



|

MODULO 5

VALORES, METÁFORAS Y TÉCNICAS DE ASOCIACIÓN Y DISOCIACIÓN.

LA PNL Y LOS VALORES

Todo sistema completo, bien se trate de una máquina, un ordenador o un ser humano, ha de ser congruente. Sus distintas piezas han de colaborar a un mismo fin; cada acción debe ayudar a las demás acciones para que todo funcione.

Ocurre lo mismo con los seres humanos. Podemos aprender a “producir” los comportamientos eficaces, pero si éstos no aportan nada a nuestras necesidades y a nuestros deseos más profundos, si estos comportamientos obstaculizan otras cosas también importantes para nosotros, nos veremos en un conflicto interno y nos faltarán la congruencia o coherencias necesarias para el éxito pleno.

Para cambiar de verdad, avanzar y prosperar hemos de ser conscientes de las normas que nos aplicamos a nosotros mismos y a los demás. De lo contrario, aunque poseyéramos todas las cosas del mundo seguiríamos sintiéndonos como si no tuviéramos nada. Tal es el valor de ese elemento crítico y definitivo al que llamamos valores.

¿Qué son los valores?

Sencillamente las creencias particulares, personales, individuales, que sustentamos en relación con lo que le parece importante. La sensación de congruencia, armonía y unidad personal con uno mismo deriva del sentimiento de estar realizando nuestros valores a través de nuestro

comportamiento real. Rigen todo nuestro estilo de vida. Determinan como reaccionaremos ante cualquier experiencia vital dada.

Los valores dan forma a lo que es importante para nosotros y están apoyados en las creencias. Los adquirimos de nuestras experiencias y de nuestra relación con la familia y los amigos. Los valores se relacionan con nuestra identidad; son los principios fundamentalmente según lo que vivimos. Constituyen la razón por la cual nos movemos hacia algo.

Jerarquía de valores

Es muy importante descubrir cuáles son nuestros valores, ya que reflejan nuestra estructura del mundo y a que damos prioridad en la vida. La dificultad estriba en que para la mayoría de las personas, dichos valores son en gran parte inconscientes. A menudo no sabemos por qué hacemos ciertas cosas; simplemente, nos sentimos impelidos a hacerlas. Muchos de los conflictos que tenemos en la vida son conflictos de valores.

Todos tenemos un valor supremo, lo que más deseamos en cualquier situación. Puede ser la libertad, el amor, el respeto, la seguridad,...

¿Cómo descubrir cuál es mi jerarquía de valores? En primer lugar hay que colocar un marco alrededor de los valores que se buscan; es decir, situarlos en un contexto concreto (por ejemplo, mis relaciones). Hay que preguntarse:

“Para mí ¿qué es lo más importante en una relación?”

Quizás dirías: “Sentirme respaldado”.

Luego te preguntas: “¿Por qué es importante sentirme respaldado?”.

Una posible respuesta puede ser: “Demuestra que hay alguien que me quiere”.

Y entonces sigues preguntándote: “¿Qué es lo que más me importa al sentirme querido por alguien?”.

Y la contestación: “La alegría que me produce”.

Mediante la repetición de la pregunta “¿Qué es lo más importante?”, empezaras a definir la lista de valores.

Para entender luego con claridad cuál es la jerarquía de los mismos, basta con tomar la lista y compararlos entre sí.

Pregúntate:

“Que es más importante para mi ¿sentirse respaldado o sentir alegría?... y así sucesivamente.

Para conocer los valores fundamentales de otra persona, además del ejercicio de preguntas que hemos visto, hay una técnica muy sencilla pero muy valiosa que consiste en escuchar con atención el tipo de lenguaje que utilizan nuestros interlocutores. A través de las palabras que emplean con más frecuencia, las personas suelen revelar cuáles son sus valores prioritarios.

Descubrir los valores de los demás es cuestión, sencillamente, de averiguar lo que juzgan más importante. Sabiendo eso, conoceremos mejor no sólo las necesidades de ellos sino también las nuestras propias.

Este ejercicio puede cambiar tu vida. ¿Qué tanto te ayudan tus valores a alcanzar tus objetivos, potenciarte y ser feliz?¹



Nuestros valores personales son principios que permiten orientar nuestras acciones y decisiones. Nos ayudan a definir objetivos y preferencias. Representan nuestros ideales. Determinan **qué es importante para nosotros**. También nos ayudan a elegir con qué personas relacionarnos.

¹<http://www.integramas.com/cuales-son-tus-valores-y-anti-valores-personales/>

Los valores varían según cada persona. **Dos personas con diferentes valores van a comportarse de manera diferente.** Imagina una persona cuyo valor principal es la seguridad. Probablemente busque mucha estabilidad en su vida y no asuma grandes riesgos. Imagina por otro lado otra persona cuyos valores más importantes son la variedad y la diversión. Esta persona va a estar abierta a la novedad aunque eso implique dejar de lado cierta seguridad incluso si tiene que asumir cierto grado de riesgo.

Nuestros valores tienen diferentes orígenes como ser familia, la cultura, la educación, las experiencias que tuvimos en nuestra vida. Pueden aprenderse en base a aquellas experiencias que tuvimos que nos generaron una emoción fuerte ya sea placentera o dolorosa.

Los valores pueden cambiar en diferentes etapas de nuestra vida. Una persona a los 18 años puede valorar la libertad y la independencia más que nada. Sin embargo, la misma persona a los 30 años puede cambiar radicalmente los valores y valorar el amor y la familia.

Conocer nuestros valores nos ayuda a tener más claridad sobre quienes somos, qué queremos para nosotros y cómo podemos conseguirlo. Reflexionar sobre los valores también nos va a ayudar a saber si **estamos viviendo según nuestros auténticos principios o si sin quererlo estamos queriendo ser algo que en realidad no somos.** También nos ayuda a preguntarnos si es momento de hacer un cambio de valores dado la etapa de nuestra vida en la que nos encontramos.

Existen dos tipos de valores: aquellos que queremos tener y aquellos que queremos evitar. En este ejercicio vamos a llamarles **valores y anti valores** respectivamente.

Te invito a que realices el siguiente ejercicio para clarificar tus valores, tus anti valores, la prioridad que tienen y tu manera de vivirlos. Quizás ya realizaste en el pasado algún ejercicio que consistía en definir tus valores. Sin embargo, aunque así haya sido te recomiendo completar el ejercicio ya que en este ejercicio vamos a ir más en profundidad. Este es uno de los ejercicios más completos sobre los valores y sobre tu propia identidad.

El ejercicio puede tomarte aproximadamente una hora. Te sugiero hacerlo en un momento de absoluta tranquilidad. Si lo haces con sinceridad e introspección puede ayudarte enormemente a cambiar tu calidad de vida.

Parte 1 – Seleccionar y priorizar valores y anti valores

Primero que nada te invito a que selecciones tus 10 valores principales. ¿Qué es lo más importante para ti en tu vida? ¿Tener libertad, amor, seguridad, éxito, etc.? Los valores pueden pensarse también como sentimientos que te gustaría experimentar regularmente en tu vida. Toma tus 10 valores principales. Para que te sea más fácil te sugiero que te ayudes con la siguiente lista:

Honestidad	Integridad	Variedad	Amor	Amistad	Perseverancia
Certeza	Nobleza	Lealtad	Contribución	Responsabilidad	Desarrollo personal
Libertad	Honradez	Espiritualidad	Respeto	Compasión	Constancia
Justicia	Salud	Vitalidad	Sensibilidad	Sencillez	Compasión
Autenticidad	Organización	Sinceridad	Elegancia	Autocrítica	Sexualidad
Afecto	Conocimiento	Perfección	Rigor	Fidelidad	Tolerancia
Franqueza	Voluntad	Autocontrol	Unión	Austeridad	Belleza
Concentración	Altruismo	Optimismo	Confort	Diversión	Conexión
Autonomía	Claridad	Asertividad	Flexibilidad	Alegría	Empatía
Independencia	Persuasión	Decisión	Coraje	Deseo	Placer
Discreción	Diversidad	Sociabilidad	Convicción	Espontaneidad	Educación
Creatividad	Eficiencia	Curiosidad	Devoción	Cordialidad	Pasión
Éxito	Prudencia	Fé	Proactividad	Familia	Intimidación



Madurez	Hacer la diferencia	Obediencia	Madurez	Misterio	Fuerza
Confianza	Originalidad	Orden	Excelencia	Congruencia	Esfuerzo
Agradecimiento	Piedad	Tranquilidad	Sagacidad	Poder	Servicio

Una vez que hayas seleccionado 10 valores, el próximo paso es priorizarlos. ¿Cuál de ellos es el más importante? ¿Cuál el segundo más importante? Sigue con el proceso hasta haber ordenado los 10 valores según su prioridad.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Luego de tener claros los valores es hora de que elijas tus anti valores principales. ¿Qué cosas quieres evitar sentir en tu vida? ¿Qué características te repelen en una persona? Ejemplos podrían ser, la rigidez, la ignorancia, inmadurez, pereza, etc. Puedes ayudarte con la siguiente lista de anti valores:

Desorden	Debilidad	Ineficiencia	Incompetencia	Tristeza	Incertidumbre
Mal gusto	Desprecio	Enemistad	Intransigencia	Improductividad	Impuntualidad
Mentira	Corrupción	Dependencia	Dolor	Fealdad	Rigidez

Esclavitud	Celos	Angustia	Arrogancia	Odio	Guerra
Irrespeto	Pereza	Infidelidad	Pasividad	Ignorancia	Egoísmo
Traición	Injusticia	Irresponsabilidad	Indiferencia	Inobediencia	Inmadurez
Intolerancia	Soberbia	Dependencia	Enfermedad	Confusión	Indecisión
Escepticismo	Fracaso	Depresión	Rechazo	Desagradecimiento	Postergación

Una vez que los identifiques priorízalos en la siguiente lista:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____



Parte 2 – Recalibrar los valores para que sean 100% auténticos

Una vez que hayas identificado y priorizado los valores y anti valores me gustaría que los observes y te hagas las siguientes preguntas:

- ¿Estoy de acuerdo con estos valores y anti valores que elegí?
- ¿Son estos valores y anti valores los que más van a ayudarme a lograr aquello que más quiero?
- ¿Cuáles de los valores o anti valores elegidos pueden perjudicarme y sería positivo considerar cambiar?
- ¿Cuáles de estos valores pueden haberme sido impuestos por mandatos familiares o culturales pero no son los que realmente quiero tener?
- ¿Es la prioridad que elegí la correcta para la etapa en que me encuentro de mi vida?
- ¿Qué conflictos pueden surgir entre los distintos valores que tengo? En caso que surjan conflictos entre dos valores (por ejemplo: independencia vs. amor, o seguridad vs. variedad) ¿cuál es más importante para mí?

La respuesta a estas preguntas es muy importante. **Es muy probable que muchos de los valores que tenemos no los hayamos elegido conscientemente** sino que **nos fueron impuestos**, y hasta hoy en día nos identificamos con ellos pero no nos damos cuenta que en realidad no son los valores que realmente queremos. O quizás estamos en una etapa diferente en nuestra vida y ya **no resulta beneficioso seguir teniendo los mismos valores que años atrás**. Puede ocurrir también que **deseo lograr algo pero mis valores están en contra de dicho objetivo** y por ese motivo no estoy avanzando con la consecución de mi meta. Muchas veces podemos tener **miedo de cambiarlos** y por eso ni siquiera nos animamos a formularnos estas preguntas.



Por ejemplo, alguien que creció en una familia pobre puede haber aprendido que la seguridad es un valor importante. Su familia le enseñó que debe cuidar mucho el dinero, ahorrar lo más posible y no asumir grandes riesgos dado que pueden ocurrir consecuencias negativas. Es posible que esta persona más adelante en su vida tenga el sueño de tener su propio negocio, pero la seguridad le fue inculcada con tanta intensidad que le cuesta tomar los riesgos que requiere un negocio. Por un lado sabe que si quiere crecer debe invertir y asumir cierto grado de riesgo. Sin embargo, por otro lado le es difícil realizarlo dado que sus valores familiares aún lo afectan.

Otro ejemplo podría ser una persona cuyo valor principal fue el Éxito, principalmente aplicado a su trabajo. Dicho valor le permitió obtener grandes logros, tener un gran sentimiento de satisfacción, realizar viajes importantes, y tener un buen sustento económico. Sin embargo, cuando esta persona decide tener una familia es posible que considere cambiar su valor Éxito. No significa que lo deje de lado por completo pero quizás no sea el número uno en su vida dado que esto podría ocasionarle un conflicto con su pareja y familia. Por momentos deberá tomar decisiones donde deba poner a su familia primero y es probable que deba por momentos dejar de lado tanto éxito. Idealmente buscamos un balance entre nuestros diferentes valores, pero en determinados momentos deberemos priorizar uno sobre el otro.

Una vez entendido esto te propongo que revises tus valores de acuerdo a tus respuestas a las preguntas presentadas y que construyas una nueva lista de valores y anti valores:

Valores:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____



7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Anti valores:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Parte 3 – Identificar las reglas que tenemos para que los valores se cumplan

Una vez que tengas claros los valores, anti valores y su prioridad surge la siguiente pregunta: **¿qué tiene que ocurrir para que se cumplan estos valores?** Hagamos esto solamente para los primeros 5 valores. Cada persona no solamente tiene diferentes valores sino que ante el mismo valor **cada persona tiene diferentes reglas para que dichos valores se cumplan**. Pongamos algunos ejemplos:

Si tu valor es éxito, ¿qué tiene que ocurrir para que te sientas exitoso? Para una persona podría ser “trabajar en algo que me apasione”, para otra persona podría ser “ser famoso”, para otra podría ser “que me reconozcan” y para otra “tener un millón de dólares”.



Si tu valor es amor, ¿qué tiene que pasar para que sientas amor? Una persona podría contestar “que mi pareja me lo diga todos los días”. Otro podría decir “que mi pareja haga algo que me lo demuestre todos los días”. Algunas personas necesitan que se lo digan, otras que se lo demuestren con acciones. Una tercer persona podría decir: “si doy amor siento amor”. Es muy interesante como se diferencia esta respuesta de las anteriores. **En esta última opción la persona está más en control de vivir su valor** porque depende de algo que esta persona haga y no de algo que haga otra persona. Le va a ser más fácil sentir amor porque él mismo puede generarlo. También se enfoca en dar a otro más que en esperar recibir lo cual es de más alto orden.

Explicada esta idea me gustaría que tomes tus 5 principales valores y que busques tres reglas que tengas para cumplir cada valor. Es posible que hasta este momento nunca te hayas preguntado sobre estas reglas internas. Si nunca lo hiciste es probable que nunca hayas llegado a tener mucho control sobre lo que es verdaderamente importante para vos. Es hora de clarificarlo. Escribí las reglas a continuación:

Valor 1: _____

Regla 1: _____

Regla 2: _____

Regla 3: _____

Valor 2: _____

Regla 1: _____

Regla 2: _____



Regla 3: _____

Valor 3: _____

Regla 1: _____

Regla 2: _____

Regla 3: _____

Valor 4: _____

Regla 1: _____

Regla 2: _____

Regla 3: _____

Valor 5: _____

Regla 1: _____

Regla 2: _____

Regla 3: _____

Parte 4 – Asegurar de que las reglas se puedan cumplir diariamente

Finalmente te hago una pregunta de crucial importancia: Dadas las reglas que escribiste **¿qué tan fácil es que puedas cumplir dichas reglas diariamente? Qué tan fáciles de cumplir las reglas que hayas escrito van a determinar tu calidad de vida.** Si las reglas son fáciles de cumplir y dependen en gran parte de tu control vas a poder vivir diariamente tus valores y como consecuencia sentirte satisfecho y completo. Pero si las reglas son difíciles de cumplir probablemente no sientas muy a menudo aquello que es más importante para vos.

Piensa en los ejemplos del éxito y el amor que ya comenté. Diferentes personas tienen diferentes reglas. Sin embargo, **es importante que nosotros mismos creamos dichas reglas** de manera que sea fácil cumplirlas para que nos ayuden a ser felices.

Voy a ponerte un ejemplo con un anti valor. Una persona podría tener el fracaso como anti valor dado que es algo doloroso que quiere evitar. ¿Cuál podría ser la regla para sentirse fracasado? Un ejemplo podría ser “me siento un fracaso si algo que me propongo no genera el resultado inmediato que espero”.

Imagínate las probabilidades de esta persona de sentirse un fracaso. Es probable que sean muy altas. En la vida es común que algo no salga como queremos, especialmente cuando estamos haciendo algo nuevo fuera de nuestra zona cómoda. Supongamos que quiero ofrecer un producto o servicio a un cliente. Muchas ventas se concretan después del quinto o sexto intento. Sin embargo, si me siento un fracaso después de que en el primer intento no tuve el resultado que buscaba es probable que no llegue a la quinta o sexta oferta.

Lo que deberíamos cambiar en este ejemplo es la regla. **Debemos buscar una regla en la cual nos sea más difícil sentirnos un fracaso** y que incluso cuando esto ocurra nos favorezca de algún modo. Si algo no funciona no significa que fracasamos, sino que es señal de que debo seguir intentando, que estoy más cerca del objetivo, que quizás debo hacer algo diferente a lo que vengo haciendo hasta ahora. Debo cambiar la estrategia. Quizás sea momento de aprender algo nuevo.



¿Cuál podría ser entonces una nueva regla? Una nueva regla podría ser: “me siento un fracaso si me doy por vencido en un objetivo que realmente quiero con pasión”. Esta regla cambia completamente respecto a la anterior. Ya no me importa si el objetivo sale como yo quiero en el primer intento, o en el segundo o tercero. No me voy a sentir un fracaso mientras siga adelante. Puedo pensar que la perseverancia es poder, que cada rechazo me fortalece porque me ayuda a aprender, a tener una mirada retrospectiva y a hacerlo con más determinación y convicción la próxima vez. Esta regla me va a ayudar a sentirme mucho mejor y a tener una actitud proactiva frente al objetivo que busco alcanzar. Y me recuerda que darme por vencido es algo que quiero evitar cuando el objetivo me importa. Si me doy por vencido entonces quizás esté bien que me sienta un fracaso. Esto me va a ayudar a evitar rendirme.

Una vez que comprendas esto te invito a que revises tus reglas y veas qué tanto te favorecen y qué tan fáciles de cumplir son. En caso que no sean fáciles de cumplir o que no te favorezcan del todo te propongo que las modifiques de manera que puedas vivir tus valores principales de manera simple.

Cuando logres esto **te propongo que te comprometas a vivir tus valores todos los días**. Esto se va a ayudar a crear una identidad positiva de vos mismo y a reforzarla más y más. Te va a permitir sentirte completo y auténtico como persona. Una vez que incorpores estas ideas te habrás convertido en una nueva persona y por tanto comenzará una nueva vida llena de oportunidades.

LAS METÁFORAS Y LA PNL

La **PNL** tiene una gran cantidad de recursos para la transformación y el cambio. **Milton Erickson**, que fue un reconocido hipnoterapeuta de

excelencia ,que aplicaba métodos extraordinarios en sus sesiones de terapia y lograba grandes resultados con sus pacientes,utilizaba las metáforas con ellos.

¿Y que representa una metáfora en PNL? Cuando explicamos o comunicamos un concepto comparándolo con algo más, estamos utilizando una metáfora.

Las metáforas en **PNL** son una manera de utilizar el lenguaje,para comunicar algo de forma indirecta...

Es entonces un interesante y eficaz recurso utilizado por la PNL, ya que el aspecto “Lingüístico” es sumamente importante en la **Programación Neurolinguística**.

Entonces,una metáfora se utiliza para cubrir historias o recursos de la lengua que implique alguna comparación.

Puede incluir comparaciones sencillas,historias,alegorías...

Por ejemplo, expresiones como “fuerte como el acero”, adaptable como el agua”...

Una buena metáfora puede echar luz a rincones desconocidos...conectando, relacionando una cosa con otra que ya conoces.

Las metáforas más complejas,son historias con varios niveles de significados...¿Cómo funciona una metáfora?

A través de contar alguna historia interesante,de manera elegante...se distrae la parte consciente del cerebro y se activa una parte inconsciente del mismo...**que va “rastreando” y “activando” recursos internos...respuestas y significados** que ayudan a veces de manera extraordinaria, a que una persona saque a la luz algo importante...que le haga “click” la cabeza...y así poder darse cuenta y solucionar algún problema.

El inconsciente sabe distinguir las asociaciones,sabe relacionar las cosas; una cosa“lleva” o conduce a otra porque tienen como “rasgos comunes”.

Las buenas metáforas son como “llaves” para ingresar al inconsciente de una persona.

Las metáforas utilizadas en las terapias con PNL e hipnosis, resultan muy efectivas,porque constituyen formas de comunicarse con alguien que se

encuentra en trance. Milton Ericksson, como decía al comienzo, utilizaba mucho este método.

Las buenas historias, en forma de metáforas, no deben ir “directo al punto”...se expresan creando un clima de expectativa y ayudando a establecer relaciones: si “X” es como “Z”, y comprendemos “X”, de pronto comprenderemos “Z”...

Así, la historia “tuvo la habilidad” de lograr **distraer la parte consciente de la mente de la persona que leyó o escuchó esa historia**, logrando **que su inconsciente asociara o relacionara las cosas** (y obtuviera un significado), respecto de algo conocido...

Los grandes maestros de la historia han sabido hacer llegar su mensaje, utilizando el poder de las metáforas.

Las metáforas en PNL pueden utilizarse de forma diversa:

**** Para empatizar, sintonizar con una persona:** son las llamadas Metáforas de Acompañamiento, son para cambiar una conducta o un cierto estado emocional. Se trata de responder en una comunicación utilizando una metáfora ...en lugar de repetir algo o de responder diciendo de una manera más breve, lo que se había dicho antes...

**** Para lograr un cambio:** son las Metáforas para el Cambio... son también usadas en PNL, para cambiar una conducta o un cierto estado y en este caso, se trata de responder a una comunicación con una metáfora orientada claramente al cambio.

En la Programación Neurolingüística, querer pasar de un estado A (**Estado Presente**) al B (**Estado Deseado**) significa pasar por un proceso de cambio: salir de este estado presente, y “viajar” hacia el punto donde se quiere llegar.

El combustible necesario para hacer esta “travesía” es la Motivación que es otro pilar de la PNL.

En una metáfora, se trata de que la historia tenga una cierta forma del **estado presente**, e ir llevando a la persona que está escuchando, hacia una solución, el **estado deseado**, aplicando estrategias de conexión entre ambos estados...

*Tal es el caso de una historia del estilo: “Érase una vez” (**Estado Presente**).....” y vivieron felices para siempre” (**Estado Deseado**)*

El argumento de la historia, es decir la “línea argumental” mantiene ocupado al hemisferio izquierdo o consciente (o “racional”)...mientras el mensaje se va “colando” hacia el interior...hacia el subconsciente o inconsciente.

A veces nos decimos “metáforas” simples y limitadoras...”me siento perdido” o “que día negro”...que bueno sería que **cambie**mos estas metáforas por metáforas capacitadoras...inspiradoras...que a su vez **nos cambian** la perspectiva de las cosas!

Algunas metáforas simples y poderosas...la vi en la película “ForrestGump”...” La vida es como una caja de bombones, cuando abres uno no sabes lo que te vas a encontrar”

El lingüista norteamericano George Lakoff escribió un libro que tuvo mucho éxito,*Metaphors We Live By* de 1980,(algo así como “Metáforas de la Vida Cotidiana”) escrito con el aporte del filósofo Mark Johnson.

Aquí entonces otra pequeña metáfora creada por Lakoff y Johnson ... que es la que utilizan ellos en su libro...”**El Amor es una Obra de Arte en Colaboración”** !...

Las metáforas nuevas pueden llegar a proporcionarte una nueva comprensión de tu propia experiencia, pueden dar un nuevo significado a tus actividades, y en general, a lo que sabemos y creemos.

Prueba a crear tus propias metáforas... Para empezar,diseña algunas metáforas cortas y concisas, **acerca de lo que significan** algunas cosas para tí: la vida, tus relaciones, el dinero, el mundo...etc²

²aprenderpnl.com/2011/05/pnl-y-las-metaforas/

TÉCNICAS DE ASOCIACIÓN Y DISOCIACIÓN.

En **PNL** un estado es la suma de todos los procesos de pensamiento de una persona en un momento dado que afecta directamente su fisiología.

El **estado asociado** en **PNL** se refiere a los estados en los que se experimenta un acontecimiento en el tiempo...es decir trasladándonos en el tiempo **como si estuviera ocurriendo en el presente**, en ese momento presente y en el propio cuerpo...mirando con los propios ojos.

Cuando se aplica alguna técnica de **PNL**, al visualizar y trabajar con las submodalidades, muchas veces hay que ubicarse en ese estado asociado, re-experimentar, revivir la experiencia en nuestro interior...viendo el panorama como si la estuviéramos experimentando de cuerpo entero.

De esta manera si estamos reviviendo una experiencia pasada en estado asociado hay una plena vivencia en el momento...es revivir eso de manera más directa...

El estado asociado muchas veces genera más impacto en la persona, su fisiología cambia mucho más, que si reviviera la misma experiencia en estado disociado.

En **PNL**, **estado disociado** se refiere a ubicarse en la posición de observador mental de su propia acción...es decir, verse a uno mismo con los ojos del observador.

Un Ejercicio sencillo de **PNL** para comprobar la diferencia entre estados asociados y disociados cómo esto se traduce en tu cuerpo, en cambios de tu fisiología...

Ejercicio PNL para identificar estados Asociados-Disociados:

1- Siéntate en un lugar cómodo, que sea tranquilo, sin interrupciones...Relájate un poco, respira serenamente...

2- Comienza a construir una experiencia en tu mente...algo agradable....Imagina por ejemplo que estás caminando en un bosque, o a

orillas del mar... **algo que quieres vivir, alguna experiencia agradable que quieres para tu vida...**

Imagínate primero en estado disociado:te estás viendo como desde afuera, y te observas como caminas, cómo es el paisaje,con quien estás en ese momento,que haces, etc.

3-Agrégale la mayor cantidad de detalles:brillo, colores, movimiento(por ejemplo viento, movimiento del mar o de los árboles, tu propio movimiento, etc),sonidos...

4- Una vez estés conforme con la experiencia que estás construyendo,en un estado disociado...pasa al estado asociado:métete dentro de la escena, revívela en primera persona, en vivo y en directo...agregale sensaciones...

5-Sigue experimentando este momento agradable,algo que realmente te guste hacer o lograr...

6-Bien, ahora vuelve a tu momento presente,cambia de estado:párate,camina un poco...vuelve a tu mundo real,al presente del aquí y ahora...

7- Compara ambas experiencias: en estado disociado y en estado asociado...¿Qué has sentido?¿Cuál de las dos experiencias fue más vívida?

Muchas veces al revivir una experiencia aplicando la PNL en estado asociado resulta mucho más poderosa y se nota en nuestro cuerpo en ese momento...

Si pudieras grabar con una cámara de video este ejercicio notarías tal vez que cuando pasaste a un estado asociado, tu rostro se transformó en un rostro más feliz ,más relajado...la postura cambió,al igual que la respiración, entre otros parámetros de la fisiología...probablemente lo hayas revivido de manera más poderosa.³

³<http://aprenderpnl.com/2010/09/ejercicio-pnl-de-estados/>