



# Programación NeuroLingüística

## PNL

### Psicología Aplicada

Las ideas fundamentales de PNL (5 PNL-Axiomas)

Habilidades importantes por todos los intervenciones de PNL

34 intervenciones especiales de PNL paso a paso



# Introducción

Hay muchas intervenciones excelentes como instrucciones de paso a paso en el PNL. Las ideas más fundamentales, las habilidades y las intervenciones de PNL más importantes y con el efecto más grande; del sector: "PNL-Practitioner" están combinado en este juego de cartas.

## Para implementar PNL con éxito, se necesita:

1. La comprensión de las ideas fundamentales de PNL (PNL-axiomas) - ve 5-6
2. Habilidades importantes por todos los intervenciones de PNL - ve 7-16
3. Intervenciones especiales de PNL paso a paso - ve 17-50

**Prof./UCN Nandana Nielsen y Prof./UCN Karl Nielsen** son los autores. Lo han aprendido de los desarrolladores de PNL. Lo practican hace 1985 y guían el instituto de PNL y coaching de Berlin. Además son los presidentes de las asociaciones "International Association of NLP-Institutes" y "International Association of Coaching Institutes". En la Universidad Central de Nicaragua son los profesores responsables por los estudios de distancia de psicología con el acento PNL y Coaching (Lic., MA y Dr./Ph.D.).

**La práctica hace al maestro.** Por eso les pedimos que practiquen la materia. Estas cartas no sustituyen la formación de PNL - las cartas deben despertar a la curiosidad y posibilitan los primeros pasos por la utilización de PNL. Este baraja es apropiado como base y ayuda para recordarse a los contenidos más importantes de la formación de PNL.



## Qué significa PNL?

PNL significa programación neurolingüística. Es una colección de modos / métodos para una cultura de comunicación profesional. Tanto por la comunicación interpersonal y orientada a la comprensión como la comunicación interpersonal orientada al destinatario.

Los inventores son Dr. Richard Bandler, Prof. Dr. John Grinder, Leslie Cameron-Bandler, Judith DeLozier y Robert Dilts.

La primera fase del desarrollo de PNL tenía lugar en la universidad de California en Santa Cruz en los años 1972 hasta 1978.

PNL se refiere a: William James en la psicología de la percepción, Alfred Korzybski en la semántica general, Gregory Bateson en la teoría sistémica, Albert Bandura en teoría del aprendizaje y Noam Chomsky en la lingüística. Ellos han modelado personas de comunicación voladizos en psicoanálisis, el fundador de la terapia gestalt Dr. med. Fritz Perls, la fundadora de la terapias de la familia Dr. Virginia Satir y el psiquiatra y psicólogo Prof. Dr. med. Milton Erickson.

En la fase de PNL después de 1978 personas de PNL exploraron y modelaron a personas exitosas (de comunicación) en todos los sectores de la vida: Business, psicoterapia, deporte, discipulado, educación, comunicación colaboradores, desarrollo del equipo, Coaching,...

De los resultados desarrollan modos de PNL, que ayudan a otras personas como una instrucción paso al paso para aprender la capacidad de gente muy exitosa y para explorar sus mismas capacidades / peculiaridades.



## Axiomas de PNL

5 actitudes fundamentales de PNL

Axiomas de PNL y contenidos de PNL como sabidurías

## Habilidades de PNL

- H 1 Aprehensión y Interpretación
- H 2 Rapport con Backtrack y “Pacem & leaden”
- H 3 Verbalizar experiencias emocionales
- H 4 Trato con incongruencias
- H 5 „Como-si-técnica”
- H 6 VAKOG-Trance
- H 7 VAK-Lengua
- H 8 Indicaciones del movimiento de los ojos
- H 9 SCORE – Del problema al destino
- H10 Eco-check con Futrepace



## Las Intervenciones de PNL

- I 1 1., 2., 3. Posición con otros y con un síntoma
- I 2 SMART objetivos
- I 3 Chunking
- I 4 El nivel lógico
- I 5 New Behavior Generator
- I 6 Qué estaba la intención de tu comunicación?
- I 7 El trato inteligente con crítica
- I 8 Círculo de la excelencia personal
- I 9 El ancla del éxito con TIGER
- I 10 Fusionar a los anclas
- I 11 Visual Squash
- I 12 Change History
- I 13 Context reframing (del contexto)
- I 14 Six-Step-Reframing
- I 15 Transformación de submodalidades
- I 16 Formato de prealineé





- I 17 Swish
- I 18 Fast Phobia Cure
- I 19 Meta-Modelo 1 - Generalización
- I 20 Meta-Modelo 2 - Causa-Efecto-Desfiguración
- I 21 Meta-Modelo 3 – Operador modal-Desfiguración
- I 22 Meta-Modelo 4 - Perdido-Performativ-Tilgung
- I 23 Meta-Modelo 5 - Normalización
- I 24 Milton-Modelo 1 - Meta-Modelo revolviendo
- I 25 Milton-Modelo 2 - Go first y expresión vaga / imprecisa
- I 26 Milton-Modelo 3 - Citas y requerimientos incluidos
- I 27 Exploración y Modificación de TimeLine
- I 28 TimeLine del suelo por experiencias buenas
- I 29 Tesoros del pasado para un objetivo
- I 30 Disney estrategia
- I 31 Eye-Movement-Integración
- I 32 Modelar los momentos mejores
- I 33 Intervención de metáforas
- I 34 Cuentos de metáforas



## 5 Axiomas de PNL – actitudes fundamentales de PNL

Las actitudes fundamentales de PNL están resumiendo en los axiomas de PNL. Estos axiomas no son verdades sino orientaciones por el éxito. Los axiomas son el fundamento de todas las intervenciones de PNL. Aquí las 5 más importantes:

- 1. La mapa no es el territorio:** La gente reacciona a sus imaginaciones de la realidad. Y estas son modificables – por eso las reacciones son modificables.
- 2. Tras de cada comportamiento y síntoma se encuentra una intención positiva:** Cada problema contiene a lo menos un presente (el potencial para desarrollarse) – así se cambia la dirección buscadora mental, el estado de ánimo fundamental emocional y la probabilidad por el éxito
- 3. El significado de su comunicación está en la reacción que les reciben :** Cambia tu comunicación hasta tienes las reacciones deseadas – lo lleva de un estado problemático y pasivo a posibilidades de actuar activamente.
- 4. Todo está conectado con todo:** Si cambias tu pensamiento, cambias tu estado de sentimiento, tu percepción, tu selección de palabras, tu comportamiento y tu relaciones interpersonales – lo permite cambio.
- 5. PNL es sistémica, orientada a soluciones, orientada a recursos y es ecológica:** por allí PNL integra los efectos de las intervenciones de PNL con conciencia de la responsabilidad ético.



# Axiomas y contenidos de PNL como sabidurías

En unidades des la formación clásica de PNL se encuentra sabidurías, quienes se puede practica con intervenciones de PNL (v. I1-34).

**Self-management:** Al principio pon te en un buen estado, entonces todo parece más fácil y algunas cosas van automático. Si lo haces siempre, que has hecho siempre, solo vas a alcanzar lo que has alcanzado siempre.

**Lenguaje corporal:** Si quieres entender a una persona, ponte? en su lugar. Antes de condenas a alguien, primero anda una milla en su mocasín. El inconsciente comenta permanente emocional todo que haces.

**Objetivos y Motivación:** “Se hace camino al andar”

**Anclar y causa de sentimiento:** Si quieres aportar al paz, primero encuentra el paz en tu mismo. Nunca está demasiado tarde por una infancia feliz.

**Reframing:** Nuestra vida no está marcado por las experiencias, quienes experimentamos, sino por la significación, que las damos.

**Submodalidades (v. I15):** La manera de almacenamiento mental de actitudes.

**Meta- & Milton-Modelo:** Por causa de la manera como gente forma frases, puedes explorar, como esta influyen su percepción.

**TimeLine:** El tiempo es una pregunta de la decisión.

**Estrategias:** Solo todas fuerzas internas mentales llevan a resultados extraordinarios.

**Metáfora:** Metáforas da alas a la alma.





# H 1: Percepción y Interpretación

Percibimos con nuestros 5 sentidos. Cada mensaje tiene que revisarse, si incluye percepciones concretas y revisables ó si la interpretación es más difícil de interpretar.

## Ejercicios en grupos pequeños:

1. A dice a B: “ Puedo notar que...(tienes piel más pálido, subes tus comisuras de la boca, tu hablas más alto..)”. Los otros tienen cuidado, que se trata de percepción.
2. „De esto puedo interpretar, que tu ... (te alegras, estás inseguro, tienes miedo,...)“. Los otros tienen cuidado, que se trata de interpretación.
3. B dice a A: “ Y cuando me has dicho esto notaba a ti que...). Los otros tienen cuidado, que se trata de percepción.
4. “De esto puedo interpretar, que...” Los otros tienen cuidado, que se trata de interpretación.

Esto es posible sin fin y entrena la diferencia que hace una diferencia grande.



## H 2: Rapport, Backtrack, Pacen, Leaden

Podemos adaptarse corporal a otras personas (Rapport). De esto podemos entenderlos mejor, se sientan entendido y podemos apoyar a cambiar su estancia emocional orientado a soluciones y recursos. Aquí 7 etapas:

1. Resume lo que la otra persona ha dicho (Backtrack), antes de responder.
2. Adapta tu tiempo de hablar, el volumen de hablar y tu altura del tono al interlocutor. Eso significa Rapport con pronunciación.
3. Utiliza la postura corporal del interlocutor (postura corporal completa, postura del brazo y de la pierna) para imitar con desfase del tiempo. El Rapport simétrico es más fuerte pero también más llamativo.
4. Utiliza la gesticulación y la mímica del interlocutor para imitar las durante el Backtrack somero.
5. Utiliza el mismo grupo de palabras (VAK) del interlocutor. (v. H7)
6. Utiliza la misma respiración del interlocutor por adaptación leve.
7. Presta atención a cambios pequeños en la manera de hablar (2.) ó de mover (3., 4., 6.) quienes inducen al interlocutor que lo imita inconsciente. Si el Rapport existe y si has paced (la adaptación corporal) suficiente, puedes llevar el interlocutor a estados mejores. Si cambias el estado, el interlocutor va a hacerlo mismo.



## H 3: Verbalización de experiencias emocionales

Podemos intensificar el Backtrack si cuidamos del nivel emocional.

Si abordamos conscientemente el nivel de la comunicación, es más fácil por el interlocutor abrirse por este nivel. Aquí 3 etapas:

1. Resume brevemente lo que la otra persona ha dicho. Especialmente entra en detalle a lo que resuena emocionalmente. En este caso es útil que formularlo suave.
2. Utiliza el Rapport sobre la manera de hablar, la postura corporal, la gesticulación, la selección de palabras y la respiración de tu interlocutor.
3. Si el Rapport está bastante intensivo puedes leaden (llevar) tu interlocutor a estados orientados a resultados y a recursos. Si cambias tu estado tu interlocutor va a participar (v. H2).



## H 4: Manejo con incongruencia

El inconsciente de tu interlocutor es tu mejor amigo. El inconsciente comunica contigo permanente físicamente sobre todo que el interlocutor te dice. Incongruencias son indicaciones corporales, quienes indican diferencias entre la comunicación verbal y la realidad. Con incongruencias el inconsciente del interlocutor te enseña, que piensa sobre lo que el interlocutor dice. Por eso cultivar a la amistad con PNL se vale la pena. Utiliza por ello unas de las posibilidades escritas abajo y pregunta cada vez la Como-Si-Pregunta:

“Si hubiera algo más, que debería tener en cuidado en este contexto, que lo sería?”

### Posibilidades de la Como-Si-Pregunta:

1. Incongruencias durante Backtrack imitar corporal
2. Incongruencias después del Backtrack imitar verbal, por ejemplo con la adición: “No?”
3. Incongruencias después del Backtrack no imitar verbal, por ejemplo hacer cualquiera incongruencias (demudarse la cara)
4. Preguntar a incongruencias directamente: “Qué piensa tu (señal corporal) ...? Eso funciona solo entre bien amigos o durante un Coaching / una terapia.



## H 5: Como-si-preguntas

En unas situaciones de conversación: si tu interlocutor dice que no sabe una cosa o no puede imaginarse una cosa, recomendamos que tenga una experiencia con “Como-si-preguntas”. A veces hay milagros y a veces no cabe.

### Variaciones

**Como-si de las posibilidades:** Si preguntas en una intervención de PNL a la experiencia interior y quieres saber si algo es más claro o oscuro, ruidoso o bajo, caliente o frío, ...y tu cliente dice:

“No lo sé.” Lo vale la pena preguntarle: “Que ocurre primero?”

**Como-si de las soluciones:** *“Si tengas una idea por una solución posible de esta pregunta, que sería la más probable?”*

**Como-si del tiempo:** *“Si hubieras mirado atrás en 10 años, que habrías visto de tu perspectiva como solución posible?”*

**Como-si del milagro:** *“Si hubiera pasado un milagro que habría sido probablemente diferente?”*

**Como-si de la persona:** *“Que ocurría a otra persona sobre este tema?”*

**Como-si de un símbolo:** *“ Que ocurría a una pelota/ árbol/ al sol sobre este tema?”*





## H 6: VAKOG-Trance

En muchas intervenciones de PNL se activa todos los sectores de sentidos: ver (V: visual), oír (A: auditivo), sentir (K: cenestésico), oler (O: osmático) y saber (gestatorio). A menudo se utilizan las primeras tres y O y G como componentes de K. Las características subordinadas de los sectores de sentidos se llaman submodalidades en PNL. A través de la activación de todos los sectores de sentidos se experimenta cosas más intensivamente, se evocan memorias mejor, se fijan mental a imaginaciones más fuerte y la vida se facilita.

### Ejemplos por VAKOG submodalidades

**V:** color, claridad, dimensión, lugar, intensidad,...

**A:** sonido/tono/melodía, volumen, lema, palabra, frase,...

**K:** sentimiento, respiración, temperatura, movimiento/calma, peso, gesto,...

**O:** fresco, con olor a fruta, florido, como un perfume específico,...

**G:** picante, suave, dulce, rico,...



## H 7: VAK – lengua

En el PNL hacemos caso de cuales canales sensoriales nuestro interlocutor utiliza en sus palabras. Por allí podemos hablar en la misma lengua. Así posibilitamos una comunicación mejor/ más efectiva.

Variaciones del sector O: oler, y G: gustar, se encuentra por ejemplo en expresiones como: “No me gusta/amargar la vida a alguien” o “Huelo la tostada.”

### Ejemplos por la lengua de VAK

**V:** contemplar alguien/algo, mirar algo figurativamente, ver (como sentir – verse bien atendido), “Dejar entrever algo.

**A:** responder, discutir, preguntar, traducir, escuchar, decir, aprobar, sonar, tranquilo, estridente, bajo, estado de ánimo, armonía, ...”llevar la voz cantante. Llegar algo a oídos de alguien. Ponerle a alguien la mosca detrás de la oreja.

**K:** trabajar, tratar, apretar, duro, entrar en, correr, suave, llevar,

Muchas veces

**V** esta acompañado de una manera de hablar rápidamente, un sonido de hablar alto, una postura erguida y gestos rápidos,

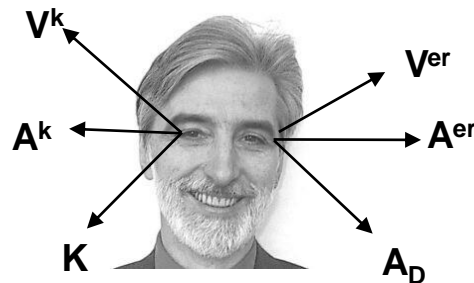
**A** esta acompañado de una manera de hablar melódica y

**K** de un sonido de hablar más bajo, una manera de hablar lento y respiración con la barriga.



## H 8: Indicaciones de movimiento de los ojos

Los movimientos de los ojos dan indicaciones que canal de sentidos una persona utiliza de momento. Así se puede ocuparse de la persona por ejemplo con respuestas de este sector de sentimientos. Al mismo tiempo se entrena su atención y percepción.



- V<sup>er</sup>** = recordado **V**isual (dibujos interiores)
- V<sup>k</sup>** = construido **V**isual (dibujos interiores)
- A<sup>er</sup>** = recordado **A**uditivamente (oír)
- A<sup>k</sup>** = construido **A**uditivamente (oír)
- AID** = **D**ialogo Interior **A**uditivo (conversación)
- C** = **C**enestésico (sentimiento)

Más indicios sobre el canal de sentidos utilizado de momento se observa de postura, respiración, gestos y VAK-idioma H7.



## H 9: S.C.O.R.E

SCORE es un orden probado de preguntas para explorar la mapa mental del interlocutor en caso de problemas y para llegar del problema al destino profesionalmente. Aunque tu interlocutor vea la causa incorrectamente, esta idea está fijo en su pensamiento. Así llegas a saber dónde puedes ayudarlo. Para estar seguro de entender a tu interlocutor correctamente, recomendamos que hagas Backtrack mientras cada paso. Tiene cuidado a afirmación congruente.

### Orden de los pasos

1. **Síntoma:** Preguntar al problema: „*De qué se trata?*“
2. **Causa:** Preguntar a la causa: „*Por qué es así?*“
3. **Outcome:** „*Qué quiere conseguir en vista de su situación?*“ (v. SMARTe I2)
4. **Recursos** (p.e. habilidades, dinero, hora...):
  - a) Cuáles ya están existente?
  - b) Cuáles no están necesarios?
5. **Efecto:** „*Qué consecuencias hay cuando has conseguido tu objetivo?*“ (v. preguntas ecológicas H10)

SCORE es apropiado para la preparación antes de cada intervención de PNL. Es utilizable como proceso continuo de mejora a las encuestas de los empleados. A veces SCORE es suficiente para conseguir el cambio deseado.



## H 10: Check Ecológico y Future Pace

PNL es sistémico y tiene en cuenta las relaciones y consecuencias (Check ecológico) durante todas las intervenciones de PNL. Al final de cada intervención pedimos al cliente de imaginarse el futuro (Future Pace), que forme el parte de Check ecológico para encontrar las consecuencias. En este contexto prestamos atención a incongruencias, que están reframed (dar otra interpretación) positivo y utilizado como reparos inconscientes (v. H4: Incongruencias): “Si hubiera algo más, que debería tener en cuidado, que lo sería?”

**Future Pace:** Imaginarse, como influye un cambio en el futuro.

**Check ecológico:** Preguntar si ciertos desarrollos de la persona caben a su vida y su ambiente. Preguntar por consecuencias y efectos posibles y tener en cuidado a las incongruencias.





## I 1: 1.2.3. posición

Se trata del desarrollo de PNL del “silla caliente” de la terapia Gestalt. La situación inicial es un conflicto con alguien (B) ó el sufrimiento de un síntoma (B). Si lo repasa sólo mentalmente, recibe aproximadamente 3% de los conocimientos posibles.

### Orden de los pasos

1. Adopta la primer posición: Cómo me siento en esta posición? Qué pienso sobre la otra persona (ó el síntoma)?
2. Ponte intensivamente en la posición de la otra persona (o del síntoma) en la segunda silla con ayuda de „VAKOG“ (v. H6). La intensidad obtenido es decisivo por esta intervención.
3. Hablar con ella (o el) directamente. Dile que piensas sobre esta persona. ...por su reacción.
4. Cambia tu sitio. Mantén la segunda posición. Qué sientas allí?  
Investiga tu posición interior.
5. Mira a la persona en la primer posición. Habla con ella.
6. Ahora puedes cambiar entre las dos sillas varias veces. Puedes responder cada vez.
7. Cambia a una tercera posición de cual puedes ver las dos posiciones. Qué no tienen en cuenta la primer posición y la segunda posición.
8. Integra los conocimientos en las otras posiciones poniéndote de nuevo en las dos posiciones.
9. Finalmente haga el eco-check sobre Future Pace. (v. H10)



## I 2: SMARTe objetivos

El camino es el destino. Investigaciones científicas afirman que alguien tiene más éxito si subviene mentalmente su motivación en el camino al destino. Al contrario de una persona que focaliza solamente el imagen del destino. Por eso focalizamos eficacias del destino.

### Orden de los pasos:

**Situación específica:** Al principio formula tu objetivo sin comparación y sin negación. Después mira al imagen de la situación concreta del objetivo. Cuales eficacias tuyos tienes que revelar para conseguir el objetivo. El desarrollo de estas eficacias es el objetivo profesional.

**Mensurable:** Como se puede medirse objetivamente el desarrollo de tu eficacias?

**Atractivo:** Intensifica la atracción de las eficacias por VAKOG.

**Realista:** Controla, si el objetivo final y el objetivo del camino son compatibles con tus eficacias.

**Terminado:** Cuándo exactamente el objetivo final y el objetivo del camino deben estar obtenido?

**ecológico:** Tiene en cuenta la ecología del sistema: Cuales efectos no reflexionados tendrían los objetivos? Presta atención a incongruencias (v. H4).



## I 3: Chunking – up ↑, sideways → y down ↓

**Con Chunk up** se pregunta por un marco superior que incluye una cosa. Por ejemplo muchas veces objetivos del dinero (como costearse cosas) están incluido en el marco que tiene el objetivo superior de sentirse bien.

**Chunk sideways** desdobra motivación por activar el hemisferio cerebral derecho.

**Chunk down** precisa sobre la base de Chunk up y sideways.

### Orden de los pasos

1. Aplica al objetivo las dos preguntas de Chunk-up: „*Qué será el beneficio por ti, si...*” “*Qué quieres conseguir por allí?*” Hazlo varias veces si posible.
2. Intensiva el objetivo superior encontrado por Chunk sideways: „*Para ti este objetivo es Como...?*” Aquí estamos en busca de metáforas motivadoras y experiencias de referencias.
3. Con Chunk-down preguntas: „*Cuándo, con quien, por medio de qué, cómo quieres conseguirlo? Qué tienes que hacer exactamente? cómo exactamente? Y qué más? Y qué más?*”

Por cambiar el tema durante de un Small Talk puedes utilizar Chunk sideways. Por esto retoma algo que ha dicho tu interlocutor y responde por ejemplo: „*Lo me recuerdo de...*”

También puedes utilizar Chunk up por encontrar objetivos éticamente aceptable detrás de objetivos antiético. Asimismo es utilizable por negociaciones estancados.



## I 4: Niveles lógicos

Puedes intensificar la fuerza de los objetivos con los niveles lógicos ampliados. La ampliación con el universo y un símbolo activa más creatividad. En la forma inicial de Robert Dilts hay solo el nivel de la visión. Entonces no hay el universo ni símbolo.

**Orden de los pasos** (por esta intervención de PNL das cada vez un paso en verdad)

En qué **ambiente** quieres realizar tu objetivo?

1. Cómo te **comportas**?
2. Cuales **habilidades** empleas?
3. Cuales **valores & convencimientos** vives en esto?
4. De qué manera de la identidad vives?
5. Levanta la mirada a la izquierda. Imagínate el **universo** allí (tomate el tiempo necesario). Ahora ven dos pasos hacia la izquierda y al frente. Voltea adentro. Convierte al universo. Vete desde el universo. Chanta una recomendación a tú mismo. Envía este recomendación al nivel de la identidad. Ven atrás al nivel de la identidad y acoge la recomendación.
6. Levanta la mirada a la derecha. Imagínate un **símbolo**. Ven dos pasos hacia la derecha y al frente. ..Después hazlo como con el universo: voltear adentro, explorar, enviar la recomendación y atrás/detrás por acoger la identidad.
7. Con este energía nueva das todos los pasos atrás/detrás a convencimientos& valores, habilidades, comportamiento y ambiente. Así experimentas como la recomendación se repercute respectivamente.



## I 5: New Behavior Generator

En principio NBG es un generador por estados nuevos – provoca un estado nuevo que posibilita comportamiento nuevo. Muchas habilidades de PNL están incluido en esta intervención de PNL.

### Orden de los pasos:

1. Utiliza un objetivo SMARTe por la formulación de tu objetivo del camino (v. I2).
2. Imagínate que puedas/ podrías verte/te verías en unos metros de distancia como te desarrollas tu habilidades que te llevan a tu objetivos. En qué ambiente te ves? Qué situaciones causan el desarrollo de estos bríos/fuerzas? Cuáles valores y cuáles convencimientos vives en esto?
3. Intensifica esta idea con VAKOG (v. H6). Esta manera disociada de la idea activa la motivación.
4. Después entra en esta idea. Experimentalo y disfrutalo intensamente. Esta manera asociada aumenta la seguridad que estas en condiciones de hacerlo.
5. Se siente bien? Hay incongruencias (v. c10)? Si hay algo que tienes que modificar, ven atrás a 1., cambia adecuadamente tu formulación del objetivo y rehaz todo.





## I 6: Lo estaba la intención de tu comunicación?

Eso es una intervención de asesoramiento ó coaching, si tu interlocutor se queja de alguien que se comporta incorrectamente a él. Con PNL estas capaz de actuar ahora mismo si tu interlocutor reacciona diferente de tu expectativas (como tu quieres): Cambie tu comportamiento hasta la reacción va al la dirección deseada.

### Orden de los pasos:

1. Dirige a la conversación así que tu interlocutor dice que la persona (de quien ha quejado) **reacciona** incorrectamente.
2. Después preguntas: “*Qué reacción quisiera desear?*”
3. Utiliza Backtrack (v. H2) y entonces preguntas: “*Cómo deberías comportarse para provocar la reacción deseada?*”
4. Ahora puedes repasar mentalmente el comportamiento nuevo y ensayarlo en un juego de roles. (profundizado son NBG, v. I5, y 1.2.3.posición, v. I1, por el objetivo).



## I 7: Trato con crítica injustificado

Entre estímulo y reacción existe un espacio. Con PNL puedes ampliarle. La intervención de PNL siguiente puede implementar, si una persona te critica injustificadamente. Si critica justificadamente, perdónate y busca objetivamente a una corrección con tu interlocutor.

### Orden de los pasos:

1. Gana tiempo la parte 1: Primero di solamente dos palabras, por ejemplo „Ya.” o „Ay, Jesús.” o „hombre.”. Lo date tiempo para pensar. Apártate un poco al lado para que la energía de la arremetida puede pasar.
2. La parte 2: Utiliza la manera de preguntas del Backtrack como: „*He entendido bien que piensas que...*”. A veces todo se aclara así.
3. La parte 3: Valora tu crítico. Por ejemplo así: „*Gracias, que reaccionas tan abiertamente y directamente a esto. Estas evidentemente interesada en una solución.*”
4. La parte 4: Perdonarse sin perdonarse, por ejemplo así: „*Lo siento si yo te...así*”. Lo placa a muchas atacadores aunque no confieses nada.
5. A partir de ahora has ganado bastante tiempo. Puedes tomar la ofensiva si quieres, por ejemplo así: „*Entiendo, tienes tu opinión.*” o „*Qué pides a mi exactamente?*”



## I 8: Circulo de la excelencia personal

Con PNL puedes activar estados con muchos recursos del pasado para el futuro.

### Orden de los pasos:

1. Recuerda te a una situación de tu vida, en que te sentía muy excelente, muy confortable, en flow, estando en sintonía contigo,...
2. Adicional recuerda detalles emocionales tan intensivamente como posible.
3. Si verías un circulo de energía 2 ó 3 metros adelante, que expresa exactamente tu estado de ánimo, qué color tendría el circulo? Qué sonido tendría? Qué tipo de energía puedes ver allí?
4. Haz lo con por lo menos 2 estados más con muchos recursos del pasado y intensiva el circulo de energía en adelante.
5. Cuando el circulo de energía está muy intensivo, ve con unos pasos a este circulo de energía y disfruta le. Deja la energía intensifica su mismo en adelante.
6. Ve unas veces adentro y fuera del circulo. Mira el circulo de fuera y experimenta le de interior. Es tu circulo de tu excelencia personal.
7. Imagínate en que situación del objetivo futuro utilizarías bien este circulo de energía.
8. Pone un nombre a este circulo de energía. Asocia el circulo con un movimiento pequeño y acostumbra te a este circulo de energía en próximo tiempo. Practica la producción del circulo siempre de nuevo y entra en el circulo. Entonces puedes utilizarlo también en situaciones difíciles.



## I 9: La ancla del éxito

La ancla del éxito es una Staple ancla con que conectamos experiencias positivas del pasado con sitios selectos al cuerpo. Si pones la ancla bien, esta a disposición de ti en situaciones críticas.

### Orden de los pasos:

1. Buscate un lugar al cuerpo que quieres emplear como „ancladero”.
2. Ahora recuérdate de una vivencia enérgica que has percibido con todos sentidos (v. VAKOG H6).
3. En cuanto que las emociones de la vivencia se desarrolle y lo sientas intensivamente, toca el lugar selecto a tu cuerpo.
4. Hazlo con varias memorias enérgicas.
5. En situaciones críticas haces los mismos movimientos por reactivar este estado.

Timing: Si anclas poco antes del culmen del desarrollo de tu memoria, consigues una dinámica evolutiva.

Intensidad: Si consideras todo los componentes de VAKOG, aumentas la eficacia.

Exactitud: Lo mejor produces el ancla exactamente como lo has anclado ( con las mismas movimientos, la misma presión, al mismo lugar,..)

Unicidad: El lugar donde anclas no debería ocupado considerablemente.

Pureza: Que piensas durante del fondeo, también anclas.



## I 10: Fundir Anclajes

Una intervención de PNL en la que dos estados emocionales están conectados con el cuerpo y más tarde probados. Después se activan al mismo tiempo ó sucesivamente. PNL es un cambio de estado. En ciertos estados solo están disponibles posibilidades de comportamiento limitadas. Por la fundición de anclajes ampliamos las posibilidades de comportamiento.

1. **Anclajes negativos:** Activarlos por VAK, conectarlos al cuerpo y probarlos. En este caso no es necesario un Separator porque la sucesión no cambia en la intervención.
2. **Anclajes positivos:** Activarlos por VAK, conectarlos al cuerpo y probarlos.
3. **Separator:** Utilizar una interrupción ó desviación (v. C25)
4. **Activar los dos:** al mismo tiempo ó sucesivamente (primero los negativos, después los positivos) y mezclar los dos. Aquí el lenguaje hipnótico natural es muy útil. (v. C40-42)





## I 11: Visual Squash

Esta intervención de PNL es muy apropiado para conflictos interiores por personas que pueden visualizar bien.

1. Ambas manos están extendidas y apoyas con las palmas hacia arriba. Visualizar en cada mano una parte del conflicto: “Qué aspecto tiene esta parte? Qué voz tiene? Cuánto pesa? – Qué aspecto tiene la otra parte de la mano? ...”
2. Permitir a cada parte expresar que le parece importante. Eventualmente permitir a ambas hablar a su manera.
3. Cada parte del conflicto dice su intención positiva. Cada una valora la otra parte.
4. Permitir que un recurso tenga lugar en la mitad de los manos para la comunicación. Por ejemplo una nube, una pradera, un oasis,...
5. Acompaña la intergración de las manos en el medio con palabras. En este caso te ayuda el lenguaje hipnótico (v. C40-42): “Y si te permites, que las dos manos se acerquen lentamente y no tienes que saber como,...”
6. En caso de reparo, reframing e integrarlos como intenciones positivas.



## I 12: Change history

Nunca está demasiado tarde para tener una infancia feliz. En nuestro interior (niños interiores) observamos que pasa fuera y reaccionamos a los impulsos. Tú tienes el poder de manejar tus emociones, por eso las reacciones son muy intensas e inadecuadas. Estas intervenciones de PNL ayudan a los “niños interiores”.

1. **Problema:** Recordar la emoción inicial molesta con VAK-Trance asociado y eventualmente encontrar un movimiento de la mano apropiado.
2. **Al origen:** Con el problema movimiento volver asociativo y mentalmente en el interior al pasado. Explorar la estación intermedia y el origen.
3. **Al origen hablar con el niño interior:** “Vengo del futuro.” Si el niño tiene dudas, por ejemplo enseñarle que puedes regular la luz en el cuarto (trucos de magia). Crear confianza.
4. **Recursos:** Dar al niño todo lo que quiera (juguete, peluche, ...). Clarificar la responsabilidad: “Vives en mi cuerpo y puedes sentirte bien. Yo soy responsable de todo lo que pasa fuera. Me gusta cuidar de ti. Si me necesitas, te visito. Me alegro por ti.” Hasta surja que un sentimiento maravilloso.
5. **Activar recursos para la solución:** Expresar el estado actual con un movimiento de la mano.
6. **Hacer lo mismo con las estaciones intermedias y Future Pace:** Con este movimiento de la mano ir por los pasos intermedios y también por situaciones en el futuro.



## I 13: Reframing del contexto

Algunas reacciones no son muy útiles en algunos contextos. Esta intervención de PNL ayuda a encontrar el contexto originario y impedir una reacción inadecuada para el contexto actual. En esta intervención de PNL utilizamos pequeñas notas (“Lugar A”, “C1”,...) que ponemos en el suelo como anclajes.

1. Descripción del comportamiento problemático „C1“ en el contexto actual A en el “lugar A” (busca un lugar A en el cuarto). Enseña con el lenguaje gestual el comportamiento problemático (utilizar VAKOG).
2. Pasear por el cuarto, encontrar el contexto originario B para el comportamiento “C1” y colocarlo como “lugar B”. Conectar “C1” con “lugar B” (contexto originario): “Aquí tiene lugar.”
3. Fijar un “Metacuarto” superior “lugar C” a partir de este lugar imaginarse nuevo el comportamiento deseado “C2” en el lugar “D”.
4. Activar el comportamiento deseado “C2” asociado al “lugar D” y desde esta posición enviar el comportamiento deseado al “lugar A” con color, sonido y movimiento.
5. Recibir en el “lugar A” comportamientos para soluciones y probarlos mentalmente en el contexto A.
6. Check ecológico con Future Pace: Imaginarse una situación relevante en el futuro y al mismo tiempo atender a las incongruencias.
7. La intervención de PNL “Change History” (v. C28) es apropiada para el comportamiento problemático en el “lugar A”.



## I 14: Six-Step-Reframing

Está intervención de PNL es adecuada para síntomas y miedos inexplicables. Requiere mucha experiencia de PNL.

1. Explicar el problema con SCORE e inventar ideas al mismo tiempo, por ejemplo: *“El inconsciente es como un amigo. Se expresa sobre sentimientos del cuerpo. El comportamiento y la intención subyacente se pueden distinguir...”*
2. Establecer una comunicación con el inconsciente: *„Dónde sientas ahora el problema en tu cuerpo?“ Pon tu mano allí y saluda esta parte de ti que aparece ahora allí.”* Pídele que intensifique este sentimiento como un símbolo, entonces sabes que esta parte está dispuesta para comunicarse contigo.
3. Pregunta a esta parte: *“Cual es la intención positiva, que quieres lograr con el comportamiento problemático?”* Pídele que envíe su símbolo para saber que le has entendido correctamente.
4. Pide a esta parte que se encuentre con la parte creativa ahora y encontrar 3 comportamientos nuevos para la realización de intenciones positivas, acorde con todas las partes de tu personalidad. Pide cada vez un símbolo si han encontrado una intención.
5. Haz un check ecológico con Future Pace (v. C16).
6. Pide a esta parte que te envíe el símbolo para saber que la parte está dispuesta a asumir la responsabilidad de los comportamientos nuevos.





## I 15: Transferencia de submodalidades

Submodalidades están explicado en la carta 12 como subcualidades de los 5 sentidos. Subcualidades en el sector visual son por ejemplo: Colores ó blanco/negro, luminoso ó oscuro, pequeño ó grande, cercano ó distante, ... La reacción emocional emocional que tenemos ante una memoria ó imaginación no depende del contenido, sino de las cualidades interiores de interpretar. Estas son modificables por PNL. Si tenemos miedo a algo ó nos alegramos de algo, estamos motivado ó no,..., depende del tipo de nuestra imaginación interior.

1. Pide a alguien que recuerde una experiencia desagradable. Pregunta por las submodalidades más importantes para presentar interiormente las memorias.
  - V:** Imagen ó película, de colores ó negro/blanco, luminoso ó oscuro, asociado ó dissociado, dónde está situado en el cuarto.
  - A:** monótono ó melódico, ruidoso ó silencioso, cercano ó distante,...?
  - K:** pesado ó ligero, con ó sin movimiento, lugar y tipo de sentimiento del cuerpo,...?
2. Entonces pregunta por las submodalidades más importantes de un experiencia maravillosa.
3. En que submodalidades se diferencian las dos memorias?
4. Cambia el efecto de la experiencia desagradable a través de transformación de las submodalidades maravillosas en la experiencia desagradable. Pide a la persona que lo haga.
5. Clarificar la ecología (v. C16)





## I 16: Formato de praliné

Este formato de submodalidades es apropiado para motivarse por cosas que no te gustan mucho. Asociado significa, que se puede notar algo que normalmente no se puede ver con los ojos. Así surge el sentimiento de que se tiene la competencia de hacer algo. Disociado significa que se puede ver a sí mismo. Así surge el sentimiento de que se quiere alcanzar algo.

1. Crea interiormente una imagen asociada, de algo que te gusta mucho (p.e. pralines). Pon interiormente la imagen al lado.
2. Crea una imagen disociada de sí mismo. La imagen contiene la situación donde necesitas motivación.
3. Clarificar interiormente, si para todos los sectores está bien que te guste hacer los ejercicios.
4. Imaginate la imagen disociada 2 y inmediatamente detrás la imagen motivadora 1 y asociada. Haz un hueco pequeño en la imagen 2, para ver la imagen 1. Amplia y reduce el hueco una y otra vez.
5. Observa otra vez solamente la imagen 2 y experimenta su efecto.



## I 17: Swish

Esta intervención de submodalidades es apropiada para cambiar un comportamiento no deseado.

1. **Imagén del problema asociada:** Ve internamente, que produce el comportamiento no deseado. Forma el imagen cuadrado y encuádralo.
2. Prueba si la reducción ó el oscurecimiento debilita el efecto.
3. **Imagen del objetivo disociada:** Mirate a te mismo en una imagen nueva con el comportamiento nuevo.
4. Prueba si una ampliación y mayor luminosidad intensifican la imagen del objetivo.
5. Clarifica interiormente, si el cambio estaría bien para todos los sectores.
6. Amplia e ilumina el imagen del problema.
7. Haz el imagen del objetivo más pequeño y oscuro y ponlo en la esquina interior derecha de la imagen del problema.
8. **Swish:** Amplia e ilumina rápidamente la imagen pequeña y oscura mientras que detrás la imagen del problema se reduce, pierde el color y desaparece.
9. Borra interiormente las imagenes y abre los ojos y mira alrededor (Seperator).
10. Haz el Swish muchas veces y cada vez más rápido.
11. **Prueba:** Imagínate la primera imagen. Si te cuesta mucho, el swish ha funcionado.
12. **Alternativas:** Se puede utilizar también distancia y color en lugar de luminosidad y dimensión. Para reforzar se puede poner cada imagen en una mano y empujar rapidamente la imagen del objetivo al frente y el imagen del problema al fondo durante Swish.



## I 18: Fast Phobia Cure

Esta intervención de submodalidades es apropiada para miedos: ascensor, avión, perros,...

1. Imagínate, que estás en un cine y puedes ver un foto de ti en la pantalla. En la foto te encuentras antes de la situación del miedo cuando todo estaba bien. Y sabes que enfrente hay una foto de ti después de la situación del miedo cuando estabas otra vez a salvo.
2. Entonces imagínate, que puedes verte desde el cuarto de proyección. Estás sentado en un cine mirando a la pantalla y viendo una película en blanco y negro desde la situación cuando todo estaba bien a través de la situación de miedo hasta “estar otra vez a salvo”.
3. Sal del cuarto de proyección directamente a la imagen final “estar a salvo” y colorea esta imagen.
4. Experimenta físicamente como la película retrocede rápidamente hasta la situación inicial cuando todo estaba bien. En este lugar la pantalla se vuelve blanca. Abre los ojos.
5. Experimenta el paso 4 algunas veces y cada vez más rápido.
6. Si ya no puedes recordar la situación del origen, haz 1.-5. con tres situaciones diferentes – sino la situación del origen es suficiente.
7. Prueba mental y contemporaneamente el efecto real de la intervención.



## I 19: Metamodelo 1 – Generalización

El metamodelo analiza frases en busca de generalizaciones, distorsiones ó omisiones. Las preguntas del metamodelo sirven para recuperar la parte perdido de la percepción en la frase que molesta. Con generalizaciones (siempre, nunca, todos,...) evitamos la unicidad y el fondo de una experiencia. La consecuencia es aburrimiento. Quien utiliza generalizaciones muchas veces, ha elegido superficialidad en un sector. Las preguntas del metamodelo sirven para cambiar el filtro de la percepción. Si puedes notar que tu cliente utiliza generalización en relación a un tema, las preguntas siguientes ayudan a cambiar su punto de vista. También en el monólogo interior se vale prestar atención y utilizar la intervención de PNL en caso necesario.

1. Expresa las generalizaciones con un tono interrogativo: “*Siempre?*”, “*Nunca?*”, “*Todos?*”, “*Cada?*”, “*todos los profesores?*”, ...
2. Pregunta ó inventa un juego contrario: “*De verdad no conoces alguien, quien ...*”, ó “*Yo conozco ...*” Es sorprendente cuantas veces las personas dicen nombres concretos.
3. Pregunta específicamente, si la situación es adecuada: “*Sobre quién estás hablando exactamente?*” Es sorprendente cuantas veces dicen nombres concretos.
4. Una variante provocativa es responder con más generalizaciones y exagerar, por ejemplo: “*Somos todos siempre y por todas partes así, no?*”





## I 20: Metamodelo 2 – causa-efecto-distorsión

A la gente le gusta inventar causas, por ejemplo: "A causa de que... (X) por eso estoy ... (Y)." Hay convencimientos que apoyan y molestan. Se recomienda sustituir convencimientos que molestan por convencimientos que apoyan.

Los convencimientos tienen la estructura: „A causa de que X, por eso Y." Utilizando convencimientos que molestan, evitamos asumir la responsabilidad. Muchas veces se encuentra detrás poder, dependencia, sacrificio, culpa, agresión y fastidio. Muchas veces elegimos por eso: estar de merced a alguien, bajar sus capacidades, confusión y recriminaciones.

Con la intervención de PNL siguiente se puede indagar en convencimientos que molestan y ofrecer convencimientos que apoyan. Estos convencimientos están fijado emocionalmente por eso la lógica no ayuda mucho – en este caso la irritación emocional es necesaria.

1. Pregunta por la conexión: „*Como causa ... (X) exactamente ... (Y)?*"
2. Desconcerta la conexión: „*Dónde está la conexión?*" ó: *En que relación está la cosa con la otra?*"
3. Pregunta por las generalizaciones incluidas: "X significa siempre Y?" ó "Es siempre así, sí ...?"
4. Puedes provocar emocionalmente, también: "Como ...?" ó pregunta por las generalizaciones incluidos: "Es siempre así?"
5. Si veas una irritación emocional a tu interlocutor, es un buen momento, para ofrecer un convencimiento que ayudan: "Quizás es más así,..."





## I 21: Metamodelo 3 – Operadores modales (deber, tener que, no poner)

Con operadores modales (deber, tener que, no poner, ...) se hace audible, que alguien se acoge a autoridades exteriores. Evita asumir la responsabilidad por si mismo. A menudo la causa es sobrecarga y presión emocional. Esta persona ha elegido a menudo desvalimiento, adaptación, represión e identificación con el agresor.

Esta intervención es útil solo para mensajes sin causa. Por ejemplo en la frase: “Hay que ayudar siempre a todos.” falta (omisión) la causa porque se debe hacer.

1. Pregunta: „*Qué podría pasar, si ... (no pudieras ayudar siempre)?*” ó “*Qué te impide ... (pensar en tí mismo)?*” Entonces recibes normalmente la parte que falta detrás del convencimiento; de la interconexión causa-efecto. Ahora sigue con las preguntas de la carta 36.
2. En el contexto terapéutico funciona también: “*A decir verdad, quién lo dice?*” Esta variación es apropiada si piensas que otra persona ha aplicado inconscientemente ciertas normas. Si tu cliente dice: “*Mi madre.*”, entonces dices: “*Haces siempre todo que tu madre dice?*”



## I 22: Metamodelo 4 – Performativ perdido

En el performativ perdido (“Está verdad, bien, falso, mejor, ...”) hay un juicio, en que la persona que actúa se ha perdido, ó ha sido omitido por causas inconscientes (omisión). El juicio aparece más objetivo. La causa detrás es dominancia/ opresión y ninguna flexibilidad. Se ha elegido desvalimiento, adaptación, represión y identificación con el agresor.

Parecido son comparaciones sin relación (“Es demasiado caro, pesado,...”) y prever el futuro (él sabe exactamente, que pienso sobre eso.”)

Intenta clarificar los mensajes con las preguntas de metamodelo y posibilita decisiones nuevas.

1. Pregunta: *“De que punto de vista?”*
2. *“Según que normas?”*
3. *“De dónde tienes la información?”*
4. *“Con que respecto ? En respecto a.. ? ”*



## I 23: MM 5 – Nominalización y verbos no específicos

**Nominalizaciones** (esperanza, libertad, miedo, vergüenza) consisten en tomar un verbo (proceso) y convertirlo en sustantivos (objetos). Una acción se pone en una cosa, algo inmobilizado. La cosa aparece más grande y importante. Aquí intentas volver a la acción: “*Qué experimentas, si estás esperando / te sientas libre / tienes miedo / te da vergüenza ...?*” ó: “*Qué significa ... para tí?*” ó: “*De dónde sabes, que ...?* ( y continua con un matiz de duda) *Podría ser qué sientes ...?*”

Intenta preguntar por la información que falta en caso de verbos no específicos: “Como exactamente ...?”, “Qué exactamente ...?” El mensaje: “Soy fumador.” incluye fumar en el nivel de identidad. La pregunta : « Qué haces exactamente como fumador?” Quizás la persona responde: „Fumo un cigarrillo cada día.” Ahora es un comportamiento. Es más fácil cambiar un comportamiento que una identidad.

En caso de nominalizaciones y verbos no específicos los tres procesos son perceptibles: generalización, distorsión y omisión. Esas pueden restringir la vida de una persona. En este caso se llaman violación del metamodelo y el trabajo con las preguntas del metamodelo ayudan a resolver a esta restricción. En el modelo Milton (C40-42) lo utilizamos para formar trance



## I 24: Modelo Milton 1 – el metamodelo contrario

Al Modelo Milton le fue puesto el nombre de Milton Erickson. Consiste fundamentalmente en metamodelo contrario, lenguaje impreciso, requerimientos incluidos y instrucciones especiales para formar trance. Trance es el estado producido por hipnosis.

En el metamodelo vuelto se utiliza las violaciones del metamodelo como ..., qué crea estados de trance.

**Generalizaciones:** cada, se, siempre, ningún, gente, ...

**Conexiones:** antes, y, mientras, después, esto lleva a...

**Operadores modales:** (tener que, poder), ahora no tienes que ..., puedes permitirte, es posible, tienes la capacidad,...

**Evaluaciones:** está bien, correcto, útil,...

**Verbos / sustantivos / nominalizaciones no específicos:** facilidad, libertad, dejar pasar experiencias, sentir ...

**Ejemplos:** *“Cada persona sabe antes de pensar y mientras se abre, que puede permitirse seguir su ritmo. La facilidad y alegría nos lleva a que las experiencias se vuelvan más intensivas con cada respiración mientras sigues mis palabras. No tienes que cerrar tus ojos ó ponerte en un estado de trance. Es mejor sentirse bien y seguir sus propias pensamientos paso a paso,...”*





## I 25: Modelo Milton 2 – Lenguaje impreciso & Go first

**Lenguaje impreciso** .... Este permite a la persona, que forma el trance, no decir nada del contenido y ayuda a la persona a ir en el estado de trance.

**Go first** significa que primero el iniciador del trance va a este estado, al que quiere llevar al cliente. Entonces transporta con sus palabras este estado.

**Ejemplos:** *„Quizás quieres seguir tus propios pensamientos. Puede ser, que te sientas contigo ó en otra parte. Tu respiración te ayuda a experimentar un sentimiento de bienestar ó algo diferente en ti por dentro mientras estás respirando y espirando. Disfruta el estado y te pido tomar tiempo para esta manera de experimentar...“*

Si puedes practicar consciente este sistema lingüístico, te darás cuenta cuantas veces se utilizan inconscientemente, en cualesquiera contextos de Business y de la vida cotidiana. Cuantas veces gente dice frases sin contenido - sobre todo en arengas y discursos de políticos. Puedes permitirte entrenarlo para utilizar este sistema precisa y conscientemente. En algunas situaciones te podría ayudar por ejemplo para llevar negociaciones adelante ó para llegar a resultados mejores.





## I 26: Modelo Milton 3 - requerimientos incluidos

**Requerimientos incluidos** están remarcado análogamente en este modelo. Es decir que se diferencian de otras partes de la oración por otra dirección de hablar, volumen ó acento.

**Ejemplo Business:** No podría decir: “Cambia tu opinión”, porque yo sé que no me corresponde un juicio sobre esto. Me pregunto, como “contribuyes a una solución común”, si quieres decidirlo por ti mismo y quizás conoces la situación cuando algunos dicen injustificamente: “Tienes la culpa si nada resulta otra vez” aunque no es verdad.

**Ejemplo Trance:** No podría decir: “Ve en trance profundo”, porque yo sé que cada persona tiene su propio camino y me pregunto, como “te estás relajando ahora aquí” cuando oyes mis palabras y quizás conoces la situación cuando estás en un ascensor moviéndose “profundo y más profundo” y tus pensamientos divagan.

**Ejemplo tío John:** Mi tío John me dice siempre: “Haz un esfuerzo y aprende mucho” y sabía que lo hizo también con gran éxito. Mi tía Emma nunca dice: “Tienes que hacerlo regularmente”, porque sabía que quería mi libertad.



## I 27: Explora y cambia TimeLine

Hay 3 clases de TimeLine: en Throughtime el pasado, el presente y el futuro están por delante. En IN-Time el pasado está detrás, el presente está en el cuerpo y el futuro está delante. En caso de BetweenTime el presente está en el cuerpo y el pasado y futuro están delante.

1. Recuerdas un acontecimiento del día? Si la memoria tenía un lugar en el cuarto, dónde estaría?
2. Haz lo mismo con un acontecimiento „de ayer“, “de la semana pasada”, “un mes pasado”, un año pasado.
3. Haz lo mismo con un acontecimiento “de mañana”, “en una semana”, “en un mes”, en un año”.
4. Siente el presente ahora. Está en tu cuerpo ó delante de tu cuerpo?
5. Experimenta con los dos Timelines quienes no eran tuyos. Entrenate en flexibilidad. Puedes organizar tu tiempo y utilizar recursos del pasado mejor con ThroughTime. In-Time te ayuda a vivir el presente más intensamente y a tener una relación intensa con otra gente.



## I 28: TimeLine al suelo por experiencias buenas

Esta intervención te enseña el trabajo con el TimeLine y intensifica las experiencias buenas.

1. Establece un lugar por el presente y – correspondiente a tu concepto de tiempo – el pasado y el futuro.
2. Conecta los lugares al suelo con un cordón. Señaliza los lugares con papeles.
3. Elige un tema, que quieres explorar, por ejemplo: vacaciones, cumpleaños, alegría, reconocimiento,... Elige un tema que implica experiencias buenas.
4. Exploración asociada: Retrocede con pequeños pasos en la línea temporal del presente. Te quedas parado, cuando un acontecimiento relevante ó sentimiento especial de tu tema aparece. Explora esta experiencia con VAK.
5. Exploración disociada: Con pequeños pasos al lado de la línea temporal. Cuando un acontecimiento apropiado a tu tema aparece, mira lo así como ves una película. Presta atención a submodalidades de los imagenes y ruidos.
6. Exploración recíproca: Cuando acontecimientos críticos aparecen puedes salir de la línea temporal y entrar en la Meta posición y después volver al momento antes del acontecimiento crítico.



## I 29: Evalua del pasado un objetivo

Esta intervención es apropiado para activar recursos por un objetivo.

1. Construye tu línea temporal con un cordón al suelo y fija presente, pasado y futuro allí.
2. Elige un objetivo para quién quieres fortalecer. Positiona el objetivo a la línea temporal en el futuro. Estás en el presente. Mirate a te mismo (disociado) al objetivo.
3. Mira al pasado y pide a tu inconsciente, que puedas recordar capacidades que apoyan a tu objetivo.
4. Vuelve en la línea temporal al pasado. Te vuelvas más joven. Colecciona 3 experiencias buenas para intensificar tus objetivos. Quedate en esta experiencia.
5. Intensifica la primera experiencia con VAK y un gesto apropiado en este lugar. Vuelvete a la dirección presente. Ve por todas las memorias buenas y conectalas con el gesto. Ve con el gesto al objetivo. Disfruta tu situación y tus tesoros allí.
6. Vuelve atrás al presente y mirate a te mismo en esta calidad en tu objetivo.



## I 30: La estrategia Walt Disney

Robert Dilts modeló las estrategias de creatividad de Walt Disney e inventó con ello una intervención de PNL. Sirve como planificación del proyecto.

1. Pide a tu cliente que ponga los cuatro papeles siguientes en el cuarto: “Metacuarto” – aquí tiene una vista general de fuera, “Soñador” un lugar para soñar creativo, “Agente” un lugar para pensar paso a paso sobre la realización, “Crítico” un lugar para comprobar todo crítico.
2. Pide a la persona ir a cada lugar y hablar sobre las experiencias correspondientes.
3. Observa el orden entre los lugares y refleja el significado del orden: Quién mira a quién? Quién está más cercano a quién? ...
4. Permite a tu cliente seguir a impulsos espontáneos y cambiar el orden.
5. Ahora el proyecto concreto se vuelve relevante y entonces trabajamos con este en todas las posiciones: Al principio del “Soñador” al “Agente” (sabe que es necesario para realizar el sueño?), entonces al “Crítico” (A qué se tiene prestar atención por experiencia?).
6. Si el “Agente” no sabe “cómo puede practicar algo”, pide al “Soñador” soñar de “cómo”. Si el “Crítico” tiene propuestas, se pide al “Soñador” tenerlo en cuenta. Hazlo hasta que tu cliente en el “metacuarto” está contento.
7. Al final deja que el cliente se transforme del “Soñador” al “Agente” y al “Crítico” y otra vez al “Soñador” etc. Durante la repetición acompaña al cliente y cuéntale sobre el proyecto.





## I 31: Eye Movement Integration

En esta intervención de PNL se conecta un estado problemático con impulsos de recursos por estimulación del cerebro. Se utiliza movimiento fluido de los ojos para estimular al cerebro. En este proceso los recursos ayudan a solucionar el problema. En lugar de solucionar un problema puedes profundizar un recurso también.

1. Al principio prueba la mejor distancia mientras estás moviendo rápidamente tu mano delante de los ojos del cliente.
2. Pide al cliente hablar sobre el problema, que quiera solucionar y clasificarlo en una escala de 1 hasta 10.
3. El cliente continúa hablando del problema por 2-5 minutos y al mismo tiempo mueve rápidamente la mano delante de sus ojos. Tu cliente debe seguir con sus ojos tu mano.
4. En cuanto tu mano duela ó tu cliente está utilizando metáforas, puedes levantar la mano y entonces con un movimiento de la mano delante de los ojos del cliente abajo. Pide al cliente cerrar a los ojos e ir dentro e investigar que puede percibir en su cuerpo. Ha probado su eficacia preguntar al cliente que cuarto está detrás y dejale investigar este cuarto.
5. Repite los pasos 3. y 4. muchas veces, hasta que puedas percibir una reacción del cliente. Pídele una y otra vez clasificar en una escala de 1 hasta 10 como se siente.



## I 32: Modelar los momentos mejores en tu vida

Muchas veces se entienden por “modelar” que se modela comportamientos excelentes de otras personas. Puede significar también, que se examina los momentos más felices de su misma vida: Qué has pensado entonces? Qué contacto tenías contigo mismo? Y que puedes hacer para aumentar la probabilidad que estos momentos aparecen y enriquecen a la vida intensamente. Así el proceso de modelar se vuelve a realización personal.

1. Qué estados interiores quieres invitar más a tu vida? En la descripción presta atención a SMART C18, valores, convencimientos, estados mentales interiores,...
2. Utiliza tu conocimientos de PNL por la investigación: 1.2.3. posición (deja tu personalidad actual, = 1. posición, hablar con tu personalidad antigua, = 2. posición) C17, niveles lógicos C20, transferencia de submodalidades C31, Línea temporal C43-45, La estrategia Disney C46, Eye-Movement-Integration C47,...
3. Utiliza Chunking C19 y New Behavior Generator C21 para la intensificación y la realización.

La formación profesional del Master en PNL basándose en Practitioner en PNL contiene muchas intervenciones para cambiar y superar convencimientos fijados, valores y “Filtros Perceptivos”, que estorban a la realización personal.



## I 33: Intervención con metáforas

Las intervenciones siguientes con metáforas son muy divertidas y al mismo tiempo muy profundas.

**Metáforas y cuentos de hadas** (es apropiado para probar como teatro de improvisación en grupos)

1. Asocia varios cuentos de hadas a un sentimiento, comportamiento ó una situación, que quieres cambiar.
2. Elige un cuento de hadas y de este una secuencia concreta.
3. Elige asociativo por ti mismo cualquier figura de un cuento.
4. Imagínate como se desarrolla el cuento de hadas espontáneo desde el punto de partida de la secuencia elegido (2.) junto con la figura del cuento (3.).
5. Deja surgir una escalada problemática en el cuento.
6. Deja surgir una solución en el cuento.
7. Traduce todo atrás al sentimiento, comportamiento ó a la situación original. Qué podría significar allí?

**Metáfora de negociación**

1. Imagínate espontáneo 2 cosas: 2 objetos, 2 animales,...
2. Da a los dos una voz y dejales conversar por un rato.
3. De qué se trataba: de armonía, conflicto, juego, justicia,...?
4. Qué significa para tu vida?
5. Se puede utilizar todas las intervenciones de PNL para el tratamiento posterior – Visual Suash (C27) es muy apropiado aquí.



## I 34: Cuentos metafóricos

Un cuento metafórico se puede utilizar en muchos casos, por ejemplo para examinar a alguien de los contenidos de PNL, cada uno escribiendo un cuento metafórico para el otro.

1. Pregunta a tu compañero, para quien quiere escribir un cuento metafórico, qué le viene espontáneamente a la pregunta: “Si tu vida hubiera sido un paisaje, una figura del cuento, el tiempo, una música, un movimiento, un animal,...antes de la formación profesional de PNL?” Apunta su respuesta.
2. Haz lo mismo con la pregunta: “Si tu vida mientras de la formación profesional de PNL...”
3. Haz lo mismo con la pregunta: “Sui tu vida después de la formación profesional de PNL...”
4. Escribe con estas metáforas un cuento, que tenga lugar en 3 paisajes, en que aparecen 3 figuras de cuentos,...
5. Deja desarrollarse un drama y una solución en el cuento.
6. Integra la idea fundamental por lo menos de 3 intervenciones de PNL, por ejemplo por: “y entonces se deja volver de este sentimiento y se acuerda de ... (C28)” ó: “allí entendió la intención positiva ...(C30)” ó: de repente una mariposa vuela delante de sus ojos... (47)”
7. Integra el modelo Milton (C42), por ejemplo por mensajes como: “una mariposa dice a la flor: “Eres tan maravillosa!”
8. Da un título al cuento y léeselo a todos.

En lugar de la formación profesional de PNL se puede elegir también por ejemplo: antes del síntoma, sufriendo del síntoma y después de la curación.