

Estructuras

Llamamos estructuras a aquellos mecanismos que le recuerdan al cliente su visión, sus metas, su propósito o las acciones que debe llevar a cabo inmediatamente. A continuación comentamos algunas de las estructuras que puedes utilizar. Recuerda que las más eficaces suelen ser las que eligen y diseñan los propios clientes.

Alarmas/relojes/despertadores

Pueden servir para recordar que es el momento de hacer algo. Por ejemplo: tomar un descanso, ir a una reunión, hacer un reconocimiento a alguien, irse a la cama...

Ropa/accesorios/joyas

Pañuelos, corbatas, trajes, camisas, calcetines, anillos, pañuelos, pulseras, pendientes, relojes. Todo ello puede ayudar al cliente a mostrar un sinfín de cosas: sensualidad, juguetonería, poder, compasión, elegancia, calidez... hay infinidad de posibilidades.

Llevar durante dos semanas los calcetines desparejados para que la clienta/el cliente recuerde que es ella/él y sólo ella/él quien toma las decisiones.

Cambiar de dedo o muñeca una joya habitual, como un anillo o un reloj, para recordar alguna tarea.

Ordenadores

La mayoría de los ordenadores permiten elegir el salvapantallas. El cliente puede elegir una frase o una imagen bonita para recordar una visión o un objetivo atractivos.

También se pueden usar la alarma del ordenador para recordar que hay que parar de trabajar.

Postales

El cliente se pueden mandar a sí mismo una postal que les recuerde un logro cumplido, un sueño, una fecha límite o una meta.

Piedras/guijarros

Dos cuencos con piedras... mover una piedra de uno a otro puede significar un montón de cosas. Por ejemplo: estar preocupado frente a no estarlo.

Llevar una piedra, una moneda, etc., en el bolsillo para concentrarse en algo durante todo el día. Escribir los valores en piedras o dibujar una cada día puede ayudar a honrarlos más plenamente.

Notas/post-it

Afirmaciones o frases poderosas en la nevera o en el espejo del baño pueden servir para recordar algo durante toda la semana.

Collages

Son muy eficaces para capturar la esencia de la visión del cliente y profundizar en la misma.

Música

Escuchar tu música favorita por las mañanas para ponerte a tono para el resto del día. Cambiar las palabras de una canción por las de la meta o el plan que establece el cliente y cantarla en la ducha o en el coche.

Buzón de voz/ contestador

Dejarse un mensaje en el contestador como recordatorio de algo o para felicitarse por determinado avance.

Diarios

Llevar un diario en el que expresar la gratitud.

Escribir cada noche los éxitos del día.

Miscelánea

Dejar las llaves del coche en la nevera para acordarse de llevar el almuerzo al trabajo.

Poner recordatorios en la mesa de trabajo para acordarse de algún proyecto. Por ejemplo, el folleto de ese viaje que estás planeando hacer.

Crear un archivo de viejas creencias.

Las flores frescas pueden ser una estructura para introducir belleza en el hogar.

Desarrolla este tipo de estrategia con una estructura que haga que su aplicación esté asegurada.