



RED
Latinoamericana
DE PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book Nro 4

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro 4- COPYRIGHTH ® RED L. DE PNL

*Si queremos dirigir nuestras vidas debemos tomar control de nuestras acciones.
No es lo que hacemos una vez lo que moldea nuestra vida sino lo que hacemos
consistentemente.*

ANTHONY ROBBINS

PNL: CREENCIAS: como violinistas sobre el tejado

Ana María Chajet

Pág. 1 a 3

PNL EN LA PRÁCTICA TERAPÉUTICA: PARA PODER SER

Maisa Pozzi

Pág. 4 a 5

PARA PODER SER, ampliando conceptos

Stephen Gilligan: Patrocinio

Pág. 6

LA PNL Y LOS NIÑOS: Hacerse grande o vivir creciendo

Diana Frumento

Pág. 7 y 8

CAMPOS DE REPRESENTACION DE LA REALIDAD: LO REAL Y LO IRREAL

Exclusivo: del libro La Mente Holográfica

Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

Pág. 9 A 10

LA LEYENDA PERSONAL

Graciela Astorga

Pág. 11

DESDE EL REINO DE LO METAFÓRICO: LO QUE APRENDI DE LOS SURFISTAS

Carlos de Bustamante

Pág. 12

PNL by JOSEPH O´CONNORS

Programación Neuro-Lingüística es el estudio sistémico de la comunicación humana. Es el modelado de la excelencia y la manera de comprender como llegar a resultados extraordinarios y permitir a otros alcanzar lo mejor que ellos puedan alcanzar, se la define como el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva.

La PNL es una disciplina que trata de clarificar lo bueno de las personas, aquello que les hace brillantes y, a través de esto, la estructura de cómo piensan, y así, pensando de la misma manera, la gente podría comportarse de la misma forma, obteniendo similares resultados.

La PNL se fundamenta en cuatro pilares básicos. El primero lo constituyen las relaciones, en concreto la especial relación de confianza y sensibilidad mutua que denominaremos *compene-tración*, y que puede aplicarse al trato que uno mantiene consigo mismo y con los demás. El segundo pilar consiste en saber determinar qué queremos, pues de lo contrario ni siquiera podremos definir si hemos logrado nuestros objetivos. El tercer pilar se denomina *agudeza sensorial*, y se refiere a la capacidad de valernos de nuestros sentidos para ver, oír y sentir lo que en realidad nos ocurre. El último pilar se fundamenta en la flexibilidad en el comportamiento: la posibilidad de elegir entre diferentes maneras de actuar. Cuantas más opciones tengamos a nuestro alcance, mayores serán las probabilidades de éxito. Debemos cambiar nuestra forma de actuar cuantas veces sea necesario hasta conseguir nuestro propósito.



PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: CREENCIAS: Como violinistas sobre el tejado

Ana María Chajet

1

La versión cinematográfica del musical "El violinista sobre el tejado" ofrece un claro ejemplo del modo de actuar de las creencias en la percepción de la realidad así como de los límites que estas creencias imponen.

La película se inicia mostrando al protagonista -Teivel- explicando qué son las tradiciones.

Parte de esta explicación está cantada. Aparece en escena un violinista sobre el tejado, se lo ve haciendo equilibrio mientras toca una melodía.

El protagonista inicia aquí su relato: "*Un violinista en el tejado... Parece una locura no?. Pero aquí, en el pueblo de Anatevka podría decirse que todos somos violinistas de tejado tratando de interpretar melodías agradables y sencillas sin rompernos el cuello. No es fácil. Se preguntarán por qué lo hacemos si es tan peligroso. Y nos quedamos en Anatevka porque es nuestro hogar. Y cómo mantenemos el equilibrio?. Se los diré con tres palabras: CON LA TRADICIÓN*".



Aparecen flashes de imágenes que están bellamente armonizadas con un golpe de ritmo: la torá, la estrella de David, el candelabro... El protagonista va caminando con su carro de lechero mientras va repitiendo un estribillo: "*La tradición, La tradición*".

"*Gracias a nuestras tradiciones hemos mantenido el equilibrio por siglos. Aquí, en Anatevka tenemos tradiciones para todo, para comer, para trabajar, hasta para vestir. Siempre tenemos la cabeza cubierta, y siempre usamos un pequeño delantal. Este muestra nuestra devoción a Dios. Se preguntarán cómo comenzó todo esto?... Se los diré. No lo sé, pero es la tradición. Y gracias a las tradiciones todos sabemos quiénes somos y lo que Dios espera que hagamos*".

La mujer debe trabajar en el hogar, criando a los pequeños y cocinando. ¿Quién es el amo de la casa y el que toma las decisiones? ¡El papá!. Es la tradición (en off se escucha esta canción mientras van apareciendo imágenes otra vez armonizadas con un golpe rítmico del herrero golpeando la fragua, el zapatero clavando los clavos en los zapatos, la mujer golpeando la masa una y otra vez, como machacando y machacando)

¿Quién debe cuidar a la familia cuando el padre lee las escrituras? La mamá! Es la tradición". (Se muestran imágenes de mujeres realizando estas actividades. Luego se ve un niño que va corriendo y entra en el colegio)

A las tres debo estudiar hebreo hasta aprenderlo... Supe que escogieron esposa para mí. ¡Espero que sea bonita! ¿A quién debe enseñar la mamá a hilar, coser y remendar preparándolas para casarse con quien les escojan? ¡A las hijas! ¡Es la tradición! ¡Los papás, las mamás, los hijos y las hijas siguen la tradición! Aquí todos siguen las tradiciones.

Tenemos aquí gente diferente. Por ejemplo Vente, la casamentera, Nachum, el mendigo y, el más importante..., nuestro adorado Rabino.

Hay otras personas en la aldea, que forman un grupo más grande (sacerdotes ortodoxos, cosacos). No los molestamos hasta ahora, ni ellos a nosotros. Y entre nosotros siempre convivimos muy bien.

Sin nuestras tradiciones viviríamos tan inestablemente como un violinista en el tejado"

(Se muestra nuevamente el violinista de la primera escena mientras la cámara se aleja para dar lugar al comienzo de la trama).

Con este marco de creencias se plantea el tema de la obra. Teivel el protagonista varón deberá enfrentarse sucesivamente a los tres conflictos que le plantean sus hijas casaderas. Precisamente ninguna de ellas va a seguir esas tradiciones en lo que se refiere a la aceptación de novio, que, como lo marcaban las costumbres debía presentar la casamentera, luego resolver el padre y, finalmente, obedecer ciegamente la hija.

Los tres conflictos van planteando tres grados de dificultad. La primera hija noviababa en secreto con un joven sastre cuando su padre le plantea que el carnicero del pueblo la había pedido como esposa. La joven suplica al padre que no la obligue a aceptar ese esposo porque ama a otro. Al enterarse de lo que ocurrió con su amada, el joven enamorado se presenta y entre los dos convencen al padre de permitir ese noviazgo. Otra vez la imagen es elocuente: se ve al padre hacer sus reflexiones, dudar de la tradición y considerar las palabras, deseos y sentimientos de los novios. que la ciencia trata de comprender.

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: CREENCIAS: Como violinistas sobre el tejado

2

Ana María Chajet

Claro está que hay muchas más cosas que se conservan de las tradiciones que las que se cambian. Mediante un truco el padre logra convencer a la madre de satisfacer los deseos de la hija mayor. Se trata de contarle un sueño que sugiere hacer esta concesión.

La segunda hija viene con un planteo un poco más osado. Se ha enamorado de un joven judío bolchevique y partirá con él antes de haberse casado. Aquí nuevamente aparecen reflexiones del padre y nuevas argumentaciones que le permiten aceptar la decisión tomada por los jóvenes.

Pero la tercera hija le plantea un conflicto más radical. Ella se ha enamorado nada menos que de un soldado cosaco. Este punto ya no es negociable para las tradiciones con las que se encuentra identificado Teivel. Y con mucho dolor rechaza a la hija y no le perdona lo obrado. Aquí llegó a tocar el núcleo duro de las creencias de nuestro protagonista.

En un artículo anterior había sintetizado como sigue las características de las creencias: "las creencias son ideas acompañadas de un sentimiento de certeza. Con ellas percibimos el mundo de un modo particular. Son como anteojos que nos permiten ver problemas y también nos facilitan el encuentro de soluciones. Por eso dan seguridad, motivación y permiso. Cuando algo no calza en nuestras creencias inventamos teorías que toman lo anómalo como excepción. Cuando aparece la duda debemos generar nuevas evidencias que procuren devolvernos la certeza".

La película "Un violinista sobre el tejado" ilustra bellamente los mismos conceptos que la ciencia trata de comprender.

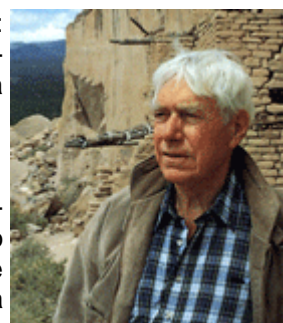
Hay un marco fijo, seguro y cierta movilidad para ampliar el marco de las creencias, los límites en los que ellas dicen que debemos movernos. Si algo no encaja con el núcleo central de ellas eliminamos aquél sector de la realidad que entra en colisión con la creencia. Sin embargo muchas veces la confrontación y las sucesivas reflexiones pueden incluso tocar ese núcleo duro, y permitir la aparición de la duda y luego la reformulación de la creencia. Esto se insinúa hacia el final de la película analizada cuando todos los habitantes judíos del pueblo de Anatevka deben dejar el lugar porque se ha vuelto muy inseguro y deciden emigrar. En ese momento se juega con la posibilidad de que el padre y la hija más conflictiva tengan una comunicación epistolar posible... a futuro.

COMO SE ADQUIEREN LAS CREENCIAS SEGÚN EDWARD HALL

Para el antropólogo E. Hall hay tres formas de instalar los códigos de la cultura: el formal, el informal y el técnico. En cualquiera de los tres casos se hace necesaria la presencia de una persona significativa investida de autoridad y de la cual emanan los códigos

Pero entre estos tres modos hay diferencias sustanciales. Veamos cuáles son:

Los aspectos **FORMALES** se adquieren por admonición. Se nos dice qué debemos hacer y a qué sanción nos exponemos si no cumplimos con el código transmitido. Si violamos este código nos sentimos muy mal. El grupo nos asiste mientras estamos dentro de esta cultura formal. Es el caso presentado por la película. Estos códigos se aprenden un día después del otro, por insistencia, por machacado. (Recordemos lo que muestra el film analizado cuando aparece el herrero, el zapatero o la mujer golpeando la masa). En suma, los aspectos formales se enseñan por medio de preceptos y admoniciones. El guía adulto moldea a los jóvenes según pautas que él mismo no ha puesto en duda nunca. Este adulto corregirá al niño diciendo: "eso no se hace de este modo". La carga de esta comunicación está en que no se concibe otra forma aceptable. Este tipo de pautas se aprenden casi siempre cuando se comete un error y alguien lo corrige en un tono de voz muy particular, tono que los otros miembros de la cultura usan cuando quieren indicar que lo que se hace es inconcebible.



El llamado aprendizaje o **TRANSMISIÓN TÉCNICA** también empieza con correcciones por las equivocaciones, pero éstas se hacen con un tono de voz diferente y se dan al estudiante o aprendiz las razones de por qué se le corrige. El aprendizaje técnico es el que normalmente se transmite de profesor a alumno, con técnicas explícitas, ya sea oralmente, por medio de libros, cintas grabadas o videos. Va precedido de un análisis lógico y continúa con la presentación de un esquema coherente. Esto es lo que estoy haciendo precisamente ahora con respecto a las creencias.

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: CREENCIAS: Como violinistas sobre el tejado

Ana María Chajet

Los aspectos **INFORMALES** se corresponden con lo que solemos llamar modelado inconciente o procesos identificatorios. Los seres humanos aprendemos creencias, criterios y modos de actuar de nuestros mayores o de quienes nosotros hayamos tomado como modelos. Dice Hall que el agente principal de este tipo de aprendizaje de códigos es un modelo que se imita. Se aprenden a la vez grupos de actividades relacionadas, en muchos casos sin saber que se están aprendiendo y que hay pautas o reglas que las gobiernan. Cuando se "transgreden" esas pautas la persona siente un cierto grado de ansiedad porque no tiene tan claro qué hacer como cuando "transgrede" un aspecto formal de la cultura. Aquí el acento está puesto en el aprendiz que elige a quién modelar.

Desde luego que hay una interrelación permanente entre estos tres aspectos de captación de los códigos culturales. Incluso muchos códigos formales pueden comenzar siendo transmisiones técnicas que en un momento determinado se toman como las únicas formas posibles de hacer las cosas. Esto es lo que T. Kuhn llamaría hacer "ciencia normal", es decir verificar las teorías científicas como la únicas verdaderas para un tema dado.

Las creencias adquiridas siempre representan el punto de vista de otra persona, de un otro significativo del cual recibimos admoniciones, decidimos imitar o aprendimos de sus explicaciones. Cuando en PNL se trabaja para cambiar creencias que se han detectado como obstaculizadoras de un proceso de cambio se toman en cuenta todos estos elementos analizados.

Pero antes de presentar algunas técnicas de cambio de creencias me es necesario hacer una clasificación posible de los tipos de creencias que adquirimos a lo largo de la vida.

Nota

Otras películas en las que se puede analizar creencias y cambios de creencias: *"Doce hombres en pugna"*, *"Haz lo correcto"*, *"Patton"*, *"Amor a segunda vista"*, *"El club de la buena estrella"*

Bibliografía

"La teoría de las revoluciones científicas", T. Kuhn. -Ed. Fondo de Cultura Económica./ *"El lenguaje silencioso"*, E. Hall - Alianza Editorial. / *"Creencias"*, R. Dilts - Ed. Summus (en portugués) / *"¿Es real la realidad?"*, P. Watzlawick - Ed. Herder.

LAS CREENCIAS

Cada uno de nosotros tiene una serie de creencias personales adquiridas a lo largo de nuestra vida. Las creencias no se basan en un sistema de ideas lógicas. Su función no es coincidir con la realidad. Recuerden que la mente no sabe lo que es real y lo que no es real, sino que nosotros le decimos e implantamos las creencias que forman una parte esencial de nuestra estructura mental. Por lo tanto las creencias funcionan como la fe; no hay un sustento concreto que las compruebe, son generalizaciones mentales a las cuales les damos el poder de convertir en realidad lo que no se ve. Las creencias se pueden instalar por medio del aprendizaje o por alguna vivencia.

Cuando tenemos una creencia instalada, actuamos como si fuera verdad y eso nos da mucha fuerza para sacar los recursos necesarios para llevarla a cabo y así comprobamos nuestra creencia.

Detrás de cada una de nuestras estructuras mentales, hay una creencia. Algunos ejemplos cotidianos y muy sencillos son: te lavas los dientes porque crees que es bueno; fumas porque crees que te tranquiliza; tomas un café porque crees que te despierta; no tomas vino tinto porque crees que te da dolor de cabeza (si así fuera, toda Europa tendría dolor de cabeza). Nuestras creencias varían en intensidad y nuestras creencias dan sentido a nuestro mundo y nuestra forma de ser porque son ellas las que nos motivan (y también nos desmotivan, si son limitantes).

¿Cómo se instala una creencia? Cuando nos desarrollamos en el mundo, desde chiquitos filtramos lo que vemos, lo que escuchamos y lo que sentimos hacia nuestra memoria y hacia nuestro inconsciente. Filtramos cada evento de una forma especial y los reproducimos también de una forma especial. Reproducimos la información según nuestros filtros que están basados en nuestros sentidos y experiencias. Un bebé no tiene grandes experiencias, por lo tanto filtra principalmente a través de los sentidos y las empieza a grabar y a acumular las creencias de sus padres, en una forma específica para él.



PNL EN LA PRÁCTICA TERAPÉUTICA PARA PODER SER ... MAISA POZZI

4

Siempre considero una bendición en mi vida que las personas que consultan buscando alivio para sus almas doloridas y confiando en mí para ese proceso, me permitan entrar en las suyas y aprender tanto sobre el amor, el dolor, el miedo y la esperanza. En la increíble capacidad de los seres humanos de generarnos dolor unos a otros y del mismo modo buscar incansablemente la manera de ser felices.

Este es uno de mis aprendizajes, que deseo compartir, la historia de una hermosa joven a quien llamaremos Lorena.

Lorena es una ingeniera de 25 años que ha terminado su carrera en los tiempos habituales y ya ha obtenido su primer trabajo en una empresa dentro de su profesión. Su motivo de consulta tiene que ver con su permanente sensación de “ser tonta” y no puede dar valor a sus evidentes logros: haber completado sus estudios universitarios en una disciplina ciertamente compleja y haber obtenido enseguida y mantenido desde entonces un puesto en una gran empresa.



Al mencionarle estos hechos dice que fue “por casualidad”, “porque no había otros” o “porque le tienen lástima”. Sus enormes ojos marrones se velan levemente de lágrimas ante estas palabras y rápidamente surge una gran sonrisa que niega el estado.

Esta sensación de tener poco valor también se manifiesta en su pareja, donde acepta muchas actitudes denigratorias de su novio porque “él tiene razón, soy medio tonta”.

Su familia está compuesta por sus padres “que siguen juntos” y un querido hermano muy poco menor que ella.

A través del cambio de historia y la psicogeografía familiar van surgiendo escenas de patrocínio negativo por parte de su padre que son ignoradas o hasta apoyadas por su madre.

Este concepto de Stephen Gilligan, el de patrocínio, me parece de fundamental importancia para entender el establecimiento de nuestras creencias durante la infancia, según como nos enseñaron a comprender nuestros procesos al patrocinar nuestras experiencias.

Dice Gilligan en su libro “La valentía de amar”:

La capacidad de patrocinar y apoyar es la habilidad fundamental del amor maduro ... podemos distinguir dos tipos de patrocínio: el positivo y el negativo

El patrocínio positivo despierta la conciencia del yo, la conciencia del mundo e introduce habilidades y prácticas para forjar una relación generativa entre ambos....

El patrocínio negativo aleja a la persona de su propia bondad, le convence que el mundo es un lugar terrible, sin amor y donde no hay lugar para ella e introduce prácticas relacionales denigrantes.

En muchas situaciones aparece “y vos que sabés”, “Callate, de esto no entendés nada”, “nunca vas a llegar a nada”.

Una situación con su madre trae una información difícil de comprender en un principio: “Lorena con 6 o 7 años le dice a su mamá ¿las clases de inglés de papá son hasta tan tarde? Llega como a la 1 de la mañana!

Y la respuesta es: Vos no entendés, papá está muy ocupado y tiene que ir a la clase muy tarde que es cuando puede y luego se merece ir a cenar con sus compañeros y ES ASÍ.”

Después de varias respuestas de este tipo a sus preguntas sobre situaciones que percibía como extrañas o no habituales empezó a considerar que era ella la que tenía una percepción incorrecta de las cosas.

PNL EN LA PRÁCTICA TERAPÉUTICA PARA PODER SER ... MAISA POZZI

5

Un interesante recuerdo es cuando planeaba irse a vivir sola y el padre le regala unos *Tupperware*, los envases plásticos de cierre hermético, diciéndole: "Aunque no sé si vas a poder usarlos porque no creo que puedas aprender a abrirlos y cerrarlos"

El trabajo con Lorena consistió en darle recursos a esa niña interna que no podía creer en su capacidad de comprender las situaciones de su entorno y en resignificar las actuales desde una perspectiva de confianza en sí misma y en sus juicios.

Después de ir asentando sus nuevas creencias sobre sí misma y sus capacidades de interpretar el entorno con experiencias de referencia en las que pudo valorarse y resolver situaciones en el trabajo y la pareja desde otro lugar estuvo lista para hablar con su padre.

En esa charla se pudo enterar de su secreto, que de alguna manera también era aceptado, tal vez inconscientemente por su madre.

Desde su nacimiento su padre había llevado una doble vida manteniendo una relación con "el amor de su vida", una mujer con la cual no había tenido hijos, en la que encontraba amor y apoyo, aunque no una familia y así había seguido por más de veinte años con ella entre mentiras y justificaciones, hasta que hacía muy poco se había ido a vivir a otro país.

Muchas piezas ocuparon su lugar: la necesidad de Lorena de "ser tonta" para no saber lo que obviamente intuía y la de su padre de mantenerla en ese estado para "guardar su secreto".

A partir de ese momento los cambios fluyeron con más facilidad.

Siempre me asombra la enorme capacidad de un niño para adaptarse al entorno en el que le toca crecer, para poder continuar recibiendo la protección y el cuidado imprescindibles para poder sobrevivir. Aun cuando a veces los costos que se pagan por tener un lugar en una familia son altísimos, establecemos creencias que nos mantienen dentro de un sistema que nos proporciona la seguridad básica necesaria para desarrollarnos.

Dicen Lewis, Amini y Lannon en su increíble libro de neurofisiología "Una teoría general del amor": "Un niño empieza la vida como un lazo abierto. La leche de su madre le da alimento, la comunicación límbica con ella le ofrece sincronización para sus delicados ritmos neurales. A medida que un niño crece, su neurofisiología interioriza algunas funciones reguladoras. Gracias al equilibrio que le llega de afuera, su cerebro aprende estabilidad...."

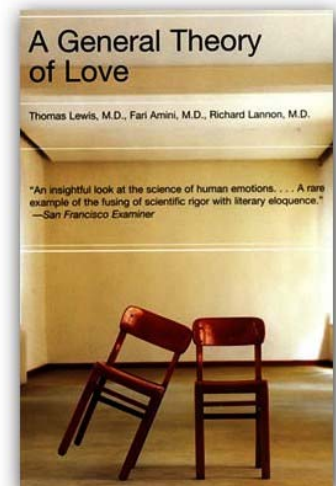
Estar bien regulado en la capacidad de relacionarse es el estado tan gratificante que las personas buscan sin cesar con el amor, la religión y los cultos, en esposos y esposas, animales domésticos, equipos de fútbol y otros mil aspectos de la vida humana impulsados por la necesidad de mantener afiliaciones.

Un niño equilibra su fisiología de la misma manera que aprende a andar en bicicleta. Un buen padre lo corrige cuando pierde la vertical, con la repetición absorbe la capacidad de corregir su postura....

Antes de que un niño sepa decir "bicicleta" y mucho menos andar en ella, está modulando sus emociones mediante una fuente externa. Un niño angustiado busca a sus padres porque un padre sintonizado puede calmarlo, él sólo no puede hacerlo. Como consecuencia de miles de estas interacciones, un niño aprende a tranquilizarse solo. Su conocimiento, como saber mantenerse derecho en la bicicleta, es implícito: invisible, inarticulado e innegable.

El hijo de padres emocionalmente equilibrados será resistente a los pequeños golpes de la vida. Los que se pierden las prácticas descubren en la edad adulta, que su postura emocional se tambalea bajo los avatares de la vida como la cubierta de un barco en aguas turbulentas. Son incomparablemente más reactivos a la pérdida de sus vínculos de apoyo: sin ayuda, se quedan con unos recursos raídos. El fin de una relación es entonces no sólo angustioso sino invalidante. "

Gracias a las posibilidades que brinda la PNL a través de la resignificación, los anclajes, la asociación y disociación utilizados en diferentes técnicas, esos "recursos raídos" pueden transformarse en recursos potenciadores que permitan ir alcanzando el tan deseado equilibrio emocional.



PNL EN LA PRÁCTICA

PARA PODER SER ... ampliando conceptos

STEPHEN GILLIGAN, PATROCINIO

6

Stephen Gilligan es Doctor en Psicología y estuvo entre el grupo original de estudiantes que se reunían con Bandler y Grinder en la Universidad de California en Santa Cruz en los años setenta. Milton Erickson y Gregory Bateson fueron también sus maestros. Actualmente junto a Robert Dilts, lideran la TERCERA GENERACIÓN de la PNL.



Stephen Gilligan, en su libro **La valentía de amar: Principios y prácticas de la psicoterapia de las interacciones del yo** (1999), describe los dos tipos de patrocinio que puede ejercer un mentor en nuestras vidas.

El patrocinio positivo por ejemplo en mamá, papá, un coach o un educador está centrado en bendecir a través de contacto humano, la aptitud y la conciencia de la bondad centrada en experimentar nuestro mundo como un lugar lleno de posibilidades.

La mayoría de nosotros tenemos ejemplos en nuestras vidas de personas que en un momento de nuestras vidas nos cambiaron nuestra manera de ver al mundo gracias a su bondad y un apoyo incondicional, pudo haber sido un abuelo, un amigo, un hermano, un desconocido cuya conducta nos salvó la vida.

Según Stephen Gilligan las habilidades del patrocinio positivo son:

- Congruencia interna. Compromiso consigo mismo, estar en contacto con uno mismo antes de poder ayudar a los otros. La congruencia personal, la integridad y el alineamiento son la fuente del patrocinio positivo.
- Conectar con el otro. La base de un buen patrocinio es el sentido de conexión entre ambas partes. Significa ver y promover el potencial inmanente de la otra persona.
- Curiosidad y reconocimiento. Que significa mostrar un verdadero interés en saber cómo le van las cosas a la otra persona.
- Receptividad. Implica crear y salvaguardar un espacio para que la otra persona pueda pensar y encontrar sus respuestas.
- Reencuadrar. Es ayudar a que las personas vean sus experiencias de un modo que despierte en ellas una perspectiva más amplia. Nombrar adecuadamente es de particular importancia para las experiencias a nivel de identidad.

PRINCIPIOS DE PATROCINIO POSITIVO

Despertar el “darse cuenta” de la bondad y los regalos del Self (sí mismo)
Despertar el “darse cuenta” de la bondad y los regalos del mundo
Apoyar las prácticas y tradiciones que conectan al self con el mundo y al mundo con el Self.

Mensajes del patrocinio positivo

Te veo - Te bendigo - Tú existes
Eres especial, tienes regalos que ofrecer al mundo.
Hay bondad dentro de ti - Eres aceptado
Bienvenido al mundo - Te escucho - Eres importante

Gilligan establece algunas características básicas del patrocinio negativo:

- Introducen prácticas y rituales de abuso, negligencia y trauma para desconocer al Self de sus bondades.
- Corrompe, ignora, humilla y rompe al Self, alejando a la persona de su propia bondad, habilidades, recursos y posibilidades.
- Desarrollan la conciencia de un mundo terrible y sin amor donde no hay lugar para la persona.

LA PNL Y LOS NIÑOS

¿Hacerse grande o vivir creciendo?

Diana Frumento

7

Es común encontrarnos con sugerencias como: "la educación no se impone se trasciende", "hay que predicar con el ejemplo"... Y eso es muy bueno, pero ¿les resulta fácil?, ¿alguna vez se preguntaron: cómo lo hago?. Pensamos que tenemos la forma y luego en el momento.....

La Programación Neurolingüística, aporta una serie de técnicas que nos permite desarrollar destrezas para que el relacionamiento con nuestros niños, se convierta en la mejor y más divertida escuela para la vida.

Nuestra intención es compartir una serie de premisas convenientes para facilitarnos esta tarea, tan importante y enriquecedora, como es el acompañar a nuestros hijos en el camino del crecimiento y "el hacerse grande"-

Ocupámonos de **cómo** hacerlo, más de **qué** hacer, porque cada familia, grupo, clase tienen situaciones únicas y lo que buscamos aquí, es que se puedan aplicar estas técnicas a medida. Así como sintonizamos nuestro aparato de audio o adecuamos los colores de nuestra televisión, en la vida podemos manejar nuestros recursos para sintonizar con nuestros interlocutores.



He aquí pautas que la PNL nos acerca para lograrlo:

Hay cuatro grandes modelos de mundo:

Quien prioriza lo que ve y entonces percibe varias cosas a la vez, se distrae con explicaciones prolongadas y se motiva si se le *muestra* lo que se le quiere comunicar en forma global y concisa. Hablan rápido, hombros erguidos, mucho movimiento de manos, respiración alta y saltan de un tema a otro. Miran mucho hacia arriba o al horizonte

Aquellos que priorizan como le dicen las cosas y además explican con detenimiento o precisan que se les explique. Se sienten bien si van paso a paso. Respiración media, hombros más relajados, buscan con detenimiento las palabras a utilizar y los gestos son más armónicos. Mueven sus ojos en la horizontal

También están los que vinculan la comunicación a sentirse cómodos y que cada cosa tenga su lugar, su respiración es más lenta y profunda, son más reservados y deben tocar para entender lo que le están explicando, la mirada va mucho hacia abajo

Los que prestan atención a su propio diálogo interno más que a lo que sucede en el exterior, y desarrollan grandes procesos de pensamiento. Su mirada también va hacia abajo

Cuando padres e hijos priorizamos modelos diferentes, lo que solo es una forma de percibir se transforma en un problema de comunicación. Si identificamos nuestro modelo y el de nuestros hijos, podremos adecuar nuestros diálogos para que:

Entendiendo primero, logremos que nos entiendan. Todo comportamiento es una adaptación al momento que está viviendo. Cuál es la intención? Cómo podemos respetar la intención y cambiar el comportamiento. Por ej. Es un llamado de atención? Bien entonces le daremos la atención cuando desarrolle los comportamientos que le ayuden a vivir creciendo y no los que tenga que cambiar.

Cuando comunicamos nuestros movimientos, gestos y posturas implican el 55% del mensaje, nuestra voz un 38% y lo que decimos un 7%, entrenarnos en descifrar ese 93% del mensaje y aprender a ser congruentes, esto es que mi cuerpo, mi voz y mis palabras expresen lo mismo posibilitará que nuestra comunicación sea mucho más eficaz y eficiente.

LA PNL Y LOS NIÑOS ¿Hacerse grande o vivir creciendo? Diana Frumento

8

La comunicación eficaz conduce a niveles mucho más altos de desempeño. El aprendizaje y la aplicación de técnicas de Programación Neurolingüística ofrecen el camino más directo a una comunicación plena. Toda interacción, hasta el acto más puro de entrega y amor, se realiza a través de la comunicación, el lenguaje genera acciones, y estos resultados.

Comunicarse de la mejor manera es condición imprescindible para el desarrollo y crecimiento.

El 90 % de los problemas de relación, responden a deficiencias en la comunicación. Por este motivo abordarlos con estas revolucionarias técnicas de PNL genera un reforzamiento en los vínculos entre padres e hijos. Esto es apenas una pequeña muestra de lo que la PNL puede darnos en el arte de ser padres y aún así si lo tenemos en cuenta, lo practicamos y lo aplicamos nos sorprenderemos con los resultados.

Diana Frumento - www.ipsso.org - Montevideo - Uruguay

Sumando ideas: Desde la PNL, entendiendo a los niños que no aceptan órdenes

Todos conocemos el caso de niños pequeños que no aceptan ningún tipo de órdenes, ni siquiera como sugerencias. Habitualmente se les ha considerado niños tercos y respondones, pero no es así. Sin entrar en tecnicismos, hoy vamos a aplicar un concepto de programación neurolingüística (PNL) para explicar este comportamiento, y para encontrar una manera sencilla de afrontarlo con éxito.

Los niños que no aceptan órdenes ni sugerencias no lo hacen por ser tercos ni respondones- aunque lo sean-. Su terquedad sólo la utilizan para mostrarse firmes en sus opiniones iniciales, pero no porque busquen una oposición permanente. El único motivo por el que obran de esta forma es porque tienen lo que se denomina un **marco de referencia interno**. Para explicar brevemente este concepto, recurriré a la pnl.

La PNL utiliza lo que llama *metaprogramas* para definir los patrones que guían nuestro comportamiento. Pues bien, uno de esos patrones básicos es el llamado "*marco de referencia*". En palabras sencillas, clasifica cómo juzgamos el mundo: cuando nuestro marco de referencia es externo, tenemos muy en cuenta lo que otros puedan aportar y su opinión; cuando es interno, la decisión dependerá exclusivamente de nuestro criterio personal, independientemente de lo que puedan opinar otros.

Por tanto, lo que verdaderamente ocurre dentro de un niño con un marco de referencia interno, es que su opinión no va a cambiar en función de lo que le digamos ("*mira, hijo, si lo hacen todos los nenes*"), o de los efectos que vean en nosotros ("*¿no ves cómo mamá se está poniendo muy triste?*"). Para poder manejar a un niño así, **es necesario que él mismo cambie de opinión**, así que hay que dirigir los esfuerzos en las explicaciones hacia su propio juicio del problema. Para poder hacer frente a este tipo de situaciones en niños con un fuerte marco de referencia interno, será importante:

- 1º Lo primero, **conocer bien al niño**, y saber cómo juzga las cosas y cómo actúa respecto a ellas.
- 2º A partir de esto, será bastante fácil **determinar por qué ha decidido internamente** que quiere o no hacer algo
- 3º Dirigir nuestros esfuerzos a **cambiar esa opinión**.
- 4º Finalmente, **dejarle la responsabilidad de elegir**, para que pueda poner en marcha su marco de decisión. Es importante insistirle en que es una decisión suya, para que se sienta responsable y decida lo que es mejor.

No hay por qué temer, en general, dejar al niño elegir, siempre que lo hagamos de forma controlada, ya que si hemos sabido dirigirnos a sus argumentaciones internas, el niño habrá comprendido nuestros razonamientos y elegirá la opción que le hemos indicado. Además, **los niños con un fuerte marco de referencia interno son en general bastante inteligentes** y tiene un alto nivel de comprensión de las cosas, ya que ésta es condición indispensable para guiarse por opiniones propias. Esto nos garantiza a un tiempo que el niño entenderá nuestros argumentos (recuerda, siempre dirigidos a su visión del problema), y que sabrá determinar cuál es la mejor opción. No quiero alargarme, aunque esto daría para mucho. Sólo os aconsejo que tratéis de poner en marcha este tema si, como yo, tenéis algún hijo con un fuerte marco de referencia interno. A mí me resultaba muy complicado tratar con mi hija pequeña, hasta que descubrí que podía aplicar este concepto en el trato con ella y comencé a hacerlo. Desde entonces, aunque requiere un poco de paciencia y diálogo, realmente es mucho más obediente y fácil de tratar que su hermano el dócil y cariñoso...

Recordad, no son ni respondones, ni tercos, ni fastidiosos... sólo es su forma de juzgar.

De www.cuentosparadormir.com

CAMPOS DE REPRESENTACIÓN DE LA REALIDAD: LO REAL Y LO IRREAL

Del libro *La Mente Holográfica* Daniel Cuperman - Fernando Cuperman

9

¿Dónde está 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.

Cuando pensamos, nuestra mente no está estrictamente dentro del cerebro, sino que realiza disposiciones, configuraciones mentales en el espacio alrededor y a través del cuerpo. 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. Así es que, aun cuando no sean conscientes de ello, los gestos que las personas realizan con sus manos y brazos al comunicarse van señalando distintos lugares en el espacio donde la mente representa o “proyecta” los pensamientos de acuerdo a cierta clasificación, por ejemplo, lo que consideran bueno o malo, lo que creen posible o no, lo que ocurrió en el pasado, lo que está sucediendo ahora o están proyectando a futuro. Las direcciones de los gestos y las miradas hacia arriba o abajo, a un lado o a otro, detrás, delante o a través del cuerpo— conforman una matriz virtual tridimensional que coexiste con el espacio real a la cual denominamos Holograma Mental.

CAMPOS DE LO REAL E IRREAL

La distinción en base a lo que consideramos real o irreal es indispensable en el modelo de la Mente Holográfica.

El origen de nuestras investigaciones sobre los grados de realidad de las representaciones virtuales es la suspensión del “juicio de realidad” que experimentamos cuando soñamos, donde creadas las condiciones, “la mente no distingue irreal de real”.

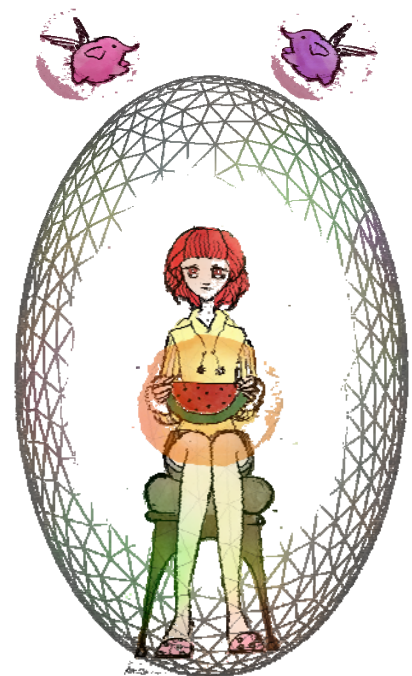
Es sabido que una persona que padece alucinaciones no puede distinguir si son reales o no. Nos preguntamos, entonces, si era posible operar sobre las representaciones para que esta condición humana jugara a nuestro favor.

Así fue como tomamos conciencia de que la mente adjudica diferentes espacios, tamaños y volúmenes a los campos representacionales de aquello que cree real o posible, distinto de aquello que cree irreal o imposible y que los grados de realidad que adjudicamos a las cosas van variando de acuerdo a la ubicación y la distancia en que nos las representamos.

Le proponemos un ejercicio:

- Describa tres cosas, con movimientos de las manos, que sean reales para usted. Pueden ser objetos o situaciones de su vida cotidiana.
- Ahora describa, con movimientos de las manos, tres cosas irreales para usted (animales fantásticos, máquinas insólitas, personajes de fantasía, etc.)
-

Registre si hubo diferencia en las distancias en que percibió unas representaciones y otras y si estaba tocando algunas ellas. Probablemente habrá notado que percibió las imágenes de los objetos cotidianos en un espacio más cercano, al alcance de su mano, donde las puede tocar y que, por el contrario, las representaciones de lo irreal se encuentran más allá del alcance de las manos.



CAMPOS DE REPRESENTACIÓN DE LA REALIDAD: LO REAL Y LO IRREAL

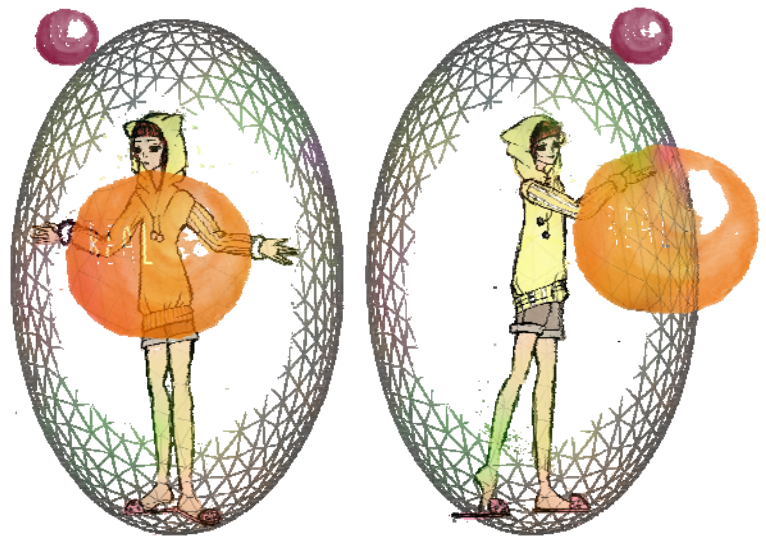
Del libro *La Mente Holográfica* Daniel Cuperman - Fernando Cuperman

10

El campo de lo real habitualmente está ubicado en el espacio delante del cuerpo, y su extensión llega hasta donde alcanzan las manos, pues es allí donde podemos tocar virtualmente las representaciones. Lo que excede este campo, el cerebro lo percibe como irreal.

La mente percibe como reales las representaciones cercanas al cuerpo y como irreales las que están fuera del alcance de las manos.

Si pensamos, por ejemplo, en un teléfono celular, seguramente la representación haya aparecido en un espacio cercano delante del cuerpo, donde podemos sentir su peso, su vibración, su temperatura. Y si pensamos, por inventar algo, en un personaje con cuerpo de lombriz, cabeza de dinosaurio y ojos de caucho espumoso que canta La Marsellesa debajo de un arcoíris invertido, nuestra inteligencia metasensorial habrá asumido que no existe y habrá formado una imagen bastante lejos del cuerpo.



Ahora bien, ¿qué sucedería si acercamos esa representación?

Le pedimos que haga la prueba. Estire sus brazos hasta ese lugar lejano, tome virtualmente entre sus manos a ese personaje extraño y tráigalo hacia su cuerpo.

Ya en el momento de “tocarlo” habrá comenzado a sentir una diferencia. A medida que lo va acercando, vaya sintiendo su peso, su tamaño. Vaya deslizado sus dedos sobre el caucho de los ojos y la luz del arco iris, percibiendo las diferentes texturas. Escuche su canto. Es probable que el personaje extraño, a esta altura, ya se haya vuelto bastante “real”.

Lo que generalmente ocurre es que, cuando pensamos en un objeto fantástico o inventado del que no tenemos una experiencia directa, la imagen que nos hacemos de él aparece en una pantalla distante, y el objeto nos parece irreal. Al acercar la imagen y tocarla virtualmente, le damos una realidad kinestésica: ya tiene peso, volumen, textura, y la mente lo va percibiendo como algo cada vez más “real”.

Hasta ahora hablamos de representaciones de objetos, un celular o un ser imaginario.

Es importante saber que la mente utiliza el mismo patrón de lo real y lo irreal para representarse recuerdos y escenas de situaciones presentes y futuras. En este sentido, entendemos por real aquello que la mente considera cierto, verdadero, posible, tangible, concreto, realizable, alcanzable. Y por irreal todo lo contrario, aquello que es falso, ilusorio, imposible, intangible, difuso, irrealizable, inalcanzable.

Podemos detectar los campos de lo real y lo irreal observando los gestos que hacen las personas al hablar.

- Cuando refieren algo que creen que es real, tocan esa representación en el espacio virtual delante del cuerpo y hacen gestos para describirla.
- Cuando hablan sobre algo que creen irreal, estiran sus brazos y señalan con sus manos un espacio que se encuentra lejos y, habitualmente, más arriba que el espacio donde representan lo real.

LA LEYENDA PERSONAL

PNL en acción y contexto: Línea de Tiempo

Graciela Astorga

11

¿Qué es la Leyenda Personal?

- Es tu bendición, el camino que Dios escogió para ti aquí en la Tierra. Siempre que un hombre hace aquello que le entusiasma, es que está siguiendo su Leyenda. Sucede que no todos tienen el valor de enfrentarse con sus propios sueños.

Uno de los Juegos de Taquion más difundidos en todo el mundo, es LA LEYENDA PERSONAL. Las estrategias fundamentales de este juego parten del concepto de LINEA DEL TIEMPO y en su implementación espacial y lúdica, resuelven el tema propuesto.

Con el cambio de milenio, la idea de que somos únicos, que tenemos y debemos encontrar nuestro propio camino y tenemos derecho a vivir nuestra "leyenda personal" comenzó a aparecer desde muchas voces y muchas fuentes, cristalizándose en el mensaje de EL ALQUIMISTA de Paulo Coelho. La enorme repercusión de este libro en el mundo entero ha despertado la conciencia de la importancia de la búsqueda y la realización personal, que parecía dormida en algún siglo mítico o edad dorada fuera de nuestro alcance.

Jung reconoció tres etapas principales de la vida: la infancia, la juventud (hasta la mitad de la vida) y la edad adulta (que comienza alrededor de los 40 años). Era enfático en considerar que la vida realmente comienza a partir de la mitad de la vida, es decir, aproximadamente a los 40 años. En muy común que en este momento la oportunidad se presenta a través de una crisis, y esta crisis es el camino para hallar el propósito *propio* de nuestra vida. Es allí donde estamos en las mejores condiciones para descubrir el máximo potencial de nuestra leyenda personal. Todos tenemos un sueño, y aún cuando este no aparezca en la conciencia, tenemos la sombra, la presencia del sueño que nos llama a descubrirlo para poder vivir. Las respuestas que nuestra alma anhela que recordemos están esperando por nosotros para cambiarnos la vida.

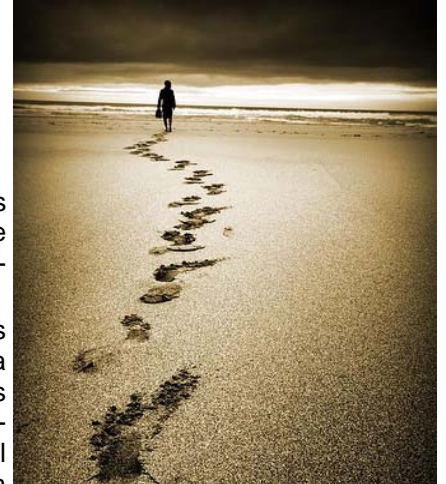
LA LEYENDA PERSONAL es el camino de vida personal. Esa conjunción de Ser y hacer, donde cada uno es único y no tiene competencia. Es eso que vinimos a hacer y vivir. Es la forma en la que el alma viene a expresarse, es la dimensión concreta donde confluyen todos los pequeños y grandes aprendizajes de la vida, los gustos, las habilidades, las pasiones, las competencias, los aciertos y los errores. Como somos únicos, nuestra leyenda también es única. Puede parecerse a otras, pero como es la suma de los hechos, las emociones y los aprendizajes de nuestra vida, nos pertenece por completo.

Este juego trabaja rescatando información de nuestra línea de tiempo, creando realidades Virtuales Interactivas donde habitar y co-crear el futuro, y regresando en el tiempo, sembrando el camino de vida con los aprendizajes del futuro. Todas dinámicas creativas del concepto teórico que crean el territorio donde resolver el tema y hallar las respuestas. Aquí la teoría se vuelve aplicación y vivencia.

Steve Jobs retomaba este tema con su idea de "conectar los puntos" de la vida, una forma creativa más de trabajar la LINEA DEL TIEMPO: "Reitero, no pueden conectar los puntos mirando hacia el futuro; solamente pueden conectarlos mirando hacia el pasado. Por lo tanto, tienen que confiar en que los puntos de alguna manera se conectarán en su futuro. Tienen que confiar en algo – su instinto, su destino, su vida, su karma, lo que sea. Esta perspectiva nunca me ha decepcionado, y ha hecho la diferencia en mi vida. Su tiempo tiene límite, así que no lo pierdan viviendo la vida de otra persona. No se dejen atrapar por dogmas – es decir, vivir con los resultados del pensamiento de otras personas. No permitan que el ruido de las opiniones ajenas silencien su propia voz interior. Y más importante todavía, tengan el valor de seguir su corazón e intuición, que de alguna manera ya saben lo que realmente quieren llegar a ser. Todo lo demás es secundario."

"Es aquello que siempre deseaste hacer. Todas las personas, al comienzo de su juventud, saben cual es su leyenda personal. Es el momento de la vida, donde todo se ve claro, todo es posible, y no se tiene miedo de soñar y desear todo lo que les gustaría hacer en la vida. No obstante a medida que el tiempo va pasando, una misteriosa fuerza trata de convencerlos de que es imposible realizar la Leyenda Personal. Pero hay una cosa cierta: seas quien seas, o hagas lo que hagas, cuando deseas con firmeza alguna cosa, es porque este deseo nació en el alma del Universo. Es tu Misión en la Tierra." EL ALQUIMISTA, PAULO COELHO

www.taquion.org



DESDE EL REINO METAFORICO ... Lo que aprendí de los surfistas Carlos de Bustamante

Impresionante, increíble, maravilloso es lo que diríamos de los jóvenes que cabalgan sobre la cresta de las olas pareciendo dominar el mismo océano. Pero, no es casualidad, ni simple deporte. Hay 7 principios que cada surfista cumple a cabalidad para poder sostenerse en la ola y *son los mismos principios que debieran gobernar nuestra vida si queremos cabalgar sobre las olas desafiantes de nuestra vida cotidiana*. He aquí los principios del surfista:

1. Pasión por la ola y en la ola.

"El surfista no habla de las olas, sino que espera y se monta en la ola.
"Pasión por la ola lo impulsa a la ola". Necesitamos estar más apasionados por la vida.



2.- Ir más allá de los límites.

"Combinar capacidad y preparación con resolución y el atrevimiento nos lleva continuamente a ensayar nuevos movimientos e ir en busca de olas más grandes y recorridos más largos. El surfista sabe que no existen dos olas iguales, tantea cada ola y cabalga en cada una de manera diferente. La vida a veces nos exige ir más allá de donde hemos llegado.

3. Espere revolcones.

"Hay que estar dispuesto a comer arena antes del almuerzo.
"Los grandes ejecutores le dan la bienvenida a lo inesperado y sacan lecciones de los revolcones. NO te preocupes si algún día la vida te da revolcones, aprendamos de ello y sigamos adelante.

4. No le dé la espalda al océano

"El surfista respeta el poder y aprecia la grandeza del océano, por ello jamás lo ignora ni le da la espalda". Jamás le demos la espalda a los desafíos de la vida. Hay muchas posibilidades y oportunidades. Ninguna se pierde, otro toma las que yo no tomo.

5. Mire siempre hacia "afuera".

"Afuera" se refiere a las olas que aparecen en el horizonte. Saben poner atención a la ola que está cerca y a la vez observar la próxima. Muchos pierden su vida mirando hacia dentro sin levantar la vista. Hay un horizonte aún más amplio por conquistar.

6. Muévase antes de que la ola lo mueva.

"Una ola grande, como sucede con los cambios, se mueve con tanta rapidez que si uno espera demasiado tiempo ella pasará sobre uno y lo dejará luchando contra la corriente. Percepción y discernimiento me indican cuando y cómo moverme.

7. Jamás practique solo.

En una sociedad compleja nadie hace frente a la vida por sí solo.

Los surfistas tienen una regla determinante:

¡Jamás practique surf solo! Por seguridad, por intercambio de conocimiento y por tener con quién practicar mientras aparece la ola.

NO viva mas solitario aunque seas solo. Una cosa es estar solo y otra es sentirse solitario.