

# PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

ES EL ARTE Y LA CIENCIA DE LA EXCELENCIA  
PERSONAL

- NOS PERMITE DESCUBRIR PATRONES O  
MODELOS EMPLEADOS PARA OBTENER EL  
ÉXITO, FORMAS EFFECTIVAS DE PENSAR Y  
COMUNICARSE



## **PNL EN 3 MINUTOS**

**PARA TENER ÉXITO EN LA VIDA SE TIENEN QUE RECORDAR TAN SOLO 3 COSAS.**

- 1.- SABER LO QUE SE QUIERE, DEFINIR EL OBJETIVO A ALCANZAR EN CADA SITUACIÓN.**
  - 2.-ESTAR ALERTA Y MANTENER LOS SENTIDOS ABIERTOS PARA SABER LO QUE SE ESTA OBTENIENDO**
  - 3.- SER FLEXIBLE E IR CAMBIANDO HASTA OBTENER LO QUE SE QUIERE.**
- EN CONCLUSIÓN: TENER OBJETIVOS, AGUDEZA Y SER FLEXIBLE.**



# OBJETIVOS

**POSITIVOS.- ¿ QUE ES LO QUE SE QUIERE ?**

**PARTE PROPIA.- LA META DEBE ESTAR BAJO SU CONTROL.**

**ESPECIFICIDAD.- IMAGINESE ¿QUIEN, COMO, CUANDO, DONDE, QUE?**

**EVIDENCIA.- CUAL SERÁ LA EVIDENCIA SENSORIAL QUE LE DIGA QUE HA LOGRADO SU OBJETIVO.**

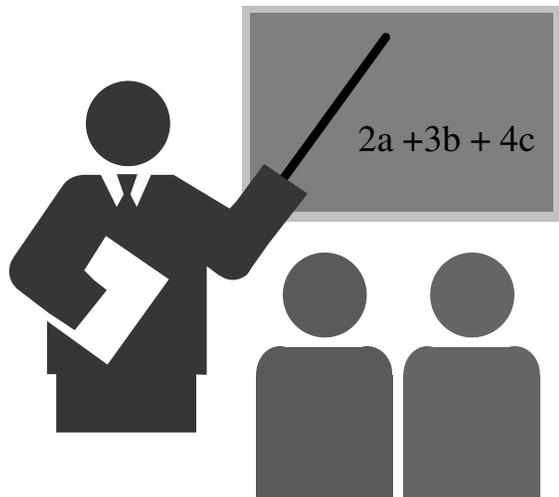
**RECURSOS.- TIENE USTED LOS RECURSOS NECESARIOS.**

**TAMAÑO.- ACCESIBLE.**



# APRENDIZAJE

PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS NECESITAMOS DE HABILIDADES, TÉCNICAS Y ESTADOS MENTALES, LAS TÉCNICAS DE PNL NOS AYUDAN A VENCER RESISTENCIAS E INTERFERENCIAS.



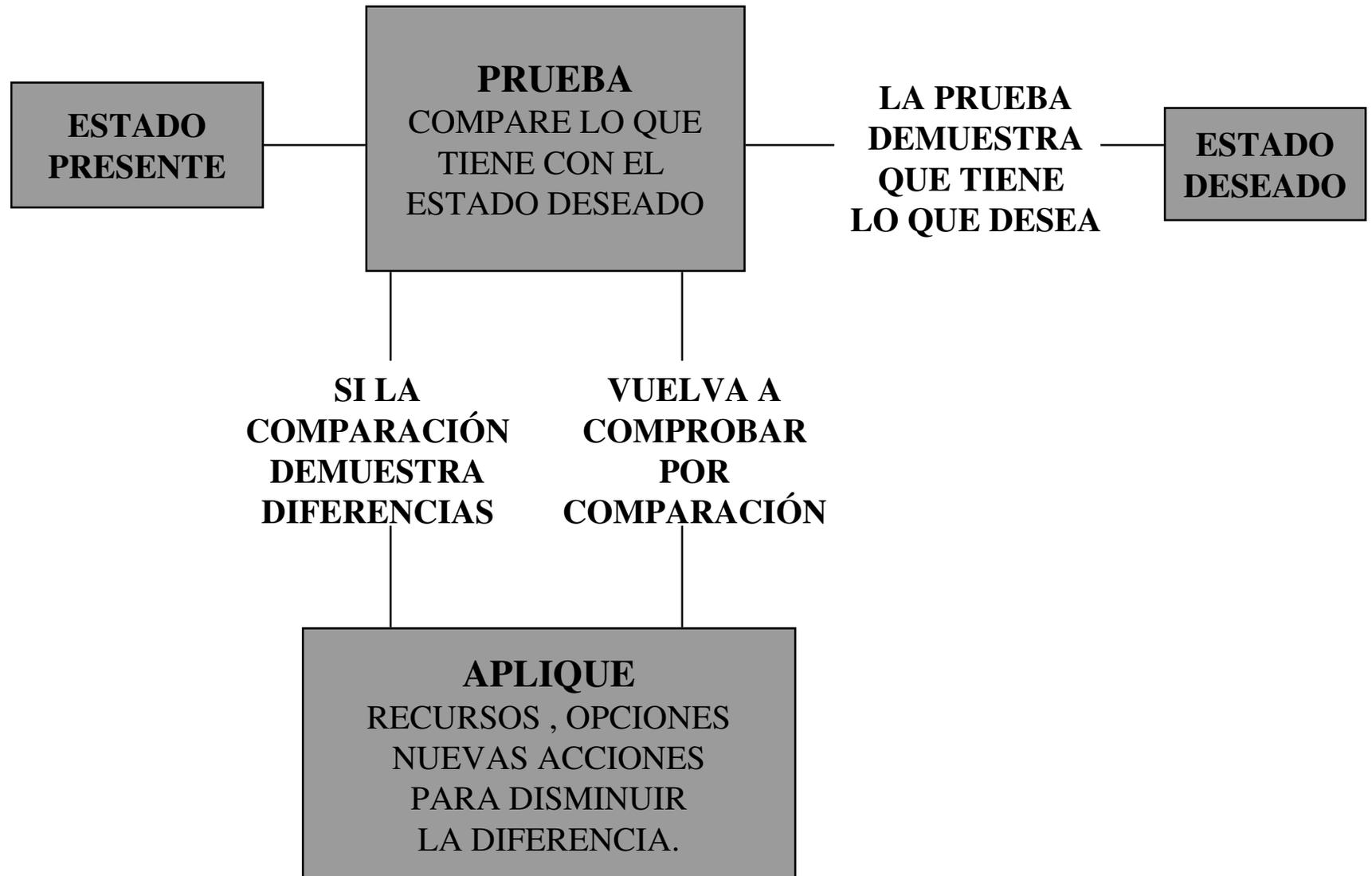
## ETAPAS DEL APRENDIZAJE

- 1.- INCOMPETENCIA INCONSCIENTE: ¿NO SABE, QUE NO SABE ?.**
- 2.- INCOMPETENCIA CONSCIENTE: DESCUBRIR NUESTRAS LIMITACIONES.**
- 3.- COMPETENCIA CONSCIENTE: TIENE LA HABILIDAD PERO NO LA DOMINA.**
- 4.- COMPETENCIA INCONSCIENTE: ARMONÍA DE CONDUCTA-HABITO.**

**DESAPRENDER ES IR DEL 4 AL 2**

**REAPRENDER ES IR DEL 2 AL 4**

# MODELO DE APRENDIZAJE



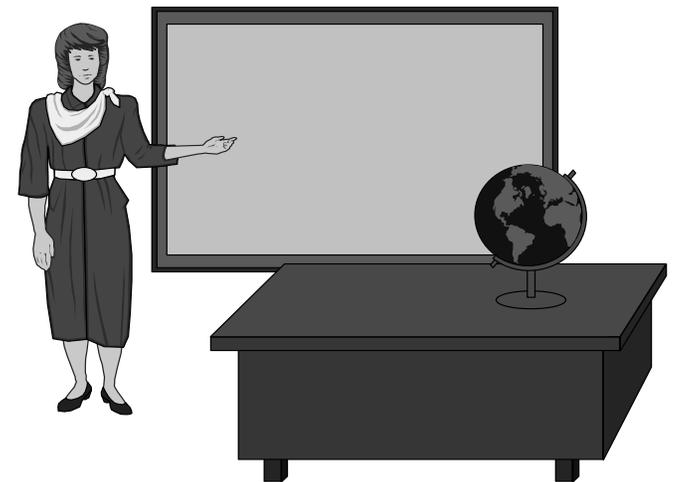
# LA MENTE INCONSCIENTE

ES MAS LISTA QUE LA CONSCIENTE Y  
GOBIERNA EL 95% DE LO QUE HAGO.

VAMOS GRABANDO DURANTE TODA LA  
VIDA TODOS LOS SUCESOS QUE VIVIMOS

HEMOS SIDO PROGRAMADOS POR:

PADRES  
MAESTROS  
AMIGOS  
COMPAÑEROS  
PUBLICIDAD  
NOSOTROS MISMOS



# **DE QUÉ MANERA NOS PROGRAMAMOS**



**POR MEDIO DE:  
PENSAMIENTO Y LENGUAJE**

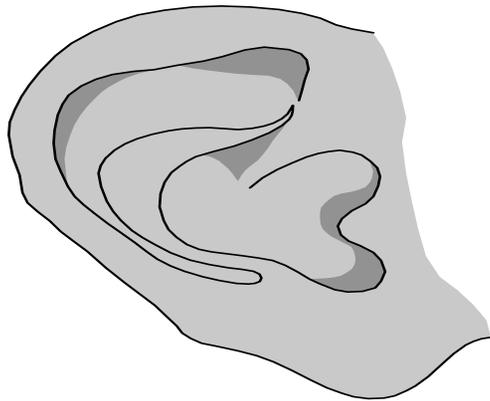
**TODO LO QUE PIENSO Y HABLO, GENERA UN PROGRAMA EN MI MENTE INCONSCIENTE QUE VA A SER RECIBIDO DE MANERA LITERAL, SIN ANÁLISIS Y SIN SENTIDO DEL HUMOR.**

# PERCEPCIÓN DEL MUNDO

**TENER LOS SENTIDOS ABIERTOS Y OBSERVAR LAS RESPUESTAS DE LA GENTE A NUESTRO ALREDEDOR.**

**USAMOS LOS SENTIDOS PARA APRENDER, EXPLORAR Y DELIMITAR EL MUNDO EXTERIOR, CREAMOS; NUESTRO MODELO DEL MUNDO, POR LO CUAL UTILIZAMOS FILTROS Y MAPAS DE NUESTROS PENSAMIENTOS Y EXPERIENCIAS.**

**•CONSCIENTEMENTE TOMAMOS UNA INFORMACIÓN PEQUEÑA DE LO QUE NOS OFRECE EL MUNDO A FIN DE SIMPLIFICARLO Y COMPRENDERLO.**



# COMUNICACIÓN

**CUALQUIER TIPO DE RELACIÓN CON OTROS, Y SE EFECTÚAN EN CICLOS ES DECIR CUANDO USTED SE COMUNICA CON UNA PERSONA ESCUCHA SU RESPUESTA Y REACCIONA CON SUS PROPIOS PENSAMIENTOS Y SENTIMIENTOS.- NOS COMUNICAMOS POR :**

- LENGUAJE DEL CUERPO** *55%*
- TONO DE VOZ** *38%*
- PALABRAS** *7%*

**NO ES TANTO LO QUE DIGAMOS, SINO COMO LO DIGAMOS, ES LO QUE MARCA LA DIFERENCIA**





## **SINTONÍA - EMPATIA**

**REFLEJARSE Y COMPLEMENTARSE EN POSTURAS, GESTOS Y CONTACTO VISUAL CON EL FIN DE ESTABLECER UNA ATMÓSFERA DE CREDIBILIDAD, CONFIANZA Y PARTICIPACIÓN LIBRE.**

## **COMPARTIR Y DIRIGIR**

**COMPARTIR.-ES ESTABLECER UN PUENTE HACIA LA OTRA PERSONA, ES TENER UN PUNTO DE COMPRENSIÓN Y CONTACTO; Y SE REALIZA MEDIANTE LA EMPATIA.**

**DIRIGIR.- ES CAMBIAR SU PROPIA CONDUCTA, PARA QUE LA OTRA PERSONA LO SIGA.**



# **LAS PUERTAS DE LA PERCEPCIÓN**

**¿EXISTEN TRES MANERAS?**

**DE COMO LOS SERES HUMANOS PERCIBIMOS AL MUNDO QUE NOS RODEA (EXTERNA) Y NOS REPRESENTAMOS LAS EXPERIENCIAS NOSOTROS MISMOS (INTERNA) .**

- **VISUALES**
- **SENSORIALES O KINESTÉSICAS**
- **AUDITIVO**



## **LA PERSONA VISUAL**

- **ENTIENDEN AL MUNDO TAL Y COMO LO VEN.**
- **RECUERDAN IMÁGENES Y VISUALIZAN EL FUTURO.**
- **TIENEN MOVIMIENTOS RÁPIDOS.**
- **SIEMPRE ANDAN HACIENDO ALGO .**
- **HABLAN CON METÁFORAS VISUALES.**
- **BUSCAN EL ORDEN.**



## **LA PERSONA VISUAL**

**LA PERSONA VISUAL SUELE DECIR :  
DESDE MI PUNTO DE VISTA CREO QUE...  
¿ VES LO QUIERO DECIR ?  
ME PARECE UNA BUENA IDEA.  
LO VEO MUY CLARO.  
VEO UN FUTURO BRILLANTE.  
YO VEO LAS COSAS DIFERENTES.**

**COMO SE DEBE CONTESTAR A UNA PERSONA VISUAL:  
ENTIENDO TU PUNTO DE VISTA.  
YA VEO LO QUE QUIERES DECIR.  
LA IMAGEN ESTA CLARA.  
ECHALE UN OJO A ESTE ASUNTO.  
¡QUE TE PARECE!**

## **LA PERSONA KINESTÉSICA**

- **SON FÁCILES DE DETECTAR, LLEVAN EL CORAZÓN EN LA PIEL.**
- **MUESTRA SU SENSIBILIDAD Y MUESTRA SUS SENTIMIENTOS.**
- **PUEDE LLORAR, EMOCIONARSE Y DEPRIMIRSE FÁCILMENTE.**
- **LA COMODIDAD FÍSICA ES MUY IMPORTANTE.**
- **APENAS PUEDE CONTENERSE CUANDO ESTA TRISTE.**
- **ENOJADO PUEDE DAR PUÑETAZOS SOBRE LA MESA Y DAR PORTAZOS.**
- **PUEDE ARROJAR COSAS AL SUELO.**
- **PUEDE LANZAR SU MIRADA HACIA ABAJO.**
- **SU RESPIRACIÓN ES PROFUNDA, SU VOZ ES LENTA Y GRAVE.**



## **LA PERSONA KINESTÉSICA**

**LA PERSONA SENSORIAL SUELE DECIR:**

**¿POR QUE NO ERES MAS SUAVE?**

**NO TE IMPORTA LO QUE YO SIENTA.**

**NO ME LATE, SIENTO QUE NO DEBEMOS HACERLO.**

**ES UN MOMENTO MUY DURO.**

**NO HAY COMO EL CALOR DEL HOGAR.**

**PERCIBO MALAS VIBRACIONES.**

**COMO SE DEBE CONTESTAR A UNA PERSONA  
SENSORIAL:**

**PUEDO SENTIR TU INQUIETUD.**

**ME SIENTO BIEN CERCA DE TI.**

**SIENTO QUE VAMOS BIEN.**

**ME DEJA UN RARO SABOR DE BOCA.**

**PRESIENTO QUE TODO VA A SALIR BIEN.**

## **LA PERSONA AUDITIVA**



**SUELE SER UN TANTO SEDENTARIO.**

**LE INTERESA POCO COMO BIENES VESTIDO.**

**HAY QUE DECIRLE LAS PALABRAS APROPIADAS EN EL TONO ADECUADO**

**UN MAL RUIDO LOS PONE DE MAL HUMOR.**

**HABLA MUCHO CON SIGO MISMO. DIALOGO INTERNO.**

**SU ROPA ES CONSERVADORA**

## **LA PERSONA AUDITIVA**

**LA PERSONA AUDITIVA SUELE DECIR:**

**ESO SUENA BIEN.**

**VAMOS A PLATICAR.**

**TE ESCUCHO CLARAMENTE.**

**HAY ALGO QUE NO SUENA BIEN.**

**ESCUCHAME, TAN SOLO ESCUCHAME.**

**COMO SE LE DEBE CONTESTAR A UNA PERSONA  
AUDITIVA:**

**TE ESCUCHO, PROSIGUE.**

**TE VOY A PLATICAR COMO FUE.**

**PALABRA DE HONOR.**

**TE ENTIENDO PALABRA POR PALABRA.**

**NUNCA SE LIMITE A SER UN GESTO DE ASENTIMIENTO.**

**PLATIQUE CON UN AUDITIVO, TIENE QUE DECIR LAS PALABRAS  
CORRECTAS.**



**DEBIDO A QUE EL CUERPO Y LA MENTE SON INSEPARABLES LOS PENSAMIENTOS, EMOCIONES Y FISIOLÓGÍA LAS EXPRESAMOS, EN GESTOS, POSTURAS, RITMO RESPIRATORIO Y VICEVERSA.**

# **INDUCCIÓN - CALIBRACIÓN**

**EL CONOCIMIENTO ANTERIOR NOS PERMITE INFLUIR EN NUESTROS ESTADOS DE ANIMO Y NO SIMPLEMENTE REACCIONAR A LO QUE SUCEDE A NUESTRO ALREDEDOR.**

**INDUCCIÓN.- ES EL PROCESO DE GUIAR A ALGUIEN A UN ESTADO PARTICULAR**

**EJEMPLO: “QUE LE PASA, SI TODO LO QUE LE DIJE FUE”.**

**CALIBRACIÓN.- RECONOCER CUANDO LA GENTE ESTÁ EN ESTADOS DIFERENTES.**

**EJEMPLO: DARNOS CUENTA DE CUANDO ALGUIEN VA A LLORAR.**

## **ANCLAS**

**ES UN ESTIMULO EN ESTADO ASOCIADO A.. Y TRAE UN ESTADO PSICOLÓGICO DETERMINADO O TAMBIÉN ES UNA NEUROASOCIACION ENTRE UN ESTADO INTERNO INTENSO Y DE ESTIMULO INTERNO.**

## **SITUARSE EN EL FUTURO**

**ES EXPERIMENTAR UNA SITUACIÓN COMO QUERRÍA QUE FUERAN LAS COSAS, ES LA PREPARACIÓN MENTAL MEDIANTE LA PRACTICA DE LA IMAGINACIÓN.**

# **DESCRIPCIÓN TRIPLE**

**EXISTEN 3 FORMAS, COMO MÍNIMO DE VER NUESTRAS EXPERIENCIAS**

**1.- MIRAR UNA SITUACIÓN, DESDE SU PROPIO PUNTO DE VISTA.**

**2.- CONSIDERAR COMO SERIA LA SITUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE OTRA PERSONA.**

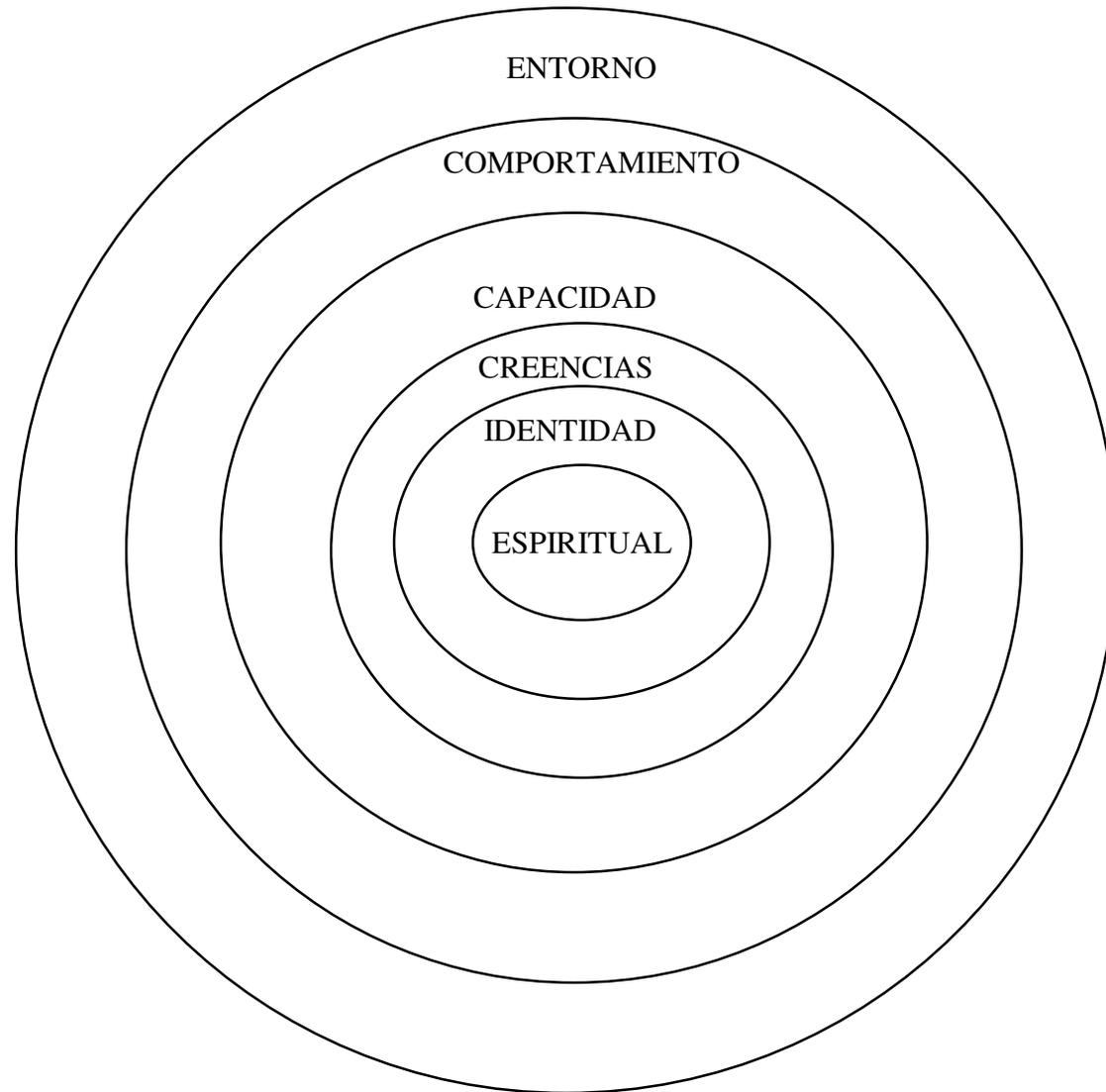
**3.- VER LA SITUACIÓN COMO SI FUERA UN OBSERVADOR INDEPENDIENTE.**

# CAMPO UNIFICADO DE LA PROGRAMACIÓN

**EL PENSAMIENTO DE LA PNL SE BASA EN SISTEMAS, NO SE PUEDE CAMBIAR UNA PIEZA, SINO CAMBIA TODO EL MODELO; LA MEJOR MANERA DE CAMBIAR A LOS DEMÁS ES CAMBIANDO UNO MISMO, YA QUE CAMBIARÍAMOS LAS RELACIONES CON LOS DEMÁS.**



**EL APRENDIZAJE Y LOS CAMBIOS SEGÚN ROBERT DILTS  
PUEDEN TENER LUGAR EN NIVELES DISTINTOS.**



**ESPIRITUAL: ES LA BASE DE NUESTRA EXISTENCIA, PREGUNTA ¿POR QUÉ ESTAMOS A AQUÍ?.**

**IDENTIDAD: SON LOS VALORES PRINCIPALES.**

**CREENCIAS: SON IDEAS QUE PENSAMOS QUE SON VERDAD, SON LA BASE DE LA ACCIÓN DIARIA.**

**CAPACIDAD: CONJUNTO DE PENSAMIENTOS, HABILIDADES Y ESTRATEGIAS QUE EMPLEAMOS EN LA VIDA.**

**COMPORTAMIENTO: ACCIONES ESPECIFICAS QUE LLEVAMOS A CABO.**

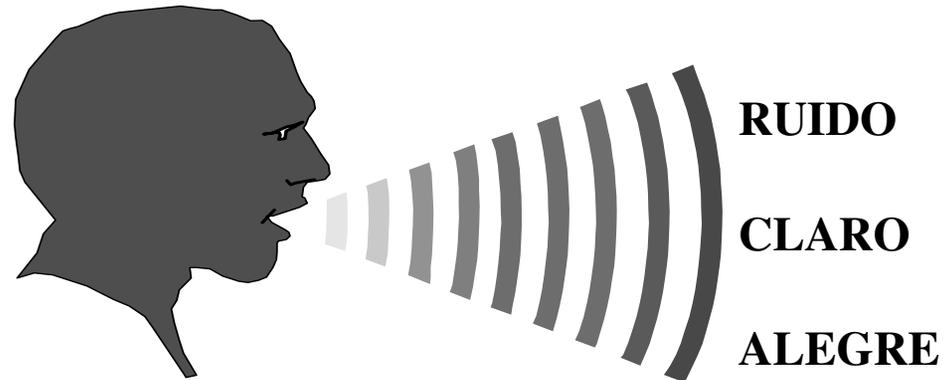
**ENTORNO: AQUELLO A LO QUE REACCIONAMOS, CON LO QUE ENTRAMOS EN CONTACTO.**

**CUANDO UNO QUIERE CAMBIARSE, O A LOS DEMÁS, ES NECESARIA LA INFORMACIÓN DE LAS CAUSAS DEL PROBLEMA Y SABER QUE UN CAMBIO EN EL NIVEL SUPERIOR, TENDRÁ UN EFECTO PENETRANTE Y DURADERO EN LOS NIVELES INFERIORES; LA CLAVE ESTÁ EN EL EQUILIBRIO.**

## **PALABRAS Y SIGNIFICADOS**

**LAS PALABRAS SIGNIFICAN COSAS DISTINTAS SEGÚN EL PUNTO DE VISTA DE CADA CUAL Y/O DE LO QUE LA GENTE ACUERDE QUE SIGNIFIQUEN, SON UNA FORMA COMPARTIDA DE COMUNICAR EXPERIENCIAS SENSORIALES.**

**ES PARTE LINGÜÍSTICA DE LA PNL.**



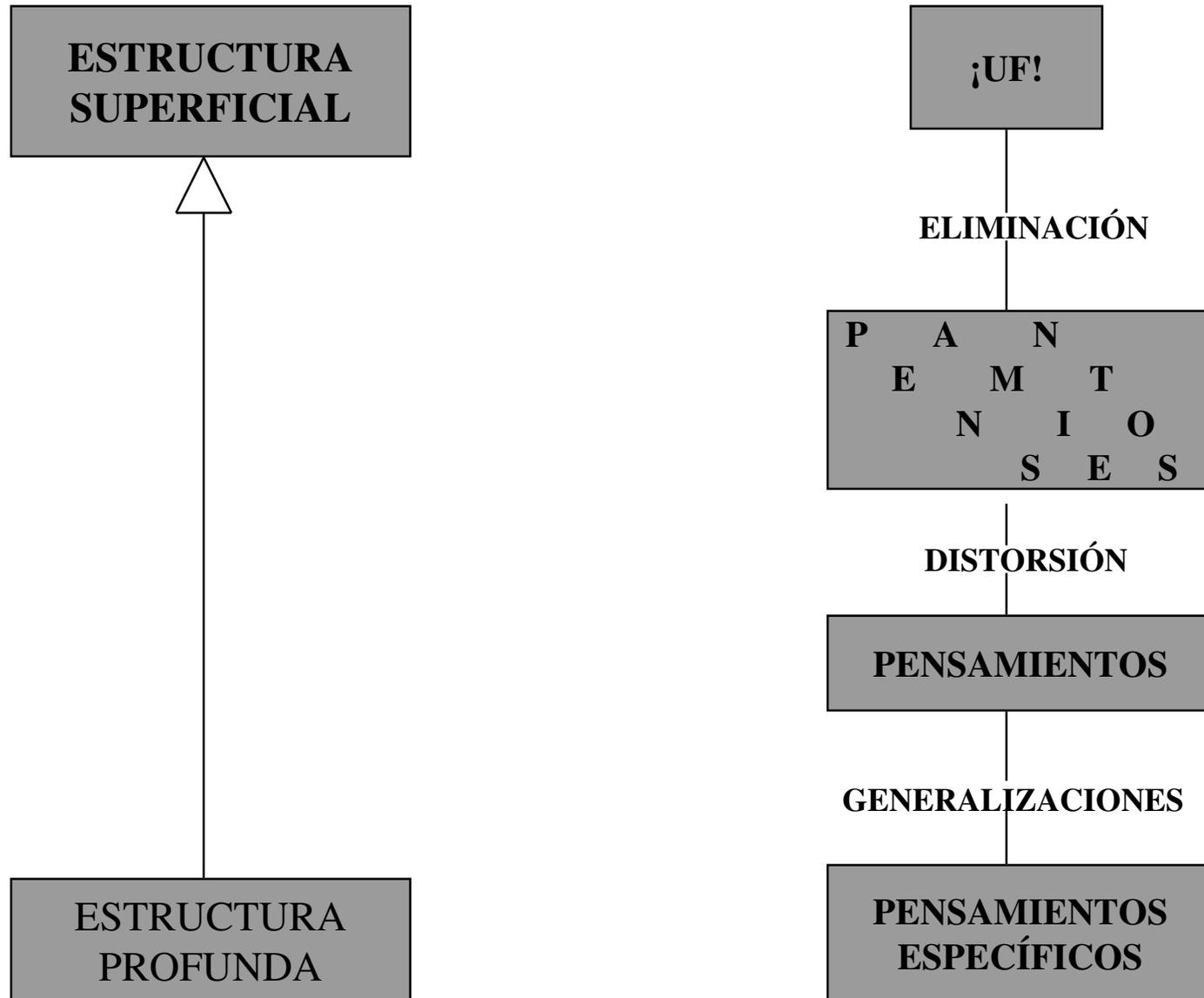
## **EL METAMODELO**

**LO QUE TU CREES QUE ES LA VERDAD NO ES, ES UNA APRECIACIÓN MUY TUYA DE LO QUE ES LA REALIDAD, LA VERDAD ES ABSOLUTA, NUESTRO CONOCIMIENTO DE ELLA ES RELATIVO.**

**EL METAMODELO EMPLEA EL LENGUAJE PARA CLARIFICARLO, LO PREVIENE DE ENGAÑARSE, LE PERMITE COMPRENDER LO QUE SIGNIFICAN LAS PALABRAS Y CONECTA EL LENGUAJE CON LA EXPERIENCIA.**

**EL METAMODELO CONSISTE EN UNA SERIE DE PREGUNTAS Y TRASTROCAR Y ACLARAR LAS ELIMINACIONES, DISTORSIONES Y GENERALIZACIONES DEL LENGUAJE, YA QUE EL LENGUAJE NO PUEDE EQUIPARARSE A LA VELOCIDAD, VARIEDAD Y SENSIBILIDAD DE NUESTROS PENSAMIENTOS. SOLO PUEDE SER UNA APROXIMACIÓN.**

**PARA SALIR DE LA ESTRUCTURA PROFUNDA, GENERALIZAMOS CAMBIOS, ELIMINAMOS Y ABANDONAMOS PARTE DE NUESTRAS IDEAS PARA HABLAR CON LOS DEMÁS.**



# PATRÓN DEL METAMODELO

- 1.- SUSTANTIVOS INESPECIFICADOS.  
“CONSTRUYERON LA CASA.”
- 2.- VERBOS INESPECIFICADOS.  
“ME AYUDO.”
- 3.- COMPARACIÓN.  
“LLEVE MAL LA REUNIÓN.”
- 4.- JUICIO.  
“EVIDENTEMENTE ES EL CANDIDATO IDEAL.”
- 5.- NOMINACION.  
“ENSEÑANZA Y DISCIPLINA APLICADAS CON FIRMEZA SON  
ESENCIALES EN EL PROCESO DE EDUCACIÓN.”
- 6.- OPERADOR MODAL DE POSIBILIDAD.  
“NO PUEDO.”
- 7.- OPERADOR MODAL DE NECESIDAD.  
“NO DEBERÍA, O NO DEBIERA.”
- 8.- CUANTIFICADOR UNIVERSAL.  
“LAS CASAS SON CARAS.”
- 9.- EQUIVALENCIA COMPLEJA.  
“NUNCA HAGO NADA BIEN.”
- 10.- PRESUPOSICIÓN.  
“SI NO ME MIRA CUANDO LE HABLO, QUIERE DECIR QUE NO  
ME ESTA PRESTANDO ATENCIÓN.”
- 11.- CAUSA Y EFECTO.  
“EL TIEMPO ME DEPRIME.”
- 12.- LEER LA MENTE.  
“SI ME APRECIARAS DEBERÍAS SABER LO QUE YO QUIERO.”

# IMPUGNACIÓN

- 1.- ¿QUE O QUIEN ESPECÍFICAMENTE...?
- 2.- ¿COMO SUCEDE ESPECÍFICAMENTE?
- 3.- ¿COMPARADO CON QUE?
- 4.- ¿QUIEN DICE...?
- 5.- ¿COMO SE HACE ESTO?
- 6.- ¿QUE LE IMPIDE?
- 7.- ¿QUE PASARÍA SI USTED HICIERA/NO  
HICIERA?
- 8.- ¿SIEMPRE? ¿NUNCA? ¿TODOS?
- 9.- ¿COMO ES QUE ESTO SIGNIFICA ESO?
- 10.- ¿QUE LE HACE CREE QUE..?
- 11.- ¿COMO AQUELLO HACE EXACTAMENTE  
QUE OCURRA ESTO?
- 12.- ¿COMO SABE USTED....?

# **INTERIORIZARSE Y EL MODELO DE MILTON ERICSON**

**INTERIORIZARSE.- ES SUMERGIRSE PROFUNDAMENTE EN SUS PENSAMIENTOS PARA VISUALIZAR, ESCUCHAR Y SENTIR UNA DIFERENTE SITUACIÓN O RECUERDO - (TRANCE)**

**EL MODELO DE MILTON ES UNA MANERA DE USAR EL LENGUAJE DE FORMA VAGA E IMPRECISA QUE NOS PERMITE INDUCIR AL TRANCE LOGRANDO CON ESTO :**

- 1.- MARCAR Y GUIAR LA REALIDAD DE LA PERSONA A TRAVÉS DE UN LENGUAJE VAGO ( JUICIOS, COMPARACIÓN, ETC.).**
- 2.- DISTRAER Y EMPLEAR LA PARTE CONSCIENTE.(HEMISFERIO IZQUIERDO).**
- 3.- ACCEDER A LOS RECURSOS DEL INCONSCIENTE, A TRAVÉS DEL TONO DE VOZ, VOLUMEN Y DIRECCIÓN DEL SONIDO.**

# LA METÁFORA

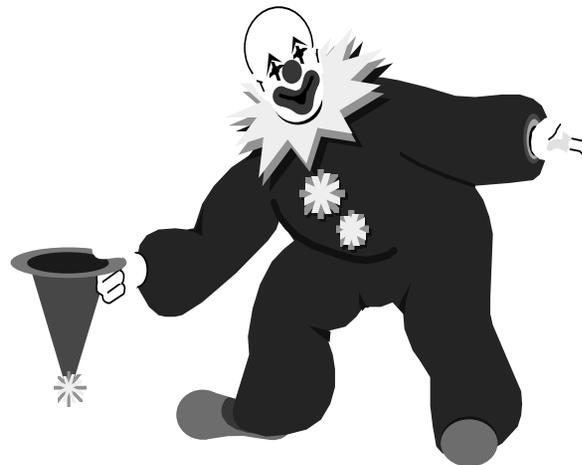
- **LA METÁFORA CUBRE CUALQUIER HISTORIA O RECURSO DE LA LENGUA QUE IMPLICA UNA COMPARACIÓN SENCILLA, SON HISTORIAS O PALABRAS QUE COMUNICAN DE FORMA INDIVIDUAL UN MENSAJE, PERMITEN RELACIONAR UNA COSA CON ALGO QUE YA CONOCEN, DISTRAEN LA PARTE CONSCIENTE, ACTIVA UNA BÚSQUEDA INCONSCIENTE DE RECURSOS Y SIGNIFICADOS.**
- **PARA CREAR UNA METÁFORA EFECTIVA QUE CON LLEVE A LA RESOLUCIÓN DE UN PROBLEMA ES NECESARIO QUE.- LA RELACIÓN ENTRE LOS ELEMENTOS DE LA HISTORIA SEA LA MISMA QUE HAY ENTRE LOS ELEMENTOS DEL PROBLEMA.**
- **EL ARGUMENTO DEBE SER LÓGICO Y ADECUARSE A LA EXPERIENCIA DEL OYENTE, UTILIZAR LAS HABILIDADES DEL MODELO DE MILTON, ESCOGER EL CONTEXTO APROPIADO PARA LA HISTORIA, CONJUGAR LOS SISTEMAS REPRESENTATIVOS Y SUS MODALIDADES. (EJEM. PAG. 178).**

## **REENCUADRE**

**EL SIGNIFICADO DE CUALQUIER EVENTO DEPENDE DEL MARCO EN QUE LO SITÚE: SI CAMBIA EL MARCO CAMBIA EL SIGNIFICADO Y POR ENDE LO HACEN LAS RESPUESTAS Y EL COMPORTAMIENTO.**

**LA HABILIDAD PARA REUBICAR ACTOS DE MAYOR LIBERTAD Y MAYORES OPCIONES:**

**EJEMPLO: LAS METÁFORAS, LOS EVENTOS, LOS CHISTES.**



## **FORMAS DE REENCUADRE**

**a) DE CONTEXTO.**

**¿CUANDO Y DONDE PODRÍA SERME DE UTILIDAD ESTE  
COMPORTAMIENTO**

**b) DE CONTENIDO.**

**¿COMO PODRÍA DESCRIBIR DE OTRA FORMA ESTE  
COMPORTAMIENTO?**



## **INTENCIÓN Y COMPORTAMIENTO**

**SIEMPRE HAY UNA INTENCIÓN ESCONDIDA DETRÁS DE TODO COMPORTAMIENTO, POR ESO ES IMPORTANTE DISTINGUIR LO QUE USTED HACE, Y LO QUE ESTA INTENTANDO REALMENTE A ALCANZAR AL HACERLO.**

**EL REECUADRE NOS SIRVE PARA ENCONTRAR UNA MANERA DISTINTA Y MEJOR PARA SATISFACER NUESTRAS INTENCIONES, UNA QUE ESTE MAS A TONO CON EL RESTO DE LA PERSONALIDAD.**

**EJEMPLO: EL HABITO DE FUMAR.**



## **CONFLICTO Y CONGRUENCIA**

**SOMOS CONGRUENTES CUANDO TODAS NUESTRAS CONDUCTAS VERBALES Y NO VERBALES APOYEN NUESTRO OBJETIVO.**

**LA CONGRUENCIA DA FUERZA INTERNA Y PODER PERSONAL.**

**LA INCONGRUENCIA ES UN MENSAJE INTERNO QUE SE TRANSMITE A OTRA PERSONA Y DA COMO RESULTADO ACCIONES EMBOTADAS Y AUTOSABOTAJE.**

# **MODELADO**

**TODOS NOSOTROS CONOCEMOS A UNA PERSONA QUE REALIZA SU TRABAJO A NIVEL DE EXCELENCIA, SI TOMAMOS EL PATRÓN OPERATIVO INCONSCIENTE DE ESA PERSONA PODREMOS REALIZAR LA ACTIVIDAD TAMBIÉN A UN NIVEL DE EXCELENCIA. AQUÍ CUENTA MUCHO LA HABILIDAD DE CADA PERSONA, SIN EMBARGO, CON ESTA TÉCNICA, AL MENOS, PODREMOS SUPERAR NUESTRA FORMA DE ACTUAR.**

**DEBEMOS MODELAR:**

**VISUAL**

**(QUE VER)**

**SENSORIAL**

**(QUE SIENTE)**

**AUDITIVO**

**(QUE SE DICE A SI MISMO, COMO LO DICE)**

**RAPPORT**

**(COMO SE MUEVE)**