

Integración de partes

- Objetivo de la sesión.
- Poner las dos manos. Construir una parte en cada una:
 1. Explicarla y definir cómo la llamaremos.
 2. Si fuera una imagen ¿Cómo sería?
 3. Pesa? Está apoyada en la mano? Temperatura? Textura?
- ¿Cuál es la intención de cada una?
- ¿Qué se dicen? Abrir la conversación. Tú eres el director/a de orquesta o mediador/a.
- ¿Hay acercamiento? ¿Se unen? ¿En qué se convierten?
- ¿Qué gesto puede ayudarte a acceder a esta sensación?

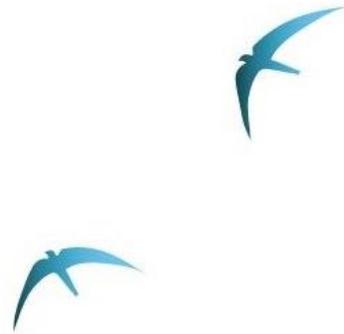
Las 3 posiciones perceptivas para comprender el conflicto

1. Objetivo de la sesión.

2. En cada una de las 3 posiciones:

Qué ves, qué escuchas, qué haces.

1. **Cuál es su intención.**
2. **Qué siente.**
3. **Qué piensa.**



INTERNATIONAL
COACHING COMMUNITY

Los lenguajes de la mente

Daniel Álvarez Lamas

¿Qué casa te gusta más?

¿Qué casa te gusta más?

- La casa 1 es pintoresca y posee un notable esplendor. Puedes ver que tiene un jardín muy cuidado y colorido, con árboles, césped y arbustos de variados tonos de verde. La casa es muy luminosa y acogedora. Toda ella tiene un brillo muy especial. Desde la perspectiva del gasto en calefacción, es muy soleada. Lo único, que no la veo preparada para fiestas infantiles.
- La casa 2 es agradable y silenciosa. Está situada en una zona alejada del tráfico y del ruido. Su organización es única, está diseñada como si fuera una orquesta bien afinada, y el jardín y las zonas exteriores hablan por sí mismas. La casa tiene todas las características que cualquiera le pide a este tipo de hogares y nos han dicho que este constructor tiene un nivel de calidad en sintonía con el precio.
- La casa 3 ha sido bien construida por una empresa con una sólida reputación. Es acogedora gracias a todos los detalles que han incorporado los dueños anteriores. Es amplia y uno se siente inmediatamente a gusto en su bien diseñada sala de estar. El jardín te ofrece una buena oportunidad para practicar la jardinería o simplemente para dar un paseo y tener la sensación de estar viviendo en el campo.

VISUAL



VER
IMAGINAR
ENFOCAR
APARIENCIA
HORIZONTE
PINTO RESCO
VERLO CLARO
BRUMOSO
MOSTRAR
LUMINOSO
VISIBLEMENTE
A PRIMERA VISTA
APARECER
ESCLARECER

AUDITIVO



ESCUCHAR
ME SUENA
ME PREGUNTO
ESTAR A TONO
RESONANTE
MENCIONAR
SUENA FUERTE
SOY TODO OÍDOS
DISCUTIR
TE ESCUCHO
GRITAR
HABLAR
ARMONÍA
LO HE ODIO

KINESTESICO



CÁLIDO
ACOGEDOR
ABURRIDO
APAGADO
COJO LA IDEA
LO PILLO
FRIALDAD
SIGO LA CORRIENTE
SUAVE
PESADO
TIENE FUERZA
INSENSIBLE
SÓLIDO
FIRME

Dos formas de pensamiento, dos lenguajes de la mente

Ejemplo: **¿Qué es un equipo?**

“Un grupo de personas que trabajan juntos en pos de un objetivo común”



“Como una mano”



Se entrelazan

Dos formas de pensamiento, dos lenguajes

Lógico

Verbal - secuencial

Descriptivo

(detallado)

Analítico – en piezas

(estructurado)

Disociado

**Objetivos, planes y
tareas.**

Auto-instrucciones.

Simbólico

(Imaginación, metafórico)

Imagen

Global

Integrado

Asociado

Visualización



¿En qué consiste pensar?

Dos lenguajes internos

- **Imaginación VAK** (lenguaje de las **imágenes**). Son símbolos.
 - Se incluyen las metáforas
 - También los valores
- **Diálogo interno** (lenguaje **verbal**)
 - Para **definir y describir**.
 - Para **hilar y dominar las imágenes**.
 - Para dar **auto instrucciones**. Ancla para el cambio.

El lenguaje corriente incluye ambos.

¿En qué consiste pensar?

Tres lenguajes internos

- **Imaginación** – lenguaje de las imágenes / escenas (VAK).
- **Diálogo interno** (Lenguaje verbal)
- **Tercer lenguaje: Sentir** (estado y emociones).
 - El definitivo: es lo que te dice que has cambiado.



INTERNATIONAL
COACHING COMMUNITY

La estrella neurológica

Coaching y PNL

¿Cómo trabaja cada una?

Daniel Álvarez Lamas

Estados



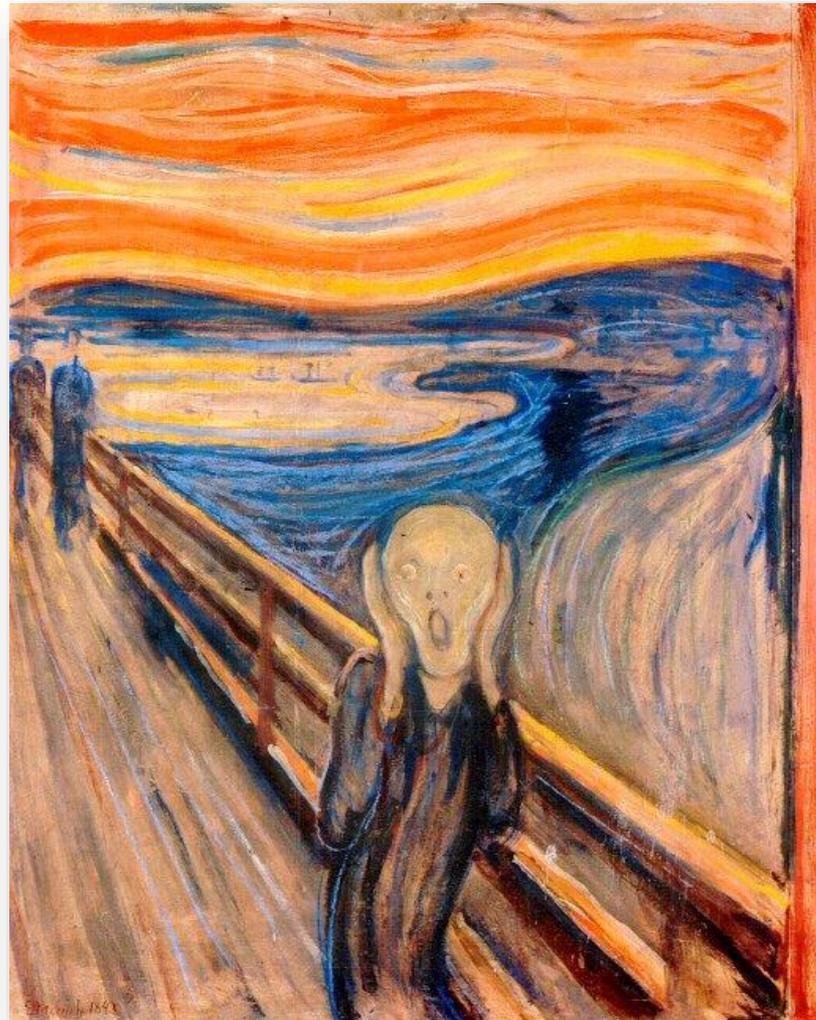
¿Desde dónde influir en el
comportamiento?

Ser

Estar

Parecer

Luchar o huir: la reacción animal ante la amenaza



¡Conflicto!



Comportamiento: Ira,
nerviosismo

Estado

¡Todo tu **cuerpo vibra** en esa
frecuencia!

Produciendo determinados
pensamientos y emociones.

La Estrella Neurológica

Comportamiento:

Habla trabada, mirada perdida, nerviosismo







La Estrella Neurológica

Habla trabada,
mirada perdida,
nerviosismo



Imagen interna de
público crítico
o aburrido,
sensación
desagradable

La Estrella Neurológica

Habla trabada,
mirada perdida,
nerviosismo



Imagen de público crítico
o aburrido, sensación
desagradable

Auto-relato:
“Les estoy
aburriendo” o
“no les gusta”

La Estrella Neurológica

Habla trabada,
mirada perdida,
nerviosismo

Imagen de público crítico
o aburrido, sensación
desagradable



¿Para qué?: tengo
que conseguir su
aprobación (o
entretenerles)

“Les estoy
aburriendo” o “no
les gusta”

La Estrella Neurológica

Habla trabada,
mirada perdida,
nerviosismo

Papel de víctima

“¿Qué he hecho yo
para merecer
esto?”

Imagen de público crítico
o aburrido, sensación
desagradable



¿Para qué?: tengo
que conseguir su
aprobación

“Les estoy
aburriendo” o “no
les gusta”

La Estrella Neurológica

Comportamiento: Habla
trabada, mirada perdida,
nerviosismo

Papel de Víctima

“¿Qué he hecho yo
para merecer
esto?”



Imagen interna de
público crítico o
aburrido, sensación
desagradable

¿Para qué?: tengo
que conseguir su
aprobación

Auto-relato
(creencias): “Les
estoy aburriendo”
o “no les gusta”



Coaching

¿Para qué?
¿Qué deseas
conseguir?

Coaching

Comportamiento: Habla
trabada, mirada perdida,
nerviosismo

Papel de Víctima

“¿Qué he hecho
yo para merecer
esto?”



Imagen interna de
público crítico o
aburrido, sensación
desagradable

¿Para qué?
¿Qué deseas
conseguir?

Auto-relato
(creencias): “Les
estoy aburriendo”
o “no les gusta”

La Estrella Neurológica

Comportamiento: Habla segura, mirada entusiasta, fluidez

Papel protagonista
"Soy útil"



Imagen interna de público interesado e inteligente, sensación agradable

¿Para qué?:
quiero lanzar un mensaje importante a gente que lo necesita

Auto-relato (creencias): "Les va a encantar" o "les ayudará"

Coaching con PNL



Coaching



IMAGINA ¿Qué ves? ¿Qué oyes? ¿Qué sientes?

¿Para qué?
¿Qué deseas conseguir?

La Estrella Neurológica

Comportamiento: Habla segura, mirada entusiasta, fluidez

Papel protagonista
"Soy útil"



Imagen interna de público interesado e inteligente, sensación agradable

¿Para qué?:
quiero lanzar un mensaje importante a gente que lo necesita

Auto-relato (creencias): "Les va a encantar" o "les ayudará"

Otra opción: Tú mismo como **modelo**

IMAGINA algo parecido que
haces bien.

Construye tu estrella de
excelencia.

¿Qué puedes aplicar a la
situación difícil?

La Estrella Neurológica

¿Quién deseas
ser en esa
situación?



La Estrella Neurológica

**Papel
protagonista**
“Soy útil”



La Estrella Neurológica

Comportamiento: Habla segura, mirada entusiasta, fluidez

Papel protagonista
“Soy útil”



Imagen interna de público interesado e inteligente, sensación agradable

¿Para qué?:
quiero lanzar un mensaje importante a gente que lo necesita

Auto-relato (creencias): “Les va a encantar” o “les ayudará”

