



**RED**  
Latinoamericana  
**DE PNL**



# LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book Nro 5

[www.redpnl.net](http://www.redpnl.net)

## LA MAGIA CONTINÚA

### INDICE

#### E-book Nro 5 - COPYRIGHTH ® RED L. DE PNL

*Si usted siempre hace lo que ha hecho siempre, obtendrá lo que siempre ha obtenido. Si lo que está haciendo no funciona, haga otra cosa.*

**JOHN GRINDER**

#### **PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA:**

Como MODELAR según la PNL

Trainer Ana María Chajet

Pág. 1 a 3

#### **SOLIDARIO, SE NACE O SE HACE? - Mirada desde la Neurociencias**

M. Trainer Graciela Marchetti

Pág. 4 a 5

#### **LOS METAPROGRAMAS**

"Templates" de nuestra estructura interna

M. Trainer Débora Chajet - Directora del Instituto PNL Bs. As.

Pág. 6 a 7

#### **LA MENTE HOLOGRAFICA**

PERCEPCIONES Y REPRESENTACIONES - Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

M. Trainer Daniel Cuperman, M.Trainer Fernando Cuperman

Pág. 8 A 9

#### **NUEVOS MODELOS ESENCIALES para la PNL**

4 FACTORES DE INTERFERENCIA EN EL LOGRO DE NUESTROS OBJETIVOS

M. Trainer Graciela Astorga

Pág. 11

#### **DESDE EL REINO METAFORICO ...**

**EL TIEMPO, LUGAR, GENTE Y HABILIDADES**

Pág. 11

### PNL by STEVE ANDREAS

La pregunta "¿Qué es PNL?" se asemeja a preguntar "¿Qué es física?" ya que existen muchas maneras de responderla. Una respuesta sostiene que PNL es capaz de lograr lo que se prometió en los inicios de la psicología, hace cientos de años, y nunca ha sido entregado. Una manera práctica de entender nuestros pensamientos y nuestra conducta que se puede usar para lograr cambios útiles y rápidos en nuestras vidas. Otra respuesta se refiere al estudio de la estructura de la experiencia subjetiva, el funcionamiento interno de nuestra mente y cómo utilizar ese conocimiento para enriquecer nuestras elecciones.

Generalmente, gran parte de esta estructura es inconsciente o pre-consciente. Sin embargo, mucho de esta estructura puede llegar a ser consciente, alterarse y luego volverse inconsciente y automática nuevamente.

Una vez, una persona describió la PNL como "Terapia Conductual Cognitiva en esteroides" debido a que, aunque es fundamentalmente parecida en la orientación, la PNL hace distinciones más finas y tiene muchas presuposiciones, procesos y principios específicos que realizan cambios con mayor rapidez. Otra descripción explica que es una colección de métodos para lograr resultados personales específicos, junto con un entendimiento común acerca de cómo funcionan, que se puede utilizar para desarrollar nuevos métodos. A veces, la PNL se describe como una metodología pragmática para modelar la excelencia humana que se puede aplicar en cualquier contexto que incluya al menos a un ser humano.



# PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: Algo más que un modelo terapéutico - Historia

## Ana María Chajet

1

### ORIGENES

La Programación Neuro-lingüística (PNL) nace en California en la década de los '70. Sus creadores fueron John Grinder, en ese entonces profesor de lingüística en la Universidad de California en Santa Cruz, y Richard Bandler, estudiante de Psicología en la misma Universidad.

Ambos estaban interesados en comprender cuál era la clave de los terapeutas eficaces clínicamente. Su búsqueda los llevó a estudiar a tres renombrados profesionales: Fritz Pearls (terapia gestáltica), Virginia Satir (terapia familiar sistémica) y Milton H. Erickson (hipnoterapia).

Las líneas teóricas, el modo de trabajo e incluso la personalidad de estos terapeutas eran marcadamente disímiles, pero la intención de Bandler y Grinder no era la de señalar lo diferente, sino la de encontrar ciertas estrategias comunes en las intervenciones clínicas de los tres. Su objetivo era sistematizar esas estrategias para poder aprenderlas y reproducirlas en otros contextos.



RICHARD BANDLER

Bandler y Grinder llamaron a este trabajo "**modelar**".

Según ellos: *"la función de modelar es llegar a una descripción que sea útil. No les estamos ofreciendo algo verdadero, únicamente cosas que son útiles. Sabemos que nuestro modelaje ha sido útil cuando podemos obtener sistemáticamente en una persona el mismo resultado conductual que la persona que hemos estado modelando. Y una prueba, incluso más poderosa, es cuando podemos enseñarle a otra persona a conseguir los mismos resultados de modo sistemático"*.

A partir de 1976 se decide denominar **Programación Neuro-lingüística** a este modelo sobre cómo actuamos, pensamos y sentimos. El nombre engloba los tres elementos fundamentales que producen la experiencia y la conducta humana: **neurología, lenguaje y programación**.

El **sistema nervioso** está permanentemente involucrado en la producción de nuestra experiencia, ya que percibimos el mundo exterior a través de nuestros receptores sensoriales. Nuestra fisiología, regida por el sistema nervioso, es fundamental a la hora de organizar esas sensaciones en representaciones. Codificamos esas representaciones en diferentes configuraciones o "**programas**".

La PNL descubrió que podemos encontrar la estructura particular de una configuración, a través de su expresión en el **lenguaje** verbal (el discurso) y no verbal (movimientos oculares, gestos, posturas).

### FUENTES CONTEXTUALES

Es importante señalar el contexto general en el que tuvieron lugar los aportes de Richard Bandler y John Grinder. Recordemos que, en la década del 60 se produjo un cambio en el estudio de los temas relacionados con la comunicación entre las personas. El biólogo -por profesión- y antropólogo -por devoción- Gregory Bateson, sentó las bases de lo que, a posteriori, se configuró como Teoría de la Comunicación Humana, cuyos propulsores directos fueron Watzlawick, Jackson, Fish y Weakland, entre otros.

El concepto central de esta teoría es que todo acto de **comunicación** se define por la **circulación o intercambio de información**. Se sale así del concepto prevaleciente de circulación de energía dentro del aparato psíquico. La interacción resulta el foco, en lugar de lo intrapsíquico.

El pasaje conceptual de energía a información se debió, a su vez, a los avances de la cibernética y su consideración de los procesos de retroalimentación o feed-back.



JOHN GRINDER

Para la Teoría de la Comunicación, en este intercambio de información hay ciertas configuraciones que se repiten, son redundantes, y por lo tanto más probables que otras. Al conocer estas configuraciones o patrones podemos evaluar, predecir y modificar la conducta.

## PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: Algo más que un modelo terapéutico - Historia

2

Ana María Chajet

Podemos también detectar qué configuraciones aparecen con mayor probabilidad en la comunicación eficaz, y cuáles en la patológica (Por ejemplo los patrones que aparecen en la esquizofrenia fueron estudiados ampliamente por Gregory Bateson y conceptualizados en la teoría del doble vínculo).

Ampliando esta búsqueda de patrones lingüísticos conductuales y gestuales, debemos incluir los trabajos de Ray Birdwhistell y de Edward Hall, quienes se ocuparon de la kinesis y de las dimensiones espacio-temporales, respectivamente. El conjunto de estos autores (Bateson, Watzlawick y cía., Birdwhistell y Hall) fue nominado por Yves Winkin como "la Universidad invisible", apropiada analogía para identificar a un grupo de investigadores poco relacionados con los círculos oficiales y cuyas ideas se influenciaron mutuamente.

Tomando en cuenta el fondo tácito de conocimiento de esa época -al menos en California- podemos comprender más cabalmente los descubrimientos de Bandler y Grinder. Sus aportes se enmarcan en el contexto de la Teoría de la Comunicación, que estudia los aspectos pragmáticos de la misma. La PNL agrega a este aspecto pragmático uno estético en el sentido de que todo cambio, todo efecto que la comunicación ejerza sobre la conducta debe hacerse con elegancia.

### FUENTES PERSONALES

Para completar esta visión, quisiera recordar cómo llegaron Bandler y Grinder a producir sus primeros libros.

En 1967 el psiquiatra Robert Spitzer conoce a Richard Bandler, un joven de 17 años a quien contrata como profesor de música de su hijo. Impresionado por los conocimientos filosóficos y psicológicos de Bandler, Spitzer le encomienda la tarea de desgrabar una serie de audios de la terapeuta familiar Virginia Satir. Bandler ocupó varios meses haciendo dichas transcripciones y, con su privilegiado oído de músico, detectó a la perfección los patrones de la voz y los modismos de Virginia.

A esta desgrabación siguió la de otro seminario de un mes dado por la terapeuta y, posteriormente, los videos del terapeuta gestáltico Fritz Pearls.

Fue después de estos trabajos que Bandler, siendo alumno de Psicología de la Universidad de Santa Cruz, conoció al profesor de Lingüística John Grinder, a quien le pidió que observara sus talleres sobre gestalt.

Pronto comenzaron a trabajar juntos y como consecuencia de ello, en 1975 escriben "La estructura de la magia I", donde explican los patrones verbales de Satir y Pearls. En este libro presentan las bases del Meta-modelo del lenguaje, fundamentado en la lingüística de Chomsky (gramática transformacional).

Más tarde aparecerán los estudios sobre otro terapeuta de la época: el psiquiatra e hipnólogo Milton Erickson, en los libros "Patterns of the hypnotic techniques of M. Erickson 1 & 2". (1975 - 76).

Otras observaciones sistematizadas sobre las intervenciones de Virginia Satir aparecen en el libro "Changing with families" ("Cómo superarse a través de la familia"), de 1976.

Bandler y Grinder habían logrado el objetivo de la Teoría de la Comunicación: encontrar los patrones o "programas" mentales subyacentes al funcionamiento de las interacciones humanas.

Su genialidad consistió en que sistematizaron y redujeron estos programas a lo esencial, de manera que las reglas de la comunicación eficaz pudieran ser aprendidas y aplicadas a cualquier relación interpersonal.

Se dedicaron entonces a hallar la programación subyacente a todo resultado exitoso, sea en negocios, deportes o educación. Comenzaron a coordinar seminarios donde se enseñaban y ponían en práctica estos principios, llamando a todo Programación Neurolingüística, dando a entender que esta programación está codificada en nuestro sistema nervioso, profundamente imbricado en nuestra fisiología; y que aparece reflejada en nuestro lenguaje, tanto verbal como no verbal.



## PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: Algo más que un modelo terapéutico - Historia

3

Ana María Chajet

### PRESUPOSICIONES DEL MODELO

Estas presuposiciones configuran el Sistema de Creencias básico que avala o da soporte a las técnicas, siendo el equivalente de los Axiomas en matemáticas, de la Constitución en la organización política de un país, de las Leyes de la Armonía en música o las de Composición en las artes visuales:

1. El mapa no es el territorio. Ningún mapa refleja al mundo en una forma completa y exacta.
2. Las personas tienen los recursos que necesitan para producir cambios. Si no los tienen los pueden aprender.
3. No existe el fracaso, sino los resultados, los que tan sólo dan nueva información (retroalimentación o feed-back).
4. Cada comportamiento tiene una intención adaptativa (o positiva) y es el producto del equilibrio que necesita el sistema.
5. Las personas, cuando toman decisiones lo hacen de acuerdo con la información que manejan (o el mapa que poseen). En ese sentido, son las mejores elecciones que pueden hacer.
6. El significado de la comunicación es la respuesta que se obtiene.
7. El efecto de la comunicación depende de la flexibilidad del emisor. Si algo no funciona, se prueba hacer otra cosa.
8. Mente y cuerpo son parte de un mismo sistema cibernético y se influyen mutuamente.
9. Toda tarea puede ser cumplimentada (o aprendida) si se divide en pequeñas porciones.
10. Cada comportamiento puede servir en algún contexto.

### FILTROS: HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO

Nos manejamos con representaciones de la realidad, con "mapas". Estos mapas son diferentes en cada individuo, ya que cada uno codifica sus experiencias de modo particular, dependiendo de diversos procesos de selección o "filtrado". La PNL nos aporta un modelo descriptivo general de estos procesos de selección, y herramientas técnicas para indagar cómo operan en cada individuo en particular.

El primero de estos filtros se relaciona con los órganos sensoriales. Cada sujeto "recorta" un aspecto de la realidad, según qué modalidad sensorial esté privilegiada a la hora de percibir y codificar "el territorio". La PNL describe tres grandes modalidades representacionales: la visual (en la cual la persona privilegia las imágenes), la auditiva (en la que el individuo prestará más atención a la palabra y el sonido), y la kinestésica (en la que se da mayor importancia al movimiento, las sensaciones y emociones). En cada caso el modo de procesar la información es diferente, y prevalece un tipo de pensamiento, un modo de hablar, de moverse y de interactuar con el mundo.

Otro filtro lo constituyen los metaprogramas, estilos o formas de percibir y organizar los datos de la realidad. Así, por ejemplo, tendremos tendencia a ver el todo o las partes, a buscar lo que hay o lo que falta, a huir de lo displacentero o acercarnos a lo placentero.

Los valores y los sistemas de creencias (personales y grupales) constituyen un tercer filtro, de mayor alcance que los anteriores, ya que posibilitan o restringen el acceso a determinadas porciones de la realidad, a la vez que le dan sentido, adjudicándoles determinado significado.

### SÍNTESIS

Podemos definir a la PNL como un Modelo acerca de la estructura que tiene nuestra experiencia subjetiva y cómo dicha experiencia influye en nuestra comunicación y en nuestro comportamiento en general. La PNL ofrece a las personas la posibilidad de conocer sus procesos internos, sus filtros, y de actuar sobre ellos modificándolos, utilizando técnicas sencillas y específicas.

Enriquecen los "mapas" existentes y, básicamente, está orientada a generar recursos para producir acciones que conduzcan al estado deseado por la persona.

Al profesional psicólogo en particular le ofrece un modelo complementario de diagnóstico y tratamiento en ámbitos clínicos, educativos y laborales. La PNL suma recursos a los diferentes sistemas psicológicos que ya tenga el Psicólogo en su haber.

## UNA MIRADA DESDE LAS NEUROCIENCIAS ...

### SOLIDARIO: SE NACE O SE HACE?

GRACIELA MARCHETTI

4

A menudo escuchamos de parte de algunos padres que sus hijos son egoístas, que no son solidarios, como si se tratara de una carencia impresa en su ADN.

Es importante tener en cuenta que los seres humanos nacemos con un "kit" de seis emociones básicas: **alegría, tristeza, ira, sorpresa, aversión y miedo**. Independientemente del medio socio cultural estas emociones están en el sistema emocional de todos y a veces se experimentan en "racimos", por ejemplo: sorpresa, aversión y miedo; alegría y sorpresa; aversión e ira, etc.

**Todas las demás emociones, a las que podemos llamar "emociones secundarias": solidaridad, altruismo, compasión, son "aprendibles", por lo tanto, "enseñables".**



Partiendo de este punto, la pregunta entonces es: ¿Cómo puedo enseñar a mi hijo a ser solidario? La respuesta es simple: Siendo solidario, teniendo conductas generosas para con los demás, actuando de manera fraternal, desprendida ante la necesidad del prójimo. Los canales sensoriales de los niños están preparados para captar (ver, oír, sentir) lo que hacemos y cómo lo hacemos: cuando nuestros adultos mayores necesitan cuidados especiales, cuando alguien nos pide "algo para comer" mientras estamos disfrutando de un rico café con leche en la confitería, cuando se organizan campañas para ayudar a ciertos sectores, cuando la persona que nos ayuda en casa es afectada por las inundaciones, cuando a los papás de un compañerito de la escuela "se le complica" para ir a buscarlo un día, etc.

Los discursos sobre la solidaridad estarán destinados al fracaso, sobre todo si son niños pequeños por una razón elementalmente neurológica: los axones de la Neo Corteza, sobre todo de los Lóbulos Frontales, responsables de las funciones ejecutivas más elevadas, no están maduros hasta pasada la adolescencia.

**Sin embargo, gracias al descubrimiento del Dr. Giacomo Rizzolatti en el año 1996, sabemos que ya al momento de nacer tenemos un Sistema Neuronal Especular (neuronas espejo), que se activa al ver actuar a otros y nos impulsa a imitar, a empatizar y hasta a interpretar las intenciones de los demás.**



¿Entonces lo que diga no tiene importancia?

Claro que la tiene si tengo la habilidad para "limpiar" mi mensaje de nominalizaciones (sustantivos abstractos como: educación, responsabilidad, generosidad, etc) que no "encenderán" el cerebro emocional del niño y simplemente "caerán en saco roto". Las historias, parábolas, fábulas y toda producción verbal que contenga la magia de las metáforas, narradas en el momento adecuado, en total rapport, servirán para reforzar lo que ya vieron en acción y para desarrollar la empatía en los niños, que inevitablemente se identificarán con algún personaje.

En su cerebro, se activará la amígdala, centro de la memoria emocional, por lo que se estará produciendo un aprendizaje significativo.

**Si incluimos en la agenda familiar actividades que tengan que ver con ofrecer servicio a la comunidad, estaremos enseñando a nuestros niños la habilidad para colocarse perceptualmente en diferentes posiciones e impregnando para siempre su vida de valores que les servirán de brújula para su futuro accionar.**

## LOS METAPROGRAMAS “Templates” de nuestra estructura interna

Débora Chajet

5

Los metaprogramas, o “estilos de elección” son una de las distinciones más interesantes que aporta la PNL, sumamente útiles para realizar intervenciones “a medida” de nuestros pacientes o coacheés, así como para realizar perfiles motivacionales y selección de personal.

### *Historia “oficial” de los metaprogramas*

Cuenta la leyenda que el concepto de metaprograma nace a principios de los años '80 de la mano de la psicóloga Leslie Cameron-Bandler, una de las pioneras de la PNL y también una de las primeras en aplicar las técnicas de esta nueva disciplina al tratamiento de parejas.

En su trabajo clínico como terapeuta observó que algunas técnicas clásicas de la PNL no funcionaban con algunos de sus pacientes. Puesta a averiguar cuál era la razón de esta diferencia, comienza a hacer algunas distinciones, de las cuales surge lo que se conoce como metaprogramas.



Se los definió en ese momento como “filtros que usamos para construir nuestro modelo de mundo”. A partir de ellos atendemos selectivamente a la información de nuestro entorno, dejando entrar cierto tipo de estímulos y dejando fuera otros. De este modo ordenamos y clasificamos la realidad de una manera totalmente personal.

Estos filtros están por encima de cualquier otro programa específico, están a un meta-nivel, de allí deriva su nombre meta-programas.

Hall y Bodenhammer los llaman “filtros mentales” o “lentes de percepción”. Michael Hall, en “The spirit of NLP” los define como “un principio organizador básico de nuestra percepción y pensamiento”.

Al ser principios organizadores, no tienen contenido específico (como las creencias), sino que los aplicamos a cualquier tipo de situación. Es decir, operan como las “plantillas” o “templates” que nos ofrecen algunas aplicaciones de informática. Por ejemplo si quiero diseñar un folleto, el programa Publisher me ofrece ya formatos pre-armados que puedo utilizar para cualquier tipo de material que quiera publicar.

Por ejemplo si somos orientados al detalle, detectaremos automáticamente tanto los errores tipográficos de un texto, como el hilito descosido en ese pantalón aparentemente perfecto, o el lápiz fuera de lugar en un escritorio. No importa qué percibamos, nuestros sentidos estarán atentos a los detalles y no al mero cuadro global.

Lo mismo pasa si tenemos el metaprograma “huir de lo negativo”: nos motivará escaparle a los problemas. Así, una mujer hará dieta porque ya no le entra la ropa, irá a la peluquería para que no se le vean las canas, y gastará fortunas en seguridad informática para que no le hackeen la computadora.

La clave es evitarse problemas, no importa de qué problemas se trate.

Estos procesos organizadores son muy potentes porque son sistemáticos, y se convierten en nuestro modo habitual de funcionar, lo cual hace que generalmente no seamos conscientes de ellos, tal como el pez no registra el agua que lo rodea.

La mayoría de los metaprogramas permanecen bastante estables a lo largo de la vida, y hace que nos autodefinamos: “Soy así...” Sin embargo, no tienen tanto que ver con nuestra identidad, con quiénes somos, sino con cómo somos, cómo funcionamos.



## LOS METAPROGRAMAS “Templates” de nuestra estructura interna

6

Débora Chajet

Esta relativa estabilidad nos permite usarlos para comprender con mayor profundidad el modelo de mundo de una persona: cómo percibe la realidad, y cómo la procesa. Esto influye directamente en su toma de decisiones, en qué elige y cómo actúa en consecuencia (de allí su nombre “estilos de elección”)

Podemos utilizar esa información para establecer un mayor rapport con nuestro interlocutor, ajustar nuestras intervenciones y argumentos de venta, ubicar a determinado postulante en un puesto de trabajo que responda a su perfil de motivación, armar equipos de trabajo sinérgicos, etc.

Leslie Cameron comenzó a enseñar estas distinciones en los primeros seminarios organizados de PNL, y tomaron el modelo algunos de los que después serían importantes referentes de nuestra disciplina: Année Linden, Steve y Connirae Andreas, Rodger Bailey, Wyatt Woodsmall, Tad James y su esposa Ardie James.

Comienza a aparecer el “furor” de los Metaprogramas, llegándose a postular más de sesenta!! Al detectarse por la mera observación, era un desafío casi imposible para un aprendiz de PNL poder determinarlos en una conversación, lo cual provocaba un poco de desazón.... Bastante ya tenían espejando la postura, mirando el lenguaje corporal, escuchando los predicados, observando los movimientos oculares, todo eso al mismo tiempo y sin perderse tampoco lo que el interlocutor les estaba diciendo... ¿y a eso sumarle sesenta distinciones más???? Era un reto imposible.

Fue cuando comenzó el proceso de pulir la lista y reducirlos a los más relevantes y útiles para la terapia, la venta o la enseñanza, como los siguientes:

- centro de interés principal: gente, lugares, objetos, información y actividades
- motivados por el logro, el poder o la afiliación
- personas metafóricas o literales
- gente que piensa en términos de conceptos, de estructuras o de aplicaciones prácticas
- trabajar en forma independiente o cooperativa
- estar orientado más hacia sí mismo o más hacia los demás

Woodsmall y James comienzan a trabajar juntos y publican “Time Line therapy and the basis of personality”, en 1988, siendo uno de los primeros libros en el que se sistematizan los metaprogramas

También empiezan a aparecer algunos instrumentos, básicamente enfocados al área de empresas, para detectar estos estilos en los postulantes.

Rodger Bailey y Ross Stewart tomaron 14 y desarrollaron una serie de preguntas específicas para detectarlos, centradas básicamente en el ámbito laboral.

Tad James (junto a Michael Hall y Bob Bodenhammer) los combina con los cuatro tipos psicológicos postulados por el psicólogo Carl Jung, y sistematizadas posteriormente en el test Myers-Briggs. A partir de allí distinguirán los “metaprogramas básicos”:

- introvertido – extrovertido
- sensación - intuición
- pensamiento – sentimiento
- juzgar – percibir

All resto de los metaprogramas los denominan “complejos”.

Rodger Bailey también ideó su propio instrumento, junto a Shelle Rose Charvet, el LAB Profile (Language and Behavior Profile = Perfil de lenguaje y comportamiento.) Este instrumento nos indica qué tipo de conductas observar y qué patrones lingüísticos escuchar para detectar determinado patrón.



## LOS METAPROGRAMAS "Templates" de nuestra estructura interna

7

Débora Chajet

Una vez identificado el conjunto de metaprogramas de una persona en determinado contexto (en el caso del LAB Profile, es también el laboral), se acompañan los patrones lingüísticos y se los utiliza como lenguaje de persuasión para motivar a la persona.

A partir de 1996 comienzan a aparecer numerosas publicaciones referidas a los metaprogramas (lamentablemente no traducidos al castellano), como "The spirit of NLP" y "Figuring out people", ambos de Michael Hall, y "People pattern power", de Wyatt y Maryline Woodsmall.

¿Cuál será el futuro de los metaprogramas? Leslie Cameron, que creyó que con ellos apuntaba a la esencia de la persona, dice que ellos no son la respuesta, ya que se modifican con el contexto, mientras que ella busca "cuál es la esencia, cuál es el núcleo, porque eso es lo que yo quiero ser capaz de tocar..." (tomado del cassette 6, lado A, de "Empowerment: The Power that Produces Success").

Podemos preguntarnos si realmente hay un núcleo esencial e invariable en la persona, o si esa es una aspiración que no tiene sentido, ya que el cambio y la flexibilidad son inherentes al ser humano.

Nos tocará a nosotros investigar estos dos caminos.

[www.pnlbaires.com.ar](http://www.pnlbaires.com.ar)

### METAPROGRAMAS

Son patrones mentales o formas como organizamos la experiencia del mundo y como establecemos una estructura en la comprensión de las cosas y organización de las ideas. Son filtros que normalmente usamos en nuestra percepción y modelos para determinar qué información dejamos entrar.

El siguiente es un listado de un grupo de METAPROGRAMAS esenciales.

Si uno solo de los mismo esta conciente, la tendencia a filtrar toda la realidad a traves de él será muy influyente y veremos todo desde ese único punto de vista. A veces la solo conciencia del Metaprograma contrario, es suficiente para provocar grandes cambios en las personas.

Al poder ver el mundo desde ambas polaridades, se obtiene un modelo completo desde el punto de vista del metaprograma que estamos aplicando, y nos volvemos mas hábiles, operativos y eficientes.

### POLARES

Acercarse de / alejarse de  
Lo que hay / lo que falta  
Acuerdo / desacuerdo  
Positivo / negativo

### PROCESO DE PENSAMIENTO

Igualar / diferenciar  
Genérico / específico  
Global / detalle  
Analítico / sintético  
Procedimiento / Opciones  
Estructura / Sistema  
Información / experiencia

### POSICIONES PERCEPTUALES

En el tiempo / fuera del tiempo  
Asociado / Disociado  
Conciente / Inconciente  
Real / Imaginario



## LA MENTE HOLOGRÁFICA ®

Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

Del libro La mente Holográfica

8

*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. 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.*

### Percepciones y representaciones

En el modelo de la Mente Holográfica, es necesario plantear algunas cuestiones en torno a la manera en que los seres humanos percibimos el entorno, a los demás y a nosotros mismos. No es nuestra intención escribir aquí un tratado sobre la percepción humana, sino simplemente refrescar algunos conceptos básicos que aparecerán una y otra vez a lo largo del libro.

Distinguimos entre percepciones externas e internas, dependiendo de si se originan como estímulos del entorno sobre nuestros cinco sentidos o si se generan dentro de nuestro cuerpo. En este momento, usted puede estar viendo este libro entre sus manos (percepción externa) y, a la vez, puede estar sintiendo el aire que entra y sale de sus pulmones (percepción interna).

También diferenciamos las representaciones internas y las representaciones externas. Para eso, le proponemos un ejercicio:

Piense en una sandía.

Seguramente usted se habrá hecho una representación mental, probablemente una imagen de la fruta que conoce con este nombre.

Ahora muestre el tamaño que cree que tiene esa sandía.

¿Se dio cuenta que, para cumplir con la consigna, usted tuvo que colocar las manos en un lugar específico del espacio que lo rodea, separadas por una cierta distancia, para definir sus límites?

Es decir que las personas podemos representarnos externamente un objeto imaginario en el espacio virtual que nos rodea y que habitualmente somos capaces de darnos cuenta de que es una representación de nuestra mente y no la percepción externa de un objeto real.

Las representaciones internas se superponen con las percepciones externas. Para ejemplificarlo, le pedimos que tome consciencia de que, mientras está leyendo estas palabras (percepción externa), usted puede estar sintiendo el latido de su corazón (percepción interna) y escuchando la voz de su pensamiento (representación interna).

Buena parte de nuestras percepciones y representaciones internas ocupan un espacio de representación virtual afuera del cuerpo donde podemos imaginarlo, tocarlo y escucharlo virtualmente. Por ejemplo:

- Puede comenzar imaginando un canario.
- Mientras va representando la imagen en su mente vaya tocándolo virtualmente, deslizando su mano por la cabeza y el cuerpo del pajarito, desde el pico hasta la cola. Puede estar sintiendo su tamaño su peso, la textura de las plumas.
- Y además ir escuchando su canto.



## LA MENTE HOLOGRÁFICA ®

Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

Del libro La mente Holográfica

9

Lo que puede estar ocurriendo es que, al ir jugando con el peso, el tamaño, la textura y el sonido, el canario va cobrando una realidad virtual 3D. Cuando hacemos este ejercicio en un seminario, observamos que cada participante hace gestos en un espacio diferente, a diversas alturas, y dispone sus manos para albergar a un pájaro de distinto tamaño. Al medida que se van agregando distinciones (color, peso, textura, tamaño, sonido), el canario se va volviendo más real entre sus manos).

El mismo proceso que referimos para los objetos tiene lugar cuando pensamos en alguna situación o recordamos una experiencia.

La mente va a ir ubicando las imágenes, sonidos y sensaciones con que nos representamos ese pensamiento en el espacio virtual alrededor de nuestro cuerpo.

El modelo de realidad virtual le será más o menos completo de acuerdo a la cantidad de canales sensoriales de representación que utilicemos.

Habitualmente, damos preferencia a algunas percepciones y representaciones sobre las otras, como cuando estamos concentrados en un pensamiento y parece que todo lo que ocurre a nuestro alrededor se desvaneciera, o cuando destacamos un recuerdo alegre como figura sobre el fondo de los objetos reales de la habitación donde nos encontramos.



### Representaciones análogas y digitales

Para explicar estos conceptos, le proponemos un ejercicio:

- Tome cualquier objeto cercano entre sus manos.
- Experimente su peso, su tamaño, vea su color, hágalo sonar, hágalo girar entre sus dedos.
- Deje el objeto a un lado.
- Ahora represéntese virtualmente ese objeto entre sus manos, en el mismo lugar. Quizás recuerde más fácilmente el peso, el sonido, el color o el tamaño. A esta representación virtual la definimos como **análoga** al objeto real.
- Ahora vuelva a tomar el objeto real y perciba la coexistencia de ambos, el objeto real y el análogo, en el mismo espacio entre sus manos.

Cualquiera sea el objeto que tomó, la palabra que utiliza para nombrarlo pertenece al lenguaje, que es una representación **digital** del objeto.

El lenguaje es un segundo sistema de señales, montado sobre el perceptivo, que expresa digitalmente las representaciones internas, ordenándolas y secuenciándolas en forma de expresiones verbales.

La mente holográfica es una descripción posible de la operatoria de nuestro pensamiento análogo, que define y opera sobre la estructuración y sistematización de nuestras representaciones.

## NUEVOS MODELOS ESENCIALES para la PNL

Descubriendo antiguas sabidurías.

Graciela Astorga sobre una investigación de Daniel Cuperman

10

Gregory Bateson observó que en cada disciplina, metodología o cuerpo de conocimiento, existía un modelo básico inicial, como si fuera su ADN, que daba origen a todo lo demás. Los llamó REDUCTORES DE COMPLEJIDAD.

Los reductores son un Modelo Simplificador o diseño que explica una parte o enfoque de la realidad, facilitándonos y permitiéndonos la comprensión y acción dentro de ella. Por esto, a lo largo de la historia, las personas y las culturas han diseñado REDUCTORES DE COMPLEJIDAD, que nos permiten leer la realidad y operar dentro de ella.

De toda la variedad de información que nos presenta cualquier diseño con el que nos encontremos, hay dentro de él un sistema simple al cual se reduce todo concepto. Eso es lo que cada enfoque humano tiene para aportar como original al campo de los conocimientos comunes de la humanidad: el reductor de complejidad que ha encontrado para ver campo del saber sobre el cual trabaja.

**Daniel Cuperman, M.Trainer en PNL e investigador del tema, lo llama MODELOS ESENCIALES. Todo conocimiento operativo puede reducirse a un modelo, un diseño, un dibujo simple, que describe los componentes del sistema, sus relaciones y las acciones que producen un resultado.** Algunos autores han llevado sus estrategias más elegantes a este nivel.

Siempre atento a “cazar” como él dice estos Modelos, los ha buscado y descubierto en múltiples fuentes. Un modelo increíblemente útil e interesante, figura en un antiguo cuanto sufi que incluimos en esta revista. De allí esta tomado este concepto, que hace una enorme diferencia en el desarrollo de proyectos, la toma de decisiones, el kaizen (mejora continua) la detección de problemas, etc. Cuando algo no funciona, no siempre lo hace en todos los campos, y este modelo nos da las herramientas para ampliar la mirada y detectar que es lo que no está funcionando.

Es así que en varios de los juegos Taquion, aparece este concepto, como un paso de excelencia en los mismos, sobre todo en la toma de decisiones de cualquier evento.

### 4 FACTORES DE INTERFERENCIA EN EL LOGRO DE NUESTROS OBJETIVOS

Hay 4 cosas, que pueden salir mal en cualquier proyecto en la vida:

#### TIEMPO - LUGAR - GENTE - MODO

Al analizar un tema o proyecto, pueden aparecer fuertes mensajes internos o sensaciones de NO; a veces es solo NO, a veces es NO a la forma en que esta pensado un paso o tema en cuestión. Si hacemos cambios en la forma en que inicialmente lo pensábamos, se transforma en un si.

Estas son las 4 variables.

***A veces no es el tiempo: El tiempo ya fue, o es mas adelante, o falta o está mal calculado.***

***A veces no son las personas adecuadas las que están involucradas, o les falta entrenamiento, etc. O a veces no somos nosotros la persona para ese proyecto o cuestión.***

***A veces no es el lugar; un proyecto puede funcionar en una ciudad o país, o empresa y no en otros contextos. Puede estar siendo mal pensado el espacio de acción para el proyecto.***

***Y a veces no es el modo, la forma, la estrategia en que tenemos planeado o se está realizando algo. Si variamos ese modo, el proyecto fluye.***

Si analizamos los procesos y posibilidades involucradas en estas 4 claves, tendremos un panorama completo sobre los factores involucrados.

A veces un solo cambio en algún elemento de estos factores, permite el éxito, sentimos que el proyecto fluye, que el logro es posible; la clave es revisarlo en estos 4 niveles o miradas.

Si queremos mejorar cualquier proyecto, debemos preguntarnos por variantes en cada uno de estos niveles, así podremos detectar ventajas y desventajas, y como ir de lo malo a lo bueno, y de lo bueno a lo excelente.

## DESDE EL REINO METAFORICO ...

### EL TIEMPO, EL LUGAR, LA GENTE Y LAS HABILIDADES

#### Cuento Sufi Tradicional

11

En tiempos antiguos había un rey que llamó a un derviche y le dijo;

"El Camino derviche, a través de una continuidad de maestros que llegan en sucesión ininterrumpida a los primeros días del hombre, siempre ha provisto la luz que ha sido la causa que motiva los verdaderos valores, de los cuales mi reino no es más que un pálido reflejo."

"Así es", contestó el derviche.

"Ahora", dijo el rey, "ya que estoy tan instruido como para conocer los hechos antedichos, ansioso y con voluntad de aprender las verdades que tú, con tu superior sabiduría, puedes hacer asequible, ¡enséñame!"

"¿Es esto una orden o un pedido?", preguntó entonces el derviche.

"Es lo que tú quieras hacer de ello", dijo el rey, "ya que, si opera como orden, aprenderé. Si lo hace con éxito como pedido, aprenderé."

Y esperó a que el derviche hablase.

Pasaron muchos minutos y finalmente el derviche levantó su cabeza, ya que estaba en actitud de contemplación, y dijo:

"Debes esperar el 'momento de transmisión'."

Esto confundió al rey, porque después de todo, si quería aprender, sentía que tenía derecho a que se le dijese o mostrase alguna cosa. El derviche se retiró de la corte.

Después de esto, día tras día, el derviche continuó sirviendo al rey. Todos los días se trataban los asuntos de estado; el reino vivió épocas de alegría y de prueba; los consejeros de estado daban su parecer; la rueda del paraíso giraba.

"El derviche viene aquí todos los días", pensaba el rey, cada vez que veía su figura con el manto de parches, "y sin embargo nunca hace referencia a nuestra conversación sobre el aprendizaje. Es cierto; toma parte en muchas de las actividades de la Corte; conversa y ríe; come y, sin duda, duerme. ¿Estará esperando alguna clase de seña?" Pero por más que se esforzara, el rey era incapaz de penetrar las profundidades de este misterio.

Finalmente, cuando la apropiada ola de lo oculto cubrió las playas de la posibilidad, tuvo lugar una conversación en la corte.

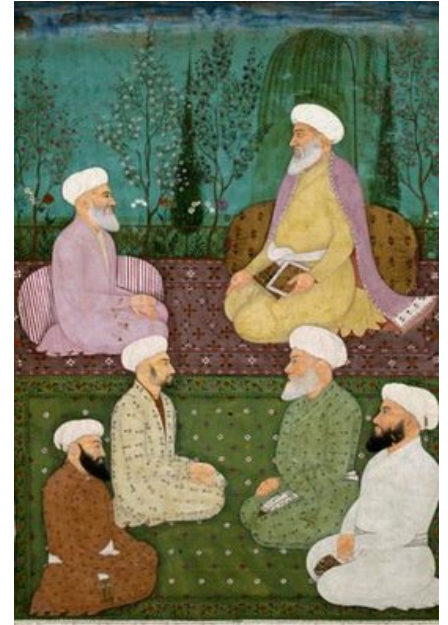
Alguien estaba diciendo: "Daud de Sahil es el mejor cantante del mundo."

El rey, aunque generalmente este tipo de acontecimiento no le interesaban, sintió un fuerte deseo de escuchar a este cantante.

"Que sea traído ante mi presencia", ordenó.

El maestro de ceremonias fue enviado a la casa del cantante; pero Daud, monarca entre los cantantes, simplemente contestó:

"Vuestro rey conoce poco acerca de los requerimientos del canto. Si desea que vaya sólo para ver mi cara, iré. Pero si desea oírme cantar, tendrá que esperar, como lo hacen todos, hasta que mi estado de ánimo sea el apropiado para cantar. Es el saber cuándo cantar y cuándo no hacerlo lo que me ha transformado, como transformaría a cualquier tonto que conociese el secreto, en un gran cantante."



## DESDE EL REINO METAFORICO ...

### EL TIEMPO, EL LUGAR, LA GENTE Y LAS HABILIDADES

#### Cuento Sufi Tradicional

Cuando este mensaje fue llevado al rey, su ánimo osciló entre la ira y el deseo, y vociferó: "¿Es que no hay nadie aquí que obligue a este hombre a cantar para mí? Ya que si canta sólo cuando está de humor, yo, a mi vez, deseo escucharlo mientras aún desee hacerlo."

Fue entonces cuando el derviche se adelantó, y dijo:

"Pavo Real de esta era, acompáñame a visitar a este cantante."

Los cortesanos se codearon entre ellos. Algunos pensaron que el derviche había llevado a cabo una hábil maniobra, y que ahora especulaba con hacer que Daud cantase. De lograrlo, el rey seguramente lo recompensaría. Mas guardaron silencio pues temían un posible desafío.

Sin decir palabra, el rey se puso de pie y ordenó que se le trajese una vestimenta pobre. Vistiéndola, siguió al derviche hacia la calle.

El rey, vestido de esa manera, y su guía, pronto se encontraron frente a la casa del cantante. Al golpear la puerta, Daud vociferó desde arriba:

"Hoy no canto; por lo tanto idos y dejadme en paz."

Al oír esto, sentándose en el suelo, el derviche comenzó a cantar. Cantó la canción favorita de Daud, del principio al fin.

El rey, que no era un gran conocedor, se sintió profundamente conmovido por la canción, y su atención fue atraída por la dulce voz del derviche. No sabía que éste con deliberación había cantado la canción ligeramente fuera de tono, con el objeto de despertar en el corazón del gran cantante el deseo de corregirlo.

"Por favor, por favor, cántala nuevamente", rogó el rey, "pues nunca he escuchado antes una melodía tan dulce."

Pero en ese instante, el mismo Daud comenzó a cantar. Con las primeras notas el derviche y el rey quedaron como traspasados; y su atención quedó fija en las notas que iban fluyendo de la garganta del ruiseñor de Sahil.

Cuando terminó la canción, el rey envió un lujoso regalo a Daud. Al derviche le dijo: "¡Hombre de Sabiduría! Admiro tu habilidad al provocar que el Ruiseñor cantase, y desearía hacer de ti uno de mis consejeros en la corte."

Mas el derviche simplemente contestó:

"Majestad, puedes escuchar la canción que desees sólo si hay un cantante, si tú estás presente, y si hay alguien que haga de canal para la ejecución de la canción.

Como es con maestros-cantores y reyes, así es con derviches y discípulos.

El tiempo, el lugar, la gente y las habilidades."

Tiempo, lugar, gente y modo ...

