



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 14

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro 14 - COPYRIGTH ® RED L. DE PNL

No es lo que hacemos una vez lo que moldea nuestra vida sino lo que hacemos consistentemente. Anthony Robbins

QUE DIGO, QUE COMUNICO, QUE CREO DECIR Y COMUNICAR

El dilema sin dilema

Por Joseph O'Connor

Pág. 1 y 2

SI SOY ASI ... ¿Qué VOY A HACER?

Una mirada sobre la identidad

Master Trainer Graciela Marchetti

Pág. 3 y 4

HABLANDO DE PNL

Reportaje

Richard Bandler

Pág. 5

AMA EL CAMINO

El poder de las creencias

Master Trainer Diana Frumento

Pág. 6 y 7

TONY ROBBINS DIXIT

Reencuadrando

Por Anthony Robbins

Pág. 8

STANISLAVSKY

Un modelador intuitivo

Master Trainers Débora Chajet

Pág. 9 y 10

DESDE EL REINO METAFÓRICO ... LA LIEBRE Y LA TORTUGA ... versión tercer milenio

Pág. 11

Textuales de STEPHEN GILLIGAN

Tenemos diferentes maneras de experimentar el mundo, tres mentes, tres inteligencias:

Podemos experimentar el mundo en el cuerpo y a eso le llamamos la mente somática. Mucha gente trata el cuerpo como una máquina y no le presta atención, ni a la inteligencia que manifiesta su propio cuerpo. Podríamos decir que hay personas que andan desconectadas de esa primera mente. Claro, después tenemos otros aspectos que tienen que ver en cómo usamos nuestros pensamientos, nuestras verdades, nuestra inteligencia pensante. Intentamos ahí que las personas se den cuenta de cómo esa mente, que llamamos cognitiva, incide en la vida cotidiana para bien o para mal. La cosa curiosa es que estas dos mentes no siempre están colaborando. La mente somática y la mente cognitiva se hallan en un contexto más amplio que tiene que ver con la relación entre ambas.

Llamo a este amplio contexto campo o mente relacional, y tiene que ver con un espacio mayor al de la propia mente humana. Esta mente relacional crea un espacio entre tus propios conflictos y el de los conflictos con los otros y con el mundo.



QUE DIGO, QUE COMUNICO, QUE CREO DECIR Y COMUNICAR

El dilema sin dilema

Por JOSEPH O'CONNOR

"YO NO QUERÍA DECIR ESO..."

La compenetración constituye el primer paso hacia una buena comunicación. A pesar de que todos poseemos la habilidad de comunicarnos, a veces se generan malentendidos. Si es usted un ser humano, se habrá encontrado alguna vez en la situación de recibir una respuesta que le ha dejado asombrado, tras haber afirmado algo que a su parecer era evidente. Un comentario inocente se interpreta a veces como una cuestión personal, o una oferta de ayuda bienintencionada es rechazada con un "¡no se entrometa!". Para nosotros el ofrecimiento estaba claro, pero no así para nuestro interlocutor. También puede ocurrir a la inversa, es decir, que lo que entendemos no se corresponda con lo que quería decir la otra persona. Si alguien le dice "acabaré enseguida", usted puede interpretar que estará listo en media hora, cuando el otro tal vez se refiere a medio día. La comunicación humana no es como el alfabeto Morse, donde cada símbolo tiene un significado fijo. Se cuenta un chiste sobre dos psicoanalistas que se encuentran en la calle. Uno le dice al otro: "Buenos días. ¿Cómo está usted?" Y el otro piensa: "Me pregunto qué querrá decir con eso." No podemos evitar hallar un significado a cuanto vemos, oímos y sentimos. No sólo somos habilidosos y creativos como comunicadores, sino también como oyentes. Los malentendidos son el precio que pagamos por disfrutar de la capacidad de trasmisir e inferir los innumerables matices de un mensaje. A veces parece un milagro que nos entendamos los unos a los otros.

El objetivo de la comunicación es transmitir un significado. ¿Cómo sabemos si lo hemos conseguido? Cuando la otra persona comprende el mensaje.

El emisor no puede decidir cómo debe interpretar el receptor su mensaje, sólo cómo le gustaría que lo interpretase. En la comunicación no existe el fracaso, pues siempre se comunica *algo*, aunque cabe la posibilidad de que no sea lo que pretendíamos. Las respuestas que recibimos son valiosos indicadores de qué sucede y constituyen una guía para saber cómo debemos actuar a continuación.

La siguiente premisa de la PNL lo resume:



El significado de la comunicación está en la respuesta que recibimos.

¿Cuáles serán las consecuencias de actuar como si esta premisa fuese cierta? Quizá sienta curiosidad por fenómenos como los siguientes: ¿Cómo se producen los malentendidos? ¿Cómo pueden evitarse? Esto suele conseguirse prestando atención a las respuestas de la otra persona, no intentando adivinar sus pensamientos o intenciones. Con un poco de atención y sin dar grandes rodeos podemos identificar malentendidos antes de que tengan consecuencias graves. Esto resulta especialmente útil en el ámbito laboral, cuando los directivos desean motivar a sus subordinados, más que rivalizar con ellos, y cuando los malentendidos sobre los precios y cantidades de los artículos que pueden ocasionar importantes pérdidas. Asimismo, es aplicable a las ventas y demostraciones. Joseph tiene una amiga, empleada en el departamento de ventas de una empresa de informática, que había preparado una importante entrevista con un cliente. Conocía el sistema informático al dedillo y estaba convencida de que, cuando supiera lo bueno que era, el cliente lo compraría. Lo único que tenía que hacer era explicárselo. A los cinco minutos de empezar su explicación, ella percibió que el cliente manifestaba claros signos de aburrimiento. Era evidente que, de seguir así, perdería la venta. Para salir del apuro dejó caer sus papeles y, después de recogerlos y pedir disculpas, preguntó: -¿Dónde estábamos? ¡Ah, sí!, ¿para qué quería usted el sistema?

Después de discutir su utilidad minuciosamente, el cliente compró el sistema porque había tenido la oportunidad de descubrir que efectivamente se adaptaba a sus necesidades. Al cambiar de táctica, ella logró restablecer la compenetración con el cliente y conseguir su objetivo. Este principio es asimismo importante en las relaciones personales. Sin duda usted habrá dicho alguna vez "¡otra vez, no!" en medio de una discusión cuando ha surgido el mismo malentendido de siempre, como si la disputa siguiese un guión escrito con anterioridad. ¿Qué deberíamos modificar para restablecer la compenetración y conseguir nuestro propósito?

QUE DIGO, QUE COMUNICO, QUE CREO DECIR Y COMUNICAR

El dilema sin dilema

Por JOSEPH O'CONNOR

Para lograr resultados óptimos, no basta con aprender de los errores. Recuerde alguna ocasión en que la comunicación haya obtenido la respuesta deseada. ¿Qué hizo para que la cosa funcionara? Considere no sólo las acciones específicas que realizó, sino también qué pensó en ese momento. ¿Salió bien a la primera o tuvo que realizar ajustes? Y si lo consiguió a la primera, ¿cómo decidió qué debería hacer?

Cuando una persona evidencia mediante su respuesta que ha entendido algo distinto a lo que quería decir su interlocutor, ninguno de los dos se ha equivocado, no tiene la culpa del malentendido.

El hecho de asumir la responsabilidad de nuestra comunicación no implica que siempre tengamos que pedir disculpas. Un modo muy difundido de afrontar la comunicación defectuosa radica en buscar un culpable, como si la designación de una cabeza de turco solucionara el problema. Pero nadie tiene la culpa de ser humano. Asimismo, las acusaciones rara vez fomentan el aprendizaje. Cuando una persona no tiene la necesidad de culpar a sí misma o a los demás, su capacidad de aprendizaje y su curiosidad se ven incrementadas. Además se vuelve más tolerante ante la ambigüedad. Muchas personas se angustian al enfrentarse a un mundo incómodamente imprevisible. Quieren un "sí" o un "no", en lugar de un "tal vez". Pero la certeza es difícil de obtener, y el precio suele ser alto. Sólo cabe confiar en el cambio.

"¡EL MENSAJE SIGNIFICA LO QUE YO DIGO!"

¿Cuáles son las consecuencias de actuar bajo la premisa inversa, es decir, como si nuestros mensajes sólo poseyeran un significado posible? Vivimos en un mundo desconcertante. Las personas seguirán interpretando nuestros mensajes a su manera, y por tanto los malentendidos se multiplicarán.

Conozco una leyenda sobre un sabio árabe que se pierde en el desierto y de pronto divisa unos jinetes a lo lejos. "¡Bandidos!", piensa. Da media vuelta a su caballo y empieza a galopar en dirección contraria. Después de un rato vuelve la cabeza y, al comprobar que le persiguen, espolea su montura.

Al cabo de cinco minutos, al observar que sus perseguidores están a punto de alcanzarle, el hombre se asusta, cabalga hacia un matorral y se oculta tras él. Los jinetes llegan al lugar y desmontan. Con gran alivio, descubre que son sus amigos, que estaban buscándolo. Estos le preguntan por qué se ha escondido de ellos tras un matorral, tan lejos de su camino.

-Es más complicado de lo que en principio parece - responde el sabio -. Estoy aquí por vuestra causa, y vosotros estáis aquí por la mía.

Ninguno de ellos se hallaba donde deseaba estar.

Tras la confusión se extiende un mundo inhóspito lleno de reproches, culpa y fracaso. Si creemos que las personas tienen la obligación de entendernos, consideraremos que es culpa suya si no lo hacen. Un ejemplo es la imagen del típico americano cuando viaja al extranjero; ante las miradas desconcertadas de los oriundos, se limita a repetir sus palabras mas des-pa-cio y más ALTO, con la vana esperanza de que así le comprenderán.

El mismo principio se aplica a la inversa. Es posible que nos culpemos por un malentendido. Algunos individuos especialmente habilidosos consiguen estar en misa y repicando; si no comprenden es culpa de la otra persona, pues debería haberse expresado mejor, y si es ésta quien no comprende, sigue siendo culpa suya, puesto que es obtusa, o si no, lo hubiera entendido enseguida. Ésta es una receta segura para provocar frustración y rabia.

Le aseguro que yo no quería decir eso en ese sentido...-empezó Alicia.

¡Precisamente de eso me quejo! - interrumpió la Reina de Corazones con impaciencia -. ¡Debías haber querido! ¿Para qué sirve un niño sin sentido? Incluso un chiste debe tenerlo, y un niño es más importante que un chiste, al menos eso espero. No podrías negarlo, aunque utilizaras ambas manos.

No niego con las manos - protestó Alicia.

Nadie ha dicho que lo hagas - replicó la Reina de Corazones -. He dicho que no podrías hacerlo, por mucho que lo intentaras.

LEWIS CARROLL . Alicia en el país de las maravillas

SI SOY ASI ... ¿Qué VOY A HACER?

Una mirada sobre la identidad

Graciela Marchetti

Como seres lingüísticos que somos, y partiendo de la premisa que *el lenguaje no es inocente*, la inofensiva explicación que solemos dar cada vez que sabemos íntimamente que no estamos dispuestos a hacernos responsables de tal o cual resultado, nos coloca en un lugar limitado y oscuro y, lo que es peor, inmodificable.

Ya sabemos de la profundidad del nivel de nuestra identidad. **Soy** habla de mi esencia, de mi nombre, de mi ADN, de mi grupo y factor sanguíneo, de mis raíces, de mi naturaleza, de lo que me define de manera indiscutible, o sea, de lo que no cambia. **Soy así** es el pasaporte al continente de la victimización, el permiso para practicar el hobby de “lavarse las manos”, de actuar como el avestruz, del “tómame así o déjame”.

Las neurociencias son, hoy en día, las mensajeras de buenas nuevas: las redes neuronales tienen un componente emocional que trae información del pasado. Ante un determinado estímulo externo, reproducimos un determinado patrón mental, o sea, reproducimos la emoción original asociada a una experiencia que quedó almacenada en la red neuronal.

¿Cómo? El Dr Joe Dispenza nos ilustra al respecto: alguien produce una palabra o frase en un tono determinado o veo una cierta escena, que es interpretada por la glándula pituitaria, la que junto con el hipotálamo, preparan el brebaje (léase neurotransmisores, péptidos, etc.) correspondiente a las emociones ya conocidas (enojo, vergüenza, miedo). Estos “mensajeros químicos” se liberan en el torrente sanguíneo y se abren paso a diversos lugares de nuestro cuerpo. Los sitios receptores en las células y sistemas glandulares buscan lo que concuerda con las emociones en cuestión y atraen hacia sí los químicos de esa emoción. Como hemos estado experimentando estas emociones durante años, es probable que nuestras células hayan elaborado una sorprendente cantidad de sitios receptores para esas emociones.

Dicho de otro modo, cuanto más experimentamos una emoción particular, más sitios receptores para esa emoción desarrollamos en nuestras células. Los pensamientos- sentimientos, por ejemplo de enojo, se convierten en señales químicas que activan reacciones corporales a nivel celular. Eso explica la desproporción de ciertas reacciones en nuestra vida cotidiana, a veces, hasta con las personas que más nos importan.

En realidad estamos reaccionando no solo al estímulo actual sino a toda la historia personal que nos conecta con esa emoción hace tiempo aprendida. La buena noticia es que si somos capaces de aprender tan excelentemente a pensar, sentir y actuar de determinada manera, nada (excepto nuestra tendencia a la extrema comodidad) nos impide **desaprender** para **re aprender** aquello que nos acerca a quienes queremos ser en este mundo.

Ya lo dijo Alvin Toffler: “**Los analfabetos del siglo XXI no serán aquellos que no sepan leer o escribir, sino aquellos que no puedan aprender, desaprender y reaprender**”.

Cuando nos sumergimos en el torrente de material bibliográfico y videos sobre nuestra neurofisiología, tan accesible en nuestros días, nos convencemos de la veracidad de ciertos conceptos:

La neuroplasticidad, es decir la capacidad que tiene el cerebro para seguir creciendo y cambiando, formando nuevas conexiones sinápticas y cortando otras, es posible a lo largo de toda la vida y a voluntad.

Nuestro cuerpo, incluido el cerebro, es un muy buen “conservador” de energía. Cada vez que repetimos pensamientos y acciones automáticamente, estamos ahorrando energía. El comportamiento habitual no requiere esfuerzo, aunque nos lleve a destinos tenebrosos.



SI SOY ASI ... ¿Qué VOY A HACER?

Una mirada sobre la identidad

Graciela Marchetti

Tenemos el poder de cambiar nuestras redes neuronales; por consiguiente, nuestra mente, cambiando la calidad de la secuencia automática percepción-pensamiento-emoción-química-sensaciones corporales.

Se necesita una gran voluntad para cambiar los hábitos de pensamiento y comportamiento. Es un verdadero entrenamiento no tan diferente al que emprenden los atletas que van a participar de los juegos olímpicos.

Este entrenamiento requiere el uso de unidades de nuestro cerebro más evolucionadas y elevadas en nuestra condición humana.

Este entrenamiento resulta muy incómodo ya que el cuerpo quiere preservar el estado químico al que está acostumbrado. A punto tal, que otras unidades cerebrales se encargan de manera muy efectiva de justificar “razonablemente” los motivos por los que abandonamos el entrenamiento

**Como PNLListas, la pregunta siempre se nos manifiesta sin pedir permiso:
¿Cómo hacerlo?**

Quizás la respuesta llegue de la mano de una de las distinciones más valiosas y funcionales de la P.N.L: **disociándonos** de nuestros pensamientos para, una vez fuera de nosotros, observarlos y modificarlos.

Ya lo dijo Louise Hay : ” Somos lo que pensamos. Los pensamientos que elegimos son las herramientas que usamos para pintar los techos de nuestra vida”.

Nuevas especialidades médicas, como la Psiconeuroinmunología, se han creado a partir de reconocer que la calidad de nuestros pensamientos determina la calidad de nuestra química corporal, lo que nos lleva a estados de salud o estados de enfermedad.

Quizás debamos recuperar la curiosidad infantil que nos llevaba a explorar mundos que los adultos consideraban ya conocidos. Explorarlos con la motivación que el desafío alimentaba para descubrir lo nuevo.



Ese marco emocional de valía y sensación de logro personal nos impulsaba a hacer aquello que nos acercaba a los superhéroes y los próceres.

¿Y si nos dispusiéramos a aproximarnos a lo que creemos que ya conocemos con un espíritu abierto y emprendemos micro acciones que nos vayan acercando a los resultados que queremos lograr?

Para esta aventura es primordial llevar en nuestro equipaje los pilares que sostienen la P.N.L: **agudeza sensorial** para percibir de manera enriquecida cada detalle; **rapport** con nosotros y los demás para reconocer cada pequeño logro sin juzgar ni criticar, **flexibilidad** para estar dispuestos a tomar cada cambio como un desafío y **resultados** que nos acerquen a los valores que elegimos como brújula.

Stephen Covey nos dejó una enseñanza: “El poder de comprometernos con nosotros mismos y de mantener esos compromisos es la esencia del desarrollo de los hábitos básicos de la efectividad”
Será, entonces, cuestión de abandonar la comodidad y abrazar el compromiso.

HABLANDO SOBRE PNL

Reportaje

Richard Bandler

¿Cuales son las aplicaciones de la PNL?

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 termino “meta” significa “sobre”, y aplica al mismo individuo independientemente del campo de actividad. Por lo tanto, no es un campo en si 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.



¿Pensó alguna vez que la PNL tendría la trascendencia que tiene en la actualidad?

De hecho, no he pensado mucho sobre esto. La creé para mí mismo, para usarla yo y luego otros mostraron interés. No me sorprende de todos modos, porque a la gente le gustan las cosas que funcionan. Cuando empecé, el índice de suicidios más alto estaba entre los psiquiatras, y esto es porque se sentaban y eran hipnotizados por sus clientes todo el día. También porque no sentían que fueran a ninguna parte con lo que hacían. Y eso es muy desalentador. El intentar hacer algo y no conseguirlo, hace que una persona no se sienta bien. Eso lo saben muy bien los jugadores de tenis o de béisbol, pues con cada acierto que le dan a la pelota, les produce una subida de endorfinas que les hace sentir muy bien.

Dimos a los psiquiatras, psicólogos y terapeutas, maneras de curar fobias, de reducir la ansiedad sistemáticamente, de inducir estados de trance en la gente, obteniendo resultados que ellos simplemente no podían obtener antes. Los modelos más viejos como el reencuadre, dieron una manera de trabajar para resolver multitud de problemas y obtener resultados sistemáticamente como antes no habían obtenido. Además cuando se trataba de leer el comportamiento de sus pacientes, los psicólogos invertían una gran cantidad de tiempo en interpretar: los brazos cruzados o las piernas cruzadas, quieren decir que está cerrado a nuevas ideas y tonterías así, o... como si mueves tu puño así mientras hablas quiere decir que escondes agresividad. Pensaban que ese comportamiento significaba algo y nosotros les enseñamos que hay conexiones neurológicas que hacen que la gente mueva los ojos siguiendo un patrón determinado cuando visualiza imágenes, y que cuando accesan a sentimientos, sus ojos se muevan en una dirección completamente diferente.

En vez de interpretar el comportamiento, se describía el comportamiento, así que cambiar de juzgar o diagnosticar a describir y solucionar me parece un enfoque mucho más satisfactorio, y por eso no me sorprende que en estos más de 35 años se haya extendido tanto su uso.

La gente me dice que me debo haber encontrado con mucha resistencia durante estos años y la verdad es que nunca me ha pasado. Psicólogos, psiquiatras, educadores, científicos, todos están muy abiertos porque constantemente he demostrado que mi trabajo funciona. En el escenario lo hago y luego los asistentes lo pueden hacer. Y como funciona les gusta.

Su primer libro fué “La estructura de la magia” ¿Cómo podemos nosotros reproducir esa magia?

Yo creo que la mejor manera de definir la magia presentada en el libro, es que permitió mirar en una nueva dirección. En vez de centrarnos en porqué las cosas estaban rotas, nos centramos en cómo funcionaban. Y en enfocar a la gente en recoger información más en la estructura que no en el contenido. Y lo más importante de todo, en a dónde queríamos ir en vez de donde veníamos, en vez de buscar el porqué alguien tiene un problema. Porque la psicología de verdad piensa que si entiendes de donde te surgió el problema, misteriosamente desaparecerá. Lo prueban durante 15 años y simplemente no funciona. Entender como un banco perdió sus fondos no hace que el dinero vuelva.

Tenemos que entender que lo que hizo de la estructura de la Magia un libro tan importante, es que marcó un nuevo rumbo. ¿Cómo lo hicimos? Cada uno de mis libros marcó una nueva dirección y es así como mantengo la magia en aquello que hago.

AMA EL CAMINO

El poder de las creencias

Por DIANA FRUMENTO

Los invito a realizar un viaje, realmente lo haremos.

Un viaje por nuestro entorno, nuestros mandatos, nuestras fidelidades, nuestras reivindicaciones. ¿Nuestros? Nuestra historia viene desde el comienzo..., que independientemente de lo que cada uno de nosotros crea, **fue**, y es desde allí que comienza el camino en el que estamos ahora y seguiremos construyendo.

En la actualidad adquiere cada vez más fuerza que la biología es regulada por la información de las "señales ambientales". La premisa "cuerpo y mente se influyen mutuamente" ya no está en discusión.

Ahora agregaríamos "Cuerpo, mente y medioambiente se influyen mutuamente"

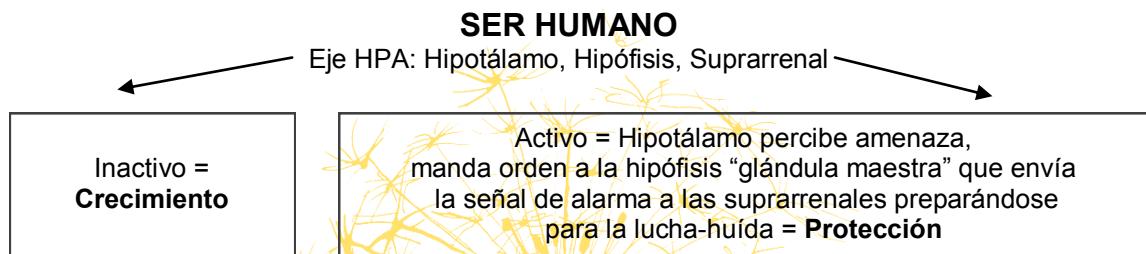


Hace casi 20 años, como psicóloga tuve la suerte de vivir una experiencia fascinante. Una pareja adoptaba un niño de 12 años con una historia muy difícil, el encuentro se realizó en mi consultorio. Fue muy emotivo. A los cuatro meses nos encontramos nuevamente, el niño había crecido casi 30 cm y aumentado 3 números de calzado. Los padres están sorprendidos y aunque yo también lo estaba, no podía dejar de pensar en que el cambio había influido. Lipton en su libro sobre biología de las creencias nos da luz sobre este tema.

Supremacía del entorno. "La nueva ciencia revela que la información que regula la biología comienza con "señales ambientales" que, a su vez, controlan la unión de las proteínas reguladoras al ADN.

Las proteínas reguladoras controlan la actividad génica. Las funciones del ADN, del ARN y de las proteínas no es unidireccional. En la década de los 70, Howard Temin desafió el dogma central con experimentos que revelaron que el ARN puede ir en dirección contraria al flujo previsto de información y reescribir el ADN. Aunque en un principio fue ridiculizado por su "herejía", Temin ganó más tarde un Premio Nobel por su descripción de *transquiptasa inversa*, el mecanismo molecular mediante el cual el ARN puede reescribir el transcriptasa es famosa, que es utilizada por el ARN-virus del sida para hacerse con el control del ADN de la célula infectada. También se sabe ahora que las alteraciones de la molécula de ADN, tales como la adición o eliminación de grupos químicos metilo, influyen en la unión de las proteínas reguladoras. Las proteínas también son capaces de oponerse al flujo unidireccional de información, ya que los anticuerpos proteicos de las células inmunológicas están implicadas en los cambios de ADN de las células que lo sintetizan..." Dr. Bruce H. Lipton *La Biología de la creencia, La liberación del poder de la conciencia, la materia y los milagros* E. Palmyra

Según este mismo autor nuestro mecanismo de crecimiento y el de protección no pueden funcionar en excelencia, está uno u el otro activado.



"Para hacerte una idea de la cantidad de energía que consume el sistema inmunológico, recuerda lo débil que te sientes cuando luchas contra una infección como la gripe o un resfriado. Cuando el eje HPA activa la respuesta de huida o lucha, las hormonas secretadas por las glándulas suprarrenales suprimen por completo la actuación del sistema inmunológico a fin de conservar las reservas de energía. De hecho, las hormonas del estrés son tan eficaces a la hora de inhibir la función del sistema inmunológico que los médicos se las rectan a los pacientes de trasplantes para que su sistema inmune no rechace los tejidos extraños."

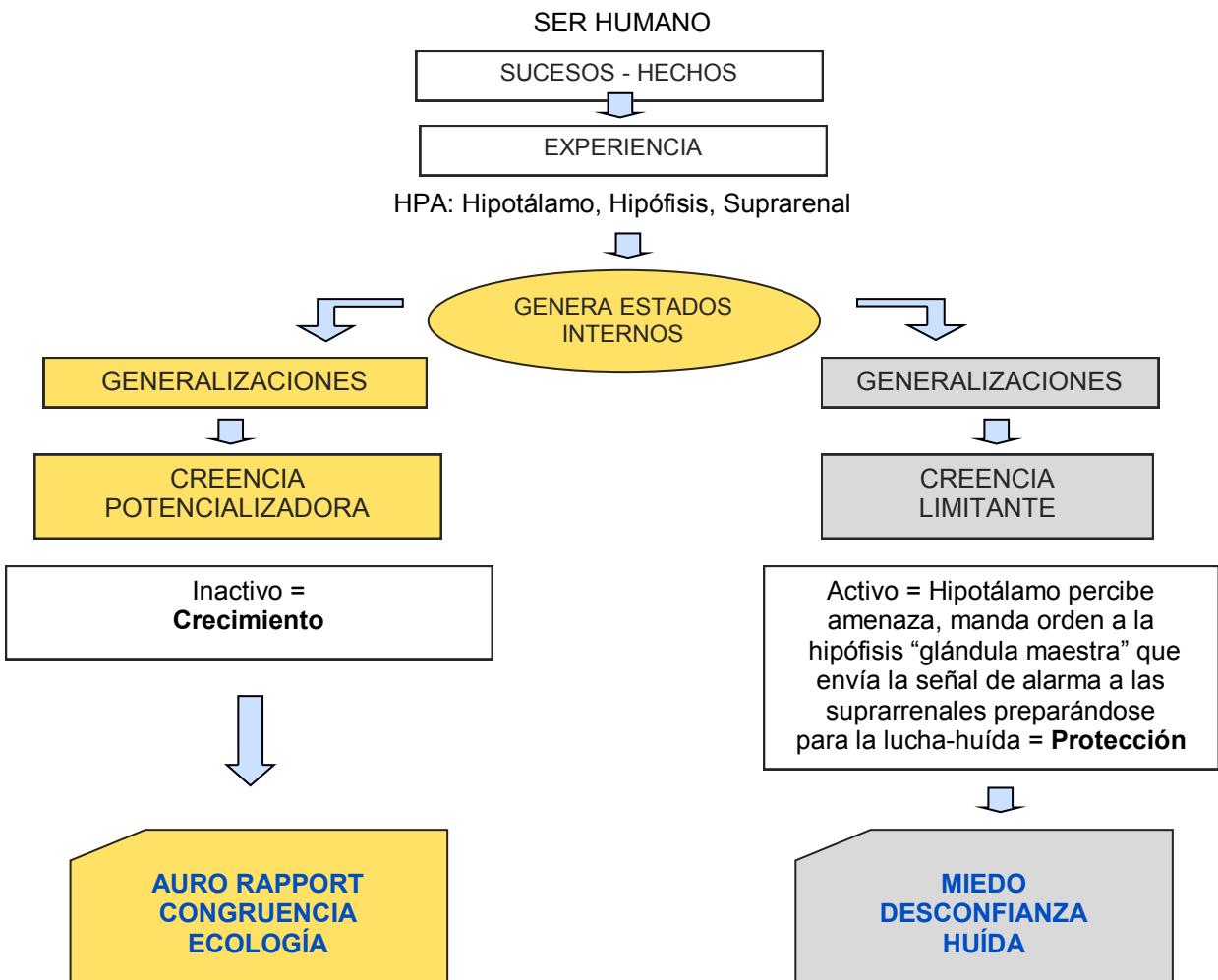
Esto nos guía por el camino del descubrimiento de cómo el estrés y el miedo son la fuente de creencias paralizantes, y que se puede vivir consiguiendo los objetivos, en armonía con uno mismo y el medio ambiente. Lo que provoca el crecimiento, tanto físico como espiritual.

AMA EL CAMINO

El poder de las creencias

Por DIANA FRUMENTO

Comencemos el viaje...



Preparemos nuestro organismo

Nos dejaremos llevar por el recuerdo vívido de experiencias que nos conectaron con el confort y la aceptación y volveremos a hacernos dueños de este estado emocional.
Terreno donde sólo florecen las buenas hierbas...

Este es un estado natural del organismo, a lo largo de la vida vamos desaprendiendo el estado y ahora es un buen momento para volver al tiempo en que todo era posible, confiábamos en nosotros y estábamos seguros.

Nuestro cuerpo es el vehículo que tenemos para transitar la vida y tiene una botonera. Norberto Levy

El conocer y utilizar este recurso hace el cambio y la evolución una tarea confortable.

El saber cuál es el camino y sobre todo hacia donde nos orientamos, es un requisito imprescindible para el “Bienvivir”

Presta atención a lo bueno que pasa, aún cuando las situaciones no son las ideales, ve con la vida, conviértete en tu consejero/a y mejor amigo/a, todos somos buenos para eso.

Sólo prueba, nos encantaría, nos contarás como te fue: contacto@redpnl.net

Recuerda si estás a la defensiva, te estancas, si encuentras la armonía interior, más allá de lo que sucede en el entorno, tu crecimiento seguirá constante. Sólo prueba

TONY ROBBINS DIXIT

REENCUADRANDO

Por Anthony Robbins

El poder de las palabras

Las palabras tienen una habilidad para crear emociones que pueden ser transformadas después en acciones, que moldearán definitivamente tu destino. Esto se debe al hecho que las creencias pueden ser formadas y cambiadas por las palabras. Específicamente, las palabras que escoges usualmente y utilizas, afectan no sólo como te comunicas contigo mismo, sino también tu experiencia actual.

Cuando cambias tu vocabulario habitual, puedes modificar tu modo de pensar, sentir y experimentar. Significativamente, al alterar las palabras que normalmente empleas para pensar o hablar de una situación, puedes cambiar deliberadamente tu estado emocional y tu experiencia de vida.



Tú puedes escoger entre utilizar las palabras que te dan poder o aquellas que son contraproducentes. Para poner esto en práctica:

Presta mucha atención a las palabras que comúnmente utilizas para describir tus emociones negativas. Por ejemplo "molesto" "confundido" o "depresivo".

Elabora una lista de alternativas innovadoras para aquellas palabras (como "desencantado", "curioso").

Estas alternativas deberían hacerte reír o al menos hacer que se las sienta menos intensas. Aquí van algunos ejemplos:

- No te sientas como un perdedor, sino como un aprendiz.
- En lugar de sentirte rechazado, siéntete incomprendido.
- En vez de sentirte abrumado, siéntete maximizado.
- No te sientas estúpido, siéntete desprovisto de recursos.
- En vez de sentirte irritado, siéntete estimulado.
- No digas: "yo odio", di en cambio: "yo prefiero".
- En lugar de estar frustrado, siéntete retado o fascinado.
- No te sientas humillado, simplemente sorprendido o incómodo.
- En lugar de sentirte herido, permítete a ti mismo estar molesto.
- Cuando quieras decir insultado, di malinterpretado.
- Transforma el miedo en curiosidad.
- Nunca te sientas solo, sólo temporalmente contigo mismo.

Haz un intento consciente y deliberado de utilizar tus nuevas palabras, cuando en una situación surja algo que te tiente a utilizar tus viejas palabras automáticamente. En un corto período de tiempo, comenzarás a sentirse y a actuar diferente, ya que tus palabras empezarán a guiarse por un nuevo patrón.

Elabora una manera efectiva de reforzar tu transformación.

Percáttate de que tu nuevo patrón de palabras puede intensificar las emociones positivas o reducir las sensaciones negativas.

Por ejemplo:

Muchas personas, se reprochan a sí mismas su exceso de peso. Tal actitud no produce ningún cambio efectivo. Más les valdría asumir el hecho de que han tenido éxito en producir un resultado, llamado exceso de grasa, y que ahora deben producir otro resultado nuevo, llamado adelgazamiento. A este nuevo resultado se llegará por medio de nuevas acciones.

Anthony Robbins

STANISLAVSKY

Un modelador intuitivo

Por DÉBORA CHAJET

La PNL nació como un proyecto para comprender cuál era el proceso que estaba por detrás de las intervenciones eficaces de los terapeutas, con el objetivo de poder replicarlo a voluntad y adquirir o incorporar de alguna manera las habilidades de comunicación de los terapeutas de excelencia.

La idea subyacente a este propósito es que los seres humanos contamos con un enorme abanico de habilidades o capacidades, las cuales se adquirieron de diversas maneras. Por un lado, mediante la imitación de nuestros padres y otras personas significativas de nuestro entorno.

Esta manera informal de aumentar nuestro repertorio de habilidades es un tanto azaroso y aleatorio, y por lo tanto llegamos a la edad adulta sin contar con algunas que nos pueden ser muy útiles a la hora de hacernos la vida más fácil. A veces no contamos con la capacidad de hacer dinero, o no sabemos cocinar, o somos desorganizados. Pero también son útiles otras habilidades más sutiles como saber poner fin a una discusión, presentarse ante el público, responder elegantemente a las críticas, mantener la calma en un atascamiento de tránsito, tener paciencia con el hijo adolescente, etc.

Estas habilidades que para algunos significan la diferencia entre una vida llena de ansiedad y angustia, o una vida plena y gratificante pueden aprenderse también de otra manera, más sistemática y organizada. Y este aprendizaje tiene un requisito previo: necesitamos descubrir primero las claves de esa habilidad.

Cuando modelamos, tomamos una habilidad que nos interesa, e investigamos las conductas que la componen, incluyendo sobre todo los procesos cognitivos y emocionales que sostienen esas conductas y hacen posible que se manifiesten y desplieguen en el contexto adecuado y preciso.

Así, primero debemos definir nuestra meta (la habilidad específica que queremos investigar), para elegir entonces los sujetos a modelar, que serán aquellos que realicen la habilidad con el nivel de excelencia deseado en el contexto deseado.

Luego se explicitan las variables relevantes de esos procesos cognitivos internos. Cada programador da mayor o menor énfasis esas variables, pero básicamente en todos los autores son las mismas: cómo usa la persona su fisiología, cómo secuencia la habilidad, qué sistemas sensoriales utiliza, con qué criterios evalúa la concreción de cada paso para pasar al siguiente, qué creencias y valores intervienen, con qué emociones el sujeto encara la actividad. Una vez que se investigan las variables en varios sujetos (al menos tres), se sistematiza la información, buscando los patrones comunes. Serán esos patrones los que se instalarán en la persona que quiera incorporar la habilidad, por ejemplo mediante diferentes ejercicios o actividades.

Pero ¿fueron Bandler y Grinder los primeros que modelaron, dando nacimiento de este modo a la PNL? Definitivamente no. Hubo precursores que intuitivamente siguieron el mismo procedimiento que los pioneros de la PNL.

Uno de ellos fue el actor y director ruso Konstantin Stanislavski (1863-1938)

De una intensa curiosidad y capacidad de observación (dos requisitos fundamentales para poder modelar) comenzó a preguntarse cuáles eran las claves de lo que él consideraba buenos actores, es decir, aquellos que, lejos de actuar de forma mecánica y llena de clichés, no sólo se creían el personaje que encarnaban y “vivían el papel”, sino que también lo transmitían al público de modo natural, “con verdad”. Se preguntaba si tal vez existía una “gramática de la actuación” que, además, pudiera ser enseñada y aprendida. En lenguaje PNL: cuáles son las variables que intervienen en la habilidad de actuar, de manera de poder enseñarlas a otros actores en las clases de teatro.

El estudio le llevó toda la vida, y lo sistematizó en una suerte de “manual” que es la base de su propuesta para formar actores y directores, y que ha influido tanto que aún hoy, más de un siglo después, sigue vigente.

Hace ya bastante tiempo, luego de un año de trabajo en las clases de teatro, interpreté a una mujer embarazada que, por su extrema pobreza, decidía dar el hijo en adopción.

STANISLAVSKY

Un modelador intuitivo

Por DÉBORA CHAJET

10

Yo no pensaba que pudiera ser “actriz”, pero quedé impactada al ver la reacción del público, que se conmovía y emocionaba con mi actuación.

Décadas antes de que naciera la PNL, Stanislavski siguió el mismo proceso que Bandler, Grinder, Gordon, Dilts, etc. para entender y enseñar las claves de una actuación creíble:

- Definió la meta (actuar de manera natural que transmita verdad)
- Eligió modelos (actores que transmiten verdad)
- Fragmentó la habilidad en sub-habilidades (los “elementos” de su método)
- Estudió cómo se genera o produce cada sub-habilidad, explicitando los elementos que iba encontrando en los distintos sujetos
- Sistematizó sus descubrimientos y los organizó en un manual
- Diseñó ejercicios específicos para instalar cada sub-habilidad en el actor



Veamos algunas de las sub-habilidades que hacen a una actuación “con verdad”, notando que comprenden los tres dominios que trabajamos en PNL: lo físico, lo mental y lo emocional.

El Mágico Si: Pone al actor en la piel del personaje “¿Qué haría yo SI estas circunstancias fueran verdaderas? ¿Cómo me sentiría SI fuera este personaje, con su historia, sus conflictos, etc.?

2. Las Circunstancias dadas: El actor necesita tomar la información sobre el personaje que le brinda la obra, y que le dan el contexto personal y social en el cual se mueve el personaje.
3. Concentración: Estar completamente atento a lo que sucede en el escenario, como si fuera la primera vez que se vive lo que sucede (tal como le sucede al personaje de la obra).
4. Relajación muscular: la tensión interfiere en el trabajo interno, la relajación permite que haya fluidez física y mental para que surja el personaje.
5. Trabajo con el texto: El actor estudia el libreto en profundidad para conocer el rol de su personaje y comprender cuáles son sus problemas y sus objetivos a lo largo de la obra.
6. Memoria emocional: El actor se conecta con su propio archivo de memoria, recordando desde pequeñas sensaciones hasta emociones complejas, de manera de poder sentir y creer en las acciones que realiza en escena.
7. Comunicación. Un buen actor está siempre en rapport con sus compañeros de escena, y a su vez también es consciente del público que asiste a la representación.
8. Ayudas exteriores: El actor utiliza disparadores o anclajes internos y externos que le recuerdan cómo expresar en cada momento las vicisitudes del personaje y la obra.

Como buen investigador del ser humano, Stanislavski se adentró en las profundidades de la estructura de la experiencia humana, y nos acercó conocimientos y herramientas que le son útiles no sólo a los actores sino también a cualquier persona dedicada a su crecimiento personal.

Se los recomiendo!

M. Trainer Débora Chajet
www.pnlobaires.com.ar

DESDE EL REINO METAFORICO ...

LA LIEBRE Y LA TORTUGA

Versión tercer milenio de una vieja fábula ...

Lo que consigues siguiendo tu destino no es tan importante como en quién te conviertes siguiendo tu destino. Robert Anthony

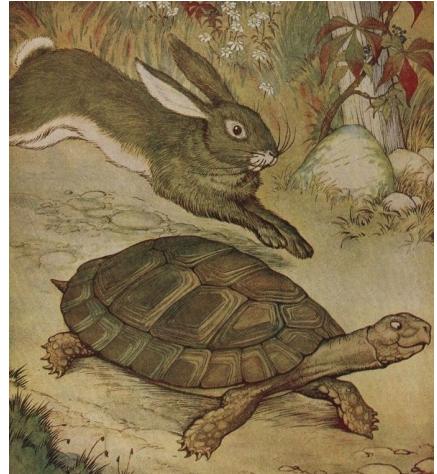
Una tortuga y una liebre siempre discutían sobre quién era más rápida.

Para dirimir el conflicto de opiniones, decidieron correr una carrera. Eligieron una ruta y comenzaron la competencia. La liebre largó a toda velocidad y corrió enérgicamente durante un buen rato. Luego, al ver que había sacado muchísima ventaja, decidió sentarse debajo de un árbol para descansar unos momentos, recuperar fuerzas y luego continuar su marcha. Pero pronto se quedó dormida. La tortuga, que andaba con paso lento pero constante, la alcanzó, la superó y terminó en punta, declarándose ganadora indiscutible de la carrera.

Moraleja: "Los lentos pero constantes y perseverantes, también ganan la carrera."

Pero la historia no terminó aquí, sino que prosigue...

La liebre, decepcionada por haber perdido, hizo un examen de conciencia y reconoció su grave error de subestimar a la tortuga. Se dio cuenta que por presumida y descuidada había perdido la carrera. Si no hubiese subestimado a su oponente, nunca la hubiera podido vencer. Entonces, desafió a la tortuga a una nueva competencia. Esta vez, la liebre corrió sin descanso desde el principio hasta el fin y su triunfo fue contundente.



Moraleja: "Los rápidos y tenaces vencen a los constantes y perseverantes."

Pero la historia tampoco termina aquí...

Después de ser derrotada, la tortuga reflexionó detenidamente y llegó a la conclusión de que no había forma de ganarle a la liebre en velocidad. De la manera como estaba planteada la carrera, ella siempre perdería.

Por eso, desafió nuevamente a la liebre, pero propuso correr por una ruta distinta a la anterior. La liebre aceptó y corrió a toda velocidad, hasta que se encontró en su camino con un ancho río. La liebre no sabía nadar, y mientras se preguntaba "¿Qué hago ahora...?", la tortuga nadó hasta la otra orilla, continuó a su paso lento pero constante y terminó la carrera en primer lugar.

Moraleja: "Quienes identifican su ventaja competitiva (saber nadar) y cambian el entorno para aprovecharla, llegan de primeros."

Pero la historia tampoco termina aquí....

Pasó el tiempo, y tanto compartieron la liebre y la tortuga que terminaron haciéndose amigas. Ambas reconocieron que eran buenas competidoras y decidieron repetir la última carrera, pero esta vez corriendo en equipo. En la primera parte, la liebre cargó a la tortuga hasta llegar al río. Allí, la tortuga atravesó el río a nado con la liebre sobre su caparazón, y ya en la orilla de enfrente la liebre cargó de nuevo a la tortuga hasta llegar a la meta.

Como alcanzaron la línea de llegada en tiempo récord, sintieron una mayor satisfacción que la que habían experimentado en sus logros individuales.

Moraleja: "Es bueno ser individualmente brillante y tener fuertes capacidades personales. Pero, a menos que seamos capaces de trabajar con otras personas y potenciar recíprocamente las capacidades de cada uno, no seremos completamente efectivos."

Es importante advertir que ni la liebre ni la tortuga abandonaron la carrera.

La liebre evaluó su desempeño, reconoció sus errores y decidió poner más empeño después de su fracaso. Por su parte la tortuga, al notar que la velocidad era su mayor debilidad, decidió cambiar su estrategia y aprovechar su fortaleza como nadadora, en un nuevo recorrido. Después de varias contiendas, la tortuga y la liebre descubrieron que unidas lograban mejores resultados.