



Dinámica: Integración de Creencias en Conflicto

Objetivo: Facilitar que el consultante identifique, explore e integre creencias internas en conflicto, reconociendo las intenciones positivas de cada una, para formular una nueva creencia unificada y congruente.

Se reúnen A, B y C.

A: Facilitador

B: Consultante

C: Observador (para las prácticas)

A chequea y genera las condiciones necesarias para facilitar a B en contexto Virtual o Presencial.

(Rapport).

1. A guía a B para que Identifique las creencias en conflicto en base a un objetivo que quiera lograr. A calibra la fisiología del consultante cuando enuncia las creencias, prestando atención a su lenguaje verbal y no verbal.
2. Indicar al consultante que ubique cada creencia en cada una de sus manos y realice las respectivas representaciones, describiéndolas a través de los sistemas representacionales y submodalidades.

3. Pida a cada parte que mire a la otra y describa lo que ve, lo que dice cada parte y lo que siente cada parte. Calibre los cambios en el lenguaje no verbal al referirse a una y a otra representación. 4. Pida al consultante que encuentre la intención positiva de cada parte .Realizar las preguntas y generar los silencios para la exploración del consultante.

5. A través de preguntas invite al consultante a que cada parte reconozca y acepta la intención positiva de la otra.

6. Proponga al consultante a Profundizar en cada intención hasta lograr que ambas partes- intenciones se unan y expresen una intención positiva en común.

7. Indique al consultante que mientras las partes-creencias se miran, detecte qué recursos tienen para darse una a la otra, combinando recursos para que juntas logren su intención positiva.

8. Indique al consultante que sus manos se atraigan, se acerquen, integrando las partes y el trabajo realizado.

9. Proponer en ese proceso al consultante crear una nueva representación en todos los sistemas sensoriales, imagen, sonido, sentimiento o sensación, que es producto de esta integración.

10. Indique al consultante que formule verbalmente una nueva creencia que integre las anteriores, expresando con claridad la intención positiva común y la integración lograda.

11. Si el consultante no puede integrar, dejar ambas partes-creencias en estado de negociación.

12. Paseo al futuro desde todos los sistemas sensoriales, dónde el consultante pueda vivenciar esta integración en una situación futura.