



RED
Latinoamericana
DE PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 10

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro 10 - COPYRIGHTH ® RED L. DE PNL

Enseñar es el proceso consistente en ayudar a otros a desarrollar habilidades y capacidades cognitivas. ROBERT DILTS

EL CAMINO DE UNA BUENA NEGOCIACIÓN

Comunicar desde el mapa mental de nuestro interlocutor

Master Trainer Diana Frumento

Pág. 1 y 2

NOSOTRAS ... LAS DIOSAS

La identidad arquetípica femenina: metáforas de diagnóstico y cambio

Master Trainer Graciela Astorga - Trainer Eugenia Landajo

Pág. 3 a 5

EVITANDO CONFLICTOS

20 estrategias para evitar confrontar innecesariamente

Master Trainer Graciela Astorga

Pág. 6 a 8

EL VIAJE SAGRADO

Un ejercicio para limpiar y sanar pensamientos

Por Robert Dilts

Pág. 9 a 10

LOS JUICIOS PREVIOS

Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

Master Trainers Daniel Cuperman y Fernando Cuperman

Pág. 11 A 13

DESDE EL REINO METAFORICO ...

YO SOY YO - VIRGINIA SATIR

Pág. 14

Textuales de Joseph O Connor

Un estado equivale a nuestra forma de ser en un momento determinado, a la suma de nuestros pensamientos, sentimientos, emociones y energía, tanto física como mental. Los estados varían en intensidad, duración y familiaridad. Reconocemos algunos, por ejemplo, el amor, la fascinación, el estado de alerta, la ira, los celos, la fatiga o la excitación, mientras que otros son más difíciles de catalogar; nos sentimos de «buen humor», de «mal humor» o simplemente «flojuchos. Algunos son muy apreciados y buscados: el amor, la felicidad; la salud, el éxtasis, el sentimiento de ser aceptado y la confianza en uno mismo. En la búsqueda de estos estados exteriores empleamos tiempo, esfuerzo y dinero. Aunque este último no

es más que un medio para alcanzar determinados estados, a menudo se convierte en un fin. Puestos a escoger entre riqueza y salud, algunas personas optarían por la primera. El estado en que nos encontramos es muy importante, ya que afecta a la salud, la calidad de nuestras decisiones, la capacidad para aprender y el modo en que realizamos la tarea. ¿Le gustaría tener que tomar decisiones hallándose enfermo, con treinta y ocho grados de fiebre, después de una noche en vela? Cuando nos encontramos en buen estado, la vida nos parece maravillosa. Cuando nos sentimos deprimidos, acontecimientos que normalmente minimizamos nos resultan abrumadores. No es la experiencia en sí, sino cómo reaccionamos ante ella lo que nos proporciona la calidad de vida. Y nuestra reacción depende del estado en que nos hallemos.



EL CAMINO DE UNA BUENA NEGOCIACIÓN

Comunicar desde el mapa mental de nuestro interlocutor

1

Por Diana Frumento

Comunicar desde la concepción del mapa mental de nuestro interlocutor

Si reflejamos en nuestra proposición el modelo de mundo de nuestro interlocutor esto lo motivará. Encontraremos aquí pautas precisas para lograr negociar asertivamente al descubrirlo



A) Cómo orientar nuestras proposiciones

- Definir (nosotros) nuestro objetivo:
- Acompañar al interlocutor a definir el suyo

B) Puntos de definición:

- 1 - ¿Qué es importante para ti en esta situación? (Criterio que subyace al estado deseado)
- 2 - Estado deseado en términos precisos, específicos y positivos (iniciado y mantenido por uno mismo, representación sensorial, bueno para mi y para los demás, cuándo, cuánto, cómo y con quién/es). Debe ser realista, de lo contrario no puede llevarse a cabo.
- 3 - Beneficio descontado
- 4 - Inconvenientes inherentes al objetivo:
 - Para uno mismo.
 - Para el entorno
- 5 - Los obstáculos para la realización del objetivo. Las soluciones deben ser realistas para rodear estos obstáculos.
- 6 - Los criterios de evaluación para la realización del objetivo. ¿Cómo sabremos que lo logramos?

C) Estructura gramatical de la proposición:

YO + VERBOS DE ACCIÓN
+ VERBOS DE IMPLICACIÓN } en PRESENTE

La negociación no es una situación convencional, sino una situación dinámica en la cual todas las palabras, todas las fórmulas, todos los comportamientos generan resultados. Un verbo condicional revela una duda, un estímulo a decir no. El presente del indicativo nos asegura un comportamiento afirmado. Significa que, si bien el rechazo es una opción legítima de nuestro interlocutor, no le tememos al mismo.

- **Para mantener la relación de confianza debemos formular nuestra proposición en términos positivos.**

**El inconsciente no procesa el NO:
- NO piensen en una pradera azul -**

EL CAMINO DE UNA BUENA NEGOCIACIÓN

Comunicar desde el mapa mental de nuestro interlocutor

Por Diana Frumento

D) Cómo presentar nuestra proposición:

1. ¿Estamos sintonizando? ¿Mantenemos el Rapport?
2. Anclar un estado positivo
3. Enunciar las razones que respaldan nuestra proposición y luego presentar la misma.
4. Limita el número de razones, acota el área de desacuerdo.
5. Tomemos las objeciones como fuente de información para fortalecer nuestra negociación



Reformulemos:

Cierto, pensándolo así...	Seguido de una reformulación
Desde ese punto de vista...	
Realmente al escucharlo...	

6. **EVITAR LA CONJUNCIÓN PERO (equivale a un NO)** luego de algo positivo, ya que lo descalifica. En cambio si queremos desarticular una dificultad, pondremos un pero después de enunciarla, seguido de un logro. Por ejemplo:

Este artículo puede aparecer complicado, pero luego de asimilarlo veremos resultados geniales

7. Realizar alguna pregunta de precisión para continuar o darle un nuevo encuadre de sentido.

E) ACOMPASEMOS:

Desde los cuatro niveles:

- **Postural y gestual**
- **Fisiológica (voz y respiración)**
- **Sistema Preferido**
- **Criterios y Metaprogramas**

F) RESUMIENDO:

Conoce tu objetivo y el de tu interlocutor

El tema que más interesa a un ser humano es él mismo. Luce parecido al consultante (Espejado o acompasamiento).

Usa lenguaje preciso: con preguntas que permitan emerger las porciones ocultas de información y desactivar las equivalencias complejas

Valoriza a la persona, involúcrala en la toma de decisión acerca de la situación.

Se flexible, adapta tus objetivos a las necesidades y motivaciones del consultante.

Las objeciones son fuente de información: ¿Qué criterios involucran, cuáles son los filtros que utiliza? Va a los logros, evita riesgos, se asocia o disocia, global o específico, compara, busca las diferencias o las similitudes? Reformula tu abordajes basándote en esta nueva base de información.

NOSOTRAS ... LAS DIOSAS

La metáfora arquetípica y el autoconocimiento personal

Por Graciela Astorga y Eugenia Landajo

Hemos escuchado que las mujeres somos complejas y que no nos entienden y en parte es cierto, porque a veces ni nosotras nos entendemos. No sabemos porque reaccionamos de tal o cual manera, y porque, si queremos lograr algo no podemos, un día estamos de buen humor y otros no, y le echamos la culpa a las hormonas, al mal tiempo, a la vida.

Y la buena noticia es que dentro nuestro conviven muchas mujeres, que forman parte de esa bellísima complejidad y son representaciones de "partes" internas nuestras, metáfora altamente efectiva para el trabajo personal.

Así podemos decir que tenemos una parte sabia, una creativa, una líder, y así podríamos seguir nombrando cada una de esas partes, encargada de una función específica.

Son FUERZAS INTERIORES ARQUETIPICAS QUE REPRESENTAMOS PARA NUESTRO TRABAJO A TRAVES DE LAS DIOSAS.

La Dra. Jean Shinoda Bolen, Doctora en Medicina, analista junguiana y profesora de Psiquiatría en la Universidad de California, escribió *Las Diosas de cada Mujer*, donde explica a través de la identificación con los arquetipos de las diosas griegas, los distintos patrones de personalidad y comportamiento de las mujeres.

Al leer el libro nos fascinamos con el enfoque ya que podíamos identificarnos fácilmente con cada diosa y reconocerlas en actitudes y comportamientos en nuestra historia personal.

Nos permitía vernos en ese espejo, y no solamente entendernos y comprendernos a nosotras mismas, sino también a nuestras madres, hermanas, amigas, hijas, abuelas y luego a todas las mujeres.

Este potencial nos llevo a seguir investigando y nos hizo desarrollar un enfoque práctico de trabajo con los arquetipos, y como consecuencia el modelo original creció, se expandió y se enriqueció.



Fue así que generamos inicialmente un seminario presencial, un modelo lúdico de trabajo con el que todas las mujeres pudieran conocer el enfoque, y además trabajar con él. En él conjugamos el trabajo con la metáfora y los arquetipos, mas estrategias y aplicaciones de la PNL, logrando un modelo que posibilita el autodiagnóstico, la comprensión, la visualización del cambio, y las herramientas para comenzarlo.

Con este nuevo modelo pudimos descubrir como somos y porque actuamos de la manera que lo hacemos. Fuimos reconociendo y explorando nuestras similitudes y diferencias, y aprendimos a comprendernos, mejorar nuestras relaciones familiares, sociales y de trabajo y lo que es mas importante, realizar los cambios que queríamos logrando así una vida plena.

Luego, las mujeres que asistieron a los seminarios pudieron también vivenciarlos e identificarse con los distintos arquetipos. Los activaron, potenciaron y realizaron los cambios que necesitaban. Vieron como sus relaciones con los otros se enriquecían, mejoraba su autoestima y lograban objetivos que antes sentían estaban fuera de su alcance...

Los resultados obtenidos y el éxito de este trabajo, nos motivo a escribir este libro, para que más y más mujeres en todo el mundo, pudieran participar de esta experiencia. Y si bien el enfoque de la Dra. Shinoda Bolen nos inspiro agregarle la posibilidad tomar toda esa información y transformarla en cambios, es lo que hizo la diferencia

Nuestro libro, NOSOTRAS ... LAS DIOSAS, simplemente es un modelo de trabajo con las 8 diosas de nuestro ADN, 8 energías arquetípicas que nos habitan y nos explican. No estamos diciendo que haya efectivamente diosas en nuestro interior, sino que estas diosas son potenciales, roles, como diferentes personajes que tienen un sentido y una función en nuestro interior.

Al trabajar con este diseño, estamos conectando directamente con las representaciones de estos 8 arquetipos, 8 diosas que nos componen y que definen a una mujer, su psiquis y sus roles.

NOSOTRAS ... LAS DIOSAS

La metáfora arquetípica para el autoconocimiento personal

Por Graciela Astorga y Eugenia Landajo

Estas Diosas, arquetipos internos, son:

AFRODITA, la mujer, la sensualidad, la amante
ARTENISA; la hermana, la acción, la defensa de lo natural
ATENEA: la líder, la estratega, el conocimiento
DEMETER: la madre, el nido, la protección
HÉCATE: la maga, la espiritualidad, la creatividad
HERA, la esposa, la reina, la pareja
HESTIA: el centro, el fuego interior, el Yo Soy
PERSEFONE: la niña, el cambio, la flexibilidad

Las diosas son símbolos activos de esos roles o potenciales y nos permiten trabajar con ellos de manera rápida y efectiva.
Nos permiten filtrar una enorme cantidad de sensaciones emociones y datos, para identificar donde hay un "problema" y como trabajar eficazmente con él.



Al identificar en el dominio de que diosa esta el tema a resolver, se logra una muy poderosa conexión interior para encontrar la solución.

Son raíces profundas de linaje femenino que nos permite grandes cambios en la vida, activando recursos dormidos, despertando potenciales, actualizándolos y escuchando todas las voces que piden ser oídas para vivir la plenitud de la vida.

La conciencia de estos potenciales internos nos da un lugar de eje, de gran poder y fortaleza. A lo largo de nuestra experiencia facilitando talleres con este modelo, nos hemos encontrado con el relato de cientos de historias de superación surgidas del contacto de cada mujer con sus diosas.

La gran terapeuta norteamericana Virginia Satir utilizaba una estrategia similar en su trabajo; ella hablaba de la "partes" de una persona y esta distinción le permitía una metodología muy efectiva desde lo terapéutico. Así una persona trabaja su "parte" adictiva, o se contaba con una "parte" sabia para resolver un problema, como diferentes voces internas con diferentes potenciales, recursos y roles. El modelo que presentamos en este libro sigue esa línea.

Por ejemplo, Afrodita representa nuestro arquetipo de mujer sensual, la amante, no es la guerrera, ni la intelectual, es la conexión con el disfrute, el sexo y el placer, es ese arquetipo, es la parte nuestra que tiene a su cargo ese rol, es la Diosa en nosotras.

Aquí volvemos a la frase inicial, la respuesta a la pregunta QUIEN SOY, solo puede ser respondida con una metáfora. Este modelo que les proponemos es una lente con el cual mirarnos y mirar a todas las mujeres. Es una forma de reconocernos en estas diosas, es encontrar en ellas una forma de clasificar y comprender partes nuestras reflejadas en estos arquetipos.

Y también finalmente, es una gran metáfora que nos ayuda a responder quienes somos.

Desde este modelo somos Atenea, Artemisa, Afrodita, Hécate, Hestia, Hera, Demeter y Perséfone. Tenemos a todas, ellas representan nuestras energías psíquicas y nuestros roles en la vida.

Son los arquetipos que nos reflejan, son las metáforas de cómo somos y quienes somos, pero mas aun, son el potencial profundo y poderoso de esas mujeres increíbles en quienes nos podemos convertir cuando todas nuestras Diosas están vivas y activas en nosotras.

Es el secreto del poder femenino.



NOSOTRAS ... LAS DIOSAS

La metáfora arquetípica para el autoconocimiento personal

Por Graciela Astorga y Eugenia Landajo

“Todas las mujeres en algún momento tomamos opciones conscientes que moldean nuestra vida. Esas decisiones conscientes están determinadas por poderosas fuerzas inconscientes que influyen en lo que hacemos y en como nos sentimos. Los estereotipos culturales tornean desde afuera y hay otras fuerzas internas que son los arquetipos que influyen desde adentro.”

Las Diosas de cada Mujer, Jean Shinoda Bolen

A través de nuestro trabajo con el modelo, hemos descubierto como se conforman las diosas en nosotras dos y que porción ocupan dentro nuestro. Es así que una de nosotras tiene a Atenea como dominante, a Afrodita, Artemisa y Demeter como identidad y usa de Hestia su conexión con el centro y sus necesidades, una Hécate fuerte y siempre presente para la creatividad y razón de ser, a Perséfone para adaptarse a los cambios, tomarse la vida con humor y jugar y una Hera que aporta su compromiso para las cuestiones sentimentales y laborales, sino Afrodita haría desastres.

La otra tiene una Atenea dominante, Hécate y Artemisa como diosa de identidad y a Deméter y Hestia fuertes y conscientes y utiliza, gracias al trabajo con este modelo, a las otras diosas como recursos y habilidades a la cuales acudir

Este trabajo con nuestras energías internas representadas en estos arquetipos de diosas interiores, es un medio de autoconocimiento, crecimiento y posibilidades de cambio y transformación personal.

Diosa	Mantra	Arquetipo
AFRODITA	Yo siento, yo amo, yo disfruto	La cuerpo, la sexualidad, el placer, la belleza, la sensualidad, el amor
ARTEMISA	Yo quiero, yo hago, yo logro	La acción, el logro, los objetivos, la destreza física, la naturaleza
ATENEA	Yo sé, yo pienso, yo lidero	El pensamiento, las estrategias, el liderazgo, el conocimiento, la sabiduría
DEMETER	Yo cuido, yo doy, yo nutro	La maternidad, el cuidado de los otros, la nutrición, la fecundidad, la entrega
HECATE	Yo creo (creer), yo creo (crear), yo invito	La espiritualidad, lo trascendente, las creencias, lo ritual, la creatividad
HERA	Yo comparto, yo confié, yo acompaño	La pareja, el acompañamiento, la confianza en el otro, la reina
HESTIA	Yo soy, yo estoy, yo ilumino	El centro del Ser, el eje de la propia vida, la voz del corazón, el fuego interior
PERSEFONE	Yo comprendo, yo juego, yo cambio	La niña interior, la hija, el cambio, el crecimiento, lo profundo, el inconciente

Todo comenzó con la pregunta ¿Quién soy?

Y a partir de allí el camino para que respondamos a esta pregunta.

De las respuestas que obtengas, accederás a un conocimiento de que transformará tu vida.

El objetivo de este juego personal es IDENTIFICAR, COMPRENDER, SANAR Y ACTIVAR los arquetipos o potenciales internos de cada mujer

Esas diosas que nos habitan. Cada mujer es única en la combinación de sus potenciales y recursos.

Esto determina su ESENCIA, su ESTILO, eso que la hace única. Ese sello personal define los descubrimientos de YO SOY, YO SOY TAMBIEN, y YO TENGO ESTOS RECURSOS.

El trabajo mas importante esta en descubrir que diosas, potenciales interiores, están hoy en la sombra, reconocerlos, darles la bienvenida y activarlos.

MASTER TRAINER GRACIELA ASTORGA

TRAINER EUGENIA LANDAJO

www.nosotraslasdiosas.com

EVITANDO CONFLICTOS

20 estrategias para evitar confrontar innecesariamente

Por GRACIELA ASTORGA

6

Un cambio de punto de vista y posición alcanza para no entrar en guerra y mejorar a quien creímos el enemigo. Uno dice algo, el otro todo lo contrario y ahí nace un conflicto. ¿Siempre es necesariamente así?, no, a veces de un intercambio de opiniones o posiciones surge una idea superadora y se llega al consenso. Por el otro camino, termina en pelea.

Un conflicto es una situación que muchas veces podemos elegir no vivir. Así, es posible callar, comprender, perdonar, negociar, retirarse o reír. Retirando la agresión, apelando a la calma y revirtiendo la agitación, finalmente el otro cambiará también

Es decir que ahora no entrar en conflicto no sólo significa una mejor posición para uno, sino que ayuda a ser mejor al otro. Cada persona es como un territorio y el conflicto se desata frente al ataque o la amenaza de otro territorio.

Se trata entonces de convertirse en una gran estrategia de la paz para no llegar a la guerra y aquí van 20 buenas estrategias claves para evitar conflictos.



Hágase cargo

"Fulano me hace enojar": no es verdad. No tenemos un botón que nos pone en marcha el enojo.

Lo que sucede es que lo que Fulano hace, en este momento de nuestra vida, produce mi enojo, y ante esto yo tengo opciones. Puedo elegir que respuesta dar o cuando retirarme, muchas veces si otra persona hace lo mismo que Fulano, no nos enoja, así que aquí hay mucho para revisar.

No haga lectura de mente

Muchas veces suponemos cosas del otro y nos pasamos una película que puede terminar en un conflicto que nunca empezó. La suposición es falta de información precisa.

Hace algunos años presencié una siguiente ejemplar para este tema en un canal de TV en que trabajaba. Un jefe llegó a la empresa callado, con una fea expresión en el rostro y, sin hablar con nadie, se encerró en su oficina. Empezaron a correr rumores de todo tipo, desde despidos a reducción de sueldos, cambios políticos el jefe seguía sin salir y los empleados empezaron a pelearse entre ellos por las versiones.

Al escuchar voces subidas de tono, el jefe abrió la puerta y preguntó qué pasaba.

Un muy joven asistente de producción le preguntó directamente que le pasaba: "Una muela me está matando desde anoche, no dormí!, en un rato me voy al dentista, no doy mas!!!

Como bien se ve, una pregunta aporta mucho más que horas de una mala película.

Tenga en cuenta la intención positiva

Según la PNL, detrás de toda conducta hay una intención positiva para el que la lleva a cabo. Simplemente porque cada persona actúa de la mejor manera posible en función de los datos de los que dispone, dentro de su individualidad. Aun con una conducta agresiva, una persona demuestra que quiere llegar algo. Cuando comprendemos esto, nos damos cuenta de que dos personas que se oponen buscan conseguir los resultados que desean para ellos. Entender esto es el primer paso hacia la negociación

Sepa que está pasando realmente

Es un paso imprescindible para poder empezar a pensar en una resolución. Para conseguirlo, es necesario identificar claramente tanto las causas del conflicto como los obstáculos que presenta.

Sepa escuchar

Esto significa establecer una "escucha Efectiva y Afectiva". Tenga en cuenta que muchos conflictos, sobre todo los vinculares, de pareja y familia, se producen por no escuchar aquello que el otro quiere o siente.

Reconozca que no todos piensan como usted

Es una premisa básica. Implica reconocer que no siempre vamos a estar de acuerdo en todo y que las diferencias muchas veces son saludables, mientras no se lesionen los intereses de nadie.

EVITANDO CONFLICTOS

20 estrategias para evitar confrontar innecesariamente

Por GRACIELA ASTORGA

7

Despójese del enfrentamiento y el miedo

Muchos conflictos se producen por rivalidad.

Cuando esto ocurre en situaciones familiares, con frecuencia debe solucionarse en contextos terapéuticos. Por otra parte, muchos conflictos se producen por el factor miedo: Ante al posibilidad de daño, ataque; pero, en realidad tengo miedo de que me ataquen

Comprenda y perdone

Tal vez le resulte difícil, pero es la manera de resolver muchos conflictos y el camino a sentir un enorme alivio.

Reconozca al otro

Recomendamos aplicar una de las leyes del éxito de Walt Disney: **Reconoce, recompensa, celebra.**

Esto significa, reconocerle públicamente al otro sus aciertos, recompensarlo aunque sea con la palabra y celebrarlos.

Antes de hablar, pregunte

No use las palabras como misiles. Las preguntas son una de las claves de la PNL.

Cree con el lenguaje un espacio de entendimiento a través de preguntas tales como "¿qué te hace pensar...?", "¿En qué te basas para decir...?", "¿Cuál es la razón por la que...?"

Estas frases cambian la dirección de la energía conflictiva, generando respuestas que llevan al entendimiento

Enojo sí, agresión no

El enojo nos protege porque es la respuesta emocional al daño o la injusticia, pero no tiene porqué salir como energía de agresión que destruya al otro.

Algunas madres les gritan a sus hijos con enorme violencia y no consiguen cambios ni efectos positivos.

En cambio otras, sólo necesitan mirarlos y llamarlos por el nombre para que los chicos sepan que hasta allí llegaron.

La agresión y la ira nos vuelven débiles frente al otro. La calma mantiene la cabeza fría para continuar con la estrategia y gana.

Busque el momento

Muchas veces el conflicto aparece cuando nos empeñamos en hablar de algo en el instante menos adecuado. Para resolver algunos temas, es necesario encontrar el momento y la calma interior.

El otro también existe

Cada persona tiene sus gustos, forma de vestir, opiniones, etcétera. Por eso, antes de "tentarse" con imposiciones, tenga muy en cuenta el dicho popular: "No hagas a los demás lo que no quieres que te hagan a ti".

Elija las palabras

Los buenos maestros saben que cuando un alumno dice no entendí, hay que explicarle lo mismo, pero de otro manera. Sencillamente porque lo que no entendió es la forma en que se lo dijeron la primera vez. Desde la PNL justamente reconocemos esto en nuestras bases, cada cual tiene su mapa, es visual, auditivo o Kinestésico, tiene sus metaprogramas líderes, etc. Tenemos la conciencia de todos estos indicadores, y la posibilidad de usar este conocimiento en la comunicación con los otros.



EVITANDO CONFLICTOS

20 estrategias para evitar confrontar innecesariamente

Por GRACIELA ASTORGA

8

El valor de la retirada

La mayoría de las veces, seguir discutiendo implica llegar a decir palabras hirientes que provoquen daños irreparables. En lugar de eso, haga una pausa, deje la discusión para otro momento o simplemente retírese. En el I Ching el tiempo de la Retirada no es pasivo. Que no se participe activamente en el exterior, no implica que la retirada sea también interna. Precisamente la Retirada sirve para poder concentrarse completamente en el interior. Para que trabajar en sí mismo.

Respete la opinión ajena

Para que exista un conflicto se necesitan dos partes.

Su mejor respuesta puede ser la misma que dio el presidente John F. Kennedy, parafraseando a Voltaire . "No estoy de acuerdo con lo que dices, pero daría mi vida por tu derecho a decirlo".

Empiece por acuerdos mínimos

Debemos saber qué conversaciones no nos conviene abrir por el momento y por dónde podemos comenzar a ponernos de acuerdo

No busque ganadores

El WIN WIN (ganar ganar) no solo es un concepto, es una estrategia extraordinaria.

Quienes se manejan en el juego de ganar-perder, creen que el otro es tonto y va a ceder todo o se va a retirar frente a acciones agresivas. Si lo que se busca es una solución y no un triunfo deportivo, el camino es la negociación.

Estilos

Las personas perciben al mundo y se comunican en los tres modos: Visual, Auditivo y Kinestésico.

Las personas visuales necesitan que el otro los mire cuando les habla. Frente a este reclamo, una persona auditiva dirá "yo no te escucho con los ojos".

Respetar el estilo del otro es una manera de comunicarse mejor. **RAPORT Y LIDERAR!**

No al discurso auto-referido

Cuando alguien está exponiendo una idea y recibe como respuesta "a mí no me pasa lo mismo", es como estar jugando al ludo con alguien que "canta truco". Uno piensa, el otro también pero distinto es la mejor manera de no dejar que la mente juegue un juego diferente.

Realizar una escucha atenta y amorosa, ponerse en el lugar del otro, salir del discurso interior, para hacer espacio y poder realmente, escuchar al otro y su temática. Cada cual tiene su modelo del mundo.

FINALEMENTE ...

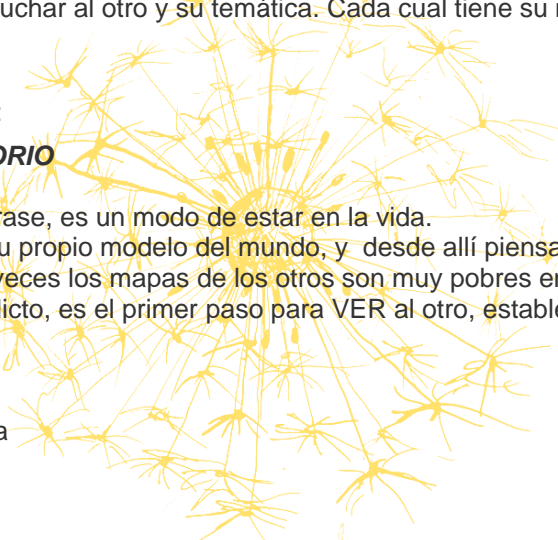
Una de las bases de la PNL es:

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

Este concepto no es solo una frase, es un modo de estar en la vida.

Entender que cada cual tiene su propio modelo del mundo, y desde allí piensa, siente, actúa, habla e interactúa. Comprender que a veces los mapas de los otros son muy pobres en elementos, y que desde allí se está produciendo el conflicto, es el primer paso para VER al otro, establecer Rapport y poder avanzar en cualquier comunicación.

Master Trainer Graciela Astorga
Www.taquion.org
www.pnl-training.com



EL VIAJE SAGRADO

Un ejercicio para sanar y limpiar pensamientos

Por ROBERT DILTS

9

Paso 1. En un estado emocional de reverencia y meditación, siéntate en una posición neutral” o “de descanso”, con tus pies en el suelo y tus manos posadas cómodamente sobre tus piernas.

Paso 2. Cierra tus ojos y toma consciencia de tu entorno externo. Piensa en otros entornos (tu casa, trabajo, tu ambiente social, global) en los cuales te gustaría que hubiera una “sanación espiritual” o una mayor sensación o contacto con la “presencia espiritual”.

Cuando ya tengas en mente este entorno, coloca tus manos con la palma hacia abajo sobre tus muslos y permite que tu tacto comunique tu intención de “sanar-”, “santificar”, o “limpiar” este entorno. En seguida, regresa tus manos a la posición neutral o de descanso” sobre tus piernas.

Paso 3. Permite que tu atención modifique tu cuerpo físico y tu comportamiento. Siente cualquier parte de tu cuerpo, o cualquier comportamiento específico que te gustaría “sanar espiritualmente” o al que te gustaría dar un mayor sentido de “presencia o contacto espiritual”.

En el momento que sientas esta parte de tu cuerpo, o que reconozcas cómo se siente cuando realizas ese comportamiento específico, permite que tus manos se muevan hacia arriba y toquen tu vientre inferior, justo por debajo de tu ombligo. Permite que tu tacto comunique tu intención de “sanar”, “santificar”, o “limpiar” esta parte de tu cuerpo o este comportamiento. En seguida, regresa tus manos a la posición “neutral o de descanso” sobre tus piernas.

Paso 4. Ahora torna consciencia de tu mente y de tus pensamientos, poniendo atención a cualquiera que sea confuso o limitante. Enfócate en cualquier pensamiento o parte de tu mente al que te gustaría llevar una “sanación espiritual” o un sentido mayor de “contacto o presencia espiritual”. Una vez que hayas percibido estos pensamientos o partes de tu mente, permite que tus manos vayan hacia arriba y toquen tu diafragma, justo por debajo del esternón, en donde se unen las costillas.

Permite que tu tacto comunique tu intención de “sanar”, “santificar”, o “limpiar” estos pensamientos o partes de tu mente. En seguida, regresa tus manos a la posición “neutral o de descanso” sobre tus piernas.

Paso 5. Vuelca tu atención a tus creencias y sistema de creencias. Encuentra alguna que sea negativa o dolorosa, o identifica esa parte de tu sistema de creencias a la que te gustaría llevar una “sanación espiritual” o un sentido mayor de “presencia o contacto espiritual”.

En el momento que te centres en estas creencias, permite que tus manos se dirijan hacia el área de tu corazón, en el centro de tu pecho. Permite que tu tacto comunique tu intención de “sanar”, “santificar”, o “limpiar” estas creencias o partes de tu sistema de creencias. En seguida, regresa tus manos a la posición “neutral o de descanso” sobre tus piernas.

Paso 6. Ahora dirige tu atención hacia tu identidad y sentido del Yo. Pon atención a cualquier parte de ti que esté enojada, perdida, hecha a un lado, de la que hayan abusado o que de alguna manera esté separada de ti. Concéntrate en esa parte de ti en la que te gustaría llevar una “sanación espiritual” o un sentido mayor de “presencia o contacto espiritual”.

Una vez que lo hayas hecho, permite que tus manos se dirijan lentamente a la base de tu garganta. Permite que tu tacto comunique tu intención de “sanar”, “santificar”, o “limpiar” esta parte de ti. En seguida, regresa tus manos a la posición neutral o de descanso” sobre tus piernas.



EL VIAJE SAGRADO

Un ejercicio para sanar y limpiar pensamientos

Por ROBERT DILTS

10

Paso 7. Ahora céntrate en tu "ilusión" o "propósito superior". Piensa en lo que interfiere o te separa del cumplimiento pleno de tu misión o propósito en la vida.

Concéntrate en eso que te aleja de tu misión y en lo que quisieras llevar una "sanación espiritual" o un mayor sentido de "presencia o contacto espiritual".

Un tanto te enfoques en estas interferencias, permite que tus manos se dirijan hacia el centro de tu vientre. Permite que el tacto comunique tu intención de "sanar", "santificar", o "limpiar" estas interferencias. En seguida, regresa tus manos a la posición "neutral o de descanso" sobre tus piernas.

Paso 8. Ahora, levanta tus manos sobre tu cabeza y abre tus brazos, abriéndote hacia la fuente de sanación espiritual más profunda (es decir, el "espíritu", o "mente universal", "la consciencia de Cristo", "Dios", etc.). Invita y recibe en ti la energía sanadora de esa fuente.

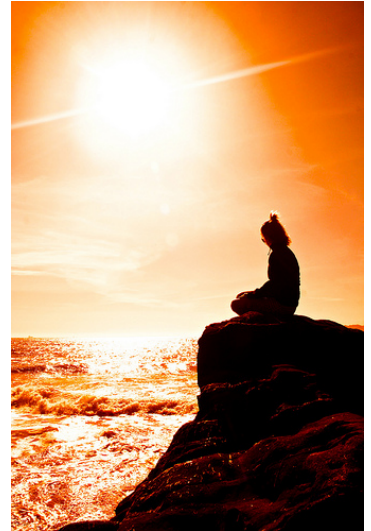
Utiliza tus manos para "reunir" esta energía. Tráela a tu cuerpo por la coronilla de tu cabeza.

Paso 9. Permite que tus manos regresen por los pasos de tu "viaje sagrado", llevando esta energía espiritual de sanación a cada "paso" del camino.

Mueve tus manos lentamente hacia abajo por tu cuerpo, tocando el centro de tu frente, la base de tu garganta, tu corazón, tu diafragma, tu vientre inferior y finalmente pónlas sobre tus piernas.

Siente cómo esta energía llena todo lugar, fluyendo por todo tu cuerpo y también hacia el ambiente exterior por medio de tus pies. Puedes regresar tus manos hacia alguna posición en la cual prefieras concentrarte o enfocarte.

Paso 10. Cuando ya lo hayas hecho, regresa tus manos a la posición "neutral o de descanso" sobre tus piernas y dedica unos instantes a sentir y reconocer la sensación de alineación, plenitud y sanación.



QUE SE PUEDE HACER CON LA PNL

Por ROBERT DILTS

La realidad es que hay muchas cosas que no se pueden hacer con PNL... ahora. Lo que no significa que no se puedan en el futuro. La PNL es algo vivo. Hay algo que Richard Bandler dice de la PNL, dice que es una actitud y un proceso de modelado. No es el camino de técnicas que dejó atrás. La mayoría de la gente llama 'PNL' a un conjunto de técnicas, pero Bandler diría, y yo estoy de acuerdo, eso no es la PNL, eso es un producto de la PNL. Lo que aprendí haciendo PNL por tantos años fue que es generativa, cambia y crece. Lo que hoy llamamos PNL, las técnicas, son limitadas. Pero dentro de diez años van a haber nuevos procesos, nuevas técnicas.

Creo que no es sabio decir que la PNL puede hacer cualquier cosa, como decíamos antes, puede caerte un piano en la cabeza y la PNL no puede ayudarte en eso. ¿La PNL puede resucitar a los muertos? No, pero quizá en el futuro... Podría decir que hay muchas fronteras, y están en áreas que deben ser exploradas. La PNL es excelente en el nivel del comportamiento y capacidades, se puede hacer mucho en el área de estrategias de aprendizaje, técnicas de comportamiento, cambios de estados internos, es muy poderosa. Está empezando a desarrollarse en el área de las creencias, estamos consiguiendo un trabajo muy fuerte en esa área. Uno de los mayores desafíos de la PNL es esta área de la espiritualidad. La PNL trata tanto sobre los sentidos, sobre el lenguaje, sobre ver oír y sentir, es muy sensorial, sobre la realidad tangible. Y la espiritualidad es sobre lo que no se puede ver, que no se puede oír, que no se puede sentir en forma directa. Se puede decir que los límites de la PNL son los límites de nuestro lenguaje. Pero lo maravilloso del lenguaje es que uno puede hacerlo crecer. Se puede decir que los límites de la PNL son los límites del sistema nervioso, y no sabemos cuáles son esos límites. Dicen que sólo usamos el 5% de nuestra capacidad. Me alegra admitir que la PNL está limitada por el sistema nervioso humano, porque no tengo idea de cuál es ese límite.

LA MENTE HOLOGRÁFICA

11

Juicios Previos

Por DANIEL CUPERMAN y FERNANDO CUPERMAN

Los seres humanos creamos nuestra realidad armando un Holograma Mental.

La inteligencia metasensorial otorga un sentido a las representaciones análogas y organiza su distribución en el espacio según su significación. Así, distribuye los campos de lo positivo y lo negativo, lo real y lo irreal, el pasado, el presente y el futuro, la conciencia y el inconsciente, además de los tres campos de Representación Sensorial (Visual, Auditivo y Kinestésico).

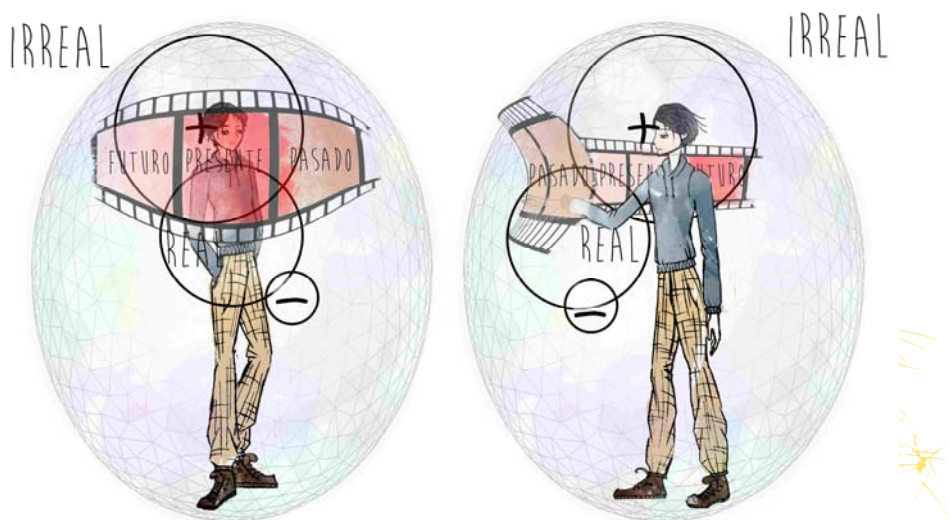
A su vez, cada uno de estos campos holográficos tiene determinadas cualidades de ubicación, distancia, altura, consistencia, etcétera.

Los campos de representación actúan como filtros holográficos cargados de sentido y generan juicios previos que afectan el estado emocional y predisponen a las personas a actuar de una manera determinada.

Decimos que los juicios son previos porque los campos de representación ya están ahí afuera, estructurados en el espacio holográfico, antes de que la persona proyecte el pensamiento y forme una representación.

Por ejemplo, si el campo de lo positivo se encuentra a nuestra derecha, y proyectamos allí la idea de un lugar de vacaciones, la imagen será "teñida" de un tono positivo y veremos sus ventajas. Si proyectamos la misma idea en el campo de lo negativo, a nuestra izquierda, sucederá todo lo contrario. De la misma manera, como veremos más adelante, si pensamos en un objetivo, la mente lo proyectará en el espacio y dependerá de dónde estén ubicados los campos de lo real y lo irreal será la idea que nos formemos de si es posible para nosotros cumplirlo, si creemos que somos capaces o no de realizarlo.

En este sentido, podemos coincidir con el refrán que dice que la manera en que vemos el problema es el problema. Si modificamos la estructura de la representación podremos ubicar el pensamiento en juicios previos más favorables.



Es posible producir intencionalmente modificaciones en el Holograma Mental para modificar los juicios previos y volverlos más funcionales a lo que una persona necesite para cumplir sus metas, enfrentar sus dificultades y ser más feliz.

LA MENTE HOLOGRÁFICA

12

Juicios previos

Por DANIEL CUPERMAN y FERNANDO CUPERMAN

Por el hecho de ser holográficos, los campos se pueden superponer parcialmente o por completo. Más adelante, en la segunda parte del libro, desarrollaremos los juicios previos que se producen cuando las representaciones se ubican en estos cruces.

Validando los campos de representación

Detectar las Submodalidades Matrix de los campos de representación ayuda a las personas a crear conciencia en la existencia de estos campos holográficos y validarlos como representaciones que genera el cerebro en distintos lugares del espacio alrededor de su cuerpo.

Para las personas suele ser invisible que su pensamiento aflora en determinados espacios con cierta consistencia. Al tomar conciencia de la organización metasensorial de la matriz en que tienen armada la representación mental, lo invisible se vuelve visible.

Como guías, hacemos preguntas y realizamos gestos para que la persona pueda identificar la ubicación, la forma, el tamaño y las distancias –con respecto al cuerpo y entre sí– de sus campos holográficos. De este modo, va tomando conciencia de que hay algo *afuera* de ella que la rodea, que ocupa un lugar específico en el espacio y tiene un volumen, una densidad y una consistencia que afecta la forma en que piensa y siente, y que actúa como un filtro que puede ser funcional o no para lo que se propone lograr. Es una etapa, como diría Carlos Castaneda, de “acecharse a uno mismo” y empezar a descubrir que uno es el creador de sus estados anímicos, de sus problemas y limitaciones y también de las soluciones y alternativas posibles.

Algunas dificultades habituales para validar los campos de representación

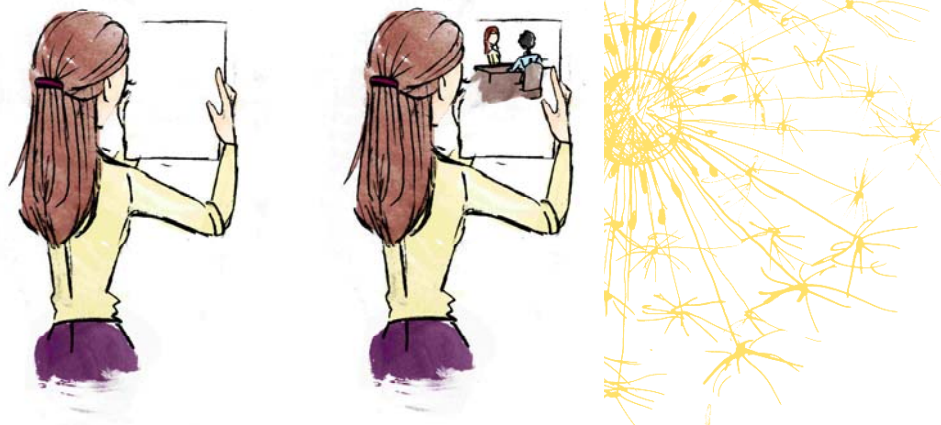
Todos los seres humanos pensamos en imágenes, sonidos y sensaciones; y creamos representaciones en el espacio alrededor del cuerpo.

Esto es tan obvio que puede pasar desapercibido. Sin embargo, a veces ocurre que algunos de nuestros clientes y alumnos dicen que “no ven nada” (“*Yo no puedo visualizar...*”), por ejemplo, cuando estamos haciendo un ejercicio con técnicas de PNL, o que “no sienten nada” durante un ejercicio de Bioenergética.

Supongamos que una mujer está pensando en una situación conflictiva con su jefe en la oficina y asegure que la imagen está dentro de su cabeza, no afuera. Un pequeño truco para ayudarla a validar sus representaciones visuales es:

- **Tome un papel en blanco y póngalo delante de la persona.**
- **Pídale que señale en el papel dónde se ubica ella y dónde se ubica su jefe.**

Seguramente en cuanto apoye el dedo se disociará de la escena y podrá empezar a verla “ahí afuera”.



LA MENTE HOLOGRÁFICA

13

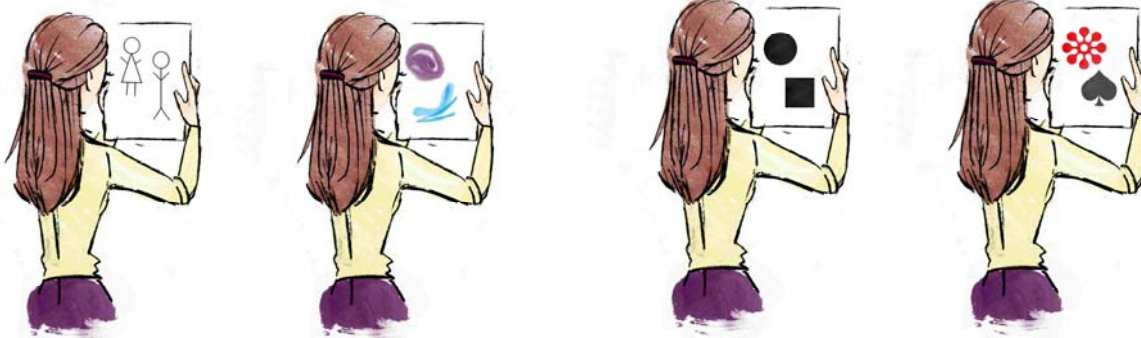
Juicios previos

Por DANIEL CUPERMAN y FERNANDO CUPERMAN

Cada persona tiene una manera particular de reconocer y validar sus representaciones. Sin embargo, puede ocurrir que, si lo que percibe no viene en un formato que está acostumbrado a reconocer, le cueste validarlo.

Hay personas que validan sus representaciones cuando lo que se les aparece es una imagen: piensan en el tío Pedro e inmediatamente lo ven virtualmente en algún lugar del espacio que los rodea, ya sea como una foto o en una escena en movimiento. Lo mismo les ocurre si piensan en una escena del pasado o si visualizan un objetivo logrado. Si la representación virtual aparece como una imagen, la aceptarán espontáneamente y no tendrán dificultades para validarla; pero si aparece en un formato distinto, por ejemplo, como una sensación de peso o liviandad, les costará reconocerla.

Lo mismo puede suceder si la representación no aparece en un formato en que la persona supone que tiene que hacerlo. Quizás espera ver una imagen realista y completa de una situación, y cree que “no ve” porque lo que percibe no es una foto sino sombras, puntos, manchas, grafismos o símbolos (como personas hechas de palito) que no interpreta aún como su peculiar forma de representar virtualmente sus percepciones internas.



Otras personas necesitan escuchar algo para validar sus representaciones virtuales. Por ejemplo, recuerdan una situación conflictiva en la oficina y escuchan virtualmente la discusión dentro de su cabeza o “se dicen” algo a sí mismos con respecto a lo ocurrido. Cuando les pedimos que piensen en esa situación, si el formato en que aparece la representación es el mismo (si “escuchan una voz en su cabeza”) lo aceptarán espontáneamente, pero si la representación aparece como una imagen o una sensación, o incluso como un sonido sin palabras, no darán crédito a su existencia.

Hay quienes, para adquirir conciencia de una representación, dan valor a las sensaciones: ante una situación determinada, sienten una tensión muscular en alguna parte del cuerpo o una sensación pesada en el estómago. Otros perciben que el ambiente cambia de temperatura, o que “está denso”. Si la representación análoga de sus percepciones internas aparece como una imagen o un sonido, es probable que les cueste reconocerla.

Es importante ayudar a las personas a validar los campos donde aparece la representación. Para eso, trabajamos por contraste, acercando y alejando las manos, subiéndolas o bajándolas alternativamente hasta que su inteligencia metasensorial pueda “ver” y “sentir” el espacio donde la percibe.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

YO SOY YO

Homenaje a Virginia Satir ...

14

Virginia Satir (26/6/16 - 10/9/88) fue una notable autora y psicoterapeuta estadounidense, conocida especialmente por su enfoque de terapia familiar. Sus libros más famosos son Terapia familiar paso a paso, En Contacto Íntimo: Cómo relacionarse con uno mismo y Nuevas Relaciones Humanas en el Núcleo Familiar. También es conocida por crear el "modelo de proceso de cambio de Virginia Satir", desarrollado a través de estudios clínicos.

*Está considerada por muchos como una de las figuras más importantes en los métodos modernos de la **Terapia Sistémica Familiar**. Internacionalmente aclamada como terapeuta, conferencista, entrenadora y escritora, fue una de las excepcionales terapeutas modeladas por Bandler y Grinder para crear el METAMODELO y otras técnicas básicas de la PNL.*



Yo Soy Yo

En todo el mundo no hay nadie como yo.

Hay personas que tienen algo en común conmigo, pero nadie es exactamente como yo. Por lo tanto, todo lo que surge de mí es verdaderamente mío porque yo sola lo escogí.

Soy dueña de todo lo que me concierne:

De mi cuerpo, incluyendo todo lo que hace; mi mente, incluyendo todos sus pensamientos e ideas; mis ojos, incluyendo las imágenes de todo lo que contemplan; mis sentimientos, sean lo que sean, ira, gozo, frustración, amor, desilusión, excitación; mi boca, y todas las palabras que de ella salen, corteses, tiernas o rudas, correctas o incorrectas; mi voz, fuerte o suave, y todas mis acciones, ya sean para otros o para mí misma. Soy dueña de mis fantasías, mis sueños, mis esperanzas, mis temores.

Soy dueña de todos mis triunfos y logros, de todos mis fracasos y errores.

Como soy dueña de todo mi yo, puedo llegar a conocerme íntimamente. Al hacerlo, puedo amarme y ser afectuosa conmigo en todo lo que me forma. Puedo así hacer posible que todo lo que soy trabaje para mi mejor provecho. Sé que hay aspectos de mí misma/o que me embrollan, y otros aspectos que no conozco.

Mas mientras siga siendo afectuosa y amorosa conmigo misma, valiente y esperanzada, puedo buscar las soluciones a los embrollos y los medios para llegar a conocerme mejor.

Sea cual sea mi imagen visual y auditiva, diga lo que diga, haga lo que haga, piense lo que piense y sienta lo que sienta en un instante del tiempo, esa soy yo.

Esto es real y refleja donde estoy en ese instante del tiempo.

Más tarde, cuando reviso cuál era mi imagen visual y auditiva, que dije y que hice, que pensé y que sentí, quizá resulte que algunas piezas no encajen. Puedo descartar lo que no encaja y conservar lo que demostró que si encaja, e inventar algo nuevo en vez de lo que descarté.

Puedo ver, oír, sentir, pensar, decir y hacer. Tengo las herramientas para sobrevivir, para estar cerca de otros, para ser productiva/o, y para encontrar el sentido y el orden del mundo formado por la gente y las cosas que me rodean.

Soy dueña de mí misma,
Y por ello puedo construirme.
Yo soy yo y estoy bien.