



## MODULO 6

# Herramientas de Transformación con PNL y los Niveles Neurológicos

## Ejercicio 1 Swish

Los créditos de la creación de esta técnica pertenecen a Richard Bandler y John Grinder. Elija un pensamiento automático o un patrón de comportamiento y reemplácelo con un estado rico en recursos. Utilice el patrón Swish para situaciones como dejar de fumar, manejo de la furia, miedo a hablar en público, nerviosismo, autoconfianza y autoestima. Este patrón es uno de los más famosos y aplicados en la Programación neurolingüística.

**Paso 1:** Reconozca la reacción automática Reconozca los pensamientos, sentimientos o imágenes que ocurren cuando piensa en la situación. Seleccione una imagen de reemplazo, algo inspirador que lo ayude a crear un estado positivo. Imagínese en una imagen disociada (desde el punto de vista de una tercera persona como si se estuviera viendo en una película. Ahora mejore la calidad de la imagen, modifique las submodalidades de la escena hasta hacerla tan irresistible como sea posible.

**Paso 2:** Determine los gatillantes de la imagen negativa Descubra lo que le dice a su mente para que produzca la imagen o comportamiento negativo. Pregúntese ¿Qué ocurre justo antes de comenzar el estado negativo? Esta vez quiere experimentar una escena asociada (en primera posición viendo a través de sus propios ojos) de lo que está sucediendo justo antes de que comience el estado negativo. Recuerde pensar en términos de submodalidades para obtener un sentido detallado de la escena.

**Paso 3:** Ponga el reemplazo Ponga la imagen de reemplazo en una de las esquinas de la imagen negativa. Imagínela pequeña, como una versión de estampilla pegada en la esquina inferior de la imagen negativa.

**Paso 4:** Intercambie (Swish) ambas imágenes Ahora intercambie (Swish) ambas imágenes visualizando un animación en que la imagen negativa se hace más pequeña y desaparece a la distancia y al mismo tiempo la imagen positiva se acerca y se hace cada vez más grande hasta cubrir completamente a la imagen negativa. Al principio probablemente lo hará lentamente, pero a medida que repite el proceso lo podrá hacer cada vez más rápido hasta que las pueda intercambiar casi instantáneamente.

**Paso 5:** Repita Limpie su mente después de cada intercambio. Esto es muy importante. Haga esto pensando en algo más, como lo que necesita hacer después. Recuerde respirar normalmente en cada intercambio. Realice el intercambio 5 a 7 veces repitiendo



los pasos 3 al 5. Sabrá que ha logrado un buen resultado cuando tenga dificultad para mantener la imagen negativa.

Paso 6: Pruebe Ahora intente usar el pensamiento o comportamiento limitante. Lo ideal es que sienta que ya no que es un comportamiento automático. Debe repetir este proceso cuando sienta que está volviendo al patrón anterior. Consejo adicional: Puede utilizar la técnica Swish utilizando otras submodalidades. Por ejemplo, puede hacer el intercambio pasando de una imagen a color a una imagen en blanco y negro. Puede pasar de una imagen en 3D a una imagen plana, puede pasar de un video a una fotografía, etc. La clave aquí es explorar e investigar sus opciones.

## **Ejercicio 2 Encontrando la intención positiva**

Transforme el auto sabotaje en éxito. Al descubrir la intención positiva detrás de un comportamiento o actitud negativa, puede liberar una enorme cantidad de energía y generar un compromiso positivo.

Paso 1: Defina el problema Defina el problema con suficiente detalle. Puede ser una situación, un problema personal o un desafío. Enfóquese en definir el comportamiento improductivo. Determine porqué ese comportamiento no es útil.

Paso 2: Revele los motivos ocultos Tómese unos momentos para relajarse y para respirar profundo. Ahora mire a su interior, imagine que su mente tiene mensajeros internos especiales. En PNL a estos mensajeros internos los llamamos “partes”. Encuentre la parte que es responsable de generar un comportamiento improductivo. Traiga esta parte a sus consciencia como si fuera si personalidad completa.

Recuerde que esta parte es un aspecto de usted. Es una colección de motivaciones alineadas. Una parte es como una pequeña personalidad dentro de usted. Para que cualquier decisión que usted tome sea exitosa debe estar alineada con todos las partes en su interior. Para lograr esta alineación se necesita negociar o trabajar con sus partes. Ahora imagine que puede hacer un juego de rol con esta parte. Pregúntele a la parte qué es lo que quiere tener o lograr a través del comportamiento o actitud negativa, qué valor obtiene de esto. Pregunte directamente “¿Qué deseas que logre al hacer esto?”. Tómese todo el tiempo que necesite para imaginar y escuchar las respuestas de las partes.

Paso 3: Llegue hasta los motivos fundamentales Siga preguntando “Porqué” y “Qué” para aclarar los motivos. Recicle cada respuesta en una nueva pregunta. Continúe con este proceso hasta que sienta que ha conseguido los motivos centrales o fundamentales. En este punto debería poder identificar una creencia fundamental junto con el valor y motivo fundamental que genera el comportamiento o actitud, que a primera vista, parecen limitarlo.



## COMO ENFRENTAR EL CAMBIO

La pirámide de niveles neurológicos o pirámide de niveles lógicos, es un gran aporte de la PNL hecho por Robert Dilts. La misma sostiene que cuando estamos en procesos de cambio, algunas cosas son más importantes que otras. Nosotros muchas veces estamos desconformes con el trabajo, con la familia, o con lo que fuera, pero no podemos determinar en qué sentido nos afecta.

La pirámide de niveles lógicos permite traer a la consciencia en dónde está el conflicto interno y poder resolverlo. La siguiente figura ilustra la pirámide de niveles neurológicos:

### NIVELES NEUROLOGICOS



### Pirámide de Niveles Neurológicos – Ambiente o Entorno

Como se puede observar, en el nivel inferior se encuentra el entorno. De aquí en adelante tomaremos el ejemplo de nuestro trabajo. Responde a la pregunta ¿Dónde Trabajo? ¿Con quién Trabajo? ¿Cuándo Trabajo?

Este es el nivel más fácil de modificar. A veces con cambiar de horario de trabajo, de lugar de trabajo o de compañeros de trabajo, los problemas se pueden solucionar. No obstante, muchas personas hacen esto para descubrir luego que, aún siguen desconformes con su trabajo. En este punto descubren que no se trataba de cambiar eso, sino que el conflicto reside en un nivel superior de la pirámide de niveles lógicos.



## **Pirámide de Niveles Neurológicos – Conductas**

El nivel de las conductas se relaciona con lo que hago en el trabajo. Es decir, las conductas del día a día.

Preparar un reporte, organizar una reunión, atender el teléfono, etc. Cuando el problema no radica en el entorno, entonces podemos observar si el problema se encuentra aquí. Es decir, si lo que hago en mi trabajo, las actividades del día a día, son las que no me gustan.

El nivel de las conductas responde a la pregunta: ¿Qué hago?

Sin embargo, muchas veces podemos cambiar las actividades diarias, y no obstante seguir descontentos con nuestro trabajo. Comenzamos a darnos cuenta que no es la gente, no es el horario ni es el lugar (entorno) ni tampoco son las cosas que hago lo que me fastidia o molesta.

## **Pirámide de Niveles Neurológicos – Capacidades**

Otras veces sentimos que las capacidades que considero tener, no se ponen en juego en mi trabajo. Por ejemplo, si me considero apto para el liderazgo, y no tengo gente a cargo, puede ocurrir que el conflicto esté en este nivel de la pirámide de niveles neurológicos.

Por el contrario, podría suceder que mi trabajo demanda capacidades que no tengo. Si por ejemplo, trabajo en atención al cliente, y me considero incapaz de sostener las quejas de los clientes, es posible estar disconforme en este nivel también.

El nivel de las capacidades responde a la pregunta: ¿cómo?. ¿cómo lo hago o cómo no lo hago? ¿cuáles son los recursos que están en juego para hacer las tareas asignadas?

## **Pirámide de Niveles Neurológicos – Creencias y Valores**

Aquí encontramos la mayor parte de los conflictos. Por ejemplo, si trabajo en una refinería de petróleo, y estoy a favor de la ecología, podría tener un conflicto de [creencias](#). Lo que hago, independientemente de que sea, cómo sea y dónde sea, va en contra de mis valores.

Otro ejemplo es estar en contra del capitalismo y trabajar en una multinacional. Trabajar en la industria farmacéutica o en la industria de la salud, y sentir que se gana dinero con la salud de otros.

El [nivel de creencias](#) responde a la pregunta de ¿por qué hago lo que hago? Cuando el problema radica en este nivel, el posible cambio será mucho mayor que si el problema es a nivel entorno.

Puede pasar también que quiera trabajar por mi cuenta y de forma independiente. Aquí también tendría un conflicto con mis creencias y valores



## Pirámide de Niveles Neurológicos – Identidad

Es el mayor nivel de la pirámide de niveles neurológicos. Responde a la pregunta de [¿quién estoy siendo?](#) al hacer lo que hago. La respuesta a esta pregunta no es fácil de encontrar. Se suele utilizar el uso de [metáforas](#), ya que esa respuesta está muy en nuestro inconsciente.

Si me defino como hippie, es claramente conflictivo que trabaje en una multinacional. Por el contrario, si me defino como un comerciante, es raro que me encuentre trabajando en una ONG.

## UNA HISTORIA SOBRE LOS NIVELES NEUROLÓGICOS

Este es el ejemplo de un amigo mío que es contador y que estuvo mucho tiempo trabajando en un estudio contable como administrativo.

Un día comenzó a manifestar un desagrado con su trabajo. Aparentemente la empresa no terminaba de convencerlo, no se llevaba bien con su jefe y no había expectativas de crecimiento. Así que apenas recibió una oferta de otro estudio, no dudo un segundo en aceptarla. Ahora estaba en un nuevo lugar y con distintos compañeros y jefes. Hizo un cambio en su nivel **ENTORNO**.

Pero resulta que mi amigo se dio cuenta que aún seguía disconforme. No sabía bien que era pero probablemente fueran sus funciones. A pesar de los consejos de sus amigos, nuevamente buscó otro trabajo y encontró una posición de consultor, cuando antes era administrativo. En este caso no solo cambió su ambiente sino que también desempeñaba nuevas funciones, lo que implicaría un cambio en su nivel de **CONDUCTAS**.

Además, la gerencia decidió capacitarlo en el trato con clientes, desarrollando así nuevas **CAPACIDADES**, y a su vez, utilizando algunas que ya tenía pero no las practicaba.

Con todos estos cambios los amigos creíamos que debería estar feliz, pero para sorpresa nuestra, luego de un tiempo, seguía sintiendo que algo no estaba bien. Levantarse a la mañana para ir a visitar a sus clientes no era de su agrado. Mientras tanto, cada vez prestaba más atención a uno de sus hobbies: pintar cuadros. “Si tan solo le diera suficientes ingresos se dedicaría a eso”, solía repetirme.

Era tan bueno pintando cuadros que un día, a través de un contacto, llevó sus cuadros a una galería de exposición. Y como su trabajo era digno de ser exhibido, sus primera obras fueron colgadas por primera vez para el deleite de los visitantes. Y no solo eso, vendió su primer cuadro.

Mientras tanto seguí cada vez más disgustado con su trabajo. A pesar de que ya cumplía funciones de supervisor, y de haber tenido un aumento, su sueño aún estaba lejos. Seguía convencido de que no podía vivir de la pintura.



Al año siguiente la galería volvió hacer una exhibición parecida, pero esta vez le pidieron que llevara más cuadros. Y no solo vendió casi todos, sino que le encargaron otros tanto. Si bien los ingresos no alcanzaban el nivel de su salario, podía vivir pintando y vendiendo cuadros. Y entonces, un día me dijo “Puedo dedicarme a la pintura”. Y ese fue un evidente cambio en sus **CREENCIAS**.

Ahora si creía eso, por supuesto que tuvo que desarrollar nuevas capacidades, como para perfeccionarse en la pintura, visitar clientes, manejar mejor los círculos sociales, aprender más historias del arte. Modificó sus conductas porque ya no realizaba funciones de contador. Y cambió su entorno. Ahora trabaja en su casa, y sus relaciones poco a poco dejaron de ser con el mundo de los contadores y cada vez más con diferentes artistas que fue conociendo.

Como yo ya me dedicaba a la PNL, un buen día le pregunté quién era. Quería ver si se identificaba con lo que hacía. Dudó un poco, medio sorprendido atinó a decirme su nombre, Claudio. Yo insistí y dije, “¿y qué más?”. Y con una gran sonrisa respondió:

## **CLAUDIO, UN PINTOR!<sup>1</sup>**

### **Ejercicio 3 Patrón del final del día**

El objetivo de este patrón es crear el hábito diario de generar comportamientos y actitudes que sean efectivos y satisfactorios.

**Paso 1:** Revise el día desde un punto de vista de agradecimiento y amor Cree un estado de auto aceptación y amor. Comience a revisar su día desde el inicio, como si estuviera mirando una película.

**Paso 2:** Encuentre un momento complicado o incómodo y congele ese cuadro Encuentre este momento incómodo o complicado, ya sea si no le gustó su comportamiento o el comportamiento de otras personas.

**Paso 3:** Identifique recursos de su día Identifique recursos desde otras partes del día. Tome los elementos que funcionaron bien durante el día, y piense brevemente cómo estos recursos podrían ser útiles para el momento complicado que congeló en el punto dos

**Paso 4:** Use niveles lógicos y sus recursos para crear procesos y resultados preferidos Determine lo que no funcionó en ese momento. Compare su experiencia actual con una en la que haya contado con más recursos. Mantenga en mente los recursos que notó en el paso 3. Use los niveles lógicos para hacer las siguientes preguntas: a. Espíritu - ¿Qué efecto tuve en las personas involucradas? - ¿Cómo hubiera preferido afectarlas? b. Identidad - ¿Quién era yo en esta situación? - ¿Qué tipo de persona hubiera preferido

---

<sup>1</sup> <https://www.pnliafi.com.ar/piramide-niveles-neurologicos-de-pnl/>



ser? c. Valores - ¿Qué era importante para mí en esta situación? - ¿Qué valores hubiera preferido tener? d. Creencias - ¿En qué creía? - ¿Qué claridad o certidumbre hubiera preferido tener? (Esto puede ser a nivel intelectual, o sentimientos o intuiciones. También puede ser a nivel de probabilidades, por ejemplo, pensar que algo tiene altas probabilidades de suceder). e. Capacidades - ¿Qué habilidades usé en esta situación? - ¿Qué capacidades hubiera preferido usar? f. Comportamiento - ¿Qué acciones específicas tomé? - ¿Qué acciones hubiera preferido tomar?

Paso 5: Avance la escena con sus procesos y resultados preferidos. Modifíquela hasta que esté conforme Avance en esta escena con todos sus recursos. Retroceda y vuelva a verla. Modifique la escena hasta que se encuentre satisfecho con ella. La escena debería hacerlo sentir bien con los resultados positivos, con su comportamiento y actitudes. Cuando se sienta bien, valla al siguiente paso.

Paso 6: Continúe al siguiente punto complicado Ahora continúe avanzando la película de su día hasta que llegue al siguiente punto complicado y congele la imagen. Repita los pasos 2 al 5. Paso 7: Mire los momentos positivos más destacados del día Una vez que haya hecho este proceso hasta llegar al final del día, vuelva a ver brevemente la película en su mente, mostrando las mejores partes, incluyendo las escenas mejoradas en lugar de las versiones originales. Paso 8: Pruebe En los próximos días vea si puede manejar las situaciones complejas con los nuevos recursos que ha estado generando en estas sesiones diarias

## **Ejercicio 4 El patrón “Cómo si”**

Este patrón fue creado por John Grinder. Tiene el objetivo de crear estados útiles para visualizar la excelencia. Es una habilidad importante en el modelamiento de la excelencia y el éxito. Un excelente primer paso es modelar poniéndose en la segunda posición perceptual (es decir, la posición de la otra persona) e imaginar cómo es ser esa persona, tomando consciencia de las estrategias de excelencia que desea modelar. Esta estrategia contribuye a su entendimiento intuitivo de los pensamientos y acciones de la otra persona.

Paso 1: Seleccione un objetivo sobre el que tiene dudas Piense en un objetivo personal o circunstancia respecto a la que siente dudas. I es nuevo utilizando este patrón, elija un objetivo pequeño.

Paso 2: Seleccione su mentor imaginario Elija una persona, viva o muerta, quien usted sienta que es un excelente mentor y lo podrá ayudar a creer en su habilidad para lograr este objetivo. Debería conocer lo suficiente de esta persona para realmente imaginar cómo se relacionará con usted. Si tiene tiempo investigue sobre ella para aprender más.

Paso 3: Especifique su creencia limitante Exprese su creencia limitante en términos de los límites que expresa. Intente comenzar con una frase tal como “Soy incapaz de...” o “No merezco...”.



Paso 4: Comparta esta situación y su creencia con su mentor Imagine que le está hablando a su mentor y explíquele la situación y su creencia limitante tan bien como pueda.

Paso 5: Imagine los estímulos provenientes de su mentor Imagine a su mentor estimulándolo respetuosamente a explorar una perspectiva “Cómo si” con preguntas como: “¿Qué sucedería si usted pudiera...?” Responda a estas preguntas a medida que se van realizando. Pídale a su mentor que continúe realizando preguntas “Como si” basado en sus respuestas.

Paso 6: Actúe como si los resultados se volvieran realidad Imagine que su mentor le está pidiendo que actué como si los resultados deseados se volvieran realidad. Por ejemplo “Imagine que ha resuelto todos los problemas respecto a este asunto. Con esa total confianza, ¿ahora qué está pensando o haciendo de forma diferente?”

Paso 7: Maneje las objeciones restantes o sobrantes Note cualquier objeción o resistencia restante que tenga. Continúe con los pasos 2 y 3 enfocándose en estos temas.

Paso 8: Pruebe A medida que trabaja para lograr su objetivo note cualquier mejora en su estado, comportamiento o resultados. ¿Qué puede aprender de los resultados? ¿Comprendió a su mentor lo suficientemente bien? Consejo adicional: Este patrón funciona mejor con pequeñas mejoras. Es un buen patrón para comenzar a hacer cambios para lograr mejoras mayores.

## Ejercicio 5 para curar una fobia

Este patrón se utiliza para eliminar miedos habituales e irrealistas que pueden limitar la vida de las personas. Incluso puede ser útil en la recuperación de traumas para reducir o eliminar los síntomas del estrés post traumático. Este también se conoce como patrón de disociación visual-kinestésico. Utiliza la disociación, moviéndolo a un punto de vista de un observador para alterar su reacción a los estímulos del problema. Los temores y fobias pueden ser irracionales y complicar a las personas durante años sin dar tregua. La psicología tiene diversas firmas de trabajar con las fobias, y en ocasiones un tratamiento con medicamentos lo resuelve. Incluso hay casos documentados en que un traumatismo en la parte frontal del cerebro eliminó el miedo a la interacción social del paciente. Pero no recomiendo golpear a nadie en la cabeza para terminar con una fobia.

Deshacerse de las fobias es una habilidad fundamental en PNL. Las fobias evitan que las personas hagan lo que tienen que hacer, Incluso las personas con ansiedad pueden tener tiempos de reacción más lentos frente a una situación amenazante. Esto puede parecer extraño, pero debido a la ansiedad el procesamiento mental puede llegar a ser más lento de lo normal. Esto significa que no pueden manejar bien las situaciones de miedo. Esto puede amplificar el miedo, creando un círculo vicioso. En este modelo





utilizaremos la tercera posición perceptual y algunos aspectos básicos de la terapia de línea del tiempo. Sin embargo, si usted sospecha que la persona tiene algún trastorno mental, debe ser evaluado por un especialista para determinar si este patrón causará alguna desestabilización.

**Paso 1:** Seleccione el estímulo o situación y valla a la tercera posición perceptual (disociado) Haga que la persona elija un estímulo o situación que le genera una reacción excesiva de ansiedad o miedo. Haga que la persona se imagine sentado cómodamente en una sala de cine a punto de ver un pequeño video de su vida. Pídale que imagine que el video comenzará en un tiempo pasado, justo antes de su primera experiencia del miedo relacionado a esta situación. El propósito principal de este paso es ayudarles a experimentar lo que era no tener el problema. Ese es el valor de usar la tercera posición perceptual (disociado, mirando desde el punto de vista de un observador).

**Paso 2:** Ejecute la película una vez de forma normal, y luego una vez hacia atrás Pídale a la persona que mire la “película” desde esta posición disociada. Luego pídale que corra la película hacia atrás hasta el punto donde comenzó.

**Paso 3:** Ejecute nuevamente la película, esta vez en blanco y negro Ahora pídale que cambie la película desde color a blanco y negro y que la mire nuevamente. Este vez, cuando la película termine, debe congelar la imagen y desvanecerse a negro, de la misma forma como terminan las películas.

**Paso 4:** Moverse a primera posición y ejecutar la película hacia atrás en colores. Pídale a la persona que se ponga en primera posición perceptual (viendo a través de sus propios ojos) y mire la película en color hacia atrás, hasta el inicio.

**Paso 5:** Repita hasta que la persona se vuelva insensible Repita estos pasos hasta que la persona ya no tenga la reacción temerosa. Para resumir los pasos: ponga a la persona en una sala de cine, ejecute la película hacia adelante y luego hacia atrás, cambie a blanco y negro, ejecute nuevamente la película hacia adelante. Finalmente cambie a primera posición a color y mire la película hacia atrás hasta su punto de partida.

**Paso 6: (Opcional)** Mejore el procedimiento con estrategias como la modificación de submodalidades Si esta versión básica del proceso no tiene suficiente éxito, puede usar estrategias adicionales. Por ejemplo, puede pedirle a la persona que ingrese a la cabina de proyección y se vea a si mismo sentado en el cine dispuesto a ver la película. También puede utilizar otras submodalidades. Como usted sabe, las submodalidades que tienen mayor impacto varían dependiendo de la persona. Otra estrategia para aumentar la potencia de este patrón es gatillar un estado de recursos y mantenerlo mientras se ve la película desde una posición disociada. Es posible activar un estado de recursos simplemente pensando en un momento en que se sintió seguro y confiado. También puede “humorizar” el recuerdo cambiando algunos elementos para que la situación estresante se vuelva ridícula. Por ejemplo, puede convertir a una persona intimidante en un payaso y darle una voy chillona.