



# RED Latinoamericana DE PNL



## LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 13

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

## LA MAGIA CONTINÚA

### INDICE

E-book Nro. 13 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

*"Y mi voz va contigo a todas partes, y se convierte en la voz de tus padres, de tus maestras, de tus compañeros, y en la voz del viento y de la lluvia". Milton H. Erickson*

#### CONFIGURACIONES CHAMANICAS

Un viaje hacia los orígenes

Master Trainer Diana Frumento

Pág. 1 a 3

#### ESTABLECIMIENTO DEL RAPPORT

Del libro "Un seminario didáctico con Milton Erickson"

Por Jeffrey Zeig

Pág. 1 a 3

#### LA CONSTRUCCION DEL PLACER

Trainer Silvia A. Noya de Mandrá

Pág. 1

#### FLUYENDO EN INGLÉS

Entre la PNL y el Coaching

Trainer Guillermo Irrgang

Pág. 2 y 3

#### LA MENTE HOLOGRÁFICA

Las 5 configuraciones del tiempo

Master Trainer Daniel Cuperman y Master Trainer Fernando Cuperman

De su libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

#### DESDE EL REINO METAFORICO ...

Carpas, delfines y tiburones

Pág. 14

### Textuales de RICHARD BANDLER

La PNL o programación neurolingüística es un campo meta disciplinario que se diferencia de los interdisciplinarios, del mismo modo que la bioquímica toma las herramientas de diferentes fuentes y las combina para crear una especialización que antes no existía.

La PNL es meta disciplinaria ya que el término "meta" significa "sobre", y aplica al mismo individuo independientemente del campo de actividad. Por lo tanto, no es un campo en sí mismo donde hayan expertos que se puedan modelar para obtener mejores resultados, pero sí permite modelar a personas "expertas" en otros campos, ya sea un jugador de béisbol o un bioquímico, ya que de hecho no hay ninguna diferencia desde la PNL que ofrece el mejor modelado de habilidades intuitivas, y las canaliza en forma de aprendizajes de modo que el resto de personas puedan acceder al talento de estos expertos en cada campo.

El cerebro está diseñado para hacer las cosas familiares. Cuando crecemos, tenemos que ver una puerta, y cuando al cabo de unos años vemos una puerta completamente nueva, tenemos que saber que funciona del mismo modo. El cerebro está diseñado para generalizar y hacer las cosas familiares. Pero también tenemos otra máquina, que cuando las cosas no son las mismas, nos da contraejemplos que permiten generar nuevos aprendizajes.



## CONFIGURACIONES CHAMÁNICAS

### Un viaje hacia los orígenes

Por Diana Frumento

1

Proponemos un viaje hacia los orígenes.

Transitar las corrientes subterráneas de nuestra alma familiar iluminando el camino.

Hay situaciones en el que una sombra en penumbras, aparece como una gran roca que impide el paso, y al ponerle luz descubrimos una montaña de aprendizajes que sutilmente se puede transformar en un sendero de sabiduría.

La receta mágica que viene desde el comienzo de los tiempos tiene como base estos tres trascendentes ingredientes:

#### **Campos Mórficos**

Todas las veces que un miembro de una especie aprende un comportamiento nuevo, cambia el campo morfológico o productor de la especie. Este cambio es, al principio, apenas perceptible, pero si el comportamiento se repite durante cierto lapso de tiempo, su *resonancia mórfica* afecta a la especie entera. La matriz invisible que lo permite es un *campo Morfogénéticos*, capaz de producir un efecto remoto tanto en el espacio como en el tiempo.



Una sorprendente idea ha sido introducida por el científico inglés Rupert Sheldrake, idea que pronto va a revolucionar muchos de nuestros conceptos fundamentales acerca de la naturaleza y la ciencia. Lanzó la hipótesis de que el universo no está funcionando de acuerdo a *leyes inmutables* sino más bien a modelos de hábitos creados por la repetición de ciertos sucesos en el tiempo.

Rupert Sheldrake propone en su libro *Una nueva Ciencia de la Vida* que todos los sistemas se regulan no por factores materiales o mediante energías conocidas sino que también por campos organizadores invisibles. Estos campos no tienen energía y sin embargo desempeñan un rol de producción de formas. Funcionan como si fuesen modelos para la forma y el comportamiento.

Según esta hipótesis sucede lo siguiente: todas las veces que un miembro de una especie aprende un comportamiento nuevo, cambia el campo morfológico o productor para la especie. Este cambio es, al principio, apenas perceptible, pero si el comportamiento se repite durante cierto lapso de tiempo, su *resonancia mórfica* afecta a la especie entera. La matriz invisible es un *campo morfogenético*. Así por ejemplo, todas las veces que se genera un átomo, una molécula u otra *unidad mórfica*, esta produce primero un *campo morfogenético* que regula todas las posteriores unidades del mismo tipo. La influencia del *campo morfogenético* produce un efecto remoto tanto en el espacio como en el tiempo. Aparentemente la forma no está determinada por las leyes físicas fuera del tiempo, sino depende de la *resonancia mórfica* a través del tiempo.

Según Sheldrake esta nueva manera de pensar nos lleva a un territorio para el cual no existe todavía un mapa. Parece ser la única esperanza para una nueva comprensión científica de la forma y organización en general y de los organismos vivos en particular. Muchos campos morfogenéticos se hallan tan sólidamente establecidos que ya no experimentan cambios. Así, por ejemplo, el primer átomo de hidrógeno ha sido la causa para que todos los subsiguientes átomos adoptasen la misma forma de comportamiento.

La evolución nos muestra la formación de nuevos campos morfogenéticos. El aparato genético, por ejemplo, se puede concebir como el mecanismo físico que recibe la información del campo morfogenético, en forma comparable a como recibe un aparato de radio o de televisión las señales invisibles.

La hipótesis explica muchos fenómenos enigmáticos en la investigación científica cuando ocurre un cambio en una unidad y sus efectos se trasladan vía los respectivos campos morfogenéticos a todos los campos existentes y a los que existirán en el futuro.

Ya que el sistema nervioso también está gobernado por campos morfogenéticos, la hipótesis de Sheldrake tiene poderosas implicaciones para la teoría del aprendizaje. Así, por ejemplo, se podría postular que si un número de ratas aprende a cumplir una tarea nunca antes realizada por ratas, entonces otras ratas en cualquier parte del mundo deberían aprender la tarea más fácilmente y en ausencia de cualquier tipo de conexión física o de comunicación.



## CONFIGURACIONES CHAMÁNICAS

### Un viaje hacia los orígenes

Por Diana Frumento

2

En realidad, existe evidencia de que ocurre esta resonancia del aprendizaje. Ya en 1920, el fisiólogo McDougall encontró que generaciones sucesivas de ratas aprendieron a escapar de un laberinto especialmente diseñado más rápidamente que la primera generación. Incluso cuando las ratas procedían de crías de ratas con aprendizaje particularmente lento, persistía el efecto.

La aparición de un campo promotor apropiado puede ser facilitada por la resonancia mórfica procedente de animales o personas similares, o bien puede surgir un campo totalmente nuevo, no sólo por primera vez en la historia de un individuo, sino por primera vez en el mundo.

Sheldrake comenta la teoría de Jung del Inconsciente Colectivo. Si los recuerdos no se limitan a un almacenamiento en el cerebro físico, sino que nos llegan a través de *resonancia mórfica*, la experiencia acumulativa de la humanidad bien podría incluir los arquetipos descritos por Jung. La ciencia no necesita tampoco negar la posibilidad de la ocurrencia de fenómenos paranormales, ya que éstos pueden ser, en parte, explicables con la *resonancia mórfica*. Un apoyo adicional de la teoría de Sheldrake se encuentra en el libro de Lyall Watson (*Lifetide: The Biology of Consciousness*). En este libro Watson relata el sorprendente suceso que pudo observar en una colonia de monos en una isla cercana al Japón. Cuando cambió el alimento de los animales a papas recién sacadas de la tierra, cubiertas de arena y greda, los monos las rechazaron.



Después de cierto tiempo, una mona de 18 meses, llamada Imo, una especie de genio simiesco, resolvió el problema llevando las papas al río y lavándolas antes de comerlas. Para el mono esto representa una revolución cultural solo comparable al invento, por el hombre, de la rueda. Imo enseñó a su madre el nuevo comportamiento y a continuación a sus compañeros de juego los que, a su vez lo comunicaron a sus respectivas madres. Muy luego, todos los monos juveniles lavaban papas, pero los únicos adultos que aprendieron el truco fueron aquellos enseñados por sus hijos. Este estado del aprendizaje se mantuvo inalterado durante cierto lapso de tiempo. Pero de repente el comportamiento mostró una clara tendencia a universalizarse.

Watson se imagina el proceso de la siguiente manera: en el grupo de los animales reacios al aprendizaje algunos lograron poco a poco aprender el truco. El mono necesario para cumplir algo así como el número crítico aparentemente llevó este número por encima de una especie de umbral empujándolo a través de algo que se podría llamar *masa crítica*. Este mismo día casi toda la colonia lavaba papas.

Pero, más aún: el hábito aparentemente saltó por encima de las barreras naturales y apareció en otras islas e incluso en Takasakyama, en el Japón. Watson supone la existencia de mecanismos en la evolución distintos a aquellos gobernados por la selección natural. El fenómeno observado por él puede explicar la manera de cómo algunos elementos mnésticos, ideas y costumbres se propagan por toda nuestra cultura. *Es posible, dice Watson, que si un número suficientemente grande, entre nosotros, cree que algo es cierto, esto se torne en verdad para todo el mundo.*

La noción de *campos morfogenéticos* será particularmente bienvenida para los que creen en el efecto acumulativo de una idea sostenida por un número grande de individuos. Sin olvidar que los cambios así producidos se integran en la filogenia de la especie, de la única manera que pueden hacerlo, mediante codificación genética.

Esto mismo puede aplicarse a la historia de la familia donde un evento altamente significativo, como abandono, rechazo, violencia, creencias esenciales, pueden seguir generación tras generación.

#### **Sabidurías Ancestrales (chamanismo)**

El Chamanismo es un fenómeno complejo y poco conocido realmente. Presenta un conjunto articulado de modos de actuar cuya comprensión es inicialmente difícil. Su origen es detectable en los grupos humanos incluso antes de que se desarrollara la escritura y se habitase en ciudades.

Las prácticas chamánicas son más que una aportación prehistórica o preliteraria a la curación de las enfermedades.

## CONFIGURACIONES CHAMÁNICAS

### Un viaje hacia los orígenes

Por Diana Frumento

Este conocimiento puede contribuir al bienestar y la salud, en la medida en que proporciona un mejor entendimiento práctico y natural de la conexión de la persona con la totalidad de sí mismo, incluyendo su entorno, su ecosistema de referencia. El chamán es un superviviente, ha pasado de una manera o de otra por el dolor, la enfermedad y la muerte.

Una de las cuestiones que hacen del fenómeno chamánico un hecho admirable es su presencia generalizada entre todos los grupos que formaron nuestros antepasados. Sus prácticas, aunque se desarrollen en el momento actual, funcionan con elementos, referencias básicas, símbolos arcaicos y emociones, ya presentes desde el origen de la humanidad. Al estudiar la distribución geográfica de las prácticas chamánicas es de resaltar la presencia de actividades análogas en los cinco continentes.

El mapa del mundo en que opera o trabaja el Chamán puede ser entendido desde lo que psicológicamente se llaman "estados modificados de conciencia".

Tales estados, a los que se accede generalmente a través de un período de transición, a veces son identificados como trance o viaje.

Evidentemente un estado modificado de conciencia es un período de transición entre dos estados habituales de conciencia. Pero además los estados modificados se desarrollan ordinariamente en tres períodos:

1. Transición al estado.
2. Estado modificado propiamente dicho.
3. Transición al estado habitual.



En ellos entran no solo el sanador sino también la persona atendida y frecuentemente los demás participantes. Para modificar el estado de conciencia existen muy diversas estrategias, la mayor parte de las cuales no incluyen la utilización de sustancias psicoactivas. A medida que se adquiere experiencia es más fácil realizar la entrada en ellos. Lo mismo que ocurre al practicar técnicas de relajación.

A lo largo de la propia jornada se producen cambios naturales en el estado de conciencia. Durante el período del sueño se dan modificaciones de distintas características en el nivel de conciencia y en los contenidos de la misma. Una de las hipótesis para explicarlos es que suponen la posibilidad de pasar desde la conciencia habitual a la del mundo de los sueños sin pasar por las fases relajantes del comienzo del dormir.

#### **Trance generativo:**

"La idea es que nuestra conciencia y nuestra inteligencia incluye mucho más que nuestra "sabiduría" individual. Nuestra cultura, nuestros sistemas de pertenencia: la familia, las creencias religiosas, etc. son un "campo" que nutre nuestra mente inconsciente. Eso es una inteligencia mucho mayor que la nuestra propia, que proviene de nuestros ancestros, del mundo que nos rodea. Jung lo llamó inconsciente colectivo, pero recibe diferentes nombres en todas las culturas: recibe el nombre de "inocencia", de "justicia", "trance", en el ámbito del rendimiento deportivo se le conoce como "zona"...en las religiones se le llama "Dios". En otras palabras, el campo es algo vivo que desea ayudarnos a ser más nosotros mismos. El "campo" no es una cosa, no puede ser concretado, cualquier acepción usada para definirlo no es más que un poema que apunta para definir una experiencia personal. A mi me gusta afirmar a las personas que me consultan que en el mundo existe una inteligencia mayor que la nuestra. Así defino el amor. El amor es un "campo" donde podemos manifestar esa ternura curativa. Está dentro de nosotros y alrededor nuestro, en nuestro entorno."

Fragmento de la entrevista "En el mundo existe una inteligencia mayor que tú" que Víctor Amat realizó a **Stephen Gilligan**

## ESTABLECIMIENTO DEL RAPPORT

### Del libro "Un seminario didáctico con Milton Erickson"

Jeffrey Zeig, compilador

4

Se considera que el establecimiento de una vinculación y un *rapport* empáticos es una de las piedras angulares de la psicoterapia; para algunos teóricos (v. gr., Carkhuff y Berenson, 1967), este es uno de los instrumentos fundamentales. Pero el método empático tiene sus bemoles. El paciente puede aprender un tipo de empatía auto diagnóstica que implica el escrutinio permanente de sus propios sentimientos, escrutinio que puede entorpecer el proceso de goce y utilización de ese flujo emocional. En algunos casos, un método empático directo puede estar contraindicado o ser innecesario (p. ej., no es propio del estilo de ciertos individuos sintonizar con sus propios sentimientos); además, hay pacientes que objetan que se les señale en forma directa sus sentimientos, o les molesta.



Según el enfoque de Erickson, las cosas funcionan mejor cuando lo hacen de manera automática e inconsciente, o sea, establecer empatía con un paciente y los procesos que están o no dentro de su conciencia inmediata. El paciente no necesita advertir conscientemente que el terapeuta tuvo una respuesta empática; las anécdotas pueden emplearse para establecer *rapport* empático con el inconsciente. Por más que la respuesta empática permanezca fuera de la conciencia del paciente, este suele poner de manifiesto, en forma verbal o no verbal, que el terapeuta tuvo una respuesta empática "inconsciente". Ilustraremos el uso de anécdotas empáticas con uno de los primeros seminarios didácticos de Erickson, realizado en su consultorio con tres alumnos en 1975.

Erickson narró una anécdota sobre un paciente muy competitivo, quien acudió a verlo y le pidió que lo pusiera en estado de trance. Comentó Erickson que lo hizo pidiéndole que vigilara sus propias manos para ver cuál de ellas se elevaba primero y cuál llegaba primero a tocar el rostro. De este modo, apeló a la competitividad del individuo para ayudarlo a conseguir sus objetivos.

A los tres estudiantes esta anécdota les pareció muy atractiva, porque Erickson estaba enseñándoles un aspecto interesante de su técnica. Pero de inmediato se puso en evidencia que la historia perseguía otra finalidad, ya que algunos de los presentes competían también por ganar para sí la atención y el tiempo de Erickson. Las anécdotas pueden emplearse en cualquier fase del proceso de tratamiento a fin de alcanzar los objetivos de la terapia. A título de ejemplo, repasaremos ocho categorías, que no se excluyen entre sí

Cuando se señaló el propósito múltiple de la anécdota, Erickson analizó este otro aspecto, declarando que había notado la competencia que ellos estaban librando y que a través de esa anécdota les indicó dicho reconocimiento.

Ante esto, los estudiantes podrían haber reaccionado de tres maneras: una, reconociendo conscientemente su competitividad, como ocurrió; dos, comunicando, mediante alguna indicación no verbal, que reconocía esa competitividad pero aún no estaban preparados para hacerla consiente; por último, pudo pasárseles por alto el sentido de la historia, tal como se aplicaba a la situación inmediata.

Cualquiera de las tres respuestas habría sido satisfactoria para Erickson, porque habría concordado con las necesidades y personalidades de esos estudiantes. El estaba dispuesto a seguir cualquier rumbo que los hechos indicasen. En esas circunstancias, dijo que quería examinar la anécdota en forma consiente porque estaban en una situación de aprendizaje.

Pero había en la anécdota un tercer mensaje: apuntaba a sugerir a los estudiantes, o forzarlos a adoptar, una particular reacción conductual. Tras examinar la anécdota, Erickson añadió que no sabía hasta qué punto había competitividad *entre* los estudiantes, pero por cierto no deseaba que compitieran *con él*.

Jeffrey Zeig





## LA CONSTRUCCIÓN DEL PLACER

### El dilema sin dilema

Por Silvia A. Noya de Mandrá

*A partir de que la PNL entró en mi vida me he dedicado a usarla tanto en momentos de trabajo interpersonal y grupal; como en el trabajo conmigo misma. Mi mayor interés en este momento es la búsqueda de la felicidad como un camino de vida. Mi énfasis está en las soluciones a los problemas diarios que todos enfrentamos y, que en definitiva, hacen que cada momento en nuestro tránsito por esta vida sea fructífero, pleno y gratificante. Para que este trabajo personal se expanda, a estas breves reflexiones las escribo ya que me gusta compartirlas con todo aquel que esté interesado. Para que lleguen a esas personas los ofrezco para que aparezcan en publicaciones al alcance de todos. Espero este sea útil, tanto como lo fue para mi descubrirlo y escribirlo.*

Constantemente nos invitan a agregar más placer a nuestra vida. Nos comentan de lo saludable que es el placer en nuestros sistemas, y estamos totalmente de acuerdo, pero, ¿quién tiene tiempo de armar esas situaciones, o salir de viaje, o buscar momentos sublimes? Lo rutinario, tal vez, nos arrastra, nos oscurece y nos aturde.

Hay situaciones o momentos en nuestra vida que marcan grandes hitos porque son baños de placer como el nacimiento de nuestros hijos, casarnos o comprometernos a la vida juntos, recibirnos, y otros tantos. Hay instancias que podríamos llamar fortuitas pero igualmente placenteras como un atardecer en el mar con la caricia del sonido de las olas, un paisaje blanco de nieve frente a nosotros con su silencio frío, una playa desierta al amanecer o una meditación en particular. Todos estos son mágicos y únicos. Y son como inicio o cierre de un capítulo. Pero, ¿y en la cotidianidad? ¿En el regular y habitual transcurrir de nuestras vidas? Sí, claro; están siempre las memorias. Pero, ¿y no habrá algo más? Entonces me hice esta pregunta: ¿cómo lograr más placer en mi vida? A partir de esta pregunta llegué a la conclusión de que el goce también se construye. Como se construye la inteligencia o la responsabilidad o los cambios de hábitos.

Y fueron surgiendo varias ideas, que fui experimentando en mi.

Aquí van mis respuestas a esa pregunta:

Siempre hay cosas que tenemos que hacer, por diferentes razones, y para eso no hay vuelta. Entonces para esas cosas que tengo que hacer y que no puedo delegar, como algunas de las tareas de la casa, decidí hacerlas con una música que a mí me guste. A veces conecto los canales de música de la televisión por cable, a veces la radio, a veces compilados. Según el humor del día.

Un día, escuchando un compilado surgió de entre las demás canciones una cumbia contagiosa, y entonces ahí en ese mismo lugar, comencé a bailarla mientras pasaba el trapo. ¡Qué buena sensación! De inmediato me empezó a gustar pasar el trapo en la casa, el piso brillaba más y el trabajo era más liviano. Algo que aprendí de mi camino por la Programación Neurolingüística es que el movimiento, además de otras cosas, favorece la liberación de endorfinas, lo que nos llena de felicidad; dicho esto de una forma extremadamente sintética. Hubo una combinación de movimiento placentero y de otro no tanto que resultó en un cambio de la química en mi sistema.

¡Placer! Ahora para esas tareas sólo música que se pueda bailar.

A veces estoy trabajando en tareas más académicas y no puedo concentrarme con música, y tengo que pasar tiempo sentada en la compu o leyendo y escribiendo. Pero cada tanto tengo que ir al baño, entonces en lugar de caminar al baño, voy tarareando alguna canción pegadiza y voy bailando hasta el baño, y nuevamente el resultado es *placer*.

También lavo los platos con algún ritmo, y en lugar de estar quieta parada frente a la piletta, muevo los pies, o las caderas o la esponjita sobre el plato al compás de la música elegida para producir *placer* en esta otra tarea. Por supuesto que mantengo todas las otras actividades placenteras en mi vida, como caminar al aire libre o trabajar el vidrio, un baño de burbujas o un masaje, pero lentamente he ido agregando pequeña dosis a estas otras más grande mientras espero las que me conmueven de placer.

Y finalmente otra forma de placer es, cuando encuentro una manera de hacer algo que me resulta sumamente funcional, compartirlo con otros. Esto es otro de esos placeres que da la vida.

Con la pasión de siempre,



## FLUYENDO EN INGLÉS

### Modelado y Creencias

Por GUILLERMO IRRGANG

6

¿Qué aportes pueden brindar la PNL y disciplinas afines al aprendizaje de los idiomas? ¿Qué trabas encontramos como adultos para incorporar fácilmente otros lenguajes? ¿Qué nos impide fluir en la comunicación en otros idiomas y contextos?

Estos interrogantes fueron sembrados en mí a lo largo de los años por numerosos amigos y colegas que, conociendo mi trayectoria como intérprete simultáneo, sin saberlo, contribuyeron a lo que hoy es **Inglés Intuitivo**.

Podríamos afirmar que la PNL comenzó con el **modelado** de excelencias, con observaciones generadoras de distinciones, que dieron y siguen dando fruto a poderosas herramientas para la comunicación, la transformación y el cambio.



“El Mapa no es el territorio”, lo hemos escuchado tantas veces.

Nuestra experiencia está sujeta a filtros neurológicos, interpretaciones que conforman nuestros juicios y se consolidan en **creencias** y mapas personales. En la cultura en que moramos, se establecen juicios maestros o paradigmas. “Vivimos en mundos interpretativos”, diría el Coaching. Interpretaciones y creencias, algunas posibilitantes, otras limitantes. El mapa es útil o no lo es. A la hora de abordar el aprendizaje del inglés u otras lenguas, ¿qué mapas, creencias y paradigmas sostenemos?

“**Modelado**” y “**creencias**”, conceptos que encierran respuestas tan útiles a la inquietud compartida por muchos individuos frente al desafío de aprender y utilizar otros idiomas.

¿Quién aprende idiomas más fácilmente, los niños o los adultos? Quizás compartas la respuesta automática de la mayoría de los adultos: “los niños”. ¿Cómo es que los niños parecen tener mayor habilidad para aprender lenguajes?

Sabemos, sin embargo, que el cerebro se sigue desarrollando a lo largo de la vida, aumentando su capacidad e inteligencia al ir acumulando conocimientos y experiencias. ¿Cómo es, entonces, que los niños aprenden más rápido los idiomas? ¿Qué lugar ocupó el juego, la necesidad, el escuchar la música particular del idioma y el repetir? ¿Qué incidencia tuvo la intuición, la creatividad y el lenguaje corporal a la hora de aprender nuestra lengua natal? ¿Cuál fue el rol del aprendizaje intuitivo y el cognitivo? ¿Cómo fue mutando, a medida que fuimos creciendo, el equilibrio entre el aprendizaje intuitivo y el cognitivo?

¿Qué cosas motivan al niño al aprender a hablar? ¿Qué procesos mentales le facilitan esta tarea? ¿Qué les permiten contar con la apertura, la receptividad y flexibilidad mental que admiramos? ¿Ahora como adultos, cual es nuestro diálogo interno cuando nos proponemos aprender un nuevo idioma?

En el modelado encontramos respuestas de gran utilidad a la hora de recuperar la facilidad de los niños de aprender a hablar. Los recursos latentes, adquiridos cuando niños, están guardados en nuestro inconsciente listos para ser recuperados.

Para cuando comenzamos a estudiar gramática en la escuela primaria, ya contábamos con un extenso vocabulario, sabíamos hablar casi a la perfección nuestro idioma natal y conjugar verbos. El aprendizaje hasta aquí fue en gran parte intuitivo, utilizando preponderantemente las habilidades del hemisferio derecho. Si bien el estudio de la gramática fue posterior a nuestra habilidad de hablar, al aprender un nuevo idioma frecuentemente empezamos por el estudio lógico, secuencial y cognitivo (preponderancia hemisferio izquierdo). Se enfatiza las reglas gramaticales aun cuando esto dista ampliamente de la forma natural e intuitiva en que aprendimos a hablar. Ponemos así “el carruaje adelante del caballo”. De esta manera, la relación con el idioma se torna trabajosa e infructífera, como nadar contra la corriente.

A menudo escuchamos, en **Inglés Intuitivo**, comentarios tales como: “estudié inglés por años y cuando me encuentro con alguien que habla inglés, me congelo y no me animo a hablar”. Esta clase de comentarios denotan que, en la mayoría de los casos, el verdadero impedimento no es por falta de conocimientos, sino por trabas emocionales generadas por creencias limitantes, sustentadas en el consecuente diálogo interno.



## FLUYENDO EN INGLES

Modelado y Creencias

Por GUILLERMO IRRGANG

7

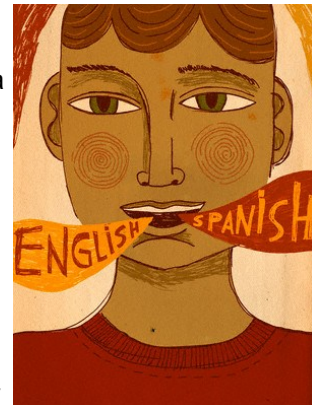
Nuestra exposición al inglés ha sido enorme.

En la escuela, a través de películas, música, publicidad, etc.; tanta información grabada en ese maravilloso disco rígido de nuestro cerebro. La PNL nos enseña que toda esa información está almacenada en nuestro inconsciente.

¿Cómo debloquear toda esa información? ¿Qué necesitamos desaprender para abrirnos nuevamente a la forma natural de adquirir un lenguaje de los niños?

¿Cuál es el cambio de paradigma que necesitamos?

La Programación Neurolingüística, el Coaching y las Inducciones Generativas nos brindan valiosas herramientas para desbloquear las trabas autoimpuestas, así como también identificar puertas de acceso a recursos inconscientes y a toda la información adquirida a través de una exposición tanto activa como pasiva del inglés.



Cuando el discurso limitante interno cambia, generando una actitud de apertura y de entusiasmo, gran parte de la tarea está lograda. Sabemos que al darse permiso de utilizar de manera natural el inglés incorporado, los participantes seguirán disfrutando y aprendiendo, valiéndose de todos sus recursos para comunicarse cada vez más fluidamente en inglés.

Trainer Guillermo Irrgang  
[www.inglesintuitivo.com](http://www.inglesintuitivo.com)

## QUE ES EL MODELADO?

La PNL es una poderosa herramienta de cambio, que te permite justamente cambiar aquello que quieres modificar en ti, para lograr los resultados de excelencia que buscas.

El modelaje, es decir la "imitación" de modelos es la esencia de la PNL, es decir el proceso por el cual se puede reproducir la excelencia humana. Así, la pnl no se centra en el "porqué"...

Sí, se centra en el "**cómo**" *podemos sobresalir lo más rápido posible* utilizando nuestra mente y nuestro cuerpo de la misma forma que una persona de éxito; de esta manera podemos aumentar inmediatamente la calidad de nuestro accionar y por supuesto, nuestros resultados.

El modelado es un aprendizaje "*acelerado*", directamente aplicas una serie de estrategias, acciones, a tu propia personalidad, a tu propia vida, pudiendo mejorar inclusive, lo que quieras mejorar de tu "modelo", enriqueciendo tu propias particularidades.

Si quieres lograr los resultados de éxito, que otra persona ya está obteniendo (sobre un asunto en particular que te interesa), debes seguir un procedimiento:

- 1- Elige la persona –Modelo a seguir. Alguien a quien tú respetes, o admiras, y que está efectivamente obteniendo los resultados que tú quieres lograr.
- 2- Necesitas estar cerca de esa persona (de ser posible), para concentrarte en lo que hace el modelo (comportamiento y fisiología), cómo lo hace (cómo organiza sus pensamientos...cómo son sus estrategias de pensamiento interno) y por qué lo hace (las creencias del modelo, en qué cree, en que supuestos se apoya).
- 3- Debes eliminar algunos elementos del comportamiento del modelo, para notar las diferencias. Si por ejemplo dejas "algo afuera", y no hay un cambio sustancial en los resultados, significa que no es un elemento esencial en esta "receta de éxito", y por lo tanto puede dejarse de lado.

En este punto, es como ir afinando el proceso, es probando más conscientemente, es un aprendizaje más consciente. Asimismo tú puedes *imitar tus propios estados* poderosos o creativos o eficaces, y, **sa- biendo cómo** es tu fisiología en ese estado, tus creencias con respecto a eso en particular, tus estrategias mentales... puedes acceder a ellos a voluntad, cuando tú quieras!

## LOS 4 PILARES

### Las bases de la PNL

Artículo de Joseph O'Connors

8

La PNL se fundamenta en cuatro pilares básicos, que serán abordados desde diferentes puntos de vista.

El primero y más importante lo constituyen las relaciones, en concreto la especial relación de confianza y sensibilidad mutua que denominaremos *compenetración*, y que puede aplicarse al trato que uno mantiene consigo mismo y con los demás.

En primer lugar trataremos de la compenetración con uno mismo. Es probable que alguna vez se haya visto en la tesitura de decidir entre dos acciones posibles y haya pensado: <<Una parte de mí quiere hacer eso, pero otra me lo impide.>> En el ámbito *físico*, cuanto mayor sea nuestra compenetración, mejores serán nuestra salud y nuestro bienestar, puesto que las distintas partes de nuestro cuerpo cooperarán en armonía. Cuando mayor sea nuestra compenetración *mental*, más se acrecentará la sensación de paz interior, pues se establecerá una unidad entre las distintas partes de nuestra mente. La compenetración en el ámbito *espiritual* puede manifestarse en el sentimiento de formar parte de un todo mayor, más allá de nuestra identidad individual, y de ocupar un sitio en la creación.

Muchas personas que exhiben signos externos de éxito se sienten, no obstante, desgraciadas. Quizá haya notado que en la presencia de esta clase de personas sentimos inquietud. Se diría que la manera de organizar la vida refleja nuestro estado interno. Los conflictos internos crean, de este modo, conflictos externos, y el grado de compenetración con nosotros mismos es a menudo un espejo de la que logramos con otras personas.

Independientemente de nuestras acciones e intenciones, el éxito dependerá de las relaciones e influencias que tengamos con los otros. Por ello, el primer fundamento de la PNL consiste en establecer un buen nivel de compenetración con uno mismo y con los demás.



El segundo pilar consiste en saber determinar qué queremos, pues de lo contrario ni siquiera podremos definir si hemos logrado nuestros objetivos. En términos de la PNL este proceso se denomina *definir una meta o un resultado*. Se trata de una forma integral de pensar, que consiste en cuestionarnos continuamente nuestros deseos y los de los otros. Existe una diferencia fundamental entre preguntar ¿cuál es su deseo?, y ¿cuál es su problema?. Las personas que comienzan definiendo una situación con esta última pregunta, atribuyen a continuación culpabilidades y, aunque quizá terminen por entender lo que ocurre, nunca consiguen determinar realmente qué quieren, y tampoco ayudan a los otros a descubrirlo.

El tercer pilar se denomina *agudeza sensorial*, y se refiere a la capacidad de valernos de nuestros sentidos para ver, oír y sentir lo que en realidad nos ocurre. Sólo haciendo buen uso de ellos sabremos si avanzamos hacia nuestra meta y, si no es así, esta retroalimentación informativa nos servirá para realizar los ajustes necesarios. En nuestra sociedad se considera normal que esta clase de información pase inadvertida, pero los niños sí la captan. Podemos recobrar la curiosidad y la agudeza que teníamos cuando éramos niños.

El último pilar se fundamenta en la flexibilidad en el comportamiento: la posibilidad de elegir entre diferentes maneras de actuar. Cuantas más opciones tengamos a nuestro alcance, mayores serán las probabilidades de éxito. Debemos cambiar nuestra forma de actuar cuantas veces sea necesario hasta conseguir nuestro propósito. Parece sencillo, incluso obvio, pero ¿cuántas veces hacemos todo lo contrario? A menudo los gobiernos persisten en mantener políticas de probada ineficacia. Lo mismo ocurre en las relaciones personales, como por ejemplo, cuando en una discusión de pareja, a pesar de que ambos son conscientes de que están metiéndose en un túnel sin salida, no pueden evitar seguir escarbando.

M.Trainer Joseph O'Connors



## LA MENTE HOLOGRÁFICA

### Las 5 configuraciones del tiempo

### Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

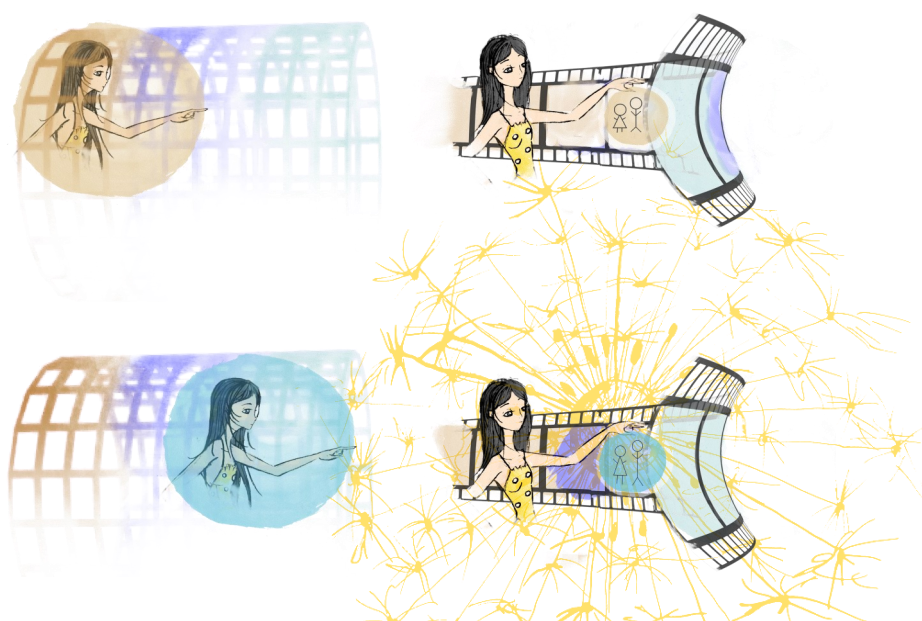
9

¿Dónde está la mente? Esta pregunta ha sido contestada a lo largo del tiempo de muy variadas formas. Durante siglos, los seres humanos buscaron la mente dentro de la cabeza porque sabían que allí estaba el cerebro. Esta idea parecía indiscutible, pues es dentro de la cabeza donde escuchamos la “voz del pensamiento”. Sin embargo, observamos que las personas, al comunicarse, requieren de ciertas distancias o realizan gestos con las manos, señalando y “tocando” lugares en el espacio que los rodea. Esto nos dio la pauta de que la mente necesita desplegarse fuera del cuerpo, en un espacio virtual que lo rodea y que, a la manera de un holograma, coexiste con el espacio real.

Cuando pensamos, nuestra mente no está estrictamente dentro del cerebro, sino que realiza disposiciones, configuraciones mentales en el espacio alrededor y a través del cuerpo. Existe una *inteligencia metasensorial* que organiza el pensamiento en campos de representación virtual y los ordena en ubicaciones específicas del espacio peri-corporal otorgándoles sentido de acuerdo a ciertas distinciones básicas mediante las cuales las personas construyen su experiencia del mundo. Las direcciones de los gestos y las miradas –hacia arriba o abajo, a un lado o a otro, detrás, delante o a través del cuerpo– conforman una matriz virtual tridimensional que coexiste con el espacio real a la cual denominamos *Holograma Mental*.

### Mente holográfica y configuraciones del tiempo

1. Debido a nuestra práctica en artes marciales valoramos mucho la configuración del tiempo aquí y ahora (presente), manteniendo abiertas las percepciones internas y externas.
2. Podemos recordar el pasado de modo asociado mientras vamos reviviendo el evento, podemos ir comprendiendo lo sucedido.
3. Podemos ver y escuchar los recuerdos de modo disociado, esto nos permite observar la estructura completa –ya que aquí nos vemos a nosotros mismos– y entender la situación.
4. Podemos entrar en el futuro holográfico vivenciándolo como una realidad virtual, pudiendo chequear si es un futuro deseable y también para motivarnos.
5. Cuando nos podemos ver en el futuro –disociados– es posible observarnos en la imagen a nosotros mismos y el contexto, pudiendo hacer ajustes tanto en el proceso como en el resultado.



Al representarnos el tiempo como campos, podemos encontrar submodalidades kinestésicas del mismo, por lo tanto, si percibimos el pasado como una carga muy pesada pudiendo alegorizarlo como de una determinada sustancia (cemento, madera, hierro, etc.) podremos, modificando la sustancia (tul, vapor, luz, etc.), obtener modificaciones en la percepción de ese pasado.



## LA MENTE HOLOGRÁFICA

Las 5 configuraciones del tiempo

Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

10

### Juicios previos ocasionados por las orientaciones en el Tiempo

Cuando las personas están orientadas al pasado, su foco tiende a estar concentrado en lo que ya sucedió. Si la línea de tiempo es sajona, el campo del pasado está a su izquierda, tiende a mirar, hacer gestos y tener accesos oculares hacia ese lado.

Si la persona está asociada, al campo del pasado o que esté frente al cuerpo, o que lo toque o lo incluya, orientará las conversaciones a los hechos del pasado y estarán interesadas en las causas, el origen, la historia, el linaje, la genética.

La orientación hacia el pasado se expresa en el lenguaje con metáforas. Así, pueden decir “todo tiempo pasado fue mejor”, “en mi época...”, “antes esto no hubiera sucedido”, “qué tiempos aquellos”.

Las personas orientadas al presente suelen tener este campo más consiente. Cuando están asociadas, el campo los incluye, permitiéndoles vivenciar el presente e impidiendo la posibilidad de ver la situación en un contexto temporal más amplio. Su foco de interés está puesto en el ahora, en los actos que tienen en curso. En el lenguaje, se las reconoce porque dicen frases del estilo de “hoy por hoy...”, “*Carpe Diem*, hay que vivir el hoy”, “no dejes para mañana lo que puedes hacer hoy”, “aprovechar el momento”, “no te pierdas este tren, que quién sabe si vuelve a pasar”.

Quienes están orientados al futuro se enfocan en lo que va a ocurrir. Si por ejemplo se imaginan el futuro a su derecha, tienden a girar, hacer gestos y rotar la cabeza mayor cantidad de veces para ese lado. Y si están asociados estarán previviendo virtualmente sus proyectos y anhelos. Se expresan en frases como “mi visión es...”, “está todo por hacer”, “más adelante...”, “lo mejor está por venir”, “tenemos toda la vida por delante”.



M.Trainer Daniel Cuperman  
M.Trainer Fernando Cuperman  
Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

## LA INTERPRETACION DEL TIEMPO

El pasado y el futuro son construcciones personales. Son las interpretaciones internas que hace cada individuo según su mapa de los sucesos de su vida.

Algunas personas piensan que la memoria registra la realidad de modo fidedigno, y cuando alguien más opina sobre el mismo hecho pasado, se sorprenden al darse cuenta que su visión y su opinión no son los mismos y que su recuerdo es diferente al suyo.

Los trabajos de Gerald Edelman sobre el funcionamiento de la memoria, demuestran que los recuerdos son continuamente reconstruidos según el modelo del mundo que vamos viviendo a cada momento. ¿Tenemos acaso la misma imagen de nuestros padres que la que teníamos en la infancia o en la adolescencia? De igual manera, la concepción del futuro es diferente en cada persona, dependiendo de qué tan enfocada esté hacia delante en su vida, sus motivaciones, si tiene metas a corto o largo plazo, o qué tanto el pasado influya en ella. Igualmente la importancia personal al aquí y el ahora, tiempo presente, depende de la concepción del pasado y del futuro que tenga el individuo.

La PNL sostiene que cada persona tiene su propio mapa y por lo tanto su propia línea del tiempo, eso quiere decir, su propia concepción acerca del tiempo. El cerebro mide el tiempo en forma de distancia y movimiento, y lo codifica por ubicación (visión y dirección). Esa es la razón por la cual un hecho pasado para algunos está muy lejano, y para otros muy cercano, al igual de alguno que todavía no sucede. Esto depende de la línea del tiempo personal. ¿Qué tan presente está el pasado en mi vida? ¿y el futuro? ¿qué tan consciente soy del presente? ¿vivo en el pasado? ¿en el futuro? ¿en el presente?

www.estrategiaspnl.com

## DESDE EL REINO METAFORICO ...

### CARPAS, TIBURONES Y DELFINES ....

#### Una metáfora sobre la conducta humana ...

11

**Una metáfora creada por Dudley Lynch y Paul Kordis en su libro LA ESTRATEGIA DEL DELFÍN**

Existen tres tipos de animales: las carpas, los tiburones y los delfines.

**La carpa** es dócil, pasiva cuando se la ataca se marcha no responde a la agresión. Ella no se esfuerza cuando se la provoca. Ella se considera una víctima, se conforma con su destino. La carpa sigue la ley de la menor resistencia. Es prácticamente ciega. Quien vive como una carpa (y realmente hay muchas personas con esas características) no está al corriente de lo que sucede. Está desconectada de la realidad. No le gusta autoafirmarse. Tiene miedo de decir "no".



Alguien se tiene que sacrificar, la carpa se sacrifica. Ella es sacrificada porque cree en la escasez. En ese caso, para dejar de sufrir ella se sacrifica. Las carpas son esas personas que siempre ceden en una negociación, ellos siempre son los que están en retirada; en las crisis, ellos son los sacrificados porque ellos no pueden ver que otros sean los sacrificados. Ellos juegan las perder-ganar, ellos pierden para que el otro puede ganar.

Declaración que la carpa hace para sí:

Yo soy una carpa y yo creo en la escasez.

Debido a esta fe, yo no espero nunca hacer o tener bastante. Así, si yo no puedo escapar del aprendizaje y de la responsabilidad que se aparta de ellos, yo me sacrifico normalmente.

Y lo que piensa de su vida cotidiana es esto: "El Universo es un lugar donde reina la escasez. No jugaré porque no voy a ganar" ...

Si juego, perderé, sé que no ganaré.

La carpa no ve ni a corto ni a largo plazo, se sacrifica durante toda su existencia.

Todas las víctimas del mundo lo son.

En ese mar hay otro tipo animal:

**El tiburón** el es agresivo por naturaleza, el ataca aún cuando nadie lo provocó. Él también cree que le faltará. ¡El tiene la ventaja, él cree que, ya que faltará, que le falta a otro, no a él! yo tomaré de alguien!"



El tiburón pasa todo el tiempo en busca de víctimas para devorar porque él cree en eso.

¿Qué víctimas es favorita de los tiburones? Esta en lo correcto, las carpas. Tanto el tiburón como la carpa ellos terminan siendo los drogadictos de sus sistemas. Actúa automáticamente y de manera irresistible.

El tiburón, por su parte, consigue ver a corto plazo, pero ignora las consecuencias a largo plazo. Siempre quiere sacar ventajas sobre los otros.

No tiene confianza en sí mismo ni en los demás, y no inspira confianza a nadie.

Los tiburones juegan el gana – los demás pierden, ellos tienen siempre que ganar.

Declaración que el tiburón hace para sí:

Yo soy" un tiburón y yo creo en la escasez. En razón de esa fe, yo intento obtener el máximo que yo puedo, sin cualquier consideración para los otros. Primero, yo intento ganar; si yo no consigo, yo intento unir a ellos."

En su vida cotidiana piensa en un modo semejante a la carpa. "El Universo es un lugar de escasez, no hay suficiente para todos. Por lo tanto, yo lograré lo mío, cueste lo que cueste."



## DESDE EL REINO METAFORICO ...

### CARPAS, TIBURONES Y DELFINES ....

#### Una metáfora sobre la conducta humana ...

12

El tercer tipo animal en este mar son: **Los delfines**

Estos son dóciles por la naturaleza. Ahora, si un grupo de enemigos de los delfines atacan a uno de ellos, todos lo defienden ellos no se quedan pasivos atacan a sus agresores.

Los "Verdaderos" delfines son algunas de las criaturas mas apreciadas de las profundidades. Nosotros podemos sospechar que ellos son muy inteligentes - quizá, a su propia manera, más inteligente que el Homo Sapiens. Sus cerebros, con certeza, son suficientemente grandes - aproximadamente 1,5 kilogramo, un poco más grande que el cerebro humano - y la corteza asociativa del delfín, la parte del cerebro especializó en teoría y el pensamiento conceptual, es más grande que el nuestro. Y es un cerebro, como rápidamente observaran los entusiastas dedicado a fortalecer los lazos entre nuestras especies, durante por lo menos 30 millones de años.



La conducta de los delfines con relación a los tiburones es legendaria y, probablemente, ellos hicieron mucho para merecer esa fama. Usando su inteligencia y destreza, ellos pueden ser mortales para los tiburones. ¿Matarlos a mordidas? ¡OH, no! Los delfines nadan en el torno y ellos martillan el flanco del tiburón, ellos nadan y ellos martillan. Usando sus hocicos bulbosos como arietes, ellos golpean el metódicamente la "caja" torácica del tiburón.

Es una alternativa que sólo tienen las personas ricas de espíritu que se encuentran más allá de la preocupación por la mera supervivencia, y significa un cambio de paradigma. La estrategia del delfín, que cultiva la confianza en todos los sentidos: en sí mismo, en los demás y en el Universo entero, sabe hacer más con menos. Vive a largo plazo, y al mismo tiempo vive atento al presente.

¿Los delfines piensan?

Sin duda. Cuando tienen una necesidad, cuando ellos no consiguen, alteran sus conductas con precisión y aceleran, a veces de una manera ingeniosa, para buscar resolver esa necesidad.

Los delfines siempre buscan el equilibrio, ellos tocan nosotros ganamos –ustedes ganan, ellos siempre intentan encontrar soluciones que ayudan las necesidades de todos.

Declaración que el delfín hace para si:

Yo soy un delfín, yo creo en la escasez y en los potenciales de abundancia. Así como yo creo que se puede tener cualquiera de esas dos cosas - es nuestra opción - que nosotros podemos aprender sacar ventaja de nuestra fuerza e inteligencia para usar nuestros recursos de una manera elegante, de manera que yo creo mi mundo.

"El Universo es en potencia un lugar abundante, hay de todo para todos. Para que yo gane, nadie necesita perder, a no ser que insista en ello, y entonces es su problema.

Mi talento es la flexibilidad y la capacidad de hacer más con menos recursos."



¿Si los delfines pueden hacerlo, por qué no nosotros?  
Recordemos que nosotros podemos.