



RED Latinoamericana **DE PNL**



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book Nro. 16

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

ÍNDICE

E-book Nro. 16- COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La mejor cosa acerca del pasado, es que ya se acabó. La mejor cosa acerca del presente es que es un regalo. La mejor cosa acerca del futuro es que todavía está por llegar. Richard Bandler

CLÁSICOS DE AUTOR

Objetivos bien conformados by Richard Bandler

Del libro "Conversaciones"! De R. Bandler y O. Fitzpatrick

Pág. 1 a 3

¿TENEMOS LOS RECURSOS QUE NECESITAMOS?

Los caminos hacia los tesoros personales

Por Graciela Marchetti

Pág. 4

SECUENCIA PARA ENCONTRAR RECURSOS

De La Mente Holográfica

Por Daniel Cuperman y Fernando Cuperman

Pág. 5

LA "PROGRAMACIÓN" Y EL CAMBIO

Extracto del libro "Despertando a su gigante interior"

Por Anthony Robbins

Pág. 6 a 7

LA PREGUNTA PROHIBIDA DE LA PNL

Una nueva mirada sobre los por qué ...

Por Hernán Vilaro

Pág. 8 a 10

PRESUPOSICIONES DE LA PNL

Explorando las bases

Por Javier Malonda Ricart

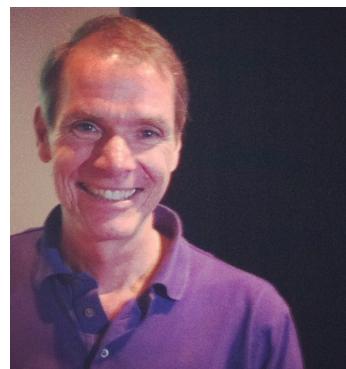
Pág. 11 a 14

DESDE EL REINO METAFÓRICO ... ÍTACA - El viaje de la vida

Pág. 15

Textuales de Robert Dilts

Las creencias son una fuerza muy poderosa dentro de nuestra conducta. Es bien sabido que si alguien realmente cree que puede hacer algo, lo hará, y si cree que es imposible hacerlo, ningún esfuerzo por grande que éste sea logrará convencerlo de que se puede realizar. Creencias tales como "Ya es demasiado tarde", "De todos modos no puedo hacer ya nada", "Me ha tocado a mí", pueden con frecuencia limitar el aprovechamiento integral de los recursos naturales de la persona y de su competencia inconsciente. Nuestras creencias acerca de nosotros mismos y de lo que es posible en el mundo que nos rodea tienen un gran efecto sobre nuestra eficacia cotidiana. Todos tenemos creencias que nos sirven como recursos y también creencias que nos limitan. Nuestras creencias pueden moldear, influir e incluso determinar nuestro grado de inteligencia, nuestra salud, nuestra creatividad, la manera en que nos relacionamos e incluso nuestro grado de felicidad y de éxito personal. Pero, si en verdad las creencias son una fuerza tan poderosa en nuestras vidas, ¿sería posible controlarlas para que no nos controlen ellas a nosotros? La Programación Neuro Lingüística nos proporciona un poderoso y atractivo modelo mental y también un conjunto de herramientas de conducta que permiten el acceso a algunos de los mecanismos ocultos de las creencias.



CLÁSICOS DE AUTOR

Objetivos bien conformados by Richard Bandler

Del libro "Conversaciones"! De R. Bandler y O. Fitzpatrick

OF: *Richard, una de las cosas que casi siempre haces, es ayudar a una persona a descubrir a dónde quiere llegar antes de trabajar en el cambio con ellos. La idea que conocemos como 'objetivos bien formados' al establecer objetivos, es extremadamente importante. ¿Podrías hablar un poco sobre los 'objetivos bien formados' o 'direcciones bien formadas'?*

RB: 'Los objetivos bien formados' no se trata de que llegue un cliente diciendo, 'bueno, yo quiero deshacerme de mi miedo a los pájaros'. Quiero que los clientes decidan que la razón de estar ahí, es lograr algo, y no solo deshacerse de un problema. Cuando la gente dice, 'yo no quiero tener miedo a los pájaros', yo digo, 'bien, yo tengo un hacha enorme, te cortaré la cabeza y entonces jamás tendrás miedo a los pájaros. ¿Te haría eso feliz?' Ellos normalmente contestan, 'por supuesto que no'. Entonces yo les digo, 'entonces no pidas eso'. Luego les pregunto, qué les gustaría ser capaces de hacer cuando cerca de ellos está un pájaro, para que ellos tengan algún tipo de estado que quieran alcanzar. Ellos no pueden 'no tener cosas'. Quiero que ellos me pidan lo que sí quieren.

Quiero que sean capaces de decir, 'cuando yo vea un pájaro, yo diré "bonito pájaro", o "quítate de mi camino". No me importa lo que sea, mientras que ellos decidan lo que van a hacer en oposición a lo que no van a hacer, porque el no hacer conduce al miedo. Ellos deben tener curiosidad. No pueden tener miedo.

También cuando la persona quiere aprender una habilidad, no solo se trata de aprender una estrategia para mejorar. Por ejemplo, si alguien va a aprender a tocar la guitarra, necesita una estrategia para aprender a tocarla. Necesita tener una estrategia que le lleve a practicar y a disfrutarlo. También hay una diferencia entre leer música y escribir música. Así que necesitas decidir cuáles estrategias son necesarias para lograr el objetivo de producir un músico. Si tú estás diseñando un programa de aprendizaje, tu objetivo es diseñar a alguien con la habilidad tanto de leer como de escribir música. Para mí se debe establecer una dirección, no solo lograr un resultado.

El objetivo 'bien formado' del cliente, es diferente del objetivo que yo tengo para ellos. Tengo que utilizar el objetivo que ellos han decidido tener para establecer una dirección, para que no solo logren deshacerse de su miedo a alguna cosa, sino para deshacerse de todos los demás miedos también. Debo ponerlos en el camino hacia una vida más feliz y más rica, para que, por ejemplo, traten mejor a sus hijos y para que se interesen más en su trabajo. Debo asegurar que ellos encuentren cosas más interesantes que hacer, pasatiempos más interesantes y abrir toda la gama, la flor de la vida, para que ellos puedan disfrutar de la vida tanto como sea posible.

En ese caso, ellos llenarán su vida de cosas buenas y no de más porquerías.

Así que, el arte de establecer direcciones bien formadas consiste en ser consciente de tus diversos objetivos y luego establecer las cosas de manera que vayas en una dirección útil y fantástica mientras vas logrando cada uno de tus objetivos. Este es verdadero diseño de vida. A menudo, desafortunadamente la gente falla en hacer lo que es capaz de hacer, porque son seducidos por las adicciones del presente en lugar de serlo por la felicidad.

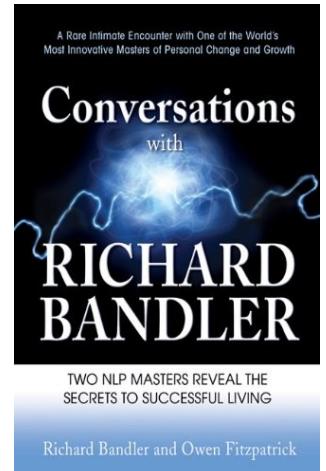
¿Qué es lo que quieres en el largo plazo?

¿Las acciones que estás tomando, te están llevando hacia la vida que quieres vivir?

Las direcciones bien formadas deben ser aquello que quieres y no lo que no quieres. Deben ser específicas y con base sensorial. Ahora deberías ya reconocer cuando vas en la dirección correcta. Tú debes saber lo que verás, escucharás y sentirás cuando alcanzas tus objetivos y cuando vas en la dirección correcta.

La dirección debe ser algo que está bajo tu control y algo que tienes el poder de hacer. Finalmente la dirección bien formada debe ser ecológica. En otras palabras, es algo que has pensado y meditado bien, y que vale la pena obtener. Debe ser algo que es positivo para ti y que tenga un impacto positivo en las distintas áreas de tu vida, tanto en el corto como en el largo plazos.

Hay algunas preguntas que pueden impulsarte y darte claridad en tus objetivos y direcciones bien formadas. Abajo encontrarás algunos ejemplos.



CLÁSICOS DE AUTOR

Objetivos bien conformados by Richard Bandler

Del libro "Conversaciones"! De R. Bandler y O. Fitzpatrick

En positivo

- ¿Cómo sabrás cuando vas en esa dirección específica?
- ¿Qué estarás viendo, escuchando, sintiendo?
- ¿Qué tanto el ir en esta dirección está bajo mi control?
- ¿Qué es lo que quieras?
- ¿En qué dirección quieres ir?



Específicos

- ¿Qué exactamente es lo que quieres?
- ¿En qué dirección específica quieres ir?

Con base sensorial

- ¿Cómo sabrás cuando vas en esa dirección específica?
- ¿Qué estarás viendo, escuchando, sintiendo?

Bajo tu control

- ¿Qué tanto el ir en esta dirección está bajo mi control?

Ecológico

- ¿Cómo te afectará ir en esta dirección en el corto y largo plazos?
- ¿Vale la pena ir en esta dirección?

Cuando filtres tus metas a través de estas áreas y preguntas, te será más claro tu enfoque en cuanto a dónde es exactamente que te quieres dirigir. Para que puedas llegar ahí. debes comenzar a tomar buenas decisiones. Yo le pedí a Richard su consejo sobre cómo tomar buenas decisiones.

OF: *Para ayudar a la gente a hacer cambios y ayudarla a ir en estas direcciones bien formadas, ¿qué sugerencias tienes para ayudarlas a tomar mejores decisiones?*

RB: Tomar buenas decisiones siempre dependerá de la decisión a tomar, porque algunas decisiones se pueden tomar rápidamente mientras que para tomar otras tienes que pensar a fondo. Todos saben que el adicto a la heroína que decide tomar más heroína cuando acaba de pasar seis meses en rehabilitación, está tomando una mala decisión. El adicto a la heroína piensa en una imagen fija de sí mismo con la sensación que sentirá después de haberse inyectado y sabe que se sentirá bien y entonces solo lo hace. Lo que él tiene que hacer es convertir esa imagen fija en una película para obtener más detalle y ver qué desenlace tendrán las cosas después de esto.

Tiene que pasarse la película para poder ver las cosas horribles que seguirán cuando la euforia haya pasado. Hay personas que pasan películas en su mente con demasiados detalles.

Tú les preguntas, '¿Te gustaría ir a la tienda mañana?', y se pasan tres horas repasándolo, porque pasan contemplando toda la gama de posibilidades de lo que podría suceder y todo lo que todas las personas en el mundo podrían pensar, y lo que podría o no podría pasar. En efecto, hacen lo opuesto a lo que haría el adicto a la heroína.

El truco consiste en ser capaz de ajustar la cantidad de información que es considerada, para relacionarla con la decisión de que se trate, para no obtener demasiada información o muy poca. Solo la información suficiente para que puedas tomar las elecciones correctas y puedas aprender a confiar en tus procesos inconscientes.

Todos organizamos subjetivamente nuestras buenas decisiones de las malas poniéndolas en lugares diferentes en nuestra mente y producen sensaciones muy diferentes y que la mayor parte de la gente no es muy buena en discernir. La mayoría de la gente sabe qué cosa es la correcta pero simplemente no la llevan a cabo. En esencia, tomar una buena decisión se trata de aprender a pensar acerca de las cosas imaginando la consecuencia o el efecto resultante con cierto detalle, pero no sobre hacerlo. Se trata de poner atención en cómo pensamos acerca de las buenas decisiones y de las malas decisiones en términos de dónde se localizan las imágenes y qué sensaciones brotan, y de poner atención en cómo piensas acerca de la decisión que vas a tomar y de checar en donde se localiza la imagen y qué sensación te produce para notar si encaja con la estructura de la buena decisión.

CLÁSICOS DE AUTOR

Objetivos bien conformados by Richard Bandler

Del libro "Conversaciones"! De R. Bandler y O. Fitzpatrick

También discutí acerca de los valores con Richard. Comprendí por mi experiencia con clientes que frecuentemente los problemas parecen ser resultado de que las personas no tienen claridad sobre sus valores y creencias acerca de lo que es importante. Para tomar buenas decisiones, es necesario que las personas conozcan sus valores. Brevemente Richard me explicó sus ideas sobre los valores.

OF: Así que, ¿Cuál es la importancia de los valores?

RB: El problema, es que las personas no tienen sus valores dentro de una jerarquía, y ellos solo cambian. Creo que las personas así son peligrosas e infelices y yo procuro provocar que las decisiones que tomen, estén basadas en lo que es importante para ellos.

De este modo, establecer una jerarquía de valores es importante para asegurar que la gente tome buenas decisiones en su vida. Hay dos clases de valores. Valores como 'medios' y valores como 'fines'.

Los valores como medios reflejan las cosas que consideramos más importantes en nuestra vida.

Estos incluyen a nuestra familia, amigos, carrera, coche, casa, etc. Nuestros valores como fines, reflejan los estados y sentimientos que consideramos como los más importantes a experimentar en nuestras vidas. En otras palabras, son los estados que experimentamos al satisfacer nuestros valores como 'medios'. Por ejemplo, una casa nos puede proveer seguridad y nuestra familia nos puede brindar amor. Cuando piensas acerca de las cosas que son más importantes para ti y qué sentimientos o estados te producen, tendrás una lista de tus valores como 'fines'. Cuando entiendes cuáles son los más importantes para ti, esto puede hacer que tomar decisiones sea algo más sencillo. Hacer una jerarquía de tus valores también te hará más fácil saber qué es lo que quieras de la vida.

Mientras avanzamos por la vida, diferentes cosas nos van pareciendo importantes. Cualquier cosa que queramos lograr, ya sea la victoria en un deporte, tener un coche, sobreponernos al estrés o vencer una depresión... Todo se reduce a que estemos determinados a lograrlo. La determinación se fortalece al enfocarnos en aquello que queremos lograr, imaginándolo tan vívidamente como nos sea posible, de manera que nos jale a hacerlo. Las decisiones que tomes deben ser tomadas inteligentemente, teniendo en mente siempre el futuro.

Una vez que sabemos a dónde ir y qué decisiones tomar, a menudo necesitamos de una experiencia que cambie las cosas en nuestra cabeza. Necesitamos cambiar nuestras creencias. Muchas veces esto requiere de que pasemos por un punto donde atravesamos el umbral donde inmediatamente desarrollamos una manera de pensar completamente diferente, en algún contexto dado. A veces, es a través de un momento de epifanía donde algo nos arroja a un estado desde donde podemos ver el mundo de una manera completamente diferente.

EJERCICIOS PARA DISEÑAR TU FUTURO

Establece cinco metas bien-formadas.

Pregúntate lo siguiente mientras eliges una meta que quieras realizar en tu vida.

¿Qué quieres?

¿En qué dirección te va a llevar el lograr esta meta?

¿Qué es exactamente lo que quieres?

¿En qué dirección específica te llevará el lograr esta meta?

¿Cómo sabrás cuando ya hayas logrado esta meta?

¿Cómo sabrás que vas en la dirección deseada?

¿Qué estarás viendo, escuchando y sintiendo?

¿Hasta qué punto está bajo tu control, el alcanzar esta meta?

¿Cómo afectará el logro de esta meta el resto de tu vida, en el corto plazo y en el largo plazo?

¿Cómo el ir en esta dirección afectará tu vida en el corto y largo plazos?

2. Establece estas metas para un año, tres años, cinco años y diez años.

3. Revisa tus metas mensualmente.

EJERCICIO DE VALORES DE VIDA

¿Cuáles son las diez cosas más importantes en tu vida?

Ponías en orden de importancia.

Cuando tengas que tomar una decisión importante, revisa para ver cómo encaja con estos valores.

¿TENEMOS LOS RECURSOS QUE NECESITAMOS? Los caminos hacia los tesoros personales

Por Graciela Marchetti

“Todos los recursos que necesitamos para nuestro cambio y o desarrollo están dentro nuestro” reza uno de los principios de la Programación Neurolingüística y el impacto de esta afirmación sobre nuestro hemisferio cerebral derecho es altamente positivo, un “shot” de fe y auto-confianza instantánea. Pasados los primeros segundos, el hemisferio izquierdo, que es más calculador y analítico y siempre pide evidencias para creer “sacude” nuestra auto estima con un par de preguntas poco inocentes: “¿Están?” “¿Dónde?”

Primero lo primero: ¿A qué llamamos **RECURSOS**? Podemos decir que son las capacidades, habilidades, dones, competencias, talentos, aptitudes, conocimientos, potencialidades que desarrollamos, aprendimos, heredamos, adquirimos de manera consciente o inconsciente y que apreciamos **o no** en nosotros. ¿Acaso podemos no dar valor a un recurso?

¡Claro! Sobre todo cuando no nos costó ningún esfuerzo o cuando no le dimos un nombre. Un recurso sin identidad actúa en transparencia y de manera acotada. Es bastante frecuente escuchar a personas decir que son muy creativas en el ámbito laboral pero en lo personal siempre caen en las mismas conductas.

El proponernos rescatar nuestros recursos de la invisibilidad y “etiquetarlos” nos permite hacerlos propios y utilizarlos de manera abundante, no solo para nuestro propio beneficio, sino también para convertirnos en una posibilidad para el mundo. Anné Linden utiliza una preciosa analogía entre los recursos internos de una persona y los recursos naturales del planeta. Hace cientos de miles de años la tierra tenía todo el petróleo, y más, pero solo después de saber que estaba, ponerle un nombre y extraerlo, supo el hombre cómo usarlo.



¿Cómo sacar a la luz nuestros tesoros escondidos?

Recorriendo nuestra línea de la vida con una mirada curiosa y positiva para relevar aquellos recursos que hicieron posible lograr objetivos, superar obstáculos y situaciones límite y tomar aprendizajes de las adversidades. Colocándonos “en los zapatos” de alguien a quien respetamos y nos conoce y mirándonos a través de sus ojos. Simplemente,... preguntando! ¡Sí! Preguntando a varias personas de diferentes edades, género, ámbitos (social, profesional, familiar).

Una vez que los validamos, podemos armar nuestro propio “inventario de recursos”. Nuevamente nuestro detallista hemisferio izquierdo nos convence de no poner todos en “la misma bolsa”, como su otra mitad lo haría. Atentos a esta necesidad lógica, ordenamos nuestros recursos en diferentes categorías:

Internos: tales como perseverancia, creatividad, liviandad, capacidad para establecer rapport, claridad mental, buena memoria, sentido del humor, buena salud, etc.

Materiales: una P.C, un vehículo, una habitación disponible, algún dinero, una guitarra, libros, etc.

Lingüísticos: el don de la palabra: las declaraciones de aceptación, de negación, de reconocimiento, de perdón, de gratitud; los pedidos, las ofertas, las promesas, etc.

Humanos: aquellas personas que consideramos como posibilidad para hacer cosas juntos y potenciarnos.

Tiempo: para invertir en lo que nos interesa.

¿Le contamos a nuestro cuerpo?

A esta altura, con el nutrido “stock” que supimos construir y a fin de avanzar en nuestra coherencia CEL (cuerpo, emoción, lenguaje), es tiempo de:

Mirarnos en un espejo. Levantar la caja torácica, ensanchando el pecho para respirar mejor sin levantar los hombros. Colocar la cabeza y la barbilla levemente hacia arriba. Centrar el peso del cuerpo sobre la región pélvica. Adoptar esta **fisiología de recursos** influye en lo que percibimos, nos conduce al modo visual, nos conecta con un horizonte, nos torna más creativos, activa los lóbulos frontales y estamos en condiciones de ver más posibilidades; en otras palabras, nos permite acceder rápidamente a nuestro **estado de recursos**.

Como dice Marianne Williamson: “*El hecho de jugar a ser pequeño no sirve al mundo.*

No hay nada iluminador en encogerte para que otras personas cerca de ti no se sientan inseguras. Nacemos para hacer manifiesto la gloria del universo que está dentro de nosotros. No solamente algunos de nosotros: Está dentro de todos y cada uno. Y cuando dejamos que nuestra luz brille, inconscientemente permitimos que otros hagan lo mismo, inconscientemente damos permiso a otras personas para hacer lo mismo. Y al liberarnos de nuestro miedo, nuestra presencia automáticamente libera a los demás.”

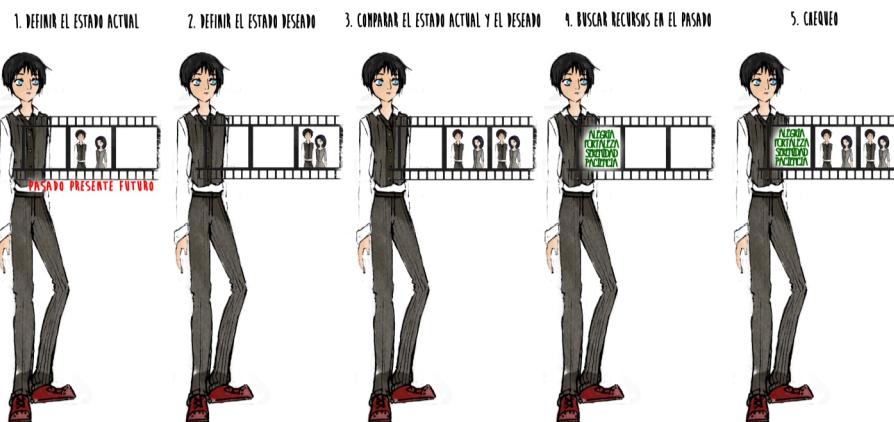
¡A brillar, entonces!

SECUENCIA PARA ENCONTRAR RECURSOS De LA MENTE HOLOGRÁFICA Por Daniel Cuperman y Fernando Cuperman

Es usual que, cuando estamos metidos en un problema, vacilemos ante nuestra capacidad de hallar una solución, o que dudemos de nuestras habilidades para llevar a cabo un objetivo.

El miedo y la ansiedad a veces nos paralizan.

Este ejercicio apunta a recuperar recursos que nos pongan en marcha hacia la realización de lo que deseamos:



1. Definir el Estado Actual: La persona piensa en un problema o un objetivo para el cual siente que hoy no tiene los recursos o las competencias necesarias. Luego representa una escena de su estado actual lejos, en una pantalla, sobre la línea de tiempo (sajona), en el espacio del presente.

2. Definir el Estado Deseado: La persona piensa en la solución o el logro y lo representa lejos, sobre la línea de tiempo, en el espacio del futuro. Lo lideramos para que incline el cuerpo hacia delante, que se meta en esa escena y se asocie con el estado de logro. Así podrá chequear si eso es exactamente lo que quiere.

3. Comparar el Estado Actual y el Estado Deseado: Le pedimos que se recline hacia atrás para que pueda ver las dos escenas sobre la línea de tiempo y que compare el Estado Actual con el Estado Deseado, mirando las escenas, y que detecte cuáles son los recursos y habilidades que necesita para lograr su objetivo y que elija uno para recuperar.

4. Buscar recursos en el pasado: Una vez elegido el recurso (alegría, fortaleza, serenidad, paciencia, flexibilidad, por citar algunos ejemplos), siempre inclinado hacia atrás, le pedimos que busque en el pasado tres escenas donde se vea con este recurso. Una vez detectadas, lo invitamos a inclinar el cuerpo hacia delante para entrar y asociarse en cada una de estas realidades virtuales y anclamos cada estado con un toque en el hombro mientras le preguntamos qué está haciendo, qué tiene entre sus manos. Al utilizar gerundios y hacerlo tocar virtualmente algún objeto, se refuerza la asociación, pues el movimiento y el toque hacen que la escena cobre mayor realidad. Continuamos liderándolo para que vaya incorporando representaciones en otros canales: "Siga haciendo eso con las manos mientras va viendo la escena..." y "Vaya agregando los sonidos que está escuchando en el lugar..." y "Siente esa temperatura, y esa sensación en el cuerpo...". Seguramente, habrá aparecido una sonrisa...

5. Chequeo: Una vez habitadas las tres alternativas en la realidad virtual, le pedimos que se incline hacia atrás y que, desde afuera, ponga en el presente las tres alternativas para comprobar que son funcionales para estar logrando lo que quiere, si son suficientes para llegar al Estado Deseado y también para ver si el modo de viajar es agradable, pues no sólo se trata de llegar. (Si la persona tuviera dificultades para llevar a cabo este paso en forma disociada, podemos invitarlo a que incline el cuerpo hacia delante y se meta en el presente, y disparamos las anclas de los tres estados de recursos). En este momento, le pedimos que archive estos recursos en el inconsciente para ir usándolos naturalmente, automáticamente, cuando los necesite. Para reforzar la inducción, podemos mover las manos trasladando su estado de recursos del campo consciente al campo del inconsciente.

LA "PROGRAMACIÓN" Y EL CAMBIO

Extracto del libro "Despertando a su gigante interior"

Por Anthony Robbins

Un día, hace unos cuatro años y medio, poco después de la edición de Poder sin límites, me encontraba firmando libros después de haber pronunciado uno de mis seminarios para empresarios en San Francisco.

Durante todo ese tiempo, había estado reflexionando sobre las increíbles recompensas que se habían derivado de progresar en los compromisos que había establecido conmigo mismo en la escuela superior: los compromisos para crecer, expandirme, contribuir y establecer de ese modo una diferencia. Al observar cada una de las caras sonrientes que se me acercaban me di cuenta de lo profundamente agradecido que me sentía por haber podido desarrollar habilidades capaces de ayudar a la gente a cambiar virtualmente cualquier cosa en sus vidas.

Cuando el último grupo de gente empezó a dispersarse por fin, un hombre se me aproximó y me preguntó: « ¿Me reconoce usted?» Como quiera que en ese mismo mes había visto a miles de personas, tuve que admitir que no. «Piense por un momento», me dijo. Tras mirarle fijamente, conecté de repente. «Ciudad de Nueva York, ¿verdad?» «En efecto», admitió él. «Le ayudé a eliminar el hábito del tabaco.»

El hombre volvió a asentir con un gesto- ¡Pero de eso hace años! El hombre se metió la mano en el bolsillo, sacó un paquete de Marlboro, me lo tendió con una mirada acusadora en el rostro y exclamó: « ¡Fracasó usted!» Luego me lanzó toda una diatriba sobre mi incapacidad para «programarlo» con efectividad.

Debo admitir que me sentí desconcertado. Al fin y al cabo, había construido mi carrera sobre mi absoluta voluntad para estar siempre en primera línea, sobre mi total compromiso para desafiar a mí mismo y a los demás, sobre mi dedicación a intentar cualquier cosa con tal de crear un cambio duradero y efectivo producido con la velocidad de la luz.

Mientras aquel hombre seguía censurando mi falta de efectividad para «curarle» su hábito de fumar, yo me preguntaba qué podría haber salido mal. ¿Acaso mi ego había crecido por encima de mi verdadero nivel de capacidad y habilidad? Poco a poco, empecé a plantearme mejores preguntas: ¿qué podía aprender de esta situación? ¿Qué estaba sucediendo realmente? « ¿Qué ocurrió después de que trabajáramos juntos?», le pregunté, esperando escuchar que había vuelto a fumar una o dos semanas después de acabada la terapia.

Resultó que el hombre había dejado de fumar durante dos años y medio, después de que yo hubiera trabajado con él durante menos de una hora. Pero un buen día tomó una bocanada de un cigarrillo, y ahora había vuelto a su hábito de fumar cuatro paquetes diarios, acusándome principalmente a mí por el hecho de que el cambio no hubiera sido perdurable.

Entonces se me ocurrió algo: aquel hombre no dejaba de tener cierta razón. Al fin y al cabo, yo había estado enseñando algo llamado programación neurolingüística.

Piense por un momento en la palabra «programación». Sugiere que usted puede acudir a mí, yo le programaría y luego todo estaría bien. ¡No tendría usted que hacer nada!

A partir de mi deseo de ayudar a la gente al nivel más profundo posible, había cometido el mismo error que había observado en otros líderes de la industria del desarrollo personal: había empezado a aceptar la responsabilidad por los cambios de otras personas.

Ese día me di cuenta de que, inadvertidamente, había situado la responsabilidad en la persona equivocada (yo mismo), y que este hombre o cualquiera de las otras miles de personas con las que había trabajado podían regresar con facilidad a sus antiguos comportamientos si se encontraban con una dificultad suficiente que les desafiara, porque me veían a mí como la persona responsable de su cambio.

Si las cosas no funcionaban bien, podían echarle la culpa a otro, lo que era muy cómodo para ellos.

No tenían ninguna responsabilidad y, en consecuencia, no sufrían dolor si no progresaban en su nuevo comportamiento.

Como resultado de esta nueva perspectiva, decidí cambiar la metáfora para lo que hacía. Dejé de usar la palabra «programación» porque, aunque continúo utilizando muchas de las técnicas de la programación neurolingüística, creo que es inexacta. Una metáfora mejor para el cambio a largo plazo es «condicionamiento».



LA "PROGRAMACIÓN" Y EL CAMBIO

Extracto del libro "Despertando a su gigante interior"

Por Anthony Robbins

Esa idea se consolidó pocos días más tarde, cuando mi esposa trajo a casa a un afinador de pianos para nuestro hijo. Este hombre era un verdadero artesano.

Trabajó en cada una de las cuerdas del piano durante horas y horas, tensándolas hasta el nivel correcto para crear la vibración perfecta. Al final de la jornada, el piano sonaba perfectamente.

Al preguntarle cuánto le debía, el hombre contestó: «No se preocupe, ya le pasará la factura la próxima vez que venga».

« ¿La próxima vez? -fue mi reacción inmediata- ¿Qué quiere decir?» «Pues que volveré mañana y luego vendré una vez a la semana durante el próximo mes. Despues, volveré una vez cada tres meses durante el resto del año, aunque solo sea porque vive usted junto al mar.»

« ¿De qué me está hablando? -le pregunté, sin comprender-. ¿Es que no ha hecho ya todos los ajustes necesarios en el piano? ¿No lo ha dejado ya listo?» «Sí -me contestó-, pero esas cuerdas son fuertes; para mantenerlas a un nivel de tensión perfecto hay que ajustarlas.

Así que tengo que volver para tensarlas de nuevo de forma regular, hasta que la cuerda se haya acostumbrado a permanecer en ese nivel.» En ese momento, pensé: « ¡Menudo negocio que tiene montado este hombre! » Pero aquel día también aprendí una gran lección.



Eso es exactamente lo que tenemos que hacer para alcanzar éxito en la creación de un cambio duradero. Una vez que hayamos efectuado el cambio, debemos reforzarlo inmediatamente.

Luego, tenemos que condicionar nuestros sistemas nerviosos para alcanzar el éxito no sólo una vez, sino de forma consistente. Uno no acude una sola vez a una clase de aeróbic y dice: «Muy bien, ahora ya tengo un cuerpo estupendo y me mantendré sano toda la vida».

Pues lo mismo puede aplicarse a sus emociones y su comportamiento. Tenemos que condicionarnos para el éxito, para el amor, para superar nuestros miedos. Y a través de ese condicionamiento, podemos desarrollar pautas que nos dirijan automáticamente hacia el éxito consistente y duradero.

De hecho, hay tres creencias específicas acerca de la responsabilidad que debemos tener para crear un cambio perdurable:

1) Primero, tenemos que creer: «Algo tiene que cambiar». No que «debería», o que «podría» cambiar, sino que tiene que cambiar absolutamente. A menudo, oigo decir a la gente: «Debería perder peso», «La vacilación es una mala costumbre», «Mis relaciones deberían ser mejores». Pero usted sabe muy bien que podemos cargarnos con todos los «debería» del mundo sin haber cambiado nada en nuestra vida. El proceso de hacer realmente lo necesario para cambiar la calidad de nuestra vida sólo se inicia con un imperativo «tengo que».

2) Segundo, no sólo tenemos que creer que las cosas tienen que cambiar, sino que tenemos que creer: «Tengo que cambiarlo». Tenemos que vernos como la fuente del cambio. En caso contrario, siempre andaremos buscando a alguien que efectúe el cambio por nosotros, y siempre encontraremos a alguien a quien echarle la culpa si no funciona. Tenemos que ser la fuente de nuestro propio cambio para que éste sea perdurable.

3) Tercero, tenemos que creer: «Puedo cambiarlo». Sin creerlo así, resulta imposible cambiar, tal y como hemos visto en el capítulo anterior; en tal caso, no tenemos la menor posibilidad de llevar adelante nuestros deseos. Sin esas tres creencias esenciales, le puedo asegurar que cualquier cambio corre el riesgo de ser sólo temporal. Le ruego que no me interprete mal: siempre es inteligente disponer de un buen entrenador (un experto, un terapeuta, un consejero, alguien que ya haya producido los resultados apetecidos en otras muchas personas), para ayudarle a dar los pasos adecuados para conquistar su fobia o dejar de fumar o perder peso.

Pero, en último término, tiene usted que ser la fuente de su propio cambio.

“Las cosas no cambian; somos nosotros los que cambiamos.”

HENRY DAVID THOREAU

LA PREGUNTA PROHIBIDA DE LA PNL

Una nueva mirada sobre los por qué ...

Por Hernán Vilaró

Hay 6 clases de preguntas que nos ayudan a descubrir muchísima información sobre cualquier tema que queramos, ellas son:

Como, cuando, que, quien, y por último porqué.

Esta última pregunta es una pregunta que hay que manejar con cuidado, ya que si no la sabemos manejar podemos resultar dañados.

La pregunta porque a diferencia de las demás preguntas nos invita a buscar las causas sobre porque un evento ha ocurrido, es decir no se enfoca en desafiar , en preguntar, en poner en duda, solo se enfoca en encontrar las causas.



Dentro de la PNL esta pregunta estuvo prohibida, sobre todo en los cursos de Practitioner , el argumento era el siguiente:

"Cuando se le pregunta porque una situación es de determinada manera a una persona, ella o él pueden buscar y decir todo tipo de razones ,e incluso inventarlas de esa manera sigue encontrando más razones excusas para seguir manteniendo su problema o su manera de pensar y no cambiar"

Este argumento tiene cierta validez ya que **hay en nuestro cerebro un área llamada sistema reticular activador el cual se encarga de buscar información en el mundo externo que valide nuestras creencias.**

También existe un fenómeno comprobado Científicamente llamado Confirmation Bias el cual explica como nuestra mente es la encargada de filtrar todos los eventos que no coinciden con nuestros puntos de vista o opiniones.

Ejemplo: Si yo tengo la certeza de que nunca voy a llegar a ser millonario y alguien me pregunta ¿Por qué crees eso? Puedo decirle miles de cosas diferentes:

Puedo decirte que creo eso porque mis padres me lo inculcaron,

Puedo decirte que creo eso por cómo está la economía mundial de hoy en día

Puedo decirte incluso cosas no tan lógicas como por ejemplo que creo eso

Porque nací pobre.

Así al preguntar porque , lo único que se logra es obtener causas pero nunca se logra cuestionar la forma de pensar , ni el argumento del mismo ,tampoco se invita a la persona a analizar que tan cierto es la lógica causa y efecto inferida con su palabra porque.

Además cada vez que la persona responde una pregunta porque, racionaliza más su pensamiento, es decir se hunde más en el fango en caso de que su creencia sea negativa.

Por ejemplo:

Afirmación: Nadie me quiere porque soy fea/o

¿Por qué pensas que sos fea/o? Porque soy fea/o

¿Por qué? Porque nací así...

¿Por qué pensas eso? Porque mis padres eran feos también y tampoco nadie los quiso. Etc...

Es en estos casos es donde la pregunta porque no solo no ayuda , sino que además les brinda a la persona más razones para quedarse estancada.

Otros ejemplos son las siguientes preguntas que quizás las haces en tu diálogo interno:

¿Por qué soy tan estúpida/o?

¿Por qué nunca puedo lograrlo?

¿Por qué siempre me salen las cosas mal?

¿Por qué siento que nadie me entiende?

¿Por qué nadie me quiere?

Etc.

LA PREGUNTA PROHIBIDA DE LA PNL

Una nueva mirada sobre los por qué ...

Por Hernán Vilaró

Claramente esas son preguntas que contienen presuposiciones peligrosas. Sin embargo, hay varios usos de la pregunta porque que rara vez se mencionan en los libros de PNL, quizás *por falta de investigación sobre los efectos de esa pregunta o quizás porque se tomo como regla canónica que la pregunta porque tenía que ser eliminada de la PNL sin investigar a fondo sus efectos sobre nuestra mente y cuerpo.*

Ahora los vas a descubrir.

El primero de todos y el más importante:

El porqué de los deseos y de las intenciones

Esta pregunta dirige la mente hacia lo que nos mueve, y es lo que puede marcar la diferencia entre tomar acción todos los días hasta lograr lo que queremos y el no hacerlo o hacerlo solamente de forma esporádica, incluso el Autor Anthony Robbins basa sus enseñanzas en estas preguntas. Las preguntas son:

- ¿Por qué deseo lograr esto?
- ¿Por qué es un deber para mí lograr esto?
- ¿Qué me va a brindar?



Estas preguntas generan una motivación interna muy grande capaz de superar si son preguntadas en el momento correcto, un fuego interno capaz de quemar toda inacción para darle lugar a la motivación y dirigirnos hacia lo que verdaderamente queremos lograr.

Anthony Robbins dice:

“Lo más importante es desarrollar un gran porque, el cómo se aprende luego”

Con esto quiere decir que si tu deseo para lograr una determinada meta es muy fuerte y vos estás seguro de lo que queres, te vas a encargar del como de manera fácil y sencilla, leyendo sobre como podés hacer para lograrlo, pero eso no es lo más importante, *lo que marca la diferencia es tu nivel de hambre, tu nivel de deseo de esa mente Tú Porque, Tú Razón.*

En la película Rocky III, el entrenador de Rocky le dice que había perdido su "ojito de tigre", su hambre de victoria, luego de cambiar de mentalidad, al recuperarlo, motivado luego se entrena, y busca el cómo, es decir como vencer a su contrincante y al final lo logra.

Todo eso es posible porque encontró su razón.

Otros ejemplos podrían ser :

Quiero vencer mi miedo a hablar con otras personas porque es una de mis metas más elevadas. Al expresarlo de esa manera, es muy seguro que luego esa persona se ponga a buscar material que exista sobre ese tema en particular, lea libros, vea cursos, note como va mejorando etc... y luego pueda experimentar la alegría de ver su meta realizada la cual sería hablar con otras personas con confianza, todo eso fue posible gracias a su motivación interna para tomar acción y no hay nada mejor que la pregunta *porque de la intención y el deseo* para incrementar la motivación interna.

El segundo ¿Por qué? Importante es **El Porqué de los valores**

- ¿Por qué valoras tanto esta meta o esto que queres lograr?
- ¿Por qué invertís tanto tiempo en aprenderlo?

Nuevamente esta pregunta busca que hagamos consciente las razones por las cuales esa meta es tan importante para nosotros, invitándonos a notar porque le damos tanto valor.

Claramente es otra pregunta que ayuda muchísimo a generar motivación interna ya que va dirigida hacia los valores de la persona.

LA PREGUNTA PROHIBIDA DE LA PNL

Una nueva mirada sobre los por qué ...

Por Hernán Vilaró

10

El tercer ¿Por qué? El porqué de la explicación.

Este porqué se basa en buscar las causas que producen determinado efecto

Ejemplo que seguramente se debe haber preguntado Newton:

¿Por qué los objetos caen al suelo cuando las suelto?

O la pregunta por excelencia de la Filosofía

¿Por qué hay algo y no más bien nada?

Ahora que estas mucho más informado acerca de los tipos de porque que existen, te invito a que los agregues a tu inventario de preguntas útiles, recordá como regla general que

Todas las preguntas ¿Por qué? Siempre ayudan a hacer conscientes las razones por las cuales las presuposiciones contenidas en una pregunta son verdaderas.



¿Por qué soy tan lento para aprender? Presuposición: Soy lento para aprender

Efecto de la pregunta porque: razones por las cuales soy lento, posibles respuestas:

-Porque soy vago

-Porque nunca me gusto estudiar

-Porque etc...

Siguiente pregunta

¿Por qué estoy convencido que lo voy a lograr? Presuposición: Lo voy a lograr

Efectos de la pregunta porque: Buscar razones por las cuales estoy convencido que lo voy a lograr, posibles respuestas

-Por la cantidad de experiencia que tengo,

-Por la cantidad de información que poseo,

-Porque tengo confianza,

-Porque creo que lo voy a lograr,

-Porque en el pasado logré muchísimos logros etc...

Entonces recordá como regla general:

Todas las preguntas ¿Por qué? Siempre ayudan a hacer conscientes las razones por las cuales creemos que las presuposiciones contenidas en mi pregunta son verdaderas , no es su función la de desafiar y hacernos pensar, su función es la de darle más consistencia o firmeza a nuestra manera de pensar , así que usala con cuidado.

¿Cómo aplicarlo en tu vida diaria?

Dejame contarte una anécdota que cuenta el autor Francisco Casares Senn el cuenta que su novia en un determinado momento le dijo:

-Se que nos amamos , pero no creo que seamos el uno para el otro

Ante esta afirmación el sabiendo de las distinciones de la pregunta porque le pregunto

-Se que parece de esa manera , pero que pasaría si pudiéramos ¿cómo podríamos serlo?

Con el paso del tiempo se convirtió en su esposa y aún lo sigue siendo.

Ahora bien supongamos que ella le hubiese dicho -Te amo

Ahí si el sabiendo el PODER de la pregunta porque le hubiese preguntado -¿Y por qué?

Para que ella haga consciente sus razones lógicas.

Otra pregunta útil es la Pregunta

¿Cómo?

¿Cómo puedo lograrlo?

¿Cómo puedo mejorar mi autoestima?

¿Cómo puedo aplicar el desapego en mi vida?

¿Cómo puedo ser una mejor esposa/novia/amante?

Esas preguntas guía a la mente al HACER. A tomar acción

Recordá hacer más consciente las preguntas en tu vida y notarás los resultados.

PRESUPOSICIONES DE LA PNL

Explorando las bases

Por Javier Malonda Ricart

11

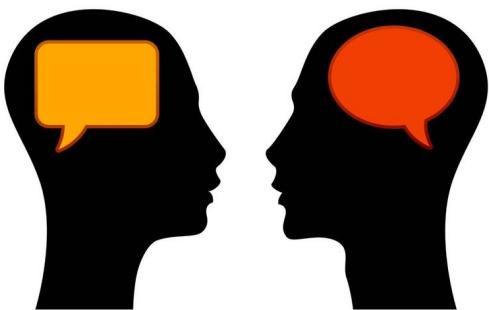
A cualquier listado de Presuposiciones de la PNL, deberíamos agregar esta: “Cada profesional de la PNL tiene su propio mapa de presuposiciones de la PNL”. Así que el presente artículo es una de las tantas miradas sobre el tema.

Las presuposiciones de la PNL

Los cimientos de la PNL están erigidos sobre una serie de presuposiciones (creencias) sobre nosotros mismos y el mundo en que vivimos. Estas presuposiciones sirven de principios que nos orientan a la hora de vivir nuestras vidas. Dependiendo de la fuente que consultemos, el número de presuposiciones y su descripción puede variar, pero la intención y el mensaje tras ellas es similar.

La siguiente lista es una lista personal. Puede que veas que algunas de estas presuposiciones ya son parte de tu vida.

Puede que encuentres otras confusas o irreales. En este caso, pueden formar parte de lo que “No sabes que no sabes”. Encontrarás valor en estas creencias si te animas a explorarlas y te decides a ver qué puedes descubrir sobre ti y sobre las posibilidades del mundo.



1. El mapa no es el territorio

Esta es, quizá, la presuposición más importante de la PNL. Los seres humanos percibimos el mundo a través de nuestros sentidos, y después construimos un mapa mental en el que cada cosa tiene un significado. Cada uno de nosotros no actúa con respecto al mundo, sino con respecto a la interpretación que hacemos de él. Construimos mapas mentales que nos ayudan a movernos por la vida, y es muy importante ser consciente de ello. No tenemos acceso directo a la realidad verdadera, sino a una copia personal y subjetiva. Por tanto, las cosas no “son así”; simplemente “nos parecen así”. Cada perspectiva es cierta desde ella misma y falsa desde las demás. Como se suele decir, “Nada es verdad ni es mentira; todo depende del color del cristal con que se mira”.

Vivo en Valencia, España. Para hacerme una idea de cómo las cosas están dispuestas en la ciudad puedo recurrir a un mapa. Ese mapa no es Valencia, sino una representación visual de la ciudad. Otra persona, con una intención diferente, puede dibujar una representación completamente distinta de Valencia, por ejemplo un mapa topográfico. Ambos mapas representan Valencia desde diferentes perspectivas. De una manera similar, recuerdas tus experiencias creando mapas (representaciones internas) en tu mente. Estos mapas están hechos de imágenes, sonidos, sensaciones, olores, sabores y palabras. Como ya hemos visto, estas representaciones dependen de tus filtros mentales (creencias, valores, expectativas, etc.).

Tu mapa de un suceso no es el suceso. Lo que da significado al suceso es la manera en que eliges representar ese suceso en tu mente. El suceso en sí mismo carece de significado. Si tú y yo asistimos al mismo suceso, nuestros mapas serían ligeramente diferentes dependiendo de nuestros filtros. Más tarde, si habláramos sobre el suceso, podríamos estar en desacuerdo sobre diferentes puntos. No estaríamos en desacuerdo sobre el suceso en sí mismo o qué fue lo que sucedió, sino que tendríamos diferentes interpretaciones del suceso. Nuestras diferencias están basadas en nuestros filtros, así que la verdadera discusión debería centrarse en nuestras creencias y valores.

Imagina por ejemplo que crees que tu jefe es un capullo. ¿Qué tipo de representación tendrías de una reunión con él? Es probable que tiendas a centrarte en todos aquellos detalles que confirman tus expectativas y tus creencias. Si yo estoy en la misma reunión y pienso que es un gran jefe, ¿cómo recordaré la reunión y su comportamiento? ¿Cómo se diferenciarán nuestros mapas?

Tus sentidos toman datos crudos sobre el entorno, y esos datos crudos no tienen ningún sentido más allá de la interpretación de los mismos que tú, a través de tu mente, elijas darle. Si eliges escoger un significado diferente, tu experiencia del suceso cambiará.

PRESUPOSICIONES DE LA PNL

Explorando las bases

Por Javier Malonda Ricart

12

Recuerda: la gente actúa y reacciona de acuerdo a su propio mapa de la realidad, no de acuerdo a la realidad misma. La PNL busca maneras de cambiar estos mapas, no la realidad, para obtener resultados diferentes de la vida, así como maneras de respetar y apreciar los mapas de los demás.

“No hay hechos; sólo interpretaciones” Nietzsche

2. No puedes no comunicar

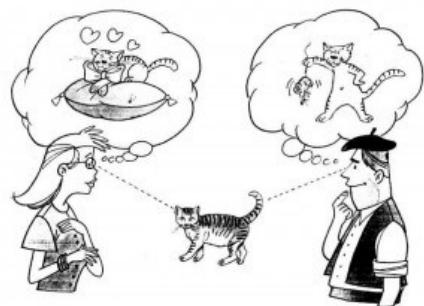
A menudo pensamos que comunicamos sólo cuando decimos o escribimos algo. Esto no es así. Imagina los siguientes escenarios. Estás en una reunión de trabajo sentado con los brazos cruzados y una cara agria, y no estás participando en la reunión. Aunque quizás no te des cuenta, estás enviando un mensaje. Imagina que has decidido evitar responder una llamada o un email en el momento requerido por la situación. Estás igualmente enviando un mensaje. Imagina que, delante de ti, alguien abusa de otra persona y no haces nada para impedirlo. Estás enviando un mensaje.

No hablar, e incluso no hacer algo en algunos momentos, es comunicar un mensaje tácitamente, y a menudo es un mensaje negativo. ¿A quién estás afectando al hacerlo?

Siempre estás comunicando mediante tu voz, tus acciones, tus expresiones faciales, tus gestos y tu lenguaje corporal. Tómate un momento y considera el impacto de todas estas acciones en el conjunto. ¿Es realmente esa la impresión que quieras dar o el mensaje que quieras comunicar?

3. Debes respetar el modelo del mundo de otras personas

Cada uno de nosotros tiene su propia interpretación de la realidad, nuestra propia visión o modelo del mundo. Nuestras interpretaciones pueden ser similares a las de los demás o incluso ser completamente diferentes. Cada uno crea un mapa diferente al experimentar el mundo porque cada uno tiene un juego diferente de experiencias y filtros. Tú puedes no comprender o no estar de acuerdo con mi comportamiento. Sin embargo, si has tenido una historia personal similar a la mía, es muy posible que hayas adoptado creencias, valores, expectativas y otros filtros muy similares a los míos.



No necesitas estar de acuerdo con el modelo del mundo que hacen otras personas; sólo debes aceptar y respetar lo que ellos pueden ver, escuchar, sentir e interpretar. Debido a sus propias interpretaciones, ellos estarán motivados por otros valores, harán elecciones diferentes y por tanto se comportarán de manera diferente a ti. No se trata de nada personal. Simplemente tienen una perspectiva del mundo diferente de la tuya.

La regla de oro dice: “Haz a los demás lo que quieras para ti”.

Quizá la regla de plata sea: “Haz a los demás respetando sus modelos del mundo”.

4. La persona más flexible es la que más influencia tiene sobre el sistema

Einstein definía la locura como “Hacer siempre lo mismo esperando obtener resultados diferentes”.

Si quieres mejorar tu vida, hacer lo mismo todos los días, aunque sea más fuerte y más alto, no va a funcionar. Primero debes decidir hacer algo diferente. Si pruebas una llave en una cerradura y no funciona, ¿lo vas a seguir intentando más fuerte? ¿No te convendría probar otras llaves hasta encontrar una que funcione?

En la vida sucede exactamente lo mismo. Sé flexible y explora diferentes comportamientos y estrategias para abrir la puerta de lo que quieras en la vida o de lo que quieras ser.

En el trabajo, por ejemplo, puedes haber detectado dos tipos de persona. Una es la inflexible, tratando de controlarlo todo y de que todo se ajuste a sus necesidades o expectativas. Vive con la ilusión de que está en control. Lo cierto es que, a sus espaldas, sus colegas están buscando y encontrando maneras de seguir haciendo su trabajo evitando tener que tratar con él. Por otro lado está el tipo de persona que gusta de comunicarse con sus colegas y de ayudarles. ¿Por qué? Porque siendo flexible en su comportamiento es capaz de comunicarse con todo el mundo. Este tipo de personas son un recurso valioso para sus compañeros, amigos y familiares.

Si eres padre o madre, considera este pensamiento relacionado: No hay niños resistentes, sino padres inflexibles.

PRESUPOSICIONES DE LA PNL

Explorando las bases

Por Javier Malonda Ricart

13

5. El objetivo de la comunicación es la respuesta que produce

Personalmente, la primera vez que leí esta presuposición me costó comprender su significado, y mucho más estar de acuerdo con ella. La guardé en un cajón de mi cabeza y, con el tiempo, he sido capaz de comprenderla y estar de acuerdo con ella. Lo que dice no es evidente, y en cierto sentido es incluso constraintivo. Te recomiendo que seas indulgente con ella.

Lo que pretendes comunicar no es siempre lo que la otra persona comprende. Lo realmente importante no es tu intención, sino los resultados que obtienes de tus palabras, tono de voz, expresiones faciales y lenguaje corporal. Siendo flexible, puedes cambiar la manera en que te comunicas hasta que obtienes el resultado deseado.

Imagina que, siendo un hombre, me doy cuenta de que una compañera de trabajo lleva un vestido nuevo, así que decido hacerle un cumplido. Esta sería mi intención sincera. Sin embargo, su reacción no es la que yo esperaba. Ella parece molestarse y deja la habitación. Yo no sé lo que pasa por su cabeza, pero obviamente ella escuchó mi mensaje de una manera muy diferente a mi intención inicial. Quizá en su modelo del mundo, y a través de sus filtros, ella creyó que yo estaba tratando de ligar con ella o sugiriendo algo. La siguiente vez que me encuentre con ella tengo varias opciones. Puedo continuar con el mismo comportamiento o puedo simplemente ignorarla y dejar que ella continúe con su embrollo mental. O también tengo la opción de reconocer que mi cumplido no produjo en ella el efecto que yo quería y encontrar nuevas maneras de comunicarme con ella de manera que nuestra relación sea más productiva.



Toda comunicación, ya sea desde un punto de vista consciente o inconsciente, está encaminada a lograr una reacción de la otra persona, aunque este hecho no sea algo obvio. A veces manipulamos abiertamente a otros para que hagan algo, otras veces lo hacemos de manera inconsciente para perpetuarnos en nuestros roles, en otras ocasiones lo hacemos simplemente para obtener validación de nuestras creencias, y en general nos comunicamos para construir relaciones sociales. Si no necesitáramos nada de los demás, simplemente no nos comunicaríamos.

6. No hay fracaso, sólo feedback.

Has hecho algo y las cosas no han ido como esperabas. ¿Cuán a menudo interpretamos esto como un fracaso? La próxima vez lo puedes ver simplemente como información que has conseguido para cambiar lo que estás haciendo y poder acercarte más a los resultados que deseas.

Cuentan que, cuando Edison inventó la bombilla después de 9.999 intentos, le preguntaron "¿Cómo es que ha fracasado usted 9.999 veces antes de inventar este artefacto. Él respondió "No he fracasado; simplemente he encontrado 9.999 maneras que no funcionan".

¿Cómo cambiaría tu vida si pasaras a considerar el fracaso sencillamente como feedback, una manera de aprender cómo no hacer algo, y convertirte en más flexible desarrollando nuevas maneras de lograr tus resultados deseados? ¿No estarías más inclinado a explorar nuevas maneras de hacer las cosas de una manera más efectiva y más divertida?

"Es mejor tener muchas ideas y que algunas de ellas estén equivocadas, que tener siempre la razón a base de no tener ninguna idea" Edward de Bono

7. Todo comportamiento tiene una intención positiva

No importa cuan extraño, dañino o inapropiado te pueda parecer el comportamiento de una persona. Para la persona que ha emprendido esa acción, ésta tiene sentido en su manera de ver las cosas y responde a la satisfacción de una intención positiva.

La clave para comprender esto es apreciar que siempre hay una intención positiva detrás del comportamiento de la otra persona.

PRESUPOSICIONES DE LA PNL

Explorando las bases

Por Javier Malonda Ricart

14

Esto no significa que tengas que ver el comportamiento de la otra persona como positivo o aceptable. Puede que incluso lo encuentres de mal gusto. Debes ser capaz de mirar detrás del comportamiento para descubrir cuál esa intención positiva o, si no es aparente, buscar una intención que tenga sentido en su realidad. Esta intención puede ser para ellos mismos, para ti o para otra persona. Una vez que tengas una comprensión de su intención, puedes explorar maneras alternativas de ayudar a esa persona a satisfacerla.

Imagina que tienes una discusión con alguien y que empieza a subir el tono de voz, termina gritando, tira cosas de una mesa y sale a toda prisa de la habitación. Desde tu perspectiva, desde luego es difícil encontrar la intención positiva de su comportamiento. ¿Cuál podría ser? Ahora mira desde la perspectiva de la otra persona. Desde su modelo del mundo, quizás se sintió inseguro o sobrepasado en la conversación. Dados los recursos de los que disponía en ese momento, ese comportamiento pudo ser la única opción que sintió que tenía para crear un poco de espacio y escapar a un lugar en el que se sintiera más seguro. ¿Qué puedes hacer para evitar que se repita esa situación? Usando las presuposiciones de la PNL, puedes utilizar el suceso como feedback, respetar su modelo del mundo, explorar las posibles intenciones positivas detrás de su comportamiento y encontrar otras maneras de conseguir tus resultados satisfaciendo también su intención positiva. En otras palabras, sé flexible.

Después, considera otras posibilidades. ¿Podrías utilizar esta aproximación para mejorar tus relaciones con tu jefe, con tu colegas, con tu familia, con tus hijos, con tu pareja?

Es útil replantearse los propios comportamientos de manera habitual. Esto es, observa los resultados que estás obteniendo, identifica la intención positiva detrás de los comportamientos de otros y pregúntate “¿Hay una manera mejor de conseguir mi propia intención positiva?”.

Una manera similar de expresar esta presuposición es así: La gente siempre hace lo que cree que es correcto y lo que mejor funciona en su propia realidad.

8. Todo el mundo lo hace lo mejor que puede con los recursos disponibles en este momento

Otras maneras de expresar esto son: “No hay personas sin recursos, hay estados mentales sin recursos”, o “Esta es la mejor opción disponible para esta persona dadas las circunstancias y tal y como las ven ahora”. En PNL se cree que la gente ya dispone de todos los recursos que necesita para tener éxito. Sin embargo, su modelo del mundo, con sus creencias limitantes y sus condicionantes, les limita a la hora de ver lo que realmente es posible o les impide acceder a sus verdaderas capacidades y recursos. O quizás se encuentren en un estado mental (tristes, superados, enfadados) que les impide acceder a todos sus recursos. En estas situaciones, una persona puede tomar decisiones o iniciar acciones que, desde otra perspectiva, corresponden a mucho menos de lo que realmente son capaces.

A posteriori, esa persona podría haber hecho las cosas diferentes, pero esa fue su elección en ese momento. No siempre tomamos la decisión “correcta” o emprendemos la acción más “adecuada”. Simplemente, las decisiones y las acciones se eligen en función de los recursos disponibles en el momento concreto.

Si tu padre o tu madre no sabían cómo quererse a ellos mismos, ¿cómo iba a ser posible que te enseñaran a quererte a ti mismo? Tus padres hicieron lo mejor que pudieron con la comprensión, conciencia y conocimientos de que disponían en aquellos momentos. Si hubieran sido educados de una manera diferente, o hubieran tenido acceso a recursos que les hubieran ayudado a quererse más a sí mismos, hubieran terminado equipados con un modelo del mundo más expandido y hubieran dispuesto de más opciones de comportamiento que las que mostraron y enseñaron.

La PNL trata, entre otras cosas, de expandir tu realidad y obtener más opciones.

9. Estás a cargo de tu mente y, por tanto, de tus resultados.

Tú fuiste quien eligió los filtros (creencias, valores y expectativas) que determinan tus mapas, tu modelo del mundo y cómo experimentas diferentes sucesos. También eres tú, por tanto, quien puede cambiar esos filtros para obtener una perspectiva diferente del mundo y conseguir una perspectiva diferente de las cosas que te ayude a recoger resultados significativamente diferentes.

En otras palabras, eres responsable de tu vida. Deja de buscar culpables en tu entorno; tú eres el culpable de lo que te está sucediendo. Cuando cedes la culpa, también cedes la responsabilidad, entregando tu propio poder para cambiar las cosas.

**DESDE EL REINO METAFORICO ...
ÍTACA
Recordándonos el viaje de la vida ...**

15

Si vas a emprender el viaje hacia Ítaca
pide que tu camino sea largo,
rico en experiencia, en conocimiento.

A Lestrigones y a Cíclopes,
o al airado Poseidón nunca temas,
no hallarás tales seres en tu ruta
si alto es tu pensamiento y limpia
la emoción de tu espíritu y tu cuerpo.
A Lestrigones ni a Cíclopes,
ni al fiero Poseidón hallarás nunca,
si no los llevas dentro de tu alma,
si no es tu alma quien ante ti los pone.

Pide que tu camino sea largo.
Que numerosas sean las mañanas de verano
en que con placer, felizmente
arribes a bahías nunca vistas;
detente en los emporios de Fenicia
y adquiere hermosas mercancías,
madreperlas y coral, y ámbar y ébano,
perfumes deliciosos y diversos,
cuanto puedas invierte en voluptuosos y delicados perfumes;
visita muchas ciudades de Egipto
y con avidez aprende de sus sabios.

Ten siempre a Ítaca en la memoria.

Llegar allí es tu meta.

Mas no apresures el viaje.

Mejor que se extienda largos años;

y en tu vejez arribes a la isla

con cuanto hayas ganado en el camino,

sin esperar que Ítaca te enriquezca.

Ítaca te regaló un hermoso viaje.

Sin ella el camino no hubieras emprendido.

Mas ninguna otra cosa puede darte.

Aunque pobre la encuentres, no te engañará Ítaca.

Rico en saber y vida, como has vuelto,
comprendes ya qué significan las Itacas.

Konstantinos Kavafis



Constantino Petrou Kavafis nació en Alejandría, Egipto; (29 de abril de 1863/29 de abril de 1933)

Fue un poeta griego, una de las figuras literarias más importantes del siglo XX y uno de los mayores exponentes del renacimiento de la lengua griega moderna.