

PNL
Dinámicas o Patrones de PNL
Manual 3



ONCO PRACTITIONER EN PNL

Teoría y Guía práctica de las Dinámicas

Certificación propia

Brulemoción

www.brulemocion.com



Expertas en Acompañamiento y Coaching Oncológico



Dinámicas o Patrones de PNL con su para qué

1. ANCLAJE positivo (simple) (recursos)
2. VAK (conectar con nuestra información)
3. GESTIÓN EMOCIONES (6 pasos a la libertad-emocional)
4. ALINEACIÓN NIVELES NEUROLÓGICOS (necesidades)
5. CAMBIO de CREENCIAS limitantes (en 4 pasos)
6. SUBMODALIDADES (Map across - recuerdo)
7. SUBMODALIDADES (Creencias limitantes)
8. POSICIONES PERCEPTIVAS (con 4º posición-relación-conflicto o futuro)
9. CIRCULO DE EXCELENCIA (Edición personal habilidades/recursos)
10. INTEGRACIÓN PARTES (Fusión/Squash visual- bloqueo)
11. GESTIÓN DE ESTADO FÍSICO/EMOCIONAL (dolor)
12. LOS 3 MENTORES (recursos)
13. SWISH (hábitos/comportamientos)
14. INDUCCIÓN HIPNÓTICA (visualización)
15. RE-ENCUADRE en 6 pasos
(hábitos+comportamientos+conducta+opciones) requiere señal del inconsciente)
16. CAMBIO DE HISTORIA PERSONAL (línea de la vida + anclaje recursos)
17. NASA (nuevo código) (J. Grinder. Trabajar la excelencia con el inconsciente)
18. EQUIVALENCIAS COMPEJAS (valores)



1.- ANCLAJE positivo (simple) (recursos)

El anclaje se refiere al proceso de captura de un estado emocional específico mediante un desencadenador concreto. El estímulo puede ser un toque o caricia, un movimiento, una calidad tonal. Debe ser único, distinto e inducido en el punto culminante de un estado para tener éxito.

Se utilizan para captar estados de recursos tanto de la historia personal como de su estado actual, con la intención de vincularlos a los contextos presentes y futuros, donde los recursos anclados serían necesario. También se pueden anclar estados naturales que surgen en un cliente para así permitir al cliente que acceda a estos estados más tarde.

Es muy útil para el control del estado y para cambiar respuestas condicionadas del cliente a estímulos cotidianos que surjan en su vida.

Se pueden establecer anclajes: visuales, auditivos y kinestésicos. Y también se pueden apilar o colapsar anclas.

Para crear un anclaje usamos 4 fases:

- Haz que la persona acceda completamente a un estado (emocional)
- Proporciona un estímulo específico al alcanzar el estado emocional en su punto culminante (intensos y altamente asociados).
- Ruptura de estado
- Estimula el anclaje para comprobar la conexión entre el estímulo y el estado.

Los pasos de un anclaje serían:

1. Genera el contexto sin recursos y pide al cliente que se asocie (VAK).



2. Identificar el recurso necesario y una situación anterior en “estado de excelencia” pidiendo al cliente que se asocie al contexto. (Indagar ¿Cómo es? en color y palabra).
3. Determinar el tipo de anclaje. Localización e intensidad.
4. Pedir al cliente que conecte nuevamente con el “estado de excelencia” e inducir mediante VAK hasta el estado óptimo para lanzar el anclaje.
5. Ir subiendo la intensidad hasta llegar al nivel 10 y disparar el anclaje kinestésico (20”), asociado a un color y palabra.
6. Ruptura de estado.
7. Chequear el anclaje 2 ó 3 veces.
8. PUENTE al FUTURO. Cliente se lanza el ancla



2.- VAK (conectar con nuestra información o proyectar deseada)

Es el conjunto de transformaciones (F1-epistemología) que se producen entre los receptores sensoriales y la corteza cerebral, la creación de representaciones VAKOG. (Visual, auditivo, kinestésico, olfativo, gustativo) de las experiencias vividas.

La visualización, también es una representación mental de cualquier meta que se desea lograr. Por medio de la visualización “se construye” una realidad subjetiva, que no se ha vivido antes. Al crear una realidad subjetiva, el cerebro programa la pauta de conducta adecuada, y esta pauta lleva a los resultados.

El objetivo podría ser:

- Obtener detalles de la experiencia para trabajar con ella.
- Desbloquear al cliente y que experimente el objetivo deseado.
- Recrear o simular una experiencia o meta deseada en la mente del cliente.
- Permitir que el cliente proyecte lo que quiere ser, hacer, sentir y tener.

La visualización requiere una buena relajación. Por tanto, es necesario (siempre que sea posible) un lugar tranquilo, una luz tenue, un asiento cómodo y un ambiente acústico relajante. Es importante mantener una actitud abierta y receptiva (no juzgar).

La visualización sigue el siguiente procedimiento:

- 1.Pedir permiso. “Ahora me gustaría hacer un pequeño ejercicio de visualización...”- “¿Qué tal se te da visualizar?”
- 2.Postura. “Ponte cómodo/a. Puedes cerrar los ojos. Pies anclados al suelo. Espalda apoyada contra el respaldo. Manos sobre las rodillas, si así te sientes relajada”. (YES-SET)
- 3.Respiración. “Empieza a poner toda tu atención en tu respiración. Inspira y expira lenta y profundamente. Inspira.... Expira, eso es”. (YES-SET)



14. Relajación corporal. “Tu cuerpo se empieza a destensar...- primero tus hombros-... después tus brazos...- Tus manos...-... tus piernas se aligeran -... la relajación desciende desde tus rodillas hasta tus pies”.

- (opcional: Preguntamos de 0 a 10 cómo va el nivel de relajación, por encima del 7 seguimos). (TRANCE)

5. Visualización (vivencia, experiencia, situación-pasada o futura).

“Vas dándote permiso para imaginar que ha pasado un año y has alcanzado tu meta -...sin remordimientos, vulnerabilidad, humanamente - Te encuentras frente a un espejo - ... te miras en él - ... viendo lo que ves, escuchando lo que escuchas y sintiendo lo que sientes, como si estuvieras ahí - Imagina cada detalle, cada color, cada forma... - Te escuchas, te sientes - ... y sobre todo esas sensaciones interiores de que has alcanzado tu meta - Imagina situaciones en que aplicas todo lo aprendido, nuevas experiencias, nuevas sensaciones...- Vas viendo cómo transcurre el día - ...una vez transcurrido, vuelves a mirarte en ese mismo espejo, viendo lo que ves, escuchando lo que escuchas y sintiendo lo que sientes con tu objetivo cumplido”.

VAK : viendo lo que ves (visual), escuchando lo que escuchas (auditivo), sintiendo lo que sientes como si estuvieras allí (kinestésico). Describir y vivir en VAK (asociado o disociado), dependiendo del objetivo.

6. Vuelta a la consciencia. “Y, ahora, que ya has estado en el futuro, es momento de volver al presente... - ...sientes tu cuerpo, tus pies, tus rodillas, tus piernas, tus manos, tus brazos, tus hombros... - Abre los ojos suavemente y respira - a tu ritmo, vuelves aquí y ahora”.

3.- GESTIÓN EMOCIONES (6 pasos a la libertad-emocional)

Las emociones las generamos nosotros tras recibir algún estímulo externo. Las emociones no nos ocurren, las generamos, es una reacción interna nuestra.

La gestión emocional y sus pasos nos permiten dejar de ser robots y esclavos de nuestras emociones, ya que podemos identificarlas y actuar según nuestra decisión.

Cuando nos puede la presión, tenemos prisa, no somos conscientes, etc. saltan nuestros automatismos, lo que hemos aprendido durante años.

El éxito de esta dinámica radica en que podemos trabajar para reconocer cada una de nuestras emociones o estados emocionales y, a través de un anclaje (respiración + palabra) traer a nosotros la emoción que elegimos vivir en ese momento (Alegría, Tristeza, Miedo, Ira, Asco o estados: feliz, enfadado, triste, calmado, interesado, rechazo, toma decisiones) ... dejando a un lado la reacción automatizada aprendida en el pasado (causa-efecto).

Esta dinámica es una estrategia cognitiva que deberíamos practicar durante 90 días /10 minutos. Y los pasos a seguir son los siguientes:

1.Reconoce el disparador (ej. patrón de enfado) en tu cuerpo observa qué ocurre:

- (corporal) presión en el pecho o boca del estómago, hombros tensionados...
- (pensamiento) ganas de insultar,
- (recuerdo) imagen del pasado,
- (reacción aprendida) reacción agresiva.

Es una sensación corporal que viene de alguna de las emociones básicas, pensamientos...

7 EMOCIONES:

Alegría, Sorpresa, Desprecio, Asco, Miedo, Tristeza, Ira.



¡IMPORTANTE!

tener en cuenta que el disparador es la 1º sensación corporal que notas. Esta va a derivar en algo más, pero el disparador son los segundos en los que aparece LA PRIMERA SENSACIÓN, es como un "click" que produce y desencadena el resto.

2. Respirar profundamente en el "click" (sensación corporal) para parar la respuesta automática. (podemos respirar tantas veces como sean necesarias, siempre y cuando estemos parando el proceso del disparador) - ganamos unos segundos para el siguiente paso -

3. Me Pregunto y me doy respuesta: ¿qué estado quiero? (qué emoción/estado necesito y elijo)

3. Con la respuesta: Trae esa emoción al presente. Establece y Reconoce el estado a través de un VAK (Viendo lo que veías, Escuchando lo que escuchabas, Sintiendo lo que sentías como si estuvieras allí). Me traigo un recuerdo en el que haya vivido esa emoción.

4. NÓMBRALO (da nombre a esa Emoción). Nómbrala con mucha emoción, de tal manera que al hacerlo sea tuya de verdad. Habita esa emoción al nombrarla. - mientras respiras expande la sensación corporal -

5. Vuelve al presente.

6. Hacemos un puente al futuro

Ejercicio:

Durante 10 minutos al día durante 60 días trabaja cada una de las 7 emociones (alegría, sorpresa, desprecio, asco, miedo, tristeza, ira) y, muévete entre varios estados (feliz, enfadado, pena, calmado, interesado, toma decisiones).



4.- ALINEACIÓN NIVELES NEUROLÓGICOS (necesidades)

Este modelo identifica diferentes y complementarios sistemas neurológicos de cambio o aprendizaje en el individuo y los ordena por niveles. Asimismo, reconoce la influencia de cada uno en los demás y en especial una mayor incidencia de los niveles inferiores sobre los superiores que actúan, por así decirlo, en efecto cascada (si se representa en forma de iceberg).

Este patrón nos ayuda a:

- Identificar nivel(es) lógico(s) en conflicto con el objetivo.
- Empoderar al cliente.
- Trabajar necesidades.

Se colocan 6 folios (con un nivel lógico escrito en cada uno) en fila en el suelo siguiendo el orden del iceberg o pirámide.

1. Identificar el problema o situación (estado actual).

- a. El cliente se ubica de espaldas a la fila de folios, delante del que corresponde al ENTORNO
- b. Definir el problema o la situación que quiere solucionar el cliente.
- c. Revisar la situación actual (toma de conciencia)
- d. En el estado actual no se hacen preguntas de coaching del tipo
 - i. ¿Qué necesitas?, sino ¿Qué está sucediendo?

2. (Camino de ida) ENTORNO

a. El cliente da un paso atrás y se sitúa sobre el folio del ENTORNO

b. Preguntas:

- i. ¿Cómo es el entorno en el que quieres conseguir tu objetivo? ¿Dónde quieres solucionar este problema? ¿En qué ámbitos de tu vida?
- ii. ¿Cuándo quieres tener solucionado este problema?
- iii. ¿Cuándo lo quieres conseguir?
- iv. ¿Con quién lo harás? ¿Tú solo o con alguien más?



- c .Respiración profunda del cliente y visualización de todos los elementos descritos del ENTORNO. (Pídele que tome su espacio para observar su cuándo, con quién, su cómo)
- d. Calibrar.

3.COMPORTAMIENTOS/Conducta

a. El cliente da un paso atrás y se posiciona sobre el folio de COMPORTAMIENTOS.

b. Preguntas:

- i. ¿Qué estás haciendo realmente para solucionar tu problema?
- ii. ¿Qué has intentado hasta ahora para conseguirlo?
- iii. ¿Qué necesitas hacer en este entorno para solucionar tus problemas? ¿Qué acciones puedes llevar a cabo? ¿Qué puedes hacer concretamente?

c .Respiración profunda del cliente y visualización de todas las acciones que necesita llevar a cabo. (Pídele que tome su tiempo para observar las acciones y conductas que va a realizar para conseguirlo).

d .Calibrar

4.CAPACIDADES y HABILIDADES

a. El cliente da un paso atrás y se posiciona sobre el folio de las CAPACIDADES.

b. Preguntas:

- i. ¿Con qué capacidades cuentas para realizar esas acciones?
- ii. ¿Cuáles estás usando? ¿Estás usando todas las que quieres o solo parte de ellas?
- iii. ¿Hay alguna otra capacidad que podrías utilizar para solucionar tu problema? ¿Necesitarías alguna otra? ¿Qué otras capacidades te podrían hacer falta para poner en marcha esas acciones?

c. Respiración profunda del cliente y visualiza cómo vas a poner en marcha todas las capacidades enumeradas para conseguirlo, tanto las que tiene como las que le gustaría tener.

d. Calibrar.



5. CREENCIAS Y VALORES

- a. El cliente da un paso atrás y se posiciona sobre el folio de CREENCIAS Y VALORES.
- b. Preguntas:
 - i. ¿Por qué quieres solucionar este problema? ¿Qué piensa?
 - ii. ¿Qué tiene esto para que sea tan valioso para ti? ¿Para qué quieres hacer esto? ¿Qué te motiva a conseguirlo?
 - iii. ¿Por qué es importante? ¿Cuáles nuevos planteamientos son relevantes?
- c. Respiración profunda del cliente y visualización de todas las creencias y valores enunciadas (propias o de los demás) tomando conciencia de cuáles son los principios que rigen su vida
- d. Calibrar.

2. IDENTIDAD

- a. Cuando esté listo/a. El cliente da un paso atrás y se posiciona sobre el folio de IDENTIDAD.
- b. Preguntas:
 - i. ¿Cómo te afecta todo esto? ¿Cómo afecta a tu visión?
 - ii. ¿Cómo es tu rol? ¿Cuál es tu misión?
 - iii. ¿Cómo te ves? ¿Cómo te ven los demás? ¿Qué cosas te dices con respecto a tu persona? ¿Qué tipo de persona eres?
 - iv. ¿Cómo te sientes? ¿Qué quieres lograr con tu vida? ¿En quién te quieres convertir?
- c. Respiración profunda del cliente y visualiza y conecta con estas sensaciones. (le pides que tome su tiempo para tomar conciencia de si mismo).
- d. Calibrar.

7. ESPIRITUALIDAD/TRANSPERSONAL

- a. El cliente da un paso atrás y se posiciona sobre el folio de ESPIRITUALIDAD/ TRANSPERSONAL.
 - b. Preguntas:
 - i. ¿Cómo estás conectado/a con todos los que le rodean-transpersonal? ¿A quién más afecta este problema?
 - ii. ¿Quién más puede beneficiarse de la consecución de tu objetivo? ¿Quién puede disfrutar de que lo logres?
-



5. CREENCIAS Y VALORES

a. El cliente da un paso atrás y se posiciona sobre el folio de CREENCIAS Y VALORES.

b. Preguntas:

- i. ¿Por qué quieres solucionar este problema? ¿Qué piensa?
- ii. ¿Qué tiene esto para que sea tan valioso para ti? ¿Para qué quieres hacer esto? ¿Qué te motiva a conseguirlo?
- iii. ¿Por qué es importante? ¿Cuáles nuevos planteamientos son relevantes?

c. Respiración profunda del cliente y visualización de todas las creencias y valores enunciadas (propias o de los demás) tomando conciencia de cuáles son los principios que rigen su vida

d. Calibrar.

2. IDENTIDAD

a. Cuando esté listo/a. El cliente da un paso atrás y se posiciona sobre el folio de IDENTIDAD.

b. Preguntas:

- i. ¿Cómo te afecta todo esto? ¿Cómo afecta a tu visión?
- ii. ¿Cómo es tu rol? ¿Cuál es tu misión?
- iii. ¿Cómo te ves? ¿Cómo te ven los demás? ¿Qué cosas te dices con respecto a tu persona? ¿Qué tipo de persona eres?
- iv. ¿Cómo te sientes? ¿Qué quieres lograr con tu vida? ¿En quién te quieres convertir?

c. Respiración profunda del cliente y visualiza y conecta con estas sensaciones. (le pides que tome su tiempo para tomar conciencia de si mismo).

d. Calibrar.

7. ESPIRITUALIDAD/TRANSPERSONAL

a. El cliente da un paso atrás y se posiciona sobre el folio de ESPIRITUALIDAD/ TRANSPERSONAL.

b. Preguntas:

- i. ¿Cómo estás conectado/a con todos los que le rodean-transpersonal? ¿A quién más afecta este problema?
 - ii. ¿Quién más puede beneficiarse de la consecución de tu objetivo? ¿Quién puede disfrutar de que lo logres?
-



- c. Respiración profunda del cliente y visualización y conexión con ello. (pídele que lo experimente a su ritmo).
- b. Calibrar.

8. Recopilar la SITUACIÓN ACTUAL

- a. El cliente da un último paso atrás y se posiciona frente a la fila de folios, delante del folio de ESPIRITUALIDAD/TRANSPERSONAL.
- b. Visualizar todo el recorrido desde el paso 2, empezando en el entorno hasta llegar a lo transpersonal.

c. Visualizar el objetivo conseguido.

d. Asociar al cliente a su situación deseada.

- e. Inducción. (viendo lo que ve, sintiendo lo que siente, escuchando lo que escucha)
- f. Conectarle con la experiencia y la sensación de haber logrado su objetivo, pasando rápidamente por cada uno de los niveles lógicos desde el entorno hasta lo transpersonal (sin avanzar todavía en la fila de folios).

g. Empoderar de cara a la situación deseada

9.(camino de vuelta, empoderando y acompañando al cliente con la información recopilada en el camino de ida)

“imagina que puedes incorporar todas estas sensaciones y das otro paso adelante con tu objetivo cumplido, fíjate cómo has logrado tu objetivo sabiendo “quién eres”, ayudándole a que identifique la motivación base en sus “creencias y valores”, sabiendo cómo lo ha conseguido mediante sus “capacidades” y qué “conductas o comportamientos” ha puesto en marcha para conseguirlo. Y dónde, cuándo y con quién ha conseguido su objetivo”.

“Acompañamos en todo momento pidiéndole al cliente que integre las nuevas sensaciones, imágenes y sonidos que está experimentando”.

ESPIRITUALIDAD/TRANSPERSONAL

- a. Conectado (paso 8d), el cliente da un paso al frente y se posiciona sobre el folio de ESPIRITUALIDAD/TRANSPERSONAL.



- a. Empoderar al cliente revisando cómo es lo transpersonal ahora que ha conseguido su objetivo.
- b. Pueden ser útiles preguntas VAK y submodalidades (y reformular)
 - i. ¿Qué ves ahora? ¿Quién se está beneficiando de ello?
 - i i. ¿Qué escuchas? ¿Qué sientes?
- c. Calibrar

10. IDENTIDAD

- a. Conectado (paso 8d), el cliente da un paso al frente y se posiciona sobre el folio de IDENTIDAD
- b. Empoderar al cliente revisando cómo es su identidad ahora que ha conseguido su objetivo.
- c. Pueden ser útiles preguntas VAK y submodalidades y reformular
 - i. ¿Cómo te ves ahora? ¿Quién eres ahora?
 - ii. ¿Qué escuchas? ¿Qué sientes?
- c. Calibrar.

11. CREENCIAS Y VALORES

- a. Conectado (paso 8d), el cliente da un paso al frente y se posiciona sobre el folio de CREENCIAS Y VALORES.
- b. Empoderar al cliente revisando cómo son sus creencias y valores ahora que ha conseguido su objetivo.
- c. Pueden ser útiles preguntas VAK y submodalidades y reformular.
 - i. ¿Qué valores son importantes para ti ahora? ¿Qué te motiva?
 - ii. ¿Qué te dices? ¿Qué sientes?
- d. Calibrar.

12. CAPACIDADES Y HABILIDADES

- a. Conectado (paso 8d), el cliente da un paso al frente y se posiciona sobre el folio de CAPACIDADES.
 - b. Empoderar al cliente revisando los recursos que está empleando ahora que ha conseguido su objetivo.
 - c. Pueden ser útiles preguntas VAK y submodalidades y reformular.
 - i. Siendo quien eres, con esos valores y creencias, ¿Qué capacidades estás poniendo en práctica?
 - ii. ¿Qué ves? ¿Qué escuchas? ¿Qué sientes?
 - d. Calibrar
-

1.COMPORTAMIENTOS

- a. Conectado (paso 8d), el cliente da un paso al frente y se posiciona sobre el folio de COMPORTAMIENTOS.
- b. Empoderar al cliente revisando las acciones que está llevando a cabo (o ha llevado a cabo) ahora que ha conseguido su objetivo.
- c. Pueden ser útiles preguntas VAK y submodalidades y reformular:
 - i. ¿Qué acciones has puesto en marcha? ¿Cómo lo has hecho?
 - ii. ¿Qué ves? ¿Qué escuchas? ¿Qué sientes?
- d. Calibrar.

2.ENTORNO

- a. Conectado (paso 8d), el cliente da un paso al frente y se posiciona sobre el folio de ENTORNO.
- b. Empoderar al cliente revisando el entorno en el que está llevando a cabo las acciones (o ha llevado a cabo) ahora que ha conseguido su objetivo.
- c. Pueden ser útiles preguntas VAK y submodalidades y reformular
 - i. ¿Dónde has puesto en marcha esas acciones? ¿Cuándo? ¿Con quién?
 - ii. ¿Qué ves? ¿Qué escuchas? ¿Qué sientes?
- d. Calibrar.

3.Puente al futuro.

ENTORNO (dónde, cuándo, con quién)

COMPORTAMIENTO (qué)

CAPACIDADES (cómo)

CREENCIAS Y VALORES (por qué)

IDENTIDAD (quién eres, cómo eres)

ESPIRITUALIDAD (quién más)



5.- CAMBIO de CREENCIAS limitantes (en 4 pasos)

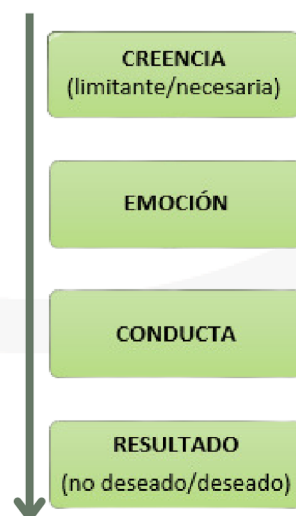
La creencia es un estado psíquico subjetivo donde el sujeto considera como “VERDAD” un elemento intelectual, generalmente en ausencia de análisis crítico y argumentos de validez.

Es importante para que se produzca un cambio de creencia, estar preparado para cambiar.

Puesto que una creencia provoca determinadas actitudes, estados fisiológicos y emocionales que generan y son la base de nuestros comportamientos.

Los pasos de esta dinámica son:

- 1.El primer paso es explicarle al cliente la dinámica e identificar la “creencia limitante” del cliente. (Cuál es tu creencia actual)
- 2.Acompañamos al cliente en el estado actual (disociado) situando 4 hojas en el suelo con las palabras: Creencia, emoción, conducta y resultado. Iniciamos el camino por la parte izquierda de creencia.
- 3.Una vez clarificada la creencia limitante, le invitamos a dar un paso adelante -“emoción” - Le preguntamos ¿Cómo te sientes ante (decir su creencia)? ¿Qué emoción te produce este pensamiento?
- 4.Se le invita a dar un paso hacia su “conducta”. ¿Qué haces cuando piensas esto?... ¿Qué no haces?
- 5.Se le invita a avanzar hacia el “resultado”. ¿Qué obtienes? ¿Qué resultado no deseado tienes como consecuencia de tu conducta? ¿Qué consigues con esta creencia?



1. Una vez ha tomado su tiempo. Le invitamos a que se dé la vuelta (posicionándose en la parte derecha de “resultado”).
- 2.- “Resultado” - Y se le pide que exprese que le gustaría que pasara. Se le puede decir que, si lo prefiere, cierre los ojos y sienta lo que está sintiendo, vea lo que está viendo y escuche lo que está escuchando (que disfrute del resultado deseado). Cliente en estado deseado (asociado a través del VAK).
3. Cuando ha finalizado de explicarlo, da otro paso a la conducta y se le pregunta, para que eso ocurra/para tener ... (se dice el resultado deseado que expresa el cliente), ¿Qué has hecho? ¿Qué nuevos comportamientos necesitas para obtener este resultado?
4. Siguiendo paso emociones. Se le pregunta ¿Cómo te sentirías si haces (se dice la conducta del cliente)? ¿Qué emoción será necesaria para esa conducta?
5. Para finalizar el recorrido, da otro paso y se sitúa en contexto “nueva creencia” y se le pide que conteste a ¿Sabiendo lo que sabes, cuál sería tu pensamiento/creencia al respecto? ¿Qué nueva creencia necesitas para alcanzar ese estado? (Normalmente el cliente dirá una creencia potenciadora en línea con el resultado deseado y que, habitualmente, es la opuesta o más enriquecedora a la creencia limitante del principio)
- 6.- Puente al futuro - Tras finalizar el recorrido se le expone a la persona el recorrido que ha realizado y se le pregunta ¿qué puedes hacer, a partir de ahora, para mantener esta creencia que te llevará al resultado deseado? PLAN DE ACCIÓN ¿Cuáles son los beneficios de esta nueva creencia?



6.- SUBMODALIDADES (Map across - recuerdo)

Prestamos atención al contexto, estructura y proceso de las representaciones internas que al contenido de esas mismas representaciones. Las submodalidades son las distinciones y matices dentro de cada sistema representativo (visual, auditivo, kinestésico) que crean la estructura de las representaciones internas.

Las intervenciones que trabajan con las submodalidades son muy poderosas y ayudan a las personas a crear más opciones en sus vidas. Es relevante prestar atención desde la calibración al nivel de incomodidad que la situación pudiera generar en el cliente.

Cambiando las submodalidades cambiamos la estructura de una representación interna (los recuerdos). Existe una “submodalidad conductora” que tiende a tener mayor influencia en el sistema.

- Visuales. Ubicación de la imagen, tamaño, color o blanco y negro, brillante o mate, asociada o disociada, enmarcada o panorámica, grado de enfoque, contraste...etc.
- Auditivas. Volumen, ubicación, tono, pausas, tiempo, ritmo, dirección o duración...etc.
- Kinestésicas. Ubicación de la sensación, forma, temperatura, movimiento, intensidad, duración...etc.

Ejemplos:

- a) Tamaño: Hacer que la imagen sea mucho más grande o más pequeña
 - b) Ubicación: Cambiar la ubicación de la imagen espacialmente
 - c) Distancia: Mover la imagen hacia arriba y abajo, luego alejar y acercar
 - d) Color: Enriquecer el color o quitar el color (b/n)
 - e) Asociado: Disociado
 - f) Sonoridad: Subir el volumen o reducir el volumen
 - g) Ubicación del sonido: Cambio la ubicación a varios lugares
-



h) Sentimiento: Mueve la sensación, por todo el cuerpo o sacarla del cuerpo

i) Peso de la sensación: Hacerla más pesada o más ligera.

Los pasos de esta dinámica son:

1. Pide a tu cliente que conecte en 1ª persona (asociado) con una situación (A) que desee cambiar y la describa cómo sucede con las submodalidades VAK.

2. Ruptura de Estado (ducha, limpieza, baile, pregunta sobre otro tema)

3. Pide a tu cliente que conecte en 1ª persona (asociado) con una situación (B) similar a la anterior y para la que tenga una reacción neutra con recursos y, la describa con las submodalidades VAK.

4. Ruptura de Estado

5. ANALIZA: Observa que submodalidades son diferentes para cada contexto.

6. Mapeo a través de las submodalidades: El cliente accede a la representación interna de la situación (A) y guiada/o por el Practitioner va cambiando una a una a las submodalidades de (B).

7. Ruptura de Estado.

8. Puente al futuro. Le pedimos al cliente que acceda a la imagen inicial de (A) y calibramos los cambios.

LISTA DE SUBMODALIDADES (ejemplo)

VISUALES	A	B
b/n o color		
Cerca o lejos		
Brillante u opaco		
Localización		
Tamaño de la imagen		
Asociado o Disociado		
Nítido o desenfocado		
Enmarcado o Panorámico		
Movimiento o Estático (película o foto fija)		
Velocidad del movimiento		
Contraste		
3D ó 2D		
Ángulo de visión		
Número de imágenes		
AUDITIVO	A	B
Sonido (interno/externo)		
Volumen (alto/bajo)		
Velocidad (rápido/lento)		
Tono (fuerte/suave)		
Timbre		
Pausas		
Cadencia		
Duración		
KINESTÉSICO	A	B
Localización		
Tamaño		
Forma		
Intensidad		
Firmeza		
Movimiento		
Duración		
Vibración		
Peso		
Temperatura		
Presión		
Textura		

7.- SUBMODALIDADES (Creencias limitantes)

El proceso de cambio de una creencia pasa desde la “creencia actual” a “abierto a dudar”, y con la “nueva creencia” de “abierto a creer” a “creencia instalada”.

Los pasos para esta dinámica son:

1. Creencia del presente. El cliente identifica una creencia limitante en un contexto donde quiera tener más opciones. Obtenemos las submodalidades VAK (asociado). Y rompemos estado.
2. Creencia del pasado (ya no es verdad). El cliente identifica algo que solía creer y ya no hace. Obtenemos las submodalidades VAK (asociado). Y rompemos estado.
3. Mapeamos a través de las submodalidades: mapa de “creencia limitante” a “solía creer” con un VAK. Y rompemos estado.
4. Chequeo. Pedimos que vuelva a la creencia inicial y calibramos. Ruptura de Estado.
5. Identifico la nueva creencia. Obtenemos las submodalidades VAK (asociado). Y rompemos estado.
6. Certeza. Identifico y recabamos submodalidades de algo que el cliente cree que es cierto. Y rompemos estado.
7. Mapeamos a través de las submodalidades: el mapa de “nueva creencia” a “certeza” con un VAK. Y rompemos estado.
8. PUENTE AL FUTURO (¿qué vas a hacer ahora?)





8.- POSICIONES PERCEPTIVAS (con 4º posición-relación. Conflicto, para sanar relaciones o situaciones futuras)

Los cambios de posición perceptiva se dan cuando cambias tu atención con la intención de asumir los filtros perceptivos que pueden utilizar otras personas. Cuando se toma una posición perceptiva diferente, ves, escuchas o sientes el mundo a través de un mapa diferente (FA) y la expresión lingüística (F2).

El uso de la triple posición se utiliza en el modelado, en la resolución de conflictos y aprendizajes.

En la posición 1º, ves, oyes y sientes la situación a través de tus propios filtros. En la 2º posición lo haces a través de la otra persona; y, en la 3º posición, verás, escucharás y sentirás la situación a través de los filtros de un observador.

Para obtener una 3º posición limpia (sin Kino) puedes girar tu cuerpo y mirar lateralizado con el rabillo del ojo hasta que no haya kinestesia (sensación).

Es una dinámica que puede ayudar en una situación de conflicto para sanar relaciones y/o también para situaciones futuras (ejemplo, una entrevista)

Los pasos son los siguientes:

1. Generamos el contexto Explicamos la dinámica y preguntamos ¿Cuál es el tema o situación?

2. Posición 1º (asociado). Ayudamos a través de un VAK al cliente a conectar y a que reviva la situación. Le preguntamos por la INTENCIÓN POSITIVA ¿Cómo te sientes?, ¿Qué es lo que quieres?, ¿Para qué...?, ¿Cuál es tu intención... qué quieres para la otra persona? Descripción del aprendizaje. Romper estado.

3. 2º posición (asociado). Ayudamos al cliente a entrar en la piel de la otra persona, a que experimente la situación conectando con el contexto desde ahí (le hablamos como si fuera la otra persona). Romper estado.

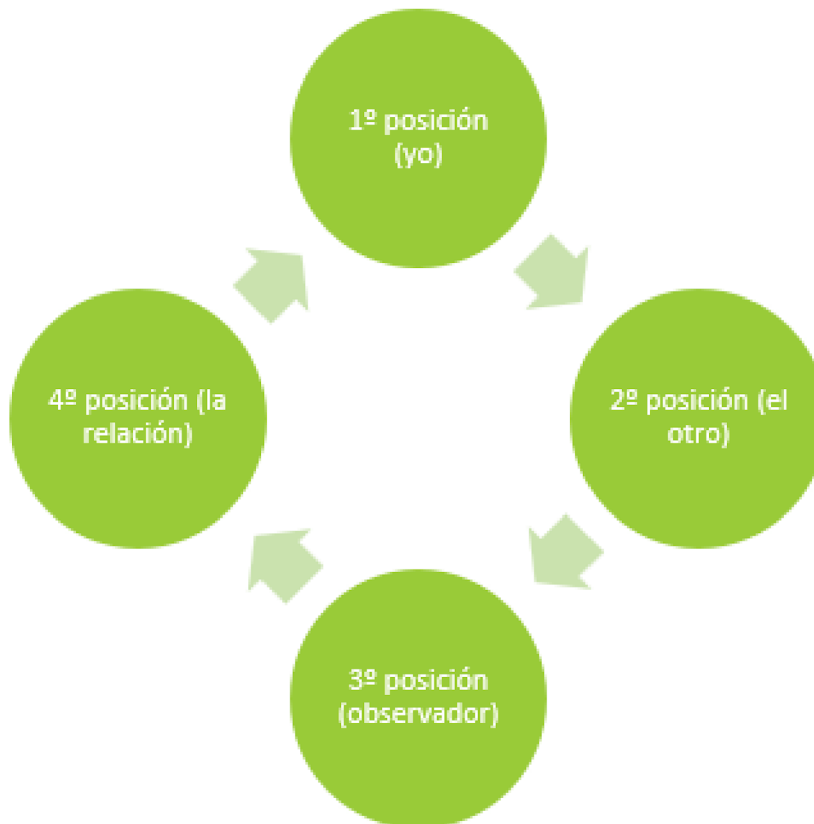


4.3º posición (observador). Ayudo al cliente a convertirse en el observador de manera imparcial. VAK. ¿qué recurso le viene bien a la 1º persona?. Recoges la información sobre las posibles soluciones. Romper estado

A.OPCIONAL. 4º posición (la relación en disociado). VAK. Qué gana, qué pierde la relación. Romper estado.

5.CHEQUEO cambios. Pido al cliente que vuelva a la 1º posición, calibrando sus cambios le pregunto: ¿Qué has aprendido de esto? ¿Qué puedes hacer con esta situación a partir de ahora? ¿QUÉ NECESITA CADA PERSONAJE? (ANTÍDOTO Y ME LO DOY EN 1.ª posición): Qué necesita 1º para solucionar esta situación. Qué necesitaría 2º para solucionar esta situación. Dime una cosa que vas a hacer al acabar este ejercicio. ¿Qué te vas a decir? Romper estado

6.PUENTE AL FUTURO, plan de acción y romper estado.





9.- CIRCULO DE EXCELENCIA (Edición personal-habilidades/recursos)

Existen diferentes tipos de anclajes: corporales (anclaje simple, colapso de anclas, apilamiento de anclas) o bien espaciales.

El anclaje espacial es un anclaje en un lugar espacial, tipo tubo de ducha, círculo ... Con el se busca reunir en un único anclaje todos los mejores recursos, los más poderosos para el cliente (simple, colapso o apilamiento).

El para qué de este patrón es anclar un estado de rendimiento óptimo, es decir un estado de excelencia del cliente.

Los pasos serían:

1.Podemos iniciar desde una situación con falta de recurso o Identificar directamente una situación de excelencia.

2.Determinar los recursos y variables que hicieron de ese momento una situación de excelencia (confianza, flexibilidad, seguridad, energía, alegría ...)

3.Identificar una situación pasada en la que el cliente experimentó ese estado de excelencia.

- Si no alcanzara a encontrarlo, se le puede sugerir que busque en momentos de su niñez y/o que haga un "COMO SI", imaginándose, experimentando ese estado.
- Preguntas VAK y submodalidades sobre la experiencia, con el fin de poder recuperar los detalles en etapas posteriores del proceso. ¿Qué imágenes te vienen a la mente? ¿Qué oyes? ¿Qué sientes? ¿Dónde lo sientes?, etc.

4.Calibrar al cliente para poder evaluar después si se asocia realmente.

5 Imaginar un círculo en el suelo. Establecer físicamente el círculo en el espacio.

6. Personalizar el círculo con las características que desee el cliente.



- Preguntas VAK y submodalidades si se considera necesario. ¿Tendría algún color? ¿Cuál? ¿Solo el borde o también el relleno? ¿Algún material especial? ¿Hay sonidos en el círculo?
- Asociarlo al círculo.

7. Posicionar al cliente en el borde del círculo. Con una breve explicación sobre el procedimiento que sigue.

8. Inducir relajación. (yes-set)

9. VAK para conectarle con la situación en la que dispuso del recurso. Evocando los detalles que describió al recordarla por primera vez. Construye los recursos en el círculo.

- Mira lo que mirabas, escucha lo que escuchabas y, sobre todo, siente lo que sentías.
- Revive la situación como si fueras un director de cine y me fueras a describir cada mínimo detalle de aquella situación.
- Si hay imágenes, las traes con todo detalle.
- Haz lo mismo con los sonidos.
- Y, sobre todo, mientras estás con esa imagen, con todos los detalles, esos sonidos, revive la sensación. ¿Dónde la notas? En un grado del 0-10, ¿Cuánto lo sientes?

10. Asegúrate de que el cliente esté experimentando en un grado de intensidad máximo la sensación (se puede acordar con el cliente que avise). Calibramos y empoderamos (usando sus mismas palabras).

11. Pedirle al cliente que entre en el círculo en el momento más intenso, llevando consigo todos los detalles (asociado). Empoderarlo (respirando, viendo, oyendo y sintiendo como si estuvieras allí) relacionando las características del círculo y los recursos que se están anclando. Calibrar.

12. Sacar al cliente del círculo y romper estado (distráer al cliente con cualquier pregunta que suponga un giro en la conversación).

13. Test. Pedir al cliente que vuelva a entrar en el círculo.

- Calibramos y comparamos los resultados con aquellos que observó durante la etapa de asociación



- Si al calibrar o al preguntarle al cliente los resultados no son los esperados, se puede reforzar el anclaje repitiendo los pasos anteriores. Si fuera necesario se pueden añadir nuevos elementos VAK al círculo o modificar la situación pasada de referencia.

14. Sacar al cliente del círculo y, opcional, me GUARDO el Círculo (como quieras, doblas... una moneda... en un bolsillo... Romper estado

15. Puente al futuro (desplegando el círculo de excelencia con todos los recursos)



10.- INTEGRACIÓN PARTES (Fusión/Squash visual-bloqueo)

Nuestro cerebro es un sistema que a su vez se compone de “subsistemas” (partes).

Hay 2 categorías principales de conflictos:

- Hacia/Hacia. Cuando 2 partes, ambas con una intención positiva, compiten o sus patrones son opuestos. Ej. Alto rendimiento en la empresa y quiero ser una persona familiar.
- Hacia/Afuera. Nos movemos hacia un resultado y esas partes interfieren para lograrlo. Ej. Sabotaje.

Los pasos de esta dinámica son:

1. Identifica (desde el observador) esos 2 aspectos que generan el conflicto.

2. Crea una representación de cada parte.

Espacial. Crea una imagen a la “izquierda” y otra a la “derecha” (imagen, nombre, color, sonido...) y una representación clara en cada contexto. Ayudamos al cliente para que pueda ver los comportamientos y atributos de cada parte. Rompiendo estado al finalizar con cada una de ellas.

3. Asocia al cliente a cada una de las partes preguntando por la “intención positiva”. ¿cuál es la intención aquí? (segmenta hasta llegar a la intención común de ambas partes). ¿Para qué de cada parte? Romper estado.

4. Representa cada parte en una mano (izquierda/derecha) con los brazos bien extendidos y despegados del cuerpo para facilitar el ejercicio. Aquella mano que cliente elija y ratifica la intención positiva.

5. Comparte los recursos y obtén un acuerdo de las partes al reunirse (conversan hasta llegar a un acuerdo). Las manos durante esta conversación se van acercando hasta unirse (si posible). Pedir permiso al inconsciente para llegar a un acuerdo (están dispuestas las partes a colaborar). Hablar con cada parte ¿cuál es el objetivo común? ¿Qué te gusta del otro? ¿qué necesitas para colaborar?



6.¿Queréis compartirlo y colaborar?. INTEGRA la solución y crea una imagen frente a ti que representa una nueva unidad que contiene todo lo valioso que había en ambas partes, intégralo en ti, dentro de ti, experimentalo. (es probable que las imágenes previas cambien a una nueva e única imagen).

7.Puente al futuro. Entra en la representación de ti mismo/a que se creó en la integración anterior y comprueba la congruencia.



11.- GESTIÓN DE ESTADO FÍSICO/EMOCIONAL (dolor)

Este patrón o dinámica se puede utilizar tanto para gestionar un dolor físico concreto como para una sensación de angustia o dolor emocional, cuando nos preguntamos ¿por qué a mí?

Los pasos son los siguientes:

1. Generar el CONTEXTO en el que el cliente nos habla de su dolor físico/emocional.
2. RELAJACIÓN para conectar con ese dolor preguntando el grado de dolor/incomodidad del 0-10
3. Utilizar una metáfora (rayo de luz, calor, cordón) para sacar el dolor fuera del cuerpo dándole una forma con las submodalidades visuales, auditivas y kinestésicas (VAK).
4. Pedir al cliente que solicite permiso para comunicarse con esa forma y preguntarle su "intención positiva" (para qué, qué información nos quiere dar, qué necesito saber). Agradecer la comunicación.
5. Pedir al cliente que solicite permiso para establecer una negociación entre su parte inconsciente y su parte consciente, dando las gracias tras el acuerdo.
(Inconsciente, ¿hay algo que tú puedas hacer para mejorar? ¿Hay algo que yo de forma consciente pueda hacer? ¿Si yo hago una parte tú harás la tuya? - si responde No: ¿hay alguna intención positiva en esa respuesta?)
6. Establecer COMPROMISO entre la parte inconsciente y la parte consciente. (dejar ir al dolor) Observamos como la forma/figura se va alejando hasta la distancia que tu consideres. Rompemos estado.
7. Chequeo: preguntar el grado de dolor/incomodidad actual de 0-10



12.- LOS 3 MENTORES (recursos)

Esta práctica nos ayuda a poder conectar con aquella/s persona/s que nosotros podemos pensar que puede tener las respuestas a nuestras dudas y/o dificultades. El mentor es alguien que mediante su experiencia y conocimientos, puede tener un rol determinante en el desarrollo y crecimiento de la persona. En este caso, se modela al mentor del cliente para conseguir información adicional sobre su meta y sus objetivos.

El objetivo de esta dinámica es:

- Abrir el mapa del cliente
- Ver nuevas opciones y posibilidades
- Comunicar con la identidad esencial del cliente, personificada en el mentor

Los pasos de la dinámica son:

1. Identificar y definir objetivo/tema o bloqueo

2. Identificar un mentor, dos o 3 mentores (pueden ser personajes relevantes, un familiar...) que pudieran tener una solución al dilema. Una persona (o varias) a la que admire, que crea que tiene una influencia positiva y a la que le gustaría modelar.

3. TRANCE sencillo para conectar con el tema y los mentores.

4. TEATRILLO. Imagínate delante de ti a los mentores/sabios que hayas elegido.

5. Cliente en 1ª posición:

5.1.- Aparecen delante de las personas (los 3 mentores)

5.2.- Les PREGUNTO: Uno por uno les voy haciendo la pregunta o tema a resolver.

6. ME METO en 2ª Posición (tras situarme tras el primer mentor elegido):

6.1.- VAK: viendo lo que ves, escuchando lo que escuchas, sintiendo lo que sientes como si estuvieras allí como si fueras el mentor. (viendo lo que vería su mentor, escuchando lo que escucharía y sintiendo lo que sentiría).

6.2.- RESPONDO A LA PREGUNTA (siendo el 1º mentor)

6.3.- SALGO y rompo estado



1.Voy al segundo mentor (lo mismo) y luego al 3º mentor ... Recojo toda la información

8.VUELVO a 1a POSICIÓN:

8.1.- Observo a los 3 mentores y me transmiten una palabra o frase COMÚN

8.2.- Les doy las GRACIAS, me despido y salgo (del teatrillo)

9. PUENTE AL FUTURO: Te ves a ti mismo haciendo lo que has decretado al recibir la información de los tres mentores (¿Qué has aprendido? ¿De qué te has dado cuenta?

¿Cómo te puede ayudar toda esta información? ¿Qué va a cambiar?)



13.- SWISH (hábitos/comportamientos)

El Swish o “modelo del chasquido” trabaja con las submodalidades críticas: ubicación, tamaño, brillo y distancia. A través de este patrón se trabaja: adicciones, hábitos o comportamientos no deseados.

Los pasos fundamentales son:

1. Identificar el contexto donde el cliente quisiera más opciones de decisión.

2. FOTO FIJA. El cliente entra en 1º posición (asociado) a la representación e identifica el desencadenante de la conducta que quiere cambiar (el disparador). Construir una imagen vivida asociada de ese segundo especificando lo que ocurre. La imagen debe de ser de ese segundo donde todavía hay retorno (no acción). Una imagen en color, Pantalla 180º, grande y enmarcada. Ruptura de estado.

3. Crear una imagen del estado deseado. El cliente entra en 1º posición (disociado) para crear una imagen de su estado deseado y que incluye una respuesta diferente. - Por ej: el desencadenante de morderse las uñas puede ser elevar la mano, de modo que en el estado deseado creamos una imagen en la que vemos los dedos y las uñas de las manos bien cuidados. Una imagen convincente. - Reducir la imagen, ponerla en blanco y negro, y enviarla al horizonte. Romper estado.

4. Swish. Acceder a la foto fija (estado actual) y colocar la imagen resultado (estado deseado) fuera del horizonte (esta imagen es pequeña, b/n).

Realizar Swish (verbal y movimiento de ruptura) de la imagen no deseada y, zoom (traer y respirar) la imagen deseada/resultado. Romper estado.

5. Repetir entre 5 y 7 veces dándole ritmo y rompiendo estado tras cada repetición. La imagen no deseada se aleja, se apaga y desaparece, solo aparece la imagen deseada.

6. REPITO hasta 10 veces súper rápido, muy ágil.

7. VUEVO AL PRESENTE y TESTEO (los cambios en la 1º foto) ofreciéndole el estímulo y que la persona te diga que NO!



14.- INDUCCIÓN HIPNÓTICA (visualización)

En hipnosis es relevante prestar atención al modulado y tono de nuestra voz.

Así como a las palabras concretas, por ejemplo, utilizar “recuerda” o “imagina” en lugar de visualiza.

Asimismo, podemos sumar frases tipo: “sean cuales sean las palabras que escuches puedes hacerlas tuyas”; unir temas a través del “y ... , y además”; dar espacio y validar el proceso usando: “eso es, muy bien, a tu propio ritmo”; e incorporar lenguaje permisivo tipo: “tal vez, quizás, es posible”.

También empoderamos y normalizamos a través por ejemplo de frases tipo: “siento tanta curiosidad por...”; “es como cuando tú...”; y tú sabes para qué estás ahí; y tú sabes que alguna vez hubo algo que no supiste hacer” ...

Durante la entrevista extraemos METÁFORAS del mapa del cliente:

- ¿A qué se parece lo que te ocurre?
- ¿Te recuerda todo esto a algo?
- Si fuera una película, qué título le pondrías
- Qué dirían tu cabeza... corazón... tripas con respecto a esto
- ¿Cómo lo expresa tu cuerpo?
- Si fueras un niño o una niña pequeños ¿Cómo lo contarías?
- ¿qué imagen o canción te sugiere todo esto?
- ¿En qué se parece este tema a tu afición favorita? ¿Qué podría empezar a hacer?
- ¿Cómo se titularía una historia que implicara la solución?
- ¿Qué crees que haría alguien a quien admiras o un sabio con todo esto?
- ¿Qué haría en una situación similar tu animal favorito?

Y asimismo podemos extraer en la entrevista INTENCIONES previo a iniciar el trance:



1. ¿Cuál es tu intención para este trance? ¿Qué quieres empezar a manifestar? (concreta y delimitada) en positivo y conciso.
2. ¿Cómo te representas ese logro? (visual, auditivo, kinestésico) - qué verías, qué te dirías, qué sentirías si lo hubieras conseguido-
3. ¿De qué te alejas? Y ¿a qué te acercas?
4. ¿Qué dificultades sientes o crees que tienes para lograrlo?
5. ¿qué recursos ya tienes? o ¿Qué recursos precisas para tu intención?
6. ¿Tienes algún hobby o actividad con los que disfrutes?
7. ¿En qué se parece tu intención a tu hobby o actividad?
8. ¿En alguno de tus hobbies se manifiesta alguno de esos recursos?
9. ¿Te gusta la naturaleza? ¿Qué tipo de naturaleza?
10. ¿Hay alguna semejanza entre la naturaleza y tu intención?
11. ¿Hay alguna semejanza entre la naturaleza y los recursos?
12. ¿Cómo puede afectar en tu vida y entorno lograr esta intención?

-Se pueden incluir preguntas de “a qué se parece...” (ver metáforas)-

Podemos crear un trance sumando frases tipo de “absorción atención” + “ratificación de lo que va sucediendo en el proceso” + “elicitación de nuevas posibilidades” (Jeffrey Zeig):



absorción	ratificación	elicitación
Y estás sentado aquí...	Y quizá empiezas ya a darte cuenta...	Y con esto, tal vez se empiece a abrir...
Y sigues ahí...	Y tal vez una parte de ti comienza a entender...	Y con esto quizá ya puedes imaginar nuevas maneras...
Y tal vez notas esa exhalación...	Y quizá algo empieza a ser distinto y adecuado...	Y es posible que puedas pasar todo esto a otro espacio...
Y sigues escuchando mis palabras...	Y es como si empezaras a saber...	Y tal vez nuevas agrupaciones y posibilidades puedan ocurrir...
Y tu voz interior sigue ahí...	Y puedes comenzar a descubrir de una forma natural y segura...	Y quizá puedan surgir otras formas, otros descubrimientos...
Y tu oído interior continúa contigo...	Y a tu propio ritmo puedes estar comenzando a sentir...	Y me pregunto cuántos cambios pueden llegar a partir de esto...
Y tal vez de repente tomas conciencia...	Y me pregunto si algo puede estar moviéndose...	Y siento tanta curiosidad por saber quién comienzas a ser cuando...
Y puedes quizá escuchar la música...	Y hay tantas cosas que pueden estar ocurriendo...	Y quizá con esto te descubras mirando hacia delante...
Y siento tanta curiosidad por lo que puede estar pasando ahí...	Y tal vez ya estás percibiendo de una forma tranquila...	Y es posible que así puedas imaginarte de un modo distinto...



versión 1

- 1.IDENTIFICACIÓN de la situación/problema
- 2.IDENTIFICACIÓN del LUGAR (calma) + OBJETO (especial y concreto. Que tengo un significado importante para esa persona. Mágico) + PERSONA (que puede ayudarte en la situación que quieres "resolver" o sobre el que quiere "consejo, indicaciones, etc)
- 3.YES SET - TRANCE: Relajación + Profundización
- 4.VAK Lugar (Viendo lo que ves, Escuchando lo que escuchas, sintiendo lo que sientes.... como si estuvieras ahí) + Desde ese lugar.... vamos guiando hacia la "aparición" de la PERSONA identificada anteriormente... y le PREGUNTA sobre la SITUACIÓN/ DILEMA / PROBLEMA, etc... que quiere RESOLVER
- 5.OBJETO (es entregado por la PERSONA / anclaje / Fusión) + DESPEDIARNOS de la persona
- 6.PUENTE AL FUTURO

versión 2

- 1.Identificación del tema (y de los recursos, lugar, película, imagen...)
- 2.Relajación: 3 yes-set (estás sentado en tu silla, sientes las manos sobre tus piernas, estás respirando profundamente)
- 3.Incorporar procesos fisiológicos. (uso de conectores, utilización, fraccionamiento, marcado analógico - a medida que, cada vez que, al escuchar el sonido, mientras respiras..)
- 4.Seguimiento del trance. (utilización de lo que ocurre, presuposiciones, generalizaciones, feedback, metáforas, órdenes enclavadas)
- 5.Profundización. Metáfora de escaleras, camino, lago, bosque...
- 6.Intervención. Introducir el recurso u objeto de la inducción
- 7.Fase de despertar. (uso de la velocidad y el tono de voz)



versión 3

- a. Identificación del tema (recursos, lugar, película, imagen...)
- b. Posición: Puedes colocar tus pies en el suelo... puedes poner tus manos sobre tus piernas... y puedes tomar una respiración profunda... ¡Eso es...! Y puedes también cerrar los ojos..., cuando te parezca adecuado y ... sentir como esa silla te sujeta... de modo que tu cuerpo se puede sentir seguro... comfortable... de una forma adecuada... y mientras escuchas mi voz...puedes ir encontrando una posición adecuada para ti... a tu propio ritmo... eso es...
- c. Respiración. Y mientras estos sucede... puedes darte cuenta de cómo tu respiración se va adaptando de manera natural... muy bien... sin necesidad de hacer o cambiar nada... Tu cuerpo sabe respirar y también sabe que después de una inhalación llegará una exhalación... muy bien.. así una y otra vez... eso es... otra vez...muy bien.
- d. Centramiento (calma y conexión). Y así... de manera sencilla... puedes empezar a calmarte... a centrarte ... a tu propia manera. Y mientras todo esto ocurre, puedes darte cuenta de... que hay una parte de ti que puede seguir escuchando mis palabras... mientras otras partes... simplemente se conceden observar el proceso... muy bien... eso es... a tu propio ritmo... observando tus pensamientos o quizá...sorprendiéndote con alguna idea no prevista que aparece... y, la puedes aceptar de una forma natural... como cuando observas un atardecer frente al mar... dándote cuenta de cómo los colores cambian...los sonidos parecen adaptarse... para que lo cotidiano parezca distinto...eso es. Y mientras tú observas ese atardecer... en el mar, puedes tomarte un espacio... un minuto para ti... para que descubras al igual que el atardecer ... como todo puede parecer igual y como todo puede ser distinto... observando tus sensaciones... eso es... Y Mientras todo eso ocurre, puedes darte cuenta de que hay una parte de ti que puede seguir escuchando mis palabras mientras otras partes simplemente se conceden observar los descubrimientos.



e. Intervención. (Introducir el recurso u objeto de la inducción). Muy bien y mientras observas el atardecer... sean cuales sean las palabras que escuchas puedes hacerlas tuyas..., y sea cual sea el lugar desde dónde estás escuchando puedes darte cuenta de la experiencia, y puedes darte cuenta además, de que hay imágenes, sonidos, sensaciones...que pueden haberse percibido, dentro de ti..., de un modo distinto, novedoso... o tal vez simplemente han comenzado a tomar forma para ser percibidas en otro momento ... y esto está bien... Y quizás decidas quedarte con alguno de esos aprendizajes... alguno de esos descubrimientos... alguna de esas posibilidades, para volver a ellos cuando sea adecuado y seguro para ti, eso es.

Salida. Y Ahora de forma natural, puedes ir tomando conciencia nuevamente de tu posición en la silla, moviendo suavemente los dedos de tus pies y de tus manos, tragando saliva si es necesario. Moviendo el cuello...abriendo los ojos cuando así lo sientas y reorientándote por completo al aquí y ahora, sintiéndote bien, descansad@, y a gusto AQUÍ y AHORA.



15.- RE-ENCUADRE en 6 pasos (hábitos, comportamientos, conducta, opciones, requiere señal del inconsciente)

Lo primero que debemos es generar la señal involuntaria de conexión con el inconsciente. Para ello sigue los siguientes pasos:

3. Siéntate cómodamente y centra la atención en un punto delante de ti.

2. Aumenta la sensibilidad VAK mediante la técnica de Betty Erickson:

a. Fijo mi vista en el punto elegido y luego digo 3 frases sobre 3 elementos presentes en mi campo visual (estoy buscando en la pared; puedo ver una foto a mi izquierda y la ventana a mi derecha).

b. A continuación, paso a describir 3 elementos en la modalidad auditiva (puedo escuchar el zumbido del tráfico exterior; el ventilador girando en la esquina de la habitación y el ordenador funcionando en el otro lado de la habitación).

c. Después describe 3 elementos en la modalidad kinestésica externa (siento mi espalda contra la silla, mis pies en el suelo y mis manos en mis piernas).

3. Manteniendo la misma posición y dirección de la mirada, recicla cada uno de los canales sensoriales, reduciendo la descripción a 2 elementos en cada sistema. Si tus ojos se cierran, describe tu experiencia visual interna. Cambia al sistema kinestésico para describir sensaciones internas.

4. Repite los pasos anteriores reduciendo la descripción a un único elemento en cada sistema.

5. Continúa aumentando la sensibilidad en el sistema kinestésico describiendo la experiencia.

6. Cuando tu cuerpo se sienta sensibilizado. Pide una señal a tu mente inconsciente. Por favor, inconsciente comunícame ahora con una señal específica para el "Sí", ¿Puedes mostrarme una señal involuntaria para tu Sí?.

a. Calibrar los cambios en la experiencia kinestésica/visual/auditiva



b. Una vez que notes lo que consideres un cambio/movimiento involuntario, pide al inconsciente que lo amplifique, si es un “SÍ”.

c. ¿Puedes repetirla?

d. Agradece al inconsciente su cooperación. Espera hasta que la señal se reduzca.

e. Comprueba que la señal es involuntaria lanzando una pregunta a tu inconsciente: Inconsciente, por favor, me llamo “nombre real” dame un SÍ si es verdad. O bien haz una pregunta falsa y observa si no te lanza la señal.

7. Repite los pasos (6) del proceso anterior para el “NO”. - en ocasiones en algunas personas hay una mayor dificultad para lograr conectar con la señal del NO -

Si no logras una señal observar una señal inconsciente en tu cuerpo, trabajaremos el “micro balanceo postural”:

a) Colócate de pie con ambos brazos relajados a lo largo del cuerpo, pies juntos, rodillas ligeramente flexionadas y la barbilla hacia arriba.

b) En estado de relajación, conecta con aquellas cosas a las que dices SÍ y cómo las refleja tu cuerpo. Pide una señal a tu mente inconsciente: Por favor, inconsciente comunícate conmigo ahora y dame una señal específica para el sí. Preguntas internas: me llamo..., tengo x años, vivo en ... Observa si tu cuerpo oscila hacia delante o hacia atrás (sin mover los pies).

c) En estado de relajación, conecta con aquellas cosas a las que dices NO y cómo las refleja tu cuerpo. Pide una señal a tu mente inconsciente: Por favor, inconsciente comunícate conmigo ahora y dame una señal específica para el no. Preguntas internas con datos falsos: me llamo..., tengo x años, vivo en ... Observa si tu cuerpo oscila hacia delante o hacia atrás (sin mover los pies).

d) Chequea la señal del SÍ y del NO.

Una vez que eres consciente de cómo se comunica tu mente inconsciente contigo, puedes utilizar la señal como un aliado. Por ejemplo:



1. ¿Hay algo que tú (inconsciente) quieres cambiar, fuera de mi estado consciente, que sea ecológico para mí, y que sirva para ajustar y realizar cambios durante un periodo "x"? (sí/no)
2. ¿Tienes recursos para hacer que esto suceda? (sí/no)
3. ¿Puedes encontrar los recursos? Y ¿Puedes organizar los recursos para el cambio hoy/próximamente 48h/próxima semana? (sí/no)
4. ¿Puedes completarlo en un periodo "x"? (sí/no)
5. Empieza ahora (sí/no)

Si el inconsciente responde con un NO. Puedes preguntar la intención del NO, ampliar el marco de tiempo, preguntar de manera diferente: ¿puedes encontrar una manera de organizar los recursos hoy? ¿hay alguna intención positiva detrás de ese NO? ¿Hay algo que de forma consciente pueda hacer yo de manera concreta? ¿Me lo puedes mostrar?

Una vez lograda la conexión con nuestro inconsciente, podemos trabajar con la siguiente dinámica para abrir nuevas opciones con hábitos, comportamientos, conductas ...

1. CONTEXTO. Pedir al cliente que identifique la conducta específica a cambiar (en 3ª posición)
2. Establece y verifica con el INCONSCIENTE LAS SEÑALES voluntarias para SÍ y para el NO
3. Confirma la INTENCIÓN POSITIVA del comportamiento a cambiar
4. PEDIR al inconsciente que acuda a la parte creativa de la mente y genere NUEVAS alternativas, OPCIONES/SOLUCIONES válidas para el cambio y que mantengan la intención positiva.
5. Verificación ecológica... selecciona aquellas más ecológicas (gracias)

Obtener la ACEPTACIÓN y RESPONSABILIDAD del inconsciente para realizar el cambio.



16.- CAMBIO DE HISTORIA PERSONAL (línea de la vida + anclaje recursos)

Este proceso fue el precursor de “la línea del tiempo” y combina un formato de colapso de anclas. También podemos ejecutarlo sin los anclajes simples/colapso. Se utiliza para aquellos “momentos sin recursos” o bien que nos bloquean, que nos acompañan desde la infancia y que hemos trabajado con otras herramientas sin éxito.

La dinámica se inicia en una posición de presente e imaginas una línea temporal detrás nuestro... hasta el momento de nuestra concepción a través de la cual transitaremos posteriormente.

Los pasos serían los siguientes:

1. En el PRESENTE. Establecemos una línea del tiempo detrás nuestro (desde nuestra espalda). Identificamos el patrón de comportamiento sin recursos con el cliente asociado (calibramos).
2. En el PRESENTE. Anclamos éste “estado sin recursos” en una parte del cuerpo del cliente (en el hombro si es presencial). NO romper estado.
3. De PRESENTE a PASADO. Con el ancla lanzada, pedimos a la mente inconsciente del cliente que retroceda en la línea del tiempo buscando la misma sensación. Paso a paso retrocediendo en su pasado... parando en todos y nombrando cada uno de los momentos clave (VAK) hasta la experiencia (del tema) similar más temprana.
4. Una vez que el cliente ha transitado la línea de la vida. Final del PASADO. Liberamos el anclaje. Y rompemos estado.
5. Vamos al PRESENTE (por fuera de la línea de la vida). Y le preguntamos: sabiendo lo que sabes... qué recursos hubieses necesitado de niñ@ (recoger detalles del VAK).



6. Volvemos al PASADO. Y anclamos el nuevo recurso en otro lugar (anclaje positivo - en el hombro contrario).

7. COLAPSO DE ANCLAS (disparar ambas anclas a la vez, soltar negativa y mantener positiva)

8. Ahora pedimos al cliente que transite De PASADO a PRESENTE. Con el anclaje positivo lanzado y parando y nombrando el/los recurso/s en los momentos clave. Hacemos el camino de pasado a presente acompañando al cliente con un VAK de empoderamiento en cada "momento clave" hasta que llega al presente.

9. Chequeo y PUENTE al FUTURO.

-Si ejecutamos la dinámica en presencial, el anclaje es interesante que lo hagamos en el hombro porque acompañamos al cliente en el camino-



17.- NASA (nuevo código) (Trabajar la excelencia con el inconsciente)

Las técnicas de “nuevo código” ideadas por John Grinder a diferencia de la PNL clásica trabajan sobre el FA (no sobre el F2). El código clásico trabaja mucho sobre el comportamiento para dar recursos vs el código nuevo que incorpora el “estado de NO NADA-No Nothing” (se trabaja sobre el estado y la intención y los resultados vienen solos). La responsabilidad del cambio queda asignada al inconsciente.

Trabajamos sin contenido alterando tu atención. Nuestro sabio interior nos ayuda, trabaja para nuestro bienestar. Podemos usar este patrón para algo que quieras sumando opciones en esa circunstancia.

Estado 1.- El cliente enfoca los ojos en un punto fijo imaginario (a 1 metro de distancia). Libera la tensión del cuerpo. Mueve los ojos en la secuencia y regresa al centro después de cada movimiento. El cliente dice primero la palabra que describe al movimiento de los ojos y, luego posteriormente hace el movimiento de ojos. El cliente hace todo el ciclo (arriba, abajo, derecha, izquierda). Reinicia la secuencia cada vez que no cumpla las pautas dadas.

Estado 2.- El facilitador agrega problemas matemáticos, comenzando por operaciones simples hasta complejas ($2+2...$ $12-5...$ $6*2...$ $2054+445...$). Al final de cada ronda de la secuencia el cliente da la respuesta.

Estado 3.- El facilitador introduce ruido-kinestésico-tocando al cliente al azar en diferentes partes del cuerpo... puede aumentar el ritmo. Simultáneamente introduce ruido en el sistema auditivo (sonidos, palabras) y en el visual (movimientos rápidos, bruscos).



Estado 4.- Igual que en el estado 3 exceptuando que el sonido/golpe.. formará parte la operación matemática. Por ejemplo: el 1º número serán aplauso menos 2º número toques en el hombro...

La calibración durante la ejecución es fundamental. Llevamos a la persona a la situación inicial y que observe.

Los pasos a seguir en la ejecución son:

1. DEFINIR la situación y darle una posición en el espacio.
2. A 1 metro de distancia busca un punto imaginario (no se dibuja) delante de ti, un poco por encima de tu visión.
3. ESTADO1. Durante 2" o mínimo 10 veces seguidas (haciendo el ciclo completo con ritmo). Palabra, luego movimiento de ojo en el orden que tú quieras (arriba, abajo, derecha, izquierda). Establecer el ciclo: palabra, ojo, punto... palabra, ojo, punto...
4. ESTADO2. Durante 2" o mínimo 10 seguidas preguntas de matemáticas que vas a contestar después de cada ciclo (de sencillas a complejas) - me vale cualquier respuesta independientemente de que sea correcta, el cliente no debe conocer esto-
5. ESTADO 3. Durante 8" ó 10" (junto con el estado4)... hacemos sonidos, tocamos corporalmente... sumar "ruido" (aplauso, silbido, chasquido) manteniendo las operaciones matemáticas.
6. ESTADO 4. Durante 8" (junto con el estado3)... hacemos sonidos, tocamos corporalmente... mezclamos "ruido" (aplauso, silbido, chasquido) como parte del número de la operación matemática al principio del ciclo.
7. Puente al futuro. La persona entra en la posición inicial y observa

