



RED Latinoamericana DE PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 27

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA INDICE

E-book Nro. 27 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

No debemos permitir que la percepción limitada de otras personas sobre nosotros, sea lo que nos defina. Virginia Satir

RAPPORT

Acompasando ...

Del libro Programación Neurolingüística. Vol. 1 de Bandler, Grinder, Dilts y DeLozier

Pág. 1

EL PAPEL DE LAS CREENCIAS

Que me digo, que creo ...

Por Robert Dilts

Pág. 2 a 4

EL LENGUAJE COMO GENERADOR DE REALIDAD

Liderando con la Mente Holográfica

Por Daniel y Fernando Cuperman

Pág. 5

RELACIONES

Vivir de a dos ...

Por Virginia Satir

Pág. 6 a 7

ABRIENDO LA PUERTA A LA POSIBILIDAD

El arte de darle la vuelta a los obstáculos convirtiéndolos en oportunidades

Por ROSETTA FORNER - www.rosaettaforner.com

Pág. 8 a 10

LA CIUDAD DE LOS POZOS

Cuento tradicional ...

Pág. 11 y 12

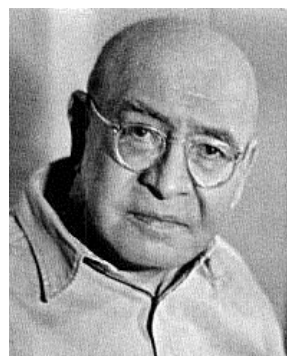
Textuales de Alfred Korzybski

Un mapa no es el territorio que representa, pero, de ser correcto, tiene una estructura similar al territorio, razón por la cual resulta útil. Si el mapa pudiera ser idealmente correcto, incluiría (en escala reducida) el mapa del mapa. Si reflexionamos acerca de nuestros lenguajes, encontramos que, en el mejor de los casos, deben ser considerados tan sólo como mapas. Una palabra no es el objeto que representa; los lenguajes también exhiben esta peculiar capacidad de reflejarse a sí mismos: podemos analizar lenguajes por medios lingüísticos.

El "lenguaje de mapa" anticuado, necesariamente, debe llevarnos a desastres semánticos, al imponer y reflejar su estructura antinatural...

Siendo las palabras y los objetos que representan dos cosas distintas, la estructura, y solamente la estructura, se convierte en el único vínculo entre los procesos verbales y los datos empíricos. Las palabras no son las cosas de las que hablamos...

Si las palabras no son cosas, ni los mapas el territorio mismo, entonces, obviamente, el único vínculo posible entre el mundo objetivo y el mundo lingüístico debe hallarse en la estructura, y solamente en la estructura. La única utilidad de un mapa o lenguaje depende de la similitud entre los mundos empíricos y los mapas-lenguajes. El hecho que todo lenguaje tiene alguna estructura... lleva a que inconscientemente leamos en el mundo la estructura del lenguaje que usamos...



RAPPORT

Acompasando ...

Del libro Programación Neurolingüística. Vol. 1

1

El proceso de acompasamiento, ya sea inconscientemente o deliberadamente, es sin duda lo que encontramos en muchas de las experiencias que etiquetamos como "rapport", "confianza", "influencia", "persuasión" y otras más.

Cuando acompasas a alguien --comunicándote desde el contexto de su modelo del mundo- te sincronizas con sus propios procesos internos. Esto es, en un sentido, una forma explícita para "adivinar" o para "leer la mente" de las personas porque sabes cómo van a responder a tu comunicación. Este tipo de sincronía puede servir para reducir enormemente la resistencia entre tú y la persona con quien te estás comunicando. La forma más intensa de sincronía es la presentación continua de tu comunicación en las secuencias que son perfectamente paralelas a los procesos inconscientes de la persona con quien te comunicas --tal comunicación se acerca mucho a la deseada irresistibilidad.

El fenómeno de rapport, confianza e influencia deriva de nuestra habilidad para observar, comprender y utilizar las estrategias de aquéllos con quienes nos comunicamos. Cualquiera que trabaje directamente con otras personas (ya sea padres de familia, empresarios, educadores, abogados, terapeutas, científicos, etc.) sabrá intuitivamente que una gran parte de las interacciones exitosas dependen de tu habilidad para establecer y mantener rapport. De hecho, muchos de tus encuentros preliminares con personas cada día probablemente se centran alrededor del establecimiento inicial de cierto nivel de rapport. El conocimiento de estrategias y de los procesos de acompasamiento acelerarán gratamente este proceso para ti.

En nuestros otros trabajos hemos descrito cómo el proceso de acompasar puede ser extendido a todos los aspectos de la comunicación. Igualar la tonalidad de tu voz, velocidad, vocabulario, posturas, gestos, patrones de respiración y otras conductas a aquéllas de la persona con quien te comunicas puede rápida y efectivamente establecer rapport con la mayoría de las personas (aunque en algunos casos el Acompasamiento exitoso requiere que asumas un papel que se espera de ti, uno en el que tu conducta sea muy diferente a aquélla de la de la otra persona con quien interactúas --doctor/enfermera, maestro/alumno, padre/hijo, etc.)

El rapport, como muchos otros aspectos de la PNL, es muy sutil pero extremadamente poderoso en sus implicaciones y efectos. Un rapport de cierto tipo es esencial para cualquier tipo de comunicación. Una vez que crees que el rapport se ha establecido a través del acompasamiento, debes continuamente probarlo para asegurarte de que siguen sintonizados apropiadamente. La mejor forma de hacerlo es tratando de "guiar" a la otra persona. Una vez que acompasas a la persona con quien te estás comunicando y crees que has establecido rapport efectivamente, viola tu acompasamiento y cambia tu conducta --esto es, trata de guiar a la persona que has acompasado hacia otra conducta. Si hay suficiente rapport y confianza puedes hacer esta transición suave y fácilmente. Si la persona no te sigue, regresa a acompasarla hasta que *hayas* establecido el rapport necesario. Si la persona sigue tu guía, será importante que regreses a acompasarla periódicamente para mantener el rapport. Tu guía puede ser un cambio sutil en tu patrón de respiración, parpadeo, tonalidad o postura corporal.

Asegúrate de que es lo suficientemente visible para que puedas observar realmente el cambio.

El fenómeno de "guiar" tiene, claro está, otras aplicaciones importantes también. Cuando empiezas a explorar tus propias estrategias, así como las de clientes y conocidos, descubrirás, mientras acompasas y utilizas los distintos pasos y puntos de decisión, que algunos pasos serán flexibles y fáciles de acompasar, mientras que otros requerirán mayor atención a los detalles del contenido de la representación. Algunos criterios de decisión requerirán generalizar el contenido de la representación, mientras que otros involucrarán discriminaciones complejas entre los detalles del contenido.

Muchas de las dificultades que las personas experimentan con sus estrategias son resultado de pruebas inapropiadas o inefectivas o de criterios de decisión. Algunas personas son extremadamente flexibles o generales y son incapaces de discriminar, lo que puede llevarlos a dejar fuera o a no recabar información importante. Otros discriminan mucho, generalmente resultando en información importante que se pierde dentro de "hechos" irrelevantes. Como regla general encontrarás que *mientras más puedas controlar el detalle del contenido de las representaciones* que ocurren en una estrategia, más podrás controlar los detalles del contenido del resultado de la estrategia --considerando que has exitosamente acompasado la secuencia de sistemas representacionales en la estrategia.



EL PAPEL DE LAS CREENCIAS

Que me digo, que creo ...

Por Robert Dilts

Algo muy interesante de las creencias es que, debido al hecho de que se hallan en un nivel distinto al de la conducta y al de las aptitudes, no cambian de acuerdo a las mismas normas.

Un ejemplo de esto lo vemos en el relato clásico que describe las anomalías psicológicas de un hombre que está convencido de que es un cadáver. No come, ni va a trabajar. Todo lo que hace es permanecer sentado, repitiendo que es un cadáver.

El psiquiatra trata de convencerlo de que en realidad no está muerto. Después de estar un buen rato discutiendo, finalmente el psiquiatra le pregunta: "¿Los cadáveres sangran?". Tras pensarlo un momento nuestro hombre responde: "No, en un cadáver todas las funciones corporales han quedado ya interrumpidas, por lo cual no puede sangrar".

Entonces el psiquiatra le dice, "Bien, vamos a hacer un experimento, voy a tomar una aguja y te voy a pinchar el dedo para ver si sangras".

Como el paciente es un cadáver no puede hacer gran cosa para evitarlo, de modo que el psiquiatra lo pincha con una aguja y la sangre brota al instante. El hombre la mira muy sorprendido y exclama: "¡Maldición! ¡Ahora resulta que los cadáveres sí sangran!".

El asunto es que cuando tienes una creencia, ninguna evidencia ambiental o conductual la cambiará, pues las creencias no están basadas en la realidad. Tienes dicha creencia en lugar de tener un conocimiento de la realidad. Las creencias tratan de cosas que nadie puede saber realmente. Si alguien tiene una enfermedad terminal no sabe si va a recuperarse. No hay una realidad presente que le diga si se va a recuperar o no. Y precisamente porque nadie sabe cual es la realidad, tiene que creer que va a recuperarse.

Otro ejemplo es la idea de la existencia de Dios. No existe modo alguno de demostrarla definitivamente. Es una cuestión de creencia o de interpretación de ciertos hechos. Y, al igual que ocurre con el mencionado paciente del psiquiatra, en los sistemas de creencias los hechos pueden ser ubicados de modos muy distintos.

Aunque el caso del paciente que creía ser un cadáver es un relato humorístico, yo he conocido casos muy similares. Algunas personas con enfermedades terminales como SIDA o cáncer, por ejemplo. Afirman que están muertos, que ya son cadáveres. ¿Qué puede importar ya lo que hagan? De todos modos se van a morir. ¿Por qué molestarse en hacer algo? Incluso ante evidencias claras de mejoría responden que se trata "sólo" de una remisión y que en realidad no están mejorando. No quieren engañarse a sí mismos, la única situación que aceptan es que van a morir. Toda conversación con ese tipo de personas nos llevará tan lejos como al psiquiatra del relato.

Hay muchas evidencias que demuestran que la actitud y las creencias positivas pueden mejorar la salud en casos de enfermedades muy graves. Pero ¿qué se puede hacer para que alguien que cree que es un cadáver crea que está vivo y sano? Os puedo asegurar que hablando con ellos no lo vais a conseguir. Estoy seguro que en algún momento de vuestras vidas muchos de vosotros habéis tratado de cambiar las creencias de alguien conversando con él. Ya sabéis que se puede desperdiciar mucho tiempo en el intento.

Las creencias funcionan en un nivel distinto al de la realidad ambiental y conductual y no cambian mediante los mismos procesos. En una compañía, los valores corporativos y las políticas se cambian mediante un proceso muy distinto al utilizado para cambiar la maquinaria.

Para entender mejor el papel que juegan las creencias y los procesos que las influyen, vamos a repasar tres estudios que tratan de cómo las creencias funcionan en el campo del cambio conductual.

1. La pérdida de peso

Un practicante de PNL conocido mío decidió hacer una investigación sobre los programas de adelgazamiento o pérdida de peso. En los Estados Unidos los programas de adelgazamiento constituyen un negocio que mueve miles de millones de dólares. Y lo más interesante es que muchas de las dietas y programas son radicalmente diferentes unos de otros.



EL PAPEL DE LAS CREENCIAS

Que me digo, que creo ...

Por Robert Dilts

4

De hecho, algunos incluso son totalmente opuestos a otros. Unos dicen: "Puedes comer todo lo que quieras, con tal que hagas ejercicio físico". Mientras otros aseguran: "No importa el tipo ni la cantidad de ejercicio que hagas, pues básicamente se trata de un problema nutritivo". Algunos tan sólo regulan en el tipo de alimentos que se pueden tomar, mientras que otros incluyen complementos nutritivos. Pero lo más sorprendente es que todos ellos funcionan en algunos casos. Es decir, todos son efectivos para algunas personas. Así, este investigador en lugar de dedicarse a analizar los diferentes programas se centró en las personas. ¿Qué ocurrió? ¿Por qué funcionaron?.

Descubrió que todas esas personas tenían dos características comunes, independientemente de cual fuera el plan o la dieta que hubieran utilizado.

La primera de ellas es que el inicio de dicha dieta estuvo acompañado por *otro cambio importante en sus vidas*, ya se tratara de un cambio en el trabajo, en sus relaciones o en su entorno, si es que se mudaron de lugar de residencia. Es decir, que la dieta se siguió junto con otro cambio importante.

La segunda cosa que todos ellos manifestaron fue algo así como: "Esta vez *realmente estaba preparado para cambiar*". Estaban preparados, estaban *listos* para adelgazar y yo creo que la cualidad de ese estar listo es muy importante, especialmente en relación con las creencias.

Cuando un paciente que llega a tu consulta está listo para cambiar, le puedes soplar y seguro que cambiará. Cualquier cosa que le hagas servirá, pues prácticamente está esperando que alguien le de permiso para cambiar.

Hay un chiste que pregunta cuántos psicoanalistas hacen falta para cambiar una bombilla.

Sólo uno, pero se necesita mucho tiempo, es un proceso caro y además la bombilla debe estar preparada y lista para cambiar. Entonces aquí la pregunta importante es: ¿*Cómo hacemos para que alguien esté listo para cambiar?* Si alguien cree que puede cambiar, cambiará.

2. La recuperación de un cáncer terminal

Otra investigación muy interesante fue la realizada por alguien que entrevistó a cien supervivientes de cáncer. A todos ellos les había sido diagnosticado un cáncer terminal. Sin embargo, entre diez y doce años después estaban vivos y se sentían perfectamente bien. Entrevistó a los cien tratando de averiguar qué tenían en común. Sin embargo, los resultados de la investigación pusieron de manifiesto que los tratamientos seguidos habían sido muy diferentes unos de otros.

Algunos siguieron el tratamiento médico usual, cirugía, quimioterapia y radiación. Otros fueron tratados mediante terapias alternativas, como por ejemplo la acupuntura. Otros simplemente adoptaron una dieta muy estricta o un cierto esquema nutritivo. Otros siguieron senderos psicológicos o religiosos. Y otros no hicieron absolutamente nada. Lo único que esas cien personas tenían en común era el hecho de que *todas ellas creían que lo que estaban haciendo las iba a curar*.

3. Los placebos

En la historia de la medicina tenemos una muy interesante demostración del poder de las creencias: los *placebos*. El efecto placebo se refiere al hecho de que algunas personas que creen que están recibiendo medicación para su enfermedad mejoran o incluso se curan, cuando en realidad lo que están tomando no es ninguna medicina ni tiene efecto terapéutico alguno sobre su dolencia. Realmente es un campo atrayente para el investigador.

Me ocupé de los placebos por primera vez hace ya unos doce años, realizando una investigación para Grinder y Bandler, que entonces estaban interesados en comercializar placebos. Los iban a vender en tarros etiquetados así, "PLACEBOS" y querían recopilar todas las investigaciones efectuadas para incluirlas en un librito que iría junto al tarro de placebos.

Las investigaciones realizadas sobre los placebos suman volúmenes y volúmenes -en los Estados Unidos todos los medicamentos deben ser comprobados junto a un placebo-. El resultado de estas investigaciones muestra que aproximadamente un tercio de todas las veces -de hecho más de un tercio- el placebo es tan efectivo como el medicamento real. Esta es la media, aunque en algunos estudios los placebos han sido tan efectivos como la morfina, por ejemplo, *en un 54% de los casos*.

Un investigador incluso realizó el experimento a la inversa. Tomó personas que respondían a los placebos y a otras que generalmente no lo hacían y les administró medicamentos reales. Se trataba de medicamentos para el dolor, entre ellos morfina. El resultado mostró que quienes usualmente respondían a los placebos lo hicieron ante la morfina en un 95% de los casos. Sin embargo, la morfina sólo resultó efectiva en un 46% de las personas que usualmente no reaccionaban ante los placebos.

Esta diferencia de aproximadamente un 50% nos muestra que en algunas ocasiones, para que puedan causar efecto, incluso los verdaderos medicamentos necesitan que se crea en ellos.

EL PAPEL DE LAS CREENCIAS

Que me digo, que creo ...

Por Robert Dilts

En el tratamiento del cáncer los placebos han demostrado repetidamente su efectividad. De hecho, en cierto estudio se administró a un grupo de pacientes "quimioterapia de placebo" y un tercio de ellos perdió todo el cabello. La máquina de electroshock más efectiva de todo el estado de California es una que hace ya tres años que está averiada. Antes de conectarlos a ella se les administra a los pacientes mentales un anestésico general y creen que están recibiendo los electroshocks, cuando en realidad no es así. y el hecho es que electroshocks falsos son más efectivos que los reales.

Lo que Grinder y Bandler pensaban hacer era publicar el porcentaje estadístico de efectividad de los placebos para los distintos síntomas, relacionándolos en una lista, de modo que el comprador viera el porcentaje de posibilidades que tenía de curarse. La etiqueta diría: *Los Placebos no son efectivos para todo el mundo, pero pueden serlo para usted.*

Por supuesto, esperaban una airada reacción de las asociaciones médicas y farmacéuticas. Justo en mitad de la controversia pensaban lanzar el *Placebo Plus*: veinte por cien más de ingredientes inertes en cada cápsula. De hecho había ya estudios que demostraban que una pastillita roja, muy pequeña y cara, era mucho más efectiva que otra blanca, más grande y menos compacta. Es decir, que no todas las medicinas son iguales. Posteriormente pensaban lanzar el *Mega Placebo*, y así sucesivamente. Me temo que el gobierno les aconsejó que abandonaran su proyecto. Quizás se llegó a temer que la industria farmacéutica del país pudiera quebrar.

El asunto es que los placebos demuestran claramente el papel y el potencial de las creencias. Toda creencia está relacionada con el futuro. *La función de las creencias está relacionada con la activación de las aptitudes y las conductas.* Los seres humanos tenemos la capacidad de influenciar ciertos procesos biológicos, pero nunca lo hacemos porque no creemos que ello sea posible.

Hasta que se comenzó a utilizar el *biofeedback*, (retroalimentación biológica) nadie pensó que fuera posible influir sobre el propio ritmo cardíaco o sobre la presión sanguínea. En la actualidad estamos comenzando a pensar que sí es posible desarrollar este tipo de aptitudes. En cuanto la gente comience a creer que pueden influir sobre el cáncer o sobre el sistema inmunológico, iniciarán el proceso de aprendizaje mediante los inevitables ensayos y errores, para así ir desarrollando las correspondientes aptitudes o habilidades. En esto es en lo que me quiero centrar por el momento.

Albert Bandura, de la Universidad de Stanford, tiene un concepto que él llama *expectativas sobre la propia eficacia*, es decir, las creencias que uno tiene acerca de su propia capacidad para hacer algo. Tras tomar a un grupo de gente que tienen miedo a las serpientes, califica sus creencias sobre su propia capacidad para manipular una serpiente. Al principio su calificación es muy baja y su desempeño también.

Si no creo que lo voy a hacer muy bien, mi desempeño seguirá siendo mediocre.

Bandura hace que la gente crea que son capaces de manipular a las serpientes. . Al principio la persona suele ya poseer algún grado de competencia inconsciente y su desempeño va mejorando a medida que se refuerza su creencia, hasta llegar a cierto punto. Aquí es importante que la persona siga manteniendo las mismas creencias o expectativas, al menos hasta que concluya el proceso de ensayos y errores, necesario para desarrollar toda nueva habilidad. Una vez que dicho proceso termina, el desempeño comienza de nuevo a mejorar. Lo mismo ocurre en el campo de la salud. Aunque alguien crea con firmeza que puede adelgazar, es evidente que todos sus kilos de más no van a desaparecer de golpe. La fase más crítica coincidirá con el punto de la curva en el cual la distancia entre creencia y comportamiento sea mayor. Luego las creencias se estabilizan y finalmente el comportamiento se eleva también hasta casi alcanzarlas.

Lo que ocurre algunas veces es que en esa fase la persona se desanima y sus creencias comienzan a caer. Incluso es posible que lleguen a descender más allá de su nivel original de competencia, retrocediendo todo el camino avanzado. Esto ocurre mucho cuando la gente intenta adelgazar. Al principio pierden peso durante un tiempo, pero cuando llegan al punto en el que el proceso se estabiliza, sus creencias se desploman. Entonces recuperan todo el peso pedido. O incluso más.

Es importante comprender que las creencias no tienen por qué ajustarse a la realidad presente. Su finalidad es suministrar una motivación a fin de que el desempeño comience a elevarse hasta alcanzarlas.



EL LENGUAJE COMO GENERADOR DE REALIDAD

Liderando con la Mente Holográfica

Por Daniel y Fernando Cuperman

2

Para ayudar a las personas a asociarse o disociarse, utilizamos distintos tiempos de verbo.

Registre sus sensaciones al leer las siguientes frases:

Vas caminando por la calle, observando los colores de los árboles, escuchando los sonidos de los motores de los autos y sintiendo el frío viento en tu piel...

Caminas por la calle, ves los colores de los árboles, escuchas los motores de los autos y sientes el frío viento en tu piel ...

Caminarías por la calle, verías los colores de los árboles, escucharías los motores de los autos y sentirías el frío viento en tu piel ...

¿Notó alguna diferencia?



Cuando utilizamos los verbos en gerundio, como en la primera frase, la escena representada cobra movimiento y las experiencias se vuelven más reales para el cerebro, haciéndolas más creíbles, lo hace pensar que la representación holográfica que está viendo es una percepción externa de algo que efectivamente está ocurriendo. Este es uno de los modos en que podemos guiar a alguien para que se asocie a las vivencias agradables de su vida, a sus metas y a los cambios que se proponen lograr.

Un ejercicio clásico en los cursos de PNL plantea lo siguiente: "Puedes imaginar una rodaja de limón en tu mano, la llevas a la boca y sientes que estás hincando los dientes en el limón mientras estás escuchando el ruido de la mordida y sintiendo su sabor...". Es probable que muchos de ustedes, lectores, ya hayan comenzado a salivar.

Los gerundios nos introducen en una acción holográfica y nuestro cerebro puede responder salivando como si hubiera un limón real.

Por el contrario, si lo que queremos es que una experiencia negativa se vuelva menos real, utilizamos los verbos en indicativo, que congela las imágenes y las vuelve más distantes, como en la segunda frase ("Caminas..., ves..., escuchas..., sientes...").

Para volverla todavía más irreal, usamos el modo potencial del subjuntivo ("Estarías..., verías..., escucharías..., sentirías..."). Al estar disociados, la escena se ubica más lejos del cuerpo, lo que permite verla y oírla virtualmente de una manera más objetiva.

Resumiendo, los gerundios ponen la escena en movimiento y nos llevan a asociarnos emocionalmente con la experiencia. Los verbos en indicativo detienen la escena, permitiéndonos percibirla como una maqueta o una foto, así la representación se vuelve menos real y el compromiso emocional es menor. El subjuntivo potencial lleva la representación todavía más lejos. Al proyectarla en una pantalla, la escena pierde realidad y podemos operar sobre ella con emoción cero.

M.Trainer Daniel Cuperman
M.Trainer Fernando Cuperman
De su libro "La Mente Holográfica"
www.menteholografica.com

"El Holograma Mental es la matriz virtual tridimensional donde la mente representa imágenes, sonidos y sensaciones análogas. La estructura de la Mente Holográfica es la arquitectura de las representaciones análogas. La inteligencia metasensorial organiza el pensamiento en campos holográficos de representación y les otorga sentido en base a ciertas distinciones esenciales sin las cuales no podemos orientarnos y operar en el mundo. Existe una *inteligencia metasensorial* que organiza el pensamiento en campos de representación virtual y los ordena en ubicaciones específicas del espacio peri-corporal otorgándoles sentido de acuerdo a ciertas distinciones básicas mediante las cuales las personas construyen su experiencia del mundo." *La Mente Holográfica*

RELACIONES

Vivir de a dos ...

Por Virginia Satir

Ante la más mínima desavenencia con las personas con las que tratamos o convivimos, tenemos tendencia a repetir actitudes que en realidad nos alejan e impiden que la relación prosiga y crezca. Por ello, cuando surge un problema, vale la pena preguntarnos si tenemos verdaderos deseos de que la relación continúe y, si es así, que adoptemos un comportamiento claro y sincero.

Mejorar nuestras relaciones es una búsqueda de toda la vida, en la que necesitaremos tanta paciencia como valentía para correr riesgos.

Todos tenemos hábitos que aprendimos para sobrevivir emocionalmente/ y que seguimos utilizando en momentos importantes, sin darnos cuenta de que actúan en contra nuestra y nos aíslan.

Para muchos de nosotros, lo cómodo es lo familiar, aquello a lo que nos hemos acostumbrado desde pequeños. Si abandonamos los hábitos familiares, obviamente entramos en lo desconocido, y eso nos asusta.

Si deseamos cambiar, debemos renunciar a lo familiar para ahondar en lo desconocido, y a menudo aparece ansiedad o inseguridad.



Es lo que le sucedió a aquella recién casada que preparaba un asado. Cuando lo cortó cuidadosamente por la mitad y lo colocó en dos recipientes, su esposo exclamó sorprendido: «¿Por qué haces esto?».

Ella, con gran seguridad respondió: «Es la forma en que se hace, mi madre siempre lo hacía así». El marido, consciente de que no era un experto en cocina, pero dudando aún de ese razonamiento, decidió investigar. Corrió a la casa de su suegra y se encontró con que ella, en efecto, hacía el asado de la misma forma y su respuesta fue la misma: «Es la forma en que se hace, mi madre siempre lo preparaba así». Por fortuna, la abuela aún vivía, por lo que el marido fue a visitarla y le relató la historia. Ella escuchó muy atentamente y después, muy sorprendida y divertida dijo: «¡Ay, Dios mío!, siempre tuve que alimentar a tantas personas y sólo tenía dos fuentes pequeñas, por eso tenía que cortar la carne en pedazos pequeños para que así cupiera en ellas».

¿Cuánto tiempo seguiremos haciendo las cosas por rutina, como las hacía nuestra madre, aunque la situación haya cambiado para nosotros?

A primera vista podría parecer que hacer los cambios que deseamos va a representar un trabajo enorme. En alguna forma lo es, sobre todo si pensamos hacerlo inmediatamente o de una manera especial. Pero si realizamos los cambios poco a poco y en la forma que más nos convenga, será más fácil. Además, un solo cambio influencia a todo lo demás, lo que significa que podemos empezar por cualquier parte...

Una vez comenzado el proceso de cambio, si nos mantenemos en él, nos convertimos en personas cada vez más capaces de estar en contacto con los demás. En un contacto real, creativo y amoroso.

Ante todo, sinceridad

Para poder comunicarnos con alguien, el primer logro es llegar a ser sinceros con los propios sentimientos. A esta capacidad de ser sincero emocionalmente la llamo congruencia.

Cuando las personas no se sienten congruentes en sus relaciones, se llega a una serie de juegos de poder y «operaciones de ganancia-perdida». Pienso que el poder es como la energía, algo que se puede usar, canalizar y dirigir hacia fines destructivos o constructivos.

En mi opinión, podemos utilizare! poder para obtener libertad. He descubierto cinco libertades:

- La libertad de ver y escuchar lo que realmente ocurre, en lugar de lo que debería ser, fue o será.
- La libertad de decir lo que uno siente o piensa, en lugar de lo que uno debería sentir y pensar.
- La libertad de sentir lo que uno siente, en lugar de lo que uno debería sentir.
- La libertad de pedir lo que uno quiere, en lugar de esperar el permiso para hacerlo.
- La libertad de correr riesgos por nuestra cuenta, en lugar de no arriesgarse y preferir «lo seguro».

RELACIONES

Vivir de a dos ...

Por Virginia Satir

Poder y relación

Considero que vivir estas cinco libertades es el mejor uso que se puede dar al poder personal. Somos congruentes cuando al establecer una relación nos responsabilizamos de lo que sale de nosotros. Si actuamos como si la otra persona fuera la responsable, estamos dejando nuestro poder en las manos de esa otra persona. «Tú me haces posible la vida» es equivalente en cuanto a uso del poder a «Tú eres responsable de mi muerte». La primera frase suena positiva y la segunda negativa, pero significa lo mismo: «Te he dado mi poder». En este caso una persona está «arriba» y la otra «abajo» y, por lo tanto, no puede existir una relación verdadera.

Todos necesitamos el poder y todos lo tenemos, aunque es probable que no lo reconozcamos. Pero la pregunta clave es: ¿cómo utilizo ese poder? ¿Lo ejerzo infravalorándome, es decir, complaciendo siempre a la gente para que al menos se me permita vivir? ¿Por medio de la agresividad, forzando a los demás a que me obedezcan, para sentirme seguro al menos por el momento? ¿Siendo «razonable», en exceso, o sea, asfixiando a la gente con palabras y aburriéndola con explicaciones interminables que no muestran ningún sentimiento? ¿Siendo irónico, llamando la atención con acciones incoherentes, para despistar a la gente? ¿Siendo congruente para que los demás sepan que se puede confiar en mí, pues soy claro? Creo que las personas que utilizan formas de comunicación incongruentes las aprendieron en la infancia. Son las mejores formas de sobrevivir que conocen, por lo que merecen mi respeto. Además, muchas personas no prestan atención a lo que ellos mismos dicen, y por tanto no son conscientes de que se infravaloran o recurren a la agresión, la palabrería o la ironía. Y la mayoría de ellas no quieren dejar estas formas pese a darse cuenta de que las usan.

El resultado es que muchas personas se sienten, por diferentes razones, solas y rechazadas, incapaces de ser amadas y apreciadas. Utilizan formas ineficaces de relación en su esfuerzo por conseguir auto-estimación. Formas que les mantienen con vida, pero no «vivos».

Algunos consejos

Si existiera una guía para conseguir relacionarnos con los demás, podría contener estas sugerencias:

- En primer lugar, invita a la otra persona a que entre en contacto contigo: «Tengo algo que decirte, ¿podrías prestarme atención?», «Me gustaría hablar contigo», «¿Tienes un rato libre? necesito compartir algo contigo».
- Adopta una postura física tal que os permita estar frente a frente, con los brazos sueltos.
- Prepárate para correr riesgos cuando muestres lo que sientes en tu interior.
- Emplea frases en primera persona: «Estoy enfadado» en lugar de «Tú me haces enfadar»; «Estoy preocupado» en vez de «Tú me preocupas». En resumen, asume la responsabilidad de lo que dices y de lo que sientes en el momento.
- Pregunta para obtener la información que te falta.
- Considera las dificultades que se presenten como oportunidades de crear algo nuevo en lugar de pensar que son el principio de una nueva desgracia. Las personas podemos aprender y crear a partir de una dificultad.

Y quizá te sea útil recordar este último pensamiento: «Los humanos nos conocemos sobre las bases de nuestra semejanza y crecemos sobre las bases de nuestras diferencias».

Virginia Satir

Virginia Satir está considerada por muchos como una de las figuras más importantes en los métodos modernos de la Terapia Sistémica Familiar. Internacionalmente aclamada como terapeuta, conferencista, entrenadora y escritora, fue una de las excepcionales terapeutas modeladas por Bandler y Grinder para crear el Meta Modelo y otras técnicas básicas de la Programación Neurolingüística.(PNL)

ABRIENDO LA PUERTA A LA POSIBILIDAD

El arte de darle la vuelta a los obstáculos convirtiéndolos en oportunidades

Por ROSETTA FORNER

Quién no ha querido alguna vez lograr sus objetivos, hacer realidad sus sueños o “redecorar su vida”... Creo que casi todos queremos ver logrados nuestros objetivos, así como ver materializados nuestros sueños al pie de la cama cada día al despertar. Pero... ¿es ello factible? Hay quién opina que eso es propio de las películas, o de los libros de “self-help” (auto-ayuda) tan de moda en nuestros días. Por ser posible, es posible.

Piense un poco, rememore, busque en el baúl particular de sus recuerdos. ¿Existe un sueño hecho realidad? ¿Logró un objetivo propuesto? Seguro que sí. Entonces, usted tiene la fórmula. Usted sabe cómo se hacen realidad los sueños, y cómo se logran los objetivos.



El único “inconveniente” es que a usted le sucede lo que en PNL se conoce como “competencia inconsciente”. Ha leído bien: competencia inconsciente. Esto significa que usted sabe hacer algo inconscientemente, pero a nivel consciente “desconoce cómo hace lo que hace”. El inspirador de la técnica llamada Hipnosis Ericksoniana, el Dr. Milton Erickson (ya fallecido), les dijo a J. Grinder y a R. Bandler (los creadores pioneros de la PNL): “Sí me contáis cómo hago lo que hago, yo os enseño a hacerlo.” Y es que el Dr. Erickson —al principio de conocer a Bandler y Grinder— desconocía como hacía para poner en estado de trance profundo a sus pacientes, logrando resultados espectaculares. Nosotros, bien podemos estar en el caso del Dr. Erickson: siendo competentes inconscientes. En el caso del Dr. Erickson, la “inconsciencia” de su competencia era aún mayor por cuanto se trataba no de una habilidad, sino de un don, uno muy especial, que le permitía lograr estados de trance y resultados extraordinarios en sus pacientes. Su don tenía que ver con lo que en PNL se conoce como “hypnotic patterns” (formulación de frases que apelan directamente al inconsciente “saltándose” las barreras, defensas o interferencias del consciente, y que buscan lograr un objetivo deseado, esto es, ayudar al paciente a solucionar un tema usando de forma eficaz sus capacidades o recursos.)

Volvamos a las competencias inconscientes. Todos somos competentes en algo. Sucede que muchas veces no nos lo creemos, o tenemos la habilidad reservada o “asociada” tan sólo a unas situaciones quedando, por consiguiente, separada o “disociada” de otras en las cuales también podríamos aplicar dicha capacidad. Metáfora: “esto se parece a tener mucho dinero en el banco, salir de paseo pero no poder hacer ninguna compra puesto que no disponemos de efectivo con nosotros. Tenemos un gran recurso pero no podemos acceder a él, sencillamente porque no lo hemos transferido al lugar apropiado.”

Vamos pues a hacer la transferencia de competencias.

Ya he apuntado que mucha de la transferencia de competencias, tiene que ver con las creencias. ¿Cree o no usted que posee ciertas capacidades, recursos, dones o habilidades? Independientemente de que lo crea o no, las posee. Ahora bien, la creencia en afirmativo posibilita el uso de la misma, si cree, sabe, conoce... algo lo pone en funcionamiento, lo usa (“uso mi coche para ir al trabajo, pues sé que poseo uno.”) Mientras que, la creencia en negativo, obstaculiza o impide su aplicabilidad (“no usaré mi coche para ir al trabajo, si creo —estoy convencido— que no poseo uno; en su lugar iré a pie o andando.”) Puede que usted pertenezca a la categoría de gente que cree no poseer ciertas capacidades, o que ni tan siquiera se haya apercibido de que las posee. Y, ¿cómo es posible esto? Sencillamente, usted ha sido víctima de la sponsorización negativa: devaluación de la estima de uno mismo por uno mismo o por otros. Si usted está acostumbrado a pensar en “precario” de usted, esto es, a no anotar sus logros y festejarlos, no le extrañe creer que “no tiene ni un duro en el banco de la autoestima. Si cree estar a dos velas, así es, así será.”

Sponsorización positiva

Festejar sus logros.

Tomar nota de ellos.

Pensar, reflexionar un poco a cerca de cómo cree que hizo lo que hizo.

ABRIENDO LA PUERTA A LA POSIBILIDAD

El arte de darle la vuelta a los obstáculos convirtiéndolos en oportunidades

Por ROSETTA FORNER

Transferirlo = “si esto lo he hecho en esta área, también puedo aplicarlo a otras áreas o cosas de mi vida. Que no lo haya hecho hasta ahora, no quiere decir que no pueda comenzar a hacerlo a partir de hoy.”

Recordarse a menudo (cuánto más, mejor) que usted posee capacidades, recursos, dones, habilidades...

Sea su mejor mentor y sponsor... ¡¡¡ TODOS LOS DIAS!!!

Tómese los “fracasos” como información o resultados.

Tómese los obstáculos como oportunidades para alcanzar logros aún más grandes.

Recuerde: si otro puede, usted también. Pero, “piense, imagine, documéntese, etc.” cómo pudieron hacer para lograrlo.

Nunca es el fin del mundo: mañana volverá a salir el sol. Prometido.

Usted es un ser maravilloso digno de cualquier milagro y magia.

Conozco a una persona que es tremendamente intuitiva. Pero..., ¡oh milagro de los olvidos y las disociaciones! A consecuencia de esto, no hacía la transferencia de su don a todas y cada una de las áreas de su vida, hasta que un día en una conversación le ayudé a hacer el “link” (conexión.) Se quedó perpleja al darse cuenta de que a pesar de tener ese don –y ser plenamente consciente del mismo-, no lo aplicaba a cierta área de su vida. Sencillamente, una creencia se lo estaba impidiendo. Ahora bien, no se trataba de una creencia “directamente proporcional”, precisamente, esto es, no se refería (eso hubiese sido muy fácil de detectar por ella misma) a que no pudiese usar la intuición en dicha área. En su lugar, la creencia se refería al tema o área en concreto. Simplemente le ayudé a ver (conexión) que si tenía esa capacidad o don, podía usarla a voluntad, aplicándola a cualquiera de los temas que se le presentasen en cualesquiera áreas de su vida.

Transferencia de competencias.

Esta persona, como muchas, tiene una competencia inconsciente.

Volvamos al sueño que usted hizo realidad, o al objetivo que logró alcanzar en un... tiempo pasado. Usted es el mismo de entonces, quiero decir que si entonces tenía cierta capacidad o don, aún la posee puesto que las capacidades no se pierden con el tiempo, ni se desgastan, ni se desintegran, ni nada parecido, están siempre ahí las usemos o no. Y, siempre se puede devolver al gimnasio de la vida y ponerse en forma de nuevo.

UNA FÓRMULA EFICAZ PARA “HACERSE EXPERTO EN TRANSFERENCIA DE COMPETENCIAS.”

Rememorar el pasado el recuperar la memoria de nuestras capacidades para transferir las competencias.

- Cuál es ese sueño u objetivo que logró.
- Rememórelo, saboréelo como si estuviese sucediendo ahora mismo.
- Anote las sensaciones que tuvo-tiene.
- Piense, reflexione: ¿qué y cómo hizo para lograr ese sueño u objetivo?
- Creencias: ¿qué creencias tenía sobre usted mismo y la posibilidad de lograr el sueño?
- ¿Creía merecerlo?
- ¿Lo creía factible?
- ¿Se centró en el cómo o en el resultado final? A veces, nos centramos tanto en el cómo que olvidamos “vivir” el sueño, acabando por boicotearlo al enredarnos en el “cómo” que degenera en pesimismo anti-cómo.”
- Comportamientos: ¿qué hizo y no hizo en las fases previas a la consecución de la meta o sueño?
- ¿Lo comentó en voz alta a otros? ¿Lo daba por sentado? ¿Carecía de la más mínima duda en cuanto a que así era ya en el espacio-tiempo futuro de su vida?
- ¿Consideró la posibilidad de un “NO-logro-temporal”, sabiendo que eso significaba lograr de verdad su sueño?
- ¿Se preparó para la frustración?

ABRIENDO LA PUERTA A LA POSIBILIDAD

El arte de darle la vuelta a los obstáculos convirtiéndolos en oportunidades

Por ROSETTA FORNER

- ¿Recuerda cuándo empezó a considerar la posibilidad de que quizás algo no fuese cómo usted había pensado “siempre” que era?
- ¿Estuvo dispuesto a “ir a por todas”? ¿Quería por encima de todo lograr ese objetivo o sueño?
- ¿Le mostró esa determinación al mundo?
- Y, en general, ¿hablaba bien de sí mismo en esa época? ¿Qué pensaba de usted?
- ¿Qué NO quería vs lo que sí quería (su sueño, su meta, su objetivo)?
- ¿Tiene buen nivel de auto-estima en un área de su vida mientras que otras se resienten?
- ¿Cree que los sueños se hacen realidad?
- ¿Cree que los sueños un buen día se materializan, es decir, como la lotería que un buen día le toca? “Sí, pues colabore, compre un décimo”, dice el chiste popular.
- ¿Qué es lo último en lo que empezó a creer que quizás era posible?
- ¿Se avergüenza de sus sueños? O, por el contrario, ¿está orgulloso de los mismos? (Recuerde: sus sueños son creaciones suyas, hijos espirituales de su alma.)
- ¿Ha hecho repaso ecológico de los mismos, es decir, si logra ese objetivo o sueño ha considerado la repercusión que tendrá en otras facetas de su vida?
- ¿Qué es lo que considera sagrado?
- ¿Cuáles son sus capacidades más excelentes? Y, ¿sus dones?
- Imagine que puede transferirlos a todas y cada una de las facetas o “compartimentos de su vida”. Es como tener dinero en una cuenta y transferirlo a otras varias cuentas que también están a su nombre pero en distintos bancos de diferentes ciudades, así cuando usted está de viaje por esas ciudades/países siempre tiene “cash” (dinero en efectivo disponible)."
- ¿Cómo sabe que eso que dice que es sagrado para usted, lo es realmente?
- Vuelva a pensar en su sueño, meta, objetivo.
- Viva su nuevo sueño, meta u objetivo. Imagine que ya lo logró, tal y como sucede con ese anterior (el del pasado.)
- Observe como hizo la transferencia de competencias.
- Salga al mundo y viva su sueño. Usted se lo merece.



Evidentemente, esta fórmula es una de las tantas existentes para alcanzar metas. En este caso, es una de las mías. Toda meta que he logrado en mi vida contenía ciertos ingredientes que se repitieron una y otra vez, entre los cuales debo confesarle que estaban los siguientes:

- Persistencia y fe: nunca me dejé llevar por el desánimo. Nunca me rendí.
- Constancia en grandes dosis.
- Obstinción: me aferré a mi sueño.
- Merecimiento: me creía merecedora del mismo, es más, nunca consideré que no me lo pudiese merecer, estaba fuera de todo cuestionamiento.
- Variable “relatividad temporal”: sólo me separaba del mismo un poco de tiempo, es decir, era cuestión de calendario.
- Re-encuadre: nunca le he temido a los fracasos, pues he aprendido que me llevan al éxito que persigo.
- No temo experimentar.
- No me importa equivocarme, pues va unido al experimentar, y simplemente es “información”.
- Busco, no me conformo con una respuesta.
- Uso mi parte creativa o imaginación para idear posibles alternativas.
- No lograrlo, nunca es el fin del mundo. Mañana será otro día, y veremos “qué trae el viento” (como decía Tom Hanks casi al final de la película Náufrago.)

ABRIENDO LA PUERTA A LA POSIBILIDAD

El arte de darle la vuelta a los obstáculos convirtiéndolos en oportunidades

Por ROSETTA FORNER

- Me lo tomo con humor y filosofía.
- Mi valía como ser humano no depende de la consecución o no de mi meta, esto es, no establezco una relación directamente proporcional entre ambas.
- Soy realista: sé que tengo que colaborar y “comprar el décimo”, o como decía mi abuela María Rosetta: “A casa no te viene a buscar nadie”, “Lo que no se enseña, no se vende”, “Quien algo quiere, algo le cuesta.”

Siempre hay un mañana, siempre habrá sueños que soñar. Uno nunca es el mismo (su esencia permanece, pero evolucionamos y modificamos sueños, los perfeccionamos.)

“Yo tengo un sueño” (I have a dream), decía Martin Luther King.

Lo olvidaba: guárdese sus sueños más preciados. No le conceda, a los agoreros del mundo, la oportunidad de estropearle sus sueños. Aunque decida contárselos a alguien, recuerde una máxima de PNL: “Todo es cierto (posible) en algún ser humano. Y, todo es mentira (improbable) en algún ser humano.” Yo tenía un sueño hace mucho tiempo: quería trabajar en una agencia de publicidad multinacional en Madrid. Por entonces, yo residía en Barcelona, trabajaba en una agencia de publicidad nacional, y a penas sabía algo de inglés (al estilo de aquello de “my tailor is rich, and my mother is in the kitchen”). La mayoría de la gente, incluidos mis amigos, trataban de disuadirme de mi sueño, pues lo consideraban poco menos que imposible dado que residía en Barcelona, apenas hablaba algo de inglés y trabajaba en una nacional (factores todos ellos que me alejaban de ser la candidata ideal.) Pero tengo que confesarles que soy tozuda hasta la médula, y me agarré a mi sueño, hice oídos sordos y no tuve en cuenta sus “advertencias.” Me decía a mí misma: “es mi sueño, yo soy yo y no ellos. Mi realidad es diferente.” Mis amigos basaban sus “advertencias” en lo que en PNL se conoce como “intención positiva”, esto es, tenían la intención positiva de evitarme una posible desilusión y frustración. Estaban en su derecho, pero yo también estaba en mi derecho a tener un sueño y tratar de hacerlo realidad. Evidentemente, no me dediqué tan sólo a “soñar despierta”, aproveché todas las oportunidades a mi alcance para relacionarme con mis colegas de Madrid e ir “publicitando” mi idea de irme a esa ciudad a trabajar en una multinacional. Esto en cuanto al exterior se refiere. Y, en cuanto al interior, diseñé mi sueño, es decir: tipo de empresa, estilo de jefe (a nivel intelectual, emocional, estilo de dirección, etc.), salario, y otras características genéricas de la agencia, sin olvidar detalle. Sucedió que al año de más o menos estar trabajando en mi sueño, me llamaron de una agencia de publicidad multinacional en Madrid: era exactamente cómo yo quería-soñaba. ¿Cómo sucedió que dieron conmigo? Por varios canales: alguien que me conocía, me recomendó cuando –mi futuro jefe– le comentó que se quedaba sin su segundo de abordo. Quién se llevaba a su segundo de abordo, a su vez, se enteró de que me quería ir a Madrid a trabajar en una multinacional, y me llamó para decirme que lamentaba mucho no haberse enterado (afortunadamente para mí, pues no era el tipo de jefe que yo soñaba) de ello, por lo que me dijo que iba a llamar a su colega (al que le “quitaba” el colaborador), y recomendarme. La primera llamada fue un 17 de mayo, la entrevista el 24 del mismo mes, y el 11 de junio fue mi primer día de trabajo. Había otros candidatos, todos ellos hombres -olvidé mencionar que el perfil del profesional que buscaban era: hombre, unos 26/28 años, con unos seis años de experiencia y que hablase inglés-, alguno de los cuales incluso había trabajado en las oficinas de Chicago (EE.UU.) de la compañía en la que trabajaba. Yo, ni era (ni soy) hombre, tenía 24 años, mi inglés entonces era muy precario, y en lo único que coincidía era en los seis años de experiencia (comencé a trabajar en una agencia a los 18 años), pero... ¡fui la elegida! Nunca se arrepintieron de haberme contratado. Lo que marcó la diferencia respecto de los otros candidatos fue mi personalidad (ya lo dijo Dale Carnegie: “la personalidad contribuye más que la inteligencia al éxito.” A esto, ahora, se le conoce como “inteligencia emocional.”) Mi determinación, convicción y arrojo les conquistó, me dieron el puesto de trabajo y me matricularon en clases de inglés, incluso me enviaron a Inglaterra a aprenderlo. Mi sueño se cumplió. Oh!, lo olvidaba, en el viaje en avión de Barcelona a Madrid, el día de la entrevista, se sentó a mi lado casualmente el arquitecto que había diseñado el edificio Windsor de Madrid, donde entonces estaban las oficinas de la agencia de publicidad de mis sueños. Él me comentó, a modo de oráculo de los dioses, cuando le conté a que iba a Madrid, que el puesto de trabajo era mío sin duda alguna, ya que el que él se hubiese sentado a mi lado en el avión era una señal sincrónica del Universo. Como así fue.

Feliz vida, y felices sueños hechos realidad.

Enamórese de sus sueños, y ellos le soñarán en la realidad.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

11

La ciudad de los pozos Cuento tradicional ...

Esta ciudad no estaba habitada por personas, como todas las demás ciudades del planeta. Esta ciudad estaba habitada por pozos. Pozos vivientes... pero pozos al fin.

Los pozos se diferenciaban entre sí, no solo por el lugar en el que estaban excavados sino también por el brocal (la abertura que los conectaba con el exterior). Había pozos pudientes y ostentosos con brocales de mármol y de metales preciosos; pozos humildes de ladrillo y madera y algunos otros más pobres, con simples agujeros pelados que se abrían en la tierra.



La comunicación entre los habitantes de la ciudad era de brocal a brocal y las noticias cundían rápidamente, de punta a punta del poblado. Un día llegó a la ciudad una "moda" que seguramente había nacido en algún pueblito humano: La nueva idea señalaba que todo ser viviente que se precie debería cuidar mucho más lo interior que lo exterior. Lo importante no es lo superficial sino el contenido.

Así fue como los pozos empezaron a llenarse de cosas. Algunos se llenaban de cosas, monedas de oro y piedras preciosas. Otros, más prácticos, se llenaron de electrodomésticos y aparatos mecánicos. Algunos más optaron por el arte y fueron llenándose de pinturas, pianos de cola y sofisticadas esculturas posmodernas.

Finalmente los intelectuales se llenaron de libros, de manifiestos ideológicos y de revistas especializadas. Pasó el tiempo.

La mayoría de los pozos se llenaron a tal punto que ya no pudieron incorporar nada más. Los pozos no eran todos iguales así que, si bien algunos se conformaron, hubo otros que pensaron que debían hacer algo para seguir metiendo cosas en su interior...

Alguno de ellos fue el primero: en lugar de apretar el contenido, se le ocurrió aumentar su capacidad ensanchándose.

No paso mucho tiempo antes de que la idea fuera imitada, todos los pozos gastaban gran parte de sus energías en ensancharse para poder hacer más espacio en su interior.

Un pozo, pequeño y alejado del centro de la ciudad, empezó a ver a sus camaradas ensanchándose desmedidamente. El pensó que si seguían hinchándose de tal manera, pronto se confundirían los bordes y cada uno perdería su identidad...

Quizás a partir de esta idea se le ocurrió que otra manera de aumentar su capacidad era crecer, pero no a lo ancho sino hacia lo profundo. Hacerse más hondo en lugar de más ancho. Pronto se dio cuenta que todo lo que tenía dentro de él le imposibilitaba la tarea de profundizar. Si quería ser más profundo debía vaciarse de todo contenido...

Al principio tuvo miedo al vacío, pero luego, cuando vio que no había otra posibilidad, lo hizo. vacío de posesiones, el pozo empezó a volverse profundo, mientras los demás se apoderaban de las cosas de las que él se había deshecho...

DESDE EL REINO METAFORICO ...

12

La ciudad de los pozos Cuento tradicional ...

Un día, sorpresivamente el pozo que crecía hacia adentro tuvo una sorpresa: adentro, muy adentro, y muy en el fondo encontró agua!!!.

Nunca antes otro pozo había encontrado agua... El pozo supero la sorpresa y empezó a jugar con el agua del fondo, humedeciendo las paredes, salpicando los bordes y por último sacando agua hacia fuera.

La ciudad nunca había sido regada más que por la lluvia, que de hecho era bastante escasa, así que la tierra alrededor del pozo, revitalizada por el agua, empezó a despertar.

Las semillas de sus entrañas, brotaron en pasto, en tréboles, en flores, y en tronquitos endebles que se volvieron árboles después...

La vida explotó en colores alrededor del alejado pozo al que empezaron a llamar "El Vergel".

Todos le preguntaban cómo había conseguido el milagro. -Ningún milagro- contestaba el Vergel- hay que buscar en el interior, hacia lo profundo... Muchos quisieron seguir el ejemplo del Vergel, pero desandaron la idea cuando se dieron cuenta de que para ir más profundo debían vaciarse. Siguieron ensanchándose cada vez más para llenarse de más y más cosas...



En la otra punta de la ciudad, otro pozo, decidió correr también el riesgo del vacío...

Y también empezó a profundizar...

Y también llegó al agua...

Y también salpicó hacia fuera creando un segundo oasis verde en el pueblo...

-¿Qué harás cuando se termine el agua?- le preguntaban. -No sé lo que pasará contestaba-

Pero, por ahora, cuánto más agua saco, más agua hay. Pasaron unos cuantos meses antes del gran descubrimiento.

Un día, casi por casualidad, los dos pozos se dieron cuenta de que el agua que habían encontrado en el fondo de sí mismos era la misma...Que el mismo río subterráneo que pasaba por uno inundaba la profundidad del otro.

Se dieron cuenta de que se abría para ellos una nueva vida.

No sólo podían comunicarse, de brocal a brocal, superficialmente, como todos los demás, sino que la búsqueda les había deparado un nuevo y secreto punto de contacto: La comunicación profunda que sólo consiguen entre sí, aquellos que tienen el coraje de vaciarse de contenidos y buscar en lo profundo de su ser lo que tienen para dar...