



SERLIDERU

CENTRO INTEGRAL FORMATIVO



¡Bienvenidos/as a la clase n°7 del programa
MASTER en PNL, un espacio de creación de
posibilidades y logro de resultados!



CHECK IN



TAREA DE APRENDIZAJE SEMANAL



¿Cómo te fue con la tarea semanal?

Objetivo: Continuar con la exploración y práctica del modelado de estrategias en PNL.

Consigna:

Reunite con tu partner para retomar la actividad iniciada en clase. Lo importante es que ambos puedan pasar por las dos experiencias: ser Facilitador/a y Explorador/a.

Anoten los descubrimientos, dudas o ajustes que aparezcan en el proceso.

En la próxima clase, compartiremos las experiencias, los aprendizajes y cualquier inquietud que haya surgido durante la práctica.





En esta clase exploraremos modelos estratégicos de la PNL, fundamentales para:

Comprender cómo pensamos, decidimos y actuamos.

Aplicarlos a situaciones de cambio, crecimiento y comunicación.

Prepararte para la actividad central del Master Practicante en PNL:

EL MODELADO

Cualquier estrategia que quieras aplicar necesita de tu creencia en ella y en el poder de activar tus propios recursos para ponerla en acción.

Una creencia habilitadora o facilitadora es la llave que pone en marcha a una estrategia.



“Las estrategias siempre están orientadas hacia una meta positiva.

Pueden ponerse en marcha o quedar bloqueadas a causa de las creencias; para tener éxito en una tarea, es necesario creer que uno es capaz de hacerla, de otra manera no se involucrará en ella de forma completa.”—
Joseoh O´Connor y John Seymour



**Exploremos
Modelos
Estratégicos para
motivarnos a la
práctica**



La Estrategia de Walt Disney

Robert Dilts modeló la estrategia utilizada por Walt Disney, un hombre excepcionalmente creativo, cuya obra sigue inspirando y dando alegría a millones de personas en todo el mundo.



Estrategia de Disney - Tres roles definidos

"Todo lo que puedas
imaginar, planificar y
ajustar... ¡podés
lograrlo!"





Robert Dilts modeló la forma en que Walt Disney usaba tres posiciones clave para hacer realidad sus ideas:

El Soñador – Genera ideas sin límites.

El Realista – Diseña un plan concreto.

El Crítico – Evalúa riesgos, desafíos y obstáculos.

Este modelo permite comprender cómo Disney convertía ideas en realidades concretas, combinando creatividad, planificación y evaluación.



Es una estrategia aplicable
para:

Desarrollar objetivos.

Resolver problemas.

Estimular la creatividad
desde distintas perspectivas.





Exploremos
cada posición



El Soñador – Sin límites, sin censura

Frase clave: "¿Y si fuera posible...?"

El Soñador genera ideas sin filtro. No evalúa, no limita, solo crea.

Es un espacio para la imaginación libre, visualización, inspiración y visión futura.

Aplicaciones:

Visualización de objetivos o proyectos

El Realista – El planificador estratégico

Frase clave: "¿Cómo lo haríamos realidad?"

El Realista transforma ideas en acciones concretas. Aquí se responde al cómo, cuándo y con qué recursos.

Aplicaciones:

Diseño de planes

Distribución de tareas

Organización del tiempo y recursos





El Crítico – Evaluador Constructivo

Frase clave: "¿Qué puede fallar y cómo lo prevenimos?"

El Crítico no destruye, sino mejora.

Detecta obstáculos, riesgos, desafíos y fallos.

Aplicaciones:

Prevención de fallos


Ajustes al plan

Análisis de riesgos



Importante: Cada rol se activa por separado.

Primero soñar,
luego planificar,
y recién después evaluar.

A hand holds a glowing lightbulb in the foreground, symbolizing an idea or inspiration. The background is blurred, showing a person writing in a notebook, suggesting a creative or professional environment. The text is overlaid on the right side of the image.

Al alternar entre estos roles, se logra una visión creativa, práctica y equilibrada para avanzar en cualquier proyecto.

Reflexión

¿En qué proyecto, sueño o idea personal o profesional aplicarías hoy usando los tres roles de esta estrategia (Soñador, Realista y Crítico)?

¿Cómo sería ese proyecto si lo miraras desde cada una de esas perspectivas?



PUESTA EN COMÚN





¿Qué es el modelo T.O.T.E.?

Es un modelo de pensamiento y comportamiento creado por Miller, Galanter y Pribram (1960).

Representa cómo los seres humanos resolvemos problemas y alcanzamos objetivos mediante ciclos.

T.O.T.E. significa: Test – Operate – Test – Exit (En español: Prueba – Operación – Prueba – Salida)

T.O.T.E. significa:

Test – Operate – Test – Exit

(En español: Prueba –
Operación – Prueba – Salida)





¿Cómo funciona el modelo T.O.T.E.?

1.Prueba (Test):

Comparo dónde estoy con respecto a mi objetivo.

2.Operación (Operate):

Hago algo (una acción o cambio) para acercarme al objetivo.

3.Prueba (Test):

Vuelvo a evaluar si ya lo logré.

4.Salida (Exit):

Si la prueba se cumple, paso a lo siguiente. Si no, repito la operación.



Pensamiento en espiral

Este modelo NO es lineal.

Se mueve en espiral, ajustándose con cada prueba y operación.

Esto permite más flexibilidad y adaptación ante errores o desvíos.

La clave está en la comparación constante y el aprendizaje continuo.

¿Para qué sirve el modelo T.O.T.E.?

Para entender cómo actuamos al perseguir objetivos.

Para modelar habilidades o comportamientos exitosos.

Para ajustar nuestra conducta si algo no está funcionando.

Para activar recursos personales y estrategias de cambio.



Aplicación en el modelado (PNL)

Cuando modelamos una habilidad, definimos:

Pruebas:

¿Cómo sabe la persona que va por buen camino?

Operaciones:

¿Qué hace para avanzar? ¿Qué decisiones toma?

Salida:

¿Qué criterios usa para decir “¡listo!”?

Esto permite replicar el proceso mental y conductual de alguien que tiene excelencia en algo.





Claves para usar el modelo T.O.T.E.

Tener claro el objetivo.

Definir bien los criterios de prueba.

Ser flexible con las acciones u
operaciones.

Evaluar continuamente y ajustar.

Confiar en tus recursos internos.

“La estrategia no es hacer perfecto a
la primera, sino ajustar hasta
lograrlo.”



Reflexión

¿Qué objetivo estás buscando alcanzar actualmente y cómo podrías estructurarlo siguiendo los pasos del modelo T.O.T.E.?

PUESTA EN COMÚN





Modelo R.O.L.E.

¿Qué es el método R.O.L.E.?

Creado por Robert Dilts, el método R.O.L.E. permite identificar los elementos esenciales del pensamiento y la conducta que generan un resultado exitoso.

Es un mapa para modelar estrategias mentales eficaces.

"Comprender cómo alguien piensa es el primer paso para modelar su excelencia."





Significado de R.O.L.E.:

R – Representational
Systems (Sistemas
Representacionales)

O – Orientation (Orientación)

L – Links (Vínculos)

E – Effects (Efectos)



R – Sistemas Representacionales

Frase clave:

-¿Con qué sentido estás procesando esta experiencia?

Se refiere al canal sensorial predominante (vista, oído, tacto, olfato o gusto) que usamos en cada paso mental.

Incluye el trabajo con submodalidades (brillo, tono, textura, etc.).

Ejemplo: ¿Estás viendo imágenes, recordando sonidos o sintiendo una emoción?



O – Orientación

Frase clave:

-¿La experiencia viene de fuera o la creas internamente?

Explora si la representación es interna o externa:

Interna: recuerdos, imágenes mentales, pensamientos.

Externa: lo que se percibe del mundo real (vista, sonidos, sensaciones externas).



L – Vínculos (Links)

Frase clave:

-¿Cómo se conectan tus sentidos entre sí en esta experiencia?

Examina cómo se relacionan las representaciones:

Secuencial: paso a paso (como una cadena lógica y lineal).

Simultánea o sinestesia: varias sensaciones a la vez, integradas.



E – Efectos

Frase clave:

-¿Qué resultado genera esta secuencia mental? ¿Qué resultado genera la estrategia?

Los efectos son los resultados de cada paso en la estrategia mental. Y También de la estrategia en general.

¿La persona logra un estado emocional?
¿Toma acción? ¿Evita algo?

Preguntas clave: ¿Qué logra cada paso?
¿Para qué se usa esa secuencia? ¿cuál es el para que de la estrategia?

Aplicando el método R.O.L.E.

Este modelo es ideal para:

Modelar habilidades de excelencia.

Detectar pasos inconscientes de éxito.

Optimizar tu propia forma de pensar y actuar.

Para aplicarla: observá, preguntá y reconstruí la secuencia mental.





Reflexión

¿Qué beneficios tendría incorporar esta observación en tus prácticas de detección de estrategias?

PUESTA EN COMÚN



Modelo B.A.G.E.L.





¿Qué es el modelo B.A.G.E.L.?

El modelo B.A.G.E.L. es una herramienta de la PNL que permite observar cómo las personas acceden a la información en su mente a través de pistas físicas y verbales.

Significado de B.A.G.E.L.:

B – Body posture (Postura corporal)

A – Accessing cues (Claves de acceso)

G – Gestures (Gestos)

E – Eye movements (Movimiento ocular)

L – Language patterns (Modelos de lenguaje)

Fuente: Robert Dilts – “Aprendizaje Dinámico con PNL” (1997)



B – Postura Corporal

Cada postura dice en qué sistema estás pensando.

Las personas adoptan posturas específicas cuando piensan.

Estas posturas muestran qué sistema representacional (visual, auditivo, kinestésico) se está activando.

Por ejemplo:

Espalda recta y mirada elevada → visual

Cabeza inclinada y expresión pensativa → auditivo

Hombros caídos y cuerpo hacia dentro → kinestésico



A – Claves de Acceso

Los pequeños movimientos revelan grandes procesos mentales.

Las personas emiten señales físicas cuando acceden a información:

ritmo respiratorio,

chasquidos,

rascados,

sonidos no verbales.

Son personales y deben calibrarse (observar cómo lo hace cada individuo).



G – Gestos

El cuerpo señala lo que la mente activa.

Los gestos acompañan el pensamiento. La gente toca o señala partes del cuerpo (ojos, oído, pecho) según el sistema representacional:

Tocarse la frente → visual

Llevar la mano al oído → auditivo

Tocar el pecho o el estómago → kinestésico



E – Movimiento de los Ojos

La dirección de la mirada revela cómo pensamos.

Los movimientos oculares están vinculados al acceso a la información:

Mirada hacia arriba → visual

Mirada lateral → auditivo

Mirada hacia abajo → sensaciones o diálogo interno

Levantar la mirada puede facilitar la imaginación

Bajarla puede facilitar el acceso a emociones profundas



L – Modelos de Lenguaje + Aplicación

Cómo hablamos refleja cómo pensamos.

Las palabras que usamos (predicados verbales) revelan el sistema activo:

"Veo claro el panorama" → visual

"Me suena bien" → auditivo

"Siento que es así" → kinestésico



Visual: Respiración rápida y superficial, mirada furtiva, timbre de voz más alto y movimientos rápidos.



Auditiva: Respiración diafragmática, entrecejo fruncido, voz y movimientos fluctuantes.



Kinestésico: Respiración abdominal profunda, voz profunda y movimientos más lentos.

Aplicación del modelo B.A.G.E.L.:



Detectar estrategias
internas



Comprender procesos
mentales



Modelar la excelencia
de otros

Reflexión

¿Qué patrones corporales, gestos, movimientos oculares o claves de acceso registrás en vos y en otras personas ?

¿Cómo podrías utilizar esta información para comprender mejor una estrategia?



PUESTA EN COMÚN



Repaso reflexivo

Registra en tu cuADERENO bitÁCORA

¿Qué aprendiste de Niveles Lógicos?

¿Qué aprendiste de Estrategias?



¿Qué descubriste de vos a través de estas clases?

¿Qué información de calidad descubriste para tener en cuenta en el presente y para el futuro?



PUESTA EN COMÚN





Momento de Práctica



PUESTA EN COMÚN



TAREA DE APRENDIZAJE SEMANAL



Seguí con la práctica de estrategias y repaso de lo visto en clase.

Elegí conscientemente un modelo estratégico (TOTE, ROLE, Walt Disney, BAGEL...) y empezá a aplicarlo en algún ámbito de tu vida personal o profesional.



CHECK OUT

¿Qué te estás llevando del
encuentro de hoy?

