

Módulo 3:

# Dinámicas + Técnicas PNL





## Creencias Limitantes

Detrás de cualquier conducta, de cualquier capacidad, hay una creencia; por ello todo cambio en nuestra forma de ver el mundo empieza por un cambio de estas creencias que nos condicionan y limitan en esta vida.

Son las creencias las que nos mueven y por las que hacemos lo que hacemos.

Las creencias que tienes de ti mismo, de tu potencial o falta de él, de lo bien o mal que haces las cosas, de cómo vives, de si eres capaz de tener éxito, influyen directamente en tu vida. La mayoría de las veces nada de esto está comprobado, simplemente lo crees, son creencias.

Esas creencias no están basadas en la realidad ni en la verdad, sino en el modo en el que tu cuerpo, tu pensamiento y tus sentimientos crean la realidad en la que vives y las cosas que te dices a ti mismo continuamente.

Cuando tienes una creencia, ninguna evidencia ambiental o conductual hará que la cambies, pues las creencias no están basadas en la realidad sino en lo que crees que es la realidad.

Puedes creer que determinados alimentos te den alergia, o que no estés hecho para ciertas cosas. Todo esto puede tener fundamento o no, pero lo cierto es que las creencias surgen de lo que has aprendido o vivido a través del tiempo, y son básicamente tu ayuda para enfrentarte a tu realidad cada día.



# Hay varios tipos de creencias

## **1** Creencias sobre la causa

Puedes tener creencias acerca de lo que causa algo. ¿Qué causa el cáncer? ¿Cuál es la causa de que una persona sea creativa? ¿A qué se debe que tu negocio sea próspero? ¿Qué te hace fumar? ¿Cuál es la causa de que no consigas perder peso? La respuesta que des a cada una de estas preguntas será una declaración de creencia. Podrías decir: "Tengo mal genio porque soy como mi padre" o "Mi familia es propensa a úlceras" o "Si sales sin abrigo cogerás un resfriado". La palabra "porque" (explícita o implícita) suele indicar una creencia sobre la causa.

## **2** Creencias sobre el significado

Se pueden tener creencias sobre el significado. ¿Qué significan los acontecimientos, o qué es importante o necesario?

¿Qué significa que una persona tenga cáncer? ¿Significa eso que es una mala persona o que está siendo castigado? ¿Significa que se ha propuesto matarse o significa que debe introducir cambios en su forma de vivir?

¿Qué significa que no puedas dejar de fumar? ¿Significa que eres débil? ¿Significa que eres un fracasado?

Las creencias sobre significado se traducirán en comportamientos congruentes con la creencia. Si tú crees que tu dificultad para dejar de fumar, viene de una carencia afectiva, probablemente trabajarás para resolverla, y si crees que significa que eres débil, quizá no hagas nada por resolver esta cuestión.

### **Creencias sobre la identidad**

Las creencias sobre la identidad engloban causa, significado y límites.

¿Cuál es la causa de que tú hagas algo? ¿Qué significan tus comportamientos? ¿Cuáles son tus límites personales? Cuando tu cambias tus creencias acerca de tu identidad, te conviertes de algún modo en una persona distinta. Como ejemplos de creencias limitantes sobre la identidad, se podría citar: "No valgo nada", "No merezco tener éxito" o "Si obtengo lo que quiero, perderé algo".



Las creencias sobre la identidad son también las que pueden impedirte cambiar, sobre todo porque muy a menudo no eres consciente de ellas. En resumen, las creencias pueden ser de significado, de identidad y de causa. Pueden referirse al mundo exterior, incluyendo a las demás personas, o pueden tener que ver con su propio "yo" y su identidad. Las creencias son en gran medida procesos inconscientes de pensamiento organizado. Puesto que son principalmente inconscientes, resultan difíciles de identificar.

Podemos examinar, analizar la realidad desde múltiples perspectivas.

En PNL existen tres:

- Posición A (Estado asociado en el que el sujeto experimenta en primera persona el suceso).
- Posición B (Estado disociado en el que el individuo experimenta la situación desde otra persona, otra perspectiva).
- Posición C (Cuyo papel es el de un observador que viera la interacción entre A y B).

Las tres tienen la misma importancia, la cuestión está en saber moverse por ellas libremente. Esa es una forma de entrenarse para la flexibilidad.

## Improntas

Una impronta es un acontecimiento pasado significativo a partir del cual te formaste una creencia o un conjunto de creencias. Lo más importante de las experiencias pasadas no es el contenido de lo que ocurrió, sino la impresión o creencia que la persona se formó a partir de esta experiencia.

Por ejemplo las mujeres maltratadas durante la infancia es frecuente que se casen con hombres que las maltraten de adultas, o los hombres acostumbrados a que les pegaran en la infancia, tienden a maltratar a sus hijos. Es posible que las personas maltratadas en la infancia hayan recibido la impronta de que éste es el comportamiento característico que se asocia con padres, madres, esposos o esposas.

Una mujer dijo: "a veces me siento poseída por mi madre". A medida que la persona crece y le cambia el cuerpo, es característico que le sea más fácil equipararse con el comportamiento del adulto. Las improntas no son necesariamente lógicas. Se trata de una cosa intuitiva, que ocurre típicamente en los períodos críticos del desarrollo. Lo que tu eres como adulto depende en muchos aspectos de la incorporación de los modelos adultos con los que te criaste y creciste.



# Movimientos oculares

También "pistas de acceso ocular". Existe una conexión entre el movimiento de los ojos y los sistemas representativos (el sentido que usamos normalmente para realizar los procesos mentales); "mirar" hacia un lado concreto a la hora de buscar información es una habilidad muy útil. Recordar que hay una relación entre el movimiento lateral de los ojos y la activación de algunas de las zonas del cerebro.

"No se puede no comunicar". La comunicación está compuesta por un mensaje que pasa de una persona a otra. Un buen comunicador se asegura de que sus oyentes entienden el mensaje de su comunicación y que él mismo es capaz de entender un mensaje de los demás. Piensa también que "el significado de la comunicación es la respuesta que usted obtiene". De tal forma que no basta con la intención de comunicar y hay que asegurarse de la correcta interpretación de lo que hemos querido expresar.

La comunicación es un objetivo y tiene un cíclico: uno influye y también es influido por los demás. El pensamiento de la PNL se basa en los sistemas; no se puede ser maestro sin tener alumnos, ni vendedor sin comprador. "La mejor manera de cambiar a los demás es cambiar uno mismo, porque así cambiamos las relaciones y, por consecuencia, los demás cambian también". El lenguaje del cuerpo (Postura, gestos, contacto visual) es el 55% de la comunicación; 38% tono de voz (Contexto) y 7% palabra (Contenido). La cuestión es ser o no consciente de la influencia que uno crea. "Cada persona ya dispone de todos los recursos que necesita en la vida, pero a veces no tiene acceso a estas capacidades".



# Objetivos bien formados

Como habrás notado el lenguaje afecta nuestros pensamientos, conductas y acciones. Sería para nuestra ventaja entender cómo el método que utilizamos para establecer y lograr nuestras metas y objetivos son apropiados o no.

Típicamente, cuando tenemos problemas logrando nuestros objetivos nos hacemos las siguientes preguntas:

- ¿Qué está mal?
- ¿Por qué tengo este problema?
- ¿De qué manera me limita y qué puedo hacer?
- ¿Cómo este problema me detiene para hacer lo que yo quiero?
- ¿De quién es la culpa de que tengamos este problema?
- ¿Cuál es el peor momento en el cual has experimentado este problema?
- ¿Por cuánto tiempo lo has tenido?

Date cuenta de que estas preguntas tienden a guiarnos a considerar, a quién culpar, qué está mal y nos separa de lograr la meta o el objetivo.

**Ahora, considera las siguientes preguntas para lograr un objetivo bien formado:**

- ¿Qué es lo que quiero, realmente? Asegúrate de que está definido en términos positivos. Piensa más en lo QUE QUIERES que en lo que no quieres.

- ¿Qué veré y oiré cuando haya logrado el objetivo? Describe el objetivo con todos los detalles sensoriales, es decir, con todos los detalles de vista, oído, tacto, gusto y olfato.

- ¿Puede ser iniciado y mantenido bajo mi responsabilidad? Cualquier objetivo debe ser iniciado, mantenido y promovido por ti, el objetivo escogido debe reflejar cosas en la que puedas influir personalmente.

- ¿Tiene el objetivo el tamaño adecuado? Si es muy grande, pregúntate, ¿Qué es lo que me impide alcanzarlo? y convierte los problemas en pequeños objetivos, hazlos lo bastante pequeños y alcanzables. Si es muy pequeño para motivarte, pregúntate, ¿Es parte de un objetivo superior? ¿Por qué es importante para mí lograr este objetivo?

- ¿Cómo sabré cuándo logré el objetivo? ¿Cuál es la evidencia? Piensa en la evidencia de base sensorial que e permitirá saber que has logrado lo que querías.

- ¿Dónde, cuándo, con quién lo quiero? ¿En qué contexto?. Imagínate el objetivo de la manera más específica posible. Una vez identificado el contexto, pregúntate ¿Es ecológico el contexto escogido? ¿Está basado en información sensorial?

- ¿Cómo el objetivo escogido afectará mis actividades y las actividades de otros? ¿Qué ganaré o perderé? ¿Qué ganará o perderán otros? Sopesa las consecuencias en tu vida y en tus relaciones si consiguieras tu objetivo. Considera los sentimientos de duda que comiencen con un "si, pero...", ¿Qué consideraciones representan estos sentimientos de duda? ¿Cómo podrías cambiar tus objetivos para tenerlos en cuenta?

- ¿Qué te detiene de LOGRAR EL OBJETIVO DESEADO, AHORA? Identifica las creencias limitantes. Esta información tiene que estar basada en información y descrita sensorialmente.

- ¿Qué recursos tengo ya, para obtener mi objetivo? ¿Qué recursos necesitas con el fin de lograr tu objetivo?

- ¿Cómo puedo empezar a lograr mi objetivo y cómo puedo mantenerlo?

Después de estas preguntas el paso más importante es ACTUAR. Toda jornada comienza con el primer paso. Nota la diferencia entre usar la primera serie de preguntas y la última serie.

Considera que los "cómo" hacen las diferentes preguntas para alterar cómo te sientes, cómo cambia la dirección de tu mente hacia la solución del problema, y cómo te inspira.

## Auto-motivación

Este es un ejercicio sencillo y tremendamente útil. Para hacerlo realmente efectivo lee varias veces el texto, antes de realizar el ejercicio, para que te familiarices con el contenido, la secuencia y los términos.

Búscate a alguien de tu confianza para que te lo lea y te guíe, o lo grabas con tu móvil. Es importante usar una voz muy suave. Asegúrate de que no habrá distracciones ni interrupciones. Adopta una posición muy cómoda, la más cómoda posible (vale estar acostado o reclinado). No debes tener nada en las manos. Preferible si no cruzas piernas ni brazos.

Cierra los ojos y respira con suavidad.

Leer el texto tal cual está escrito. No introduzcas cambios ni modificaciones, no agregues cosas "de tu propia cosecha". Deja pausas, para que puedas responder a la guía.

## **Auto-Motivación: Parte 1**

1. Piensa en una tarea o una actividad que sea realmente atractiva, motivante para ti, cuando la haces. Imagina que estás viendo la película de esa actividad. Nota las cualidades de la imagen al pensar en esa tarea: la escena, la iluminación, el sonido, los movimientos. Observa una imagen rica, con muchos detalles. OK "apaga el proyector".
2. Descansa y mira a tu alrededor, respira tranquilo@.
3. Ahora piensa en algo que no te despierta ningún interés: Nota lo que se siente pensar en algo que te es totalmente indiferente. De nuevo mira la imagen y sus cualidades. OK, apaga la imagen.
4. Descansa y mira a tu alrededor, respira tranquilo@.

5. Haz una comparación entre las dos "películas" y nota las diferencias que encuentres en las cualidades de las imágenes: Iluminación, brillo, colores, tamaño, distancia, ubicación, sonidos, sensaciones, etc.

6. Escribe tu propia lista para que tengas los elementos que tu mente (tu cerebro) utiliza para indicarte que algo es valioso y te motiva. Estas serán tus claves de motivación.

Toma ahora una imagen cualquiera de una experiencia agradable, placentera, que hayas tenido. Vas a hacer el siguiente juego con esa imagen:

- Cambia las características visuales, es decir, aumenta o disminuye: Colores / blanco y negro, iluminación, brillo, contraste, foco (nitidez), detalle, tamaño, distancia, si la imagen tiene borde o no, ubicación (arriba, abajo, al frente, etc.), se mueve o está quieta, proporción. Quédate con aquellos cambios que te parezcan más atractivos, más agradables, más motivantes.



- Haz lo mismo con las características auditivas: Fuente (origen) del sonido, tonalidad (aguda, grave), sonido monótono o melodioso, volumen, ritmo (rápido, lento), duración (sonido continuo o intermitente), mono o estéreo.

- Y ahora con las características kinestésicas (sensaciones, sentimientos): Calidad de la sensación, intensidad, ubicación, velocidad, duración.

Quédate con la combinación de características que te resultó más atractiva y motivante (anótalas). La vas a usar después.

## **Auto-Motivación: Parte 2**

1. Piensa en algo que tú sabes que para ti es valioso hacerlo, pero te resulta difícil o cuesta arriba hacerlo.

2. Concéntrate y pregunta a todas tus partes internas, si existe alguna objeción a cumplir con esa tarea. Se sensible a esas objeciones (de haberlas). Si no puedes satisfacer la objeción con comodidad, ajusta (o cambia) la tarea de manera que no existan objeciones.

3. Piensa en las consecuencias de hacer la tarea, no en el trabajo de hacerla. Piensa en los beneficios que obtendrás una vez que esté completada. Piensa en tu ganancia.

4. Ahora, usa la lista de elementos que encontraste en el ejercicio anterior, los que anotaste. Recuerda que son los más atractivos y motivantes. Úsalos para cambiar lo que piensas acerca de tener esa tarea hecha, completada.

**Ponle a la tarea completada los elementos visuales, auditivos y kinestésicos que anotaste.** Continúa haciendo esto hasta que te sientas fuertemente atraído, motivado, a realizar esa tarea.

### **Auto-Motivación: Parte 3**

1. Toma una posición cómoda. Dirige tu mirada hacia la derecha, algo hacia arriba. Imagina que ves a una persona igual a ti, a corta distancia. Este "otro tú" hará el ejercicio, mientras tú lo observas. Solamente cuando esté completamente satisfecho con el proceso, será que las habilidades se integrarán a ti. Para asegurarte de que así será, quizás te gustaría imaginar que estás metido dentro de una burbuja de plexiglás, para que realmente estés separado de las actividades que va a hacer tu otro yo.

2. Escoge algo que tú quieres motivarte a hacerlo. Para este ejercicio, escoge algo muy simple, como limpiar tu cuarto, o acomodar tu closet. Algo que tu no disfrutas haciéndolo, pero deseas mucho que sea completado, debido a los beneficios que obtendrás como resultado.

3. Observa a tu otro yo y mira lo que se verá cuando la tarea haya sido realizada, incluyendo las consecuencias positivas, los beneficios directos e inmediatos y los futuros.

4. Ahora, mira a ese "otro tú" haciendo la tarea con facilidad. Mientras el "otro tú" la hace, se mantiene mirando la imagen de la tarea terminada y se siente bien como respuesta a verla totalmente completada. Nota cómo la voz interna del "otro tú" es estimulante y te recuerda las recompensas futuras y lo que hasta el momento has logrado con respecto al objetivo. Finalmente, ves al "otro tú" encantado de haber terminado y disfrutando de la recompensa obtenida por una tarea que ya se completó.

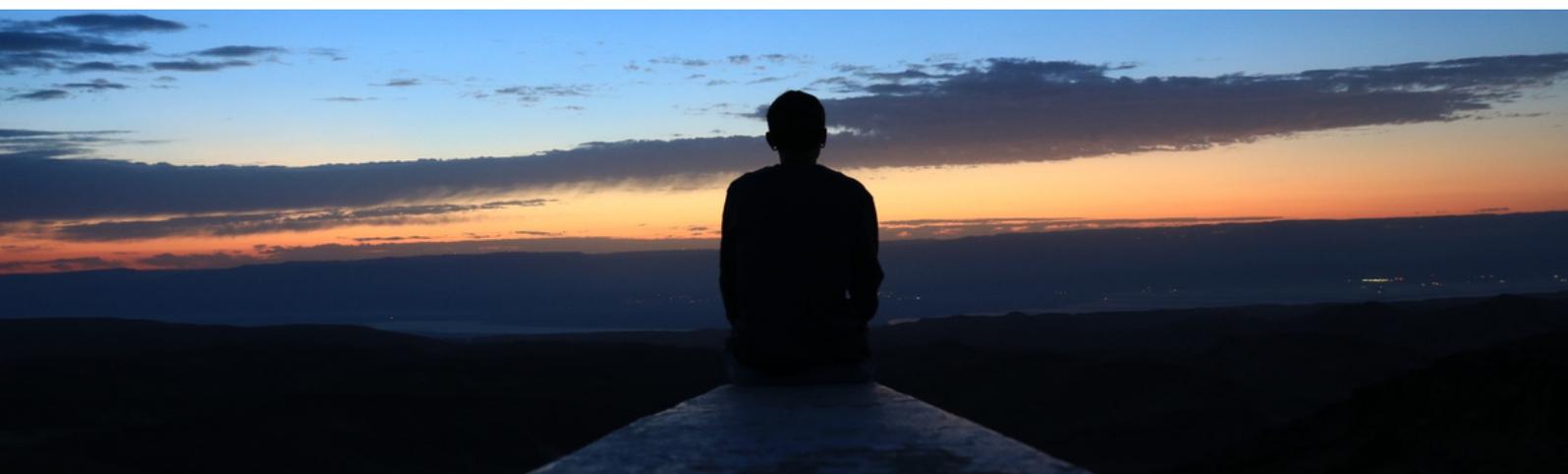
5. Si lo que ves no te satisface por completo, deja que una suave neblina cubra por un momento la imagen, mientras tu inconsciente hace los ajustes que sean apropiados. En unos segundos, cuando la neblina se quite, verás los ajustes, que serán satisfactorios para ti. Toma una pausa.



6. Ahora que tienes la completa satisfacción, permite que la burbuja de plexiglás desaparezca. Toma la imagen del otro tú que tiene todos esos aprendizajes y deslízala hacia ti. Puedes, si te resulta cómodo, extender tus brazos, tomar la imagen, traerla hacia ti, e integrarla contigo. Algunas personas sienten un estremecimiento (o se "erizan") o una liberación de energía, al hacer esto.

Quiero que te des cuenta de la diferencia entre algo que realmente necesitas, como aire y alimentos, y otras cosas que quieres y son muy agradables y bonitas, pero no absolutamente necesarias. Luego repite esa frase que empieza con "Quiero..." e inmediatamente agrega las palabras que se te ocurran. Tómate unos cinco minutos en este ejercicio.

7. Finalmente, tómate un momento adicional para que pienses cuándo será la próxima ocasión en la que tendrás que realizar la tarea para la cual te acabas de auto-motivar a completarla.



# Botones automáticos

Esta es una de las herramientas clásicas de PNL. Su gama de aplicación es amplia: Ha sido utilizado para tratar una amplia variedad de conductas no deseadas. Típicamente, los botones automáticos han sido aplicados con buen porcentaje de éxitos, para el control de hábitos (comerse la uñas, fumar, comer en exceso, etc).

En cuanto al manejo de emociones, esta herramienta será muy útil para situaciones del tipo "ante determinado estímulo o contexto, tengo una conducta que no quisiera tener". Por ejemplo: "Cuando me contradicen en público, me da rabia" o "Me emociono más de la cuenta (por ejemplo, se me aguan los ojos) cuando tengo que felicitar a alguien".

Ten en cuenta lo siguiente: Lo que el botón trabaja es un cambio de conducta. Si por ejemplo se tratara de disminuir de peso, el botón puede ayudar a cambiar la conducta de comer en exceso, pero si alguien tratara de usar el botón para modificar su imagen física (de "gordo" a "delgado") probablemente no le va a funcionar.

He aquí una de las versiones sencillas:

**Escoge la conducta que deseas cambiar.** Imagina que ya superaste la situación: Escoge la conducta que tendrás una vez superada la situación. Imagina que, desde aquí, desde donde estás sentado/a, ves proyectada en la pared, una imagen tuya con la conducta que hasta hoy habías tenido (la que no deseas más). Asegúrate de que la imagen sea pequeña (digamos del tamaño de un cuaderno) y que tiene algún marco alrededor. Esta es la imagen "1". Ahora pon la pantalla en blanco.

Ahora **crea una imagen de lo que será tu conducta en el futuro**, a partir de hoy. Esta imagen es brillante, iluminada. Date cuenta de las sensaciones que te produce ver esta imagen. Asegúrate de que te genera sensaciones agradables, positivas (en caso contrario, haz los ajustes que creas convenientes). Esta es la imagen "2". Pon la pantalla en blanco.

Mientras permaneces allí en tu puesto, vuelve a proyectar en la pantalla, la imagen de la conducta que vas a cambiar y en una de las esquinas inferiores (la que tú desees), coloca en un cuadrado pequeño, como de dos o tres centímetros, la imagen que creaste de lo que será tu conducta futura. Esta imagen pequeñita, estará oscura.

Muy bien. Ahora harás lo siguiente: Simultáneamente vas a oscurecer y hacer pequeña la imagen grande (la "1"), mientras haces grande y brillante la "2". Para que practiques, hazlo despacio (y a la vez haces un lento sonido "swiiiiisshhh". Haz este sonido en voz alta). Muy bien, pon la pantalla en blanco.

Ahora, lo haces un poco más rápido: Reduces y oscureces la imagen "1" y agrandas y a la vez pones brillante la imagen "2": ¡swiisshh! Muy bien. Pon la pantalla en blanco (P.B.)

Ahora que ya lo sabes hacer lo vas a hacer muy rápido seis veces: ¡swish!, P.B., ¡swish!, P.B., ¡swish!, P.B., ¡swish!, P.B., ¡swish!, P.B., ¡swish!

Chequeo: Piensa en la primera imagen: ¿Qué pasa? La respuesta típica es que resulta muy difícil o imposible formarse la primera imagen o que la imagen es difusa, oscura. O si la formas, no hay sensación de desagrado, sino neutra.

NOTA: Este ejercicio lo puedes hacer tú mismo/a, o le pides a alguien que te vaya leyendo los pasos. O te lo grabas y que se reproduzca solo.

## Combatir el insomnio

¿Quién no se ha acostado y dado vueltas y vueltas en la cama? Puedes intentar conciliar el sueño por distintos medios, sin embargo, parece escaparse todas las veces. Finalmente resulta inútil seguir acostado, el diálogo interno no se detiene y estás más despierto que cuando te acostaste.

Tal vez la causa del insomnio sea el ritmo actual de vida, la comunicación cada vez más rápida que exige una respuesta inmediata de nuestra parte, o tal vez siempre haya sido así, lo cierto es que el insomnio no es nuevo. Cuando la tensión del trabajo u otras preocupaciones te siguen a la cama, el insomnio entra en escena, robándote sueño y descanso.

Como es evidente, se trata de tensión. Así que puedes revisar el capítulo de relajación para mantener a raya el estrés durante el día y no permitir que se acumule. Las técnicas que aquí te presentamos son igualmente de relajación, pero especiales para combatir el insomnio.

## Consejos para dormir bien:

- Deja las preocupaciones en otra habitación de tu casa. Te aseguro que no se irán. Retómalas al día siguiente.
- La cama es para descansar, disfrutar y dormir. Evita llevar trabajo a la cama, pues te pondrá en estado de alerta.
- Evita escuchar programas violentos, noticias negativas o programas en la TV que te alerten antes de dormir.
- Busca algo tranquilizante que te lleve a la calma y la relajación, algo positivo. Otra opción es poner música suave antes de dormir o leer un libro.
- Si hay algún ruido (goteo, rechinado...) o alguna luz que te moleste, es mejor levantarse y solucionarlo.
- Antes de acomodarte para dormir, respira profundamente un par de veces y piensa en lo bien y relajado que vas a dormir; prográmate para el sueño.

A las personas que sufren de insomnio, les recomiendo que antes de realizar cualquiera de estos ejercicios, apliquen sentados a la orilla de su cama la **técnica de relajación progresiva** que aparece en la masterclass de técnicas de relajación.



## Combatir el insomnio: autosugestión

Durante 5 minutos cada noche, al acostarte, aplica primero la técnica de relajación progresiva.

Objetivo: vencer el insomnio con un ejercicio de autosugestión ayudado de una grabación.

Recomendación: graba la INDUCCIÓN muy lentamente y haz una pausa larga en las secciones punteadas (...).

Con este ejercicio adquirirás una nueva programación al acudir a la mente INCONSCIENTE para que duermas sin problemas. Para esta INDUCCIÓN deberás grabar el texto que se encuentra más adelante.

Asegúrate de leerlo lentamente, con pausas, para que funcione mejor cuando lo escuches. Esta INDUCCIÓN ya lleva integrado el mensaje para provocar el sueño. Lo puedes repetir cuantas veces desees y cualquiera se beneficiará con él. Después del mensaje graba música suave de fondo o sonidos de agua. Esto es con el fin de que no tengas que despertarte para apagar la grabadora y sigas tu camino hacia el sueño profundo. Este ejercicio es sumamente eficaz.

Para ello:

Mientras estás acostado@ (...) respira profundamente para relajar tus músculos (...) Siente cómo poco a poco se van relajando (...) uno por uno (...) siente cómo vas entrando en un sueño profundo (...) Piensa en alguna ocasión en que hayas tenido mucho, mucho sueño (...) y en que hayas dormido profundamente (...) Seguramente tienes algún recuerdo de haber dormido como nunca (...) Trae ese recuerdo a tu mente y mírate a ti mismo viviendo esa experiencia (...) Obsérvate dormir plácidamente (...) escucha tu respiración al dormir (...) Ése eres tú durmiendo (...) Imagina la sensación de dormir tan profundamente y déjate llevar (...) Tu mente INCONSCIENTE conoce la experiencia (...) deja que te guíe a esa experiencia (...)

Pídele a tu mente INCONSCIENTE que ese comportamiento de dormir empiece a producirse en forma natural y espontánea (...) más a menudo y (...) cada vez que te acuestas (...) Di: —quiero que este comportamiento que ya conozco se convierta en un programa automático para mí, cada vez que lo necesite (...) Y así, por la mañana, te levantas completamente descansado (...) lleno de energía (...).

Agradece a tu mente INCONSCIENTE por haber estado presente y (...) sigue este sueño reparador (...).

Después del texto puede continuar la música de fondo hasta que termine la grabación.

## Creencias limitantes: consolidar una creencia

Objetivo: hacer que una creencia de la que se tiene duda se consolide.

A través de este ejercicio trabajarás la codificación mental (la manera como se piensa acerca de algo), y gracias a ello será posible acelerar el proceso de instalación de una creencia que esté en proceso y todavía hay que madurar.

Este ejercicio ayuda a dejar de titubear ante alguna creencia que consideras necesaria en tu vida diaria y que, sin embargo, todavía no has podido lograr porque mantienes dudas que interfieren en su consecución.

El proceso lleva de treinta a cuarenta minutos y requiere estar en un lugar apartado. Lo puedes hacer solo, con papel y lápiz, o con un acompañante que te guíe.

Para ello:

1. Piensa en una creencia de la que estés perfectamente seguro, a la cual llamarás creencia A: –Vivo en una bonita ciudad. Sería una creencia muy clara y que con seguridad funcionará.

2. Ahora piensa en ella, cerrando los ojos, y date cuenta de lo siguiente: • ¿En esta imagen estás dentro de la escena como parte de ella (ASOCIADO) o no te ves como en una película (disociado)? \_\_\_\_\_ . • ¿En qué lugar la ves (arriba, abajo, a la derecha, izquierda)? \_\_\_\_\_ . • ¿A qué distancia de ti está la imagen? (1 m, 50 cm, etc.). \_\_\_\_\_. • ¿De qué tamaño la ves? \_\_\_\_\_. • ¿Está en color o en blanco y negro? \_\_\_\_\_. • ¿Es una imagen panorámica o está enmarcada como foto? \_\_\_\_\_ .

3. Ahora piensa en la creencia de la cual todavía dudas, a la que llamarás creencia B, y piensa si realmente es buena para ti y qué beneficios te puede reportar en tu entorno. Ejemplo: –Yo puedo tener éxito en mi trabajo.

4. Nuevamente, cerrando los ojos, date cuenta de cómo codifica tu mente esta creencia: • ¿En esta imagen estás dentro de la escena como parte de ella (ASOCIADO) o no te ves como en una película (disociado)? \_\_\_\_\_. • ¿En qué lugar la ves (arriba, abajo, a la derecha, izquierda)? \_\_\_\_\_. • ¿A qué distancia de ti está la imagen? (1 m, 50 cm, etc.). \_\_\_\_\_. • ¿De qué tamaño la ves? \_\_\_\_\_. • ¿Está en color o en blanco y negro? \_\_\_\_\_. • ¿Es una imagen panorámica o está enmarcada como foto? \_\_\_\_\_.

5. Ahora compara las diferentes codificaciones de la creencia A y la creencia B y anótalas.

6. Respira profundamente y al exhalar, ve transfiriendo las codificaciones de la creencia A a la creencia B, una por una.

7. Cuando lo hayas logrado, piensa cómo será tu vida con la creencia B ahora que te encuentras sin dudas, completamente seguro, y date cuenta de tus sensaciones. ¿Qué sientes? Tócate la parte del cuerpo donde se encuentre esta sensación y respira profundamente. Tu trabajo desde ahora es pensar en esta creencia con la nueva codificación, respirando profundamente cuando lo hagas y tocándote la parte del cuerpo donde se encuentre esta sensación agradable cada vez que lo necesites.

# Creencias limitantes: ejercicio de las pantallas

Objetivo: generar RECURSOS para afrontar situaciones.

Recomendación: cada vez que se necesite el recurso en alguna situación, respirar, visualizar y sentir el SÍMBOLO que representa este recurso.

La PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA nos enseña a crear un estímulo (anclaje) a través de un SÍMBOLO (la manera en la que representamos algo), INTEGRADO a alguna parte del cuerpo que signifique el recurso; ya sea fuerza, tolerancia, seguridad, flexibilidad, o lo que requiramos en esa situación para manejar cierta creencia conflictiva. Además, el anclaje se disparará cada vez que toquemos esa parte del cuerpo para así llamar al recurso.



Este ejercicio es muy bueno para situaciones que no se sabe cómo manejar y producen problemas o malestar, ya que en ese momento en particular la persona no se cree con la habilidad necesaria para salir airoso. Con este ejercicio se comprobará que se tienen los RECURSOS necesarios para utilizarlos en determinada situación, y así cambiar la creencia limitante que causa conflicto por una creencia nutriente. La PNL nos dice que toda persona tiene los RECURSOS necesarios a cada momento.

También aprenderás a sentir tu cuerpo y a descubrir dónde se alojan tus emociones.

Sigue estos pasos:

1. Identifica una situación problemática que hayas vivido concretamente, y en una pantalla imaginaria frente de ti, un poco a la derecha, pasa la película de lo que sucedió en esa ocasión viéndote en ella (disociado).
2. Ahora métete en la escena con una respiración profunda (ASOCIADO), y forma parte de ella. Date cuenta de dónde estás, de qué ves, escuchas y sientes en esa situación, mientras respiras profundamente.

Evoca la sensación que te produce no sentirte capaz de actuar asertivamente. Date cuenta de la parte del cuerpo donde sientes el estado de dificultad, tócala con tus dos manos para fijar (primer anclaje) la sensación desagradable que te causa esta creencia limitante (problemática) y que te lleva a actuar de esa manera.

3. Sal de la película respirando profundamente y piensa en cualquier otra cosa ajena al asunto para provocar un estado separador y no seguir con la sensación negativa.

4. Regresa, ve la película enfrente, analízala, busca los RECURSOS necesarios que crees que te faltaron en esta escena para que hubiera sido diferente y tu conducta, la adecuada. ¿Qué recurso necesitas para que tu actuación sea efectiva en esa situación o similares? ¿Es paciencia, comprensión, flexibilidad, tranquilidad, seguridad, valor, tolerancia, disciplina, decisión? ¿Qué es lo que necesitas?

5. Ahora, identifica una experiencia en la que hayas manejado estos RECURSOS. Puede ser en cualquier momento de tu vida, no importa la edad o la ocasión. Pasa la película de esta situación en otra pantalla imaginaria, enfrente, un poco a la izquierda. Describe esta situación concreta viéndote en ella (disociado).

6. Ahora, cerrando los ojos, métete en la escena de la experiencia con una respiración profunda (ASOCIADO) y date cuenta de dónde te encuentras, qué escuchas, qué está sucediendo y en qué momento sientes los RECURSOS que te sacan adelante en esta situación concreta. Evoca y fija este estado de RECURSOS (segundo anclaje) tocando la parte de tu cuerpo donde está principalmente la sensación en el momento en que sea más fuerte.

7. Saca un SÍMBOLO de los RECURSOS manejados durante la experiencia. ¿A qué se parece tenerlos en este momento? "Tener este recurso o RECURSOS es como..." El SÍMBOLO puede ser una forma, un objeto, un sonido, un color, lo primero que surja en tu mente. Describe ahora cómo es este SÍMBOLO. Respira profundamente y siente este SÍMBOLO que representa tu recurso y que ahora sabes que es tuyo, pues lo has usado en esta, y seguramente otras ocasiones.

8. INTEGRA el SÍMBOLO que representa tu recurso, trayéndolo poco a poco con las manos desde la escena a donde te encuentras ahora y ponlo en el lugar del cuerpo donde se encontraba el estado de dificultad, respirando profundamente, y mantente así por unos segundos con los ojos cerrados.

9. Ahora lleva este SÍMBOLO a la situación problemática, a la otra pantalla. Entra en esa escena y revisa lo que pasa en esta situación cuando sabes y sientes que tienes este recurso. Fíjate si tus RECURSOS funcionan ahí. Normalmente lo hacen, pero si todavía hay una sensación desagradable y la creencia limitante continúa impidiendo que haya un cambio, repite el ejercicio desde el inciso 4 para buscar cualquier otro recurso que necesites, y nuevamente revísalo en la pantalla inicial, hasta que la sensación y la creencia de que se tiene el recurso adecuado sea firme.

Ahora, cada vez que enfrentes una situación similar a la primera, piensa en el SÍMBOLO INTEGRADO, tócate la parte del cuerpo donde lo anclaste.

Respira y evoca nuevamente los RECURSOS trabajados, creyendo y sabiendo que son tuyos y que los puedes emplear cada vez que los necesites.



# Enterrando e instalando creencias

Objetivo: desechar una creencia e instalar una nueva.

En este ejercicio harás un recorrido a través de tus creencias, sin importar el tipo y cómo las has manejado en el tiempo. Gracias a esto podrás desinstalar la creencia limitante o conflictiva, es decir, la que te impide actuar, te provoca conflicto o te lastima, y generar una nueva que te ayude a llevar a cabo los objetivos que deseas.

Puedes emplearlo cuando haya una creencia que te molesta o que quisieras cambiar por limitante o porque te impide realizar algo.

Recuerda que las creencias son como los permisos que necesitamos para conducirnos sanamente en este mundo. Cuando no tenemos estos permisos bien definidos (las creencias), nos provocamos sentimientos de culpa, miedo, inseguridad, vergüenza, etc., ya que estamos desobedeciendo algo en lo que todavía creemos y que resulta ser limitante, ya que hay una incongruencia entre lo que crees todavía y lo que estás haciendo, es decir, tu conducta no va de acuerdo con tu creencia. Esto puede ir desde pequeños miedos, como no hablar en público porque crees que tartamudeas, hasta desaprovechar ventajas que te ofrecen porque no crees merecerlas.

Para este ejercicio se necesita un lugar espacioso, seis papeles y un lápiz o plumón. Tomará realizarlo de treinta a cuarenta y cinco minutos y es necesario tener un guía para no distraerse, ya que es un ejercicio profundo.

Sigue estos pasos:

1. Colocar en el suelo tres papeles, uno con la leyenda escrita –creencia actual, otro que diga –abierto a la duda y finalmente, otro con –creencia de museo.

2. Enfrente de estos, a cierta distancia (60 cm), coloca otros tres con la leyenda –creencia nueva||, que se encuentre justo enfrente de –creencia de museo; luego, –abierto a una nueva creencia|| enfrente de –abierto a la duda y finalmente, –espacio sagrado enfrente de –creencia actual.

- **CUÁL ES TU CREENCIA ACTUAL** ¿Cuál es tu creencia actual? ¿Qué quieres cambiar?

- **ABIERTO A LA DUDA** ¿Qué creencia anterior pones en duda actualmente?

- **CREENCIA DE MUSEO** ¿En qué creencia pasada ya no crees actualmente?

- **CREENCIA NUEVA** ¿Cuál es la creencia nueva que quieres obtener? Presente, positivo y afirmativo.

- **ABIERTO A NUEVA CREENCIA** ¿A qué creencia nueva estás abierto?

- **ESPACIO SAGRADO.** Con esta nueva creencia ¿quién eres? ¿Cómo te simbolizas?

3. Pasa por los diferentes anclajes espaciales (papeles), uno por uno, primero fuera del papel, mientras respondes a las preguntas que corresponden a cada uno. Toma tu tiempo. Después párate encima del letrero, respira. Sal. Sigue avanzando por los diferentes papeles repitiendo el proceso. Observa tu FISIOLOGÍA en cada paso que vayas dando.

En el paso 6 pregúntate: con esta misión y estos sentimientos, ¿quién soy o a qué me parezco? "Soy como...". Con estas preguntas piensa en un SÍMBOLO. Utiliza el primero que venga a tu mente. Ahora frota tus manos para generar energía y elévalas mientras INTEGRAS el SÍMBOLO de quién eres ahora y define cuál es tu misión.

4. Pasa con la creencia actual, al papel 1, la que pensaste al principio. Enúnciala en voz alta, luego pasa por el espacio 2 –abierto a la duda y vuelve a enunciar la misma del espacio 1. Hazlo otra vez en el espacio 3, en –la creencia de museo. Déjala aquí. Normalmente hacer esto puede causar risa, extrañeza, incredulidad. Esto es señal de que la creencia limitante (la del inicio) se desinstaló. Es increíble, pero así sucede muchas veces.

5. Pasa a la creencia nueva, 4, repítela en presente, positivo y afirmativo, en voz alta, respirando profundamente. Pasa a –abierto a nueva creencia, el 5, y repite tu creencia nueva, en presente, positivo y afirmativo. Finalmente ve al –espacio sagrado, el número 6, y mientras la repites, disfrútala, frota tus manos una contra la otra y elévalas visualizando tu SÍMBOLO de quién eres ahora y tu misión. Respira profundamente.

6. Pasa inmediatamente al espacio de creencia actual, el 1, con esta nueva creencia e instálala en tu mente al decretarla en voz alta. Respira profundamente.

7. Revisa si esto es bueno para ti y los que te rodean. (Revisión ECOLÓGICA.) ¿Cómo te sientes y qué piensas de la nueva creencia que acabas de instalar? La creencia se instala en este ejercicio y sólo hay que repetirla constantemente llamando al SÍMBOLO (y la misión) que haya(n) surgido en el ejercicio. Es conveniente hacer esto en la noche antes de dormir junto con respiración profunda para que durante el sueño el INCONSCIENTE siga trabajando en ella.

## PNL / Creencias limitantes: Revisión de creencias

Objetivo: fundamentar una creencia nueva que se intente adquirir, pero que no se haya logrado.

Este ejercicio sirve para que una creencia que todavía no esté bien instalada se afirme al completar diferentes frases que irán poniendo esta creencia en diferentes situaciones y contextos.

Fundamentalmente es para que estés más seguro respecto a alguna creencia y así logres algo de lo que antes dudabas o que no habías podido llevar a cabo. Es para aclarar dudas sobre lo que se quiere y generar los RECURSOS necesarios que no se ha creído tener, como ser más puntual, saludable, paciente, tolerante, flexible, valiente, o los que se requieran. Es mejor hacerlo de pie.

Selecciona la creencia sobre la que tienes duda. Enúnciala en presente simple, modo positivo y afirmativo, por ejemplo: –Yo creo poder conseguir trabajo. Habla de lo que quieres lograr y no de lo que no quieres, al evitar la palabra no, y utilizar el –voy a||.

1. Piensa en alguien que te tenga confianza y crea en ti, colócalo mentalmente enfrente de ti. Puede ser un amigo, un pariente.

2. Colócate físicamente en el lugar donde te imaginas a esa persona y conviértete en ella (2ª posición). Dirígete verbalmente a la posición en la que te encontrabas al principio (1ª posición), diciendo tu nombre, repitiendo la creencia palabra por palabra, y añadiendo la frase de cada uno de los renglones siguientes. Completa las oraciones con lo que venga a tu mente espontáneamente.

Mientras te encuentres en el lugar de la persona imaginaria (2ª posición), emplea la palabra –tú cuando te dirijas a ti mismo. Esto es, si tu nombre es Pedro, dirás: –tú, Pedro, crees que puedes conseguir trabajo porque tú\_\_\_\_\_ , y así sucesivamente hasta terminar con todas las frases. Recuerda que las respuestas son lo más espontáneas que se pueda.

Nota: alguien debe apuntar las respuestas que das para completar cada frase.

3. Regresa a tu lugar inicial (1ª posición) y solicita a tu acompañante, que anotó tus respuestas, que se coloque en la posición de la persona imaginaria (2ª posición), y que lea cada oración que se haya generado, una por una, diciendo al principio tu nombre, tu creencia y lo que hayas dicho en cada frase, hasta terminar: –Tú, Pedro, crees que puedes conseguir trabajo porque tú\_\_\_\_\_ . Repite cada oración conforme te es leída en voz alta, sustituyendo la palabra –tú por –yo, respirando profundamente después de cada oración. –Yo, Pedro, creo que puedo conseguir trabajo porque yo\_\_\_\_\_ .

4. Cuando hayas terminado, repite todas las oraciones tú solo, siempre en voz alta, una por una, respirando profundamente después de cada una y revisando cómo te sientes después de cada frase.

Frases a completar:

Porque yo/tú\_\_\_\_\_.

Por lo tanto yo/tú\_\_\_\_\_.

Después de que yo/tú\_\_\_\_\_.

Mientras yo/tú\_\_\_\_\_.

Cada vez que yo/tú\_\_\_\_\_.

Así que yo/tú\_\_\_\_\_.

Si yo/tú (condicional) \_\_\_\_\_.

Aun cuando yo/tú\_\_\_\_\_.

De la misma forma que yo/tú\_\_\_\_\_.

Posteriormente, debes leer este ejercicio por lo menos una vez al día, aunque lo ideal sería hacerlo dos veces, una al despertar y otra al acostarte, acompañándolo de respiraciones cada vez que leas una frase, durante una semana, para que se fundamente perfectamente.

Te asombrarás de cómo empieza a fluir esta creencia y sus consecuencias en tu vida.

# PNL: Círculo de la excelencia

Recuerda una experiencia en la cual hiciste algo muy bien.

¿Qué ves? ¿Qué oyes? ¿Qué sientes? Apenas tengas claras las imágenes, sonidos y sensaciones, imagina un círculo en el piso, ponle un color. Toma una respiración profunda. Da un paso y entra en el círculo. Dentro del círculo, intensifica el recuerdo. Disfruta de lo natural que es la sensación de estar haciendo algo muy bien.

Repite la secuencia, agregando una palabra código:

1. Recuerda de nuevo la experiencia de algo que hiciste muy bien.
2. Imagina el círculo y le pones el color.
3. Di (mentalmente) una palabra código, que ayudará en el futuro a disparar esa sensación.
4. A la vez que dices la palabra código, das un paso y entras en el círculo.
5. Intensifica la sensación.
6. Permanece en el círculo el tiempo necesario para experimentar la sensación de tener esos recursos.

Repite ambos pasos dos veces más (sólo para la instalación).

En el futuro, cuando quieras tener esos recursos activos e intensos, bastará que te imagines que entras al círculo o que estás dentro del mismo (no importa que sea sentado, parado o acostado).

## PNL: Dejar de fumar

Cada 31 de mayo, la Organización Mundial de la Salud organiza el Día Mundial sin Tabaco, una iniciativa destinada a recordar los grandes perjuicios que causa el tabaco a la sociedad, no sólo a los fumadores, sino a todos los que conviven con ellos, siendo éste uno de los problemas más graves de salud pública.

El tabaco causa grandes estragos en diferentes partes del cuerpo, considera bien la realidad de los daños para que tu decisión de dejar el cigarro sea más fuerte:

En el cerebro:

- Aumenta la posibilidad de ataques cerebrales.
- Contribuye a la acumulación del colesterol.

En la boca:

- Mancha la dentadura.
- Causa mal aliento.
- Afecta las cuerdas vocales.

En la laringe:

- Provoca cáncer.

En las vías respiratorias:

- Disminuye el flujo de aire.
- Causa bronquitis.

En los pulmones:

- Provoca uno de los cánceres más agresivos.
- Enfisema pulmonar.

En el corazón:

- Aumenta el ritmo cardiaco.
- Genera arterioesclerosis.
- Provoca el desarrollo de trombosis.
- Dificulta el riego del corazón.
- Aumenta las necesidades de oxígeno del organismo, imponiendo una carga extra para el corazón.

En el desempeño sexual:

- Disminuye la capacidad sexual.



Durante el embarazo:

- Provoca bebés de bajo peso y anomalías fetales.
- Niños con problemas de atención o nerviosismo por afectación del sistema nervioso.
- Abortos y niños nacidos muertos.

Un hombre que continúa fumando cuando su pareja está embarazada, daña al bebé al convertir a la madre en fumadora pasiva.

Cada año cuatro millones de personas mueren en el mundo por enfermedades relacionadas con el consumo de tabaco. Para la década de 2020, el número de víctimas relacionadas con el tabaquismo, que podrían evitarse, alcanzará los diez millones de muertes al año.

Cada vez hay más estudios sobre tabaquismo. Esta adicción, de no detenerse, crecerá cada vez más y se hará más difícil de erradicar con el tiempo, ya que es una adicción socialmente permitida y que el fumador asocia cada vez más a sus estados de ánimo y conductas diarias, por lo que fácilmente pasa de hábito a adicción.

Fumar pasa de un posible juego a convertirse en hábito, y cuando se convierte en hábito, ya no lo piensas, no lo planeas, crees que es normal, natural, parte de tu vida, es tu propia ley, se hace costumbre, crea actitudes y las proyectas, y finalmente gobierna tu vida.

Uno empieza a creer que está bien. Cuando se acepta el hábito como parte de la vida, la salida es más complicada. El cigarro es una de las drogas más difíciles de dejar, de ahí que aunque el daño que causa sea evidente, se mantenga el hábito de fumar.

Considera que el hábito lo instalamos en la mente nosotros mismos, por eso es posible que lo desinstalemos también nosotros. Fumar empezó con un cigarro, luego otro, y poco a poco fuimos incrementando la cantidad y la frecuencia hasta que nos rebasó. Tú eres el responsable de los hábitos que has instalado, porque decidiste promover fumar más y más.

La PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA ofrece una serie de herramientas que ayudan a dejar el cigarro. En este capítulo encontrarás ejercicios seriados que facilitan la terminación de este vicio. Lo único que se necesita es querer dejar de fumar y tener disciplina y voluntad, que se irán fortaleciendo a través del proceso que se propone a continuación.

Es muy importante ir erradicando los lugares, situaciones y conductas que hemos ido asociando con el fumar. Es decir, ir cambiando los tiempos en que actualmente fumas, romper poco a poco con los hábitos y costumbres en que el fumar se ha vuelto automático. Por ejemplo:

- Fumar con el café o con una copa. Trata de romper el cliché que se ha formado entre las dos conductas al separar el alcohol del cigarro, es decir, fuma antes o después de tomar el café o la copa, pero no junto con ellos.

- Si tienes un sillón o un lugar específico donde fumas, no lo hagas ahí.

- Fuma antes o después de una reunión y no en ella.

- Cambia los lugares y horas específicos para fumar que ya tengas establecidos.

Algunas otras sugerencias son:

- Cambia de marca de cigarros. Mejor aún, no compres cigarros.

- Pon los cigarros que tengas en un lugar lejano a ti o difícil de alcanzar.

- Fuma cuando ya no puedas más, pero nunca en compañía de otros.

- Si crees que necesitas un cigarro, procura siempre traer chicles en tu bolsillo para remplazarlo.

Si logras cambiar estas conductas, cada vez fumarás menos, y la necesidad de cigarro irá desapareciendo. Puedes ir haciéndolo junto con los ejercicios que te proponemos y de esta forma, lo irás logrando con más facilidad.

Éste es un proceso de desintoxicación física y mental, y se realiza trabajando cada ejercicio durante una semana como mínimo, para ir formando programaciones que ayuden a erradicar la adicción y reforzándolas con algunos ejercicios cada vez que sea necesario. No te brinques los ejercicios, realízalos en el orden en que los presentamos para alcanzar mayor efectividad.

Realiza los ejercicios en secuencia y por una semana.



# PNL: Niveles neurológicos

Los niveles y sus marcos motivacionales asociados (del más amplio al más estrecho) fueron los siguientes:

- Espíritu o visión estratégica: ¿Cuál es mi intención o propósito para esto? ¿Qué significa esto?
- Identidad: ¿Quién soy yo?
- Creencia y valores: ¿Cuáles son mis creencias? ¿Qué es preferible en esta situación? ¿Cuál es la mejor respuesta para este problema?
- Capacidad: ¿Qué soy capaz de hacer? Esto incluye mapas, estrategias y la capacidad de generalizar.
- Comportamiento: ¿Qué puedo hacer?
- Medio ambiente: ¿En qué contexto se produce este comportamiento? ¿Cuáles son las restricciones externas?

## Anclaje

En PNL, un ancla es el estímulo que evoca el recuerdo de una experiencia pasada y lo pone a disposición de la experiencia consciente. Las anclas pueden variar desde aprendizajes inmediatos e instantáneos evocados por una sola palabra o toque (como fobias), hasta conexiones de respuesta al estímulo condicionadas clásicamente que se acumulan en varios ensayos.

La palabra en sí misma también puede referirse a la respuesta como "una respuesta anclada". En PNL, cuando usamos un ancla, decimos que lo disparamos (Bandler y Grinder, 1979; Linden y Perutz, 2004).

Cuando ocurre un condicionamiento o anclaje en una prueba, generalmente ocurre con respecto a un estímulo emocional poderoso, una experiencia extraordinariamente nueva o algo que pone en peligro la vida. Los ejemplos aquí son fobias, TEPT y recuerdos de flashbulb: los vívidos recuerdos de una experiencia traumática o extremadamente novedosa. En otros casos, puede ocurrir cuando una nueva experiencia coincide con un conjunto preexistente de creencias o comportamientos para que se convierta en una parte natural de un esquema o patrón preexistente (Bouton, 1994; Bouton y Moody, 2004; Diamond et al., 2007; Morris, 2004). Además, los aprendizajes de una sola vez pueden depender de la naturaleza distintiva del estímulo condicionado (Bouton y Moody, 2004; Domjian, 2010; Rescorla, 1988).

Es importante tener en cuenta que, aunque la PNL a menudo ha promovido el anclaje como un aprendizaje único de dos estímulos asociados, como un toque o una palabra combinada con una emoción o estado de ánimo; para fines terapéuticos, esto no siempre es un medio confiable para establecer el ancla. En la mayoría de los casos, el estímulo de anclaje debe emparejarse varias veces (de cinco a siete) con la respuesta deseada hasta que esa respuesta surja de manera confiable y automática. Hecho de esta manera, el anclaje es una expresión confiable y automática del acondicionamiento retrasado pavloviano (Dilts y Delozier 2000; Gray, 2011; Grinder y Bandler, 1979; Linden y Perutz, 1998; O'Connor y Seymour, 1999; Pavlov, 1927; Rescorla , 1988).

El condicionamiento retrasado especifica un paradigma donde el estímulo condicionado (originalmente neutral) se presenta después del inicio del estímulo no condicionado y termina mientras la respuesta no condicionada todavía está presente. Por ejemplo, su cliente comienza a hablar sobre una experiencia agradable y usted observa un cambio en su fisiología que refleja su disfrute (la respuesta no condicionada). Si bien ese estado sigue aumentando, anclas repetidamente la experiencia tocando con el dedo sobre la mesa (el estímulo condicionado). Este es el condicionamiento retrasado (Gray, 2011).

Estos son los pasos básicos para crear un ancla.

1. Elige una respuesta que desees anclar.
2. Elige un estímulo neutral que asociarás a esa respuesta (para la mayoría de las circunstancias, elige uno que no tenga significados existentes que conozca). Esto podría ser un gesto, una palabra, un toque o mover algo. Podría ser un garabato específico en una hoja de papel. Asegúrate de que sea repetible.
3. Guía la conversación para que surja la respuesta positiva que has elegido.
4. Calibra, observa los cambios en la cara, la postura, el color, la tonalidad del habla, el ritmo y la respiración de la persona que te indican que su estado ha cambiado.
5. A medida que observas que esos cambios se intensifican, haz que el gesto, el movimiento, el sonido o el tacto sean repetibles.
6. Permite que la conversación pase a otro tema y que la fisiología del hablante cambie del estado objetivo.
7. Repite los pasos 3 a 6 hasta que descubras que al hacer el gesto, el movimiento, el sonido o el tacto mejora el estado como lo demuestran sus observaciones de la fisiología del hablante.

8. Prueba el ancla usándola durante una pausa en la conversación o cuando se haya convertido en un tema neutral. Sabrás si has tenido éxito si ocurre alguno o todos los siguientes:

- La conversación vuelve al tema positivo.
- La fisiología del cliente cambia para reflejar el estado positivo.

## **Eliminar convulsiones**

La técnica comienza con la comparación detallada de dos objetos comparables. Uno de ellos es objeto de un deseo compulsivo, el otro no. Por ejemplo, alguien podría tener una necesidad imperiosa de comer papas fritas pero no papas fritas. Debido a que son similares en muchos niveles, estos servirían como buenos ejemplos.

Antes de hacer la comparación, se debe tener cuidado de observar los cambios fisiológicos que acompañan el informe de una compulsión sentida. La práctica estándar de PNL requiere que los informes verbales de un estado interno se confirmen mediante la observación de la fisiología externa. Tenga en cuenta lo que sucede con la respiración, la postura, el tono de voz, la tensión muscular, etc., y observe en qué se diferencia específicamente del estado no obligado.

Después de identificar los objetos, la estructura de submodalidad de cada uno se describe en detalle y luego se compara. Esto requiere el examen de cosas como ¿dónde percibo cada una en el espacio? ¿Qué tan cerca o qué tan lejos están de mí? ¿A qué nivel se enfoca o desenfoca cada uno, brillante o tenue, acompañado de sonido o silencio? ¿Qué cualidades físicas tienen? ¿Son ásperos o lisos, cálidos o fríos? Como todas estas distinciones sobre los objetos se acumulan, tienen el efecto neto de producir un sentimiento de compulsión hacia uno pero no hacia el otro.

Después de que se hayan obtenido todas las diferencias, cada una de esas dimensiones (solo las que están asociadas con una mayor experiencia de compulsividad) se prueba al aumentarla o disminuirla para determinar si creará un aumento en la experiencia de compulsión por lo anterior. objeto no convincente A medida que se manipula la lista de submodalidades diferentes, debe haber al menos una que haga un cambio mucho más profundo en el sentimiento que cualquiera de las otras. Esto se llama submodalidad de conducción, porque impulsa la sensación de compulsión.

Andreas hace la distinción aquí entre dos variedades de submodalidad de conducción. Uno varía en un rango infinito. Señala que el tamaño en el canal visual es capaz de variación infinita a lo largo de un continuo desde apenas perceptible hasta inimaginablemente enorme. Si la submodalidad de conducción es de esta variedad, una expansión muy rápida de la dimensión a niveles inimaginablemente intensos suele ser suficiente para extinguir su poder para evocar la sensación.

Algunas submodalidades varían a través de rangos discretos que les dan significados específicos. Fuera de esos rangos pueden no tener sentido. La distancia visual, al calibrar las respuestas al miedo, es una de esas distinciones. A una distancia, el objeto es irrelevante, en otra, evoca la congelación, algo más cerca y evoca comportamientos de escape; aún más cerca, y despierta la lucha.

En tales casos, donde el significado está delimitado por un rango discreto de intensidad de submodalidad, la submodalidad debe usarse para aumentar la sensación de compulsión rápida y repetidamente, con muy poco tiempo entre ensayos.

Durante las primeras pruebas, la sensación de compulsión aumentará, pero en algún momento se alcanza un umbral sutil y la submodalidad ya no despertará la compulsión. Al mismo tiempo que la submodalidad deja de funcionar, la señal que originalmente despertó la compulsión también dejará de funcionar (Andreas, 2007).

## **Contorno**

1. Elicitación y comparación. Provoca una experiencia de compulsión y una experiencia muy similar de no ser obligado. (Por ejemplo, el helado de vainilla provoca una sensación de compulsión, pero el yogur de vainilla no lo hace). Observe los cambios no verbales observables en el cliente en respuesta a la experiencia de la compulsión, para que pueda determinar de manera no verbal cuando la compulsión haya desaparecido.

2. Diferencias de submodalidad. Piense en estas dos experiencias simultáneamente y determine todas las diferencias entre las dos experiencias. (Por ejemplo, el helado está más cerca que el yogur.

3. Prueba de diferencias de submodalidad. Tome una diferencia a la vez, y varíela a través de un rango, y descubra cómo cambia la sensación de compulsión. (Por ejemplo, varíe la distancia del helado de cerca a lejos y controle la experiencia de la compulsión, tanto interna como externamente).

4. Encuentre una submodalidad de "Conductor". Determine cuál de las submodalidades es más poderosa para cambiar la compulsión.

5. Rango infinito o finito. Observe si la submodalidad del conductor varía a través de un rango infinito o un rango finito. (Por ejemplo, el tamaño de la imagen puede variar de cero a infinito, pero la distancia solo puede variar de 3 pies a cerca de la nariz).

6. Aumente la compulsión rápidamente.

a. Rango infinito: aumenta muy rápidamente la submodalidad al infinito (por ejemplo, el tamaño de la imagen de lo que obliga al cliente puede aumentarse rápidamente a "mayor que el tamaño del universo conocido").

b. Rango finito. Cambie la submodalidad rápidamente a través de los rangos finitos, y luego repita esto una y otra vez, yendo en una sola dirección. Por ejemplo, la imagen se mueve desde 3 pies de distancia hasta la punta de la nariz, repetidamente, siempre comenzando a 3 pies, no yendo hacia atrás y adelante.

Con cualquiera de los métodos, primero debe observar un aumento rápido de la compulsión y luego una disminución.

### **Prueba:**

Haga una pausa de un minuto más o menos, y luego pídale al cliente que piense en la experiencia que previamente provocó la compulsión, para averiguar si aún lo hace. Si la compulsión sigue presente, retroceda, recopile información y descubra lo que se perdió. Si la compulsión se ha ido, pruebe para averiguar si se puede recrear en otra modalidad y, de ser así, repita este proceso en esa modalidad.

Presuposición es que el ancla positiva puede no haber sido apropiada para el problema, estar asociada con un contexto significativamente diferente o no ser lo suficientemente fuerte. El procedimiento se modifica según sea necesario y se repite hasta después de la integración, no se puede acceder al problema.

En muchos casos, la validez de la intervención se prueba mediante la exposición real al estímulo previamente fóbico.

### **VK / D – RTM – Cura rápida de la fobia en el TEPT:**

Ante el problema de tratar a varias personas con fobias, Bandler (1985) modeló un grupo de exfóbicos que habían superado con éxito sus problemas.

En casi todos los casos, descubrió que aquellos que habían superado su problema habían aprendido a disociarse del objeto temido.

Para el cliente:

Recuerda dos lugares neutrales y seguros, uno anterior al evento que creó la fobia y otro de un momento más reciente en que la fobia no la perturbó (una situación neutral y no fóbica).

Continuó confirmando que la fobia estaba presente al hacer que el cliente imaginara ese objeto o situación lo suficiente como para que el terapeuta pudiera observar cambios en su fisiología que señalaran la aparición del miedo (aumento de la frecuencia respiratoria y del pulso, cambios en la postura y el color de la piel, dilatación de la pupila, humedad y tensión labial, etc.). Una vez confirmado el inicio de estos síntomas, el terapeuta debía detener la respuesta cambiando el tema, distrayendo al paciente o rompiendo el estado.

Ahora imagina que estas sentado en una sala de cine donde se proyecta en la pantalla una imagen del tiempo seguro antes del inicio de la fobia.

Imagínate flotando fuera de tu cuerpo y te diriges a la cabina de proyección, detrás de una gruesa ventana de plexiglás, desde donde puedes verte sentada en la butaca del teatro viendo la película.

Una vez que se estableció este escenario de disociación múltiple, que escena aparece? Se trata de la escena inicial a tu fobia, pero la ves en blanco y negro, y algo mas rápido que de normal.

La película debía comenzar con la imagen segura desde antes del inicio de la fobia y terminar en la imagen de la imagen segura y neutral al final de la película. Esto debía realizarse varias veces o hasta que el cliente no tuviera molestias al ver la película. Esto, inevitablemente, disociar al cliente de la imagen temerosa.

Sin embargo, para asegurarse, Bandler agregó otra capa. Ahora, el cliente debía imaginarse flotando fuera de la cabina de proyección y de regreso a su propio cuerpo. Luego debía caminar hacia la pantalla, entrar en la imagen segura y ejecutarla muy rápidamente, hacia atrás, a todo color con sonido invertido también. La imagen invertida debía terminar en el lugar seguro antes de que ocurriera el evento fóbico. Esta película invertida se repetiría hasta que no hubiera molestias y el rápido rebobinado se pudiera completar con facilidad. Cuando el procedimiento se completó varias veces, el terapeuta hizo todo lo posible para evocar la respuesta fóbica. Cuando no pudo hacerlo, el tratamiento terminó. Este procedimiento demostró ser muy efectivo y se informó que eliminó las fobias de forma rápida y permanente.

En 1989, Andreas y Andreas informaron que usaban la técnica con pacientes con TEPT cuyos síntomas se caracterizaban principalmente por hipervigilancia y los síntomas intrusivos de pesadillas y recuerdos retrospectivos. El procedimiento funcionó y, desde entonces, ha aliviado a muchos miles de IG, socorristas y víctimas de delitos de sus síntomas de manera permanente y no traumática.

En los últimos años, la técnica, conocida de diversas maneras como el protocolo VKD, la técnica de rebobinado y el Protocolo de reconsolidación de recuerdos traumáticos (RTM) ha recibido atención internacional en su capacidad de aliviar rápidamente (a menudo en menos de tres horas) y de forma permanente los síntomas de TEPT simple (en gran parte intrusivo e hipervigilante).

# Resultados: condiciones de bien formación

1. ¿Qué deseas? Esto debería ser:
  - Dicho en positivo (lo que quieres, no lo que no quieres)
  - ¿Puede ser iniciado por ti??
  - ¿Puede ser controlado por ti?
  - ¿Es un gran resultado global o tiene un tamaño de fragmento manejable? Agruparse en resultados más pequeños si es necesario.
2. ¿Cómo sabrás cuando lo tengas? (Procedimiento de prueba)
3. ¿La evidencia se describe en términos sensoriales? (ver, escuchar, sentir, oler, saborear)
  - ¿Dónde, cuándo y con quién lo quieres? (contexto)
  - ¿Cuáles son las consecuencias positivas y negativas de obtener su resultado?
  - ¿Qué recursos necesita para obtener su resultado? (Información, actitud, estado interno, capacitación, dinero; ayuda o apoyo de otros, etc.)
  - ¿Qué estás haciendo para comenzar a lograr tu resultado?
  - ¿Qué tendrá para ti ese resultado? (Determine la intención más allá del resultado específico).

- ¿Qué tendrá para ti ese resultado? (Determine la intención más allá del resultado específico)
- ¿Es el primer paso para lograr su resultado específico y alcanzable?
- ¿Hay más de una forma de obtener su resultado?
- ¿Qué plazos están involucrados?
- ¿Qué te impide tener tu resultado ahora?

4. Imagina dar un paso hacia el futuro y tener tu resultado completamente. Mire hacia atrás y determine qué pasos fueron necesarios para lograr el resultado ahora que lo tiene. ("Marco AS-IF")