



SERLÍDERU
CENTRO INTEGRAL FORMATIVO



¡Bienvenidos/as a la 5ta. clase del programa
MASTER en PNL, un espacio de creación de
posibilidades y logro de resultados!



CHECK IN



TAREA DE APRENDIZAJE PARA LA SEMANA



Junto a tu partner aliado, repasen los contenidos de la clase de hoy.

Anoten cualquier duda o inquietud que surja durante la revisión.

Sigue descubriendo tus estrategias en tu vida cotidiana y anótalas en la lista que comenzaron en clase.





Estrategias 2da. Parte

“... detrás de un comportamiento de excelencia hay una estrategia que lo sustenta.”



Clase anterior → Vimos que es una estrategia. → Trabajaron en identificar listas de estrategias personales. → Comprendieron que una estrategia tiene pasos, y que los sentidos (VAK) están profundamente involucrados en esos pasos (lo que veo, oigo, siento, etc.).



Dice Anthony Robbins:

“Una Estrategia contiene PASOS que contribuyen a la creación de un resultado determinado.

Los Pasos son: las representaciones internas y externas, las submodalidades necesarias y una formula o sintaxis específica.



Las estrategias son como la combinación de una caja fuerte que guarda los recursos de nuestro cerebro, aunque sepamos los números, si desconocemos el orden correcto, no conseguiremos abrirla.

Conociendo los números y el orden, la cerradura se abrirá todas las veces que queramos.

En consecuencia, necesitamos descubrir la combinación que abre la caja fuerte de los *comportamientos de excelencia que queremos Modelar.*”



- ¿Qué estrategia hay detrás de tu comportamiento para estar muy enfocado/a o motivado/a?
- ¿Cuál es tu combinación personal para entrar en un estado de calma o confianza?
- ¿Qué comportamiento podrías modelar de alguien que admiras?



“Detrás de cada sueño concretado hay una estrategia eficaz.

Y detrás de esa estrategia, hay comportamientos de excelencia que podemos MODELAR.”

“En el modelado, lo que buscamos es identificar y replicar comportamientos de excelencia. Por ejemplo, cuando una persona logra enfocarse hasta terminar una tarea o concretar un sueño, no es casualidad: detrás de ese logro hay una estrategia eficaz que lo sostiene. Esa estrategia se puede observar, analizar y modelar.”



Actividad en Parejas – Detectando Comportamientos de Excelencia

- Junto a tu partner, tomen la lista de estrategias y descubran, en cada una de ellas, el comportamiento o hábito que la sustenta.



Para guiarse, pregúntense:

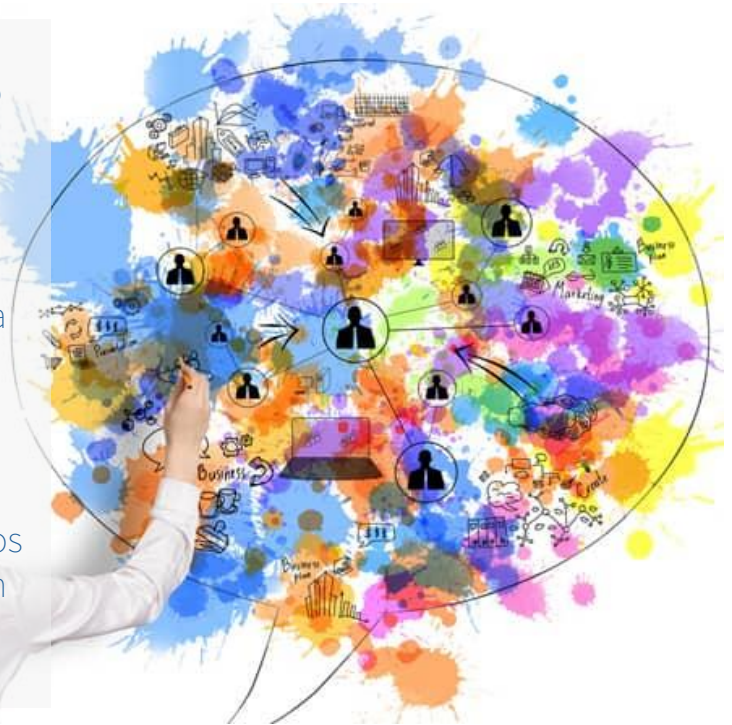
¿Qué hace tan bien mi compañero que logra que la estrategia funcione?

¿Cuál es el comportamiento clave que está en juego?

¿Qué nombre o título le pondrías a esa estrategia?

(Ej.: “Mi forma de estar enfocado”, “Modo creativo”, “Ritual de confianza”)

En esta etapa no busquen los pasos aún. Solo enfoquen su atención en detectar el comportamiento clave que da vida a esa estrategia.



PUESTA EN COMÚN



Elementos constitutivos de una estrategia:

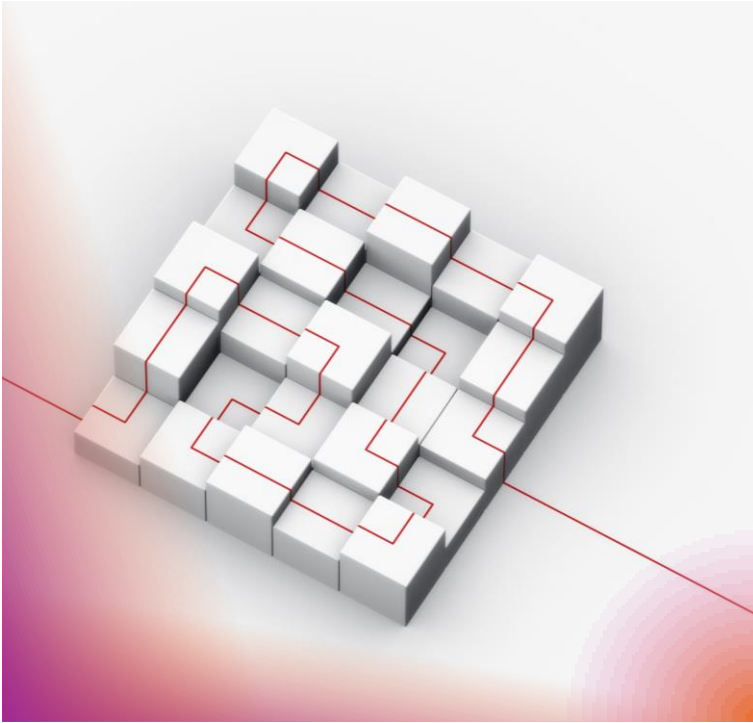
¿De qué está hecha una estrategia?



Una estrategia
se compone de:

- Un comportamiento eficaz o de excelencia.
- Nuestros sentidos (sistemas representacionales y submodalidades).
- Una fórmula o sintaxis sensorial procesada en los niveles:
 - Interno
 - Externo





- La sintaxis representa el orden en que armamos la experiencia interna y externa, como si fuesen los ladrillos que construyen la estructura de la estrategia de ese comportamiento.

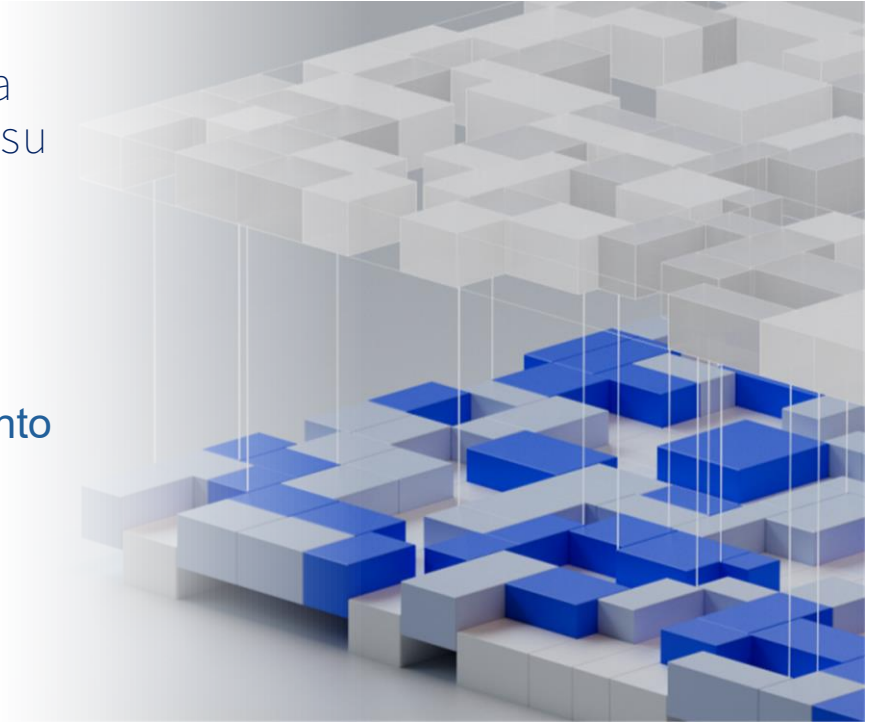
La receta interna: ¿Cómo anotar una estrategia?

- Para representar los pasos sensoriales de una estrategia, usamos abreviaturas que indican el tipo de experiencia y su modalidad utilizados en el proceso:
- Abreviatura Significado
- ve Visual externo
- vi Visual interno
- ae Auditivo externo
- ai Auditivo interno
- (diálogo)
- ke Kinestésico externo
- ki Kinestésico interno



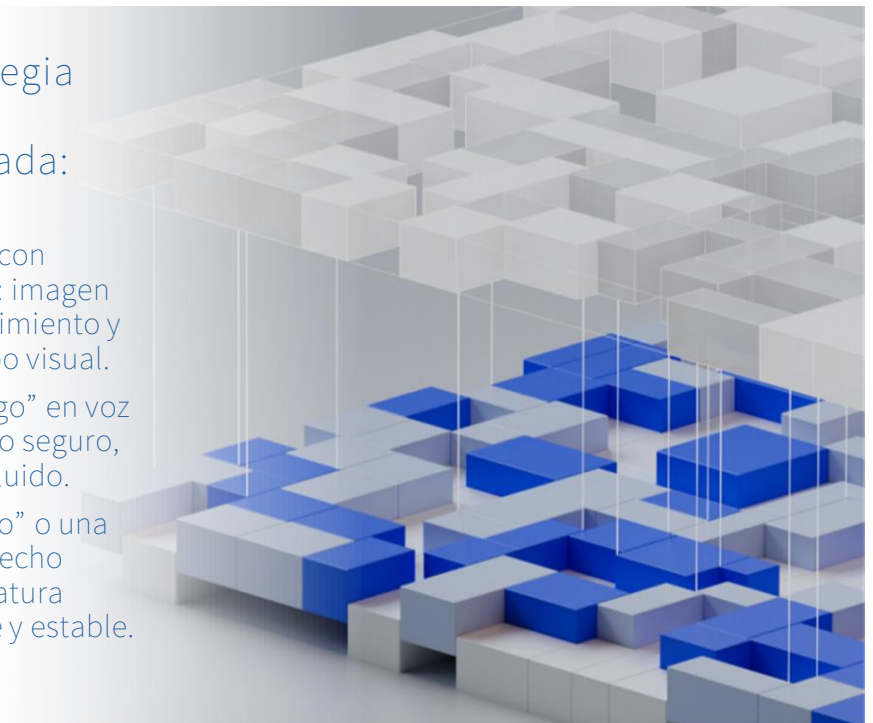
Ejemplo de una estrategia con su sintaxis breve:

- **ve → ai → ki:**
- **(Veo “algo” → Me digo “algo” → Siento “algo”)**

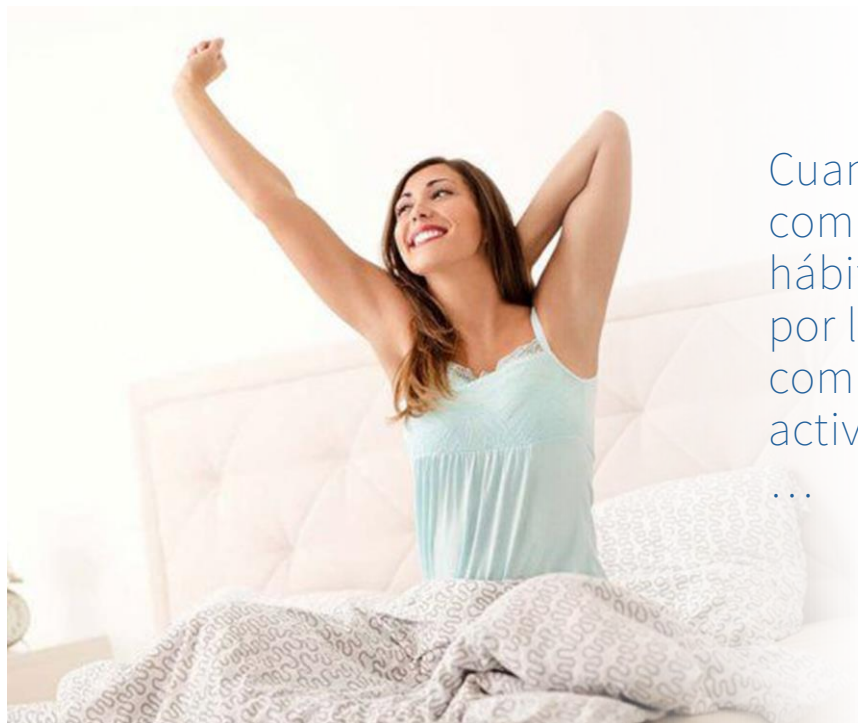
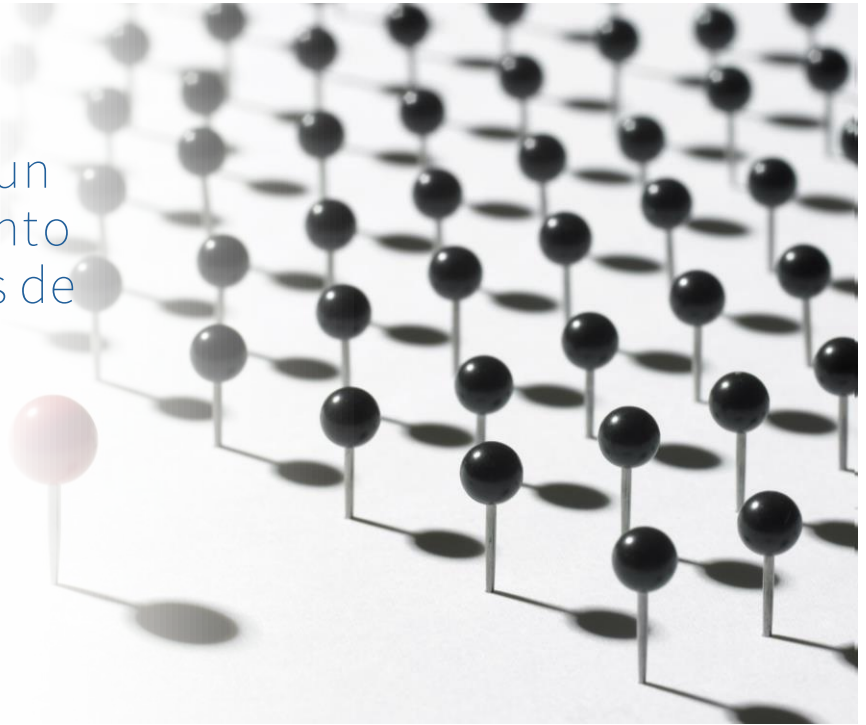


Ejemplo de estrategia completa con la sintaxis desarrollada:

- Paso 1: ve – Veo “algo” con claridad Submodalidad: imagen nítida, colorida, en movimiento y en el centro de mi campo visual.
- Paso 2: ai – Me digo “algo” en voz alta Submodalidad: tono seguro, volumen medio, ritmo fluido.
- Paso 3: ki – Siento “ algo” o una emoción de paz en mi pecho Submodalidad: temperatura cálida, expansiva, suave y estable.



Ejemplo de la estrategia de un comportamiento eficaz a través de la PNL



Cuando tenemos el comportamiento o hábito de levantarnos por la mañana completamente activos y despejados

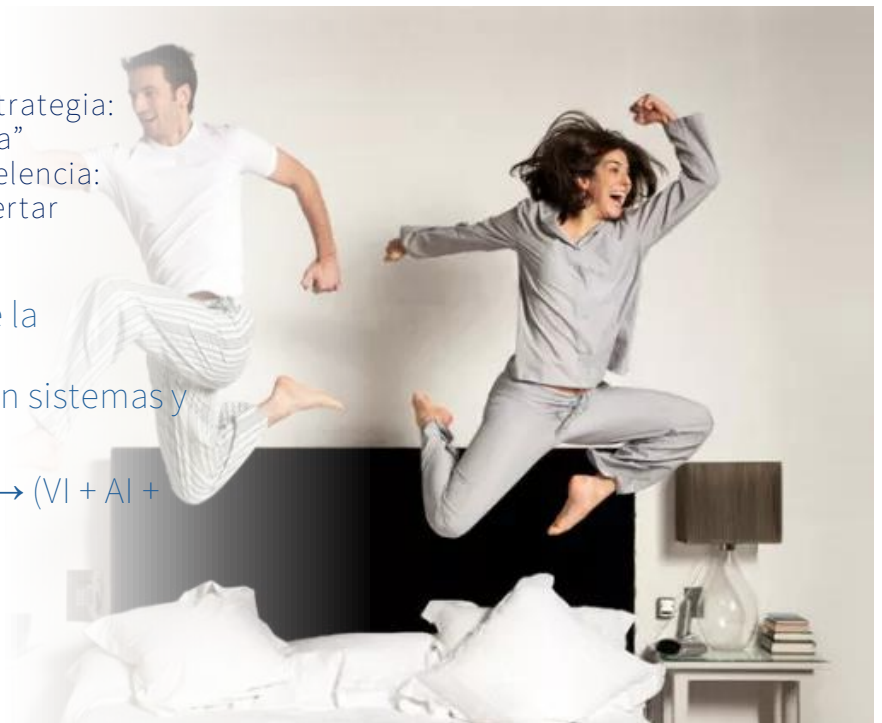
...



¡Es porque tenemos una estrategia para hacerlo, aunque no seamos del todo conscientes!

Nombre o Título de la Estrategia:
 “Levantarme con energía”
 Comportamiento de excelencia:
 Actitud positiva al despertar

- Sintaxis completa de la estrategia de este comportamiento (con sistemas y submodalidades):
- AE → AI → KE → KI → (VI + AI + AE) → (VE + KI)



Pasos:

- 1. AE (Escuchar alarma)
- 2. AI (Diálogo interno motivador)
- 3. KE (Levantarse y sentir el cuerpo en acción)
- 4. KI (Sensación interna positiva al sonreír)
- 5. VI + AI + AE (Visualizar el día, reforzar con diálogo interno y voz en alto)
- 6. VE → KI (Luz natural + sensación interna de bienestar)



- **Paso 1:** Escucho la alarma Sistema: AE (Auditivo Externo)
Submodalidades: Sonido nítido, ritmo constante, volumen medio, tono motivador (elegido previamente para facilitar un despertar positivo).



- **Paso 2:** Me digo internamente: “¡Vamos con energía!” Sistema: AI (Auditivo Interno) Submodalidades: Voz interna entusiasta, volumen medio-alto, tono firme y veloz.

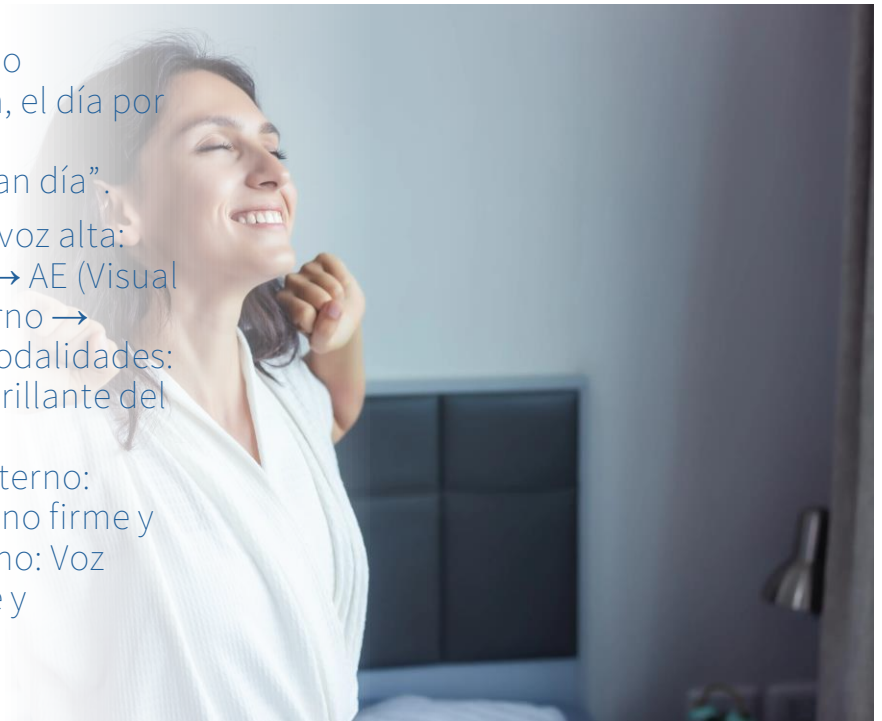


- **Paso 3:** Me levanto rápido, me estiro y tomo contacto con el suelo. Sistema: KE (Kinestésico Externo) Submodalidades: Sensación de movimiento corporal, expansión muscular, contacto firme y decidido de los pies con el suelo.



- **Paso 4:**
 Sonrío. Sistema: KI
 (Kinestésico Interno).
 Submodalidades:
 Sensación cálida en el
 pecho y rostro, ligereza
 emocional, respiración
 fluida.

- Paso 5: Me dirijo al baño imaginando un buen día, el día por venir. Primero, me digo internamente: “Es un gran día”.
- Luego, me respondo en voz alta: “¡Sí!”. Sistema: VI → AI → AE (Visual Interno → Auditivo Interno → Auditivo Externo) Submodalidades:
 Visual Interno: Imagen brillante del día, con colores vivos y movimiento. Auditivo Interno: Diálogo interno claro, tono firme y enérgico. Auditivo Externo: Voz propia afirmativa, fuerte y motivadora.



- Paso 6: Abro las cortinas, entra la luz natural, me siento bien. Sistema: VE → KI (Visual Externo → Kinestésico Interno)
Submodalidades VE: Luz intensa, colores claros, sensación de amplitud.
Submodalidades KI: Bienestar interno, respiración profunda, energía creciente.
- Resultado o Beneficio: Estoy presente, positiva, enfocada y lista para iniciar el día con intención y energía.



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: : _____

¿Cómo detectar una estrategia?

A través de preguntas generativas, dentro de una dinámica de PNL.

“Quien sabe preguntar... abre mundos. Quien sabe escuchar... transforma realidades.”



Dice Anthony Robbins:

“Para detectar estrategias es fundamental comprender que las personas mismas le dirán cuanto necesite saber acerca de sus estrategias para sostener un comportamiento eficaz solo si usted sabe como preguntarles.”



Tiene que pensar como un cerrajero: saber ver lo que antes no se veía, saber escuchar lo que antes no se oía, y saber sentir lo que antes no se sentía. Y además, preguntar cosas que antes ni siquiera sabía que se podían preguntar.”

Exploremos Juntos la Facilitación para detectar la estrategia de un comportamiento de excelencia

- Leamos entre todos la dinámica para descubrir sus pasos y los diferentes roles de A y B .



- 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.

"Descubrir la estrategia detrás de un comportamiento de excelencia es un arte profundo y poderoso.

Es el arte de hacer preguntas que despiertan nuevas posibilidades.

Es el arte de escuchar con atención plena, más allá de lo obvio, capturando lo esencial.

Es el puente hacia el modelado, el corazón de la PNL.

Es también el acto de explorar, con respeto y permiso, el mapa del otro.

Conocer el mundo de la excelencia—o de aquello que hacemos con maestría—expande y enriquece nuestros propios mapas... y transforma nuestras realidades." — María Cándida D'Amico (Candy D'Amico).



PUESTA EN COMÚN



PNL PROGRAMACIÓN
NEURO ▶
LINGÜÍSTICA

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.

Descubriendo solo los pasos de una estrategia simple.



CHECK OUT
¿Qué te estás llevando del
encuentro de hoy?