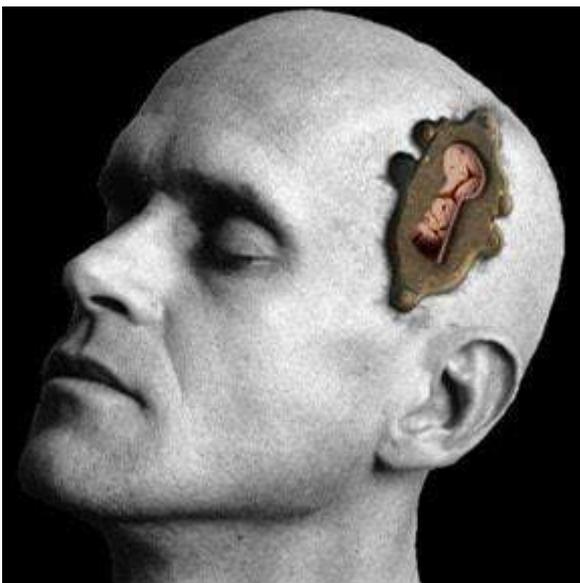




METAPROGRAMAS PARTE 2: El lenguaje Inconsciente



La evolución humana fue, es y será el cambio progresivo más importante dentro de toda la vida en el planeta. Una evolución tal que llevó al Hombre a cultivar y sembrar cosechas, fundir metales para mejorar armas y herramientas, navegar por los mares y expandirse por el globo, formar pueblos, naciones, estudiar ciencia y con ello por ejemplo crear la medicina para vivir mejor y por más tiempo, desarrollar tecnología, etc.

Pero a lo largo de todo este trayecto desarrollador hubo una herramienta intelectual que preponderó y fue la clave para el éxito de toda la evolución: la Comunicación.

Y es que la Comunicación es la capacidad cognoscitiva de relacionarnos con nuestros pares, y en cumplimiento con esta necesidad primaria, crecer como seres capaces de trabajar en forma sincronizada para el cumplimiento efectivo de un objetivo en común.

Sabemos que muchas de las cosas que pensamos, hacemos o decimos fueron concebidas en nuestra mente de forma **consciente y voluntaria**: caminar hacia la escuela, pedir un café, manejar una motocicleta, cantar, etc. Pero así también realizamos actos inconscientes (que quizás son los menos) como hablar mientras dormimos o pestañear, existen además ciertas cosas que hacemos, o mejor dicho “decimos” involuntariamente **mientras nos comunicamos**. Palabras o información cifrada que le dice ciertas cosas de nosotros a nuestro/s interlocutor/es en el momento mismo de comunicarnos. Estos son los Metaprogramas, la comunicación inconsciente.



CERTIFICACIÓN DE COACH EN PNL



Como otro aporte de la PNL para diversos usos en el campo intelectual (mercado, enseñanza, psicología y más) desarrollé este apartado para enfocarnos más en el campo de nuestra comunicación diaria y adquirir conocimientos tales que nos permitan aprovechar al máximo este mecanismo puro y clave para relacionarnos con nuestro entorno.

Ahora bien, para hablar de Metaprogramas, previamente debemos preguntarnos ¿qué es un programa y cómo se aplica en los seres humanos? Pues bien, un programa es un conjunto de acciones minúsculas que tienen un propósito específico en común. Si por ejemplo imaginamos cómo se prepara una torta tenemos que iniciar el programa de “preparar torta” en nuestra mente y comenzar desde el principio; en este caso conseguir los ingredientes, luego prender el horno, mezclar los ingredientes, ingresarlos al horno, tiempo de cocción y... Fin del programa. Tenemos una torta.

Teniendo la base de lo que es un programa, ahora imaginemos que nosotros al momento de nacer somos seres carentes de programas, faltos de conocimientos e inhábiles para realizar cualquier actividad en general. Será solo mientras crezcamos que vamos a adquirir conocimientos, algunos de ellos serán adquiridos por obligación, otros por necesidad, otros por gusto y a otros serán adquiridos e ignorados luego de un tiempo. Todo dependerá de la vida de cada uno. Muchos de estos conocimientos **son** programas, es decir capacidades para realizar ciertas tareas específicas.



Justamente el lenguaje o los lenguajes con los que nos comunicamos son una suerte de programa súper desarrollado que tenemos, ya que con esta capacidad podemos expresar todo tipo de ideas, necesidades y sentimientos que deseamos a nuestros receptores, y con este mismo aprender más programas.

Comprendido este punto, ahora vamos a adentrarnos en los metaprogramas con una observación fácil de entender: “quien maneja mejor un lenguaje y resuelva más palabras que de él dependa, será quien mejor aproveche su uso y adquiera mayores beneficios”.

Existen muchas ocasiones en que las personas decimos algo más allá de un simple mensaje, algo más que un “**si**” o un “**no**”, y será solo dependiendo de la forma en que está compuesto el mensaje y nuestra capacidad de captar y desvelarlo que obtendremos algo más que una respuesta concreta.

Imaginemos a un candidato para el puesto de mostrador en una entrevista laboral. El entrevistador le pedirá que diga algo sobre su criterio de trabajo relacionado a ese puesto ofrecido, entonces este quizá responda:

– me gusta un lugar **ordenado** – me gusta un lugar **tranquilo** o me gusta un lugar **luminoso**.



CERTIFICACIÓN DE COACH EN PNL



Estas posibles respuestas dirán algo concreto, pero a la vez diferente a las siguientes respuestas:

– no me gustan los lugares **desordenados** – no me gustan los lugares **bulliciosos** o no me gustan los lugares **oscuros**.



Este es el ejemplo más básico para comprender lo que es un metaprograma, que no es más que un mensaje detrás de otro mensaje. Una elección y ordenamiento de palabras que expresan una idea primaria y otra secundaria.

En el caso de los ejemplos anteriores utilizamos el metaprograma de dirección. Este es el metaprograma más común y uno de los más importantes, y nos dice que las personas normalmente y siempre buscan alejarse de lo negativo y acercarse a lo positivo.

Una persona que se acerca a lo positivo, al bienestar y al placer utiliza frases compuestas por “quiero un buen amigo”, “deseo la mejor solución” o “deseo una buena semana”. En cambio, una persona que se acerca a lo negativo es igual a una persona que se aleja de lo malo, que huye de los problemas: “no quiero un amigo que luego me dé la espalda”, “no quiero problemas”, “espero que no sea una mala semana”.

Estas diferentes reacciones y su correcto entendimiento dependerán de nuestra buena percepción, rapidez e interpretación de los mensajes ya que los metaprogramas se encuentran en las palabras que la gente pronuncia con más frecuencia durante una conversación: quiero, no quiero, yo, ellos, todos, ninguno, siempre, nunca, amo, odio, etc.

Además, existe una variedad inmensa de metaprogramas que nos ayudan a descifrar mejor el comportamiento de las personas.

¿Te interesa conocerlos? Pues bien, acá una lista de algunos:

- **Sistema de control:** El individuo puede ser reactivo y ser muy reflexivo a la hora de actuar o ser proactivo y tomar la iniciativa de forma rápida.
- **Modo de comparación:** La persona iguala las cosas o las desiguala. “Es igual a ...” o “no se parece a ...”

Usa referencias internas y evalúa las cosas según sus principios, conocimientos y criterios propios o usa referencias externas cuando necesita de la opinión de los demás.

- **Específico:** Es o no capaz de ver los detalles de las cosas. Cambia o mantiene iguales ciertas cosas habituales.



CERTIFICACIÓN DE COACH EN PNL



- **Desarrollo o cambio:** El desarrollo conlleva tiempo, es gradual y tardío y el cambio es rápido y radical.
- **Personas o actividades.** Presta más atención a las personas que realizan una tarea o a la actividad que se debe desarrollar.
- **Información.** Se enfoca o no en conocer datos, hechos y cifras.
- **Juntos o aproximados.** Entiende al trabajo como algo mutuo y compartido o lo ve como una responsabilidad conjunta,

Esos son solo algunos de los metaprogramas que te ayudarán a comprender mejor a las personas y podemos usarlos en distintos campos de tu vida. Todo depende de querer estudiarlos y practicar escuchando.

PARES DE METAPROGRAMAS

METAPROGRAMA ORIENTADO A OBJETIVOS – ALEJADO DE PROBLEMAS

Si bien es cierto que todos tendemos a acercarnos a aquello que nos agrada o beneficia y a alejarnos de los problemas y de lo que consideramos desagradable, hay distinciones a las que hay que prestar atención.

Pregúntale a alguien qué quiere respecto de algo en particular y escucha la respuesta. Algunos te dirán concretamente qué desean, pero otros te responderán diciendo lo que no quieren. Estos prefieren evitar las dificultades, mostrarse precavidos; tienden a considerar el mundo como a algo inseguro, de lo que hay que cuidarse, y suelen estar atentos a todo lo que pueda causarles algún problema. Los motiva el temor al castigo.

Los que están orientados a objetivos piensan y se expresan en función de logros. Son positivos, optimistas, los motivan los premios, el deseo de alcanzar sus metas; en casos extremos, pueden ser imprudentes, irresponsables, excesivamente competitivos.

METAPROGRAMA SELF / OTHERS

Quienes están orientados preferentemente hacia sí mismos se relacionan con los demás privilegiando sus propios intereses, sean emocionales, afectivos o económicos. En cambio, quien tenga el metaprogramas “others” hace de los demás su punto de referencia. Sus conductas están orientadas hacia los demás, incluso en perjuicio de sus propios intereses.



Los extremos son poco comunes; oscilarían entre el egoísmo extremo o la anulación de la propia identidad. La inclinación entre self y others es algo dinámico; hay circunstancias, como en el caso de una madre con hijos pequeños, en las que privilegia a los demás, y otras en la que uno mismo es el centro de la propia atención. Lo importante es detectar el metaprograma predominante en el momento de tomar una decisión.

METAPROGRAMA SEMEJANZAS – DIFERENCIAS

Algunos eligen por semejanzas, buscando primero los parecidos, sin reparar mayormente en las diferencias. Para captar su atención conviene destacar la similitud entre lo que se les propone y lo que ellos ya conocen. Otros, en cambio, buscan lo diferente y original. Para comunicarse con ellos es conveniente destacar lo novedoso.

Es fácil distinguir estos metaprogramas pidiendo al interlocutor que describa las relaciones entre un conjunto de cosas; entonces podrá advertirse si repara en las semejanzas o en las diferencias. También escuchando su discurso: los primeros dirán “es igual a”, “me recuerda a”, “como lo hicimos siempre”; los segundos dirán “nunca visto”, “totalmente nuevo”, “único”, etc.

En algunos casos podría resultar más fácil acordar con quienes captan principalmente las semejanzas. Los que eligen por diferencia son los típicos “abogados del diablo”, y aunque podría ser más difícil tratar con ellos, su aporte puede ser importante porque advierten cosas que a otros se les pasa por alto.

Se han practicado encuestas que demuestran que los que privilegian las semejanzas son mayoría.

METAPROGRAMA NECESIDAD – POSIBILIDAD

Algunos se motivan por la necesidad, tienden a dejar atrás sus deseos, porque privilegian el cumplimiento de la obligación. Toman lo que viene; cuando necesitan algo, sea un nuevo trabajo, una nueva casa, un compañero/a, se conforman con lo que encuentran. No se arriesgan, suelen ser constantes y previsibles. Algunas frases que los simbolizan pueden ser “es lo que hay”, “más vale mal conocido que bueno por conocer”.

A otros no les importa tanto lo que deben o necesitan hacer sino lo que quieren hacer. Buscan opciones, experiencias, elecciones. No temen a lo desconocido, por el contrario, se motivan con la búsqueda de nuevas posibilidades. Suelen ser audaces e imprevisibles.

METAPROGRAMA INDEPENDENCIA – COOPERACIÓN

Este tipo de metaprograma se advierte en mayor medida en el trabajo. A los independientes les cuesta integrarse a un equipo, tampoco trabajan a gusto con una supervisión demasiado estrecha. En general, prefieren trabajar por cuenta propia, quieren ser “su propio patrón”.



A los orientados hacia la cooperación les gusta compartir la responsabilidad en el trabajo. Necesitan de la interacción y del feedback.

Existe una tercera opción entre independencia y cooperación: la proximidad, aquellos que prefieren trabajar en grupo, pero asumiendo la responsabilidad exclusiva por lo que hacen.

METAPROGRAMA OPCIONES – PROCESOS

Como el anterior, este metaprograma se advierte principalmente en el ámbito laboral. Los que prefieren las opciones son aquéllos que no se sienten cómodos con las instrucciones demasiado precisas. Quieren experimentar, buscar nuevas posibilidades.

En cambio, los orientados hacia los procesos necesitan del manual de instrucciones, cuanto más detallado mejor. Se apegan a una manera de hacer las cosas y les cuesta asimilar las novedades.

METAPROGRAMA ORIENTACIÓN EN EL TIEMPO: PASADO – PRESENTE – FUTURO

Todos conocemos personas que viven orientados hacia el pasado. Son conservadores, cuidan las tradiciones y son resistentes a los cambios. Para ellos “todo tiempo pasado fue mejor” y se expresan de manera algo nostálgica: “en mis tiempos”, “antes esto no se veía”, “siempre se hizo así”, etc.,

Otros, en cambio, viven proyectados hacia el futuro, son progresistas y se entusiasman con los cambios, a veces por el cambio en sí, sin mirar si son útiles o no. Les encantan las novedades, y para ellos todo mejorará con el tiempo. Acostumbran a decir frases como “mirar hacia adelante”, “el cambio no espera”, “hombres del futuro”, “todo avanza”, etc.

Hay otros que están orientados en el presente, quizá sean menos; viven en el aquí y en el ahora, conscientes de que el pasado ya fue y el futuro no ha llegado; viven intensamente el momento, lo que se demuestra en sus frases habituales; “aquí y ahora”, “hay que vivir el momento”, “ahora o nunca”, “hoy por hoy”.

METAPROGRAMA INTUITIVO – SENSORIAL

El intuitivo se interesa por obtener una completa visión de conjunto y por las relaciones entre las diferentes partes, así como también por las consecuencias que de todo ello pueda derivarse en el futuro, aunque puede pasar por alto detalles importantes.

El sensorial vive el aquí y ahora, y quiere resolver las situaciones del momento, sin preocuparse por su significado dentro de un contexto más amplio, por lo que a veces no tiene una visión de la totalidad.



METAPROGRAMA REFLEXIVO – EMOTIVO

El reflexivo está disociado, basa sus juicios y sus decisiones en criterios objetivos. Utiliza a menudo el diálogo interno, y considera el tiempo como algo que transcurre afuera de él. En esta categoría suelen encontrarse los hombres de negocios, los políticos y los mandos del ejército.

El emotivo está asociado al pasado, basa sus juicios y decisiones en vivencias personales y en sensaciones originadas a partir de ellas. Se encuentra inmerso en el tiempo, el pasado es a veces para él más real que el presente; el futuro no es real, ya que no lo ha vivido todavía.

METAPROGRAMA INTROVERTIDO – EXTROVERTIDO

El introvertido está volcado hacia sí mismo, suele tener una rica vida interior, pero le cuesta la comunicación. Todo su mundo transcurre en su interior.

El extrovertido, por el contrario, se orienta hacia afuera, es de comunicación fácil, suele ser simpático y divertido, pero teme a la soledad, porque cuando está solo se encuentra vacío.

ANCLAJE



Algunas de las anclas más comunes son el café, el olor a pan recién hecho, la fotografía de un lugar en el que estuvimos de vacaciones, o de un ser querido. Estos ejemplos para muchas personas probablemente serán anclas positivas, ya que nos evocan estados emocionales agradables.

Sin embargo, todos tenemos también anclas negativas, que cuando se activan producen recuerdos y emociones desagradables.

Las anclas positivas evocan emociones agradables, nos hacen sonreír, refuerzan nuestra confianza, en resumen, nos empoderan.

Las anclas negativas evocan estados emocionales desagradables, nos limitan, nos producen miedo y emociones que limitan nuestras capacidades.

¿Cómo hacer un anclaje?

Para realizar un anclaje debemos elegir el estímulo que utilizaremos como ancla, procurando que dicho estímulo sea exclusivo para este fin. Uniéndolo a la vivencia o recuerdo al que deseamos acceder con esa ancla.



CERTIFICACIÓN DE COACH EN PNL



El anclaje se realizará recordando vivamente y con todo lujo de detalles la experiencia que hayamos elegido y en el momento en el que las sensaciones sean más intensas.

Para realizar un ancla se pueden utilizar uno o varios de los sistemas representacionales: Visual (colores, formas, etc.), Auditivo (sonidos o palabras) o Cinestésico (olor, sabor, tacto)

Tipos de Anclas

Ancla Visual



Visión de un objeto o color

Ancla Auditiva



Sonido o palabra diferente de las habituales

Ancla Kinestésica



Sensación, contacto, olor, sabor...

Como alcanzar tus metas con PNL



Filosofía Smart

El acrónimo S.M.A.R.T. (inteligente, en inglés), se usa como recurso nemotécnico para recordar las principales características que debe tener un objetivo, y por tanto, sugiere cinco sencillas normas para su formulación:



Specific (Específico)

En la definición de objetivos es esencial detallar y concretar al máximo, de forma que puede ser útil plantearse sub-objetivos que concreten y refuercen el objetivo principal.

Si, por ejemplo, usted desea lograr reuniones dentro de su equipo de trabajo más eficaces y operativas, podría comprometerse a conseguirlo en tres meses. En este caso, especificaría, para cada una de las reuniones semanales, sub-objetivos concretos para alcanzar el objetivo deseado.

Además, es importante especificar en el objetivo aspectos como “dentro de su equipo de trabajo”, “más eficaces y operativas” y “en tres meses”, de forma que no se deja espacio para la especulación.

Measurable (Medible)

Esta característica es uno de los factores más relevantes en los procesos de mejora continua y calidad. El objetivo debe ajustarse a criterios de medición factibles. Siguiendo con el ejemplo anterior, podría utilizar indicadores relativos a la duración de las reuniones, número de intervenciones, mejoras propuestas por los miembros del equipo, etc.

Achievable (Alcanzable)

Los objetivos tienen que ajustarse a la realidad de la persona y de su entorno, de forma que sean retadores, pero sin unas expectativas poco realistas. Si usted desea alcanzar su objetivo, debe asumir su situación actual, conociendo el talento y las limitaciones existentes. De nuevo, con el ejemplo planteado, deberá plantear su objetivo en función de la madurez de su equipo o de sus propias habilidades en conducción de reuniones.

Result-oriented (Orientado a resultados)

Plantee el objetivo en función del resultado a conseguir, estableciéndolo en positivo. “Lograr reuniones que no sean tan largas” no se ajustaría a este criterio, puesto que el resultado que desea alcanzar es “lograr reuniones operativas”. Si desea marcar una meta, es importante que, al poner consciencia en ella, suponga un resultado deseado, no algo desechable.

Time-limited (Fecha límite de ejecución)

Por último, esta meta debe tener un momento de realización, en un futuro y escenario deseable. Teniendo en cuenta el resto de los criterios (en especial, el relativo a alcanzable), “tres meses” (incluso concretando la fecha a partir de su planteamiento) es un buen ejemplo de ello.

Conseguir que tanto usted como su equipo se marquen objetivos SMART garantiza que sus colaboradores se comprometan en los resultados de la organización y en su propio



desarrollo profesional. Poner cuidado en su planteamiento y destinar el tiempo y atención adecuados es la vía para conseguirlo.

MODELO DE PNL (COACHING / TERAPIA)

Línea de Tiempo

Programador: Vamos a pedir permiso a tu mente inconsciente para liberar esta (emoción) Ahora y que seas consciente de ello. ¿estás de acuerdo con ello?

Cliente: Si

Programador: ¿Cuál es la Raíz de este problema, el primer suceso que al eliminarlo hará que el problema desaparezca, cuando sucedió esto fue antes, durante o después de tu nacimiento?

Antes

Durante

Después

Si el cliente responde antes: ¿En el Vientre o Antes?

Cliente: Vientre o Antes

Si supieras ¿Qué edad tendrías?

Cliente: Edad.

Programador: Ahora Flota sobre tu Línea de tiempo hacia el pasado y colócate directamente encima de ti, por lo que estas mirando hacia abajo a ti. Pregunta a tu mente inconsciente lo que necesitas aprender de este evento.

Los Aprendizajes te ayudaran a Eliminar Fácilmente y sin esfuerzo todas las emociones negativas.

Tu mente inconsciente va a preservar todos los aprendizajes por si los necesitas en el futuro estarán allí ayudándote en tus decisiones.

Programador: Dime ¿Cuáles son los aprendizajes?

Cliente: Indica los aprendizajes.



CERTIFICACIÓN DE COACH EN PNL



Programador: Ahora coloca la imagen en blanco y negro, sin sonido y sin emociones y avísame cuando lo tengas.

Cliente: Ya lo tengo.

Programador: Ahora Aléjate de esa imagen hasta que se haga pequeña.

Cliente: Ya esta pequeña.

Programador: ¿Hay alguna razón para continuar con esta emoción?

Cliente: No

Programador: Ahora al mirar esta imagen ¿Qué sientes?

Cliente: Nada

Programador: Ahora vamos a ingresar esta imagen a un táper que no sea transparente, cuando lo estés por cerrar avísame porque hare un sonido con mis dedos para generar un recuerdo en tu mente.

Cliente: Ya (Hacer el Sonido con los Dedos)

Programador: Dime ahora ¿Que ves?

Cliente: Nada o Táper

Programador: Ahora regresa al presente tan pronto como puedas eliminar toda la (emoción) en todos los eventos hasta el final, recuerda los aprendizajes y avísame cuando estés aquí, pero no abras los ojos.

LA EMPATÍA

Empatía o inteligencia interpersonal es la capacidad para ponerse en el lugar del otro y saber lo que siente o incluso lo que puede estar pensando. Es la habilidad de reconocer, comprender y apreciar los sentimientos y las emociones de los demás. La empatía es una habilidad que podemos desarrollar y entrenar para facilitar nuestras relaciones. Requiere de una escucha activa, una atención plena y una actitud de comprensión.



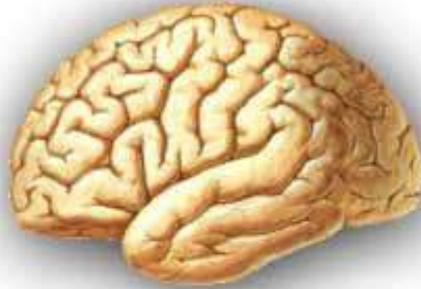
EL PODER DEL PENSAMIENTO Y LA PNL

El estado de la mente puede cambiar nuestras relaciones interpersonales, nuestro rendimiento, nuestra fisiología, nuestro presente y hasta nuestro futuro.

El estado de la mente es nuestro estado de ánimo, que incluye pensamientos, emociones y funcionamiento corporal.

Todo empieza a la mañana cuando se abren los ojos, que es cuando se toma conciencia de la rutina cotidiana que hay que enfrentar.

Los adolescentes suelen levantarse de mal humor. La característica de esta edad es la omnipotencia y la mente joven elabora fantasías que lo hacen protagonista de las más extraordinarias aventuras.



En su afán de trascender y de afianzar su identidad no advierte que la vida es esencialmente un camino que hay que transitar paso a paso con mesura y responsabilidad para evitar el error y el sufrimiento. En cambio, desea vivir todas las experiencias sin ver el daño que puede hacerse a sí mismo o causar a otros.

Tanto el adolescente como el adulto no adaptado se deprimen si no sienten correr por sus venas la adrenalina. Necesitan vivir al límite para sentirse vivos.

El estado de la mente puede cambiar sólo con la intención, cambiando la forma de ver las cosas; porque la mente guía al cuerpo e imprime en el rostro y en todo el cuerpo el estado de ánimo. Pensar en una experiencia feliz del pasado produce cambios fisiológicos semejantes a los que sucederían si se estuviera viviendo ese momento, de manera que sin saberlo se genera un estado de mayores recursos.

Lo mismo ocurre cuando se reviven situaciones amargas del pasado, el estado mental cambia, cambia la fisiología y disminuyen los recursos, contaminando todas las experiencias futuras.

Levantarse con el pie izquierdo no es sólo una frase, sino que es una metáfora de lo que realmente ocurre cuando la gente se deja llevar por pensamientos negativos. El que puede controlar sus estados mentales negativos y cambiarlos por positivos, adquiere el poder de transformar su vida y el mundo que lo rodea. El estado mental negativo puede ser inducido por alguien del entorno, pero los seres humanos tienen el poder de percibir la mala onda y de no dejarse influir.

Las emociones asociadas con situaciones negativas producen un condicionamiento y son la característica de las fobias. Se asocia una emoción de temor con una experiencia negativa, por ejemplo, un examen, y luego cualquier situación similar provocará miedo. Muchos utilizan esta capacidad para su propio beneficio, como por ejemplo los deportistas emplean algunos rituales o amuletos que han asociado a situaciones de éxito y este sencillo método amplía sus recursos.



Es fácil lograr estos objetivos concentrándose en un hecho en particular que requiera un estado de plenos recursos. Se debe recordar la situación en la cual le gustaría comportarse de manera diferente, y asociarla con un estado emocional experimentado anteriormente en el que tuvo esa sensación de seguridad, buen humor, valentía, y creatividad, que le gustaría tener también en ese nuevo momento.

Si nunca se sintió de esa manera, puede asociarlo con la actitud de algún personaje de ficción o con la de alguna otra persona que conozca. No importa que no sean reales, porque sus sentimientos sí serán reales.

Este método también funciona con frases u oraciones, que se convertirán en verdaderas fuentes de recursos. En realidad, estos condicionamientos producen cambios externos, pero también internos, porque crean nuevas rutas neuronales en el sistema nervioso entre un estímulo y una respuesta y luego se producen automáticamente.

Un cambio en la historia personal produce un nuevo individuo que se libera de los antiguos comportamientos también condicionados que tenía hasta ese momento hacia lo negativo; al atreverse a adoptar una nueva forma de ver el mundo y una nueva manera de comportarse y relacionarse.

TERAPIA DEL SÍNTOMA – Comunicándote con tu Síntoma

Sentarse de una manera cómoda y relajada.

Solicitar al cliente cerrar los ojos e imaginar el síntoma frente de él (Dejar que se forme solo no importa la forma el color textura y sonido etc.)

¿Preguntar al cliente como es el síntoma? (como se ve, como se siente y como se escucha) usemos los 3 canales de comunicación visual, kinestésico y auditivo. Ahora que el cliente pregunte al síntoma reconociendo de que el síntoma es un mensajero y algo bueno que desea comunicarnos algo, pero no sabemos entenderlo y le preguntamos ¿Que deseas comunicarnos, que desea que aprendamos, que deseas a que haga o que desea que deje de hacer, que señal me estas mandando? no es necesario que te conteste el síntoma. Si te contesta bueno si no también.

Que el cliente flote por encima de sí mismo con los ojos cerrados y que pase al frente de él. Cuando esté al frente de el que se transforme en el síntoma con todas las características nombradas anteriormente y que le diga todos los cambios que necesita hacer para que salga de su vida, que los enumere todos y que le diga: “si haces estos cambios yo estoy dispuesto a salir de tu vida” asegúrate de que su Síntoma le diga todos los cambios que tiene que hacer para salir de su vida.

Al terminar de nombrar todos los cambios que tiene que hacer que regrese a la posición inicial donde está sentado y que observe su síntoma con todas las características nombradas en el punto 3.



Ahora que sabe los cambios que necesita hacer que negocie con el síntoma cada cambio que le pidió hacer para que se retire. Solo que se comprometa con los que va a poder cumplir y con lo que no pueda cumplir negocia con tu síntoma.

Advertencia no prometas algo que no vas a poder cumplir a tu mente inconsciente. Asegúrate de que el síntoma este de acuerdo con tu negociación.

A medida que el cliente cumpla con su compromiso el síntoma ira desapareciendo.

Nota: No suspender su tratamiento si está siendo medicado, poner un calendario para programar una visita al médico y que el evalúe para ver si continua con el tratamiento o no.

TÉCNICA DEL PERDÓN

- 1- Poner la mano izquierda extendida delante de nosotros a la altura de la cabeza con la palma mirando hacia fuera.
- 2- Con la mano derecha vamos a señalar los eventos indicando a la mano izquierda y mirando a esa dirección. Enumerando las cosas por la que se creó el evento.
- 3- Poner la mano derecha en posición de recibir algo y enumeramos todos los aprendizajes hechos por el evento.
- 4- Al terminar de enumerar todos los aprendizajes decimos: "ACEPTA ESTO COMO UN PAGO POR EL DAÑO QUE TE HICE" (Mirando a la mano izquierda) Después vamos a imaginar que la persona recibe el pago de su deuda se da una vuelta y se va.
- 5- Sin dejar de poner nuestra mano derecha en posición de recibir algo Giramos nuestra mano izquierda y hacemos retroceder nuestra mano por la parte izquierda hasta que caiga sobre nuestro hombro.
- 6- Ponemos nuestra mano izquierda debajo de nuestra mano derecha y visualizamos que todos nuestros aprendizajes están en la mano derecha y cerrando los ojos lo llevamos al pecho imaginándonos que se integra y se extiende a cada parte de nuestro cuerpo llegando hasta nuestras células y has liberado a la persona o a la circunstancia o a la situación de la DEUDA respiramos hondo 3 veces y abrimos los ojos lentamente.



OTORGANDO EL PERDÓN

- 1- Poner la mano izquierda extendida delante de nosotros a la altura de la cabeza con la palma mirando hacia fuera.
- 2- Con la mano derecha vamos a señalar los eventos indicando a la mano izquierda y mirando a esa dirección. Enumerando las cosas por la que se creó el evento.
- 3- Poner la mano derecha en posición de recibir algo y enumeramos todos los aprendizajes hechos por el evento.
- 4- Al terminar de enumerar todos los aprendizajes decimos: "TOMO ESTOS APRENDIZAJES POR LO QUE ME HICISTE COMO PAGO DE MI DEUDA Y TE LIBERO DE LA DEUDA" (Mirando a la mano izquierda).
- 5- Sin dejar de poner nuestra mano derecha en posición de recibir algo Giramos nuestra mano izquierda y hacemos retroceder nuestra mano por la parte izquierda hasta que caiga sobre nuestro hombro.
- 6- Ponemos nuestra mano izquierda debajo de nuestra mano derecha y visualizamos que todos nuestros aprendizajes están en la mano derecha y cerrando los ojos lo llevamos al pecho imaginándonos que se integra y se extiende a cada parte de nuestro cuerpo llegando hasta nuestras células y has liberado a la persona o a la circunstancia o a la situación de la DEUDA respiramos hondo 3 veces y abrimos los ojos lentamente.