



SERLIDERU

CENTRO INTEGRAL FORMATIVO



¡Bienvenidos/as a la clase n°6 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?

Espacio de reflexión individual y grupal:

¿Cómo viviste la experiencia de esta tarea?

¿Qué descubriste en el proceso?

¿De qué te diste cuenta ?

¿Qué te gustaría compartir con el grupo?

“Recordá que cada toma de conciencia abre una nueva puerta de aprendizaje.”





Práctica de Estrategias

“La práctica hace al maestro”

"Todos y cada uno de nosotros tenemos grupos de estrategias específicas para realizar diferentes tareas.

La PNL encontró que el éxito consiste simplemente en el uso de la estrategia más adecuada."— Salvador A. Carrión López



VIDEO

Te invitamos a ponerte cómodo/a
para disfrutar del siguiente video...

-Estrategias: Maradona y Messi-



PUESTA EN COMÚN





Guía para el Calibrado

En la detección de estrategias es clave el calibrado y el rapport.

Es fundamental estar atentas/os, presentes y con todos los sentidos disponibles, lo que en PNL llamamos *Escucha Activa*, para:

- Registrar los accesos oculares
- Observar las señales no verbales
- Escuchar con precisión el lenguaje y tono del consultante





¿Qué Observar en el consultante, durante la exploración de la estrategia?



Si piensa en imágenes:
Lleva los ojos hacia arriba
Su respiración es alta y rápida
Su postura es erguida
El volumen y ritmo de su voz es alto y rápido
Las palabras que utiliza:
Veo, imagino, enfoco, etc.



Si piensa en sonidos:

Lleva los ojos hacia los costados

Su respiración es diafragmática

Su postura es intermedia

El volumen y el ritmo de su voz es medio

Las palabras que utiliza: escucho, cuento, digo, me suena, etc.



Si piensa en sensaciones y emociones:

Lleva los ojos hacia abajo

Su respiración es baja y lenta

Su postura es con hombros hacia delante y abajo

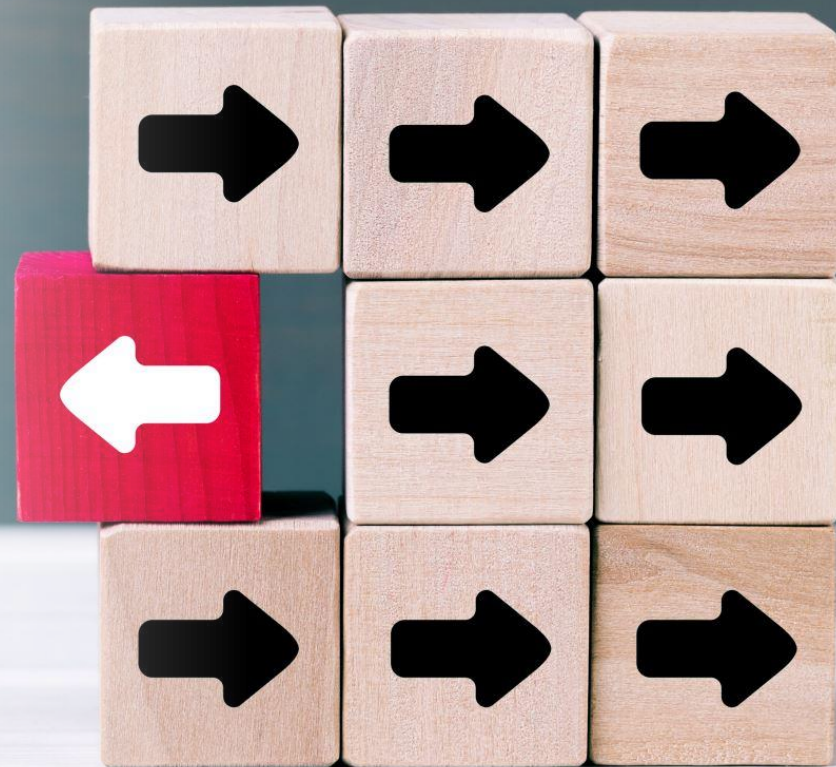
El volumen y ritmo de la voz es bajo y lento.

Las palabras que utiliza: siento, me huele, me atrae, etc.

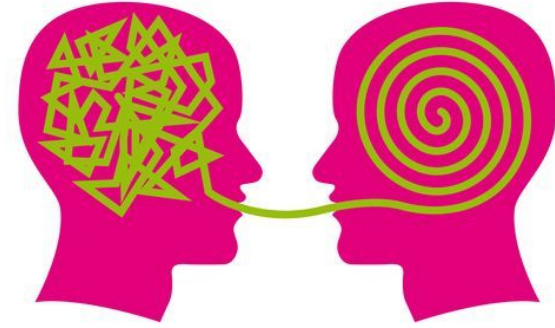
¡Exploremos Juntos la práctica de la Facilitación para detectar la estrategia de un comportamiento de excelencia!



- El objetivo es elegir un comportamiento de excelencia, simple y concreto, para explorar la estrategia que lo sostiene.
- Roles:
 - A) Facilitador
 - B) Explorador
 - C) Observadores



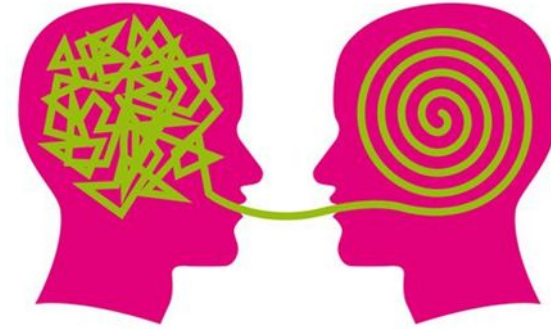
Dinámica:



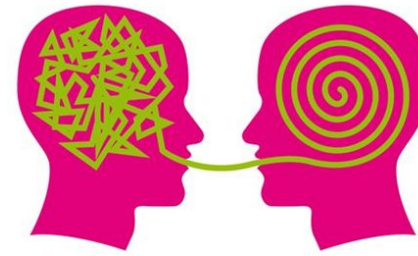
- 1. A guía a B a ponerse cómodo, cerrar los ojos y asociarse al recuerdo de ese comportamiento de excelencia.
- 2. Durante unos minutos, B se conecta con esa experiencia desde el estado asociado, reviviendo lo que piensa, siente, hace, escucha o se dice internamente. A lo guía diciendo: “Mirá lo que miras, escuchá lo que escuchas, y sentí lo que sentís.”
- 3. Desde ese estado asociado, A realiza las siguientes preguntas en voz clara y pausada, mientras B responde en voz alta lo que va experimentando:



- ¿En qué contexto tienes este comportamiento?
- ¿Qué piensas mientras lo hacés?
- ¿Qué te dicís o qué escuchás internamente?
- ¿Qué sentís?
- ¿Cómo describirías tu proceso para lograrlo?
- ¿Qué pasos te llevan a lograrlo, en líneas generales?
- Importante: Las preguntas deben ser generales y generativas, evitando inducir a un sistema representacional específico. Buscamos máxima apertura en la respuesta.



- Preguntas para descubrir los pasos:
- “¿Qué es lo primero que ocurre, algo que ves, que escuchas? ¿Una sensación, un perfume, un contacto con algo o con alguien?”
- A continúa: ¿Qué es lo siguiente?, ¿Algo que ves, escuchás o sentís?
- A continúa preguntando hasta detectar los pasos completos de la estrategia.



- 5. A va tomando nota de cada una de las respuestas de B para luego armar una primera versión de la estrategia.
- 6. Finalmente, A invita a B a abrir los ojos y volver al presente. Juntos revisan y ajustan la secuencia de pasos, confirmando si refleja de manera precisa la estrategia.
- 7. Paso de integración: Una vez chequeados la estrategia, A invita nuevamente a B a cerrar los ojos. A le repasa en voz alta la estrategia escrita, paso a paso. B la escucha desde el estado asociado y confirma si lo expresado es coherente con su experiencia. Esto permite ajustar, cambiar o incorporar detalles importantes, refinando la estrategia con más precisión.



- 8. Una vez validada la estrategia, A y B redactan la sintaxis utilizando:
Sistemas representacionales (V, A, K...) Submodalidades específicas (brillo, tono, ubicación, intensidad, ritmo, color, etc.)
- A pregunta a B las Submodalidades claves de cada representación-paso de la estrategia detectada.
Por ejemplo: Si un paso de la estrategia es Auditivo, A pregunta, ¿cómo es el sonido, la voz? ¿El volumen es alto, bajo, cómo es su ritmo? etc.
Si el paso es Kinestésico, ¿Cómo es esa sensación? ¿A dónde está? Etc.
Si es visual, ¿Cómo es esa imagen? ¿Es en blanco y negro, a colores, sepia?, etc.. De cada paso, preguntar: ¿La voz, imagen o sensación, es interna o externa?

9. A vuelve a chequear la estrategia completa con B, desde el estado asociado, para confirmar que sea fiel a la estrategia de su comportamiento.



10. Paso de integración: Una vez chequeada la estrategia, A invita nuevamente a B a cerrar los ojos.

Luego, A le repasa en voz alta la estrategia escrita, paso a paso. Para chequear la estrategia detectada A altera el orden de las representaciones y pregunta a B si le producen el mismo resultado.

B la escucha desde el estado asociado y confirma si lo expresado es coherente con su experiencia.

Esto permite ajustar, cambiar o incorporar detalles importantes, refinando la estrategia con más precisión.



11. A le pregunta a B qué Título o nombre personal le quiere dar a su estrategia. (Ej.: “Mi forma de enfocarme”, “Modo creativo”, “Ritual de energía”).

12. A le pregunta a B cuales son los beneficios o resultados de aplicar esta estrategia.

Plantilla: Sintaxis de la Estrategia de un Comportamiento de Excelencia

Nombre o Título de la estrategia: : _____

Comportamiento que quiero modelar : _____

Sintaxis de la estrategia (solo abreviaturas): _____ → _____ → _____ → _____ → _____

→ _____

Paso 1:Sistema: _____

Submodalidades: _____

Paso 2:Sistema: _____

Submodalidades: _____

Paso 3:Sistema: _____

Submodalidades: _____

Paso 4:Sistema: _____

Submodalidades: _____

Paso 5:Sistema: _____

Submodalidades: _____

Paso 6:Sistema: _____

Submodalidades: _____

Resultado o Beneficio de implementarla : _____

PUESTA EN COMÚN



**PRÁCTICA EN
DUPLAS:
Exploración de
estrategias**



Con tu compañero/a,
exploren la estrategia de un
comportamiento simple y
eficaz, como por ejemplo:

- Despertarse a horario.
 - Recordar una contraseña.
 - Encontrar estacionamiento
siempre.
- Etc.



¿Querés seguir profundizando sobre este tema?

Podés continuar explorando estrategias en la bibliografía sugerida:

Introducción a la Programación Neurolingüística de Joseph O'Connor y John Seymour

Poder sin límites Anthony Robbins



CHECK OUT

¿Qué te estás llevando del
encuentro de hoy?



TAREA DE APRENDIZAJE 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.

