

Pirámide de Dilts



ESTACIÓN 2
HERRAMIENTAS

Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Definición

La pirámide de los procesos neurológicos, es un modelo gráfico de la PNL (Programación Neuro-Lingüística).

Su creador fue el Prof. Robert Dilts.



Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Utilidad

Sirve para dirigir la exploración y descubrir las circunstancias externas e internas de un cliente en una sesión de Coaching con respecto a un tema o una creencia.



Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Historia

- Robert Dilts se inspiró en los Niveles Lógicos del Aprendizaje propuestos por el científico social Gregory Bateson.
- Bateson hizo importantes aportes a la Psicología y a la Lingüística desde una perspectiva holística y en el marco de la Teoría de los Sistemas.





Un coach nunca pregunta ¿Porqué?





“Cuando te cuentan un cuento, aplicas de forma natural la pirámide de dilts, para enterarte de los detalles”



Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Entorno

¿Qué comprende?

Describe las circunstancias externas en las que vive e interactúa el cliente.

Preguntas más frecuentes asociadas al entorno:

¿Cuándo?
¿Dónde?

Entorno

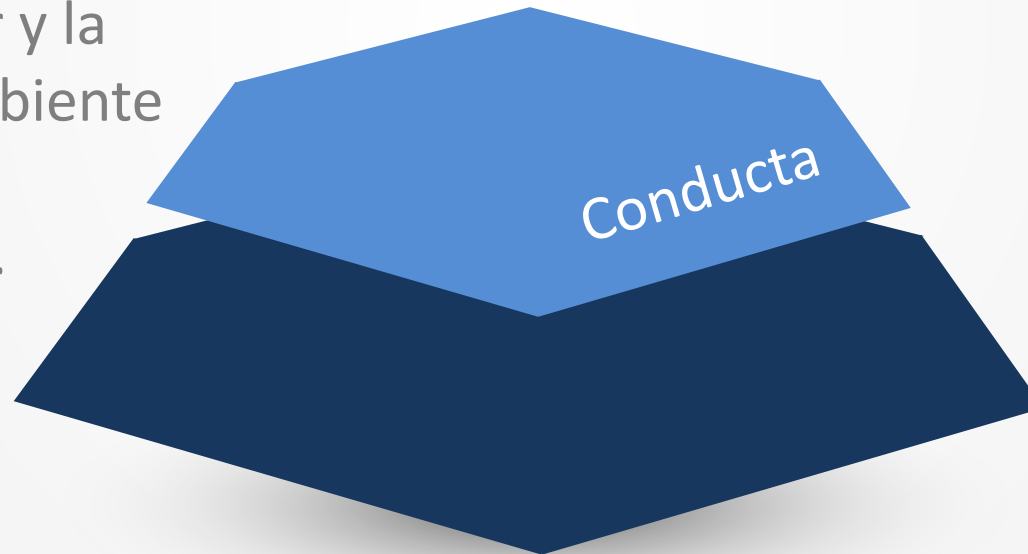


Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Conducta

¿Qué describe?

- Describe los comportamientos, acciones, el quehacer y la interacción con el ambiente y con las personas que rodean al cliente.



Preguntas más frecuentes asociadas al entorno:

¿Qué?

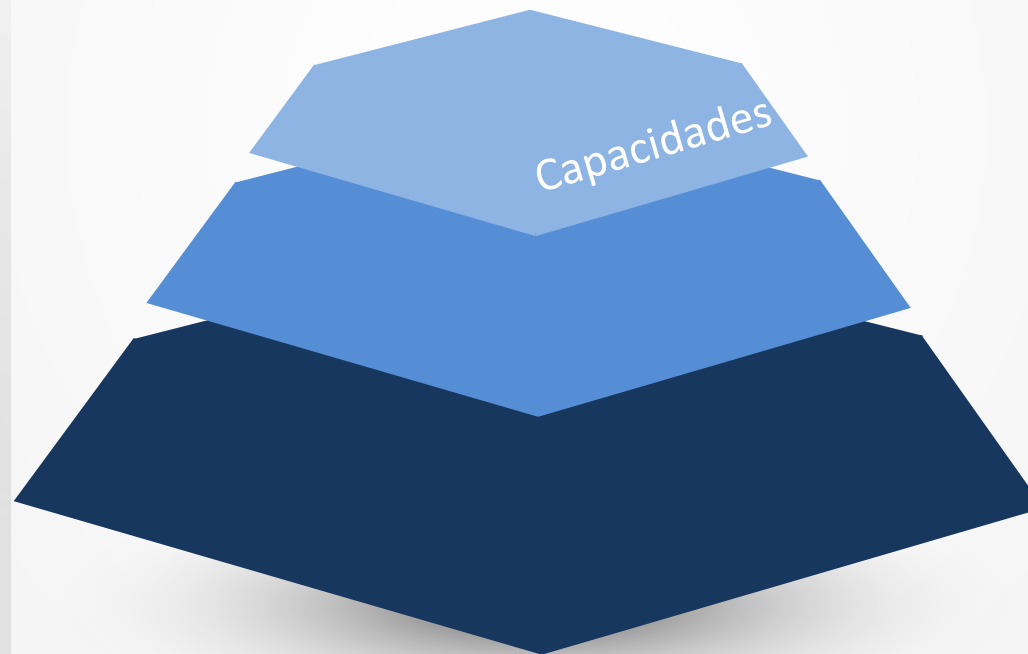


Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Capacidades

¿Qué comprende?

Es el conocimiento que tiene el cliente sobre sus propios recursos internos, habilidades, debilidades, carencias, limitaciones.



Preguntas más frecuentes asociadas al entorno:

¿Cómo?

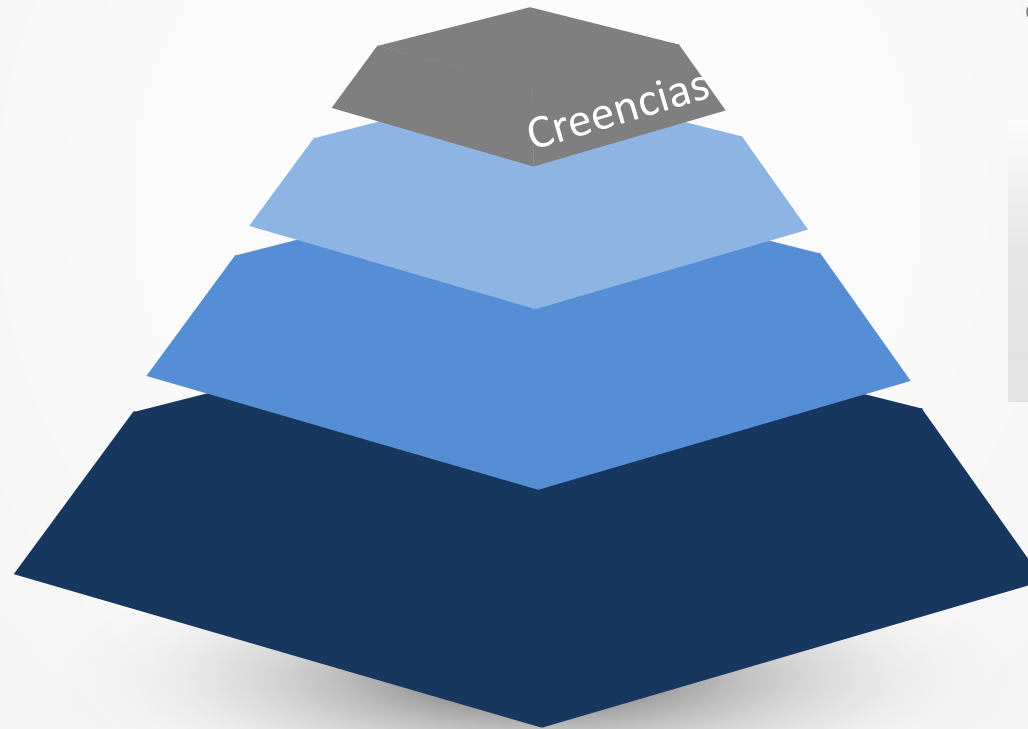


Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Creencias

¿Qué abarcan?

Son expresiones o afirmaciones sobre el conocimiento que tiene el cliente, como resultado de sus experiencias.



Preguntas más frecuentes asociadas al entorno:

¿Qué crees o que piensas?

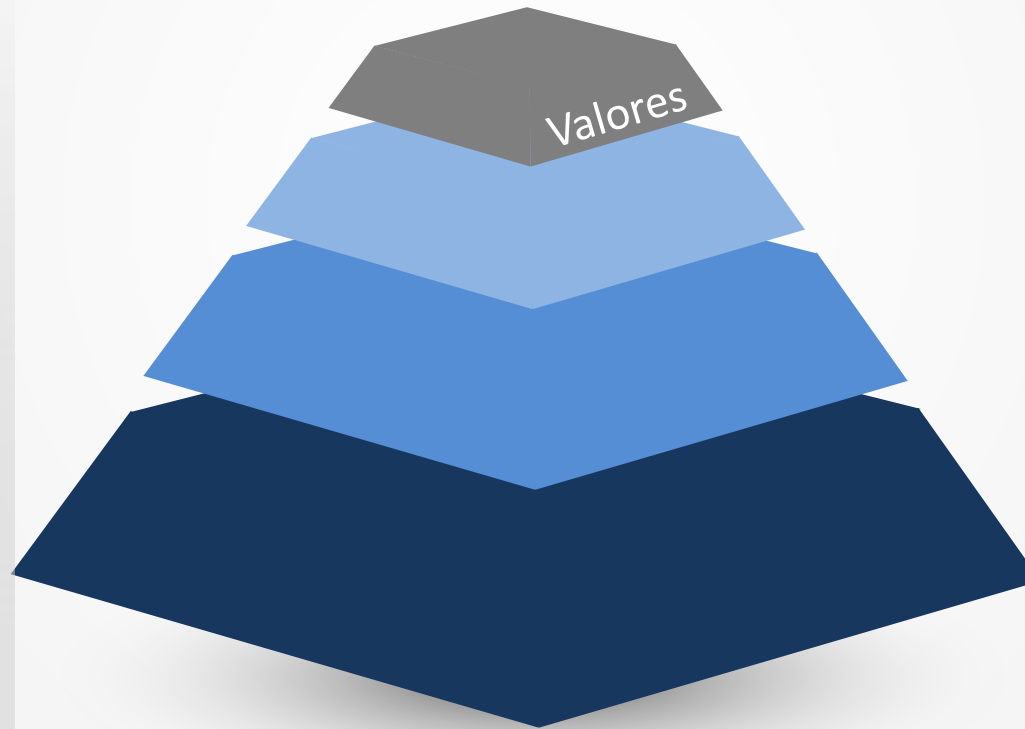


Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Valores

¿Qué reflejan?

Son los principios rectores, las pautas de las conductas del cliente. Son una especie de creencias básicas, que permiten escoger ideas, cosas, acciones, que satisfagan y plazcan a los clientes.



Preguntas más frecuentes asociadas al entorno:

¿Para qué?

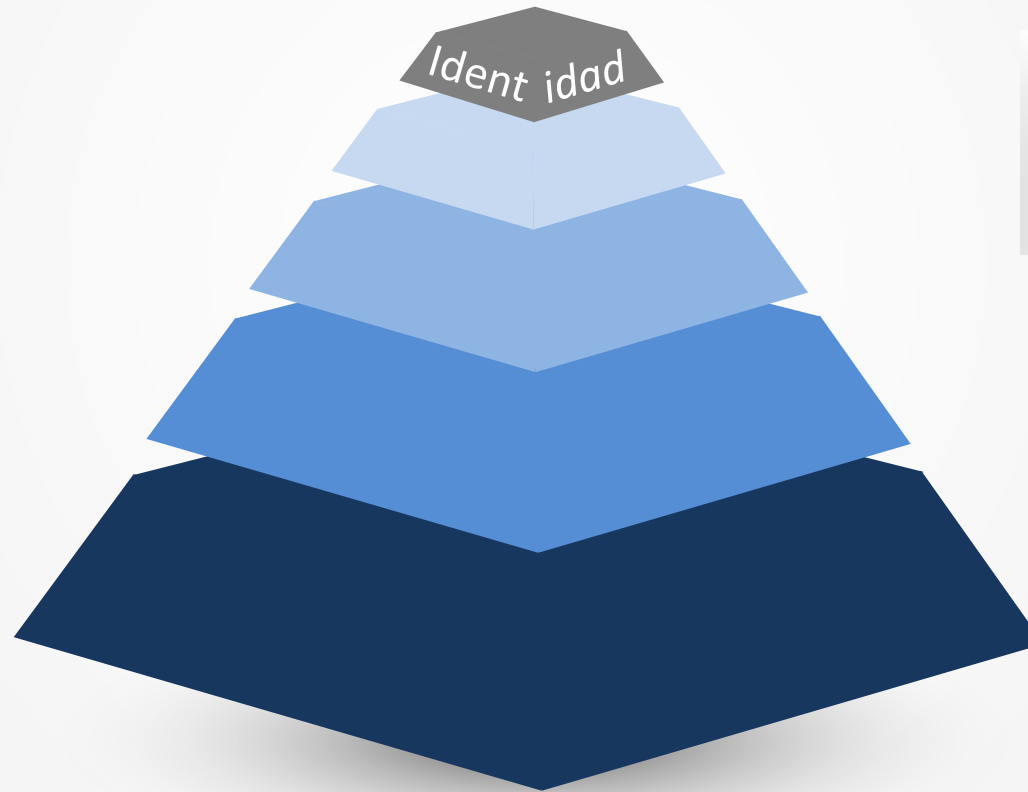


Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Identidad

¿Qué comprende?

La identidad es la relación que el cliente tiene consigo mismo, los rasgos, acciones que le permiten reconocerse.



Preguntas más frecuentes asociadas al entorno:

¿Quién?

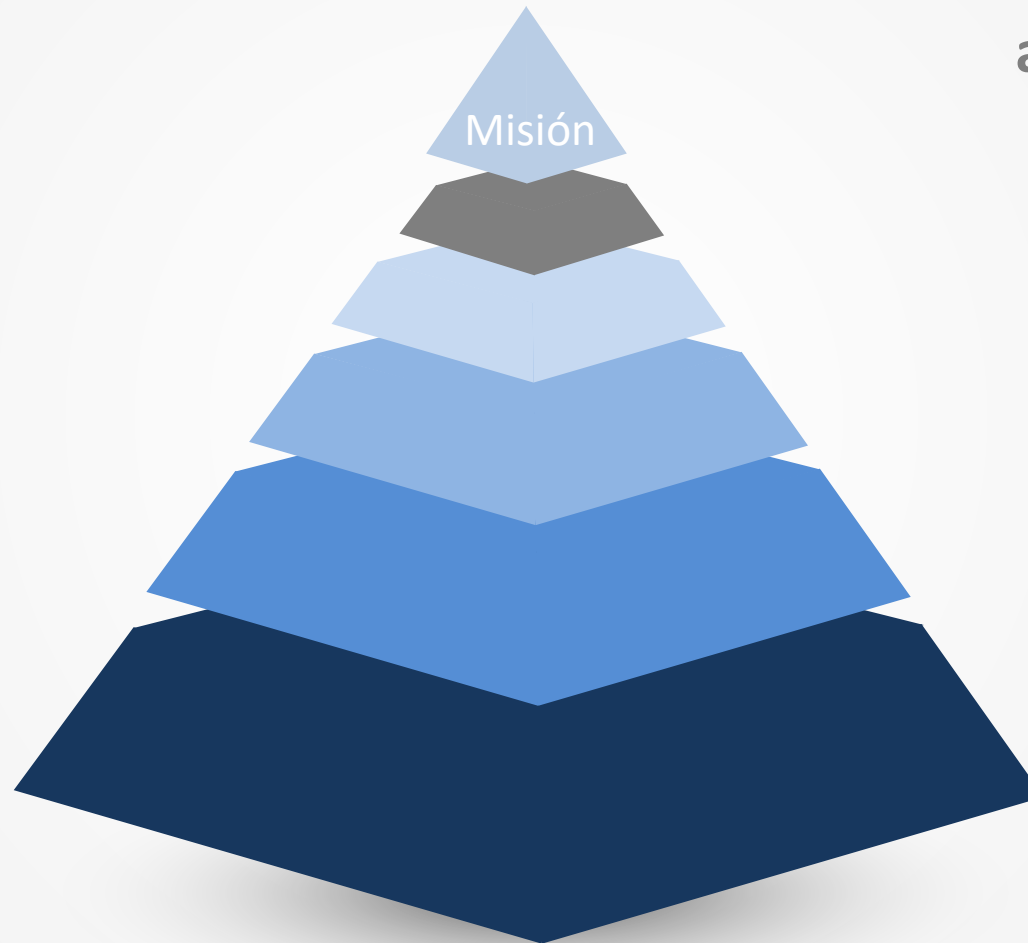


Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Misión - Legado

¿Qué significa?

La espiritualidad refiere al sistema superior, intangible, del cual el cliente se siente parte.



Preguntas más frecuentes asociadas al entorno:

¿Con quién más?



Herramienta: Pirámide de Dilts – Exploración 360

Misión - Legado

¿Cómo quieres ser recordado?

Identidad

¿Quién?

Creencias -valores

¿Qué crees o que piensas?
¿Para qué?



Capacidades

¿Cómo?

Conducta

¿Qué?

Entorno

¿Cuándo?
¿Dónde?

Vamos a aplicarlo.

Cliente : “Quiero adelgazar”

Ubica el tema en la pirámide.



Recuerda: El tema nunca es el tema



No te comas el cuento.





“Imagínate que eres un niño de 6 años y no sabes lo que significa adelgazar”





Vamos a deshojar la margarita.



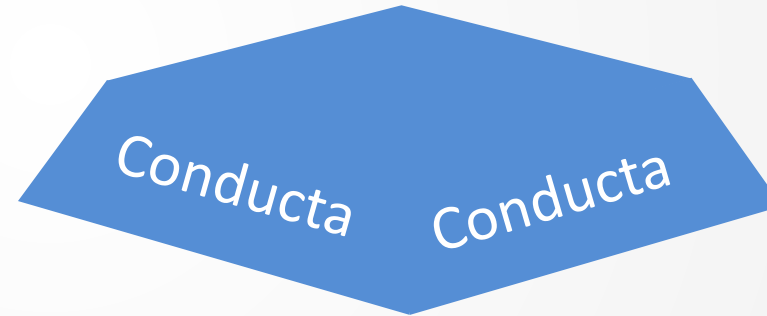
Ejemplo práctico de una exploración

Cliente :

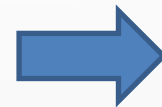
“Quiero adelgazar”

- Aquí el cliente entra por el nivel conducta.

Coach:
Paso 1



Parafraseas



Coach: “Quieres Adelgazar.”

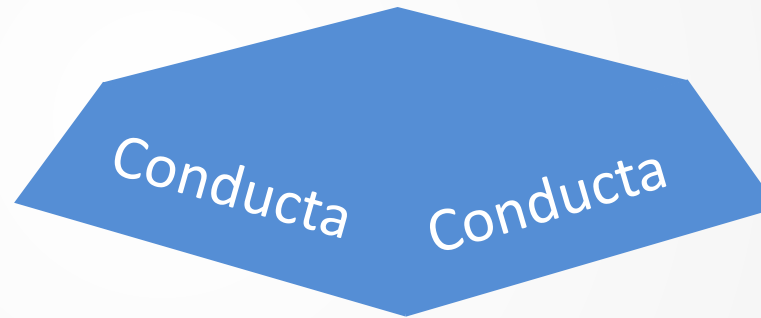


Ejemplo práctico de una exploración

Cliente :

“Quiero adelgazar”

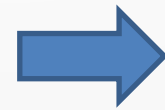
- Aquí el cliente entra por el nivel conducta.



Coach:

Paso 2

Exploras en el nivel conducta por donde entró.



Coach:

¿Qué es adelgazar para ti?

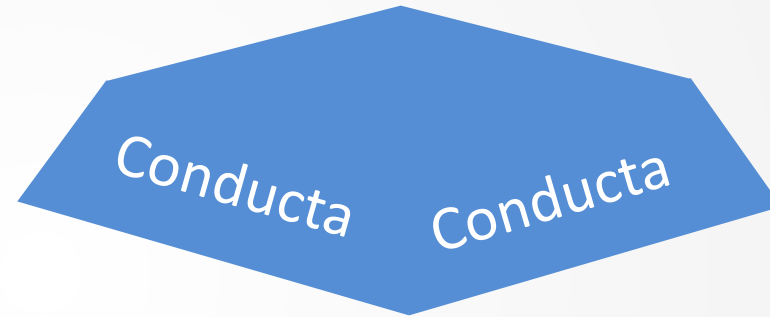
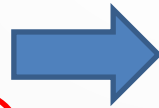


Ejemplo práctico de una exploración

Cliente responde:

Para mi adelgazar
es: estar

“Saludable”



Palabra clave para
seguir
explorando.

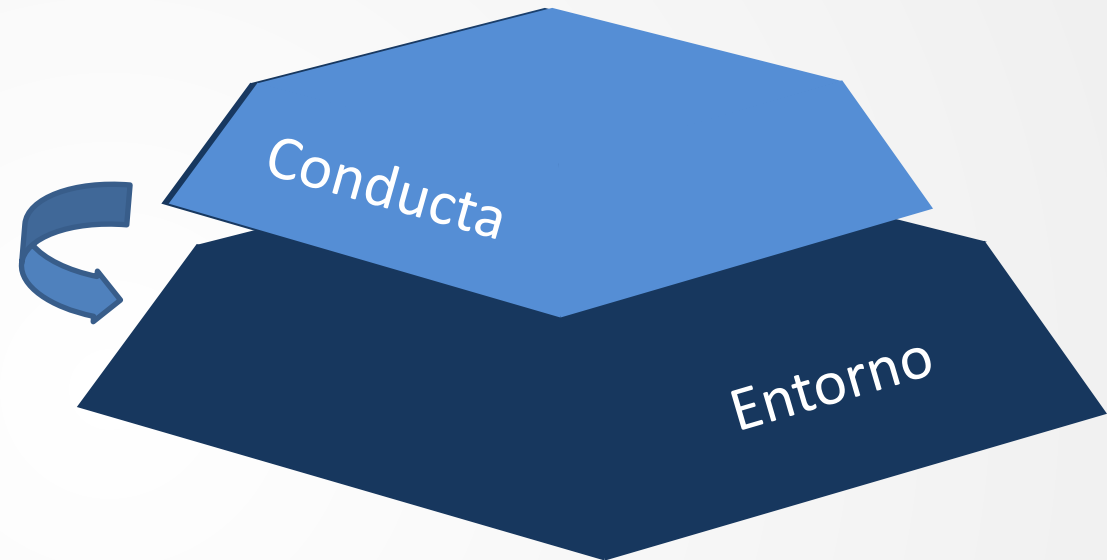


Ejemplo práctico de una exploración

Coach:

Paso 3

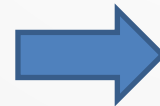
Bajas un nivel. En éste
Caso bajas a entorno.



Coach:

Paso 4

Exploras
en el nivel
entorno.



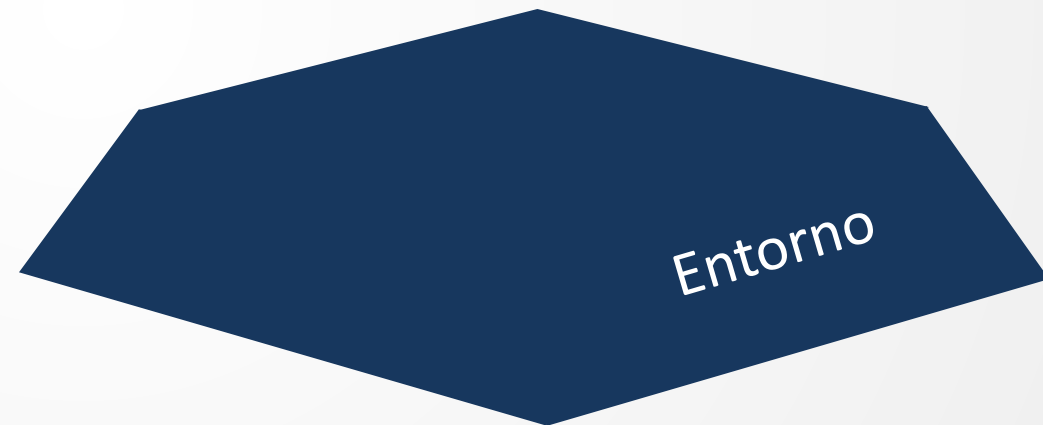
¿**Cuándo** quieres adelgazar?



Ejemplo práctico de una exploración

Cliente responde:

Quiero Adelgazar, en el año 2021.

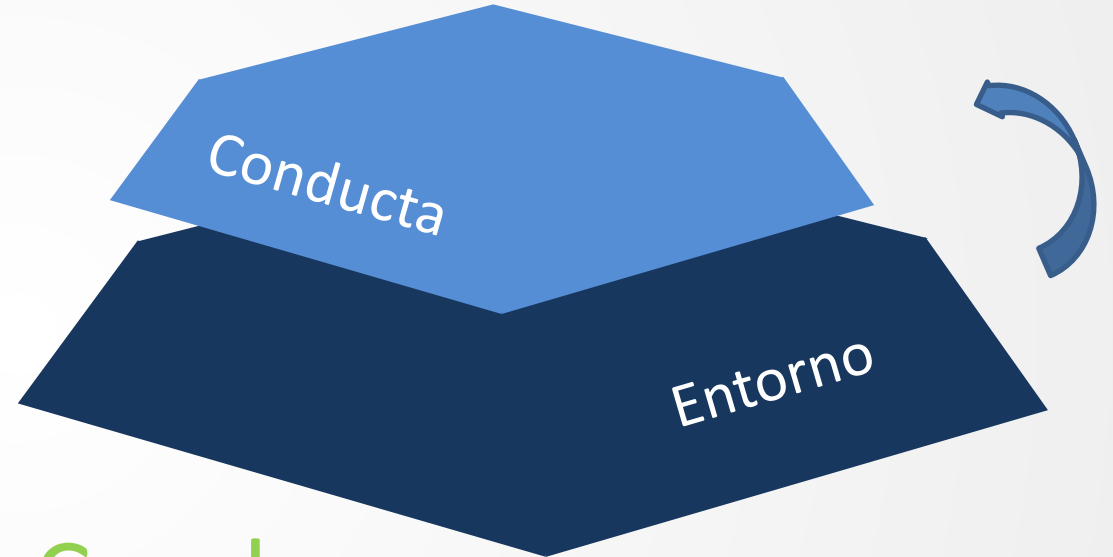


Ejemplo práctico de una exploración

Coach:

Paso 5

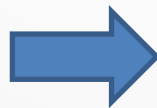
Subes un nivel, en este caso vuelves al nivel conducta y Exploras de nuevo.



Coach:

Paso 6

Recuerdas la palabra



“SALUDABLE”

Coach:

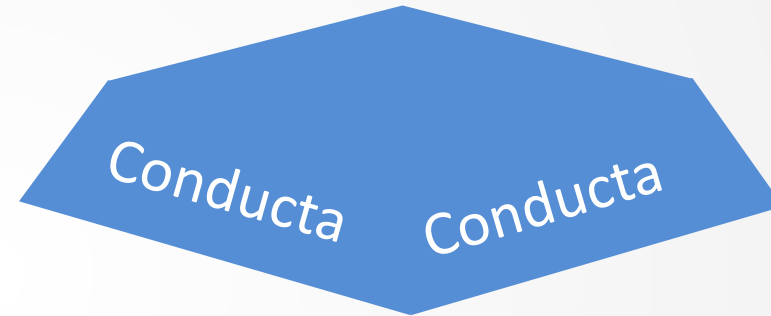
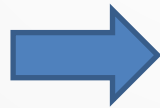
¿ **Qué** significa **SALUDABLE** para tí?

Ejemplo práctico de una exploración

Cliente
responde:

Para mi
saludable
significa :

“Éxito”



Palabra clave para seguir
explorando.



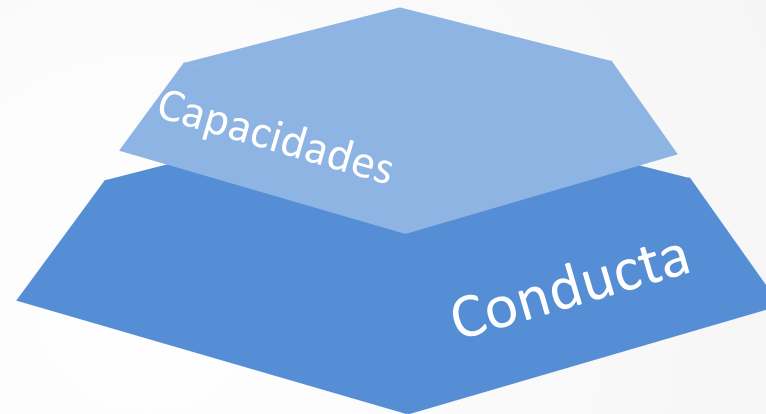
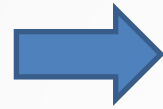
Ejemplo práctico de una exploración

Coach:

Paso 7

1. Subes un nivel,
en este caso
al nivel
Capacidad.

2. Exploras
en el nivel
Capacidad.



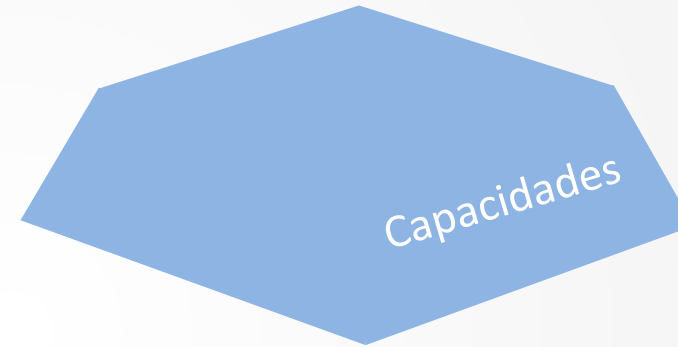
Coach:

¿**Cómo** puedes
lograr tener **Éxito**?



Ejemplo práctico de una exploración

Cliente responde:



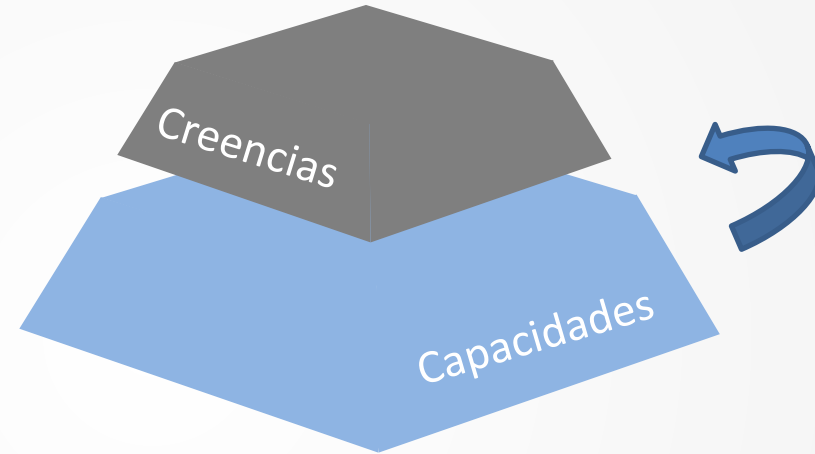
1. Logrando mi objetivo de adelgazar.
2. Alimentándome sano.
3. Haciendo ejercicio físico.



Ejemplo práctico de una exploración

Coach:
Paso 8

Subes un nivel,
en este caso
al nivel
CREENCIAS



Exploras
en el nivel
creencias.

Coach:

¿Qué crees tu sobre el
éxito?



Ejemplo práctico de una exploración

Cliente responde:

Creo que el éxito es



“Poder”



Palabra clave
para seguir
explorando.

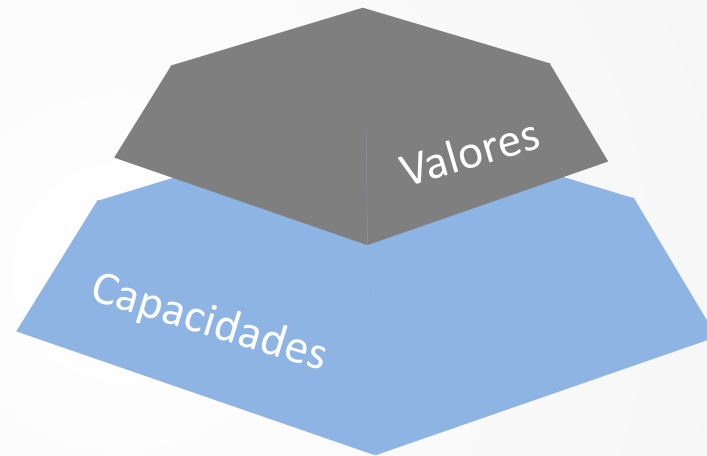
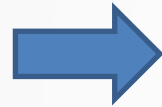


Ejemplo práctico de una exploración

Coach:

Paso 9

Subes al
nivel
Valores.



Exploras
en el nivel
Valores.

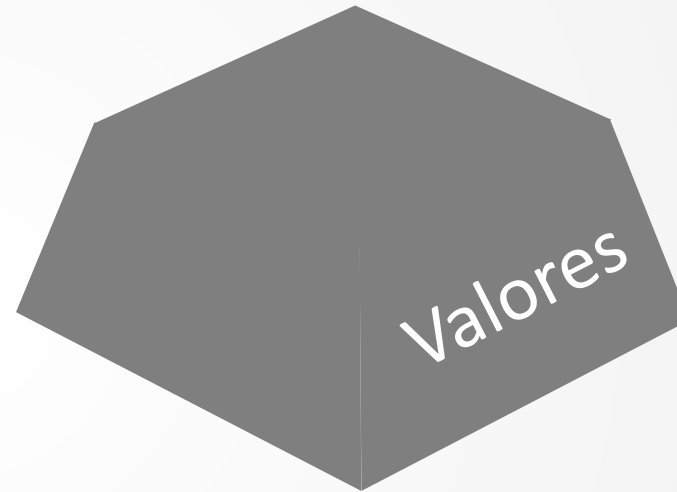
¿**Qué es importante** para
ti en la vida?



Ejemplo práctico de una exploración

Cliente responde:

- 1.La familia.
- 2.El amor.
- 3.El respeto.

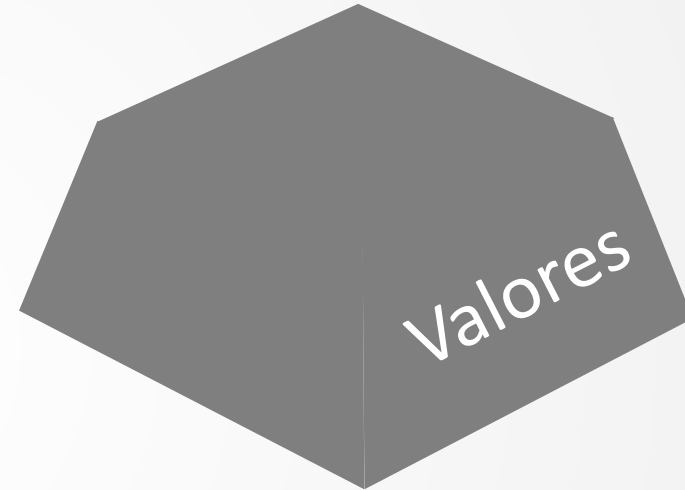
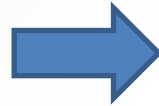


Ejemplo práctico de una exploración

Coach:

Paso 10

Exploras
en el nivel
Los Valores.



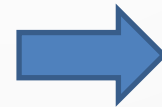
¿Para qué quieres poder?



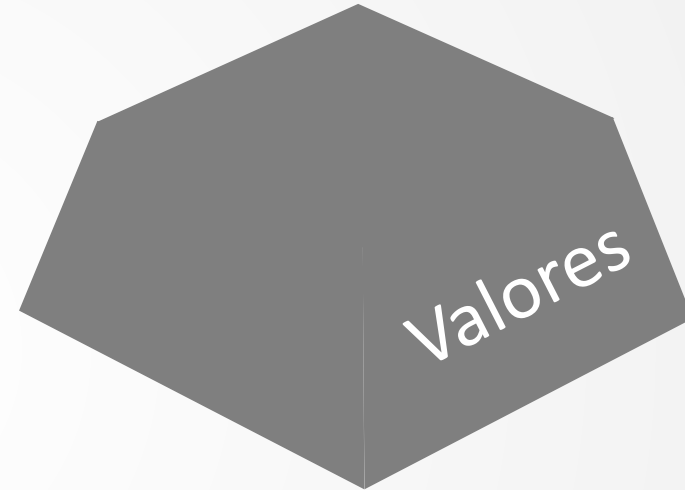
Ejemplo práctico de una exploración

Cliente responde:

Para que me
"Respeten".



Palabra clave
para seguir
explorando.

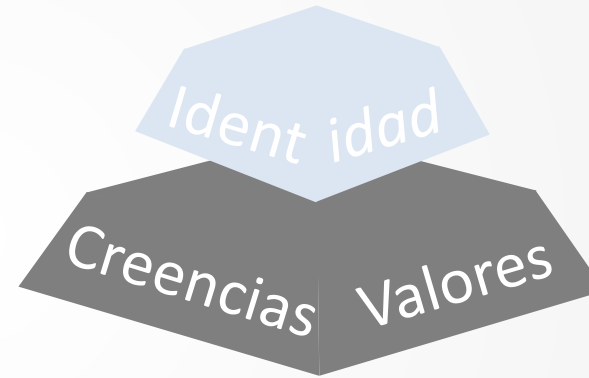


Ejemplo práctico de una exploración

Coach:

Paso 11

Subes un nivel,
en este caso
al nivel
IDENTIDAD
Exploras
en el nivel
IDENTIDAD.



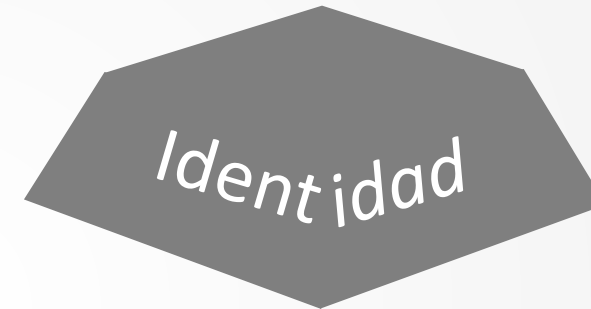
Coach:

¿Quién serías si
te respetaran?



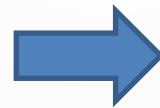
Ejemplo práctico de una exploración

Cliente responde:



Sería una persona

“Más segura”



Palabra clave para seguir explorando.



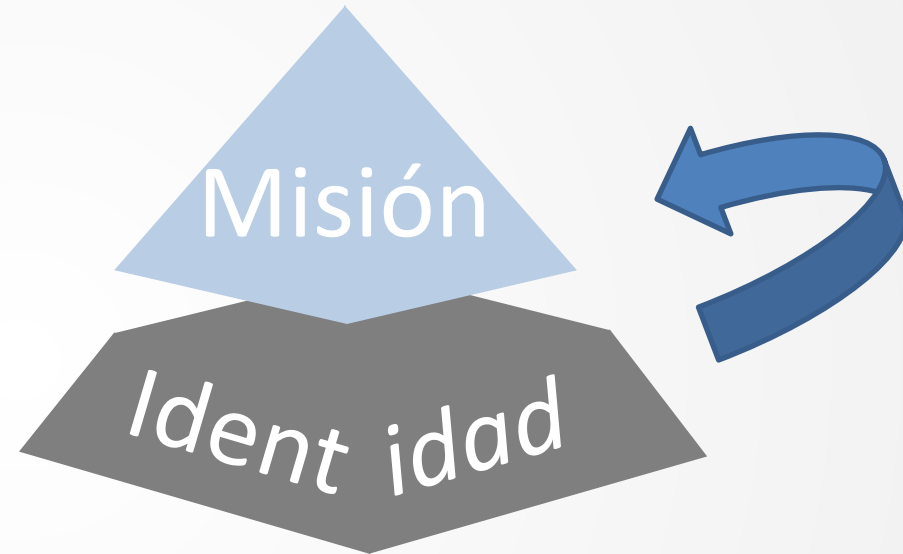
Ejemplo práctico de una exploración

Coach:

Paso 12

1. Subes un nivel,
en este caso
al nivel
Misión

2. Exploras
en el nivel
Misión.



Coach:

¿Cómo quisieras ser recordado?



Ejemplo práctico de una exploración

Cliente responde:

Como una persona

“Importante”



Misión



Los niveles neurológicos

Cliente:

Coach:



"Quiero adelgazar"



Resumen de la exploración: ¡Quiero adelgazar!

¡Quiero adelgazar!

Ser una persona importante.



ENTORNO

CONDUCTA

CAPACIDADES

VALORES

CREENCIAS

IDENTIDAD

MISIÓN



Claves para recordar:



Metamodelo

- 1- Te imaginas que tienes 6 años.
- 2- Identifica ¿dónde falta información?.
- 3- Pregunta sobre esa información que falta.
- 4- Escoge una palabra que diga el cliente que te llame la atención y pregunta con esa palabra.
- 5- Si preguntas ¿porqué? El cliente gana y tu pierdes.
- 6- Haz preguntas cortas.

Pirámide

- 1- Te imaginas que tienes 6 años.
- 2- Imagina que estas investigando algo.
- 3- Explora todos los niveles por orden.
- 4- Encuentra los tesoros escondidos en cada nivel: Información.
- 5- Pregunta con la palabra que corresponda en cada nivel.
- 6- Haz preguntas cortas.



Plan de acción 2020

Trascendencia

Identidad

Creencias & Valores

Capacidades

Conducta

Entorno

¿Cómo te recordaran?

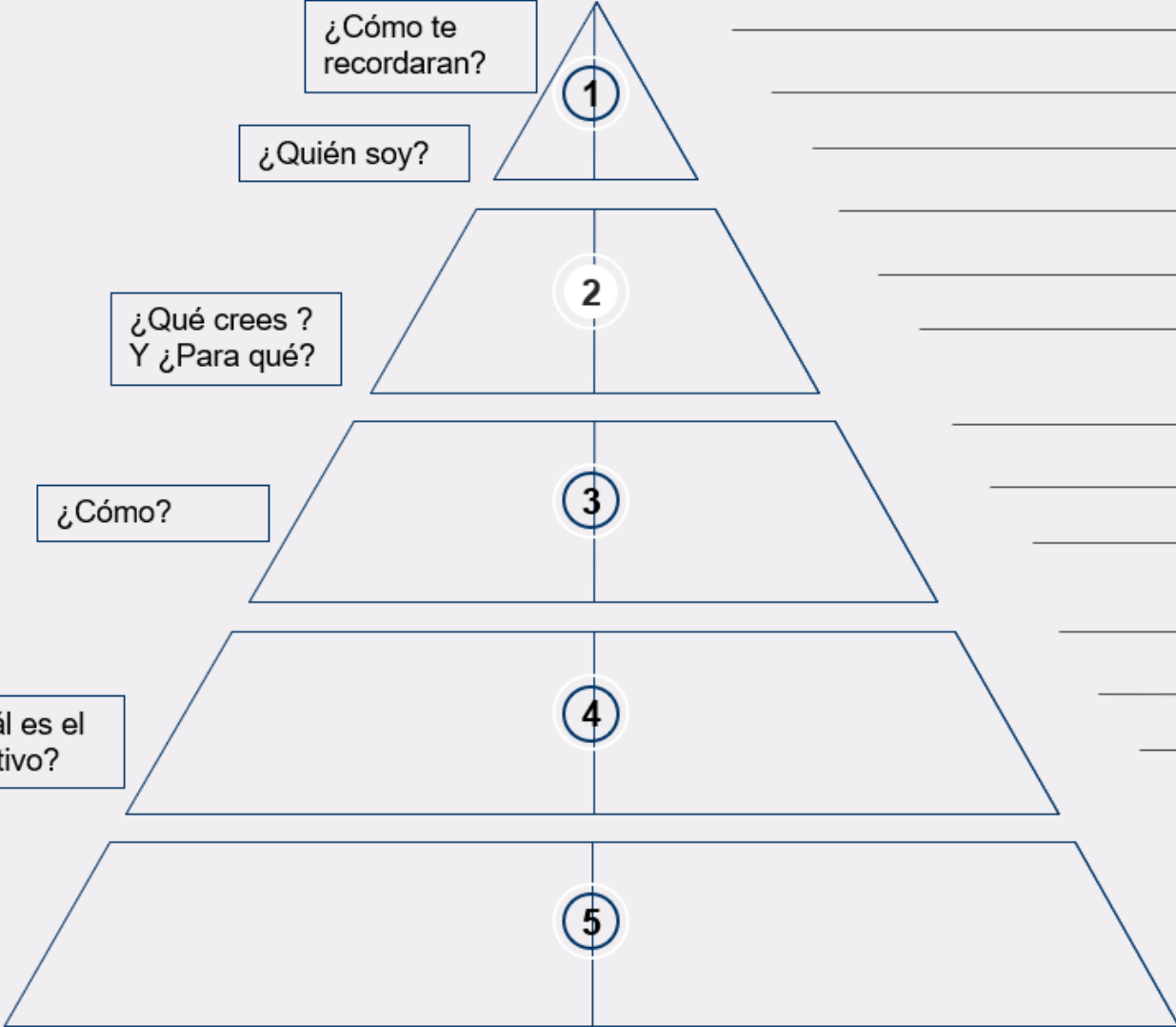
¿Quién soy?

¿Qué crees ?
Y ¿Para qué?

¿Cómo?

¿Cuál es el
Objetivo?

¿Dónde?,
¿Cuándo?,
¿Quiénes?



Objetivo

METAMODELOS

Generalización

| |
|--|
| |
| |
| |

Eliminación

| |
|--|
| |
| |
| |

Omisión

| |
|--|
| |
| |
| |

ALERTA

Rapport

aclarar tema

360 exploración pirámide

búsqueda de opciones

plan de acción

NOTAS
