



RED
Latinoamericana
DE PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book Nro 6

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro 6 - COPYRIGHTH ® RED L. DE PNL

El mapa no es el territorio.
Alfred Korzybski

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: SUBMODALIDADES

La diferencia que hace la diferencia

Trainer Maisa Pozzi

Pág. 1 a 4

MODELADO

Sue Knight, traducido por M. Trainer Graciela Marchetti

Pág. 5 a 7

DESAFIANDO LOS ACCESOS OCULARES

La excelencia en el canal Kinestésico

M. Trainer Daniel Cuperman

Pág. 8 a 9

LA MENTE HOLOGRAFICA

El Joystick - Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

M. Trainer Daniel Cuperman, M.Trainer Fernando Cuperman

Pág. 10 a 11

UNA NUEVA MIRADA A LA ESTRATEGIA DISNEY

Redefiniendo el papel del crítico

M. Trainer Graciela Astorga

Pág. 12 a 14

DESDE EL REINO METAFORICO ...

DESIDERATA, sabiduría hecha poesía

Pág. 15

PNL by JUDITH DE LOZIER

La PNL es un conjunto de herramientas maravillosas que facilitan la comunicación, calidad del aprendizaje, capacitación, liderazgo y desarrollo de las personas. Permite apoyar los sueños y metas para ayudar a convertirlos en realidad

La PNL enriquece la vida personal, profesional, de empresas y organizaciones ya que crea contextos donde las personas pueden descubrir y liberar su potencial. También enseña estrategias y habilidades prácticas para lidiar con el stress, aprender a estar cómodo con la incertidumbre, aprender a vivir de manera más presente y centrada. Todo esto permite mejorar el Liderazgo, la Comunicación, la Toma de decisiones o la Resolución de Conflictos, en los diversos entornos donde nos desempeñamos, lo que facilita poder vivir más congruente y alineado con nuestros valores más profundos.

La PNL genera estados de recursos y también promueve reconocer, reencontrar y reactivar, las habilidades personales que ya utilizamos y extenderlos a otras áreas de la vida. Es acerca del "cómo", del descubrimiento y desarrollo de los patrones de lenguaje y su relación con las ciencias de la información y las matemáticas. También mejora la comunicación, incentiva la curiosidad, profundiza el placer de descubrir nuevas estrategias sobre como las personas funcionan y se destacan positivamente en la vida diaria. En lo personal, ofrece además herramientas y técnicas para poder estar en contacto con nuestro centro y nuestros recursos de excelencia .



PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: La diferencia que hace la diferencia

MAISA POZZI

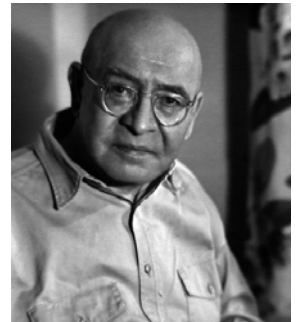
1

Hace algunos años leí en la revista Anchor Point un artículo que me llamó la atención. Me encontré con él nuevamente hace unos días y su lectura me llevó a pensar muchas cosas. Me gustaría compartir algunos de sus conceptos.

Está escrito por Michael Hall (excelente Trainer en PNL, autor de muchas investigaciones y creador de diferentes ejercicios) quien bajo la pregunta ¿Qué es lo que realmente ingresa al mapa? analiza conceptos sobre MAPA Y TERRITORIO que a lo largo de diferentes conferencias y artículos había expresado Gregory Bateson.

En la 19ª Conferencia anual en memoria de Alfred Korzybski en 1970 Bateson propuso:

“Volvamos a la idea de mapa y territorio para preguntarnos: ¿Qué parte del territorio ingresa en el mapa? Si el territorio fuese uniforme, nada ingresaría al mapa excepto sus límites, que son los puntos en que deja de ser uniforme comparado con una matriz mayor. Lo que ingresa al mapa es la diferencia: sea una diferencia en altura, vegetación, población o cualquier otra



Las diferencias son lo que ingresa al mapa.

¿Y qué es una diferencia? Es un concepto bastante peculiar. No es ciertamente ni una cosa ni un suceso.

“Este papel es diferente de la madera del atril en el que está apoyado. Hay muchas diferencias entre ellos: color, textura, forma. Pero si empezamos a preguntarnos sobre la localización de esas diferencias nos veremos en problemas. Obviamente la diferencia entre el papel y la madera no está en el papel y obviamente tampoco en la madera ni en el espacio entre ellos y menos aún en el tiempo entre ellos. (Las diferencias que ocurren a través del tiempo es lo que llamamos “cambio”).”

Aquí Bateson plantea algunas cosas que fueron muy importantes como bases de la PNL:

Una diferencia es una cuestión abstracta Es un trozo de información

La diferencia o “la noción de la diferencia” es lo que es “mapeado” en la mente de una persona.

La “noción de la diferencia” es lo que realmente se transforma en la diferencia que hace diferencia. Todo esto resulta algo confuso, por esto es importante ahondar en otros conceptos de Bateson como “Las dos dimensiones de la realidad: los dos mundos, el de la sustancia y el de la forma.

El **mundo de la sustancia** es el mundo externo y objetivo de las ciencias duras. En este mundo hay fuerzas, impactos y transferencias de energía. En él los físicos y demás científicos piensan en términos de paquetes de masa y energía.

Luego está el **mundo de la forma**, de los procesos mentales, de las ideas, la comunicación, organización, diferenciación, patrones. En este mundo interno, subjetivo (el de la subjetividad humana) no hay fuerzas o impactos. Las respuestas no están solo producidas externamente, sino están generadas por el metabolismo del propio organismo. Cada una de estas dimensiones funciona bajo diferentes principios y dinámicas. Hall menciona en el artículo muchos de los razonamientos que Bateson hace sobre el concepto de **Diferencia**, considerando las dimensiones externa e interna de la experiencia, llegando a algunas conclusiones:

- La palabra idea en su sentido más elemental es un sinónimo de diferencia, el significado de información, en su forma más básica es una diferencia que hace diferencia.
- El territorio **nunca** ingresa en el mapa. El proceso de representación siempre lo filtra de modo que nuestro mundo mental son mapas de mapas de mapas, ad infinitum.
- Lo que ingresa del territorio al mapa son transformaciones de diferencias, y las diferencias son básicamente IDEAS.
- Todo lo que tenemos para navegar a través de la vida son nuestros mapas, nuestros modelos del mundo.

Bateson estaba asombrado por el desarrollo que venían haciendo Bandler y Grinder porque según él decía, nunca se le había ocurrido clasificar los modos de comunicación de acuerdo a los sistemas sensoriales.

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: La diferencia que hace la diferencia

2

MAISA POZZI

Esta idea trae aparejado un gran cambio con respecto a conceptos como “pensar” “pensamientos” “ideas” “conocimiento” que ahora pueden interpretarse como combinaciones de imágenes, sonidos, sensaciones, contactos, olores, sabores.

Lo que Bateson no llegó a presenciar, y que hubiera dado respuesta a su pregunta sobre las diferencias es el concepto de las **SUBMODALIDADES**

Este concepto desarrollado por Bandler después de 1980, permite comprender como las diferencias en tamaño, luz, brillo, distancia, textura marcan **diferencias que hacen diferencia** en nuestros mapas.

La comprensión del extraordinario efecto que hace el cambio de submodalidades en nuestro modo de registrar el mundo y de reaccionar frente a él hiciera que Bandler se refiriera a las submodalidades como el “pan de cada día “ de nuestra mente y que Steve Andreas se refiriera a ellas como “los pequeños bloques básicos de construcción de la subjetividad humana”

Observar, comparar, contrastar, cambiar, son los procesos básicos con las Submodalidades que pueden producir cambios asombrosos y permanentes en nuestra conducta.

Hoy los avances de las neurociencias nos acercan explicaciones para este maravilloso proceso: **“Uno de los componentes más sutiles que usa el cerebro para construir modelos del mundo son las cualidades de las modalidades de representación sensoriales que distinguimos (ver, oír, sentir, gustar, oler), y que en PNL llamamos submodalidades (brillo, color, volumen, ritmo, textura, temperatura, etc.).**

Biológicamente, las submodalidades son la herramienta más aguda con la que podemos influir sobre la estructura misma del pensamiento.

El concepto de submodalidades de la PNL es en verdad revolucionario.

Las submodalidades no son nuevas entre la comunidad científica que se ocupa de las neurociencias. Lo que sí es nuevo, es la influencia deliberada de estos componentes sutiles del pensamiento en la construcción de modelos humanos de desempeño y en las tecnologías de cambio más penetrantes.

¿Cómo Influyen las Submodalidades en el Funcionamiento del Cerebro?

El circuito Reentrante.

El primer principio de funcionamiento cerebral necesario para comprender los efectos de las submodalidades es el de circuito o señalización reentrante. El circuito reentrante es un principio arquitectónico básico de la formación de células nerviosas que dan origen a bucles de información de tipo cibernético y todas las submodalidades hacen uso de este principio arquitectónico. Los circuitos reentrantes son los circuitos en el cerebro que se vinculan cibernéticamente en estructuras de retroalimentación elaboradas y actualizadas continuamente. Cualquier cambio que usted haga en un circuito, afecta inmediatamente hacia atrás a todos los circuitos participantes y viceversa.

Un ejemplo simple del uso de circuitos reentrantes puede encontrarse en la submodalidad **"distinción de tamaño"**. Notamos que a medida que aumentamos el tamaño de una imagen, se incrementa simultáneamente la intensidad de la emoción correspondiente. Al examinar de manera más profunda este nexo cibernético, encontramos que a medida que la intensidad emocional disminuye, también lo hace el tamaño de la imagen. Esta submodalidad en particular depende no solamente de los circuitos reentrantes, sino también de una propiedad del sistema nervioso llamada "codificación de población".

La Codificación de Población.

La codificación de población es una manera en que el sistema nervioso expresa la intensidad de un estímulo. Mientras mayor es la población de neuronas activada por el estímulo, más intenso es el sentimiento o emoción. El principio de codificación de población no está limitado al sistema visual.

Cuando percibimos un objeto o un suceso con nuestros ojos, éste se transmite a la corteza visual a más de 30 circuitos discretos. Uno de tales circuitos se llama VI. Dicha información se transmite también a un área llamada corteza prefrontal de asociación, que se ubica detrás de la frente. Es aquí donde la ubicación es codificada por neuronas especiales. En esta corteza de asociación, la información sobre un estado fisiológico es vinculada a información sobre la imagen visual. Lo que hace realmente el sistema somático, al registrar información fisiológica sobre sus sensaciones corporales y su estado emocional, es indexar la imagen visual que está siendo codificada por esas células piramidales.

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: La diferencia que hace la diferencia

3

MAISA POZZI

En otras palabras, cuándo usted trae sus imágenes visuales a la memoria de trabajo por medio de la corteza prefrontal, las coordenadas espaciales de todas las imágenes activas son marcadas por un estado codificado por su sistema somatosensorial.

Esta función provee uno de los medios con el que usted puede cambiar el significado de un suceso que ha registrado anteriormente con el simple expediente de cambiar la ubicación de una imagen visual. Los circuitos que sirven a esta función son tan elaborados y poderosos que hacen posible procesos cerebrales de orden más alto tales como el razonamiento, la toma de decisiones, la resolución de problemas, planificar el futuro y hasta la codificación del tiempo mismo. Sin estos circuitos, estas funciones cesarían de existir tal como las conocemos.



El principio de circuitos reentrantes actúa conjuntamente con la codificación de coordenadas de manera tal que a medida que aumenta el tamaño de una imagen visual, ocurre un aumento en la población de neuronas que lleva esa información, tanto en VI como en la corteza prefrontal. Ambos circuitos transmiten un cambio de intensidad a todos los circuitos reentrantes que participan, uno de los cuales es el sistema somato-sensorial que registra los sentimientos y las emociones conectadas con una imagen.

En otras palabras, una población o número aumentado de neuronas que llevan el mensaje resultará en una señal aumentada de intensidad al sistema somatosensorial, resultando en un aumento en cualquier emoción o sensación que haya sido codificada originalmente.

El mismo principio de circuitos reentrantes hace posible que el lenguaje influya en una submodalidad y que una submodalidad influya en la selección de palabras que describen la experiencia. Cuando le pedimos a alguien "acércate más para echarle una mirada a eso", si el objeto es externo y ellos se mueven más cerca de él, el objeto llenará una porción mayor de su campo visual, de su retina y de su área visual VI. Esto resulta posible por la función de codificado de población. A su vez, cuando miramos algo de lejos, se requiere de una población neuronal menor. Lo mismo es cierto para una imagen construida en la mente que "acercamos", con la adición de otro conjunto de circuitos: la corteza prefrontal, que sirve al manejo de las imágenes.

Así, si le pedimos a alguien que mire en detalle una cierta imagen, las palabras "en detalle" o "de más cerca" es una instrucción al sistema nervioso para aumentar el codificado de población y a su vez la intensidad. Lo inverso es verdad cuando le pedimos a una persona que "tome distancia" para apreciar o ver las cosas. Lo que hace posible esto es el diseño del circuito reentrante entre las áreas que sirven al lenguaje (Área de Broca y área de Wernicke) y en la corteza visual (corteza occipital), así como también aquellas que están entre el cortex somatosensorial y el visual. En otras palabras, usted no puede no influir sobre las submodalidades cuando comunica.

La Frecuencia de Codificado.

Otro sistema de codificación de información poderosa que da origen a las submodalidades se llama frecuencia de codificado. Básicamente, la frecuencia de codificado significa el número de veces que una neurona o sendero neuronal se dispara en un período determinado de tiempo. Mientras mayor el número de impulsos por segundo, mayor la intensidad del estímulo. Cuando su dedo toca ligeramente una mesa, el sistema somatosensorial codifica la intensidad de la transacción enviando aproximadamente 1 impulso por segundo al cerebro. Pero, si con el mismo dedo usted toca una estufa a 300 grados, el mensaje se transmite a una frecuencia en exceso de 500 impulsos por segundo.

Este mismo mecanismo opera en el sistema visual. Cuando sus ojos perciben la luz de tan sólo una vela en una sala oscura, el cerebro recibe unos pocos impulsos por segundo por intermedio de sus senderos visuales, mientras que la retina es capaz de enviar cientos de impulsos por segundo durante la observación directa del sol.

Así, cuando le pedimos a alguien que "ilumine" una imagen, le damos una orden a su sistema nervioso para aumentar la frecuencia de codificado de una imagen existente y, al hacerlo, le estamos instruyendo que aumente la intensidad de las emociones y sensaciones codificadas con esa imagen. Lo inverso es cierto cuando le pedimos que haga la imagen más opaca u oscura o que la represente en blanco y negro. Cuando una persona usa estos términos en su propio lenguaje mientras describe una experiencia, lo que hace es hacer uso de las conexiones reentrantes entre los circuitos lingüísticos y los visuales de su cerebro.

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA: La diferencia que hace la diferencia

4

MAISA POZZI

La frecuencia de codificado también puede encontrarse en circuitos auditivos y en los lóbulos temporales. Este mecanismo sirve a la percepción del volumen. Mientras más fuerte parece un estímulo o la imagen auditiva, más alta la frecuencia de impulsos a los circuitos auditivos en el cerebro.

La exploración de las submodalidades ha dado origen a información que nos permite comenzar a modelar el desempeño humano a nivel neurocognitivo. “

Estas explicaciones que hoy tenemos corroboran la extraordinaria capacidad de observación y comprensión empírica con la que Bandler y Grinder iban distinguiendo lo observado en sus investigaciones.

En una de las “anécdotas de Bandler” podemos observar como usa sus distinciones en una época en que aún no tenían estas claras explicaciones neurocognitivas.

Hoy contaremos un caso que involucra a Andy, un paciente esquizofrénico que hacía 14 años que sufría esta enfermedad.

Esta persona tenía visiones particulares: alucinaciones

Cuando conoció a Bandler, que no era aún famoso, pero del cual había podido leer las primeras publicaciones, le hizo un comentario particular, diciendo:

- “Ah, tú eres el famoso Bandler, te estaba esperando tanto», cosa que lo puso en dificultades ... Andy tenía alguna expectativa de poder sanarse ...

Cuando Bandler le preguntó cuál era su problema, el paciente, mirando en una dirección precisa, le contestó:

-”Veo las cosas que no son reales”.

Bandler preguntó:

-”Entonces, ¿cómo sabes que no eran reales?”... a lo que Andy le contestó:

-”No lo sé ... lo sé y listo ... lo veo. ”

En realidad esta pregunta había logrado ayudarlo y desbloquearlo. Bandler analizó estas respuestas ... y se dio cuenta de algo muy importante:

Para que Andy llegara a decir: “Veo cosas que no son reales”... esto significaba que ya había encontrado una estrategia en su mente para distinguir lo que era real de lo que no lo era!

Así fue como Bandler comenzó también a observar el movimiento de los ojos de Andy, y se dio cuenta hacia dónde miraba exactamente, es decir donde “posicionaba” esa imagen.

Esta fue sólo la primera de una serie de indicadores que consiguió descubrir: todo lo que no era real tenía además algunas submodalidades bien particulares ...

En ese punto, Bandler pudo diferenciar claramente ambas estrategias mentales:

La estrategia con la que Andy definía lo que para él no era real, comparándola con la estrategia con la que observaba lo que para él era real.

Entonces, le dijo a Andy:

-”Sabes, no es difícil distinguir lo que es real, de lo que no lo es. Tú sabes que cuando una cosa es inventada por tu mente se encuentra aquí y tiene estas características”. (Y le indicó posición y submodalidades)

Y así le explicó cómo era eso para que Andy pudiera distinguir y darse cuenta cuando algo era real y cuando se trataba de alguna alucinación o imagen irreal.

¿Pudo Bandler curar la esquizofrenia con estos recursos de la PNL?

No ... y tampoco era el objetivo que perseguía.

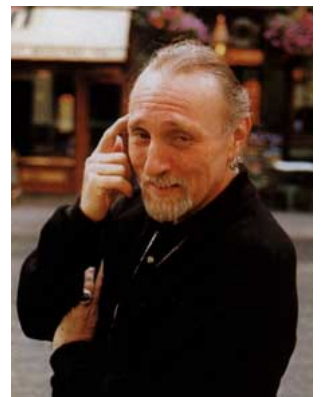
Pero sí logró cumplir con algo que la PNL propone: Dar a una persona más opciones para vivir mejor.

Y Bandler con su investigación y análisis le ha ayudado a Andy a clarificar una estrategia para que sin dudas, pueda vivir mejor aprendiendo a distinguir lo real de lo irreal.

De este modo, Andy pudo no asustarse más frente a las imágenes que se creaba y proyectaba, pudiendo vivir más serenamente.

Ciertamente si Bateson hubiese podido asistir al desarrollo del proceso de las Submodalidades se hubiera sentido muy feliz de descubrir la diferencia que hace la diferencia y de saber cómo sus “protegidos” usaron ampliamente este concepto

Para hacer de **la PNL una disciplina que ayuda a comprender y aceptar las diferencias.**



MODELADO

SUE KNIGHT - "N.L.P. at Work "

Traducido por Graciela Marchetti

5

Si alguien puede hacerlo, cualquiera puede.
Esta es la base del modelado.

El modelado tiene más que ver con el como que con el por qué.

El modelado puede tomar diversas formas. Algunas de tus habilidades más fundamentales con seguridad fueron aprendidas modelando a otros. Los bebés y los niños pequeños son expertos modeladores. Solo cuando comienzan a aprender usando métodos más tradicionales comienzan a perder esta habilidad. Se puede modelar lo que sea: Las personas son excelentes en muchas esferas diferentes. Podemos, por ejemplo, haber desarrollado excelencia en la habilidad para generar compromiso y respeto, para motivarnos a nosotros mismos y a otros, para influir, para vender, para alcanzar óptimos resultados en deportes, para escuchar, para hablar con fluidez un idioma, pero también podemos desarrollar excelencia en la habilidad para deprimarnos fácilmente, para perder el control, para no ser "tocados" por las emociones, para procrastinar, para preocuparnos en exceso.



Modelando cualquier habilidad desarrollamos conciencia del proceso y siendo conscientes del proceso podemos elegir, elegir continuar o hacer algo diferente.

Puedes aplicar el proceso de modelado sobre ti mismo. Podrías, por ejemplo, querer reproducir una habilidad o competencia que tienes en algunas áreas de tu vida para usarla en otros contextos. Suponete que puedes influir sobre colegas pero no ejerces el mismo nivel de influencia sobre tus clientes. Podrías auto modelarte para descubrir la diferencia de modo que puedas usar tu capacidad en cualquier contexto que elijas.

Muchas compañías tienen en la actualidad un sistema de "mentoring", en el que miembros de su personal son asignados a empleados más experimentados o senior para aprender de ellos como parte de su desarrollo profesional. A menudo el éxito en estos sistemas radica en la manera en que los experimentados imparten sus conocimientos. Muchas veces ellos no son conscientes de sus habilidades más poderosas ni de cómo las usan. Sin embargo, si el aprendiz cuenta con recursos de la P.N.L. para el modelado, ellos pueden "extraer" aquello que necesitan para aprender a modelar las habilidades que desean adquirir. Al mismo tiempo, la persona modelo también se ve beneficiada al tomar conciencia de cómo estructura su experiencia y, de este modo, reproducir sus habilidades más consistentemente.

La P.N.L. es una manera de codificar la excelencia. Alcanzamos los resultados que alcanzamos a través de los programas que usamos. Así como los programas de computadoras son una secuencia de códigos, los programas personales también son una secuencia de códigos mentales y comportamentales. Cuando caminas, hablas, manejas, lees, te ríes es muy poco probable que pienses conscientemente en cómo haces estas cosas. Los programas que permiten que sucedan son manejados por nuestra mente inconsciente. Estos programas se conocen como estrategias.

Sin embargo, si deseas modelar excelencia en ti mismo/a o en otros, es necesario que decodifiques las estrategias inconscientes como también las conscientes. Esta es la llave para reproducir experiencias por ti mismo/a.

Cuando un chef realiza una cena gourmet, no solo sigue una receta por los ingredientes, sino también está siguiendo una receta de pensamiento y comportamiento. Puede, por ejemplo, tener una imagen de cómo quiere que luzca y huela su plato en la comida final. También puede estar preocupado por los tiempos y el sabor de los ingredientes. Él tiene una manera única de obtener un cierto resultado.

Aunque resulte difícil de creer, tienes estrategias para tomar decisiones tales como qué comer para la hora de la cena, dónde ir de vacaciones, cómo planificar un día y seguirás un patrón para lograrlo.

Por ejemplo, ésta es la forma en que decidí escribir este libro:

Vi a otros (personas cercanas) escribir un libro.

Me imaginé escribiendo uno.

Me pregunté repetidamente a través de un cierto tiempo cuál sería el tema y cómo lo haría.

Me comprometí contándole a la gente lo que planeaba hacer.

MODELADO

SUE KNIGHT - "N.L.P. at Work "

Traducido por Graciela Marchetti

6

EL MODELADO EN LOS NEGOCIOS

Modelar en el mundo de los negocios ha llevado a obtener grandes avances en cuanto a la manera en que las habilidades se enseñan.

Tradicionalmente las compañías han usado programas de entrenamiento estándar. En muchos casos los entrenados fueron librados a su propio destino para adaptar lo aprendido a su medio. Hay patrones únicos que funcionan en una determinada compañía, departamento, segmento de mercado y que no funcionará en otra. El modelado hace posible relevar estos patrones específicos de contexto para reproducir la excelencia en tu medio, que es único.

Eligiendo las personas que se destacan en tu organización, no solo serás capaz de reproducir sus niveles de éxito, sino también de ayudar a los modelos de excelencia a alcanzar una mayor consistencia en su propia performance.

El proceso de modelado radica en observar y escuchar a los ejemplos en acción en un contexto relevante a fines de identificar lo que hacen y cómo lo hacen. Tu sensibilidad, flexibilidad y habilidad para construir rapport son cruciales en este proceso. Cuando entrevistas a tu modelo obsérvalo y escúchalo cuidadosamente, más que confiar en lo que te dice. Sus movimientos oculares, El uso del lenguaje y los sutiles cambios en su comportamiento no verbal conllevan un gran bagaje de información.

El placer del modelado es que puedes refinar el proceso chequeando cuales elementos contribuyen a la excelencia y cuales no hacen diferencia alguna. Este proceso se aplica al modelar tanto un individuo como un equipo o una organización completa. Las habilidades que se usan para vender un auto de lujo son diferentes de las que se usan para vender un paquete software. La habilidad requerida para motivar a un grupo de trabajadores de una línea de producción es diferente de la que se necesita para motivar un grupo de ejecutivos de marketing. En definitiva, el modelado te permite descubrir lo único del modelo, la calidad del talento innato y de la habilidad natural.



Cuando te comprometes con el proceso de modelado, te comprometes con un poderoso proceso de aprendizaje que está desarrollándose constantemente, de esto se trata la mejora continua. El resultado del modelado es la competencia consciente, una maestría de las habilidades que tienes y de las que quieres adquirir. Subsecuentemente, se convierte en competencia inconsciente. Forma una parte natural de quien eres. En su más simple expresión, es un proceso que has estado usando toda tu vida. En su expresión más sofisticada, es una forma de generar excelencia en todo lo que haces como un individuo, como parte de un equipo, como parte de una organización.

Para Pensar:

1 – ¿De que manera única agregas valor a

- Tu familia
- Tu rol en los negocios.
- Tus amistades
- La comunidad de la que formas parte
- Tu vida?

2 – Piensa acerca de las actividades que has planeado para el resto de esta semana.

¿Hay alguna sobre la cual no te sientes confiado o feliz?

Piensa en alguien que conoces que podría manejar estas actividades de la forma en que te gustaría hacerlo.

Métete en sus zapatos e imagínate manejando estas situaciones como si fueras esa persona.

MODELADO

SUE KNIGHT - "N.L.P. at Work "

Traducido por Graciela Marchetti

7

3 – ¿Quiénes han sido las principales influencias para quien eres hoy?
¿Que cosa de cada uno has incorporado para ser la persona que eres?

4 – ¿A quien te gustaría parecerle en estilo o en competencias? ¿Hay algún colega o amigo cuyo estilo y habilidades admiras? Imagínate como podrías llegar a parecerle a el(los).

MODELANDO UNA HABILIDAD

Para tener en cuenta:

Es importante decidir específicamente la habilidad que quieres modelar y el contexto en el que deseas usarla.

Elige la persona que consideras demuestra excelencia en esta habilidad. Define excelencia en términos de los resultados que tu modelo alcanza gracias a esa habilidad. Define excelencia en términos de lo que ves, escuchas y sientes cuando esta persona muestra su competencia.

Observa a tu modelo en acción para identificar lo siguiente:

Qué es lo que hace específicamente y cómo lo hace.

- Cualquier sutil patrón de comportamiento (observa sus accesos oculares y su comportamiento no verbal).
- Sus patrones lingüísticos: ¿Qué filtros usa?
- Qué creencias y valores demuestra y expresa
- Interroga a tu modelo y asegúrate de que se asocia a la experiencia cuando usa la habilidad que deseas modelar. Cuando estás seguro/a de que está asociado, realiza tus preguntas en tiempo presente (“¿Qué estás viendo?”, “¿Qué te decís a vos mismo?”)
- Chequea su pensamiento en cada uno de los niveles lógicos, por ejemplo:
 - “¿Qué percibís en tu entorno?”
 - “¿Qué estás diciendo y haciendo?” (Comportamiento)
 - “¿Qué estás pensando?” (Observa sus accesos oculares. Esto te dará más información sobre su estrategia interna que cuando responden a la pregunta de manera "razonada". En el momento en que percibas que está accediendo a la modalidad visual, preguntale, por ej.: “¿Qué estás viendo?”
 - “¿Qué capacidades tenés?”
 - “¿Qué es lo que más te importa en este momento?” (Valores)
 - “¿Qué pensás (sobre vos mismo, los demás, la situación...?)” (Creencias)
 - “¿Cómo te describís a vos mismo? (Identidad)”
 - “¿Cómo te conectás con otros sistemas de los cuales formas parte?”



Asegurate de estar usando los recursos centrales de la P.N.L. especialmente la construcción de rapport mientras atraviesas el proceso.

Invita a alguien a modelar la misma habilidad o compartir la entrevista para comparar tus descubrimientos con los de esa persona.

Reproduce en voz alta delante de tu modelo los patrones de pensamiento y comportamiento que detectaste para “desenrollar” su estrategia.

Pon a prueba a tu modelo sacando un elemento de la estrategia por vez. Si el elemento no es crucial en el proceso, no hará ninguna diferencia en la persona que modelas. En algunos casos hasta podría enriquecer el proceso.

Chequea con tu modelo los pasos y la secuencia de la estrategia.

DESAFIANDO EL MODELO DE LOS ACCESOS OCULARES

8

La excelencia en el canal Kinestésico

Por Daniel Cuperman

Los accesos oculares son un reflejo de la actividad neurológica que puede ser observada en las direcciones de mirada de los ojos. En relación a las modalidades del pensamiento, visuales, auditivas o Kinestésicas, los ojos reflejaran con diferentes movimientos oculares, distinguiendo arriba y abajo y derecha e izquierda, la búsqueda de esas informaciones en el cerebro. Estos nos permiten leer las claves de los patrones de pensamiento. Las posiciones de los ACCESOS OCULARES son:

VISUAL CONSTRUIDO: VC - arriba derecha

VISUAL RECORDADO: VR - arriba izquierda

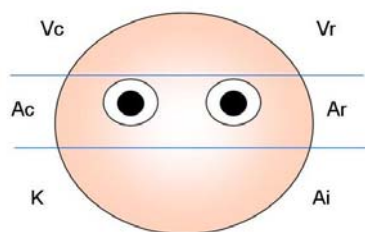
AUDITIVO CONSTRUIDO: AC - centro derecha

AUDITIVO RECORDADO: AR - centro izquierda

KINESTESICO - abajo derecha

AUDITIVO INTERNO O DIALOGO INTERNO - abajo izquierda

El diseño entonces de las claves de los accesos oculares utilizado hasta el momento es el siguiente:



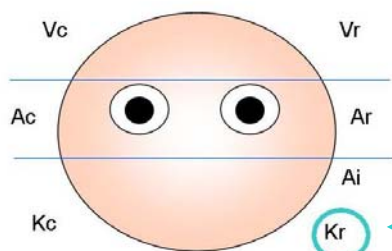
Dicho diseño nos ha sido muy útil cuando nuestros clientes se manejaban con representaciones auditivas y visuales preponderantemente. El trabajo intenso y prolongado con personas orientadas a técnicas corporales y con aquellas cuyo canal sensorial preferencial es el Kinestésico, nos ha permitido observar qué sucede en ellas.

En principio estas personas aparecen como visualizadoras pobres y, por ende, con escasos logros desde ese punto de vista. Muchas de estas personas, sin embargo, tiene logros sorprendentes en su canal de preferencia Kinestésica.

Mediante preguntas lideradoras del canal Kinestésico obtuvimos consistentemente información comparable a la que proporcionan auditivos y visuales en lo que respecta a recordado y creado.

Nos dimos cuenta que los que tiene habilidades Kinestésicas recuerdan sensaciones, aromas, sabores, del mismo lado que recuerdan imágenes y sonidos.

Así pasamos a un nuevo diseño:



Este nuevo diseño enriquece el diagnóstico del mapa sensorial Kinestésico y permite comprender mejor a las personas predominantemente Kinestésicas, comprendiendo que poseen complejidades similares a las personas visuales y auditivas de base.

Decimos pues que se puede recordar Kinestésicamente y lo denominamos Kr. Esta posición de búsqueda es más baja que el Auditivo interno, y es equivalente al Kinestésico tradicional, actual o creado del lado derecho, donde se percibe la sensación actual o se puede crear una sensación imaginaria.

DESAFIANDO EL MODELO DE LOS ACCESOS OCULARES

9

La excelencia en el canal Kinestésico

Por Daniel Cuperman

El modelo tradicional respeta la Ley de Simetría y lateralidad en los canales visuales y auditivos, pero no en el canal kinestésico. Por simple lógica choca con un modelo que a un lado percibe sensaciones y al mismo nivel sonido. Es como tener un ojo y una oreja de un lado, y un brazo y una pierna del otro, esta idea no respeta la simetría, concepto fundante en la ecología y el diseño humanos.

Quizás la confusión surge de la proximidad del proceso recordado que combina sonidos y sensaciones del pasado para generar una evaluación o un juicio y que llamamos Ai. (auditivo interno)

Las preguntas lideradoras Kr, Kinestésico recordado, fueron de este tipo:

¿Qué aroma tenía allá en el pasado el jazmín?

¿Cómo recordas esa sensación de temor?

¿Qué fue lo que sentiste en aquel momento?

La experiencia marca que al no tener grandes habilidades en un canal de percepción tratamos de compensarlo con nuestro canal preferencial o en su defecto compensaciones en el canal inhábil, por ejemplo es común que quien no visualiza bien trate de recordar algo creando una imagen, o alguien que no recuerda diálogos intente reconstruirlos combinando y creando diálogos que nunca existieron.

En nuestras investigaciones también observamos un punto de fusión de canales entre Visual recordado y Auditivo recordado. Allí detectamos una estación usada por algunas personas y llamamos a esta posición **Reflexivo**. **Este sería un lugar de fusión, de síntesis comparativa entre lo Ar y lo Vr.**

Los datos procesados allí también producen conclusiones, especialmente relacionadas con el trabajo de creencias.

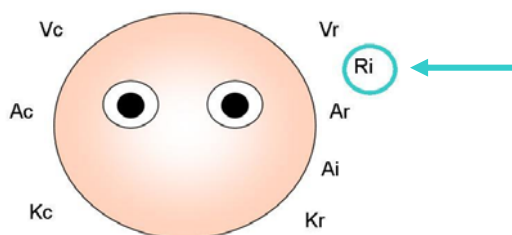
Las preguntas lideradoras fueron:

¿Qué pensaste en aquel momento?

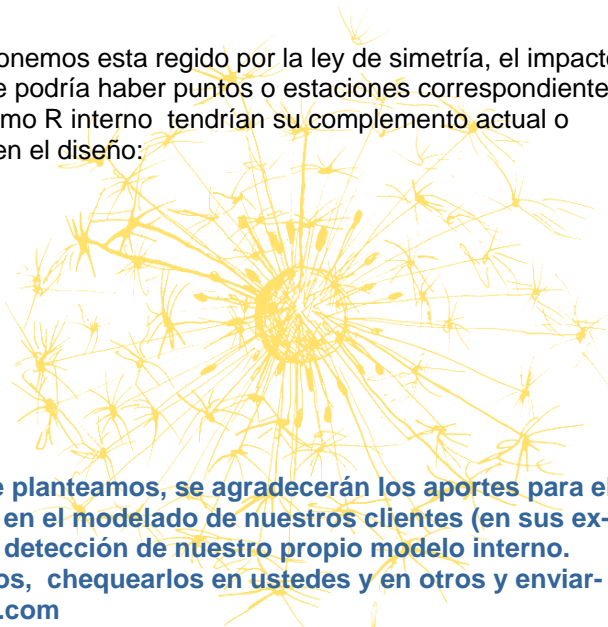
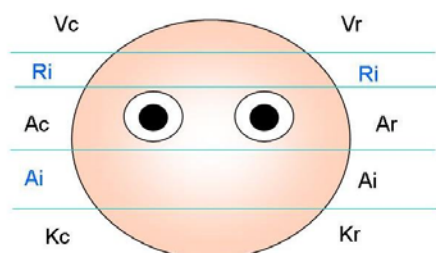
¿Qué te llevo a esa conclusión?

¿Qué creías acerca de eso?

Estas experiencias enriquecieron nuestro diseño de este modo:



Ahora bien, si el computador biológico como suponemos esta regido por la ley de simetría, el impacto visual de nuestro diseño nos induce a pensar que podría haber puntos o estaciones correspondientes del lado creativo. En este caso tanto A interno como R interno tendrían su complemento actual o creado. Tendríamos entonces un nuevo avance en el diseño:



La propuesta es comprobar si es cierto lo que planteamos, se agradecerán los aportes para el crecimiento de un modelo tan útil y poderoso en el modelado de nuestros clientes (en sus excelencias y en sus carencias). Así como en la detección de nuestro propio modelo interno. Los invitamos a trabajar sobre estos supuestos, chequearlos en ustedes y en otros y enviarnos sus descubrimientos: dcuperman@gmail.com

LA MENTE HOLOGRÁFICA ®

10

Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

Del libro La mente Holográfica

Asociado y disociado en el tiempo

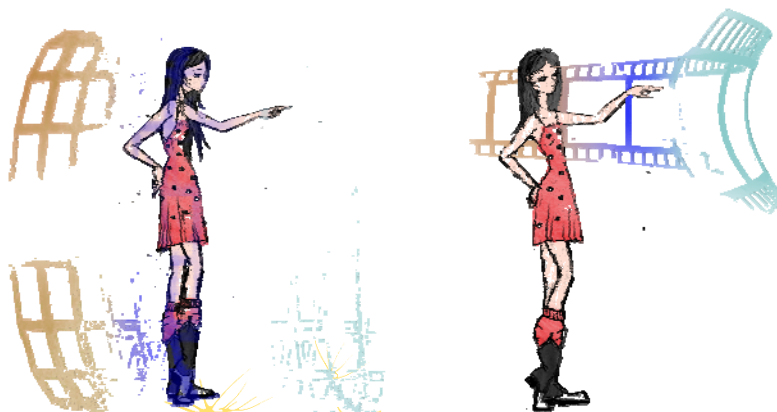
La línea de tiempo es una representación metafórica del modo en que las personas ordenamos en el espacio las representaciones del pasado, el presente y el futuro.

Edward T. Hall describió dos tipos principales de líneas temporales:

Línea de tiempo sajona (a través del tiempo): El tiempo se representa como una línea que se despliega como un friso delante del cuerpo, con el pasado generalmente hacia la izquierda, el presente en el centro y el futuro hacia la derecha; aunque esta disposición puede variar en algunas personas. En esta configuración, el pasado, el presente y el futuro están a la vista, lo que permite señalar los momentos con precisión y observar secuencias y procesos.

Línea de tiempo latina (dentro del tiempo): La línea atraviesa el cuerpo de la persona, con el futuro adelante, el presente en el centro o ligeramente adelante del cuerpo y el pasado generalmente atrás, con lo cual queda fuera de la vista del individuo, que tiene que girar sobre sí mismo para poder verlo.

Cuando empezamos a trabajar sobre la idea del Joystick, advertimos que si una persona está echada hacia atrás, disociada, tenderá a montar una línea del tiempo sajona, como si viera los hechos afuera, en un friso. Si, en cambio, se encuentra en el eje o hacia adelante, se representará más bien una línea del tiempo latina, estando dentro del tiempo, realizando la acción o reviviéndola en forma asociada.



Las posiciones del Joystick vinculadas a la línea de tiempo y a la percepción de lo general y el detalle pueden relacionarse con los metaprogramas de poder, filiación y logro que aprendimos años atrás gracias a Linda Sommers, y que nosotros rebautizamos como Detalle, Planeamiento táctico y Planeamiento estratégico.

Cuando empezamos a trabajar sobre la idea del Joystick, advertimos que si una persona está echada hacia atrás, disociada, tenderá a montar una línea del tiempo sajona, como si viera los hechos afuera, en un friso. Si, en cambio, se encuentra en el eje o hacia adelante, se representará más bien una línea del tiempo latina, estando dentro del tiempo, realizando la acción o reviviéndola en forma asociada.

Las posiciones del Joystick vinculadas a la línea de tiempo y a la percepción de lo general y el detalle pueden relacionarse con los metaprogramas de poder, filiación y logro que aprendimos años atrás gracias a Linda Sommers, y que nosotros rebautizamos como Detalle, Planeamiento táctico y Planeamiento estratégico.

LA MENTE HOLOGRÁFICA ®

11

Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

Del libro La mente Holográfica

Detalle:

Las personas inclinadas hacia delante del eje del Joystick perciben el tiempo en una línea latina. Se sienten cómodos, seguros y eficaces trabajando los detalles. Si la postura es encorvada, es habitual que se concentren en algún detalle de la escena, agrandándolo con un efecto de lupa. La posición los lleva a ser puntuales, específicos y certeros.

Perciben a las demás personas y a los elementos de la representación como más grandes que ellos. La estrechez de su mirada sobre la línea de tiempo sólo les permite manejar plazos cortos. Se dedican a profesiones que se vinculan con la posición de su cuerpo: chefs, relojeros, costureras y soldados, entre otros, pertenecen a este grupo.



Planeamiento táctico:

Quienes están en el eje del Joystick se representan a las demás personas de igual tamaño que ellos. Tienen facilidad para percibir el lugar donde están y organizar pequeños equipos en el mediano plazo. Podemos pensar en una persona en esta postura cumpliendo la función de capitán en un equipo de fútbol dentro del campo de juego.

Planeamiento estratégico:

Cuando el cuerpo está hacia atrás del eje del Joystick, las personas perciben el tiempo en una línea sajona, como un friso desplegado frente a ellos. Tienen facilidad para ver los procesos y sus diversos pasos, lo que les otorga gran entendimiento. Pueden visualizar grandes grupos de personas y largos períodos de tiempo en una sola imagen relativamente pequeña. En el fútbol, ocupan las funciones del director técnico, que siempre está fuera de la cancha. Podemos pensar en ellos como los generales chinos o romanos de la antigüedad, estrategas absolutos, que observaban las batallas desde la cima de las colinas.

Suelen ser eficaces como directores de cine o de orquesta, diseñadores, arquitectos, ingenieros y matemáticos, profesiones que demandan una visión amplia y mucha capacidad de planificación, dado que tendrán que resolver cuestiones en distintos frentes de acción, yendo de lo táctico a lo general y vuelta al detalle.

UNA NUEVA MIRADA A LA ESTRATEGIA DE CREATIVIDAD DE WALT DISNEY

Graciela Astorga

Lo que yo veo más allá, es demasiado nebuloso para describirlo. Pero se ve grande y reluciente. Eso es lo que me gusta de este negocio, la certeza de que hay siempre algo más grande y excitante justo detrás de la curva.

Si puedes soñarlo, puedes hacerlo.

Walt Disney

Todos somos creativos. La creatividad no es un don, es una cualidad humana y está en todos. Entonces, ¿porque nos creemos mas o menos creativos? ¿Porque tenemos momentos de mucha a poca creatividad? Porque la creatividad es una **Estrategia**, y como tal tiene una secuencia que debe ocurrir, si no se dan todos los pasos, no se llega a los resultados buscados.

Es como marcar a un numero telefónico o escribir una dirección de e-mail, si nos equivocamos en un numero o letra, no podremos comunicarnos. Muchas veces esta estrategia es inconciente, sabemos que algo hicimos y llegamos a excelentes resultados, pero no sabemos que estábamos haciendo y en qué secuencia, cuando esto sucedió.



Creatividad

Acto de inventar cualquier cosa nueva, ingenio. Capacidad de encontrar soluciones originales. Voluntad de modificar o transformar el mundo.

Inventiva, pensamiento original, imaginación constructiva, pensamiento divergente... es la generación de nuevas ideas o conceptos o de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales.

La Programación Neurolingüística propone estudiar las excelencias de las personas que son muy buenas realizando algo, para obtener así la estrategia que emplean y "modelarla" para poder reproducirla a voluntad. Robert Dilts, uno de los máximos exponentes de la PNL, estudio e investigó cual era la estrategia de creatividad de Walt Disney.

Dilts concluyó que su estrategia tenía una secuencia determinada y que si cualquiera diera esos mismos pasos, llegaría a los mejores resultados posibles con respecto a sus proyectos. Desde entonces este diseño de ha vuelto muy popular y se enseña en universidades, empresas, seminarios y cursos en todo el mundo.

En PNL se denomina a estos diseños **generadores de nuevas conductas**.

Dilts pudo detectar cual era la estrategia intuitiva y personal que Disney utilizaba al crear e imaginar. Uno de los compañeros de trabajo de Disney dijo una vez: "Había realmente tres diversos Waltys y usted nunca sabía cuál venía a su reunión"

Dilts concluyó que Walt Disney se movía en tres estados distintos cuando producía su trabajo y los llamó **Soñador, Realista y Crítico**.

Cada una de estas tres etapas tienen patrones distintos de pensamiento y pueden ser utilizados a voluntad y de manera conciente por personas que quieran mejorar su creatividad.

La estrategia tradicional tiene la siguiente secuencia: del Soñador al Realista y de este al Crítico. Entrando en la piel y la mente de cada personaje como fuerza ARQUETÍPICA, podemos realizar el juego de seleccionar ese modo de pensamiento y modelo del mundo; pensar e imaginar desde las estrategias y energías de cada uno.

Disney lo decía de esta manera: "Quien fabrica la historia debe ver claramente en su propia mente cómo cada pieza dentro del negocio de la historia, estará colocada" (soñador). Debe sentir cada expresión y cada reacción (realista). Debe tomar distancia suficiente de su historia para echarle una segunda mirada (critico)".

UNA NUEVA MIRADA A LA ESTRATEGIA DE CREATIVIDAD DE WALT DISNEY

Graciela Astorga

EL SOÑADOR

En este lugar se trabajan con todas las ideas que vengan a la mente, no importa cuan locas o imposibles puedan ser. Aquí no existen la lógica, lo formal o los puntos de vista. Todo es válido. El soñador debe tener una visión global y abundante del trabajo o proyecto a realizar, una multiplicidad de pantallas con opciones abiertas al mismo tiempo.

Aquí no hay límites, es el mundo del todo posible. Pensamos: ¿Como podríamos hacer esto? ¿De que otras maneras, locas, creativas, absurdas, desmedidas podría realizar esto? Y seguimos hasta amasar un enorme caudal de opciones.



EL REALISTA

Esta pues es el lugar desde donde pensar en la factibilidad, es el lugar del análisis. Aquí se plantean las ideas de la etapa anterior y se descartan las que no sirvan al proyecto.

Aquí evaluamos, comparamos, descartamos, seleccionamos, bocetamos todo el material que me entregó el Soñador. Vemos el proyecto como si estuviera ocurriendo, asociándonos a esa experiencia de manera real, y detectamos que nos pasa, que pensamientos nos vienen, que sentimientos, de que nos damos cuenta.

Es el lugar de la síntesis operativa, es la bajada a la realidad del sueño, comprobando sus posibilidades.



EL CRÍTICO

El critico es el evalúa lo que el realista ya filtró; va a mirar qué es lo que hace falta en nuestro proyecto y cuales son los puntos de vista que no se tuvieron en cuenta. En este lugar pensamos que faltó en la etapas anteriores. Este personaje toma distancia del proyecto, le da una segunda mirada, señala lo que falta, lo que no va a funcionar, lo que aun no se vio en el diseño. Aunque su objetivo es mejorar el proyecto, tiene un riesgo. Algunas personas tienen un critico feroz, con una crítica excesiva o muy dura que puede ir en contra de la energía del soñador y que trunque su visión. Puede que se transforme en un boicoteador.



Esta es la secuencia de Dilts y la forma habitual de enseñar esta estrategia.

Ahora bien, cuando mas leo y escucho sobre la vida de Disney me pregunto, del CRÍTICO de quien estamos hablando. Porque si hay algo que caracterizaba a Disney era su audacia, la poca importancia que le daba a su realista en las etapas iniciales, papel que en la vida real jugaba su hermano Roy. Es muy posible que si esta hubiera sido la secuencia de su estrategia, Disneyworld hoy no existiera, quizás el sueño no hubiera pasado mas allá del filtro del Realista. Disney creó algo que no existía, que no tenia precedentes y que no se sabia si iba a funcionar, invirtiendo millones de dólares en ese sueño. Era claramente una apuesta fuerte. Disney dijo: "No estamos tratando de entretener a los criticos. Me arriesgaré y lo intentaré con el público."

Después de mas de 25 años en el mundo del cine y la televisión, y 20 años de docencia universitaria entrenando a futuros creadores, he observado lo que muchos otros: el riesgo creativo del filtro de la realidad. El realista, al analizar y pensar desde lo posible, lo concreto, lo real, puede dejarse llevar por el status quo, lo posible, lo probado, lo aceptado, lo vigente y realizar un RECORTE de las ideas mas potentes o innovadoras, con una mirada.

Si GUY LALIBERTÉ le hubiera pasado las ideas de su SOÑADOR a su REALISTA, probablemente hoy no existiría el Cirque Du Soleil.

UNA NUEVA MIRADA A LA ESTRATEGIA DE CREATIVIDAD DE WALT DISNEY

Graciela Astorga

Así que aquí proponemos jugar una variante, que sube a una octava superior la ecología de esta estrategia de excelencia. En este nuevo enfoque jugamos dos diferencias:

En primer lugar hay una redefinición del papel tradicional del Crítico.

Aquí lo transformamos en un MENTOR, casi un Coach, que va a trabajar desde una energía muy diferente, dejando que nosotros hagamos el proceso.

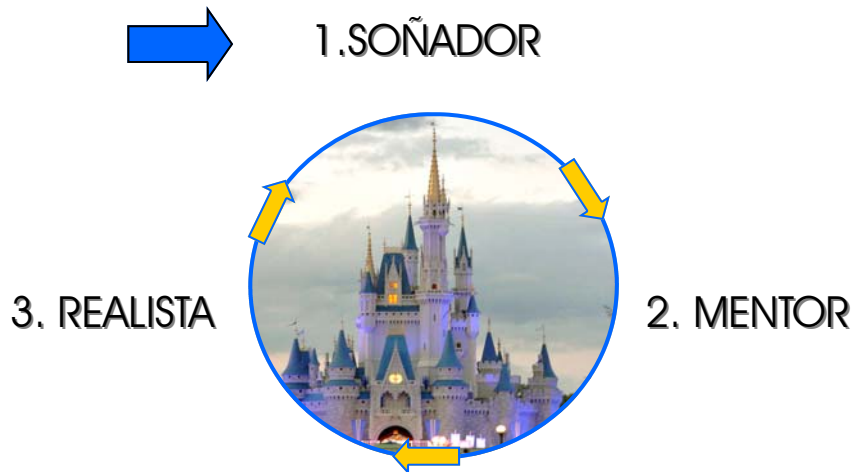
Este Mentor no es un destructor de ideas y sueños, no busca defectos, no es un boicoteador, es un personaje que tiene una mirada fresca, objetiva, no comprometida, hasta humorística sobre nuestras ideas.

Es como un bufón, no un analista, que desafía la lógica, y en este proceso, nos ayuda a dar a luz a nuestros mejores proyectos. A este personaje no le interesa nuestro Ego; nos desafiará todas las veces que lo considere necesario, llevándonos a abandonar ideas e innovar constantemente. Es como un maestro, alguien que nos puede guiar desde su sabiduría, pero sin poner palos en la rueda.

- ¿Que podrías hacer para mejorar esta idea?
- Si le sacaras un elemento ¿cual sería?
- Si le agregaras algo ¿que le agregarías?
- Si aún así le sumaras algo más para hacerla aun mejor, ¿que sería?

Las personas exitosas hacen mejores preguntas y como resultado obtienen mejores respuestas.
Anthony Robbins

La otra variante, es que se modifica la secuencia de la estrategia.



El SOÑADOR sueña, imagina, crea, delira y le pasa la información al MENTOR.

Este juega con nosotros, nos desafía, deja que decantemos ideas, que descubramos otras, que tengamos una SINTESIS, un elixir de lo que nos entrego el Soñador.

Y luego, con esta información seleccionada, potente, original, novedosa, vamos al realista que le dará su mirada estratégica para poder concretarla.

Por supuesto encontrará peros, detalles que faltan, eventos desafiantes para realizar, y es allí cuando nuevamente interviene el soñador trabajando con su originalidad para dar respuesta a esos ítems.

Luego el mentor hará su magia, y luego el realista estará en las mejores condiciones para elaborar un plan concreto que permita hacer el sueño realidad. El mismo Disney dijo; "Para crear lo fantástico, debemos entender primero lo real"

El resumen:

IMAGINA COMO SOÑADOR. ACOMPAÑA COMO MENTOR. PIENSA COMO REALISTA

Nunca pude convencer a los financistas que Disneyland era viable, porque los sueños tienen poca garantía. Walt Disney

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

WALT DISNEY

Con licencia para soñar ...

Pregúntate si lo que estás haciendo hoy, te acerca al lugar en el que quieres estar mañana.

"Y así después de esperar tanto, un día como cualquier otro decidí triunfar...
decidí no esperar las oportunidades sino yo mismo buscarlas,
decidí ver cada problema como la oportunidad de encontrar una solución.

Decidí ver cada desierto como la oportunidad de encontrar un oasis,
decidí ver cada noche como un misterio por resolver,
decidí ver cada día como una nueva oportunidad de ser feliz.

Aquel día descubrí que mi único rival no eran más que mis propias debilidades,
y que en éstas está la única y mejor forma de superarnos,
aquel día dejé de temer perder y empecé a temer no ganar,
descubrí que no era yo el mejor y que quizás nunca lo fui,
me dejó de importar quien ganara o perdiera,
ahora me importa simplemente saberme mejor que ayer.
Aprendí que lo difícil no es llegar a la cima, sino jamás dejar de subir.

Aprendí que el mejor triunfo que puedo tener,
es el derecho de llamar a alguien "amigo".
Descubrí que el amor es más que un simple estado de enamoramiento,
"el amor es una filosofía de vida".
Aquel día deje de ser un reflejo de mis escasos triunfos pasados
y empecé a ser mi propia tenue luz de este presente;

Aprendí que de nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino de los demás.
Aquel día decidí cambiar tantas cosas...
Aquel día aprendí que los sueños son solamente para hacerse realidad.

***Desde aquel día ya no duermo para descansar...
... ahora simplemente duermo para soñar."***

**Nunca olvides que todo esto comenzó cuando dibujé un simple ratón ...
Walt Disney**



**Walter Elías Disney
1901 - 1966**