



# LA MAGIA CONTINÚA

**Revista Digital de libre Distribución**

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

E-book Nro. 22

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

## LA MAGIA CONTINÚA

### INDICE

### E-book Nro. 22- COPYRIGTH ® RED L. DE PNL

*Si queremos dirigir nuestras vidas debemos tomar control de nuestras acciones. No es lo que hacemos una vez lo que moldea nuestra vida sino lo que hacemos consistentemente.*  
ANTHONY ROBBINS

#### ¿QUÉ ES LA INTENCIÓN POSITIVA?

Explorando principios de la PNL

Trainer Sergio Santillana

Pág. 1 y 2

#### COMO LAS CREENCIAS PUEDEN MEJORAR NUESTRA SALUD

Trabajando desde la PNL ...

J.L. Matesanz

Pág. 3

#### LAS CATEGORÍAS DE VIRGINIA SATIR

Personas en la comunicación

J . L . P .

Pág. 4 a 6

#### PARAR EL MUNDO

El arte del silencio interior

M. Trainers Daniel Cuperman, Fernando Cuperman

Pág. 7 a 9

#### EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

M. Trainer Juan Carlos Lorenzo

Pág. 10 y 11

#### DESDE EL REINO DE LO METAFÓRICO: El deseo del buscador

Cuento tradicional sufí

Pág. 12

### Las palabras y la PNL by JOSEPH O'CONNORS

¿Qué importancia tiene el lenguaje en la conformación de tus experiencias vitales? Es absolutamente fundamental. Sencillamente, las palabras que asociamos con nuestra experiencia se convierten en la propia experiencia.

Mark Twain dijo en cierta ocasión: «El término “agente poderoso” es muy apropiado. Cada vez que encontramos una de aquellas palabras clave..., el efecto resultante es tanto físico como espiritual y actúa como una descarga eléctrica».

¿Cuáles son las palabras que más influyen en ti?

¿Son acaso términos cariñosos? ¿Adjetivos? ¿Exclamaciones? ¿Exageraciones?

Los vocabularios de la mayoría de la gente consisten en algunos miles de vocablos. Si pensamos que el inglés, la lengua más hablada en el mundo, contiene entre medio millón y setecientas cincuenta mil palabras, esto significa que solemos usar sólo el dos por ciento de nuestra lengua. Y lo que es peor: la mayoría de la gente sólo emplea una docena de palabras, veinte a lo máximo, para describir sus emociones. Y de éstas, la mitad —o más— son negativas.



## ¿QUÉ ES LA INTENCIÓN POSITIVA? Explorando principios de la PNL Por Sergio Santillana

La sabiduría popular dice que: “el camino del infierno está pavimentado con buenas intenciones”. También se dice que: “la intención separa lo bueno de lo malo”. Está claro que una buena intención no garantiza un buen comportamiento.

**Quienes tienen buenas intenciones pero hacen cosas inaceptables lo hacen debido a que disponen de una visión del mundo o recursos propios limitados como para poder hacer que su buena intención tome cuerpo.**

**Bajo esta óptica, los problemas surgen cuando los modelos del mundo que dispone una persona dotada de buenas intenciones le proporcionan pocas opciones para satisfacerlas.**



Una muestra: un pintor que tiene un momento de inspiración e intenta expresarlo y no sabe cómo hacerlo, (ya sea porque no tiene la técnica, los recursos propios o externos, ni el contexto adecuado, etc.), seguramente se encontrará con dificultades a la hora de comunicar lo que él percibe. Este mismo criterio lo podemos aplicar a cada comportamiento, a cada área de la vida y cada uno de los roles que ocupamos en cada área, o. dentro de la familia, sea como hijos, hermanos, padres, tíos, etc.; en nuestro trabajo como jefes, compañeros, etc.

**Expresado de manera sencilla, esta presuposición de la “Intención Positiva” declara que todo comportamiento está (o en algún momento estuvo) inspirado por una “intención positiva”.**

Por ejemplo, detrás de un comportamiento “agresivo” hay, frecuentemente, una intención positiva de “protección”. La intención positiva que existe tras el “temor” es, a menudo, la “seguridad”. Lo que origina el “enojo” puede ser “mantener los límites”; y el “odio” puede ocultar la intención positiva de “motivar” a alguien para que actúe. Las intenciones positivas detrás de una manifestación como “resistencia al cambio” pueden abarcar una serie de cuestiones diversas, tales como: deseo de reconocimiento, honor o respeto por el pasado, necesidad de protegerse permaneciendo dentro de lo conocido, intento de afe rrarse a lo bueno del pasado, etc.

**Por lo tanto es conveniente separar el “comportamiento” de la “identidad”, es decir distinguir entre el propio comportamiento y la intención positiva.**

Es muy diferente afirmar: “soy un estúpido”, a decir “me comporto de una manera estúpida”. De hecho si lo ensayan con ustedes mismos seguramente podrán apreciar de manera sensorial, la diferencia entre la expresión de dichas afirmaciones.

Podemos reconocer así y a su vez, como por medio del lenguaje activamos “estados internos” en nosotros mismos y en los demás.

De la combinación de ambos principios: el de la “Intención Positiva” y el de que “el comportamiento está en un nivel de los procesos internos diferentes a la identidad”, se desprende que si aspiramos a cambiar el comportamiento o a establecer alternativas viables, las nuevas opciones deberán satisfacer, de algún modo, las intenciones positivas del comportamiento que intentamos modificar.

Es decir: si quisiera dejar de fumar, al menos mi nuevo comportamiento debería mantener la Intención Positiva que motiva mi acto de fumar y que bien podría ser...: “asociarme con la respiración, placer, calmar mi ansiedad, etc.”.

Llegado a este punto, y reconociendo la “Intención Positiva” que sostiene tal comportamiento, estamos en condiciones de hallar nuevas opciones “más beneficiosas” o más adecuadas, que mantengan nuestra “Intención Positiva”. Siguiendo con el ejemplo anterior, los nuevos comportamientos deberían al menos: calmar mi ansiedad, darme placer y asociarme con la respiración”.

Resulta importante observar que nadie puede tener una intención positiva más que para aquella parte de él que puede percibir, o con la que puede identificarse. Por consiguiente, el individuo que hace a sabiendas y “a propósito” algo negativo o dañino a otro tiene frecuentemente una intención positiva para si mismo, que no incluye al otro. De hecho, el concepto de “Intención negativa” procede probablemente de este tipo de experiencia.

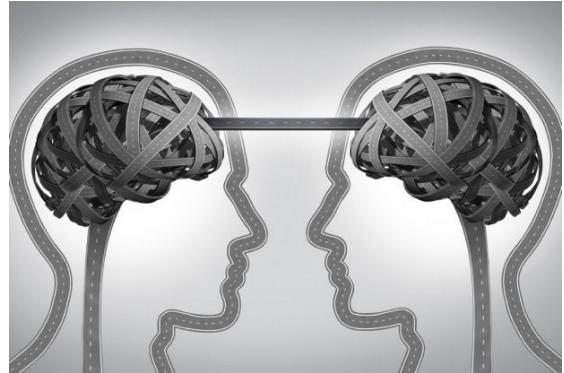
## ¿QUÉ ES LA INTENCIÓN POSITIVA? Explorando principios de la PNL Por Sergio Santillana

*Es indispensable no confundir el concepto de que las personas están siempre motivadas por “intenciones positivas”, con la idea de que puedan mantener siempre en mente los “mejores intereses” de los demás o del resto del sistema.*

Como mencioné anteriormente, el hecho de que toda acción o síntoma pueda basarse en una intención positiva no lo justifica ni lo convierte automáticamente en aceptable o correcto.

Las intenciones positivas no siempre son conscientes ni evidentes, puesto que no estamos acostumbrados a pensar desde el punto de vista de la intención positiva.

Sin embargo, si nos empeñamos en ello y buscamos a la profundidad adecuada, allí estarán.



**De lo anterior se desprende que todo comportamiento, no importa cuán “malo”, “loco” “extraño” pueda parecer, es o fue la mejor opción disponible para el sujeto en su momento, dando su propio modelo del mundo.**

Algo que suele producir confusión en relación con el principio de Intención Positiva es el hecho de que parece que toda persona debería “saber lo que conviene”. Sin embargo, no es infrecuente que repitamos una y otra vez un comportamiento hasta que nos damos cuenta de que algo no funciona para alcanzar lo que deseamos, y a pesar de ello seguimos insistiendo en el mismo comportamiento.

La Intención Positiva de un comportamiento no nos justifica; sin embargo nos brinda la posibilidad de buscar nuevos comportamientos que nos permitan satisfacer dicha Intención de manera más efectiva o adecuada.

La manera de hallar la intención positiva de un comportamiento, es precisamente preguntando: ¿Qué intención positiva tiene o tuvo para vos esta conducta?

Si la respuesta no es muy clara, hay otras maneras indirectas de hallar la respuesta, por ejemplo:

- ¿Para qué te sirve esta conducta o esta actitud?
- ¿Qué propósito u objeto posee para vos tener esta conducta?
- ¿Qué sentís?; ¿Qué te pasa cuando actuás de esta manera?
- ¿Creés que en el momento en que comenzaste con esta conducta te sirvió para algo?
- ¿Te cuida o protege de algo?
- ¿Te avisa o alerta de algo?

Tal como mencionamos anteriormente: sobre la base de los oportunos resultados que obtengamos sobre la indagación de la Intención Positiva, podremos obtener nuevas y distintas opciones de respuesta en nuestras conductas, que mantenga en su núcleo, la Intención Positiva hallada.

Te invito a que lo investigues...

## COMO LAS CREENCIAS PUEDEN MEJORAR NUESTRA SALUD

Trabajando desde la PNL ...

J.L. Matesanz

Actualmente la medicina tiene abierto un debate que trata de resolver una cuestión de fondo, que no es otra que, como podemos controlar nuestro inconsciente a favor de nuestra salud. Y ahí es en donde aparecen los estudios sobre el **Efecto Placebo**, ¿cómo es posible que mejore o empeore nuestra salud en función de las creencias que tenemos sobre ella?

Los primeros estudios rigurosos sobre los placebos son posteriores a la segunda guerra mundial, el equipo del Dr. Beecher estudió en Harvard, la utilización de inocuas soluciones salinas en los hospitales de campaña, y que producían el mismo efecto en los pacientes que la morfina, el hecho de que en muchos hospitales tuvieran deficiencia de este analgésico, obligó a los especialistas a buscar otras vías para calmar a los pacientes, fue el Dr.

Beecher quien en una situación desesperada aplicó, fortuitamente, este agua salada a un soldado con heridas terribles y el efecto fue el mismo que el uso de la morfina del arsenal médico. Esta medida fue aplicada con rapidez en los demás hospitales con deficiencia de morfina, observándose el mismo efecto. La primera conclusión de sus estudios publicada en 1955 en el *Journal of the American Medical Association*, afirmaban que el placebo podía producir GRANDES cambios físicos, objetivos y producir acciones más potentes que muchos fármacos", de hecho las endorfinas son llamadas así por la simplificación de las palabras morfina endógena en inglés.



Hay muchos más ejemplos como el anterior, uno de los más relevantes es el caso de una cirugía que se demostró posteriormente que era un placebo, la cirugía en cuestión es la ligadura de arteria mamaria interna, esta operación se desarrolló para combatir la angina de pecho, ésta es producida por una obstrucción que sufre la arteria coronaria que se encarga de suministrar sangre al músculo de la pared del corazón, la lógica de la operación era ligar la arteria con el fin de que el flujo sanguíneo se viera obligado a buscar otras vías a través del corazón para seguir suministrando sangre. Los resultados de la operación fueron óptimos desde el principio, los pacientes podían recuperar su movilidad y capacidad física a las semanas de haberse realizado la operación. Después de miles de operaciones los doctores no pudieron demostrar que esta operación era efectiva, no podían comprobar que había nuevas vías para reforzar el flujo sanguíneo, es más, constatado este hecho, otro especialista abordó la operación como placebo puro, realizando una cirugía que sólo consistía en abrir al paciente, exponer la arteria sin ningún tipo de ligamiento y volver a cerrar, los efectos de mejora de los pacientes fueron los mismos desde el principio.

Para no entrar en la tremenda casuística de análisis y estudios que se han realizado de efecto placebo, se me ocurre recomendar el libro **PLACEBO**, "El triunfo de la mente sobre la materia en la medicina moderna", de Dylan Evans, editorial ALBA, en donde se trata con rigor y con una visión científica, muchos de los casos que se han documentado. El lector comprobará la semejanza que tiene el análisis del autor con las teorías que conocemos de PNL. Hoy por hoy, se están administrando placebos por parte de algunos especialistas en la Universidad Johns Hopkins de forma absolutamente transparente, sin ningún intento de ocultar la verdad, en donde el especialista, recomienda el uso de una pastilla de azúcar, explicando que no tiene ningún efecto nocivo para la salud, que es parte de un tratamiento que él está seguro que puede ayudar a recuperar su salud, que en un número muy importante de casos así ha sido, y que en el peor de los casos nunca tendrá un efecto perjudicial.

Hay un hecho contundente encima de la mesa, nuestro inconsciente es capaz de dotar de recursos a nuestro organismo para luchar contra las enfermedades de una forma efectiva, para mejorar nuestra calidad de vida y para ser felices. El acceso a nuestro inconsciente es una enorme aventura en donde la **Programación neurolingüística** tiene mucho que decir.

Nuestro inconsciente regula desde nuestros parpadeos, al ritmo sanguíneo, pasando por procesos más complejos como la liberación de endorfinas en nuestro cuerpo y otros elementos como cortisol, dopamina, etc., todos ellos mejoran el funcionamiento de nuestro sistema inmunológico y nos conceden una larga vida.

La PNL tiene un efecto real, no es sólo parte teórica de una rama de la psicología, es fundamentalmente práctica, es una vía real, objetiva, medible para conseguir mejorar nuestra calidad de vida, en la medida que conozcamos nuestro otro yo, el inconsciente, y le dejemos hacer su trabajo óptimamente podremos asegurar una vida llena de salud.

## LAS CATEGORÍAS DE VIRGINIA SATIR

### Personas en la comunicación

J. L. P.

4

Virginia Satir ha sido reconocida mundialmente por sus trabajos sobre terapia familiar. Y por sus ideas sobre la comunicación y la autoestima. A su muerte en 1988 dejó una gran cantidad de publicaciones, poemas y ejercicios sobre comunicación. Virginia Satir identificó cuatro categorías de comunicación, cuatro caricaturas, que las personas adoptan en momentos de ansiedad.

Cualquier comunicación se puede interpretar como una interrelación entre el comunicador, el receptor y el contexto en el que se desarrolla la comunicación. La comunicación de una persona está en relación con su capacidad de permanecer alerta y poder comunicarse con cada una de esas tres partes. Se pueden describir como mínimo cuatro canales de comunicación: las palabras, la voz, los movimientos corporales y el contexto. Cada mensaje califica a otro mensaje de un tipo lógico diferente y en cada canal cualquier mensaje que califica a otro pertenece también a un tipo lógico diferente. Existe una inmensa cantidad de meta niveles. Fue desde esta perspectiva como surgió la teoría del doble vínculo de Bateson y colaboradores.



#### 1) Conciliador

- Palabras – asentimiento – “Lo que usted quiera está bien. Estoy aquí para complacerlo.”
- Cuerpo – concilia – “Soy Incapaz”
- Fuero interno – “No soy nada”; “sin él estoy perdido”. “No valgo nada”

Metamodelo. Empleo de los adverbios: si, solamente, apenas, siquiera, etcétera. Utilización de modo subjuntivo de los verbos: pudiera, quisiera, etcétera. Violaciones a la Lectura del Pensamiento. (Las transgresiones al metamodelo fueron aportaciones que hicieron Bandler y Grinder)

El conciliador habla siempre en un tono obsequioso, tratando de agradar, disculpándose, sin disentir jamás, no importa de lo que se trate. Es el “hombre del sí”. Habla como si no pudiera hacer nada por sí mismo; busca siempre la aprobación de alguien. Más adelante podrá comprobar que, si desempeñara usted este papel tan sólo cinco minutos experimentaría repugnancia y deseos de vomitar.

Para realizar una buena labor conciliadora resulta de gran ayuda el imaginarse a sí mismo como algo que carece absolutamente de algún valor. Es usted afortunado si le permiten comer. Le debe gratitud a todo el mundo, y es responsable de todo lo que resulte mal. Usted sabe que pudo haber detenido la lluvia si hubiera ejercitado su inteligencia; pero carece de ella. Naturalmente que aceptará cualquier crítica que se le haga. Por supuesto que agradece el hecho de que alguien le dirija la palabra, sin tomar en cuenta lo que se le diga o la forma en que se lo diga. No osaría pedir nada para sí. Después de todo, ¿quién es usted para solicitarlo? Además, si se porta bien, todo vendrá por sí solo.

Trate de ser la persona más empalagoso, sufrida y servil. Imagínese a sí mismo como si estuviera físicamente semi arrodillado, tambaleándose un poco, extendiendo la mano en forma suplicante, y asegúrese de levantar la cabeza de manera que le duela el cuello, forzando los ojos, de modo que tras breves instantes, estará usted sufriendo una jaqueca.

Cuando usted habla en esta postura, su voz será planídera y destemplada, debido a que el cuerpo mantiene una posición tan disminuida que a usted le falta el aire suficiente para expresarse con una voz profunda y armoniosa. Persistirá diciendo “sí” a todo, sin importar para nada lo que sienta o lo que piense. Su actitud conciliadora es la postura corporal que corresponde a la respuesta apaciguadora.

#### 2) Recriminador

- Palabras – disienten . “jamás haces nada bien”, “¿Qué es lo que te pasa?”
- Cuerpo – acusa – “Yo soy el que manda aquí”
- Fuero interno – “Me siento solo y fracasado”

## LAS CATEGORÍAS DE VIRGINIA SATIR

### Personas en la comunicación

J . L . P .

El recriminador es un buscafaltas, un dictador, un amo. Actúa como un ser superior, y parece estar diciendo, “si no fuera por ti, todo marcharía bien”. El sentimiento interno es de tirantez en los músculos y en los órganos. Entre tanto, la presión sanguínea aumenta. La voz es áspera, tensa y con frecuencia chillona y estrepitosa.

La recriminación de categoría exige que usted sea lo más gritón y tiránico que pueda. Que rebaje a todos y a todo. En el papel de recriminador sería conveniente que usted se representase a sí mismo apuntando acusadoramente con el dedo índice e iniciando sus frases con: “nunca haces esto, o siempre haces aquello, o por qué tú siempre, o por qué tú nunca...”, y así sucesivamente. No se preocupe por la respuesta. Es lo de menos. El acusador está mucho ‘más interesado en darse importancia que en enterarse realmente de algo.

Ya sea que lo sepa o no, cuando usted está censurando, respira entrecortadamente o retiene completamente el aliento, debido a que los músculos de la garganta se encuentran en tensión, ¿Ha visto usted alguna vez a un recriminador de categoría, con los ojos saltones, los músculos del cuello y las fosas nasales destacándose, con el rostro enrojecido y la voz que suena como si alguien estuviera paladeando carbón? Imagínese que está usted de pie, con una mano sobre la cadera y el otro brazo extendido con el dedo índice apuntando al frente. Su cara está crispada, los labios torcidos, las fosas nasales ensanchándose a medida que usted vocifera, insulta y censura todo, cuanto existe bajo el sol.

#### 3) Computador

- Palabras – ultrazonables – “Si uno observara cuidadosamente, podría notar las manos gastadas por el trabajo de alguien aquí presente”
- Cuerpo – computa – “Estoy calmado, sereno y tranquilo”
- Fuero interno – “Me siento vulnerable”

Metamodelo. Supresión de *ej* sujeto en los argumentos nominales; el sujeto de los verbos activos tales como yo veo puede verse, o el objeto de los verbos cuando éstos son reflexivos como en me molesta – X es molesto, Empleo de sustantivo carentes de índices referenciales: eso, uno, gente, etcétera. Empleo de nominalizaciones: frustración, esfuerzo, tensión, etcétera.

El computador es muy correcto y razonable, no manifiesta ningún sentimiento. Es calmado, muy tranquilo. Se le podría comparar con un diccionario o con una computadora. El cuerpo se siente seco, frecuentemente frío y disociado. La voz es desabrida y monótona, y las palabras tienden a ser abstractas. Cuando usted sea un computador, utilice las palabras más rebuscadas, aunque no esté muy seguro de su significado. Esto al menos, le hará parecer inteligente. De cualquier modo nadie lo escuchará después del primer párrafo. Para que usted se posesione realmente de este papel, trate de imaginarse que su espina dorsal es una varilla de hierro, larga y pesada, que sube desde sus caderas hasta la nuca, con un collar del mismo metal de 30 cm de anchura rodeándole el cuello. Mantenga toda su persona tan inmóvil como le sea posible, incluyendo sus labios. Le costará trabajo tener quietas las manos, pero trate de hacerlo.

Cuando usted desempeñe el papel de computador, su voz naturalmente se volverá inexpressiva, pues de pies a cabeza carece de sensaciones. Su mente está concentrada en permanecer inmóvil, y está ocupado en elegir las palabras adecuadas. Después de todo, usted no debe equivocarse jamás.

Lo triste de este papel consiste en que para muchas personas representa una meta ideal. “Pronuncie las palabras correctas; no demuestre ningún sentimiento; no reaccione”.

#### 4) Impertinente

- Palabras – improcedentes – “Las palabras no tienen sentido”
- Cuerpo – anguloso y distorsionado.
- Fuero interno – “Nadie me toma en cuenta”, “No hay sitio para mí”

Metamodelo. Esta categoría, según lo hemos comprobado, es una rápida alternación de las tres primeras; por lo tanto, la sintaxis que la identifica es una rápida variación de los patrones sintácticos descritos anteriormente. Igualmente, la persona que presenta esta condición, muy rara vez emplea en sus respuestas pronombres que se refieren a porciones de las frases y preguntas del terapeuta.

## LAS CATEGORÍAS DE VIRGINIA SATIR

### Personas en la comunicación

J . L . P .

Cualquier cosa que diga o haga el impertinente resultará extemporáneo con respecto a; lo que cualquier otra persona está diciendo o haciendo. Jamás corresponde a la ocasión. Su sensación interna es de vértigo. La voz puede ser cantarina, a menudo en desacuerdo tonal con las palabras, y éste puede subir y bajar, puesto que no está enfocado a ninguna parte.

Cuando usted represente el papel del impertinente, le será muy conveniente imaginarse a sí mismo como una especie de trompo desequilibrado, girando siempre-, pero sin que sepa hacia dónde va, y sin darse cuenta de cuándo llega. Está usted demasiado ocupado moviendo los labios, el cuerpo, los brazos y las piernas. Asegúrese de no estar nunca de acuerdo con sus palabras. Ignore las preguntas de todo el mundo; tal vez responda con alguna propia, sobre un tema diferente. Quite del traje de alguien una pelusa imaginaria, desate las agujetas de los zapatos, y así por el estilo.



Imagine que su cuerpo se mueve en diferentes direcciones a la vez junte las rodillas en forma exagerada como si fuera cascorro. Esto hará que sus caderas sobresalgan y le facilitará hundir los hombros haciendo que sus brazos y manos se muevan en direcciones opuestas.

Al principio, este papel aparenta ser un descanso, pero después de algunos minutos de representarlo, surge la terrible soledad y la falta de objetivos. No lo notará mucho en tanto pueda seguir moviéndose lo bastante aprisa.

Para practicar, adopte usted las cuatro actitudes físicas que hemos descrito, sosténgalas por tan sólo sesenta segundos y observe los resultados. Puesto que muchas personas no están habituadas a sentir las reacciones de su cuerpo, a usted le parecerá al principio que está tan ocupado pensando que no siente nada. Continúe así y comenzará a percibir las sensaciones internas que ya ha experimentado tantas veces. Entonces, en el momento en que se encuentre de pie, relajado, tranquilo y capaz de moverse, observará que su sensación interior cambia.

Estas formas de comunicación se aprenden en la temprana infancia. Representan lo mejor que el niño puede colegir de lo que observa y escucha a su alrededor. A medida que el niño trata de abrirse paso a través del complicado y con frecuencia amenazador mundo que lo circunda, emplea uno u otro de estos medios de comunicación. Después de ponerles en práctica lo suficiente, ya no es capaz de distinguir su reacción de su autovaloración o de su personalidad.

El uso de cualquiera de estas reacciones fragua otro eslabón en el sentimiento de baja autoestima o baja capacidad de un individuo. Las actitudes prevalentes en nuestra sociedad refuerzan también estas formas de comunicación (muchas de las cuales se aprenden en el regazo materno).

“No te impongas; el pedir cosas para ti es egoísta”, refuerza al conciliador.

“No consientes que nadie te rebaje; no seas cobarde”, fortalece al reclamador.

“No seas tan serio. ¡Disfruta de la vida! ¿A quién le importa?” animan al impertinente.

“No permitas que nadie sea más listo que tú. Sé más inteligente que todos los que te rodean. ¡Explícalo todo pero no lo experimentes!” (alientan al computador).

*Los ejemplos de este artículo están extraídos de People,making, de Virginia Satir., Science and Behavior Books, 1972*

## PARAR EL MUNDO

### El arte del silencio interior

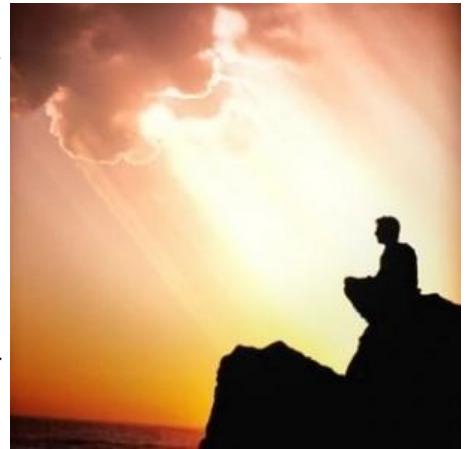
Daniel Cuperman

Una de las cosas que nos ocurren es que nos estamos hablando continuamente acerca de las cosas. Acerca de nosotros, del mundo, de las personas. Entonces etiquetamos, ponemos distinciones, opinamos, generamos un juicio. Podríamos decir que estoy continuamente describiendo y sosteniendo la realidad con un discurso propio.

Parecería entonces una utopía y que nos resulte imposible poner la mente en blanco con el objetivo de silenciamos para captar lo que nos rodea sin las propias distorsiones.

Al intentar lograrlo generalmente tenemos fantasías de lo que es poner la mente en blanco.

Algunos imaginan literalmente pensar en el color blanco o intentar visualizar una pantalla de cine blanca, un paisaje nevado etc. Con estas fantasías de lo que es “poner la mente en blanco”, sigo metido y creando desde mi pensamiento.



Del mismo modo hago descripciones del mundo, situaciones y personas, calificando de lindo, feo, bueno, malo, agradable, desagradable, me conviene, no me conviene. Continúo así sosteniendo mi propio discurso, mis propias opiniones. También está lo que me describieron otros, algo que me contaron a mí de cómo deben ser las cosas. Yo sigo contándome esta realidad a mí mismo reacomodándola de acuerdo a mis gustos o disgustos. Genero así más y más ilusión sobre eso que está ocurriendo allí con mis interpretaciones.

Con este modo de intentar comprender lo que pasa no produzco en mí la calidad de silencio necesario para observar, conectarme y palpar lo que realmente es.

Las disciplinas orientales nos dicen que nada de esto tiene que ver con la Realidad.

Este modo de funcionar y “leer” lo que pasa me aleja de ella, me impide ver escuchar o sentir lo que verdaderamente ES para luego poder tomar mis decisiones y actuar en forma acorde a lo que realmente está pasando.

Castaneda nos dice: “Nos hablamos incesantemente a nosotros mismos acerca de nuestro mundo. De hecho mantenemos nuestro mundo con nuestro diálogo interno y cuando dejamos de hablarnos sobre nosotros mismos y nuestro mundo el mundo es siempre como debería ser. Con nuestro diálogo interno lo renovamos, lo encendemos de vida, lo sostenemos. No solo eso si no que también escogemos nuestros caminos al hablarnos a nosotros mismos. De allí que repitamos las mismas elecciones una y otra vez hasta el día en que morimos porque continuamos repitiendo el mismo diálogo interno una y otra vez hasta el preciso momento de la muerte. Un guerrero es consciente de ello y lucha por detener su diálogo interno.”

Este diálogo interno o pensamiento cotidiano tiene un formato un modo y se puede mapear, puedo darme cuenta de cómo funciona.

Suelo estar imaginando como en película cosas, sucesos pasados o verme a mí misma actuando hablando y diciendo tal o cual cosa en el futuro. Puedo escuchar un discurso optimista o pesimista y esto parece venir de ciertos lugares del cuerpo o fuera de él. Esto es una forma de describir lo sucedido o lo que sucederá y obviamente es falso. Estaría interpretando, sobreinterpretando, imaginando.

Esto crea algunos problemas. Por ejemplo miro a alguna persona y me digo: – Esta persona se parece al tío Francisco. El tío Francisco puede haber sido buena o mala persona este recuerdo tiene mi visión, mi escucha y mi sentir de este momento presente y a partir de mi descripción, bañada por el recuerdo, comienzo a conectarme desde un lugar irreal e inadecuado con este ser que tengo delante de mí. No lo observo a él, no escucho ya lo que dice ni presto atención a lo que hace. Está sobreimpuesta todo el tiempo ésta máscara que le impuse del tío Francisco.

Esto no solo lo hacemos con las personas, lo hacemos con los lugares, lo hacemos con las plantas, con los animales. A lo que son realmente le agregamos “lo nuestro”.

Si uno lograra, hacer un alto del tiempo y pudiera parar con esta narración del mundo, de etiquetar, de imaginar de llenar, de charlar sobre él, este parar me permitiría realmente percibir lo que es.

El juego que jugaremos durante el ejercicio clave de hoy será aprender el modo de “parar el mundo”.

Antes de eso tenemos que darnos cuenta de que modo funcionamos para “leer el mundo”.

## PARAR EL MUNDO

### El arte del silencio interior

Daniel Cuperman

Todos usamos nuestros sentidos y tenemos imágenes visuales, o charlas, nos imaginamos diálogos, también sentimos físicamente cosas de instante en instante.

Para describir la realidad usamos los sentidos y leemos con nuestro canal de preferencia mas fuertemente que los otros restantes.

Entonces preguntémonos:

**¿Con que describimos mas?**

**¿Es con la vista?, o sea de modo visual.**

**¿Somos más sensibles a los sonidos, a lo auditivo, o sentimos con nuestra piel y funcionamos priorizando lo kinestésico?.**

Esto es lo que tenemos que descubrir, el modo en que percibimos lo que nos rodea.

#### EJERCICIO:

Nos ponemos de a dos y nos contamos como funcionamos ante X sucesos. Más que la anécdota recordemos una situación y contémosle al compañero nuestro modo de leerlo.

Asechémonos como decía Castaneda. Asechemos nuestro diálogo interno o sea como pensamos y como actuamos desde nuestras creencias, opiniones, deseos, críticas, presunciones.

Sin juzgarnos pues si no comenzaremos con las justificaciones.

Solo dándonos cuenta.

Ahora se trata de espiarnos.

Usamos el pasado cercano o lejano en un comienzo.

Recordemos algo y recordemos como funcionamos en ese momento.

Nos observarnos a nosotros mismos.

Asechemos como funciona una parte de nuestra mente.

Contémosle al compañero estos mecanismos que usamos para describir el mundo que nos rodea y démonos cuenta de que hacemos luego, como procedemos y como generamos nuevos pensamientos, juicios, fantasías, miedos, alegrías, ilusiones.

Diálogos como:- ¿Porqué esto me pasa a mi, a otros no les ocurre , a fulano se le hace mas fácil, con plata todo es mas sencillo.

Bla...bla...bla...

Inténtenlo para darnos cuenta de que estamos hablando. (10 minutos)

Nos damos cuenta así que este funcionamiento nos aleja de simplemente conectarnos con lo que es, con lo que está ocurriendo realmente.

Intentamos asecharnos, observarnos en el presente, mientras transcurre la acción o el estar, en que estoy involucrado.

Por ejemplo cuando estamos con alguien o en presencia de algo, sea del reino mineral, vegetal o animal. Intentemos asecharnos de instante en instante.

El silencio tiene que ver con hacer lo que estoy haciendo y cuando aparecen pensamientos de juicio, queja, opinión o un modo de ver, de percibir o escuchar que engloba estos pensamientos darme cuenta de lo que me está sucediendo e intentar volver a conectarme sin este mecanismo descriptivo o explicativo.

Otro funcionamiento "trampa" que tenemos es el famoso debería...

Debería hacer tal o cual cosa y entonces nos dejamos estar y no realizamos la acción pertinente.

Pierdo energía cuando me digo, tengo que sentarme a escribirle a fulana, debería de arreglar los estantes y sacarle la tierra a los libros, tendría que limpiar la heladera, me gustaría tener tiempo de visitar a María.

Entre el debería y la acción no debe haber espacio de tiempo.

Distinto es que programe hacer la tarea, la entrevista o lo que sea tal día de la semana.

Si ese día comienzo con el debería allí pierdo energía.

Me quedo pegado a esa situación o cosa que debería hacer y no hago, eso me consume.

## PARAR EL MUNDO

### El arte del silencio interior

Daniel Cuperman

Mas cosas tenga “pegadas” de este tipo ocurrirá que las arrastré a otras actividades consumiendo mi potencial de acción, cansándome por anticipado. Debo lograr que mi mente inconsciente confíe en mi.

Si me dije, postergaré esto para tal día me ocuparé de ello en ese momento, conviene que lo haga o mi mente inconsciente no confiará mas en mi.

Pierdo confianza en mi mismo y continuamente me rebota el pensamiento de “eso” que dejé “colgado”. Lo interesante de todo este proceso de ir logrando parar el diálogo interno es que cuando uno para de describir y opinar del mundo paramos también de describirnos y opinar de nosotros mismos. Esto nos da por primera vez libertad.



Es ilusorio pensar, por ejemplo, que lograremos soluciones y respuestas a nuestras preguntas metafísicas que parecen a veces un ping pong.

**¿Qué pasa después de morir, a donde voy, por que existe la muerte, quien inventó esta situación tan dolorosa e inexplicable?**

**¿Cómo será Dios, forma, tamaño, color, energía, alcance...?**

**¿De que se trata la creación, cual es su sentido? ¿Porqué el sufrimiento?**

**¿De donde venimos, adonde vamos?**

**¿Cuál es el sentido de la vida?**

**¿Qué podemos hacer cuando aparecen estos pensamientos?.**

Simplemente observarlos sin condena, explicación juicio, culpa o intento de encontrarle respuesta. En un libro que leí, recuerdo que un discípulo paseaba con su maestro y al cruzar un puente y viendo unos peces de colores nadar y sumergirse le comentaba que a veces observaba como subían a la superficie de su mente, como carpas doradas nadando, pensamientos que no sabía de donde venían.

El maestro le comentó que los observara simplemente pasar.

Uno puede tener todo lo que eligió para pedirle a los reyes magos y a los genios de la lámpara, nos dan todo eso y uno sigue carente.

Si no logro parar la descripción del mundo la prisión va donde yo voy.

Entonces uno de los ingredientes importantes es parar la descripción del mundo y parar la descripción de uno mismo.

De lo que puedo de lo que no puedo, de lo que soy de lo que no soy de lo que debería ser, de lo que me gusta y no me gusta de mí.

Si paro con esto me libero y tengo la posibilidad de comenzar a conocerme.

Puedo ser cualquier cosa, hacer cualquier cosa, lograr cualquier cosa.

Eso es lograr libertad.

M.Trainer Daniel Cuperman

Www.taquion.org - www.menteholografica.com

## EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

**El comienzo de la historia**  
**Por Juan Carlos Lorenzo**

10

Esta es una conocida frase que fue concebida por primera vez, por un aristócrata norteamericano llamado Alfred Habdank Skarbek Korzybski.

Este notable pensador desarrolló lo que se conoce como Semántica General. Una disciplina que plantea como principio fundamental, que los seres humanos no tenemos acceso a la realidad, porque estamos limitados por la particular estructura de nuestro sistema nervioso, como así también, por la estructura de nuestro lenguaje y formas de comunicación.

Esto significa que los seres humanos no podemos experimentar el mundo tal cual es, sino que lo hacemos por medio de símbolos y/o abstracciones. Dicho con otras palabras, podemos afirmar que Alfred Korzybski comprendió como funcionamos internamente las personas a la hora de interpretar lo que sucede "afuera".

Por medio de nuestros cinco sentidos y a través del sistema neurológico, nuestro cerebro, recibe constantemente una cantidad inmensa de estímulos sensoriales. De manera que éste tiene que "buscar una forma" de procesar semejante cantidad de información. Para poder hacerlo, opera como un verdadero "colador" que filtra y transforma los datos en representaciones internas, para luego asignarle determinados símbolos y significados.

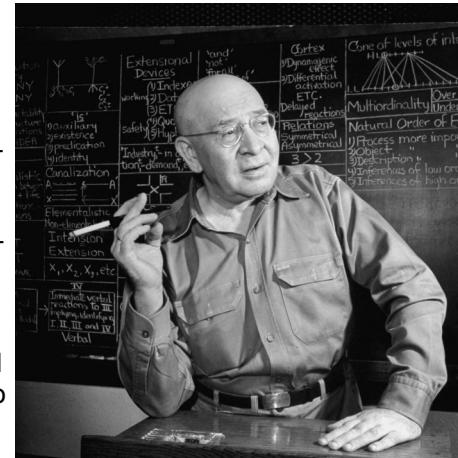
Dentro de los filtros podemos distinguir tres grandes grupos:

- **Filtros biofisiológicos:** Están conformados por la particular manera en que hacemos uso de nuestro sistema neurológico. Podemos afirmar que los humanos estamos divididos en tres grandes grupos; hay quienes le dan mayor importancia o trascendencia a las señales que perciben desde el canal visual, otros desde lo auditivo y un tercer grupo desde lo kinestésico, (gusto, tacto y olfato).
- **Filtros individuales:** Cada sujeto, además, tiene determinadas costumbres, valores, principios, convicciones, etc. que están totalmente ligadas a las experiencias vividas en forma particular. Esto determina la manera singular de reaccionar frente a los hechos.
- **Filtros culturales:** Otro factor que condiciona mucho nuestra manera de interpretar las cosas es la cultura y las costumbres en las cuales nos hemos "configurado". Es importante señalar que cada uno de nosotros somos sujetos histórico, (temporal-espacial). Esto significa que hemos sido "configurados" en un tiempo y lugar determinado. Una persona que vive en América del Sur percibirá "la realidad" muy distinta a la de un habitante de África o Medio Oriente.

Pero además, la edad provoca cambios sustanciales sobre nuestra interpretación de los hechos, por ejemplo no es la misma visión sobre ciertos acontecimientos, la que tiene un sujeto de 20 años, que la que puede tener uno de 85 años. Así también, como ciudadanos, hoy podemos tener una mirada sobre nuestro país, que sin duda difiere a la que tenían nuestros ancestros. En conclusión, la cultura penetra y nos aliena, para luego actuar como una lente que nos hace percibir esa "realidad" de una manera particular.

Podemos decir, entonces, que partiendo desde éste postulado o principio, (el mapa no es el territorio), el sujeto nunca puede ser objetivo en sus apreciaciones, porque no tiene acceso a la "verdad". Esto significa que cada opinión o juicio de valor que emitamos sobre un hecho o acontecimiento, estará teñido y consustanciado con nuestra particular forma de ver, oír y sentir. Dicho con otras palabras, las interpretaciones que hacemos de los hechos, son mapa personales que representan el territorio, pero no son el territorio. De allí ese conocido refrán que dice:

**"No vemos las cosas como son, sino como somos".**



## EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

**El comienzo de la historia**  
**Por Juan Carlos Lorenzo**

Ahora bien, esto a priori nos puede cargar de cierta incertidumbre, porque cualquier apreciación que hagamos sobre los hechos, sabremos que son subjetivas, pero la buena noticia es que si los hechos que acontecen a nuestro alrededor nos provocan malestar e insatisfacción, podemos cambiar nuestros filtros para que dejen de perturbarnos. En conclusión, si puedes cambiar tus filtros...puedes cambiar tu mundo. Al respecto la notable trabajadora social y psicoterapeuta estadounidense Virginia Satir decía:

**“Los problemas siempre nos acompañaron. El problema no es el problema, el problema reside en la forma que la gente los interpreta. Esto es lo que destruye a las personas, no el problema. Entonces, cuando aprendemos a interpretarlos de un modo distinto, los manejamos de una manera distinta y se tornan distintos”.**

**“Esto es lo que destruye a las personas, no el problema. Entonces, cuando aprendemos a interpretarlos de un modo distinto, los manejamos de una manera distinta y se tornan distintos”.**

Ahora bien, la PNL y el Coaching ofrece una manera de pensar sobre nosotros mismos y sobre el mundo, de forma que también podemos decir que son filtros, pero la particularidad que tienen estos filtros es que trabajan con modelos operativos. Esto significa que toma modelos mentales de personas que logran objetivos y satisfacen mejor sus necesidades, luego los sistematiza y finalmente los transfiere a otras personas, comprendiendo que todos los seres humanos tenemos un sistema neurológico similar, por lo tanto, si funcionan en una persona, pueden funcionar en las demás.

Como última reflexión, es importante comprender que cuando discutimos con alguien por un hecho o acontecimiento específico, debemos tener presente que nuestras interpretaciones son tan subjetivas como las de nuestros interlocutores, por lo tanto, no podemos considerar la idea de que nuestra forma de ver e interpretar los hechos son "objetivos".

Ubicarnos desde esta perspectiva nos permitirá adquirir más apertura y humildad. Por el contrario actuar desde un "posicionamiento asimétrico" y sentir que solo "mis ideas son objetivas", ergo "superiores", es sin duda lo que nos puede llevar a muchos conflictos vinculares, porque a partir de esa actitud psicológica, es muy fácil caer en el menosprecio de las opiniones ajenas, y en consecuencia, correremos el riesgo de censurar, o pero aún, adoptar conductas y/o posturas agresivas para quienes opinan diferente.

### **Juan Carlos Lorenzo**

M. Trainer en PNL & Coach Ontológico - [www.pnlcbaconsultora.com](http://www.pnlcbaconsultora.com)

**La genial mirada de Jorge Luis Borges sobre mapas y territorios ...**

**“Del rigor en la ciencia”**

En aquel Imperio, el Arte de la Cartografía logró tal Perfección que el Mapa de una sola Provincia ocupaba toda una Ciudad, y el Mapa del Imperio, toda una Provincia. Con el tiempo, estos Mapas Desmesurados no satisficieron y los Colegios de Cartógrafos levantaron un Mapa del Imperio, que tenía el Tamaño del Imperio y coincidía puntualmente con él.

Menos Adictas al Estudio de la Cartografía, las Generaciones Siguientes entendieron que ese dilatado Mapa era Inútil y no sin Impiedad lo entregaron a las Inclemencias del Sol y los Inviernos. En los Desiertos del Oeste perduran despedazadas Ruinas del Mapa, habitadas por Animales y por Mendigos; en todo el País no hay otra reliquia de las Disciplinas Geográficas.

Suárez Miranda: Viajes de varones prudentes, libro cuarto, cap. XLV, Lérida, 1658.

## DESDE EL REINO METAFORICO ...

### El deseo del buscador

#### Cuento tradicional sufí

12

El místico Sufí Sheikh Farid, se dirigía hacia el río a tomar su baño matutino.

Un buscador le siguió y le preguntó: "Por favor, espera un minuto. Pareces tan lleno de lo divino; pero yo ni siquiera siento un deseo por ello. Pareces tan loco, y observándote he sentido que debe haber algo en ello. Eres tan feliz y extático y yo soy tan desgraciado; pero aún así no aparece en mí el deseo de buscar lo divino. Entonces, ¿qué hacer? ¿Cómo crear el deseo?".

Farid miró al hombre y dijo: "Ven conmigo. Voy a tomar mi baño matutino. Báñate conmigo en el río y quizás la respuesta pueda ser dada mientras te bañas. De otra forma, veremos después del baño. Ven conmigo". El hombre se quedó un poco intrigado. Este Sheik Farid parecía un poco loco; ¿cómo iba a responderle mientras se bañaba? Pero nadie sabe cómo actúan los místicos, así que le siguió. Ambos se metieron en el río, y cuando el hombre se estaba sumergiendo, Farid saltó sobre él y le hundió bajo la superficie del agua. El hombre empezó a inquietarse.



¿Qué clase de respuesta era ésta? Al principio pensó que Farid estaba bromeando, pero después la cosa se puso seria. ¡No lo iba a soltar! Se puso a luchar con él. Farid era un hombre muy pesado y fuerte y el buscador era muy delgado –como son los buscadores.

Pero cuando tu vida está en peligro... Hasta ese hombre tan delgado arrojó a Farid a un lado, saltó sobre él y dijo: "¿Eres un asesino? ¿Qué estás haciendo? Soy un pobre hombre. Sólo he venido a preguntarte cómo puede surgir en el corazón el deseo de buscar lo divino, ¡y tú ibas a matarme!".

Farid le dijo: "Espera. Primero unas preguntas. Cuando te empujaba hacia abajo y te estabas asfixiando, ¿cuántos pensamientos había en tu mente?". El hombre contestó, "¿Cuántos? Sólo uno –cómo salir afuera a respirar".

Farid preguntó, "¿Cuánto tiempo se prolongó ese pensamiento?". El hombre respondió, "Tampoco eso permaneció allí durante mucho tiempo, porque mi vida estaba en peligro. Puedes permitirte el pensar cuando no arriesgas nada. Mi vida estaba en peligro -hasta ese pensamiento desapareció. Entonces, el salir fuera del agua no era un pensamiento: era todo mi ser".

Farid le dijo: "Lo has comprendido. Esta es la respuesta. Si te sientes asfixiado en este mundo, presionado por todos lados, y si sientes que nada va a pasar en este mundo excepto la muerte –entonces, el deseo de buscar la verdad, o Dios, o como quieras llamarlo, surgirá. Y eso tampoco durará mucho. Poco a poco ese deseo deja de ser un deseo, se convierte en tu ser. La sed misma se transforma en tu ser.

-Te he mostrado el camino", dijo Farid. "Ahora puedes irte".