



El Caldero Mágico

y

Su baúl de juegos

Diana Ma. Frumento

¿Qué es la PNL?

Una metodología que nos capacita en el proceso de fomentar la utilización de nuestros dos hemisferios cerebrales en forma complementaria, aumentando nuestra capacidad de comunicación, aumentando nuestra agudeza perceptiva y entrenándonos en el reconocimiento de los modelos mentales y su aplicación en las relaciones interpersonales

Nace a mediados de los años 70 en Santa Cruz, California, a partir de un trabajo de tesis que realizan John Grinder y Richard Bandler, sobre la comunicación, basando su estudio en la observación de personas que espontáneamente eran sumamente eficaces y lograban resultados de excelencia en las relaciones interpersonales

¿Para qué sirve?

Para:

- Aprender a sincronizar nuestros mensajes de tal forma de entender para que nos entiendan
- Saber que es lo que deseamos y hacia donde vamos.
- Crear y revisar creencias que promuevan mecanismos y proactivos para la vida que faciliten alcanzar nuestras metas.
- Conocer y desarrollar nuestros estilos de aprendizaje
- Interactuar de manera eficaz
- Mejorar nuestras relaciones interpersonales en cada contexto en que interactuemos
- Crecer junto a la certeza de nuestro derecho a valorarnos con aceptación, motivación y continuo cambio.
- Hacernos cargo de nuestros actos y también de las consecuencias que estos generen.

¿Cómo aprender la PNL?

Mediante Seminarios, Talleres y Cursos, adecuados para las expectativas del interesado, desarrollando un entrenamiento que prioriza la aprehensión de los conocimientos desde un esmerado equilibrio entre lo teórico y lo práctico, con entrenadores solventes que aseguren un ambiente contenedor y asistido que facilite un aprendizaje dinámico, donde esté presente el modelo de mundo de cada participante.

En el caso de niños de tres años en adelante, mediante la vivencia de las técnicas y destrezas, y la guía de una persona idónea.

¿Cuáles serán los resultados tangibles de este aprendizaje?

Experimentar la sensación de estar confortables frente al proceso de comunicarnos, independientemente, de quienes sean nuestros interlocutores. Desarrollando la pertenencia e integración en los diferentes contextos en que interactuamos.

Dicernir en forma clara la mejor manera planificar nuestra vida, así como transformar nuestro sistema de creencias en una continua y actualizada base de información que nos ayude en el proceso de crecimiento y superación, más que limitarnos con emociones que nublen los aprendizajes que portan.

¡Eso sí, la PNL es tan efectiva, como cada uno de nosotros creemos que es!!!!!!

....porque ya lo decía Henry Ford: Si crees que puedes o si crees que no puedes, estás en lo cierto.

DEFINICIÓN DE PNL

Para simplificar la explicación de lo que la Programación Neurolingüística es, compararemos a nuestro cerebro y sistema nervioso, con una computadora.

Para una computadora marche eficaz y eficientemente es imprescindible colocarle buenos programas, y que sucede cuando uno de estos no nos da los resultados deseados???, lo seguimos utilizando o buscamos cambiarlo por otro mejor?

Por medio de nuestros cinco sentidos recogemos y procesamos datos que se transforman en nuestra experiencia, y algunas veces los elementos que eligimos, resultan en un programa con el que no obtenemos esos resultados, o por lo menos, no los resultados que nosotros deseamos. Mediante la PNL podemos crear y reestructurar programas, aprendiendo a seleccionar y ordenar estos datos de tal manera que se traduzcan en estrategias que formemos un sistema de creencias y valores que nos impulsen a la obtención de nuestras metas y objetivos. Si ya lo hacemos, podemos aún mejorarlo y si no es así podemos comenzar a lograrlo.

Neuro El sistema nervioso (la mente), a través del cual, nuestra experiencia es procesada por vía de nuestros cinco sentidos

Visual
Auditivo
Kinestésico
Olfativo
Gustativo

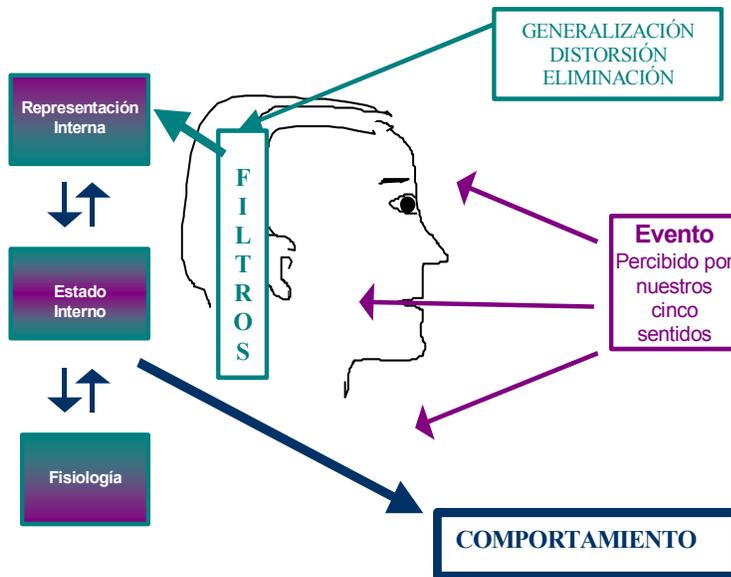
Lingüística El lenguaje y otros sistemas de comunicación no verbal, a través de los cuales, nuestras representaciones neurológicas son codificadas, ordenadas y adquieren significado

Imágenes
Sonidos (Auditivo tonal)
Sentimientos
Gustos
Olores
Palabras [Diálogo Interno, Auditivo digital]

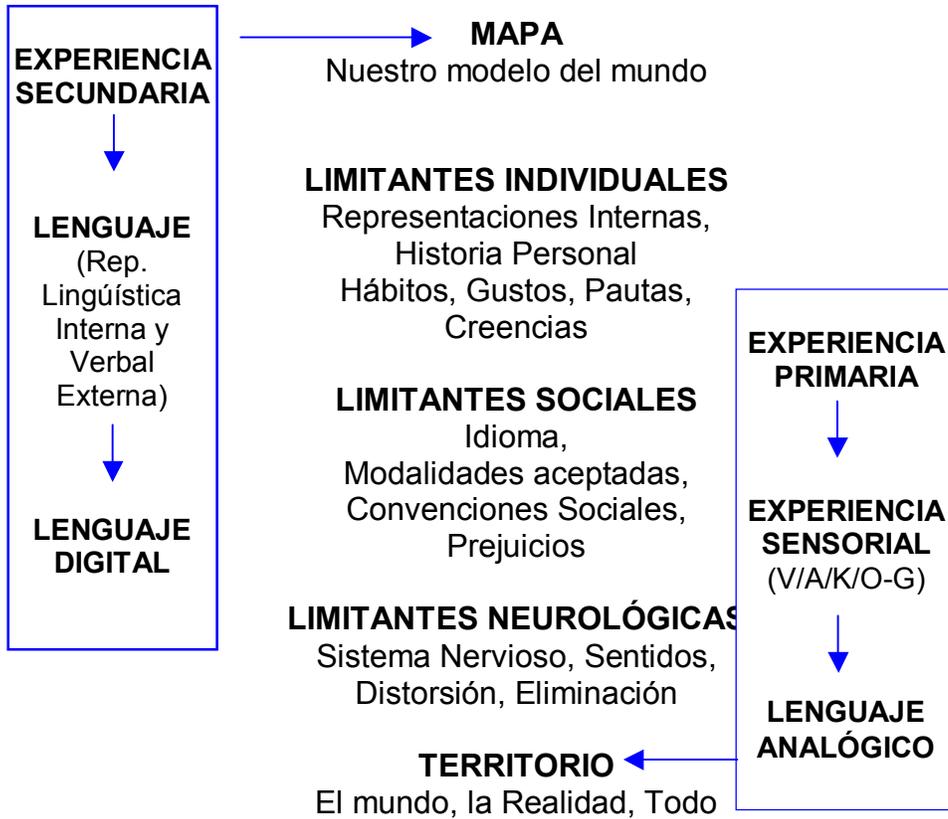
Programación Habilidad de descubrir y utilizar los programas que cada uno emplea, con uno mismo y con los otros, en nuestro sistema neurológico, para obtener resultados deseados específicos

En otras palabras, la **PNL** enseña a como usar el lenguaje de la mente para en forma consistente, obtener nuestros objetivos deseados

MODELO DE COMUNICACIÓN



El mapa no es el territorio



CREENCIAS CONVENIENTES EN COMUNICACIÓN

No tienen que ser necesariamente ciertas, y si son sumamente efectivas cuando se busca obtener los resultados deseados en una comunicación



1.- El mapa no es el territorio, conozcamos y aceptemos el modelo de mundo de los demás

2.- El significado de mi comunicación es la respuesta que obtengo

3.- El comportamiento no es la persona, acepto la persona cuestiono sus comportamientos

4.- Un comportamiento es generado para adaptación y el presente comportamiento es la mejor opción que puede obtener en este momento

5.- Entonces, ¿Que información importante, me da ese comportamiento?

6.- No hay personas sin recursos, solo estados sin recursos

7.- No hay fracasos, solo resultados, deseados o no deseados

8.- El sistema (persona) con mayor flexibilidad de comportamiento, controlará el sistema mayor.

9.- La resistencia del destinatario de mi comunicación significa pérdida de armonía

No hay personas resistentes, sino comunicadores inflexibles

10.- Todo comportamiento debe incrementar opciones

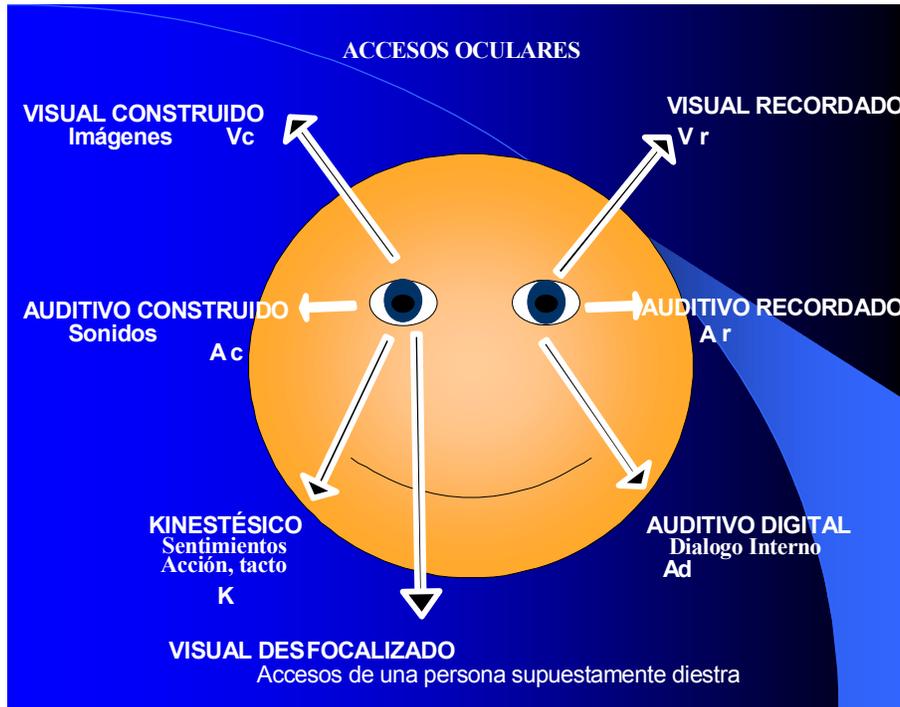
HEMISFERIOS CEREBRALES CARACTERÍSTICAS	
IZQUIERDO	DERECHO
7+2 elementos	Todo lo demás
Secuencial	Simultáneo (Holístico)
Lógico	Analógico, Intuitivo, vinculante
Lineal	Cibernético
Busca el "por qué"	Sabe el "por qué"
Piensa	Siente
Duerme	Siempre despierto
Movimientos voluntarios	Movimientos involuntarios
Aquí y ahora	Almacena todos los recuerdos
Trata de entender los problemas	Sabe la solución
Objetivos específicos	Objetivos tácitos
Deliberado	Automático
Verbal	No-verbal
Analítico	Sintético
Sigue instrucciones	Sigue ejemplos
Focalizado	Expansivo, ilimitado
Aprendizajes cognitivos	Experiencial, aprende fácil
Evalúa	Asimila

Nuestro inconsciente

Observamos en la tabla anterior las funciones de cada hemisferio cerebral, quedando de manifiesto la importancia que tiene el conocer e involucrar en la interacción con los demás y aún más importante con nosotros mismos. Motivo este por el cual incluimos una lista de las principales características de nuestra mente inconsciente

1. Almacena recuerdos independiente del orden temporal.
2. Campo de las emociones
3. Organiza los recuerdos en la Línea de tiempo
4. Reprime recuerdos con emociones negativas irresueltas
5. "Racionaliza" recuerdos reprimidos
6. Guarda las emociones reprimidas para protección
7. Dirige y preserva el cuerpo
8. Es un siervo, que sigue ordenes
9. Controla y mantiene todas las percepciones
10. Genera, almacena, distribuye y transmite "energía"
11. Mantiene instintos y genera hábitos
12. Necesita repetición para proyectos a largo plazo
13. Está programada para buscar más y más
14. Funciona mejor como una unidad integrada No necesita partes para funcionar
15. Usa y responde a los símbolos
16. Trabaja por el principio del menor esfuerzo
17. No procesa el negativo
18. Toma todo como propio

PATRONES VISUALES



VC: Visual construido

Imágenes de cosas que las personas nunca han visto cuando las personas están formando algo arriba de su cabezas, usan visual construido

PREGUNTA: "¿ Como luciría su cuarto si fuera azul?"

Vr: Visual recordado:

Viendo imágenes de los recuerdos, recordando cosas que han visto antes (algunas personas pueden también acceder visual recordado desfocalizando la mirada.

PREGUNTA: "¿De que color era el cuarto de cuando Ud. era chico?"

AC: Auditivo Construido:

Haciendo sonido que Ud. nunca ha oído antes

PREGUNTA: "¿Cómo sonaría yo, si tuviera una voz como la del pato Donald?"

A^r: Auditivo recordado:

Cuando Ud. recuerda sonidos y voces que Ud. ha escuchado antes, o cosas que se ha dicho antes.

PREGUNTA: "¿Cual fue la última cosa que se ha dicho?"

K: Kinestésico:

(sensaciones, sentimientos y contactos)

Las personas generalmente miran en esa dirección cuando están accedando sus sensaciones.

PREGUNTA: "¿Como sentiría tocar una alfombra mojada?"

Ad: Auditivo digital:

Es donde nuestros ojos van cuando estamos hablando con nosotros mismos, diálogo interno

PREGUNTA: "¿puede usted recitar "Todos los patitos " para Ud. mismo?"

SISTEMAS REPRESENTACIONALES

Definición: Elementos individuales y de estructura de nuestros modelos de comportamiento, que nuclean la experiencia sensorial de acuerdo a la presencia de nuestros cinco sentidos y su organización

Comportamiento: Respuestas expresadas interna o externamente, como resultado de nuestra experiencia sensorial.

Los sistemas básicos son: Visual (Vista), Auditivo tonal (sonidos), Kínestésico (tacto, olfato, gusto y lo propioceptivo) y Auditivo Digital o Neutro (significado de las palabras, procesos, mecanismos)

En la formación de la experiencia intervienen en:

1. **Entrada de información:** Información y feedback del entorno (exterior e interior)
2. **Representación y procesamiento:** Hacer nuestros mapas y establecer y estrategias.
3. **Expresión:** Transformación representacional de los mapas, y manifestación de estrategias conductuales.

Sistema Representacional Preferido: El más utilizado en la conversación en nuestro pensamiento consciente.

Sistema Director: Sentido interno que empleamos para convocar recuerdos

Sinestesia: A) Salto de del sistema preferido al sistema director cuando son diferentes.

B) Estrategia donde falta un paso, (chequeo o acción)

Overlap: Solapar un sistema sobre otro

CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS REPRESENTACIONALES

V: Visual Las personas preferentemente visuales a menudo se paran o sientan con su cabeza y cuerpo erecto, con la vista alta. Tiene respiración en lo alto de los pulmones. Suelen sentarse al borde de la silla y tienden a ser organizados, ordenados, prolijos. Memorizan viendo imágenes, y son poco distraídos por los ruidos. A menudo tienen dificultades de recordar instrucciones verbales porque su mente comienza a divagar. La persona visual estará interesado en como sus programas se verán. La apariencia es importante para ellos. Ellos son frecuentemente delgados y fuertes.

A: Auditivo Las personas que son auditivas mueven sus ojos a los lados. La respiración es sobre el medio del pecho. Ellos típicamente hablan con ellos mismos y son fácilmente distraídos por los ruidos, (algunas veces mueven los labios cuando hablan con ellos mismos). Pueden repetir cosas dichas por usted fácilmente, ellos aprenden escuchando y usualmente gustan de la música y de hablar por teléfono. Memorizan por pasos, procedimientos y secuencias (secuencialmente). El auditivo gusta de estar contando lo que hacen, y responden a cierto tono de voz o juegos de palabras. Ellos están interesados en que tiene usted que decir del programa.

K: Kinestésico La personas kinestésicas respiran hasta el fondo de sus pulmones, por lo que puede usted ver su estómago entrar y salir cuando respira. Ellos frecuentemente se mueven y hablan muuuuy despaaaacio (no es error de computadora..). Responden a recompensas físicas y caricias. Ellos también se paran mas cerca de las personas que los visuales. Memorizan haciendo o caminando a través de algo. Estarán interesados en su programa si "se siente bien"

Ad: Auditivo digital La persona estará mucho tiempo hablando consigo misma. Querrá saber si su programa "tiene sentido". El auditivo digital puede exhibir características de otro de los Sistemas Representacionales mayores.

SUBMODALIDADES

Llamamos submodalidades a las cualidades vinculadas a los tres sistemas representacionales mayores entre las que hallamos:

● VISUAL

DISTANCIA
LUGAR
BRILLO
TAMAÑO

● AUDITIVO

CON O SIN SONIDO
CALIDAD DE SONIDOS
UBICACIÓN DE SONIDOS

● KINESTÉSICO

SENSACIONES:
INTENSIDAD
PRESENCIA - AUSENCIA
ASOCIADO - DISOCIADO

Para que sirven?

Cambian el sentido a la experiencia, por ej. Imaginando que alejo la situación, le bajo el volumen, la suavizo o la enfrío la situación desagradable se modifica, mejora la emoción, no desaparece, sino que la mejora, eso nos permite conectarnos con porciones diferentes de la misma, y sobre todo rescatar aprendizajes que existen en cada acto de vida.

Submodalidad Crítica

Es aquella que estando presente en la experiencia, la conecta con los recursos “La diferencia que hace la diferencia”

Distancia, lugar, brillo, tamaño, asociado y disociado (asociado: revivo la situación como si estuviera sucediendo ahora, disociado me veo a mi mismo en el recuerdo como si me hubiera sacado una foto de ese momento.

Si seguimos lo propuesto en “El caldero Mágico” (pag. 13 y 14) descubriremos mucho más sobre este tema y podremos incorporarla como herramienta para bienvivir.

LENGUAJE DE PRECISION

Hemos aprendido a utilizar las informaciones aportadas por la comunicación no verbal del modelo de mundo de nuestro interlocutor y comenzado a entrar en este a través de lo explicitado desde lo no verbal.

Es conveniente entonces desarrollar más la sintonía aplicándola a la dimensión verbal de la interacción Presentamos una técnica conocida desde la PNL como “Metamodelo de comunicación” por la cual podemos rescatar información perdida a causa de las generalizaciones, distorsiones y eliminaciones.

Las preguntas:

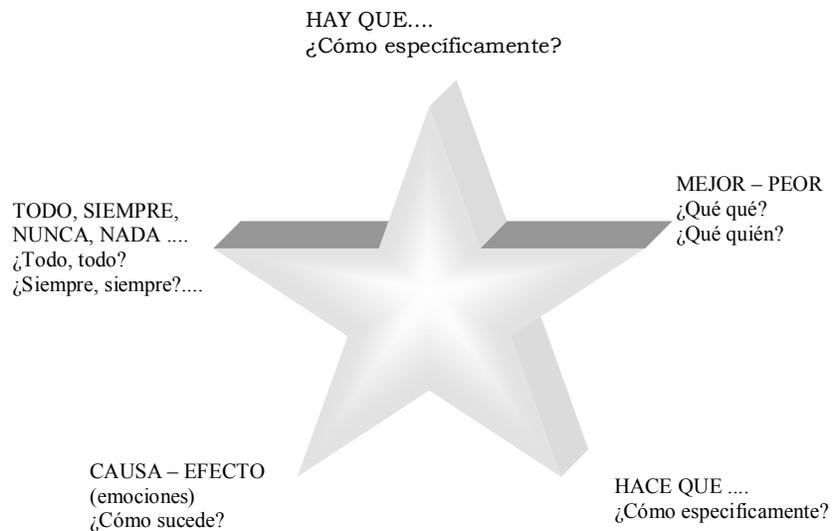
- cambian inmediatamente sobre aquello que focalizamos y por tanto sobre nuestras representaciones internas..
- vuelven la atención sobre partes suprimidas.
- Cuestionan nuestras creencias limitantes y nos predisponen al cambio
- Las preguntas cambian los recursos de que disponemos

Eliminación: Seleccionado y filtrando la experiencia vividas, bloqueando algunas partes.

Construcción o Lectura de mente: Cuando creamos algo que no existe

Distorsión: Cuando deformamos las experiencias vividas, dándoles distintas interpretaciones.

Generalización: Cuando representamos toda una clase de experiencias mediante una sola o partimos de una experiencia individual y la hacemos universal



Estructura superficial

Patrones de Metamodelo

Desafío

¡Uff!
ELIMINACIÓN

Pensamientos

- Falta de índice referencial
- Omisión Simple
- Verbos inespecíficos
- Comparación

¿Quién o qué específicamente?
¿Cómo, qué, ...?
¿... cómo? ¿... dónde?...
¿Mejor que quién?
¿Comparado con qué o con quién?
¿Quién lo dice?

DISTORSIÓN

Pensamientos

- Equivalencia compleja
- Presuposiciones
- Causa > Efecto
- Lectura de Mente
- Nominalización
- Juicio

¿Quién lo dice?
¿Cómo... significa que...?
¿Qué? ¿Cómo? Aquello que se presupone
¿Cómo... hace que...?
¿Cómo específicamente?

GENERALIZACIÓN

Pensamientos Específicos

Estructura Profunda

- Operador modal de posibilidad
- Operador modal de necesidad
- Cuantificador Universal
- Pérdida de concreción

¿Qué te lo impide?
¿Qué pasaría o no pasaría si lo hiciera?
¿Siempre? ¿Nunca?
¿Todos?

ESTRATEGIAS

Estrategia para PNL es el orden en que usamos los sistemas representacionales, así como las cualidades que esos sistemas presentan (submodalidades)

Los elementos entonces están vinculados a los sistemas representacionales y pueden ser construidos, recordados, internos y/o externos

Recordado: La experiencia vivida como si estuviera sucediendo

Construido: Aquí se ve como una foto o película, donde está presente la persona (se ve a si mismo)

Interno: hacia nuestro interior

Externo: hacia el entorno

Todas las personas tenemos dos tipos de estrategias: la que nos guía hacia resultados deseados, y la que no obtiene el resultado esperado.

Generalmente la diferencia entre uno y otro grupo es..

- A) La presencia o no de la submodalidad crítica tema que ya tratamos
- B) El orden en que aparecen los sistemas representacionales

Para que una estrategia se eficaz, debe contar como mínimo con tres pasos: disparador, chequeo y acción

Cada uno vinculado a un sistema representacional. Siendo la acción siempre kinestésica

Si tuviera solo dos pasos pueden darse dos tipos de comportamiento:

Visual>Auditivo o a la inversa, quedamos prisioneros de un círculo de disparador y chequeo, no llegando a la acción

Visual>kinestésico o Auditivo>Kinestésico pasamos del disparador a la acción, estando ausente el chequeo y en este caso encontramos comportamientos impulsivos y/o compulsivos.

Una de las ventajas que más apreciamos de la PNL es la posibilidad de trabajar modificando el proceso y estructura en este tipo de situaciones, de forma independiente de la valoración del contenido.

Como detectamos las estrategias:

Una de los procedimientos más sencillos es observar los accesos oculares de la persona cuando se está comunicando y los predicados que esta usa.

Para chequear:

Utilizamos en nuestra comunicación el orden y cualidades de los Sistemas Representacionales utilizados por nuestro interlocutor y observamos su fisiología, recuerden que esta implica un 55% del mensaje, si es de conformidad y entendimiento la estrategia está bien detectada, si no volvamos a intentar como promovemos en la pág. 7 de “El caldero mágico”

Recuerden que una de las presuposiciones básicas de la PNL es “Respeto por el modelo de mundo del otro” y esto significa solamente, adecuar nuestro modelo de comunicación, según el proceso y estructura de nuestro interlocutor, independientemente del contenido y de nuestras creencias y valores.

La utilización en la comunicación del orden preferido de los Sistemas Representacionales en nuestro/s interlocutor/es optimiza el resultado de la comunicación

FORMAS DE RESPONDER FRENTE AL ESTRES

Virginia Satir, reconocida terapeuta familiar sistémica, observó que en el proceso de relacionamiento entre los miembros de una familia aparecían cinco categorías que presentamos a continuación:

APACIGUADOR: Habla con deferencia, siempre trata de complacer, se maneja con alabanzas y seguramente no se disgustará no importe lo que suceda. El apaciguador es un auténtico "Si señor/a", da la impresión de ser una persona que no puede hacer nada por si misma. Siempre necesita nuestra aprobación, siempre está pensando en el otro y como ayudarlo!. Entrenado desde la posición de apaciguador es útil recordar que este piensa de si mismo que es un inútil y estará de acuerdo con cualquier crítica que le hagan y aún se sentirá agradecido que alguien hable con él.

Es apropiado emplear el apaciguador para disolver un disturbio, cuando le diga algo a alguien que sea marcadamente una confrontación, para hacerlo más fácilmente aceptable. Es realmente un buen marco para suavizar la situación.

DECRETADOR: Es un verdadero dominador, el peor jefe que pueda usted imaginar--"*Por qué no ha hecho esto bien?*" Su forma de actuar y comunicarse siempre es: "*Si solamente hubieras hecho esto bien, entonces...*" Internamente sus músculos están tensos, su voz es penetrante, potente estrepitosa. Si está haciendo bien su rol de acusador, debe sonar alto potente y parar todo y a todos. Apunte con su dedo índice y diga, "Ud/s nunca ..." o "Ud/s siempre..." Respire con fuertes y breves inspiraciones/expiraciones y ponga los músculos de su garganta tensa!. Si lo está haciendo realmente bien, sus ojos tenderán a salirse de sus órbitas!.

Utilice el decretador cuando necesite llamar la atención de alguien que se resista a ejecutar lo que le solicitan. Esta categoría siempre representará una posición de autoridad.

COMPUTARIZADO: Esmuuuuuyyyy frío! Sabe todo de todo. De hecho luce como una computadora o diccionario. Su voz es habitualmente monótona. Como un computarizado debe a veces usar palabras rimbonbantes como forma de dejar "tremendamente claro" que sabe de lo que está hablando. Sienta su columna como un palo de escoba, duro e inflexible.. Permanezca casi inmóvil, monótono y recuerde --todo lo que dice es cierto, usted es la autoridad. La última vez que cometió un error fue hace más de 20 años.

Conveniente emplearlo para enseñar a alguien que está disociado o para disociarse de la información que desea presentar.

NIVELADOR: Es el único de las cinco categorías que es "normal". Solo acompasa al otro. Solo desea hacer conocer la verdad. Es sencillo y recto y cuando habla pone la palma de sus manos hacia abajo y las mueve del centro hacia fuera, como si estuviera remando. El centro energético entre el diafragma y el ombligo. Su voz es suave y profunda, como si nos estuviera diciendo un gran secreto, como si expresara: "Esto es de la manera que es...". Siempre que nos dice algo, nos está diciendo la verdad.

Utilice el nivelador para "decir afirmaciones ciertas" y cuando desea credibilidad.

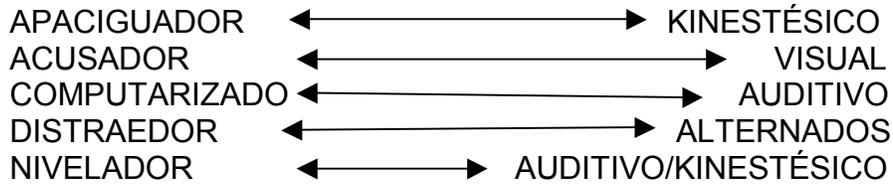
DISTRAEDOR: Es el primero en hacer reír en un grupo. Todo lo que haga es para causar gracia. Después de un tiempo puede notar que todo lo que el distraedor hace no tiene mucha relevancia u oportuno. Sus brazos se mueven con una suerte de asimetría. Cuando haga un distraedor, esté seguro de que va a hacer algo sin sentido, tomando inculso una posición

asimétrica. Pero como es sumamente desconcentradora, debe hacer esta categoría por periodos cortos.

El distraedor, solo para disociar, o divertir. (Nunca exagere el distraedor o se convertirá en un entrenador poco creíble)

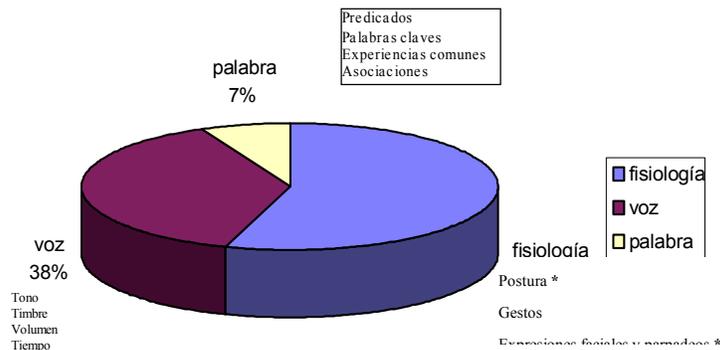
CATEGORÍA	ARQUETIPO	PALABRAS	POSTURA
DECRETADOR	Servicial Indefenso Mártir	Todo lo que usted desea yo lo deseo. Vivo para hacerlo feliz	Palmas hacia arriba mirando al Maestro que hay sobre nosotros
ACUSADOR	Poder Dominio	Descalificadora s Nunca hace nada bien, ¿qué es lo que sucede con Usted?	“yo soy el jefe”, dedo acusador, posición de superioridad
COMPUTARIZADO	Intelecto, disociación, sin sentimientos	Ultrazonador	Disociado, observador, frío
DISTRAEDOR	Espontáneo, con humor	Irrelevante, ¿Está realmente escuchando? puede que las palabras no tengan sentido	Asimétrico con movimientos angulares y rotando con las otras posturas
NIVELADOR	Franqueza, Verdad	Este es el camino que es Le estoy diciendo la verdad.	Piernas simétricas, manos hacia abajo, con movimientos horizontales

Categoría **CORRESPONDENCIA Sist. Representacional**



APRENDIENDO LA INTUICIÓN O CÓMO GENERAR RAPPORT

Capitalizando el 93% que habitualmente surge inconscientemente, del mensaje podemos desarrollar fácilmente la congruencia y preparar el marco para una buena comunicación, donde el niño se sienta comprendido



TÉCNICAS

- Espejar:** Cuando reflejo posturas y movimientos del lado izquierdo con mi lado derecho.
- Reflejar:** Cuando reflejo posturas y movimientos del lado izquierdo con mi lado izquierdo.
- Asemejar:** Cuando utilizo predicados y tonos de voz parecidos a la otra persona

RELATOS INFANTILES A MEDIDA

El mayor propósito del relato es acompañar y llevar al niño a través de una historia que lo va a guiar hacia cambios en su conducta.

Los puntos importantes de construcción del relato consisten en:

1. Incluir un personaje que represente al niño en algún carácter de la historia.
2. Paralelismo con la situación que queremos trabajar, estableciendo conductas y eventos, teniendo en cuenta que la historia sea similar a la situación planteada.
3. Incluir recursos para el niño dentro del contexto de la historia.
4. Finalizar la historia cuando la secuencia de eventos ocurrieron de tal manera en la historia se resolvieron los problemas y se obtuvo el resultado que deseamos promover.

Pasos para generar el relato:

Prediseño

1. Identificar la secuencia de la conducta y los eventos vinculados.
Puede ser control de esfínteres, relación intra familiar, y/o escolar, conflictos internos, dificultad de aprendizaje, enfermedad física, adopción, pérdidas importantes, entre otras
2. Análisis de estrategias: ¿Cuales desarrolla en sus buenas performances y cuales en la presente situación?
3. Establecer el objetivo buscado y las opciones para lograrlo.

Diseñando Metáfora

1. Observe todos los personajes, objetos y elementos de la situación del niño para establecer los caracteres de la historia. Pueden ser animados o inanimados, reales o fantásticos. Cuántos no importa, siempre que se conserve la esencia de la historia y las relaciones interpersonales. Pueden utilizar cuentos y personajes clásicos
2. Establezca **isomorfismo** entre la situación del niño y su conducta y la situación y conducta de los caracteres de la historia, sobre todo los verbos (relaciones e interacciones).
3. Incorpore y establezca nuevos recursos en términos de caracteres y eventos de la historia. Tenga en cuenta recursos que el niño tenga en otros contextos. Use lenguaje pleno ambigüedades para que los recursos de la historia lleven a la mente inconsciente del niño a encontrar sus propios recursos.
4. Cierre la resolución del relato tan ambiguo como sea necesario para estimular el proceso inconsciente del niño hacia los cambios apropiados. Recuerde las características de la mente inconsciente (Pags. 7 y 8)

COMO UTILIZAR LOS TONOS DE VOZ

Algo como esto puede facilitar la comunicación y la obtención de los objetivos propuestos:

Si nuestro tono asciende al final, lo expresado es tomado como pregunta, indecisión, dejar decidir al otro.



Si el tono es parejo se considera afirmación



Si el tono desciende al final se toma como mandato y orden



ANCLAS

Cada vez que experimentamos un estado emocional intenso y en la cumbre de la experiencia, ocurre un estímulo específico, ambas se ligan neurológicamente". Esto es un *ancla*



Los anclajes pueden ayudar a tener acceso a estados pasados y encadenarlo al presente cambiándole la emoción y dándole continuidad a la cadena de experiencias.

Podemos instalar anclas como recursos

1. Haga que la persona recuerde una experiencia agradable Pasada intensa, observe su fisiología y cuando está asociada.
2. Provea un estímulo específico en la cumbre (lámina supra)
3. Cambie el estado de la persona (disocie)
4. Dispare el ancla para chequear.

Importante tener en cuenta

1. La intensidad de la experiencia
2. El tiempo del anclaje (vea lámina)
3. Estímulo específico
4. Reaplicación del estímulo

En "El Caldero Mágico" Pag.16 y17 encontrará el material para aplicar con niños.

EJERCICIOS DE PNL ADAPTADOS PARA REALIZAR CON NIÑOS

Refuerzo de estrellas (Colapso de anclas)

Apropiado para aplicar frente a situaciones de estrés por separación de papás, afrontar situaciones nuevas, problemas de autoestima, celos leves, control de esfínteres y toda situación en la que consideremos oportuno incorporar recursos.

Trabajaremos con una metáfora, en este caso la realización de un refuerzo (emparedado, sándwich) conviene utilizar la palabra refuerzo, ya que acompaña el objetivo del ejercicio, esto es incorporar recursos a una determinada situación.

Material:

Para esto contamos con dos fichas circulares de 3 cm. De diámetro, aproximadamente, de color neutro (beige, canela, marrón, parte exterior del refuerzo) que tendrán en sus caras internas pequeñas estrellas .



Tendremos también diez fichas circulares de colores vivos y con estrellas de diferentes colores en una de sus caras.



Las estrellas pueden sustituirse con algún otro símbolo que nos vincule con logros, alegría, capacidad, entre otros.

Material sugerido goma eva

Desarrollo del ejercicio:

1. Le presentamos al niño, enfrentadas las dos fichas de color neutro, con las estrellas en su parte interna, simultáneamente, como si estuviéramos contándole un cuento, expresamos que hay situaciones, que parecen de una manera y si nos permitimos verlas por dentro siempre aprendemos algo. En esta instancia abrimos las fichas y

dejamos que las estrellas de la parte interna aparezcan y ponemos una de las fichas sobre la palma de una de las manos del niño. .

2. Aprovechamos su reacción (sea cual sea) para realizar una "instrucción de proceso" en la que lo inducimos a jugar tomando las fichas de colores vivos como lo que le gustaría que pasara, cambiara, ayudara a lo que estamos trabajando, aquellas que elija, serán el relleno de su refuerzo.
3. Hacemos que termine el refuerzo con la otra ficha de color neutro y le pedimos que apriete fuerte con su mano este refuerzo hasta que las estrellitas se fundan y sienta que entran en todo su cuerpo. Vamos a observar la fisiología del niño que nos va indicar como está haciendo esto.
4. Luego le pedimos que nos de el refuerzo, y vuelva a apretar su manito, observaremos entonces que la fisiología de recursos vuelve a estar presente.
5. Culminamos el relato haciéndole saber que ahora dispone de un método mágico para conectarse con los recursos de las estrellas.



Sendero de colores (Encadenamiento de anclas)

Aplicable cuando la situación que vamos a trabajar y el resultado pretendido se encuentran distantes. Es uno de los ejercicios que mantiene casi la misma estructura que el ejercicio para adultos.

Material:

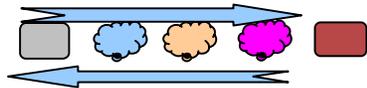
Trabajamos con plantillas de goma eva.

Cuatro serán rectangulares dos en colores neutros y dos de colores más vivos     y representaran el estado presente y el deseado

Entre seis y diez plantillas de forma irregular y redondeada (similar a una nube)      

Desarrollo del ejercicio:

1. Le pedimos al niño que elija una plantilla para representar la situación actual (timidez, problemas de aprendizaje, hiperactividad) Debemos prestar atención al lenguaje utilizado, que sea adecuada a la edad del niño y mantenga estructura de juego (metáfora).
2. Lo inducimos a colocarlos a cierta distancia (según imagen)
3. Ahora elegirá los recursos, habitualmente tres son suficientes y los colocará entre estado presente y el deseado
4. El niño se posicionara sobre cada plantilla e irá asociandose a lo que estas representan hasta llegar al estado deseado, se acompaña el proceso reforzando con un ancla auditiva como bien, eso es, si



5. Ahora realiza el circuito de forma fluida pasando por cada plantilla, mientras repetimos el ancla auditivo, invitándolo usar primero un pie y luego el otro, a saltar de una plantilla a la siguiente o cualquier otra forma que se le ocurra al niño y cumpla la función propuesta. La vuelta es por afuera, entra por el estado presente hasta el deseado sale y repite, hasta que la fisiología nos dice que incorporó los recursos.

La Galera Amiga (Colapso de anclas en conflicto interno)



La presente dinámica utiliza para su ejecución, la siempre fascinante “galera de los magos y su varita mágica”

Material:

Galera de mago, varita mágica, mínimo 20 figuras donde se representen situaciones de interrelación familiar, social, hábitos, deportes, entretenimiento, aprendizaje...

Desarrollo del ejercicio:

1. Fijar el marco de acción, teniendo en cuenta la temática de la situación a trabajar
2. Inducir mediante el uso de metáforas al niño en un escenario paralelo a su situación
3. Invitarlo a seleccionar las imágenes que representen aquellas emociones, situaciones y/o actividades que desearía fueran parte de su experiencia
4. A continuación le indicamos introducirlas dentro de la galera, mezclarlas con la varita mágica y sentir como el contenido de la galera pasa a ser parte de sus vivencias.
5. Chequeamos desde la fisiología del niño, cuando se anclan los recursos

Dialogo Mágico (Reencuadre en seis pasos)



Usando como símbolos duendecitos, iremos construyendo un diálogo mágico junto con el niño. Este ejercicio es aplicable para modificar o reencuadrar comportamientos limitantes o agresivos.

Materiales:

4 caritas mínimo, como luce en la imagen, más una carita con varita mágica y sombrero. Como sugerimos en los ejercicios anteriores, la goma eva se adapta muy bien, a la que le pegaremos las imágenes impresas en papel adhesivo.

Desarrollo del ejercicio:

1. Como si fuera un cuento infantil, comenzamos relatar el hecho de que a veces parece que hubieran duendecillos dentro nuestro, unos que nos hacen hacer las cosas bien y otros traviesos.
2. Ligamos el comportamiento a un hipotético duendecito al que le preguntaremos (junto con el niño) si desea comunicarse con nosotros. Esperamos la respuesta

afirmativa. Le agradecemos por comunicarse con nosotros (De lo contrario se deja en negociación)

3. Le contamos que todos nuestros comportamientos *buscan* algo, y que a veces es bueno cambiar donde *buscar*. Para eso podemos convocar al “duende mágico” el que sabe todos los lugares donde *buscar* nuevos comportamientos.
4. Convocamos al duende mágico, le agradecemos por acceder a venir y le sugerimos al niño que nos avise cuando el duende halla *encontrado* los lugares donde *encontró* nuevos comportamientos. Expresándole que es muy común que no sepamos que *encontró* y sí que *encontró*. Esperamos la respuesta, cuando aparece:
5. Hacemos que le pregunte a la parte del comportamiento inicial, si está dispuesta a probar lo que el duende mágico *encontró*. Esperamos la respuesta afirmativa. Entonces
6. Le preguntamos si todos los duendes están conformes con esto. Si la respuesta es afirmativa cerramos el ejercicio, si no, buscamos otra carita y repetimos #2 a #5 hasta que todos los duendes están de acuerdo.

* La repetición de las palabras que aparecen en *itálica* en el texto tienen una función de refuerzo y hay que decirlos con tono de certeza para que logren el efecto previsto.

El Gran Abrazo (Integración de Partes)



Esta dinámica la aplicaremos cuando hayan situaciones opuestas sobre un mismo evento: amor y fastidio por un hermanito, muy quieto en un contexto y muy activo en otro, querer practicar alguna disciplina y evitarla para no fracasar... y así podríamos continuar.

Material: Dos muñecos de la misma forma y diferente decoración

Desarrollo del ejercicio:

1. Como en los anteriores comenzaremos a desarrollar una metáfora, donde tengan cabida las dos posiciones opuestas.
2. Luego dejaremos que el niño elija que muñeco representará cada parte.
3. Le pediremos al niño que nos cuente que es lo que le dan de bueno estas dos posiciones, porque siempre que hacemos algo nuestros amigos interiores creen que están haciendonos algo bueno. Vamos a acompañar con nuestras manos (el guía) en movimiento ascendente, esa búsqueda induciendolo a encontrar una causa común para las dos partes.
4. Obtenido este paso, invitamos a que haga dialogar entre si estos dos muñecos, aconsejándose, pidiendo cambios, haciéndose amigos
5. Y que mientras dialogan pueden decidir trabajar juntos por lo que puede hacer que se acerquen uno al otro para terminar en un gran abrazo que se darán entre las manitos de nuestro pequeño explorador.
6. Invitamos a que lleve sus manitos al pecho para que estos amiguitos (los muñecos) le pasen toda esa buena onda que ahora tienen.
7. Chequeamos desde la fisiología.

Camino del tiempo (Línea de Tiempo)

Es sumamente importante que cada evento que hemos vivido, tenga su lugar en el pasado, estemos ubicados en nuestro presente y sepamos hacia donde queda nuestro futuro.

Muchas veces traemos desde el pasado emociones como si estuvieran en el presente y esto nos limita e impide nuestro desarrollo y crecimiento.

Mediante esta dinámica reformularemos nuestra vivencia del tiempo, poniendo énfasis en los aprendizajes y los logros más que en las emociones limitantes.

Material:

varias cintas de 5 cm. de ancho por 50 cm. de largo de colores variados, las que representarán las líneas de tiempo.

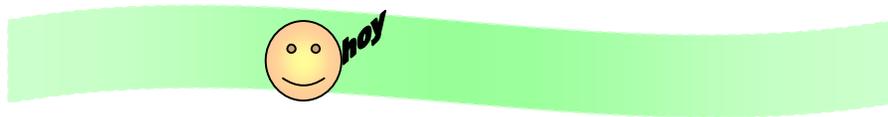
Mínimo tres caritas diferentes para que pueda elegir quien lo representará.

Una ficha circular que represente el hoy

Dos fichas circulares con una flecha, por si desea marcar direcciones

y varias cajitas conteniendo las figuras que representarán los recursos. En mi caso he seleccionado 5: la cajita de las ilusiones, la de Winie Pooh, los superpoderes (héroes), la energía del deporte y una con vagones y que pueden representar el tren de la vida.

Todo el material está realizado en goma eva, papel adhesivo y stikers.



Desarrollo del ejercicio:

1. Iniciamos la metáfora desarrollando un relato que invite a nuestro amiguito a seleccionar cual será su línea de tiempo
2. Una vez elegida le pedimos que seleccione una de las fichas "carita" y la colege donde piense que es el presente, luego indique para donde está el pasado y para donde le futuro.
3. Lo invitamos entonces a elegir dentro de las diferentes cajitas, que le gustaría que estuviera en su línea de tiempo. Observamos su reacción y acción y realizamos una inducción de proceso (sin entrometernos en su contenido) para que la línea queda lo más armónica y placentera posible, hacia el pasado y que luego lo proyecte al futuro.
4. Siempre entra y sale del juego desde la posición del **PRESENTE.**

* Este ejercicio sirve para iluminar nuestra línea de tiempo, como en el instructivo anterior o para solucionar situaciones inconclusas del pasado, donde el niño con nuestra compañía puede incorporar recursos, llenar huecos, adornar la zona que marque como situación problemática y cómo veíamos con anterioridad el inconsciente no diferencia realidad de imaginación, se obtendrá una imagen de sanación.

EJERCICIOS CLÁSICOS

COLAPSO DE ANCLAS

1. Identifique el estado problemático y un estado positivo poderoso que la persona puede tener accesible.
2. Induzca el estado positivo y calibre la fisiología para que pueda distinguirlo. Estado interruptor.
3. Induzca el estado deseado otra vez y áncelo (como ya sabe). Estado interruptor.
4. Pruebe el ancla positiva para asegurarse que está establecida la relación. Disparándola. Asegúrese que ve la fisiología del estado deseado. Si no, repita los pasos 1 a 3 para hacer la asociación más fuerte. Cuando haya establecido un ancla positiva para el estado deseado, estado interruptor.
5. Identifique el estado negativo y repita los pasos 2 a 4 usando el estado negativo, y áncelo a otro toque diferente. Estado interruptor. Esto establece un ancla para el estado problemático.
6. Dispare ambas anclas a la vez. Observe los cambios de fisiología, pasará por confusión y luego por la de recursos. **Levante primero el ancla de recursos y luego el estado presente**

7. Chequee disparando el ancla del estado presente. Si la fisiología es igual o similar a la de recursos, finalice el ejercicio. De lo contrario busque nuevos recursos, anclelos en el lugar establecido para ellos y siga desde el punto 6.
8. (Opcional) Finalmente, solicite a la persona que se imagine en una situación similar al estado presente, en el futuro y que chequee como lo experimentaría.

ENCADENAMIENTO DE ANCLAS

Piense en una situación en que se sienta frustrado.

¿Puede identificar la señal estable que le trae este recuerdo?

¿Un tono de voz en su diálogo interior?

¿Una sensación en particular?

¿Algo que haya visto?

Ancle el **estado presente** (EP), en un lugar de la mano. Ancle el **estado deseado** (de) en otro.

Identifique los recursos necesarios para mejorar esa situación (R1, R2), ánclelos también en diferentes lugares.

Luego dispare EP, a continuación R1, hasta alcanzar fisiología, dispare R2, hasta alcanzar Fisiología y ED, también hasta alcanzar fisiología. Estado interruptor.



EP > R1 > R2 > R3 > ED

Chequear, disparando el anclaje del EP, y debería pasar por todas las fisiología hasta llegar a la fisiología del ED, si no sucediera reforzar los recursos con apilamientos de anclaje

Otro procedimiento se muestra en el siguiente esquema, donde luego de efectuar los anclajes como en el caso anterior, se van disparando alternados: EP, luego R1, cuando se observa la fisiología de R1, estado interruptor.

Se vuelve a disparar EP, se espera la fisiología de R1 y se dispara R2, hasta alcanzar fisiología de R2, estado interruptor.

Dispare nuevamente EP, observe fisiología de R1, R2, dispare ED hasta alcanzar fisiología, estado interruptor.

Chequear como en el caso anterior

GENERADOR DE COMPORTAMIENTO

1. Establecer y mantener el rapport.
2. Identificar el **estado presente**: crear una imagen en la que se ve a sí mismo, **ahora**. Seleccione el lugar para ubicarla.
3. Establecer las **submodalidades** relacionadas con la imagen del **estado presente**.
4. Identificar el **estado deseado**: crear una imagen en la que se ve a si mismo con el nuevo comportamiento. Ubíquela en el lugar opuesto al estado presente.
5. Establecer las **submodalidades** relacionadas con la imagen del **estado deseado**
6. Establecer las "Condiciones de la buena forma" para el **estado deseado**.
7. Mirar las imágenes, comparar e identificar que necesita para llegar a la imagen del **estado deseado**.
8. Crear una serie de imágenes (diapositivas) que le permite ir (con recursos) al consultante desde el **estado presente** al **estado deseado**.

9. Observar las diapositivas otra vez y notar si el consultante quiere agregar o modificar algo.
10. Hacer que el consultante entre, en cada imagen (comenzando por el **estado presente**) acercándose, asociándolo y anclándole sin tocarle, sin tocarle, a excepción del **estado deseado** en donde sí se le toca el brazo al anclar. En cada imagen se asocia, y luego se le hace dar un o unos pasos hacia atrás para disociarlo.
11. Alejarse y hacer que el consultante mire las diapositivas a nivel de sus ojos y verifique si quiere cambiar algo o si algo cambió.
12. Hacer que el consultante se asocie a la imagen del **estado presente** y camine desde allí hasta la última imagen (**estado deseado**) en forma encadenada.
13. Chequear el proceso: expresando los cambios.
14. Paseo al futuro

COLAPSO DE ANCLAS USADO EN CONFLICTO INTERNO

1. Conéctese con una situación de duda o impotencia y elija en que mano la quiere ubicar (mano de estado presente)
2. Recuerde un tiempo cuando era totalmente poderoso
Póngalo en la otra mano (de recursos)
3. Recuerde un tiempo cuando Usted era totalmente amado
Póngalo en su mano de recursos

4. Recuerde un tiempo cuando sabía que podía tener todo lo que deseara, un tiempo cuando Usted sabía que no podía fallar, podía con todo.
Póngalo en su mano de recursos
5. Recuerde un tiempo cuando tenía un montón de energía, cuando usted tenía un tono de energía
Póngalo en su mano de recursos
6. Ahora abra su mano de recursos
Mire la forma... y el color... Sienta como tiene buenos sentimientos...
Y observe que le diría si pudiera hablar...
7. Ahora ponga en su mano de estado presente, todas las dudas que tenga
Ponga todas las dudas que usted tenga sobre su ruptura interna, haciendo una metáfora para hacer todo lo que usted desea en su vida
8. Ahora mírele la forma
Y escuche que le podrían decir esas dudas a Usted.
9. Ahora deje correr la buena energía, sustancia que usted tiene en su mano de recursos dentro de su mano de estado presente y guárdela hasta que parezcan iguales, se vean iguales, suenen de la misma manera y sientan lo mismo.
10. Ahora recuerde todas las buenas cosas de nuevo
Recuerde un tiempo en que era totalmente poderoso... Totalmente amado...
Podía tener todo... Disparaba montones de energía
Ponga todo eso en su puño

11. Apriete sus puños, y sepa que usted puede recordar todos esos sentimientos en cualquier tiempo, sólo apretando su puño.

REENCUADRE EN 6 PASOS

1. Identifique el comportamiento, sentimiento o situación no deseado.

¿Cuál es el comportamiento que desea cambiar?

2. Comuníquese con la parte responsable de ese comportamiento o síntoma. "Métase dentro suyo y pídale a la parte suya responsable del comportamiento que, por favor, nos indique si está dispuesta comunicarse con nosotros"

ESTABLEZCA UN SISTEMA DE SEÑALES: En cuanto reciba una señal, identifique la respuesta si/no y agradezca a esa parte por comunicarse con usted.

3. Acepte la intención positiva de la parte responsable del comportamiento, sentimiento o síntoma.

"Métase dentro suyo y cuénteles a que todo comportamiento tiene una intención positiva, por lo que cualquier cambio generado mantendrá esa intención ¿si está dispuesta a continuar?"

Si la parte hace una señal positiva, agrádeczcale por comunicarse con Usted

4. Encuentre nuevas conductas o respuestas que satisfagan la intención positiva de la parte

"Si hubiera otras opciones para satisfacer esa intención positiva, le interesaría usarlas?"

Cuando obtenga una respuesta afirmativa dígame: "Vaya hacia la parte creativa suya y pídale que genere otras opciones para que satisfagan la intención del comportamiento no querido y que este elija tres de ellas".

Cuando haya logrado las tres opciones agrádezcale a la parte creativa por ayudarlo de esa manera y al comportamiento por seleccionar.

5. La parte del comportamiento no deseado acepta la responsabilidad de implementar las nuevas opciones
"Pregúntele a la parte si esta dispuesta a aceptar la responsabilidad de utilizar las nuevas opciones en las situaciones adecuadas"
Si obtiene una seña negativa vuelva al paso 4, si no continúe.

6. Chequeo Ecológico. Descubra si hay alguna otra parte que se oponga a la implementación de estas nuevas opciones
"¿Hay alguna otra parte que se oponga a utilizar alguna de estas nuevas opciones?"
Si aparece alguna parte que se oponga se vuelve al paso 2, si no:

Paseo al futuro. "Imagine una situación en el futuro, que le habría desencadenado el antiguo comportamiento, ahora utilizando las tres opciones que ya tiene y que le dio su parte creativa

INTEGRACIÓN DE PARTES

1. Establezca rapport con el consultante.
2. Pida al consultante que identifique el conflicto y las partes involucradas (algo que una parte suya desee cambiar y otra parte no)
3. Pida al consultante que haga una imagen visual de cada parte y que la coloque en cada mano. Haga preguntas

para estimular al consultante al desarrollo de las submodalidades de cada parte.

4. Pida al consultante que encuentre la intención positiva de cada parte. Una vez encontrada la intención positiva, agradezca a cada parte el haberla encontrado.
5. Pida a las partes que dialoguen, que cada parte pregunte a la otra qué recurso tiene y qué puede aprender cada parte de la otra.
6. Plantéele al consultante que "Sería importante que estas dos partes puedan trabajar juntas combinando sus recursos, para poder lograr plenamente sus intenciones positivas.
7. Una vez logrado el acuerdo, sugiérale al consultante que deje que sus manos se atraigan y se unan creando una nueva imagen, sensación o sonido.
8. Pregúntele al consultante si hay alguna parte dentro suyo, que se oponga a esta unión. Si la hay, dígale al consultante que agregue algo a la nueva imagen. Si persiste la oposición volver al punto dos de este ejercicio o dejar las partes en "estado de negociación". Si no hay oposición continuar.
9. Pida al consultante que lleve lentamente las manos con la nueva imagen hacia su pecho, permitiendo que se ubique dentro de su cuerpo.
10. Hacer un paseo al futuro.

LA LÍNEA DEL TIEMPO

Principales Técnicas

1. Descubrir la Línea de Tiempo
2. Descubrir el origen del suceso
3. Remover una emoción negativa
(ejemplo: cólera, tristeza, miedo, daño, culpa, etc.)
4. Remover una decisión limitante
5. Cambiar la dirección y ubicación en el tiempo
6. Crear su futuro

OBJETIVO EN EL FUTURO

Se reúnen A y B, explorador y guía

- 1.- Pregúntele al explorador: ¿Cuál es el objetivo que quiere instalar en su futuro? Debe estar expresado en forma simple, ser factible, realista, significativo, específico y mensurable.
- 2.- Pregúntele al explorador: ¿Cuál es la última cosa que debe ocurrir para saber que logró su objetivo?
- 3.- Pídale al explorador que haga una imagen, una representación auditiva o kinestésica de ese último paso.
- 4.- Haga que se asocie con esa representación, y que experimente la situación como si fuera real.

- 5.- Pídale al explorador que se disocie, saliendo de la imagen.
- 6.- Dígale que tome la imagen y flote hacia arriba sobre su Línea de Tiempo, ahora, hacia el futuro.
- 7.- Pídale que inserte la imagen en la Línea de Tiempo.
- 8.- Haga que note los eventos desde ese momento en el futuro hasta el presente revaluados, para sostener el objetivo que Usted acaba de poner allí.
- 9.- Dígale al explorador que flote hacia el presente.

¿Qué es la PNL?.....	2
DEFINICIÓN DE PNL	4
MODELO DE COMUNICACIÓN.....	5
CREENCIAS CONVENIENTES EN COMUNICACIÓN.....	7
HEMISFERIOS CEREBRALES.....	8
PATRONES VISUALES	10
SISTEMAS REPRESENTACIONALES.....	12
CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS REPRESENTACIONALES	13
SUBMODALIDADES.....	14
LENGUAJE DE PRECISION.....	15
ESTRATEGIAS.....	18
Como detectamos las estrategias:.....	19
FORMAS DE RESPONDER FRENTE AL ESTRES.....	20
APRENDIENDO LA INTUICIÓN O GENERAR RAPPORT	23
RELATOS INFANTILES A MEDIDA	24
COMO UTILIZAR LOS TONOS DE VOZ	26
ANCLAS	27
EJERCICIOS DE PNL PARA REALIZAR CON NIÑOS.....	28
Refuerzo de estrellas (Colapso de anclas)	28
Sendero de colores (Encadenamiento de anclas)	29
La Galera Amiga (Colapso de anclas en conflicto interno).....	30
Dialogo Mágico (Reencuadre en seis pasos)	31
El Gran Abrazo (Integración de Partes).....	32
Camino del tiempo (Línea de Tiempo).....	33
EJERCICIOS CLÁSICOS.....	35
COLAPSO DE ANCLAS	35
ENCADENAMIENTO DE ANCLAS	36
GENERADOR DE COMPORTAMIENTO	37
COLAPSO DE ANCLAS USADO EN CONFLICTO INTERNO.....	38
REENCUADRE EN 6 PASOS	40
INTEGRACIÓN DE PARTES	41
LA LÍNEA DEL TIEMPO.....	43
Principales Técnicas	43
OBJETIVO EN EL FUTURO	43