

MODULO 4

ANCLAJES, MODELADO Y TOMA DE DECISIONES

¿Qué son los Anclajes en la PNL?

Los anclajes PNL se basan en el concepto de tener la capacidad de entrar en un estado anímico más poderoso o más apropiado para una determinada tarea o evento, y luego ser capaz de acceder a ese estado en cualquier momento que lo necesites.

Para nuestro propósito, un anclaje PNL es cualquier estímulo que evoca un estado mental específico en alguien.

Por ejemplo, muchas personas tienen canciones específicas que les afectan cada vez que las escuchan. Por lo general esto sucede cuando algo importante les pasó mientras escuchaban esa canción, como el primer beso, haber conocido al amor de su vida, etc.

Los olores y sabores también son anclajes PNL particularmente poderosos. No importa la edad que tengas, es probable que poseas olores o sabores que evocan un sentimiento o recuerdo específico. El perfume o colonia de alguien a quien amaste mucho, la comida casera de tu mamá, etc.

En estos ejemplos anteriores, las canciones, los olores y sabores específicos son los anclajes PNL. Es decir, los anclajes PNL son los elementos externos que nos permiten sentirnos de una manera particular, simplemente con escucharlos, olerlos, sentirlos, verlos o saborearlos.

Imagina las posibilidades; podrías crear un anclaje específico para sentirte sumamente confiado en cualquier momento que elijas, ya sea una entrevista de trabajo, presentación, etc.

¿Cómo se utilizan?

La forma más fácil de aprender a utilizar los anclajes PNL es a través de un ejemplo.

En la programación neurolingüística, la mayoría de la gente usa un sentido específico para la mayoría de sus anclajes (generalmente el tacto) simplemente porque es la forma más fácil de volver a acceder a un estado específico (alegría, motivación, etc.) Por esa razón, vamos a utilizar el tacto para crear nuestro anclaje PNL.



Cinco Pasos para crear un Anclaje

1. Identifica el estado emocional que deseas obtener: confianza, tranquilidad, entusiasmo. Este paso es crucial ya que necesitas definir específicamente cómo quieres sentirte. Debes hacerlo en positivo: por ejemplo “quiero estar **motivado** para hacer esta tarea”. Si, por el contrario, estás pensando “no quiero estar nervioso o tenso” generas justamente aquello que quieres evitar. Debes seleccionar un sentimiento que desees obtener y hacerlo en un modo positivo.

2. Recuerda un momento particular de tu vida en que te has sentido de la forma que desees. Es muy importante que recorras tu pasado y evoques en tu mente los momentos en los que hayas experimentado el estado que necesitas y elijas entre ellos el más poderoso.



3. Crea el estado: en tu imaginación debes situarte en el momento de tu vida que has elegido como si estuviera ocurriendo ahora: trata de visualizar lo que pasa a tu alrededor, escucha los sonidos de fondo, y siente las mismas sensaciones que tuviste en aquel momento como si lo vivieras ahora mismo.

4. Establece anclajes: fíjate como el *estado emocional* llega a un pico y luego comienza a decaer. Repite este paso 3 veces y en cada momento en que el estado de las emociones que desees lleguen a su pico, haz un chasquido con los dedos de una de tus manos mientras pronuncias una palabra o frase que evoque dichas sensaciones. Al mismo tiempo visualiza una imagen que represente dicho estado. Por ejemplo, para evocar tranquilidad, puedes visualizar un atardecer en la playa o a alguna persona que represente para ti esa sensación. **Todos los anclajes deben ser personales**, lo importante es lo que produzcan en tu mente y en tu cuerpo. Realiza este ejercicio un rato y luego piensa en algo totalmente diferente, cambiando tu postura física.

5. Repite el punto 4 cinco veces para consolidar el *anclaje* creado. Esta repetición es esencial

El Poder de la Decisión

Seis claves para aprovechar el Poder de la Decisión:

1-Recuerda el verdadero poder de la toma de decisiones.

Se trata de una herramienta que puedes utilizar en cualquier momento para cambiar toda tu vida. En el instante en que tomas una nueva decisión pones en marcha una nueva causa, un nuevo efecto, dirección y destino en tu vida. Pero recuerda que una verdadera decisión se mide por el hecho de haber emprendido una nueva acción. Si no hay acción, quiere decir que no has decidido realmente.

2-Toma conciencia de que el paso más duro para conseguir algo consiste en el verdadero compromiso, en tomar una verdadera decisión.

A menudo poner en práctica la decisión resulta mucho más fácil que tomarla, así que toma tus decisiones de forma inteligente pero hazlo con rapidez. No te bloques dando vueltas eternamente a cómo lo hará o si podrás hacerlo. Al fin y al cabo, decidir no es otra cosa que actuar de acuerdo con la información que tienes en ese momento, y nunca se tiene toda. No abandones nunca el escenario de una decisión sin haber emprendido antes una acción específica hacia su realización.

3-Toma decisiones a menudo.

Los músculos se fortalecen con el uso, por lo que cuantas más decisiones tomes, más fácil te será tomarlas. Libera ahora mismo tu poder tomando algunas decisiones que hayas estado posponiendo. Te parecerá increíble la energía y la animación que ello introducirá en tu vida.

4-Aprende de tus decisiones.

No hay forma de evitarlo. Habrá ocasiones en las que te sentirás derrotado, no importa lo que hagas. Y cuando suceda, en lugar de dejarte vencer, aprende algo. Pregúntate: ¿Qué hay de bueno en esto?. Este “fracaso” puede ser un don increíble para aprender a tomar mejores decisiones en el futuro.

5-Mantén el compromiso con tus decisiones pero con una actitud flexible.

Una vez hayas decidido lo que quieres, no te quedes atascado en los medios para conseguirlo. Lo que persigues es el fin; deber estar atento a los diferentes caminos, a las diferentes posibilidades para conseguirlo.

6-Disfruta tomando decisiones.

Una decisión puede cambiar tu vida en cualquier momento. La persona que se sienta junto a ti en el avión, la siguiente llamada telefónica que puedes hacer, la próxima película que veas, el próximo curso al que asistas puede ser lo que abra las compuertas y haga que se ajusten en su lugar

correspondientes todas aquellas cosas que habías estado esperando. Si quieres realmente que tu vida sea apasionada, necesitas vivir con esta actitud de expectación.



Las 3 decisiones que siempre estás tomando y que marcan tu destino:

1-¿En qué te centras? ¿Cuál es tu focus?

Aquello en lo que te centras de forma continuada y habitual es aquello que obtienes, es lo que acabas sintiendo. ¿En qué te centras más frecuentemente? ¿En lo que puedes controlar o en lo que no puedes controlar? ¿En el pasado? ¿En el presente? ¿En el futuro?

2-¿Y esto qué significa?

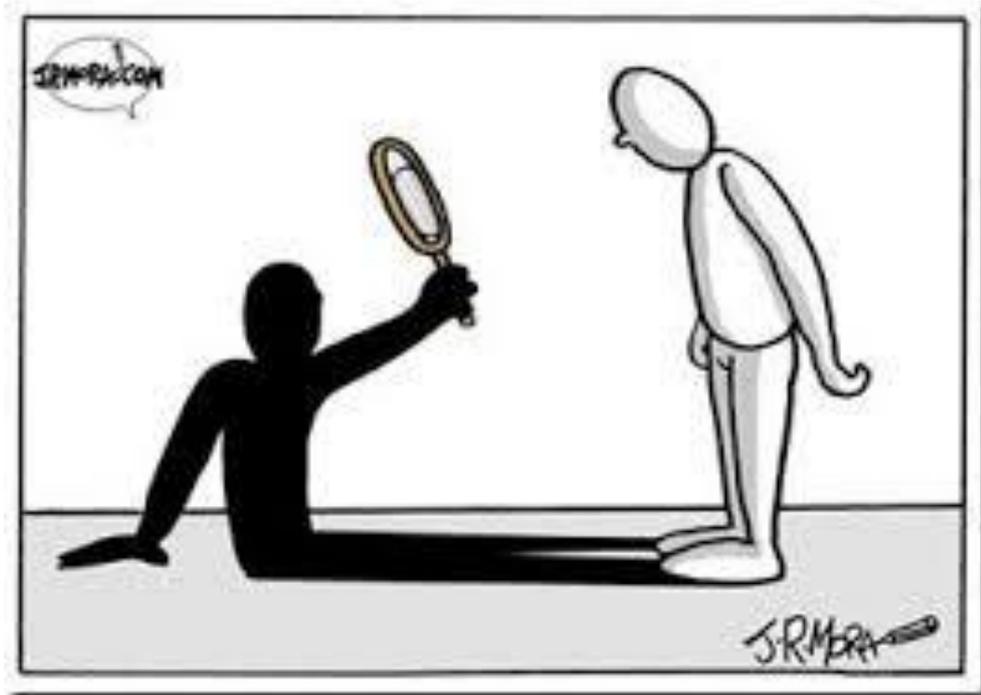
Cuando te sucede algo en la vida, ¿qué significado le das? ¿Es un castigo? ¿Un regalo? ¿Una bendición? ¿Algo bueno? ¿Algo malo? Obsérvate y toma nota de cuál es tu estado emocional más frecuente: estrés, enfado, dicha, optimismo, etc... Porque siempre acabamos encontrando el camino emocional para lo que queremos.

3-¿Qué vas a hacer?

Una vez le has dado tu significado personal a aquello en lo que te enfocas de forma más persistente, ¿qué haces? ¿Te retraes? ¿Decides actuar? ¿De qué manera? ¿Siempre sueles seguir un modelo similar?

Si te das cuenta estas 3 decisiones conforman un patrón de comportamiento que genera siempre un resultado similar. **Si quieres cambiar tus resultados cambia tu patrón.**¹

¿Qué son los patrones de conducta?



Los patrones son la estructura y la base a través de las cuales creamos nuestra realidad;

y por eso hay tantas realidades como personas.

Un **patrón** es una **estructura que tiende a repetirse y perpetuarse**, para comprender esto recuerda los moldes de costura que utiliza un sastre para confeccionar sus vestidos.

Con nuestras creencias ocurre lo mismo, tienden a repetirse y perpetuarse.

Un patrón o creencia tiene tres componentes:

¹ Anthony Robbins Despertando al Gigante Interior

PENSAMIENTO+SENTIMIENTO+ACCIÓN

Pensamiento (energía masculina)+

Emoción (energía femenina) +

Actitud (fruto de ambas energías)

Pensamientos agradables producen emociones placenteras y acciones positivas; por el contrario si la mayor parte del tiempo tenemos pensamientos negativos, nuestras acciones serán poco fructíferas, podremos hacer mucho pero este hacer será siempre ineficiente y forzado.

Veamos esto con un ejemplo:

Si voy a una entrevista de trabajo y por el camino empiezo a pensar que no me cogerán o que me voy a quedar en blanco, inconscientemente estoy generando emociones negativas que influirán en cómo voy a actuar a posteriori en la entrevista, desde luego si pienso de esta forma tengo muchas más posibilidades de hacerlo mal porque me pondré nervioso; sin embargo si suavemente cambio estos pensamientos que me producen ansiedad por otros más afirmativos como, si me han llamado es porque cumplo el perfil para el puesto, estaré en mejores condiciones de realizar la entrevista con éxito.

Existen **patrones positivos y negativos**, los primeros son equilibrados y nos ayudan a adaptarnos al medio de una forma favorable, los reconocemos porque nos producen bienestar, los segundos se mueven en los extremos y distorsionan nuestra forma de ver la vida provocando limitaciones autoimpuestas.

El patrón más extendido en el mundo de las relaciones es el de víctima-agresor.

Este es un patrón negativo que se mueve en los extremos, una víctima puede pasar muy fácilmente a ser un verdugo y viceversa.

El patrón positivo sería el respeto por uno mismo y por los demás.

¿Cómo se graban los patrones de conducta?

Un patrón se graba por **repetición** en el subconsciente y luego acaba saliendo de forma automática, por eso es tan difícil identificarlos.

Un patrón repetido se acaba convirtiendo en una creencia, es decir, en una estructura sólida y duradera.

Por ejemplo si tu padre siempre te repetía que eras tonto o que no valías para nada, muy a tu pesar y aunque en el fondo tu creas lo contrario, esta creencia se arraiga en tu subconsciente y este buscará las mañas para validar esta creencia a través de tu experiencia.

¿Cómo identificamos los patrones de conducta?

Podemos identificar un patrón a través de las **proyecciones**, que son las reacciones emocionales que nos producen los demás, es decir, una proyección es una reacción ante una parte de mí que veo reflejada en el exterior.

Si alguien te produce una reacción muy extrema, tanto para bien como para mal, esa persona te está mostrando un rasgo de tu personalidad que todavía no has reconocido en ti.

Tú y solo tú eres el artífice de tu vida

Tenemos que hacernos responsables de nuestras propias creencias y desarrollar aquellas que son más favorables y adaptativas.

Dejar pasar creencias externas que nos limitan es una irresponsabilidad y una falta de respeto hacia uno mismo.

Podemos aprender nuevos patrones buscando un modelo y aprendiendo de él, a esto se le llama **modelado o aprendizaje por imitación**; así aprendíamos de pequeños.

¡Ojo!, no se trata de ser exactamente como esa persona, sino de aprender de ella un determinado comportamiento o actitud que luego podemos adaptar a nuestra manera.

Y recuerda, cuando establezco un patrón positivo, tengo que hablar de mi mismo en los términos del nuevo patrón.

Si adquiero el patrón de ser responsable, no vale decir que soy un irresponsable, descuidado o que lo hago todo mal.



Mucho cuidado, porque a través de las palabras impregnadas de una gran carga emocional materializamos pensamientos.

Un nuevo patrón es como un bebé, necesita atención, mimos y cuidados.

Hemos superado un patrón cuando lo que nos molestaba de los demás, deja de molestarnos.

¿Por qué es Importante el Modelado PNL?

Con el modelado PNL puedes aprender de otra persona al hacer muchas preguntas, y al escuchar y observar cuidadosamente sus respuestas. Al hacerlo, es probable que hagas algunos descubrimientos útiles – como la forma en que se preparan para afrontar una situación en particular o la manera en que se recuperan de los contratiempos.

Podrías incorporar algunos de sus métodos a tu propio repertorio conductual, o incluso contagiarte de su interés por el tema e iniciar esa misma actividad que te llevará al éxito.

La otra persona también puede beneficiarse del proceso de modelado, ya que muchas personas toman por sentado sus habilidades. Cuando haces preguntas detalladas acerca de la estrategia que usan para hacer algo, usualmente llegan a reconocer lo hábil que son en esa actividad.

Con técnicas de modelado PNL más avanzadas, la calidad de tus preguntas pueden darle ideas a la otra persona de cómo pueden mejorar su propia estrategia. En otras palabras, puedes ayudarles a mejorar al hacerles hablar acerca de su estrategia.

A través del auto-modelado puedes descubrir más acerca de tus sentimientos, pensamientos y comportamientos. Esta es una aplicación particularmente importante en cuanto al modelado PNL. Por ejemplo, puedes descubrir los [anclajes PNL](#) a los que “automáticamente” respondes, el modo de usar tus cinco sentidos, cómo te hablas a ti mismo, cómo utilizas tu cuerpo, y cómo cada uno de estos elementos contribuye a los sentimientos que experimentas.

¿Cómo Modelar el Comportamiento?

En una forma simplificada:

- Pon interés y curiosidad en la actividad de otra persona.
- Crea una relación de confianza con la otra persona
- Haz preguntas.
- Escucha y comprueba que comprendiste bien de lo que la otra persona está describiendo.
- Presta especial atención a la comunicación no verbal.

- Utiliza las respuestas de la otra persona para formar una imagen mental/sentimiento, y toma notas.
- Verifica que estás comprendiendo todo correctamente en forma periódica.



Tres Fases Principales en el Modelado

1. Observa al modelo

Esta fase se trata de imaginarte a ti mismo completamente sumergido en la realidad de otra persona mediante el uso de lo que la PNL llama a un cambio de perspectiva a segunda posición.

Tu atención debe centrarse en “*que*” hace la persona (comportamiento y fisiología), “*cómo*” lo hacen (estrategias internas de pensamiento), y “*por qué*” lo hacen (compatible con las creencias y supuestos).

Podemos obtener el “*qué*” por medio de la observación directa. El “*cómo*” y el “*por qué*” se obtienen mediante cierto tipo de preguntas.

2. Encuentra la diferencia que hace la diferencia

Una de las ventajas del modelado PNL es que permite un aprendizaje acelerado, ya que se analizan todos los elementos que llevan a un resultado específico, y luego se quitan los que no son necesarios. De esa forma, en lugar de tomar años aprender a ser un gran profesional u atleta, puede tomar cuestión de días o hasta horas con el método adecuado.

Al eliminar sistemáticamente elementos de la conducta del modelo, podemos encontrar piezas que son esenciales. Si el proceso sigue funcionando sin ese elemento, sabremos que no era relevante.

Las preguntas importantes son:

- ¿Cuáles son los patrones de comportamiento que hacen tener éxito a la persona?
- ¿Cómo logra sus resultados?
- ¿Qué hizo que es diferente de una persona que no tiene éxito?
- ¿Cuál es la diferencia que hace la diferencia?

Cuando tenga todas las piezas del comportamiento que desee modelar, entonces se puede refinar y secuenciar el modelo.

3. Diseña un Método para Copiar o Enseñar la Habilidad

Hasta que no tengas todas las piezas relevantes de una habilidad y la secuencia en que se producen, no lo podrás aprender o enseñar con eficacia.

Ensayar la secuencia natural de la habilidad es importante. Por ejemplo, si tratas de hacer un pastel al ponerlo en el horno antes de mezclar los ingredientes tendrías un queque horroroso. Sin embargo, en algunos casos es posible aprender o enseñar los distintos elementos de una habilidad fuera de secuencia y fuera de contexto, y aún así tener éxito.

El modelado PNL es un proceso de gran alcance que puede acelerar el aprendizaje de cualquier habilidad exitosa.

¿La Clave para Lograr el Éxito?

Si quiere ser exitoso, hay tres secretos para convertir sus sueños y objetivos en realidad.

Secreto n. ° 1: La forma más segura de lograr el éxito es emular alguien que ya es exitoso. Si no tiene buenos ejemplos a seguir, busque a alguien que sea el mejor en el campo que escogió e imítelo. No necesita volver a inventar la rueda, solo aprenda del mejor.

Secreto n. ° 2: Pida a alguien que lo ayude. Sin importar lo que quiera en la vida, alguien ya ha descubierto cómo obtenerlo y le conviene descubrir qué



fue lo que hicieron bien. Probablemente, alguien puede ahorrarle tiempo y esfuerzo con el conocimiento que tienen gracias a sus propias experiencias, pero comprenda que su tiempo es valioso. En primer lugar, descubra cómo puede ayudarlos, agregue valor a su vida y entonces estarán más dispuestos a ayudarlo.

Secreto n. ° 3: El éxito deja pistas. Las personas que logran un éxito constante no es por suerte, hacen algo distinto que las otras personas. Tienen una estrategia que funciona y si usted sigue esa estrategia y siembra las mismas semillas, entonces cosechará las mismas recompensas.

Atención

Te puedes imaginar modelando a las personas exitosas, ¿qué te parece esto? y comenzar en donde ellos acaban, empezar a ser tú a partir de las habilidades que ellos tienen en ventas, en negocios, en dinero, en inversiones, en baile, en contar chistes, en cualquier habilidad. Permite entonces que el modelaje se convierta en algo útil para ti, de verdad amigo, amiga ábrete a la posibilidad de modelar, permítete probarlo y empieza a ser tú donde el modelo acaba.

Y te pregunto quieres modelar el éxito, ¿no es cierto?, estás en este programa para aprender como modelar el éxito, deseas por supuesto tener una vida más exitosa o te pregunto ¿prefieres quedarte donde te encuentras ahora? Y no quiero decir que la vida que tienes ahora no es exitosa, pero ¿a dónde podrías llevar la vida si pudieras modelar?, ¿en dónde estará tu vida?, te pregunto ¿en dónde estará tu vida si no utilizas estas poderosas herramientas en 2 años, en 3 años o en 40 años? Muy probablemente donde hasta ahorita has estado .