la cuadrícula y vaya escribiendo en las celdas a medida que vaya avanzando por las posiciones.

NEGOCIACIÓN DE LAS PARTES

Alinee su interior y gane la batalla por la fuerza de voluntad. Elimine el auto sabotaje y libere la energía para mantener compromisos y generar soluciones innovadoras a los problemas. Esto es posible cuando sus partes trabajan juntas de forma efectiva. Una parte es una constelación de motivos y actitudes, y pueden existir a nivel subconsciente. Incluso pueden ser irracionales de acuerdo a sus normas conscientes.

Paso 1: Seleccione el comportamiento

Seleccione un comportamiento que usted siente que lo aleja del éxito o la excelencia, y que representa aspectos o partes de usted.

Paso 2: Identifique las partes

Determine qué parte apoya principalmente este comportamiento y evita comportamientos alternativos.

También identifique la parte que crea preocupación por este comportamiento. Esta segunda parte está expresando su angustia por no lograr algo o por no estar alineada con valores más altos.

Paso 3: Especifique los resultados que desean las partes

Describa lo que cada parte quiere. Piense en términos de resultados. Puede identificarse o asociarse a una parte y hablar desde su punto de vista para obtener una expresión rica en términos de los sentidos visual, auditivo y kinestésico (VAK), valores y situaciones que activan a esta parte.

Haga esto una parte a la vez. ¿Qué resultados está apoyando? Esto puede

incluir resultados positivos, incluso si está fallando en lograrlos. No asuma que una parte realmente tiene la intención de producir resultados negativos, estos pueden ser simplemente efectos secundarios.

Paso 4: Identifique los meta resultados a los que la parte está contribuyendo

Como usted recordará, un meta resultado es un resultado de nivel superior. Por ejemplo, si una parte quiere un resultado de comer alimentos ricos en carbohidratos antes de acostarse, un meta resultado podría ser que ha aprendido que esto reducirá su ansiedad durante la noche y así podrá dormir mejor. Si piensa que este meta resultado lo hará engordar, entonces este será un resultado indeseado.

Paso 5: Crear comprensión inter partes

Asegúrese de que cada parte comprende los valores positivos y roles de los que la otra parte es responsable. Transmita a cada parte el “cómo” su comportamiento interfiere en la actividad de la otra parte y cómo esto es el corazón del problema.

Paso 6: Negocie un acuerdo

Negocie un acuerdo entre las partes. Comience con una pregunta como: “Si la otra parte se compromete a no interferir con usted, ¿usted tampoco va a interferir con la otra parte?”.

Obtenga una respuesta internamente. Trabaje con estas partes hasta llegar a un acuerdo. Cuanto mejor comprenda las necesidades de las partes (sus intenciones positivas y roles), podrá facilitar la negociación de forma más eficaz.

Paso 7: Cierre el trato

Pida a cada parte un periodo de prueba en el cual se comprometerá a cooperar. También realice un compromiso en que señalaran si no están de acuerdo por alguna razón. En este punto se necesitará una nueva negociación.

Paso 8: Prueba

En los próximos días y semanas vea si su problema de conducta mejora y si tiene nuevos comportamientos, más ingeniosos. Observe cualquier problema ecológico u otros matices que puedan requerir negociación con más partes. Observe si hay partes adicionales que deban ser involucradas en la negociación.

RESOLVIENDO CONFLICTOS INTERNOS

Ese patrón nos ayuda con el problema tan común del desacuerdo entre partes. Puede usar este patrón cuando usted siente que lucha con usted mismo por hacer o no hacer algo, por ejemplo, puede resolver el hábito procrastinar (postergar o retrasar algo que tiene que hacer ahora).

Paso 1: El conflicto

Seleccione un conflicto personal. Puede ser algo ambivalente, o algo en lo que de alguna manera se auto sabotea.

Paso 2: Memoria

Recordemos alguna memoria en que experimentamos este conflicto interno. Véalo desde la posición de observador.

Paso 3: Tome un bando

Entre en la primera posición perceptual con uno de los lados o bandos en conflicto. Ingrese en la experiencia y revise el otro lado desde esta posición. Note lo que surge en este momento en todos sus modos sensoriales.

Paso 4: Intención positiva

Aun en ese lado, pida al otro lado que exprese todas sus intenciones positivas, incluidas las creencias y objetivos que pueda manifestar.

Paso 5: Cambie

Ahora pase a la otra parte. Desde esta posición repita los pasos 3 y 4.

Paso 6: Repita

Reputa este proceso de cambios hasta que ambas partes logres una buena comprensión de la otra. Asegúrese de incluir las creencias, valores y objetivos.

Paso 7: Meta posición

Muévase a una meta posición por encima de las dos partes. A partir de ahí haga que la partes propongan soluciones o resultados que esperen que sean satisfactorios para ambas partes. Haga tantas “tormentas de ideas” como necesite para llegar a una colección de ideas.

Paso 8: Nueva parte

Observe como esta nueva colección de ideas es una amalgama de los valores y de las principales intenciones de las dos partes. Considere que esto por sí mismo es una nueva parte. Traiga esta parte a su cuerpo y acéptela como una parte importante de usted.

Paso 9: Visualización del futuro y prueba

Imagine un futuro con esta nueva parte creando resultados para usted. Rehaga este proceso tantas veces como sea necesario para resolver cualquier inquietud o problema ecológico. Pruébelo en la vida real y repita el proceso si es necesario.

REENCUADRE EN 6 PASOS

Los créditos por la creación de este patrón pertenecen a John Grinder. Se utiliza para obtener recursos subconscientes con el fin de cambiar un hábito mediante la producción de comportamientos alternativos.

Paso 1: seleccione el comportamiento

Seleccione un comportamiento que le gustaría detener o cambiar. Debe ser un comportamiento que le haga decir “necesito dejar de...”, o “quiero hacer (el comportamiento)...”

Paso 2: Establezca una señal

Pídale a la parte que genera el comportamiento que genere una señal (como levantar un dedo) si quiere decir sí. Si la parte no proporciona una señal, por ahora confíe en que existen motivos subyacentes positivos para la conducta problemática.

Paso 3: Obtenga las intenciones positivas

Pídale a la parte que traiga a la mente las intenciones positivas de la conducta que usted quiere cambiar.

Paso 4: Produzca comportamientos alternativos

Pida a su parte creativa que produzca 3 comportamientos alternativos para satisfacer las necesidades reveladas en el paso previo.

Paso 5: Solicite una señal sobre los comportamientos alternativos

Pídale a la parte que genera el problema de conducta que le dé una señal cuando esté convencida de que estos 3 comportamientos cumplirán las

necesidades del paso anterior. Si la parte no cooperó en el paso dos, entonces ahora pregúntele si participará entregando una señal de “sí”. Si no consigue una señal, entonces por ahora asuma que ha conseguido buenas alternativas que pondrá a prueba en el paso siguiente.

Paso 6: Visualización del futuro y chequeo ecológico

- a. Visualice el futuro y practique sus nuevas conductas varias veces. Detecte y mitigue cualquier dificultad ecológica y vuelva a realizar este patrón si es necesario.
- b. Pruebe los comportamientos en la vida real y vea si cambia su comportamiento. Si no, piense en términos de ecología (partes en conflicto) y vuelva a realizar este patrón con el fin de perfeccionar su cambio de comportamiento.

Consejo adicional

Si desea hacer este patrón más dinámico, realícelo como una lluvia de ideas. Realice el paso 2 y 3 lo más rápido posible hasta que sienta que ha terminado. Anote los nuevos comportamientos y déjelos en algún lugar visible (como el refrigerador) donde los vea y recuerde que puede probarlos.

CALIBRACIÓN

Mejore su habilidad para observar y responder a pistas fisiológicas y de comportamiento de otras personas. La calibración requiere vincular pistas de comportamiento a las respuestas cognitivas y emocionales.

Paso 1: Comprensión

Pídale a su compañero que piense en algún concepto que él (o ella) piense que conoce o comprende.

Paso 2: Observe

Observe de cerca la fisiología de su compañero (como si fuera Sherlock Holmes en ese momento). Mire los movimientos de los ojos, las expresiones faciales, movimientos de manos, etc.

Paso 3: Confusión

Pídale a su compañero que piense en algo que le sea confuso. Otra vez obsérvelo cuidadosamente.

Paso 4: Observe

Note cual es la diferencia ahora. Observe los cambios en la apariencia y en lo patrones de comportamiento.

Paso 5: Tomar

Ahora pida a su compañero que tome cualquiera de los dos conceptos y que piense en eso otra vez.

Paso 6: Observe

Observe las características de su compañero. Busque cambios en su apariencia o comportamiento que calcen con los estados de comprensión o confusión que ya observó antes.

Paso 7: “Adivine”

Adivine si su compañero eligió pensar en el concepto de comprensión o confusión. Vea si está en lo correcto.

Paso 8: Más

Pida a su compañero que piense en otros conceptos que comprenda o encuentre confusos, y vea si puede suponer que qué categoría caen.

Paso 9: Explique y observe

Explique un concepto a su compañero. Observe sus características y determine si comprendió el concepto. Vea si puede determinar el momento en que comprendió su concepto.

EL PATRÓN DE LA AUTOBIOGRAFÍA

Este guion hipnótico se utiliza para construir auto aceptación al experimentar múltiples perspectivas y canales sensoriales. Lea el siguiente guión en voz alta y dese tiempo suficiente para completar los pasos.

Recomendación: Grabe su proceso al leer el guión en voz alta y escúchelo antes de ir a dormir. Si prefiere escuchar una voz distinta, pídale a un amigo de confianza que lo lea en voz alta. Una de las preguntas más comunes sobre los guiones hipnóticos es “¿Cuántas veces tengo que ejecutar el guión?”

La respuesta es muy simple. Realícelo tantas veces se necesite hasta que comience a ver resultados. Este es un patrón muy poderoso, sin embargo, le sugiero que trabaje en él una sola vez a fondo y luego lo deje por un par de semana. Escriba en un diario nuevas perspectivas y mejoras de vida que se le ocurran durante ese tiempo. El poder de la auto hipnosis no son las palabras que dice según el guión, sino las imágenes que mantiene en su mente una vez que el guión ha sido olvidado.

EL GUIÓN COMPLETO

“Empecemos buscando una posición confortable en la que se pueda acostar o sentar cómodamente. Respire lenta y profundamente, comience a sentirse relajado. Usted está realizando este ejercicio para disfrutar y sentirse mejor consigo mismo, y no por cumplir con las expectativas de los demás.

Los próximos doce minutos son para usted y solo para usted. Algunas personas piensan que en este ejercicio no se pueden mover, pero no. Se puede mover, estirar y acomodar su cuerpo para descansar sentirse cada vez más relajado.

Cada vez llegarán más pensamientos que están alineados con su estado de calma y relajación. Luego comenzará a experimentar un gran aprecio y aceptación hacia sus seres queridos y sentirá ese amor recíproco. Imagine o represente la imagen de un ser querido que lo ama incondicionalmente. Puede ser un familiar, su padre o madre, un hermano o hermana, su pareja, un amigo del pasado o el presente, incluso alguien que ya falleció. Si no puede imaginar a alguien cercano, permita que su memoria encuentre a alguien que lo haya ayudado de alguna manera y le haya dejado un sentimiento de aprecio. Tómese unos minutos, deje que su mente busque en sus recuerdos. Por mientras puede seguir disfrutando de la sensación de relajación que ha comenzado a experimentar en algunas partes de su cuerpo.

Ponga a un lado la imagen que encontró y déjela descansar por un momento. Pronto volveremos a ella. Ahora, como usted siente un aumento en su deseo natural de cerrar los ojos hágalo, también puede relajar sus hombros para que sientan su peso natural, sienta como respira profundo y lento... casi puede oír la serenidad de su mente. Imagine una gran pantalla blanca frente a usted, como si fuera a ver una película. En esa pantalla puede ver una imagen o una película de usted sentado en un viejo escritorio de madera escribiendo su autobiografía.

Usted elija si está escribiendo usando un bolígrafo y papel, o quizás una computadora... véase escribiendo con entusiasmo para contarle su historia al mundo. La historia de su vida está siendo escrita por usted. Esa imagen lo muestra calmado, relajado, mientras disfruta al descubrir los tesoros ocultos de su vida, y las lecciones y experiencias que han dado forma a lo que usted es hoy. También elija los otros detalles de la imagen. Elija los colores de la habitación, la temperatura, la textura de la superficie en la que está apoyado. Imagínese sentado realmente ahí, moviendo los dedos al escribir. Imagine la sensación de ver a alguien a quien amada entrañablemente en su infancia. Mire hacia una esquina de la habitación y dese cuenta que esa persona que lo ama está parada ahí, al otro lado del cristal de la ventana, mirándolo, amándolo y aceptándolo incondicionalmente, tal como es. En ese mismo momento incluya a esta persona en su libro de vida. Ahora al experimentar esta inspiración puede describir a esa persona. Describa el afecto maravilloso e incondicional que usted siente por esta persona. Tómese el tiempo que necesite para permanecer en un estado profundo de relajación de su cuerpo y su mente.

Y ahora... dese un momento para disociarse de la imagen para sentir como usted piensa sobre usted mismo. Véase a sí mismo sentado en el escritorio. Véase desde el punto de la habitación donde se encuentra la persona que lo ama. Imagine como seria estar de pie junto a esa persona que lo ama incondicionalmente, parado al otro lado del cristal de la ventana mirándose escribiendo en su escritorio. Mientras experimenta este sentimiento, dé un paso más y entre en el cuerpo y la mente de la persona que está a su lado. Al convertirse en esa persona puede comenzar a descubrir la sensación agradable de ese amor y respeto que esa persona le ofrece. Experimente la vida a través de los ojos de esta persona. Tómese el tiempo necesario para experimentar y saborear el aprecio y respeto que siente hacia usted.

Ahora colóquese nuevamente al lado de esa persona, los dos mirándolo a usted escribiendo su autobiografía en el escritorio dentro de la habitación. Comience a moverse e ingrese nuevamente al su cuerpo que se encuentra escribiendo, y con la capacidad de escribir todo sobre esta experiencia. Siente la alegría de comprenderse plenamente a sí mismo, de apreciarse y respetarse a sí mismo. Derrame toda su experiencia en este libro, la abundancia de nuevos sentimientos, la sensación de amarse desde el punto de vista de otra

persona. Ahora imagine el futuro como si fueran experiencias de la vida real, su mente subconsciente le guiará. Lleve consigo los sentimientos de amor, respeto y auto aceptación. Proyéctese un año en el futuro...

A medida que vaya terminando la escritura de su libro comience a disfrutar la satisfacción de culminar este proceso. Comience a respirar más lento y profundo y permítase una sonrisa en sus labios. Ahora comience a sentirse totalmente fresco y renovado, alerta. Estire los brazos hacia adelante a medida que va contando hasta cinco, abriendo y cerrando las manos, moviendo su cabeza y estirando su cuello suavemente, y al llegar a cinco abra los ojos por completo.

Al terminar esta experiencia note los cambios que siente en su cuerpo y mente. ¿Cuán grande es el aprecio que siente por usted mismo en este momento? Tómese un momento para experimentar este sentimiento, piense en lo bueno que será mantenerlo en su vida de forma permanente en su vida... la vida que usted ha descrito en su biografía.

Consejo adicional

Dese unos minutos para descansar en silencio y luego analizar las posibles consecuencias futuras del cambio mental. Aproveche de tomar nota de posibles bloqueos mentales. En el siguiente patrón resolveremos tales problemas. Mi recomendación personal es terminar esta sesión con el enfoque en la importancia de ver pequeñas, pero significativas diferencias en su auto apreciación y en las actitudes.

PATRÓN PARA CURAR LA FOBIA

Este patrón se utiliza para eliminar miedos habituales e irrealistas que pueden limitar la vida de las personas. Incluso puede ser útil en la recuperación de traumas para reducir o eliminar los síntomas del estrés post traumático. Este también se conoce como patrón de disociación visual-kinestésico. Utiliza la disociación, moviéndolo a un punto de vista de un observador para alterar su reacción a los estímulos del problema.

Los temores y fobias pueden ser irracionales y complicar a las personas durante años sin dar tregua. La psicología tiene diversas formas de trabajar con las fobias, y en ocasiones un tratamiento con medicamentos lo resuelve. Incluso hay casos documentados en que un traumatismo en la parte frontal del cerebro eliminó el miedo a la interacción social del paciente. Pero no recomiendo golpear a nadie en la cabeza para terminar con una fobia.

Deshacerse de las fobias es una habilidad fundamental en PNL. Las fobias evitan que las personas hagan lo que tienen que hacer, Incluso las personas con ansiedad pueden tener tiempos de reacción más lentos frente a una situación amenazante. Esto puede parecer extraño, pero debido a la ansiedad el procesamiento mental puede llegar a ser más lento de lo normal. Esto significa que no pueden manejar bien las situaciones de miedo. Esto puede amplificar el miedo, creando un círculo vicioso.

En este modelo utilizaremos la tercera posición perceptual y algunos aspectos básicos de la terapia de línea del tiempo. Sin embargo, si usted sospecha que la persona tiene algún trastorno mental, debe sea evaluado por un especialista para determinar si este patrón causará alguna desestabilización.

Paso 1: Seleccione el estímulo o situación y vaya a la tercera posición

perceptual (disociado)

Haga que la persona elija un estímulo o situación que le genera una reacción excesiva de ansiedad o miedo. Haga que la persona se imagine sentado cómodamente en una sala de cine a punto de ver un pequeño video de su vida. Pídale que imagine que el video comenzará en un tiempo pasado, justo antes de su primera experiencia del miedo relacionado a esta situación. El propósito principal de este paso es ayudarles a experimentar lo que era no tener el problema. Ese es el valor de usar la tercera posición perceptual (disociado, mirando desde el punto de vista de un observador).

Paso 2: Ejecute la película una vez de forma normal, y luego una vez hacia atrás

Pídale a la persona que mire la “película” desde esta posición disociada. Luego pídale que corra la película hacia atrás hasta el punto donde comenzó.

Paso 3: Ejecute nuevamente la película, esta vez en blanco y negro

Ahora pídale que cambie la película desde color a blanco y negro y que la mire nuevamente. Esta vez, cuando la película termine, debe congelar la imagen y desvanecerse a negro, de la misma forma como terminan las películas.

Paso 4: Moverse a primera posición y ejecutar la película hacia atrás en colores.

Pídale a la persona que se ponga en primera posición perceptual (viendo a través de sus propios ojos) y mire la película en color hacia atrás, hasta el inicio.

Paso 5: Repita hasta que la persona se vuelva insensible

Repita estos pasos hasta que la persona ya no tenga la reacción temerosa. Para resumir los pasos: ponga a la persona en una sala de cine, ejecute la película hacia adelante y luego hacia atrás, cambie a blanco y negro, ejecute nuevamente la película hacia adelante. Finalmente cambie a primera posición a color y mire la película hacia atrás hasta su punto de partida.

Paso 6: (Opcional) Mejore el procedimiento con estrategias como la modificación de submodalidades

Si esta versión básica del proceso no tiene suficiente éxito, puede usar estrategias adicionales. Por ejemplo, puede pedirle a la persona que ingrese a la cabina de proyección y se vea a si mismo sentado en el cine dispuesto a ver la película.

También puede utilizar otras submodalidades. Como usted sabe, las submodalidades que tienen mayor impacto varían dependiendo de la persona. Otra estrategia para aumentar la potencia de este patrón es gatillar un estado de recursos y mantenerlo mientras se ve la película desde una posición disociada. Es posible activar un estado de recursos simplemente pensando en un momento en que se sintió seguro y confiado.

También puede “humorizar” el recuerdo cambiando algunos elementos para que la situación estresante se vuelva ridícula. Por ejemplo, puede convertir a una persona intimidante en un payaso y darle una voz chillona.

Paso 7: Re asociar. Hacer una comprobación ecológica a través de la visualización del futuro

Una vez que la fobia ya no sea fuerte al pensar en la situación, traiga a la persona de vuelta al presente, consciente de su entorno y realice una comprobación ecológica.

¿La persona cómo siente que será su vida ahora sin esa reacción? ¿Cómo será vivir sin miedo? ¿Qué imágenes del futuro llegan a su mente?

Si la persona no se siente totalmente alineada con su éxito, deberá trabajar con la alineación de las partes. Esto evitará que sabotee su éxito.

RECONOCIENDO SEÑALES NO VERBALES

Debe saber que su rostro expresa las emociones que está sintiendo, incluso cuando usted intenta no mostrarlas. La habilidad de reconocer estas señales le ayudará a funcionar casi como si pudiera leer la mente. Se estima que las personas podemos observar unas 1.500 señales no verbales para interpretar el estado de ánimo de otra persona. Una reacción sutil involucra mover unos 90 músculos de la cara. Practique este ejercicio varias veces hasta que sea muy bueno detectando sus propias emociones.

Paso 1: Póngase frente a un espejo y observe su cara

Fíjese bien en los detalles de su cara, incluso las características más sutiles y delicadas.

Considere:

- La piel del rostro en general, el color, arrugas, etc.
- Ojeras ¿Tamaño y forma?
- Lóbulos de la oreja
- Frente
- Cejas
- Ojos
- Párpados

- Pestañas
- Nariz
- Fosas nasales
- Pómulos
- Labios
- Cabello

Paso 2: Sonría sutilmente

Mire su cara y sonría de la forma más sutil posible, de una forma que sea casi imposible de ver. Luego aumente la sonrisa hasta que pueda verla.

Paso 3: Vaya a través de las emociones

Vaya a través de las emociones que se enumeran a continuación, pero tratando de no expresarlas de forma alguna a través de su cara. Vaya a través de los recuerdos que evoca cada emoción, uno a la vez. Dedique unos cinco segundos para entrar en el estado, y observe su expresión durante dos o tres segundos, y luego tome un segundo para romper el estado. Pase a la próxima emoción y haga lo mismo. Cuando rompa el estado puede ayudar que tome una respiración a través de la nariz, mire hacia arriba y a continuación suelte el aire y pase a la siguiente emoción.

Este ritmo rápido es la clave para el éxito de este ejercicio.

A excepción de la última emoción, no utilice la modalidad auditiva para estos recuerdos, ya que toma más tiempo para escuchar, y se nos pueden llenar otros recuerdos.

Estas son las emociones:

- Miedo
- Alegría

- enfado
- Aceptación
- Dolor
- Preocupación
- Disgusto
- Sorpresa

Paso 4: Repítalo hasta que lo domine

Los siguientes pasos requieren que haya dominado los pasos anteriores, así que repita los pasos del 1 al 3 varias veces durante varios días antes de avanzar a los pasos que quedan.

Paso 5: Ejercite la expresión de polaridades

Desde este momento usted comenzará a utilizar pares de emociones diferentes que están en polaridades. Esta vez iremos a un ritmo más lento. Busque un poco de agua si lo desea. De a la primera emoción de 8 a 10 segundos, luego 5 a 7 segundos para la transición, y luego de 8 a 10 segundos a la emoción pareada, luego unos 5 segundos para enfriar rompiendo el estado.

Continúe con el siguiente par de la misma manera, hasta que haya terminado con todos los pares. Esta vez pasará por experiencias emocionales un poco más intensas, así que utilice todas sus modalidades sensoriales, incluyendo audición. Practique esta parte del ejercicio durante algunas semanas. Pasar por estas emociones intensas le enseñará mucho de usted mismo. Esto sin duda le llevará fuera de la realidad sobre lo que usted piensa que sus emociones transmiten.

Los siguientes son los pares de emociones:

- Ira vs Calma

- Amistad vs Enemistad
- Temor vs Confianza
- Vergüenza vs Desvergüenza
- Bondad vs Crueldad
- Indignación vs Aceptación
- Envidia vs Gratitud

Paso 6: Prueba

En los días y semanas posteriores a haber completado este proceso, notará cómo se ha expandido su consciencia de su identidad pública y su habilidad para percibir sutilezas en las expresiones de otras personas.

LOS META PROGRAMAS

Esta sección es sobre uno de los descubrimientos más prácticos de la PNL, los meta programas.

¿Qué son los meta programas?

En los programas de entrenamiento de PNL probablemente encontrará las siguientes definiciones:

- Los meta programas son como los programas principales que gobiernan los procesos mentales de las personas.
- Los meta programas nos ayudan a comprender cómo funcionan las personas en determinados contextos.

Ahora intentaré hacerlo más simple:

Los meta programas son tendencias.

Generalmente las personas tienden a irse a un extremo o al otro, en función del ambiente y las circunstancias de ese momento. El comportamiento de una persona varía dependiendo de los estímulos por los que está influenciado.

Para comprenderlo de mejor forma, veamos un meta programa. Hay personas que responden al mundo basadas en su intuición y su “sensación visceral”. En el otro extremo, encontramos a aquellas personas que dependen de sus sentidos (lo que ven, oyen y sienten) y confían en la evidencia tangible.

El tema de los meta programas tiene que ver mucho con evitar las polaridades, es decir, evitar etiquetar rígidamente a situaciones o personas de “blanco” o “negro”. En vez de eso, reconocen que existen muchos tonos de gris entre los dos extremos opuestos de un comportamiento. Debido a esto,

decimos que los meta programas son tendencias.

¿Qué hacen los meta programas?

Los meta programas proporcionan un puente entre el cerebro y los procesos mentales que rigen las actitudes y comportamientos de una persona. Proporcionan un marco a través del cual una persona es capaz de recibir y procesar información de origen interno y externo, y por lo tanto comunicar y responder en consecuencia.

Debido a que este es un tema bastante amplio y rico en información, a continuación, revisaremos brevemente sólo algunos meta programas para que tenga una idea de su funcionamiento.

1. FRAGMENTANDO HACIA ARRIBA / FRAGMENTANDO HACIA ABAJO

Las personas prefieren pensar, comunicarse y aprender en trozos de información de diferente tamaño. En este sentido existen dos estrategias principales.

A algunas personas les gusta ver la imagen global primero, y poco a poco ir ajustando su atención. Por ejemplo, si están planeando unas vacaciones, decidirán su destino motivados por la ubicación general. Decidirán si prefieren el océano o la nieve. Tendrán una idea general en sus mentes que encontrarán atractiva y trabajarán los detalles en el tiempo. Otras personas prefieren comenzar con los pequeños detalles y trabajar para obtener el panorama más amplio. Para este tipo de personas los detalles hacen la diferencia. ¿El servicio de hotel está en oferta? ¿Hay vuelos baratos? ¿Hay servicios de arriendo de vehículos en las cercanías? Etc.

El modelo Milton es un ejemplo de fragmentación hacia arriba. Utiliza un lenguaje vago y preguntas a veces confusas, con el fin de inducir un trance, interrumpir patrones de pensamientos o comportamientos y de esta forma acceder a la mente subconsciente.

Considere las siguientes preguntas para determinar si usted es global o específico en su enfoque. Si va a elegir su destino de vacaciones ¿Cómo toma su decisión?

- ¿Cuáles serán los factores primordiales? ¿La ubicación general o la

geografía? ¿O la disponibilidad de cuidado de niños, los comentarios de la localidad, o la lista de actividades de entretenimiento para elegir?

2. SIMILITUDES/ DIFERENCIAS

Cuando se trata de comparar información, existen dos formas de operar. Tenemos la posibilidad de encontrar las coincidencias con el conocimiento existente, o podemos buscar lo que es nuevo y diferente para nuestro marco de referencia.

Este meta programa juega un rol fundamental en nuestra relación con el mundo en que vivimos y en nuestra manera general de pensar.

Las personas que buscan las similitudes:

- Tienden a valorar la predictibilidad y la seguridad en las rutinas.
- Es probable que se resistan al cambio y se sientan amenazados por él.
- Generalmente adoptan una perspectiva conservativa.
- Se pueden mantener cómodos en el mismo trabajo por años, disfrutando la estabilidad.
- Tienden a ser tercos en ciertas formas.

Las personas que buscan las diferencias:

- Valoran el cambio, la frescura y la variedad. Se aburren fácilmente con situaciones que se mantienen constantes.
- Se emocionan con términos como reingeniería y reestructuración y los cambios inevitables que implican.

- Tienden a molestarse por las cosas que son rígidas y se frustran con las situaciones que son predecibles.

3. ACUERDO / DESACUERDO

Este metaprograma es similar al anterior, y describe cómo se relacionan las personas. Hay quienes buscan el terreno común y las áreas de compatibilidad. Otras personas son argumentativas y están constantemente buscando puntos en los que están en desacuerdo cuando se comunican con alguien.

Cuando usted se comunica con otra persona, en particular en una situación de conflicto ¿se concentra en los puntos de acuerdo o los puntos de desacuerdo?

Las personas que adoptan un modo de acuerdo:

- Buscan la manera de inspirar cooperación y sinergia.
- Se preocupan por encontrar los puntos en común en opiniones contradictorias.
- Valoran sus propias opiniones, pero no al grado de causar división.
- Buscan lo positivo en un escenario de comunicación y adoptan la actitud del “vaso medio lleno”.

Las personas que adoptan un modo de desacuerdo:

- No pueden evitar sentirse atraídos por las diferencias que perciben entre sus opiniones y la de los demás.
- Generalmente consideran su opinión como la correcta y la defenderán incluso si eso perjudica su relación.
- Tienden a disfrutar los debates.

- Toman la actitud del “vaso medio vacío”.

4. SENSORIAL / AUDITIVO

Podemos recopilar información de dos formas diferentes. Podemos utilizar nuestros sentidos o podemos usar nuestra intuición. Las personas que utilizan sus sentidos se centran en las influencias externas basándose en las experiencias tangibles.

Podemos determinar qué meta programa utiliza una persona haciendo preguntas como:

¿Usted se centra en la información específica que recibe, o está más preocupado por la intención detrás de la información?

¿Prefiere tener hechos y pruebas tangibles con respecto a una situación, o prefiere utilizar sus instintos y sus corazonadas?

¿Valora lo que es real o las posibilidades que puede traer el futuro?

Las personas que usan su intuición:

- Confían en gran medida en sus juicios internos y tienden a ignorar la observación externa.
- Tienden a pensar en sí mismos como ingeniosos e imaginativos.
- Pueden ignorar la información importante de su entorno que está en conflicto con sus instintos.
- Tienen gran tolerancia ante situaciones complejas y tienden a apreciar la teoría.

Las personas que usan sus sentidos:

- Prefieren confiar en hechos significativos y bien identificados.
- A veces pueden ignorar corazonadas que se encuentran en conflicto con su percepción.
- Tienden a pensar en sí mismos como realistas y con los pies en la tierra.
- Piensan en quienes confían en los instintos como personas irrealistas y poco prácticas.

5. OPTIMISTA / PESIMISTA

Cuando una persona evalúa intentar algo nuevo primero considerará los riesgos, peligros y amenazas, o bien se centrará en la oportunidad, la emoción y la aventura. Por ejemplo, si usted se gana un concurso para disfrutar del viaje inaugural de un nuevo crucero, ¿su mente se enfocará en los riesgos y peligros? ¿Se le vendrán a la mente imágenes del Titanic?, ¿O estará emocionado ante la perspectiva de una aventura y la oportunidad de descubrir algo nuevo?

Las personas que son pesimistas:

- Sus mentes están condicionadas a sintonizar con los peores escenarios.
- Pueden ser muy hábiles en actividades como control de calidad, resolución de problemas, corrección de pruebas, etc.
- Fácilmente se pueden sentir impotentes y sin esperanzas si operan en este estado de forma extrema.

Las personas que son optimistas:

- Sus mentes están condicionadas para identificar los escenarios de los mejores casos.

Pueden presentar efectivamente una visión y motivar a las personas hacia el logro de la misma.

- Tienden a tener un marco de “empoderamiento”.
- Pueden dejar de hacer frente a las dificultades con decisión cuando operan en este estado de forma extrema.

6. POR QUÉ / CÓMO

Una persona se puede enfocar en el “por qué” o en el “cómo” sucedió algo. Imagine que una noche llega a su casa y encuentra huellas de barro de un intruso en la alfombra. Lo primero que se pregunta es ¿Por qué alguien ingresó a su casa? O ¿Cómo pudo ingresar?

Su enfoque puede determinar los resultados que obtiene en la vida. Las personas que se centran en el “cómo” son las personas que logran el éxito más rápido, ya que de esta forma están buscando constantemente los factores de mejora. Las personas que se enfocan en el “por qué” tienden a deprimirse, ya que normalmente lo hacen con una voz interna triste, por ejemplo ¿Por qué esto siempre me pasa a mí?

Las personas que inicialmente se enfocan en el “por qué”:

- Son propensas a quedar atrapadas en un estado de estrés, ya que constantemente son consumidas por la pregunta “por qué”.
- Por lo general desarrollan una mentalidad filosófica.

Las personas que inicialmente se enfocan en el “cómo”:

- Quieren comprender cómo suceden las cosas y qué efecto tiene.
- Dedicar menos energía a comprender las motivaciones que intervienen.
- Se definen a sí mismos como pragmáticos.

7. ORIGEN / SOLUCIÓN

Especialmente ante dificultades o problemas, algunas personas se sienten obligadas a comprender el origen y las causas de una situación, mientras que otras se enfocan más bien en gestionar y hacer frente a las consecuencias.

Cuando usted se enfrenta a una situación difícil ¿Se siente inclinado a descubrir donde todo comenzó? ¿O se preocupa más por buscar las soluciones a la situación?

Considere por ejemplo que un día llega atrasado a su trabajo y se encuentra con que alguien ha ocupado su estacionamiento. ¿Hace un plan para estacionar en otro lugar y así lograr continuar con todas las cosas que tiene que hacer? ¿O en ese momento su misión se convierte en encontrar al culpable que tomó lo que le pertenece?

Las personas que se centran en el origen de las cosas:

- Necesitan saber dónde comenzó algo o cuál es su origen.
- Sienten que pueden controlar o dominar algo de menor manera si comprenden su origen.
- Se inclinan a adoptar una actitud filosófica de las cosas.

Las personas que se centran en la solución de las cosas:

- Se sienten obligados a tratar con las consecuencias y a buscar soluciones.
- Tienen un enfoque más práctico en el procesamiento de la información.

PATRÓN DEL CAMBIO DE META PROGRAMAS

Este patrón nos ayuda a mejorar el alcance y la flexibilidad del uso de nuestros metaprogramas dirigiendo nuestra atención a lo opuesto o a una forma expandida de nuestro meta modelo. Por ejemplo, si nuestro modelo es “alejarnos de”, entonces usaremos “acercarnos a”.

Paso 1: Identifique sus meta programas típicos. Determine cualquier forma en que ellos contribuyen a los resultados deficientes

Determine los metaprogramas que más utiliza, o aquellos frente a los que tiene menor flexibilidad. Analice las situaciones en las que tiende a conseguir los resultados más desfavorables. Esto le dirá mucho sobre los patrones que utiliza de forma indebida. Recuerde que sus meta programas sólo son tendencias y ninguno de ellos es fijo o permanente.

También debe notar que los meta programas representan “extremos”, pero la mayoría de las personas nunca se mueven hacia el otro extremo y siempre se mantienen en su tendencia específica. Los meta programas pueden y deben cambiar dependiendo del contexto. Por ejemplo, si usted tiende a “alejarse” de las serpientes, pero si esta opción lo lleva hacia un cocodrilo, es probable que su meta programa cambie en este contexto y prefiera “acercarse” a las serpientes.

Paso 2: Explore estrategias de meta programas alternativos

Dependiendo del contexto, algunos meta programas funcionan mejor que otros. En general, se trata de meta programas opuestos (o alternativos). Piense en los meta programas que puede utilizar para reemplazar a los meta programas analizados en el punto anterior.

Paso 3: Visualice el futuro con su nuevo meta programa y las nuevas estrategias que esto conlleva

Permítase imaginar varias situaciones en las que usted puede aplicar estas estrategias alternativas. En particular, imagine situaciones en las que anteriormente no haya conseguido buenos resultados. Imagine estas situaciones con diferentes estrategias de meta programas hasta que aplique una que le brinde formas más efectivas de realizar las cosas o de responder a situaciones.

Paso 4: Haga una revisión ecológica

Una vez que haya elegido diferentes meta programas, haga una evaluación ecológica. Afine su plan hasta que se encuentre satisfecho con la revisión ecológica.

Paso 5: Instale su nueva estrategia y reevalúe

Permítase instalar esta nueva estrategia, entendiendo y aceptando que la puede desinstalar o mejorar en cualquier momento. También marque en su calendario un punto en el que evaluará la efectividad de esta nueva estrategia.

Paso 6: Pruebe

En la fecha marcada en su calendario, analice los resultados producto de esta nueva estrategia. Afine los detalles que necesite. Establezca una nueva fecha de evaluación.

PATRÓN DEL ENAMORAMIENTO

“Algunos de los grandes desafíos en las relaciones surgen por el hecho que las personas establecen una relación para obtener algo: intentan encontrar a alguien que los haga sentir bien. En realidad, la única forma en que una relación sea duradera es que la considere como un lugar para dar, y no como un lugar para recibir.” Anthony Robbins

Este patrón muestra cuan fácil es mejorar sus sentimientos de afecto y amor hacia su ser querido y se pueden lograr solamente con el anclaje.

Paso 1: Aclare lo que quiere sentir hacia esa persona especial

Seleccione una persona especial para realizar este ejercicio, por ejemplo, su pareja. Escriba en un papel los sentimientos que le gustaría sentir hacia esa persona. Incluso aunque la dinámica actual de la relación haya causado cierto distanciamiento, recuperar estos sentimientos puede ayudar a mejorar la calidad de la relación.

Paso 2: Genere y enfóquese en un estado de amor

Utilice los sentimientos que identifico en el paso 1 y poténcielos trabajando con las submodalidades. Si el estado está bien desarrollado, le resultará más fácil perdonar las faltas de la otra persona.

Paso 3: Mejore el estado con experiencias futuras

Mejore el estado imaginando experiencias futuras que ambos disfruten con un fuerte vínculo. Agregue imágenes, sonidos y sentimientos a estas experiencias hasta obtener una sensación de amor en todo su cuerpo.

Paso 4: Ancla

Una vez que se encuentre en este estado, ánclelo.

Paso 5: Pruebe el ancla

Después de repetir el paso 3 y 4 unas cuantas veces (normalmente 10 o 12 es suficiente), pruebe el ancla. Haga esto rompiendo el estado y luego gatillando el ancla. Si el ancla funciona, entonces debería sentir una conexión amorosa con esta persona. Si no está satisfecho con los resultados, probablemente se deba a que no se asoció completamente en el paso 3, o que existe algún problema con el ancla que eligió.

Paso 6: Pruebe los resultados

Descubra formas de usar este proceso para mejorar su relación. Por ejemplo, gatille el ancla antes de empezar a conversar con su pareja. Note como estas exploraciones afectan su relación.

EL MÉTODO DE LA PRESUPOSICIÓN

El creador de este patrón es el doctor Milton Erickson, y fue modelado por Richard Bandler y John Grinder.

Este patrón le permitirá ser más persuasivo en su comunicación. Una presuposición es esencialmente una suposición que se afirma directa o implícitamente y lo hermoso es que la otra persona no puede percibirla de forma consciente. De hecho, las personas ni siquiera perciben de forma consciente sus propias presuposiciones.

Una presuposición muy común en sesiones de hipnosis es: “antes de seguir avanzando en su estado de hipnosis, me gustaría que note como su respiración se hace cada vez más profunda”. Esta frase tiene 2 presuposiciones:

- Que usted ya está en un estado de hipnosis-
- Que su respiración se hace cada vez más profunda.

Incluso si la persona niega conscientemente una de ellas, la otra presuposición sigue siendo aceptada. Milton Erickson fue un maestro para ocultar sus presuposiciones.

Paso 1: Seleccione sus presuposiciones

Piense en cinco presuposiciones que le gustaría sugerir a otra persona. Por ejemplo, “esto le permitirá sentirse aún más relajado, y se extiende hacia sus hombros”. (Esta frase presupone que la persona ya se encuentra relajada y aumenta la consciencia de las sensaciones para inducir aún más relajación).

Paso 2: Intégrelas en oraciones

Cree frases que incluyan la presuposición. Para cada presuposición desarrolle 2 frases.

Paso 3: Cree una aproximación conversacional con las frases

Paso 4: Practique con otras personas

También puede probarlo en usted mismo, pero si es posible hágalo con otra persona. Observe como el uso de presuposiciones se vuelve la base para otros comportamientos.

ANALIZADOR DE CRÍTICAS

Este patrón le permite experimentar la crítica sin tomarla como algo personal. Para esto se utiliza el concepto de que las palabras no son reales. La crítica puede establecer una reacción en cadena en su interior, que da lugar a la ira, la vergüenza o a una actitud defensiva, por lo que es necesario recordar que el sufrimiento es opcional. Este patrón le dará control sobre estas reacciones.

El miedo a la crítica es uno de los miedos más incapacitantes de todos. La importancia de aprender a aceptar bien las críticas se puede ver en nuestra necesidad primitiva de caer bien. El estatus social y las relaciones con otras personas son muy importantes para nosotros. Necesitamos estas conexiones por dos razones: sobrevivencia y placer. Necesitamos a otras personas en nuestras vidas, nadie es una isla. Pero con el don de las relaciones, también debemos saber manejar las críticas.

Aprender a aceptar bien las críticas y manejarlas con madurez es una de las mayores habilidades en la vida que aumentará su autoestima.

Paso 1: Seleccione una situación en la que respondió mal a una crítica

La primera vez que realice este ejercicio hágalo en su imaginación. En el futuro, se volverá más fácil y lo hará más rápidamente, incluso a nivel inconsciente. Imagine una situación en que fue criticado y fue doloroso, o no le gustó la forma cómo reaccionó o no lo gustaron los resultados de esa reacción.

Paso 2: Genere un estado de seguridad

Cree un estado de seguridad enviando a la otra persona lejos, a una distancia

en que usted se sienta cómodo. Podría ser a dos metros de distancia, o podría ser tan lejos como la luna. Agregue un campo de fuerza o un escudo transparente entre usted y la otra persona. Una vez que se sienta seguro, ancle esta sensación.

Paso 3: Responda a esta persona con validación

Imagínese diciendo algo como “(nombre de la persona), gracias por tomarse el tiempo de discutir este tema conmigo. Sus observaciones e ideas son muy importantes para mí, así que tomaré esto que me ha dicho muy en serio”.

Paso 4: Pida más información

Si usted pide más detalles, la otra persona sabrá que a usted le importa mejorar y que puede manejar las críticas. Además, mientras más usted sepa mejor podrá responder cuando necesite negociar.

Paso 5: Imagine la respuesta de una forma que no le moleste

Imagine que la otra persona le entrega más información. Practique percibir esta situación como si usted estuviera mirando una película. Haga la imagen lo suficientemente pequeña para que no sea abrumadora. Esto le dará algo de distancia u objetividad, pero lo mantiene en un estado de receptividad.

Paso 6: Refleje lo que ha recibido

Reflejar es muy importante en la comunicación. Practique repitiendo en sus propias palabras lo que la otra persona le ha dicho. Resuma las partes que usted considera más importantes.

Paso 7: Consiga un “marco de acuerdo”

Esto podría ser difícil hacerlo en su imaginación, pero prepárese para algunos “tira y afloja” en el mundo real. Probablemente la persona querrá agregar o repetir algunas cosas. Las personas que no se sienten validadas repiten los mismos puntos varias veces.

Cuando agreguen más información, resúmalas como en el paso anterior. Así usted responderá de la forma que la otra persona quiere en esta situación.

Generar lo que la otra persona quiere la puede calmar y llevarla a un estado más creativo, e incluso más cooperativo. Una vez que la persona se encuentra cómoda con su nivel de entendimiento, usted ha logrado un “marco de acuerdo”.

Paso 8: Genere su propia representación en la posición superior izquierda

Su entendimiento probablemente será diferente al de la otra persona. Como mínimo, tendrán prioridades diferentes. Cree una representación en su espacio mental ubicado en la posición superior izquierda. Esta representación muestra su entendimiento de la situación. Debe incluir imágenes, sonidos, palabras y sentimientos.

Tiene que mostrar no solo detalles, sino también prioridades, necesidades, creencias y valores. Visualice al menos un resultado ideal. Enfatice el sistema representacional que lo ayude a obtener una mayor claridad. Por ejemplo, si es el auto dialogo, las imágenes no son tan importantes.

Paso 9: Compare las representaciones de usted y su crítico

¿Cómo contrasta la película que hizo anteriormente sobre su crítico con la representación que hizo de su propio entendimiento y prioridades?

Paso 10: Responda desde su entendimiento, y hágalo con clase

Responda a su crítico con algunos puntos de acuerdo, comenzando con frases como “estoy de acuerdo con usted en la importancia de...”

Enfatice los temas con los que usted está de acuerdo. Luego diga las cosas con las que usted no esté de acuerdo, pero lo que tiene que suceder para que usted esté dispuesto a cooperar.

Paso 11: Busque un acuerdo

Lleve el enfoque de la conversación a las decisiones. Puede existir una necesidad de negociar compromisos o talvez el nivel de desacuerdo requiere escalar el asunto a una autoridad superior.

Paso 12: Llévelo al nivel de la relación

Pregunte a la otra parte ¿qué ayudaría a mejorar esta relación? Ya sea que se trate de una relación de trabajo, una relación romántica o de cualquier otro tipo. Ofrezca sus propias necesidades también. Comente esto de forma de generar esperanza y optimismo en el futuro. Cierre la conversación agradeciendo que se la otra persona se haya tomado el tiempo de hacerle esta crítica.

Paso 13: Pruebe

A medida que se van desarrollando situaciones evalúe si esta técnica ha ayudado a mejorar sus relaciones y su capacidad para responder a las críticas y a las necesidades de las otras personas. Es importante que vea si la otra persona es capaz de hacer lo mismo por usted. Si siente que la otra persona está siendo manipuladora, entonces tendrá que cambiar su estrategia de forma de obtener más poder y proteger sus intereses.

PATRÓN BÁSICO DE MOTIVACIÓN

La siguiente estrategia demuestra cómo varios elementos de la imaginación, expectativa, criterios, sub modalidades y asociaciones se pueden combinar en una estrategia simple que ayude a las personas a auto inspirarse y motivarse para realizar acciones.

Paso 1: Imagínese disfrutando un logro clave

Imagínese que ha logrado uno de los mayores sueños de su vida. Imagínese disfrutándolo. Experimente las imágenes, sonidos y sentimientos de este disfrute.

Paso 2: Mejore y ancle el estado como un estado de motivación

Amplifique los aspectos motivantes de esta experiencia. Pare ello ajuste las submodalidades, como el brillo y tamaño de las imágenes. Este es un estado placentero de motivación. Ánclelo.

Paso 3: Visualice el futuro con este estado

Imagínese en el futuro logrando su sueño y gatille su ancla para aumentar la motivación.

Paso 4: Pruebe

En los próximos días y semanas, note si encuentra más fácil realizar las acciones necesarias para lograr sus sueños u objetivos.

COMANDOS EMBEBIDOS

Los comandos embebidos son mensajes que están insertos en un mensaje más grande. Típicamente son destacados con el “marcado analógico”. Una forma de insertar un comando embebido es en una frase o una pregunta. Por ejemplo:

- “Conozco a una persona que realmente comprendió **que tú puedes ser feliz** de verdad si **te concentras en ello.**”
- “Le dije a la última persona que se sentó en esa silla que **respire profundamente y duerma**”.

Con el marcado analógico puede destacar un comando embebido que aparece en una oración que parece decir lo contrario. Por ejemplo, “En realidad no es necesario que **cierre los ojos y respire profundamente**”.

Paso 1: Seleccione una situación para usar comandos embebidos

Seleccione una situación típica en que se quiera comunicar de forma más efectiva.

Paso 2: Elija lo que comunicará con esta técnica

Escriba un número de cosas que le gustaría comunicar, pero que podría elevar las defensas en la otra persona. Asegúrese de ser ético. No intente manipular a las personas.

Paso 3: Prepare el mensaje

Prepare oraciones que suenen normal para la otra persona y que contengan el mensaje embebido. Recuerde que los mensajes embebidos son frases muy cortas, o fragmentos de frases que contienen el significado que usted quiere.

Paso 4: Practique la aproximación

Antes de usar esta aproximación, practique los mensajes que preparó en el punto anterior. Inténtelo con diferentes comandos embebidos. Agregue marcado analógico, tal como incluir cambios en la inflexión de su voz, el ritmo, lenguaje corporal y volumen.

Paso 5: Aplique la aproximación

Una vez que sienta que lo puede hacer de forma natural, use esta técnica en alguna situación real.

Paso 6: Revise los resultados

Note como responde la otra persona. ¿Hubo momentos incómodos? ¿La persona respondió de la forma que sugería su mensaje?

Paso 7: Continúe afinando y practicando este método

Continúe perfeccionando y practicando esta técnica hasta que la pueda realizar sin prepararla por adelantado. Muchas personas descubren que incluso la pueden realizar si siquiera darse cuenta.

SUEÑO ACTIVO

Este patrón sirve para obtener nuevas ideas, soluciones e información a través del sueño activo. El poder de este patrón radica en que mejora nuestra creatividad.

Paso 1: Seleccione una intención

Seleccione una intención. Puede ser una idea, una respuesta, una decisión o una solución a un problema. Elija una intención muy general, por ejemplo, si quiere resolver un problema, no especifique las condiciones para la solución.

Paso 2: Acceda a un estado de consciencia mientras toma una caminata

Tome una caminata de 10 minutos y enfóquese en su visión periférica. Enfóquese en los sonidos externos para reducir su dialogo interno. Relájese y deje ir a sus preocupaciones.

Paso 3: Note lo que percibe desde el ambiente

A medida que camina, note en qué se enfoca espontáneamente, en cualquier sistema representacional.

Paso 4: Tome segunda posición con cada elemento en que se enfoca, uno a la vez

Para cada cosa que llame su atención, tome una segunda posición en ella. Por ejemplo, pregúntese ¿Cómo sería ser esa cosa?, ya sea que se trate de un árbol, el viento o una roca, note los atributos principales. Explore sensaciones como el paso del tiempo, su perspectiva, su altura, el efecto de esos elementos en usted, etc.

Paso 5: Explore los resultados desde una meta posición

Adopte una meta posición en que pueda observar toda la información que exploró desde la segunda posición con los objetos del punto anterior. Ahora considere su intención original para este patrón. Experimente su nueva información, comprensión y experiencias en conexión con esta intención. Confié en su subconsciente y dele tiempo para procesar esta experiencia y generar nuevos conocimientos.

Paso 6: Prueba

En unos días, pregúntese si algo cambió sobre el tema de su intención al inicio de este patrón. Si resultó exitoso, intente utilizar este patrón en otros temas que necesite resolver.

DEFINICIÓN DE PROBLEMAS

Este patrón le ayuda a encontrar un camino para resolver un problema en el que se encuentre atrapado. Reconoce nuestra tendencia a definir un problema de una forma en que nos parece imposible resolverlo. Cuando use cualquier técnica de resolución de problemas, asegúrese de experimentar un estado mental rico en recursos. Las mejores técnicas de resolución de problemas no harán mucho si usted no se encuentra en ese estado de recursos, o si está operando desde el estrés. La distancia física, cuando corresponde, también puede ayudar a calmar la mente y ponerlo en un estado creativo.

Paso 1: Use distinciones del meta modelo para analizar el problema

Piense en cómo usted ha definido el problema:

- ¿Qué tan sucintamente ha definido el problema?

Busque violaciones al meta modelo. Estas incluyen la imprecisión, la generalización excesiva, las distorsiones de significado, la causalidad, etc. Busque si ha definido el problema como si estuviera fuera de su control, o como una cosa en vez de un proceso. ¿Qué sucede si toma el problema y lo define como un verbo? Por ejemplo, en vez de decir “no tengo dinero” defina el problema como “¿Cómo puedo ganar más dinero?”.

Paso 2: Determine las presuposiciones ocultas en la definición del problema

Busque presuposiciones disfuncionales que haya incorporado inconscientemente en la definición del problema:

- ¿Sus presuposiciones hacen el problema imposible de resolver?

- ¿Sus presuposiciones establecen una condición que hace que resolver el problema requiere que una persona no cooperativa coopere con usted?

Note como estas presuposiciones son arbitrarias e innecesarias. Desafíelas.

Paso 3: Use un marco de pensamiento “Como-Si” para realizar una tormenta de ideas y encontrar formulaciones alternativas al problema

Genere escenarios “y si” para encontrar nuevas formulaciones al problema. Ya que esto es una tormenta de ideas, privilegie la cantidad en vez de la calidad. Por ejemplo:

- ¿De qué forma pensaría en este problema si tuviera una autoestima increíblemente alta?
- ¿Qué pasaría si yo fuera una persona muy agresiva?
- ¿Qué pasaría si yo fuera muy sabio?

Mire el problema desde estos escenarios y note como le parece diferente.

Paso 5: Pruebe

En los próximos días vea qué nuevos recursos y soluciones vienen a su mente en relación a este problema. Observe sus nuevos comportamientos y sentimientos.

- ¿Este ejercicio le permitió ser más flexible en su pensamiento y comportamiento?

HACER LA PAZ CON SUS PADRES

Libere una gran cantidad de energía y creatividad al resolver antiguos conflictos con sus padres. Esto se realiza en su mente y no necesariamente requiere contacto directo con sus padres. Estos conflictos pueden existir a nivel subconsciente, pero esto no significa que sean menos perjudiciales.

Muchos de nosotros hemos absorbido algunas actitudes de nuestros padres cuando éramos pequeños. Esto no solo nos limita directamente, sino que también hace que sea difícil expresar plenamente los recursos que nuestros padres dañaron. Muchas personas siguen luchando con sus padres, ya sea en la vida real directamente o internamente con sus representaciones.

Algunas personas notarán que les hablan a sus hijos con el mismo contenido y el mismo tono de voz que lo hicieron sus padres con ellos. A pesar que se prometieron muchas veces a sí mismos que nunca serían como su padre o madre, quedan atrapados una y otra vez en los mismos patrones de pensamiento que sus padres utilizaron con ellos.

La primera estrategia que debe notar es que normalmente usamos nuestra fuerza de voluntad para confrontar sus respuestas comportamientos automáticos. Puede tener éxito de vez en cuando, pero eventualmente nuestra “programación” (lo que algunas personas erróneamente llaman “genes”) ganará.

Lo primero que debe aceptar es que sus padres hicieron lo mejor que pudieron con sus recursos limitados (educación, competencias, conocimientos sobre paternidad, finanzas, etc.). La manera más elegante de superar esta situación es estar de acuerdo en perdonar a sus padres por los errores que no podían controlar.

Paso 1: Seleccione un conflicto con sus padres

Elija un conflicto con uno o ambos padres. El conflicto no necesariamente tiene que ser de hoy, y tampoco se requiere que sus padres estén vivos. Escoja un conflicto que usted siente que lo limita de alguna manera. En este proceso vamos a trabajar con su representación interna de un padre o una madre, o bien puede utilizar la imagen de una autoridad con influencia durante su infancia.

Paso 2: Sintonicé sus representaciones internas maternas

Concéntrese en las áreas de su cuerpo y espacio mental donde se encuentran los sentimientos y otras representaciones relacionadas con los aspectos de negativos (o conflictivos) de su figura materna.

Paso 3: Concéntrese en estas representaciones internas

Imagine que estos sentimientos y otras representaciones derivan de su cuerpo y su mente hacia la palma de su mano izquierda. Continúe imaginando hasta que todas las representaciones se encuentren en su palma.

Paso 4: Deles forma

Invite a estas representaciones a funcionar como energía que se puede unir y formar un sólido visible.

Paso 5: Rompa el estado

Distráigase con una actividad, como la de pensar en una ruta de viaje, o incluso simplemente amarrarse los zapatos.

Paso 6: Realice los pasos del 2 al 5 con la representación de su padre

Sintonice con sus representaciones paternas negativas, concéntrelas en la palma de su mano derecha y consolídelas en una forma sólida.

Paso 7: Obtenga sus intenciones positivas maternas y maternas

Pregúntele a la imagen de su madre las intenciones positivas que tenía bajo

sus acciones negativas que lo llevaron a tener esas representaciones. Continúe solicitando estas meta intenciones hasta que sienta que tiene una comprensión completa de esto. Las intenciones pueden no ser racionales, pero tendrá muchas pistas de su infancia para descubrir las intenciones positivas. Usted se podría preguntar ¿Qué cosa buena querían hacer por mí con esos comportamientos y actitudes?

Repita esto con las representaciones de su padre.

Paso 8: Agradezca a las partes

Agradezca directamente a las partes por participar en este patrón y expresar sus intenciones positivas por usted

Paso 9: Haga que las partes se aprecien mutuamente

Haga que las partes se pongan frente a frente y expresen su aprecio por cada uno de los que participaron en este patrón expresando sus intenciones positivas.

Paso 10: Combine las partes

Pídales a las partes que se combinen en una única y poderosa fuerza, más positiva, uniéndose en una única entidad. Pregúnteles si están dispuestas a seguir adelante con esto. Si no es así, resuelva los temas ecológicos. A continuación, junte lentamente sus manos y permita que las imágenes se fundan en una única entidad. Mantenga sus manos juntas durante un tiempo hasta que usted haya integrado este cambio. A continuación, abra las manos para revelar esta nueva entidad.

Paso 11: Almacene la parte nueva

Descubra en qué lugar en su cuerpo o en su espacio mental le gustaría poner esta parte nueva para que se pueda convertir en un aspecto integral de sus recursos. Toque el área donde almacenará estos recursos. Mantenga este contacto para establecer un ancla mientras lleva a imagen a esa zona.

Paso 12: Visualización del futuro

Siga tocando al ancla e imagine el futuro con estos recursos.

Paso 13: Prueba

En los próximos días y semanas note cualquier cambio en la relación con sus padres (si están vivos). También note la forma en que ahora se siente empoderado con estos recursos.

EL PATRÓN DE LA ALERGIA

Este patrón tiene la reputación de reducir o eliminar los síntomas de las alergias. Por favor recuerde que la PNL no proclama ser la cura de las alergias.

Paso 1: Imagínese que está siendo expuesto a un alérgeno

Imagine que está siendo expuesto a un alérgeno. Intente generar alguno de los síntomas. Encuentre que cambios en submodalidades producen cambios en la intensidad de los síntomas.

Paso 2: Ancle un estado libre de síntomas

Logre un estado que esté disociado del estado alérgico y áncelo. Una buena forma de hacerlo es la siguiente:

- a. Relájese un poco inclinando la cabeza y los ojos hacia arriba. Imagine que ahora hay un vidrio entre usted y el elemento que le causa alergia. Imagine que puede flotar de manera que puede observarse a sí mismo desde arriba.
- b. Cuando se encuentre libre de la respuesta alérgica y verdaderamente relajado, cree un ancla.

Paso 3: Mejore el ancla

Imagínese pleno en un estado libre de síntomas e imagine la forma ideal que le gustaría responder a los elementos que le causan alergia. Imagine esto con detalles. Imagínelo en una perspectiva asociada. Utilice las submodalidades que anteriormente descubrió que fueron clave para su reacción.

Paso 4: Ancle muchas experiencias de referencia que sirvan de contra ejemplo

- a. Asocie un recuerdo. Acceda a un recuerdo real en el que ha estado tan cerca de algo, y que sea similar a lo que usted le causa alergia, pero no le produce esta reacción de alergia. Por ejemplo, si usted es alérgico a los gatos, puede imaginar un juguete de peluche limpio que no le provoca ninguna respuesta.
- b. Para ayudarlo a interrumpir su marco de relación con las alergias, haga algo que le muestre que su sistema inmune puede tolerar sustancias que parecen intolerables. Esto le muestra a su sistema inmune que puede mantener a su cuerpo a salvo sin respuestas alérgicas. Por ejemplo, si tiene alergia a los perfumes, el olor de la gasolina podría ser un ejemplo (No se recomienda que huela gasolina, solo imagínelo).
- c. Asegúrese de observar su fisiología antes de establecer el ancla.
- d. ¿Existen problemas con la ecología o una ganancia secundaria relacionada con la respuesta alérgica?

Paso 5: Gatille el ancla disociada

Gatille el ancla disociada y asegúrese de mantenerlo suficiente tiempo para sentir los cambios en la fisiología que indican que se ha alejado totalmente de la respuesta alérgica.

Paso 6: Prueba

Si no existe riesgo médico, expóngase a una pequeña cantidad del alérgeno. Incremente la cantidad poco a poco. Repita este proceso hasta que la exposición típica ya no produzca síntomas de alergia. Antes de cada incremento, gatille el ancla disociada y Las anclas de los contra ejemplos.

FINAL

Espero que este libro le haya brindado información valiosa y le permita producir un cambio positivo en su vida y en el de las personas que lo rodean. Si considera que mi trabajo le ha sido útil de alguna forma, agradeceré que me brinde unos segundos de su tiempo para dejar su comentario en Amazon.