



RED
Latinoamericana
DE PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

PNL, aplicaciones, modelos, nuevos diseños, Updates, magia ...

E-book Nro 2

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro 2 - COPYRIGHTH ® RED L. DE PNL

La forma como pensamos afecta a nuestro cuerpo, y cómo usamos nuestros cuerpos afecta a la forma como pensamos.

JOHN GRINDER

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA:

Como MODELAR según la PNL

Ana María Chajet

Pág. 1 a 5

LA VOZ DEL SÍ Y DEL NO

La clave de la escucha tonal

Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

Pág. 6 a 7

MICROACCIONES

Estrategias PNL

Graciela Astorga

Pág. 8

LA MENTE HOLOGRAFICA

Del libro de próxima publicación

Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

Pág. 9 A 10

CHEQUEO ECOLOGICO

Graciela Astorga

Pág. 11

DESDE EL REINO METAFORICO ...

LA DOS GOTAS DE ACEITE

Pág. 11

PNL by JOHN GRINDER

La PNL surgió como expresión de nuestra curiosidad acerca de cómo los seres humanos hacen las cosas. La PNL es un modelo explícito y poderoso de la experiencia humana y de la comunicación. Utilizando los principios de la PNL es posible describir cualquier actividad humana de un modo detallado que nos permite efectuar muchos cambios profundos y duraderos de una forma rápida y fácil.

La PNL es práctica; es un conjunto de modelos, habilidades y técnicas para pensar y actuar de forma efectiva en el mundo. El propósito de la PNL es ser útil, incrementar las opciones y mejorar la calidad de vida.

La programación neurolingüística la creamos Richard Bandler y yo en 1976 a partir de los grandes descubrimientos de la neurología y la lingüística de los setenta. Aprendimos de Bateson, el Beethoven del pensamiento; Pearls, el creador de la Gestalt; Satir, avanzada de la terapia familiar, y Erickson, maestro de la metáfora y experto en conseguir respuestas del subconsciente. Tratamos de explicar cómo los humanos conseguimos estados mentales en los que realizamos nuestros objetivos. Los resultados que se sucedieron en forma extraordinaria lograron que su utilización trascendiera. Médicos, psicólogos, educadores, deportistas, profesionales de diferentes áreas y empresas multinacionales, consorcios de telecomunicaciones, entre otros, aplicaron y aplican la PNL.



PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: Como MODELAR según la PNL

1

Ana María Chajet

INTRODUCCIÓN

El presente artículo es, en parte, continuación de uno anterior. Allí hice una presentación de la Programación Neurolingüística y, tomando las palabras de sus autores, señalé que la misma se inició modelando a terapeutas que hacían su trabajo con rapidez y eficacia.

Pero, ¿qué es modelar y cómo se modela?

Este es un interrogante que aparece con frecuencia y, también con frecuencia, suele confundirse con cosas tales como copiar o imitar comportamientos. Este preconceito suele ir acompañado de una sospecha acerca de la utilidad de modelar, en el sentido que la persona que quiere ser como el modelo termina perdiendo su propia identidad o, al menos, su propio estilo. Queremos aclarar entonces qué es MODELAR para la PNL, ya que todo el tiempo hacemos modelados inconcientes y este concepto no es, desde luego, patrimonio de la disciplina cuyo modelo para modelar en forma conciente presento en este artículo. Para desarrollar esta idea he seguido los pasos sugeridos por tres autores de la PNL: Leslie Cameron-Bandler, David Gordon y Michel Lebeau, entendiéndolo que éste es tan sólo una propuesta útil. Es, al decir de la PNL, un mapa posible para modelar.



CONCEPTO DE MODELO: LOS MODELOS COMO EXTENSIONES

Cuando Bandler y Grinder observaron la "magia" de los terapeutas Virginia Satir, Milton Erickson y Fritz Pearls, extrajeron de los mismos los patrones lingüísticos que usaban para producir los cambios en sus pacientes. Este procedimiento fue llamado MODELAR (extraer el modelo que usaban los terapeutas). La observación inicial se ajustó entonces sólo al uso del lenguaje. El resultado de esta investigación se encuentra en dos libros "La estructura de la Magia I y II" a cuya lectura remito. Esto ocurría en 1975.

Diez años más tarde, Leslie Cameron-Bandler, David Gordon y Michel Lebeau emprendieron la tarea de especificar más aún el "proceso" por medio del cual podemos realizar dicho modelado en cualquier persona y aprender de él. Llamaron a ese proceso **Método Emprint**.

Un MODELO es una descripción de algo que corresponde a la estructura de lo que describe. Esa descripción puede ser física, como la maqueta de un edificio, o conceptual, como por ejemplo describen los antropólogos los patrones de interacción social.

Ya Freud decía que el aparato psíquico es extenso, refiriéndose al hecho que el hombre hace una proyección de su propio cuerpo y crea las herramientas como extensiones del mismo. En la misma línea, el antropólogo Edward Hall consideró los modelos como extensiones de nuestras capacidades sensoriales, perceptuales, cognitivas y físicas y llegó a decir que probablemente en un futuro cercano (él escribía en 1959) habría algo equivalente a partituras musicales que permitirían a los seres humanos aprender diferentes tipos de trabajo y de modos de relacionamiento.

También se aplicaría a generar "partituras" acerca del uso del tiempo, del espacio y del juego. Los autores del **METODO EMPRINT** consideran que su propuesta se acerca a la idea que tenía Hall hace un cuarto de siglo.

La particularidad de los modelos -como extensiones- estriba en el hecho que nos permiten hacer una evolución extragenética. Por ejemplo, usamos telescopios, microscopios, filmadoras, rayos X y detectores infrarrojos para aumentar el alcance de nuestra percepción visual. Los libros expanden nuestra memoria; las computadoras la capacidad de manipular informaciones. En suma, la tecnología amplía y desarrolla nuestras capacidades sensoriales con mucha rapidez, cosa que llevaría años producirse en nuestro código genético. Las leyes que nos rigen, que comenzaron cuando se discriminaron los conceptos de "cierto" y "equivocado" fueron constituyéndose en códigos que regulan nuestra conducta y van adaptándose a las necesidades que imponen los tiempos y los nuevos temas a legislar como, por ejemplo, trasplantes, maternidad asistida, eutanasia, etc. También podemos considerar que el pensamiento de filósofos, líderes religiosos, literatos y poetas, así como teorías como las de Copérnico, Darwin, Freud y Einstein son ejemplos relevantes de modelos mentales que afectaron el pensamiento científico y filosófico de prácticamente todo el mundo y en particular de Occidente.

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: Como MODELAR según la PNL

2

Ana María Chajet

EL METODO EMPRINT

Durante muchísimo tiempo el aprendizaje de habilidades artísticas, deportivas y aún científicas se hacía por medio de una pasantía más o menos prolongada con el maestro o mentor. Conviviendo con él, el discípulo aprendía a prestar atención y entender el punto de vista de aquél. Con el tiempo, el alumno podía llegar a tener la misma percepción que el maestro.

El método emprint se propone acelerar el proceso. Esto se logra porque se dan una serie de pautas para comenzar a comprender cuál es el modo de pensar y de sentir que hay detrás de la actividad que desarrolla una persona que admiramos y cuyo modo de hacer, decir o pensar queremos modelar.

El tipo de actividades que podemos aprender es variado: desde cómo ser más eficientes en nuestro trabajo, más comprensivos con nuestros hijos, ahorrar dinero, dar una conferencia, cumplir con los compromisos, hasta tener mejor humor o ser más simpáticos.

El método emprint supone -y comprueba- que todas nuestras habilidades, así como nuestros rasgos de carácter, están compuestos de comportamientos internos y externos. Si podemos comprender el conjunto de estos procesos, entonces estamos modelando y con ello sentando las bases para transferir esos conocimientos a otras personas.

Hay siete variables a las que prestar atención cuando se quiere captar la estructura interna de la persona cuyas habilidades o maestría se quiere modelar. Estas variables son:

- 1.- estructura temporal
- 2.- criterios
- 3.- equivalencia de criterios
- 4.- sistemas representacionales
- 5.- sistemas de referencia empleados
- 6.- relaciones causa-efecto
- 7.- motivación.

EL METODO Y SUS PASOS

El objetivo de aplicar este método no es identificar el modo "correcto" de hacer algo, sino de entender cómo un individuo particular hace lo que hace.

La primera tarea que debemos encarar es la de:

1.- DEFINIR LA META Y SUS ACTIVIDADES O SUBMETAS

Lo que se modelan son las metas que alcanzan nuestros modelos. La META es la especificación de lo que uno quiere lograr. Esto incluye comportamientos externos, reacciones emocionales y procesos cognitivos acompañantes. La meta debe ser expresada en lenguaje afirmativo y se debe definir también el contexto donde se quiere lograr o expresar.

Los comportamientos intrínsecos son los adquiridos por un individuo como consecuencia natural de sus experiencias de vida. Ejemplo.: esquiador en un pueblo de esquiadores, pescador en uno de pescadores, ser carpintero en una familia de carpinteros, o músico en una de músicos.

Los comportamientos intencionales son los que un individuo buscó e instaló en sí mismo. Ejemplo.: computación, esquí, caligrafía, Kabbalah.

La diferencia entre comportamientos intencionales e intrínsecos es que la adquisición de un comportamiento intencional va siempre precedido de actividades previas que incluyen motivación, compromiso, planificación.

Estas actividades se descubren porque la persona, al contar cómo consiguió su meta, va separando las diferentes actividades realizadas con frases diferentes o por el uso de adverbios como "entonces". Por ejemplo: *"Primero siento curiosidad por un nuevo tema. Eso me motiva a hacerle preguntas a personas que conocen del tema. Luego compro libros y recién entonces me inscribo en un curso."*

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: Como MODELAR según la PNL

3

Ana María Chajet

Recordemos que la META debe cumplir tres requisitos:

- a) Estar contextualizada
- b) Determinar las actividades preliminares
- c) Determinar las actividades que llevan a la meta

Para cumplir la tarea tenemos que hacerle a la persona a modelar una serie de preguntas que pueden resumirse en las que tres que siguen:

¿Qué es lo primero que haces para.....?

¿Antes de eso haces alguna otra cosa?

Cuando hiciste.... ¿ya estás listo para...?

Por ejemplo, puedo desear modelar cómo prepara una clase interesante un docente. Le hago las preguntas para determinar qué actividades o submetas lo llevan a su objetivo y encuentro lo siguiente:

META: Preparar una clase interesante.

Actividades o Submetas:

- 1.- Motivarme: chequeando el contexto y el tema
- 2.- Decidir dar la clase
- 3.- Buscar información, bibliografía
- 4.- Leer
- 5.- Evaluar cada autor
- 6.- Describir sintéticamente
- 7.- Imaginar la clase
- 8.- Reformular la clase
- 9.- Hacer el apunte

La segunda tarea que encaramos es la de aplicar el Procedimiento Operativo (las siete variables mencionadas más arriba) a cada una de las actividades.

2- ANALISIS DE LAS VARIABLES

Una vez que extrajimos las actividades o submetas pasamos a explorar cómo usa las variables la persona modelada. Como se comprenderá, para hacer un proceso de modelado exhaustivo necesitamos estar con la persona a modelar algún tiempo, que, sin embargo, será más corto que si tuviéramos que hacer el modelado inconciente.

Voy a especificar ahora cada una de las categorías a explorar:

1. Estructura temporal

Algunas estructuras temporales son más adecuadas o apropiadas que otras para conseguir ciertas metas. Por ejemplo el Presente nos permite orientarnos y reorientarnos según los sutiles cambios del ambiente, por lo cual será útil en situaciones que requieren feed-back continuo (jugar tenis, escalar, hacer el amor).

El Futuro, en cambio, puede permanecer constante, permitiéndonos orientarnos hacia él de modo consistente. Da continuidad al comportamiento para poder hacer planes, proyectos y compromisos.

El Pasado es útil para aprender de las experiencias anteriores.

La estructura temporal es la que motiva o importa a la persona cuando realiza la actividad.

2. Los criterios

Los criterios son los valores por los cuales evaluamos nuestras experiencias y el mundo que nos rodea. Ese patrón o cualidad altamente valorizada precisa ser satisfecha (o no satisfecha) antes de tomar la decisión de actuar.

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: Como MODELAR según la PNL

Ana María Chajet

Ejemplo: Dos personas pueden evaluar si saltarían o no en paracaídas (Test Futuro). Pero la primera valoriza la Familiaridad; la segunda valoriza la Novedad. Es mucho más probable que salte la segunda persona, salvo que haya saltado muchas veces antes (por lo tanto deja de ser novedad), o que tenga un criterio más valorizado (por ejemplo la Seguridad).

Conocer los criterios de una persona permite comprender sus decisiones y prever con precisión reacciones futuras.

3. Equivalencia de criterio

La equivalencia de criterio especifica qué tenemos que ver, oír y/o sentir para saber si un criterio está siendo satisfecho (o si lo fue, o lo será).

Generalmente funcionamos como si las demás personas compartieran muestras equivalencias de criterios, lo cual provoca malentendidos, confusiones y conflictos, pero no siempre dos personas que comparten el mismo criterio lo satisfacen de la misma manera.

Por ejemplo, dos personas son rechazadas para un puesto de trabajo. Ambas comparten el criterio "Éxito". Pero para la primera: Éxito = concretar los objetivos propuestos.

Como en este caso no concretó su objetivo (conseguir el puesto), se siente fracasada.

Para la segunda persona: Éxito = aprender de los errores

Su equivalencia la lleva a revisar la entrevista y le da motivación para aplicar lo aprendido en la próxima ocasión.

En el ámbito del Modelado, conocer las equivalencias de criterio de un individuo en un contexto particular es esencial para comprender sus reacciones y sus procesos internos.

4. Sistemas representacionales

Los sistemas representacionales indican cuál(es) sistema sensorial la persona precisa para dar por satisfecho el criterio; es decir, a través de cuál de los cinco sistemas sensoriales la persona evalúa los criterios.

Por ejemplo, alguien puede darse cuenta de que un violín es bueno porque:

- mira su apariencia, la elegancia de las líneas (visual)
- escucha su sonido, y cómo suena la madera (auditivo)
- toca su superficie, verifica peso y comodidad (kinestésico)

Un sistema representacional puede ser más o menos adecuado que otro, dependiendo del contexto. Por ejemplo, si va a comprar zapatos para ir de excursión, le convendrá evaluar mediante el sistema kinestésico (comprobando que sean bien confortables) más que por el visual (si se ven lindos o coloridos). Para descubrir el sistema representacional basta con escuchar los predicados que la gente usa al especificar sus criterios.

5. Categoría de referencia

Las evaluaciones no se dan en el vacío, sino que dependen del acceso a determinadas informaciones: experiencias, percepciones, recuerdos, imaginaciones, que la persona posee en sus memorias.

La **categoría de referencia** especifica la base de informaciones que utilizamos para evaluar los criterios en un procedimiento operativo particular.

Es importante saber si las referencias usadas por la persona son extraídas de su experiencia vivida o si lo imaginó, leyó o escuchó de otros. También es relevante saber si en esas referencias se incluyen las sensaciones y emociones asociadas a la experiencia, o si los toma como un dato, una información.

Las preguntas más adecuadas para descubrir estas informaciones son:

"¿En qué basas tu conclusión (o decisión, sensación, etc.) de que se cumple el criterio X?"

"¿Qué informaciones estás usando (o usaste) para saber que se cumple el criterio X?"

Los sistemas referenciales son, en definitiva, las fuentes de información que un individuo usa para hacer una determinada evaluación.

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: Como MODELAR según la PNL

Ana María Chajet

6. Relaciones causa-efecto

Las relaciones causa-efecto son relaciones causales entre acontecimientos. Ejemplo:

- 1) "Cada vez que gasto dinero, estoy contento"
- 2) "Si estudio y me esfuerzo, en el futuro seré un profesional reconocido"

Estas relaciones causa-efecto se dan cada vez que un individuo cree que una determinada circunstancia *necesariamente lo* llevará a otra circunstancia: de A necesariamente sigue B.

Las creencias acerca de las relaciones causa-efecto son detectadas prestando atención al uso que las personas hacen de las formas lingüísticas que las presuponen.

Ejemplo: "si ... - entonces ...".

"Si estás conmigo, entonces estaré feliz"

"Si yo sé qué es lo que estoy haciendo, entonces el trabajo irá bien"

La relación si-entonces presupone que un si (la causa) me llevará a cierta consecuencia -entonces- (el efecto).

La relación si-entonces puede estar implícita. Ejemplo: "El será un acierto sólo si trabaja fuerte".

Hay otras formas lingüísticas que marcan este tipo de relación. Las más comunes son:

Así	De este modo
Por lo tanto	Porque
Consecuentemente	Cuando
Causa que	Hace que

Las relaciones causa-efecto son las que proporcionan a la persona las experiencias que justifican sus criterios. **Es el porqué se hacen las cosas.**

Categoría motivadora y subordinación

Si son las 10 de la noche y Ud. está agotado, pero precisa hacer un informe para entregar a primera hora, para decidir si se queda despierto o si enfrentará el enojo de su jefe, Ud. considera:

- a) que está cansado y quiere irse a la cama (test presente)
- b) que deberá cumplir con el informe en el plazo acordado (test futuro)

Para llegar a una decisión, deberá subordinar uno de esos tests: o se va a dormir y encara a su jefe al día siguiente (se subordina el futuro), o se prepara un termo de café y termina el informe (subordinación del presente).

La categoría motivadora es la estructura temporal que la persona realmente encuentra más motivante y que, en consecuencia, es la que la lidera al comportamiento.

SINTESIS

Este método puede ser usado para modelar habilidades, comportamientos o rasgos de carácter de personas que admiramos y además nos es muy útil para chequear cómo hacemos lo que hacemos. Más allá del modelado y del chequeo mencionado, es importante destacar el papel que juegan los criterios, sus equivalencias y las relaciones causa-efecto que establecemos. Estos elementos nos dan una buena estructura para detectar los procesos subyacentes a los comportamientos de las personas y prever sus decisiones.

Anímese, y escriba su propia partitura y la de sus mentores!

BIBLIOGRAFÍA

The Emprint Method - Leslie Cameron-Bandler, David Gordon, Michel Lebeau

LA VOZ DEL SÍ Y DEL NO ® Las claves de la escucha conciente Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

LA VOZ DEL SÍ Y DEL NO

Dos personas comunicándose, son dos sistemas comunicándose, cada uno desde su propio modelo.

Que las personas nos podamos comunicar es un hecho extraordinario ya que cada persona parte de su propio modelo y mapa del mundo en el proceso.

¿Como podemos avanzar entonces exitosamente en el camino de una comunicación más eficiente?

Si partimos de la explicación básica de que para comunicarnos necesitamos un emisor y un receptor, el éxito de la transmisión y la recepción del mensaje necesita que ambos compartan un código en común y que dicho mensaje llegue con la menor cantidad de ruido o interferencias posibles.

En este capítulo aprenderemos dos herramientas de excelencia en el proceso de la comunicación en estos dos niveles:

1- Comprender el código del emisor en la escucha y tenerlo como herramienta en nuestro propio mensaje.

2- Eliminar "ruido" o filtros en la recepción del mensaje utilizando la dimensión espacial en el proceso de transmisión.



El tono en la comunicación: la voz del Sí y del NO.

Hagamos una sencilla experiencia.

Hagámosle a una persona que **esté sentada** las siguientes preguntas y escuchemos atentamente.

- ¿Estas sentada?
- Si

- ¿Estas parada?
- No

Cuando ponemos la atención en las respuestas, notamos una marcada diferencia en el tono:

- ¿Estas sentada?
- Si (más agudo, "hacia arriba" en la escala musical)

¿Estas parada?
- No (más graves, "hacia abajo" en la escala)

Y luego pidámosle que mienta en la primera pregunta:

- ¿Estas sentada?
- No

- ¿Estas parada?
- No

Y ahora que lo haga en la segunda:

- ¿Estas sentada?
Si

- ¿Estas parada?

LA VOZ DEL SÍ Y DEL NO ® Las claves de la escucha conciente Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

Notaremos al escuchar que hay un **No mas agudo**, cuando la respuesta verdadera es **Si**, y un **Si mas grave** cuando la respuesta verdadera es **No**.

La persona no puede mantener la congruencia entre su tono del SI y del NO y la respuesta al estar diciendo lo contrario a lo que es verdad.

Cuanto más afinamos nuestro oído, mas detectamos las utilizaciones de estos dos tonos en la comunicación.

A esto lo llamamos la Voz del Sí y del No.

Podemos seguir experimentando:

1. Detecten en alguien el tono de su voz del SI
2. Prueben de hablarle de algo que a esa persona le encanta en con el tono de la voz del SI y observen los gestos de su rostro (sobre todo comisuras de la boca) y su lenguaje corporal.
3. Luego repítanle lo mismo con la voz del NO, y observen el resultado de la comunicación que están estableciendo.

Por ultimo pregúntenle que le estuvo pasando en cada caso.

Encontramos que por lo menos hay un registro conciente de incomodidad o desagrado, hasta un cierto nivel de hostilidad o inquietud física (la persona se mueve en su silla o hace gestos de molestia) cuando utilizamos con su Voz del No en la emisión de un mensaje.

Todo el tiempo nos estamos comunicando, pero hasta ahora no contábamos con una herramienta que nos permitiera poner la atención en la importancia del tono de la voz en relación al código del interlocutor. Este concepto nos da un nuevo elemento para comprender estos dos sistemas comunicándose.

Si estamos atentos a la voz del Si y del No del otro, podemos estar utilizando nuestro tono de voz como estrategia de comunicación para asegurarnos eliminar filtros muy importantes en la recepción del mensaje y comprender el proceso. Muchas veces basta una simple pregunta inocente y casual al comienzo de la conversación que la persona ni notará, para detectar ese tono.

Las referencias habituales al clima son muy útiles en estos casos.

¿Hace frío?

Si

¿Tienes calor?

No

Imaginen por un momento un hombre en una situación de liderazgo, impartiendo instrucciones bajando su tono de voz hacia los tonos mas graves posibles, en la creencia que esa es una voz masculina de líder bien utilizada.

Lo mas probable es que les este hablando con la voz del No de la mayoría y esto es un fuerte elemento de interferencia en la recepción del mensaje en todas las personas que tienen luego que seguir esas instrucciones.

Si llevamos el mismo ejemplo a otros ámbitos: conversaciones terapéuticas, de coaching, o los vínculos personales, nos daremos cuenta de la enorme importancia de aplicar esta herramienta tan simple en la emisión de nuestro mensaje.

Escuchemos la voz del si del interlocutor y luego podremos estar utilizando esos tonos para reforzar la congruencia de nuestras afirmaciones y negaciones, o para sugerir desde estos análogos tonales la respuesta a nuestra pregunta. ¿Estas de acuerdo en probar estas nuevas opciones en tu vida?

**Artículo escrito para el libro *Coaching para la transformación personal* de Lidia Muradep.
Por Daniel Cuperman, Fernando Cuperman, escrito por Graciela Astorga
Basado en las investigaciones de *La Mente Holográfica*.**

MICROACCIONES ®

LA estrategia esencial Graciela Astorga

8

“Hasta un viaje de mil millas comienza por el primer paso” dice un proverbio chino.

La estrategia para iniciar el viaje hacia el logro de objetivos son las MICROACCIONES.

Debes preguntarte: ¿Cual sería la acción mínima que puedes hacer hoy en dirección a tu sueño? Eso es una MICROACCIÓN.

Puedes realizar una llamada telefónica, buscar un dato, investigar en una pagina de Internet, escribir unas líneas, realizar un dibujo o boceto, o simplemente sentarte a imaginar.

Establecer metas es el primer paso para transformar lo invisible en visible. Anthony Robbins

La Física Cuántica nos dice: un sistema con un cambio mínimo puede entrar en resonancia y crear efectos mayores. Este concepto que dio origen a la famosa frase: Una mariposa aletea en Beijing y llueve en Nueva York. Debemos aletear para que los efectos se encadenen y el viento que nos haga remontar vuelo se produzca.

Saber no es suficiente, debemos aplicar. Desear no es suficiente, debemos hacer. Johann W. Von Goethe

Las Microacciones sirven para iniciar ecológicamente cualquier empresa o camino que queramos emprender. Muchas veces los proyectos implican grandes movimientos, tiempo, recursos, y visto desde el momento presente, todo eso puede resultar un obstáculo abrumador.

¿Qué pasa si nos atemorizamos por las dimensiones, el tiempo, las distancias o las responsabilidades de nuestros propios sueños o proyectos?

¿Qué hubiera pasado si J.K. Rowling al imaginar a su personaje Harry Potter se hubiera acobardado ante cada hoja en blanco, sin arriesgarse a descubrir a donde la llevaba cada pequeña palabra y oración que escribía? ¿O si Madre Teresa se hubiera acobardado por la cantidad de personas que necesitaban su consuelo y ayuda?

Muchos proyectos quedan detenidos, demorados, o abandonados porque el total de los mismos resulta fuera de nuestro alcance en el momento actual. Por eso la conciencia del paso a paso es vital para ponernos en marcha. Un paso a la vez, una MICROACCION por día, hasta que sea el tiempo, estén las personas, encontremos el modo y estemos en el lugar preciso para que la magia de nuestro sueño ocurra.

Los expertos en negocios dicen que se necesita 1 año para poner en marcha un proyecto, 3 años para que funcione, 10 años para que de buen dinero, y 20 años para convertirlo en una marca. El sueño debe convertirse primero en un proyecto para ponerlo en marcha avanzando un paso a la vez, hasta que sea el tiempo, estén las personas, encontremos el modo y estemos en el lugar preciso para que la magia ocurra.

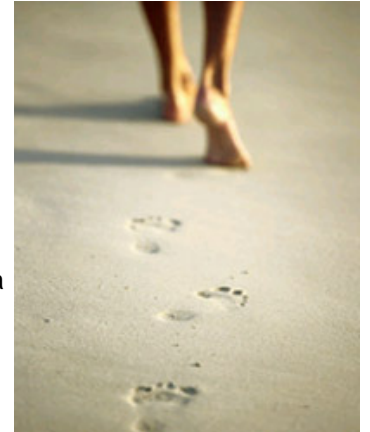
El matemático Edward Deninson concluyó luego de exhaustivos estudios estadísticos sobre el desarrollo de los procesos, que una vez que un 15 % se hubo llevado a cabo, el otro 85 % se da por añadidura. Parecería ser que hay algo especial en el impulso inicial, tan cual ocurre en las acciones físicas, que lleva adelante los proyectos una vez iniciados.

Solo un 15 %! ¿No se animan a comprometerse con el 15 % de sus sueños?

Piensa microacciones para los proyectos mas importantes que te has planificado para este año, y lleva a la acción concreta por lo menos una por semana por cada proyecto, durante un mes.

Con cada acción estarás un día más cerca de del logro.
Concéntrate en ese paso y en un mes estarás en camino.

GRACIELA ASTORGA
www.taquion.org



DONDE ESTÁ LA MENTE?

9

Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA
Daniel Cuperman - Fernando Cuperman

DONDE ESTA LA MENTE

Esta pregunta ha sido contestada a lo largo del tiempo de muy variadas formas.

Durante siglos, los seres humanos buscaron la mente dentro de la cabeza porque sabían que allí estaba el cerebro.

Esta idea parecía indiscutible, pues es dentro de la cabeza donde escuchamos la "voz del pensamiento". Sin embargo, observamos que las personas, al comunicarse, requieren de ciertas distancias o realizan gestos con las manos, señalando y "tocando" lugares en el espacio que los rodea. Esto nos dio la pauta de que la mente necesita desplegarse fuera del cuerpo, en un espacio virtual que lo rodea y que, a la manera de un holograma, coexiste con el espacio real.

La mente organiza la información que recibe del territorio en campos de representación virtuales y los ordena en ciertas ubicaciones específicas del espacio que rodea el cuerpo de acuerdo a ciertas distinciones básicas, mediante las cuales las personas construyen su experiencia del mundo.



El Holograma Mental es la matriz virtual tridimensional donde la mente representa imágenes, sonidos y sensaciones análogas.

Existe una inteligencia metasensorial que organiza el pensamiento en campos de representación virtual y los ordena en ubicaciones específicas del espacio peri-corporal otorgándoles sentido de acuerdo a ciertas distinciones básicas mediante las cuales las personas construyen su experiencia del mundo.

Cuando las personas se comunican, podemos observar que hacen gestos con las manos y dirigen su mirada a diversos puntos del espacio donde están ubicadas las representaciones análogas de lo que están relatando.

Esto nos da la pauta de que la mente no está sólo dentro de la cabeza, sino que necesita desplegarse fuera del cuerpo, en el espacio virtual que lo rodea, para representar pensamientos y emociones mediante imágenes, sonidos y sensaciones análogas que coexisten con el espacio real.

Aun cuando las personas no sean conscientes de ello, sus gestos indican el lugar en el que están ubicando cada representación. Al señalar estos espacios – arriba, abajo, a la derecha, a la izquierda, delante, detrás y a través del cuerpo– van conformando un campo holográfico de representación que coexiste con el espacio real.

El modelo de la Mente Holográfica fue creado a partir de algunos patrones esenciales de diversos modelos de cambio, como la Programación Neurolingüística (PNL), la Psicología, la Gestalt, la terapia Sistémica, la Hipnosis, la Biodanza y la Bioenergética. Por otra parte, nuestra experiencia se había estado nutriendo de otras herramientas provenientes de nuestra pasión por las artes marciales orientales, entre ellas el Kung-fu y el Tai-chi, lo que nos llevó a comprender la importancia de los movimientos del cuerpo y de las posturas en la creación y modificación de los estados internos.



Estas dos corrientes, combinadas con las investigaciones sobre la proxémica de Edward T. Hall y del Cerebro Holográfico de Karl Pribram, se sintetizaron en un modelo elegante y eficaz para generar cambios rápidos y perdurables con un correlato en la química corporal.

DONDE ESTÁ LA MENTE?

Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

Daniel Cuperman - Fernando Cuperman

10

El Holograma Mental es la matriz virtual tridimensional donde la mente representa imágenes, sonidos y sensaciones análogas.

El modelo de la Mente Holográfica no aspira a ser una ciencia ni a descubrir verdades inmutables. No nos interesa definir conceptos, sino abrir nuevos caminos y proponer una nueva manera de mirar. Nos impulsa el deseo de compartir una tecnología para leer, estructurar, sistematizar y modificar de forma rápida y eficaz las maneras de pensar, sentir y actuar, interviniendo sobre los filtros holográficos a través de los cuales las personas construyen su idea de la realidad.

Los límites del Holograma pueden percibirse en los gestos que las personas hacen durante una comunicación y en la distancia que requieren para interactuar con otros. Los primeros indicios de descripción de este campo en occidente pueden verse en los estudios sobre la proxémica del antropólogo Edward T. Hall en su libro *The Hidden Dimensión*, de 1966.

Existe un espacio íntimo fuera y alrededor del cuerpo al que vivimos como una parte de nosotros. Habitualmente, no somos capaces de percibirlo en forma consciente; pero afecta nuestros vínculos y relaciones al punto que si alguien lo traspasa podemos sentirnos invadidos. La distancia óptima de interacción con otros suele coincidir con la frontera de nuestro Holograma Mental.

El modelo de la Mente Holográfica se fue desarrollando durante nuestros años de práctica terapéutica y docente. Dado que este libro tiene como objetivo enseñar a las personas algunos procedimientos para realizar cambios en sí mismos y en otras personas, queremos compartir nuestra filosofía para facilitar el aprendizaje.

Para ello, debemos distinguir entre la química del miedo y la química del amor.

Cuando el objetivo es adiestrar a las personas para actuar efectivamente en situaciones de riesgo y reaccionar bajo presión con un procedimiento acertado, es necesario entrenarlas en estados emocionales de miedo, ira, confusión, tristeza y excitación. En estos estados, las personas hacen figura de lo negativo y tienen dificultades para pensar mediante ideas elaboradas, pues el proceso de pensamiento queda reducido a un estado primitivo, concreto, en el cual lo importante es atacar o escapar. Al generarse una química del miedo, las personas sólo advierten las alternativas como opuestas o enemigas.

Así, en clase, en terapia o en los negocios las relaciones se experimentan como enfrentamiento. Nuestra filosofía puede resumirse en que para favorecer el aprendizaje es indispensable estimular estados emocionales basados en la alegría, el placer, el juego, el entusiasmo y el amor. En estados de amor o alegría, las personas hacen figura de lo positivo y perciben las relaciones como opciones complementarias, combinables o alternables en el tiempo o el espacio. Con esta química de la felicidad se elevan los niveles de endorfinas y serotoninas, la corteza cerebral recibe más irrigación sanguínea y a las personas les resulta fácil utilizar las habilidades superiores del pensamiento -relaciones, abstracciones, simbolizaciones, etcétera-.

En estados de bienestar se favorece la creación de representaciones mentales y se facilitan las operaciones para lograr cambios.

Un hombre que había estudiado en muchas escuelas de metafísica se presentó ante Nasrudin. Describió en detalle en cuales había estado y que había estudiado para demostrar que merecía ser aceptado como discípulo.

"Espero que me acepte o, al menos, que me exponga sus ideas -dijo-, puesto que he empleado tanto tiempo estudiando en esas escuelas."

"¡Que lástima! -exclamo Nasrudin-, usted ha estudiado a los maestros y sus enseñanzas. Lo que tendría que haber sucedido es que los maestros y las enseñanzas lo estudiaran a usted. Entonces si habríamos tenido algo interesante".



CHEQUEO ECOLOGICO

Un estandarte de la PNL Graciela Astorga

11

En PNL se habla de ECOLOGÍA en relación a la personas en su totalidad: cuerpo, mente y alma. Se dice que algo es o no ECOLÓGICO para una persona.

La "Ecología" aquí tiene un valor diferente a la que estamos acostumbrados.

La palabra "Ecología" en sí es una palabra que habla de las relaciones mutuas entre organismos y su entorno. Hoy en día eso se puede traducir a cuidar y proteger el entorno y la convivencia entre estos organismos.

Se trata de ser conscientes de lo que nos rodea porque el estado en el que se encuentre me afecta directamente. Si mi entorno está lleno de basura y suciedad pues seguramente puedo contraer alguna enfermedad, si mi entorno está desolado, seco y carente de fruto, pues no tendré ni el sustento mínimo para abastecer mis necesidades básicas. El entorno está todo el tiempo afectando directamente mi forma de vida, mi calidad de vida y puedo detectar si estoy protegido o estoy en riesgo.

En Programación Neurolingüística nos referimos a la "Ecología" desde otra óptica, en cuanto a que no nos referimos a los árboles, bosques, ríos, aire, etc. sino que nos referimos a nuestras propias acciones y el impacto en nuestro entorno.

De qué manera estamos afectando nuestro entorno con lo que hacemos, decimos, opinamos, enjuiciamos o decisiones que tomamos.

Tenemos la posibilidad de tomar las decisiones que queramos, hacer lo que queramos, siempre y cuando cuidemos nuestro entorno.



¿Y qué quiere decir esto de cuidar el entorno?

En este caso, nos referimos a que yo hago lo que quiero, siempre y cuando no afecte negativamente a las personas que me rodean, ni tampoco a mí mismo.

Hay conductas que de una vez las calificamos como negativas o nocivas, como puede ser el conducir a alta velocidad, y correr el riesgo de un accidente que involucre a otras personas, tomar alcohol en exceso o incluso drogas y convertirme en una persona agresiva, fuera de control. Esta conducta no sólo nos afecta negativamente a nosotros mismos sino que también afecta a los que nos rodean. Por lo tanto en Programación Neurolingüística decimos que esta conducta no es ecológica.

Otra manera de violar la ecología es con nuestros pensamientos.

Quizá esta falta de ecología sea la peor porque, por un lado, a través de nuestros pensamientos negativos nos hacemos daño y nos afecta en nuestro desempeño y por otro lado, porque quizá no seamos conscientes que tenemos pensamientos negativos.

Estamos tan acostumbrados a decirnos cosas negativas que ni siquiera nos damos cuenta. Podremos decirnos cosas como: "que tonto eres", "todo te sale mal", "eres un fracasado", "a ver cuando aprendes a hacer las cosas bien", y estos comentarios son leves.

"Esto es bueno, ¿pero es ecológico para mí, ahora, de esta manera, en este momento, con esta gente, en este lugar?"

El CHEQUEO ECOLÓGICO, desde el razonamiento y desde la sensación física, me van a decir si algo es bueno para mí y mi entorno o no

A veces es un No definitivo, a veces es un aviso de que algo no está bien en un proceso de varios componentes y que detectando y que cambiando un elemento, el evento pasa a ser ecológico.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

LAS DOS GOTAS DE ACEITE

Del prólogo de EL ALQUIMISTA, de Paulo Coelho

12

En lo alto de la pequeña ciudad de Tarifa existe un viejo fuerte construido por los moros. Recuerdo haberme sentado allí con mi mujer, Christina, en 1982, para pararme a contemplar por primera vez el continente que se encuentra al otro lado del estrecho: África. En ese momento no podía imaginar que ese perezoso atardecer inspiraría un pasaje del más famoso de mis libros: El Alquimista. Tampoco podía soñar que la siguiente historia, que me contaron en el coche, serviría como excelente ejemplo para todos los que perseguimos el equilibrio entre el rigor y la compasión.

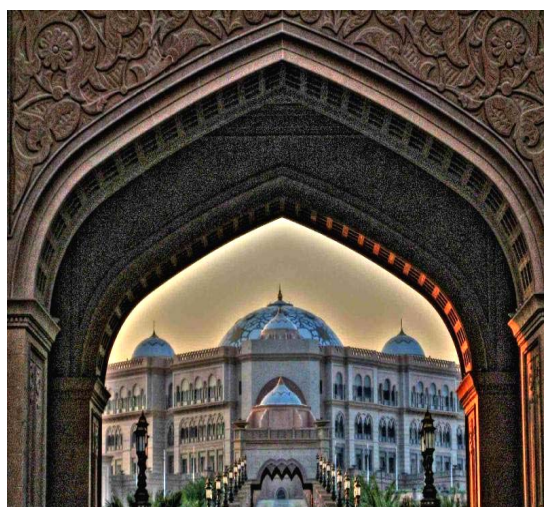
Cierto mercader envió a su hijo a aprender el Secreto de la Felicidad con el más sabio de todos los hombres. El muchacho anduvo durante cuarenta días por el desierto, hasta llegar a un bello castillo, en lo alto de una montaña. Allí vivía el sabio que el muchacho buscaba.

No obstante, en lugar de encontrar a un hombre santo, nuestro héroe entró en una sala en la que se deparó con una enorme actividad: mercaderes que entraban y salían, personas conversando por los rincones, una pequeña orquesta tocando suaves melodías, y una mesa muy bien servida con los más deliciosos platos de aquella región del mundo.

El Sabio conversaba con todos, y el muchacho tuvo que esperar durante dos horas hasta que pudo ser atendido. Con mucha paciencia, el Sabio escuchó atentamente el motivo de la visita del chico, pero le dijo que en ese momento no tenía tiempo para explicarle el Secreto de la Felicidad.

Le sugirió que diese un paseo por su palacio, y regresase al cabo de dos horas.

-De todas maneras, voy a pedirte un favor -añadió, entregándole al muchacho una cucharita de té en la que dejó caer dos gotas de aceite-. Mientras estés caminando, lleva contigo esta cuchara sin derramar el aceite.



El joven empezó a subir y a bajar las escalinatas del palacio sin apartar la mirada de las gotitas de aceite. Dos horas más tarde, regresó ante la presencia del Sabio.

-Entonces -preguntó el sabio- ¿ya has visto los tapices de Persia que están en mi comedor, y el jardín que al Maestro de los Jardineros le llevó diez años concluir? ¿Y te has fijado en los hermosos pergaminos de mi biblioteca?

El muchacho, avergonzado, confesó que no había visto nada de eso. Su única preocupación había sido no derramar las gotas de aceite que el Sabio le había confiado.

-En ese caso vuelve y conoce las maravillas de mi mundo -dijo el Sabio-. No puedes confiar en alguien hasta que no conoces su casa.

Ya más tranquilo, el joven muchacho tomó una vez más la cucharilla y volvió a pasear por el palacio, pero esta vez fijándose en todas las obras de arte que colgaban del techo y las paredes. Vio los jardines, las montañas de alrededor, la delicadeza de las flores, el refinamiento con que cada obra de arte había sido colocada en su lugar. Por fin, una vez más ante la presencia del Sabio, le contó pormenorizadamente todo lo que había visto.

-Pero, ¿dónde están las dos gotas de aceite que te confié?- preguntó el Sabio. Mirando a la cuchara, el joven se dio cuenta de que las había derramado.

-Pues este es el único consejo que puedo darte -dijo el más Sabio de los Sabios-. El secreto de la felicidad está en saber mirar todas las maravillas del mundo, sin olvidarse nunca de las dos gotas de aceite de la cucharilla.