



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 30

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 30 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Creé la PNL para mí mismo, para usarla yo y luego otros mostraron interés. No me sorprende de todos modos, porque a la gente le gustan las cosas que funcionan.
Richard Bandler

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO II

Explorando las presuposiciones básicas

Por Javier Malonda

Pág. 1 a 2

Tres Mentes, Tres Niveles: El Modelo de Trance Generativo

Del libro TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

Pág. 3 a 4

NO EXISTE EL FRACASO, SOLO RESULTADOS

Una mirada desde la PNL ...

Por Juan Carlos Lorenzo

Pág. 5 y 6

QUE HACER CUANDO LA VIDA NOS DA CALABAZAS

O el arte de reencuadrarse uno mismo

Por ROSETTA FORNER

Pág. 7 a 8

LA EXPERIENCIA DESDE LA PNL

Del libro EL PODER DE LA PLABRA

De Robert Dilts

Pág. 9 a 11

DESDE EL REINO METAFORICO ...

El poder del miedo - Cuentos tradicionales y otras citas ...

Pág. 12

Textuales de ROBERT DILTS

Creo que uno de los conceptos más transformacionales de la PNL, postula que detrás de cada comportamiento, pensamiento, creencia, tiene un propósito positivo. Es decir, pretende algo bueno para nosotros. Todos los organismos cumplen este requisito, tienen un propósito benévolo orientado a la supervivencia y a garantizar la tranquilidad de la especie. Como profesional busco cuál es la fuente de la que mana cualquier pensamiento, idea, comportamiento y suelo encontrar una intención buena en esa fuente. ¿Cuál es la intención de fumar? por ejemplo la persona quiere tranquilizarse, estar relajada o concentrada y ese es el origen del comportamiento. Hay que respetar eso para poder cambiarlo. Es una idea sorprendente, pero es así. Cuando tenías tres años las opciones que tenías para protegerte eran muy limitadas, luego creces y mantienes esas opciones sin saber que tienes muchas opciones más. La idea de la intención positiva nace con la PNL, pero conecta con diferentes ideas previas como la teoría de los sistemas o la cibernética. Todos los sistemas tienden a mantener un equilibrio, la homeostasis. Buscan preservarse incluso cuando pretenden crecer o cambiar. Virginia Satir siempre buscaba la función de los comportamientos y ella fue inspiradora para mi en este concepto. No mires el comportamiento, mira lo que hay detrás, ¿para qué haces esto? ¿Qué hace esto para tí? No tiene mucho sentido enfadarse con el comportamiento o con tu pensamiento, es mejor buscar cuál es la función que pretende cubrir y luego buscar otras alternativas más agradables para satisfacer eso.



EL MAPA NO ES EL TERRITORIO II

Explorando las presuposiciones básicas

Por Javier Malonda

1

El mapa no es el territorio es una de las presuposiciones básicas de la Programación Neurolingüística. A mí me gusta más la formulación “El mapa es diferente del territorio”, pues está expresada de manera positiva, para mí dejando más claro que el mapa y el territorio son diferentes.

¿Qué significa esto?

De acuerdo con la PNL, no vivimos en el mundo, sino que vivimos en la representación interna que hacemos del mundo. Está representación interna es limitada; está filtrada.



Al adquirir información del exterior y procesarla de manera que podamos manejarla, descartamos, generalizamos y distorsionamos esta información para darle una estructura coherente de acuerdo con nuestras creencias, nuestros valores y nuestra propia historia personal. Es decir, nos explicamos lo que nos sucede en función de lo que nos ha sucedido antes. Empleamos la misma información almacenada en nuestros cerebros para dar sentido a la nueva información que vamos adquiriendo.

Esto tiene algunas consecuencias, entre otras que “el mundo no es como lo percibimos, sino más bien el mundo es como somos”. La buena noticia es que puedes cambiar el mundo cambiándote a ti mismo. Esta es una de esas paradójicas afirmaciones que precisan de ir más allá del “lo creeré cuando lo vea” y adentrarse en el “lo veré cuando lo crea”.

Imagina una sonda sobre la superficie de Marte. Mediante sus sensores, va recopilando información sobre la superficie y construyendo internamente un mapa compuesto mediante esa información. Algo así es lo que hacemos los humanos, sólo que mucho más complejo. A diferencia del territorio, que es infinito, el mapa es limitado.

Imagina que quisieras trazar un mapa de España. ¿Cómo de detallado será ese mapa? Esa es una pregunta que necesitas responder. Puedes ir desde apenas trazar la costa y las fronteras de las diferentes comunidades autónomas hasta incluir cada árbol y cada piedra presente sobre la superficie del territorio. Lo primero sería fácil y rápido de hacer y esa información ocuparía poco espacio. Lo segundo te llevaría muchísimo más tiempo y sería mucho más complicado y laborioso de hacer, así que debes encontrar un equilibrio entre el tiempo que invertirás en construir el mapa y la cantidad de detalle que incluirás. ¿Cómo encontrar ese equilibrio?

La respuesta es otra pregunta: ¿Para qué quieres el mapa?
Es decir, ¿cuál es tu propósito? ¿Para qué te servirá ese mapa?

Es diferente un mapa de una ciudad si quieres trazar una nueva línea de alcantarillado que si quieres encontrar un lugar para comer. Tendrán aspectos muy diferentes e incluirán información diferente. Lo que para un propósito puede resultar imprescindible, para otro propósito puede resultar información irrelevante.

Los mapas mentales deben ser apropiados para su propósito. Deben contener la información precisa para llevar a cabo una o ciertas tareas. Demasiada información irrelevante puede distraerte, y muy poca información esencial puede impedirte llevar a cabo tu propósito. Por tanto, construye los mapas de modo que te sirvan para tus propósitos.

Puedes mirar un violín y concluir que es un violín. Un violinista observará un violín y percibirá cientos de detalles que a ti te pasan desapercibidos. El tacto de la madera, la tensión de las cuerdas, el tacto de las mismas, la manera en que asienta sobre su hombro, la pureza de su sonido. Su mapa para los violines contiene cada árbol y cada piedra sobre el territorio, pues su propósito es tocar el violín excelentemente. A ti te basta con saber que se trata de un violín. De la misma manera, dispones de otros mapas de otras partes del mundo tan precisos como los que ha construido el violinista para tocar el violín excelentemente.

Los expertos construyen sus propios mapas en sus propios campos. Son capaces de encontrar detalles y sutilezas fundamentales que a otros pasan desapercibidos.

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO II Explorando las presuposiciones básicas

Por Javier Malonda

Han cartografiado con precisión aquello que es clave para ellos para trabajar excelentemente en lo que hacen. Cuentan con mapas detallados y precisos. Cuando dos expertos en un campo se encuentran, ponen en común sus mapas. Conocen los lugares comunes y pueden aprender cómo llegar desde ahí a lugares perdidos a través de carreteras que no aparecen en otros mapas.

Por otra parte, actualizan sus mapas de manera recurrente. ¿Alguna vez has ido conduciendo siguiendo las indicaciones de un GPS para llegar a una carretera que no viene reflejada en el mapa, tal vez a una rotonda o a un sitio en obras? El territorio es cambiante. Los mapas son estáticos. Por tanto, una de las labores de un experto en su campo es explorar el mapa, no sólo para mantenerlo actualizado, sino también para encontrar nuevos lugares y carreteras que, bien no estaban ahí antes, había pasado por alto o simplemente han cambiado. A medida que el experto evoluciona, su habilidad para moverse en su propio mapa también lo hace.

Así pues, recuerda ajustar tus mapas a tus propósitos. ¿Qué quieres lograr? ¿Qué te conviene incluir en el mapa? ¿Qué información te conviene descartar? ¿Con qué frecuencia actualizarás tus mapas? Recuerda que cada uno construye sus propios mapas. Cada vez que te encuentres con alguien que usa un mapa diferente al tuyo, comprende que no es que esté equivocado, sino que ha construido un mapa diferente y tienes una gran oportunidad para ampliar el tuyo. Tal vez no te interesen los lugares a los que va, pero sí que pueden interesarte las maneras en que lo hace. No sólo estarás ampliando tu propio mapa del mundo, sino que estarás aprendiendo nuevas maneras de moverte en tus propios mapas.

Javier Malonda
www.javiermalonda.com

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO, el origen ...

La frase ***El mapa no es el territorio*** fue acuñada por el lingüista polaco **Alfred Korzybski** en su obra *Science and Sanity* (1933) y posteriormente se convirtió en un postulado básico de la PNL.

La historia cuenta que durante la Primera Guerra Mundial **Korzybski**, acompañado por el batallón que lideraba, cayó en una zanja que no figuraba en ninguno de los mapas que estaban usando para desplegarse por el terreno en el que se desarrollaba el conflicto bélico. Esta experiencia hizo a **Korzybski** inferir que, de la misma manera que un mapa no es el territorio que representa, una palabra tampoco es el objeto al que se refiere. El conocimiento que podemos tener del entorno está limitado por la estructura de nuestro sistema nervioso y de nuestro lenguaje. Es decir, nunca experimentamos el mundo directamente, más bien lo hacemos a través de abstracciones, que configuran nuestros **mapas mentales** con los que interpretamos la realidad, haciéndola nuestra.



Robert Dilts considera a esta frase como la piedra angular de la PNL y dice:

«La filosofía del lenguaje de Korzybski ha significado una de las influencias más poderosas en el desarrollo de la PNL. La combinación de su trabajo en el área de la semántica con la teoría sintáctica de gramática transformacional de Noam Chomsky constituye el núcleo de gran parte del aspecto «lingüístico» de la Programación Neurolingüística.»

La PNL postula que todos tenemos nuestra propia visión del mundo, así como que esta visión se basa en los mapas internos que hemos ido construyendo a través de nuestro lenguaje y de nuestros sistemas sensoriales de representación, como resultado de nuestras experiencias vitales individuales. Son estos «mapas lingüísticos» los que determinarán, más que la propia realidad, cómo interpretaremos el mundo que nos rodea, cómo reaccionaremos ante él, qué significado extraeremos de nuestras experiencias y cuál daremos a nuestros comportamientos. Como señala el Hamlet de Shakespeare: «No hay más bien ni mal que el que el pensamiento construye».

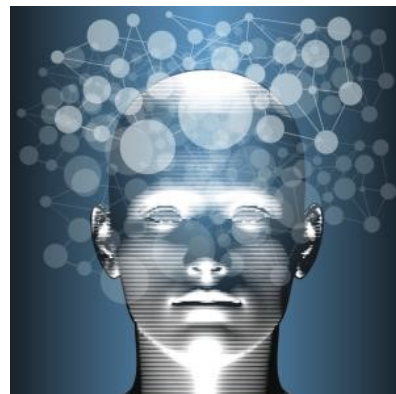
Tres Mentes, Tres Niveles: El Modelo de Trance Generativo

Del libro TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

He enfatizado que la realidad es construida, sirviendo el trance como un medio natural por el cual puede ser des-construida y reconstruida. Ahora quiero presentar un modelo general por el cual puede desarrollarse y explorarse creativamente el trance generativo. El modelo distingue tres tipos de filtros de consciencia –mentes *somática*, *cognitiva* y *de campo*.

Cada mente puede experimentarse a través de tres diferentes niveles de consciencia: (1) la *consciencia primitiva* del hemisferio cerebral derecho; (2) la *consciencia del ego* del hemisferio izquierdo, o (3) la *consciencia generativa* que integra los dos lados. Veremos cómo en este nivel generativo, emergen nuevas dimensiones experienciales para posibilitar una consciencia creativa capaz de cambio transformacional.



Las tres mentes del sí mismo generativo

El conocimiento experiencial se da a través de muchos medios. El trabajo de trance generativo distingue tres diferentes “mentes” que operan de manera interactiva en la consciencia humana: la mente somática del cuerpo, la mente de campo de los contextos más grandes a los que pertenecemos y la mente cognitiva del intelecto. Describamos brevemente cada una por vez

Mente somática
Mente de campo
Mente cognitiva

La mente somática

La *mente somática* es la inteligencia animal compartida por todos los mamíferos. Esta consciencia corporizada tiene que ver con conocerse a Usted mismo de manera relacional en el mundo a través de sentimiento, acción, consciencia no verbal y emoción. La mente de los mamíferos tiene una consciencia del pasado y del presente, pero no así del futuro. Como sus mascotas y niños pequeños, tiene el potencial para una asombrosa consciencia, pero no tiene consciencia de sí misma: no puede pensar acerca de sí misma o representarse a sí misma. Está compenetrada no sólo con la historia personal, sino también con la historia ancestral.

Tiene instinto, arquetipos y conocimiento intuitivo –todos estos elementos básicos para el cambio transformacional. También sabe cómo sentir, sanar y mantener el extraordinario equilibrio de la vida humana, tanto dentro como alrededor del cuerpo.

Esta es la primera base de la mente inconsciente, funcionando como el transportador corporizado de la historia de la consciencia. (La segunda base son las aún no vividas posibilidades del campo cuántico.) De modo que cuando queremos cambiar un estado de consciencia, la mente somática es un buen punto de partida. Es la plataforma núcleo para desarrollar un trance generativo. El capítulo 5 trata acerca de los métodos para mover la mente somática a un estado corporal relajado y resonante en el cual es posible el flujo disciplinado del proceso creativo.

La mente de campo

Un segundo tipo de filtro mental es la *mente de campo*. Esta es la inteligencia no localizada (sistémica) a todo nuestro alrededor, los contextos en los que vivimos. En un momento determinado operan muchos campos diferentes: cultural, familiar, de historia personal, político y así sucesivamente. Usted puede trabajar en el campo de la psicología o absorberse en el campo de su “trance familiar”, o percibir un “campo negativo” en una reunión de negocios. Estos contextos para nuestra consciencia pueden ser positivos o negativos, pero siempre son influyentes.

Tres Mentes, Tres Niveles: El Modelo de Trance Generativo

Del libro TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

Un descubrimiento en psicología social llamado “error de atribución fundamental” (Ross, 1977) aporta un buen ejemplo de la influencia del campo. Estos estudios encontraron diferencias significativas en cómo explicamos el comportamiento de otras personas en comparación con el nuestro.

Generalmente utilizamos *explicaciones de rasgos* acerca de los otros (“Él dio un alarido por es una persona iracunda”) mas *atribuciones situacionales* para nosotros mismos (“Yo di un alarido porque esa persona era un imbécil”).

La mejor explicación de este efecto es que típicamente vemos a la mayoría de las personas en contextos limitados, de modo que suponemos que ellas se comportan de la misma manera en todos los contextos.

Pero nos conocemos mucho más a nosotros mismos, apreciando que la manera en que somos en un contexto es bastante diferente que en otro.

Sabemos que estos campos influyen fuertemente nuestro comportamiento y experiencia, de modo que a medida que cambian los campos, así lo hacemos nosotros. Por lo tanto, “el campo me hizo hacerlo” no es una afirmación del todo falsa.

La idea de los campos puede tener todo tipo de significados para las personas. El significado más básico es que ellos son los diversos contextos –tanto internos como externos- en los cuales vivimos y nos conocemos a nosotros mismos. Desde el punto de vista de que generalmente no estamos conscientemente atentos a cuánto nos influyen, ellos constituyen otra clase de mente inconsciente.

De modo que un segundo foco principal del trance generativo es percibir los ajustes de los filtros de campo y explorar cómo pueden ser cambiados a patrones creativos.

La mente cognitiva

El tercer filtro en el que nos enfocamos en el trabajo de trance generativo es la *mente cognitiva*. Este es el intelecto consciente “en la cabeza”. Utiliza descripciones y símbolos verbales para “representarse” a sí mismo y al mundo en términos de imágenes, mapas, planes, significados, creencias y posibilidades. Piensa en términos de narrativa y cuento, secuencias y valores. Tiene el potencial de ver al mundo desde muchas perspectivas diferentes y con muchos valores disímiles, aunque a menudo se queda trabado en un diminuto subconjunto de estos.

En la hipnosis tradicional, es la “mente consciente” la que es generalmente el blanco de una inducción hipnótica, con el objeto de disolverla o al menos relajarla por un lapso, de modo que la “mente consciente” del hipnotizador puede reprogramar la mente somática de base de la persona. Como veremos, sin embargo, en el trance generativo la mente cognitiva es llevada a un nivel superior de consciencia e invitada a se parte activa del proceso de trance, en interacción recíproca con las otras mentes.

Nos movemos hacia un modo de pensar abierto, curioso, creativamente aceptador, equilibrante y capaz de crear múltiples soluciones y posibilidades en cualquier punto en el tiempo.

Cada una de estas mentes es un lente o filtro a través del cual se construyen las realidades experienciales. Constituyen los “estados mentales” que guían quienes somos y en lo que podemos convertirnos en nuestras vidas. Como tal, la maestría vital requiere una capacidad para fijar y ajustar estas configuraciones de maneras hábiles. Hablando en términos prácticos, el desarrollo de un trance generativo es un proceso para mover estas tres mentes a un alto nivel de flujo creativo.

“Pienso que existen tres estados de ser. Uno es la expresión inocente de la Naturaleza. Otro es cuando Usted hace una pausa, analiza, piensa acerca de ello... Luego, habiéndolo analizado, llega un estado en el cual Usted es capaz de vivir de nuevo como la Naturaleza, pero con mayor competencia, más control, más flexibilidad.” Joseph Campbell



NO EXISTE EL FRACASO, SOLO RESULTADOS

Una mirada desde la PNL ...

Por Juan Carlos Lorenzo

"No existe el fracaso, solo resultados" es una de las siete creencias de los triunfadores, en la cual deposita su atención la PNL.

Cuando tomamos decisiones, directa o indirectamente, nos estamos exponiendo a acertar o a equivocarnos, y ocurre que cuando las decisiones son acertadas normalmente obtenemos beneficios, en tanto que cuando nos equivocamos, con frecuencia obtenemos pérdidas.

Ahora bien...

Es muy importante comprender la diferencia entre el sendero del perfeccionismo y el de la excelencia, ya que el primero de ellos puede llevarnos a transitar por el camino de la enfermedad, en tanto que el segundo nos catapulta hacia el éxito.

El perfeccionista es de carácter obsesivo compulsivo, ya que no se permite cometer errores y cuando ello ocurre la intolerancia se hace presente en un abanico de infinitas formas y posibilidades. Por ejemplo a través de agravios, insultos, etc. que provocan un fuerte malestar, ya que no solo menoscaba al prójimo, sino también a uno mismo. Por su parte, la segunda opción, (el camino de la excelencia), permite el error, pero lo analiza con el firme propósito de comprender los factores que lo generaron. Dicho en otras palabras, entiende que el error es parte del proceso de aprendizaje.

Carl Gustav Jung decía que: **"El conocimiento no solo descansa sobre la verdad, sino también sobre el error"**

Entonces, ante la equivocación, la mejor actitud que podemos tener es la de reconocer que nos equivocamos. Esto definitivamente implica un proceso de reflexión y honestidad, especialmente para con nosotros mismos, que lejos de colocarnos en una posición de debilidad, nos fortalece, pues para aceptarlo se requiere de un manejo singular de la inteligencia.

Lo curioso, en el comportamiento de muchos, es que frente al error se alejan sin enmendar los daños provocados. Es muy fácil observar en el comportamiento de numerosas personas, que su orgullo no le permite reconocer sus errores, y en consecuencia, prefieren retirarse o argumentar responsabilidades ajenas, antes que enmendar el daño provocado o pedir disculpas.

Asumir que nos equivocamos implica asumir nuestro propio liderazgo, y a esto precisamente muchos le huyen, porque ejercer nuestro liderazgo es ejercer nuestra libertad e implica responsabilidad. El gran inconveniente es que asumir nuestra libertad suele asustar. En relación a esto que estamos afirmando Sigmund Freud decía: **"Muchas personas no desean realmente la libertad, porque la libertad implica responsabilidad y muchos se asustan de ella."**

A continuación propongo algunas acciones para tomar ventaja de nuestros errores:

1. Reconoce el error: Hay un principio fundamental que señala o dice, que no podemos administrar nada que no reconocemos. Entonces, reconocer nuestros errores indudablemente es el puntapié inicial para luego identificar la falla que lo originó, cuales fueron las consecuencias inmediatas y que nuevas alternativas de acción podemos llegar a elaborar.

2. Reflexionar: Es importante identificar cuales fueron las condiciones que nos llevaron a tomar la decisión equivocada. Quizás nos apresuramos, nos movimos impulsivamente, etc. Aquí es interesante asumir la responsabilidad que nos toca, ya que generalmente se suele proyectar las culpas hacia fuera con argumentos "tranquilizadores" pero que nos quita protagonismo y nos sumerge en papel de víctimas. Por ejemplo, algunos de ellos son: "Llegué tarde porque había un atascamiento en el tránsito", "Mi marido no se fija en mí", "Hoy no se vendió nada", "La situación del país no ayuda", etc. etc. etc.

3. Comunicarlo: Este es un punto muy delicado, porque debemos saber seleccionar a quién se lo vamos a comunicar, ya que puede implicar el manejo de información confidencial. Pero el objetivo fundamental de este tercer paso es buscar ayuda para enmendar o corregir el error. En ese sentido, una mirada disociada nos puede abrir el panorama o permitir ver el inconveniente desde otra perspectiva.



NO EXISTE EL FRACASO, SOLO RESULTADOS

Una mirada desde la PNL ...

Por Juan Carlos Lorenzo

4. Analizar las alternativas de acción: Habiendo hecho un diagnóstico de lo sucedido, el error se transforma en parte de un proceso de aprendizaje, y en consecuencia, empezamos a acumular experiencia y a contar con nuevos elementos para las futuras tomas de decisiones.

5. Planificar: Definir la forma en que se enmendarán las consecuencias del error es vital. Esto tiene un sentido de carácter ecológico, porque es sano para nosotros y para el entorno, pero para ello es necesario volver a ser responsables. Esto significa que a la futura acción le debemos poner fecha, lugar y reconocer con que nuevos recursos y objetivos abordaremos la situación.

6. Ejecutar: Sencillamente significa realizar lo que se ha planeado.

7. Evaluar: Una vez que hayamos ejecutado lo planificado, es condición fundamental tomarse el tiempo necesario para dar seguimiento y comparar los resultados obtenidos.

8. Documentar: Es común en las actividades cotidianas que luego nos alejemos de cualquier documentación de nuestras experiencias. De hecho a la gran mayoría, esto ni siquiera se le pasa por la cabeza, más sin embargo, es importante comprender que forma parte de nuestros activos intelectuales. A nivel empresarial esta etapa es de muchísima utilidad. De hecho los expertos lo llaman gestión del conocimiento y tiene propósitos múltiples, pero en esencia se utiliza para la capacitación del personal, evitando así que errores del pasado se vuelvan a repetir en el futuro.

Juan Carlos Lorenzo
www.pnlcabaconsultora.com

Fracasando exitosamente ...

"He fallado más de 9000 tiros en mi carrera. He perdido casi 300 juegos. 26 veces han confiado en mí para tomar el tiro que ganaba el juego y lo he fallado. He fracasado una y otra vez en mi vida y eso es por lo que tengo éxito" Michael Jordan

"Es imposible vivir sin fracasar en algo, a menos que vivas tan cuidadosamente que da lo mismo nunca haber vivido y en ese caso, fracasas por default" J.K. Rowling, autora de Harry Potter

"No me juzgues por mis éxitos, júzgame por las veces que me caí y volví a levantarme" Nelson Mandela

"La gente exitosa no le teme al fracaso pero entiende que para aprender y crecer es necesario partir de ahí" Robert Kiyosaki

"Puede que te sorprenda oír esto, pero el fracaso no existe. El fracaso es simplemente la opinión que alguien tiene sobre cómo se deberían hacer ciertas cosas". Wayne Dyer

"No se sale adelante celebrando éxitos sino superando fracasos". Orison S. Marden

"Cada fracaso le enseña al hombre algo que necesitaba aprender". Charles Dickens

"El fracaso es la clave del éxito. Cada error nos enseña algo". Morihei Ueshiba

"Nuestra mayor gloria no se basa en no haber fracasado nunca, sino en habernos levantado cada vez que caímos". Confucio

"El fracaso asola a aquellos que se resignan a él con indiferencia". Napoleón Hill

"La gloria no estriba en no fracasar nunca sino en levantarse cada vez que caigas". Proverbio chino

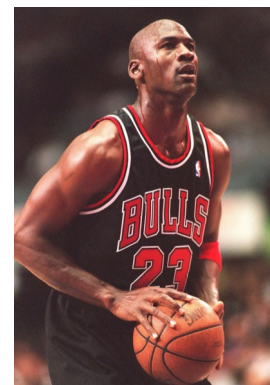
"Una experiencia no siempre es un fracaso, pero un fracaso siempre es una experiencia". Anónimo

"El fracaso es a menudo el pionero en las nuevas tierras, empresas o formas de expresión". Eric Hoffer

"Los únicos que no fracasan son los que no intentan nada. Cuidate del que dice 'yo nunca he fracasado', ése no ha intentado nada". Hector Tassinari

"Muy pocos aciertan antes de errar". Séneca

"Admira a quien lo intenta, aunque fracase". Lucio Anneo Séneca



QUE HACER CUANDO LA VIDA NOS DA CALABAZAS

O el arte de reencuadrarse uno mismo

Por Rosetta Forner

¿Se ha sentido alguna vez vapuleado, como si la Vida o el mundo la hubiesen emprendido con usted, como si nadie pudiese apreciar quién es o reconocérselo? Existe una metáfora o “cuento” que viene como anillo al dedo para el re-encuadre de las situaciones, o un cambio de perspectiva.

La metáfora-cuento: Érase una vez una gran maestra a la que un aprendiz de maestro acusaba de charlatanería y psicología baratas. Ante tales acusaciones, la gran maestra, como única respuesta, rebuscó en sus bolsillos y sacó una bolsita de tela de cual extrajo una piedra preciosa. Entregándosela al aprendiz de maestro, le dijo: “Ve a aquellos bazares, y pide que te ofrezcan cien monedas de oro por ella.”



El aprendiz de maestro fue a los bazares y, enseñando la piedra preciosa, pidió que le dieran cien monedas de oro por ella. Los comerciantes se rieron ante semejante osadía. El aprendiz de maestro regresó junto a la gran maestra, y le relató lo que había sucedido. La gran maestra le comentó: “Ahora ve a aquella joyería de la esquina y muestra la piedra.” El aprendiz de maestro fue, y al enseñársela al joyero, éste, sin darle tiempo a nada, le ofreció cien monedas de oro. El aprendiz de maestro no salió de su asombro. Regresó rápidamente al lado de la gran maestra para decirle que ella tenía razón: alguien le había ofrecido cien monedas de oro por la piedra.

La gran maestra le respondió: “Para poder apreciar una piedra preciosa, hay que ser joyero. Sólo cuando seas un joyero podrás mis palabras apreciar.”

A todos los que les han “dado calabazas.”

A todos los que no han sido apreciados en su justo valor, alguna vez en su vida.

A todos los que han creído que los de los “bazares” tenían razón. Llegando a pensar que ellos eran piedras sin valor, en vez de pensar que eran los otros los que no tenían desarrollada la capacidad para poder apreciar y reconocer quiénes eran ellos (una joya.)

A todos los que se han sentido “patito feo” alguna vez en su vida.

A todos los que, siendo ángeles en la Tierra, son tachados de “prepotentes” u otros epítetos igualmente demoledores de la estima.

A todos los que buscan alcanzar la paz de espíritu.

Recuerde: la vida nunca nos da calabazas, sólo oportunidades para aprender a apreciar quiénes somos, reconocerlo y elevarnos por encima de la “ceguera” de los demás.

El haber hallado esta metáfora me ha ayudado a explicarles a muchos de mis alumnos, incluida yo misma, que por más “diamante extraordinario” que uno sea, se necesita siempre de un joyero experto que lo reconozca... Los demás, los no joyeros, pueden llegar a pensar que es usted “circonita de la buena”, pero nada más. No se conforme con una o varias tasaciones, llévase a usted mismo a un joyero experto. Pero ante todo y sobre todo: conviértase usted en ese joyero experto e independícese de la opinión (“tasación”) de otros.

Tengo muchos alumnos que se sienten -porque creen serlo- “circonitas”, que no diamantes. Suelo insistir en inculcarles la creencia de que solamente alguien que aprecia su luz y la honra es capaz, a su vez, de apreciar y honrar la luz en otros. Se dice que somos capaces de reconocer en otros aquello que ya está reconocido en nosotros mismos. Por el contrario, todo aquello que nos disgusta en otros es un claro reflejo (proyección) de algo que en nosotros no está resuelto, o está todavía en estado “conflictuado.”

Los filtros de la realidad, la percepción de otras personas está condicionado por las creencias que tenemos acerca de la vida y de nosotros mismos.

Asimismo, las sponzorizaciones (patrocinios) positivas o negativas que otros nos han ofrecido, y las creencias que, a partir de ello, hemos construido, conforman y colorean nuestra realidad. No podemos ver a los demás cuando no somos capaces de vernos a nosotros mismos. Y, vemos a los demás a través del mismo filtro de creencias con el que nos observamos a nosotros mismos.

QUE HACER CUANDO LA VIDA NOS DA CALABAZAS

O el arte de reencuadrarse uno mismo

Por Rosetta Forner

¿Cómo convertirse en joyero?

Es un proceso largo, que requiere compromiso y honestidad para con uno mismo, y mucha sinceridad. Convertirse en joyero tiene que ver con aprender a amar al ser que todos llevamos dentro, a centrarse en desarrollar “referencia interna”, es decir, descubrir, apreciar y honrar nuestros dones, características, capacidades, habilidades y peculiaridades. Asimismo, consiste en aprender a respetar y aceptar incondicionalmente todos y cada uno de nuestros comportamientos del pasado. Nuestro presente se ha construido sobre la base de nuestras vivencias y del cómo archivamos estas.

Sin la apreciación sincera y honesta de quiénes somos no es posible hacer lo mismo con otras personas. Nos han enseñado a criticar, como única vía para la “motivación”, y la crítica no suele ser precisamente constructiva que digamos. Siendo desde ella que nos acostumbramos a relacionarnos con nosotros mismos y con los demás, y ella solamente nos conduce a ver “los defectos” existentes en cada uno de nosotros, porque sombra tenemos todos. Pero, recuerde: “Amamos a las personas, pero no amamos sus comportamientos.”

Muchas veces las personas no soportamos la luz en otros, y no pudiéndola poseer, lo único que se nos ocurre es tratar de apagarla. Craso error.

Los balineses (de la isla de Bali), sostienen que las cosas nos las hacemos a nosotros mismos, no a los otros. También un colega mío añade: “la Vida nos trata reflejando el cómo nos tratamos a nosotros mismos.” Así que ya sabe, si lo qué le devuelve la Vida no le gusta, pase a revisar cómo se trata a usted a sí mismo.

Practique la referencia interna: busque en su interior sus creencias a cerca de todo, y viva acorde a su congruencia. Los demás podrán estar en acuerdo o en desacuerdo con usted, pero su vida, la suya, sólo le pertenece a usted, y usted decide cómo, cuándo y con quién quiere vivirla. Para eso es suya: “Sólo vuela aquel que se atreve a hacerlo. Nunca se arrepienta de haber vivido, si acaso arrepíentase de no haberse dado la oportunidad de haber vivido.”

Las creencias pueden cambiarse, renovarse o tirarse al cesto de los papeles. También pueden lavarse y pulirse. Muchas de las creencias que albergamos en nuestro interior tienen procedencia de “referencia externa”, es decir, nos las han dado otros —es decir, no las hemos creado nosotros—. Búsquelas, y tírelas. Sí, tire las que no sean suyas. Y verá qué fácil es ser joyero.

Conozco a mucha gente que no cree en ella misma porque otros no creyeron en ellos: tuvieron sponsors negativos o demotivadores de la estima. Es tan fácil acusar a los demás de nuestras incapacidades. Es tan fácil proyectar en otros las culpas de nuestras no responsabilidades. Sólo cuando uno ha aprendido a amarse a sí mismo asume la responsabilidad sobre sus comportamientos, ideas, acciones, no acciones, pensamientos y decisiones. Asimismo, coge al miedo y le planta cara, se lo lleva de copas. Si tiene miedo, considere que es humano, y que tiene su intención positiva. Pero, busque, busque en su interior las referencias positivas, sus capacidades.

Dígame a sí mismo:

“SI OTRO PUEDE, YO TAMBIÉN.”

“TODAS LAS CAPACIDADES ESTAN DENTRO DE NOSOTROS.

“NO EXISTEN LOS FRACASOS, SÓLO SON RESULTADOS.”

“TODO RESULTADO ES INFORMACIÓN”

No más calabazas desaprovechadas.

Sea su mejor joyero.

Recuerde que nadie sabe tanto de usted como usted mismo. Cada persona es un Universo inmenso por descubrir, y para hacerse una idea del mismo uno ha de atreverse a observarlo con los ojos de la inocencia de un niño: sin prejuicios, con admiración, con deleite, sin reservas, con apertura. Así es como mira un joyero a una piedra preciosa —gema— de excelente calidad.

A veces, las piedras preciosas están recubiertas de una capa de suciedad, pero un auténtico joyero siempre será capaz de reconocerlas, no importando las condiciones. El amor incondicional nos contempla con ojos eternos que ven más allá de las máscaras, de los errores, de los comportamientos, y de todo... Viendo siempre la belleza que vive en el corazón de cada uno de nosotros.

LA EXPERIENCIA DESDE LA PNL Del libro EL PODER DE LA PLABRA

De Robert Dilts

9

Nuestros mapas del mundo pueden ser contrastados con nuestra experiencia del mismo. «Experiencia» se refiere aquí al proceso de experimentar, sentir y percibir tanto el mundo que nos rodea como nuestras reacciones ante él. Nuestra «experiencia» de una puesta de sol, de una discusión o de unas vacaciones está directamente relacionada con nuestra percepción personal de estos acontecimientos, así como con nuestra participación en los mismos.



Según la PNL, nuestras experiencias se construyen a partir de la información sobre el medio externo que recibimos a través de los órganos sensoriales, junto con los recuerdos, las fantasías, las sensaciones y las emociones asociadas que emergen de nuestro propio interior. Utilizamos también el término «experiencia» para referirnos al conocimiento acumulado a lo largo de nuestra vida. Toda la información que nos llega por medio de los sentidos es constantemente codificada o envuelta en conocimiento precedente. De Lenguaje y experiencia este modo, nuestra experiencia constituye la materia prima a partir de la cual creamos nuestros propios mapas o modelos del mundo. Experiencia sensorial se refiere a la información recibida a través de los órganos sensoriales (ojos, oídos, piel, nariz y boca), así como al conocimiento del mundo externo derivado de esta información. Los órganos sensoriales constituyen las facultades por las que los humanos y otros animales perciben el mundo que les rodea. Cada canal sensorial actúa como un filtro que responde a un rango determinado de estímulos (ondas luminosas, ondas sonoras, contacto físico, etc.), que variará según la especie de que se trate.

A modo de primera interfaz con el mundo que nos rodea, los sentidos constituyen nuestras «ventanas al mundo». Toda la información de la que disponemos acerca de nuestra existencia física procede de estas ventanas sensoriales. Por esta razón la PNL valora en extremo la experiencia sensorial y la considera como la fuente primordial de todo nuestro conocimiento acerca del medio externo, así como la materia prima fundamental para la construcción de nuestros modelos del mundo. El aprendizaje, la comunicación y el modelado eficaces hunden por igual sus raíces en la experiencia sensorial.

La experiencia sensorial puede ser contrastada con otras clases de experiencias, como la fantasía o la alucinación, generadas desde el cerebro del individuo en lugar de percibidas por los sentidos. Además de la experiencia procedente de los sentidos, los humanos tenemos también una red interna de información y conocimiento, construida a partir de experiencias generadas internamente, tales como los «pensamientos», las «creencias», los «valores» y el sentido de «sí mismo». Esta red interna de conocimiento genera otra serie de filtros «internos» que enfocan y dirigen nuestros sentidos y que actúan asimismo para eliminar, distorsionar y generalizar los datos recibidos a través de ellos.

La experiencia sensorial constituye el medio principal por el que obtenemos información nueva acerca de la realidad, y con la enriquecemos nuestro particular mapa del mundo. A menudo, el conocimiento previo existente actúa a modo de filtro para la experiencia sensorial nueva, valiosa en potencia. Una de las misiones de la PNL consiste precisamente en ayudar a las personas a enriquecer la cantidad de experiencia sensorial que son capaces de recibir, ensanchando lo que Aldous Huxley denominó «válvula reductora» de la conciencia. **Richard Bandler y John Grinder no se cansaban de encarecer a sus alumnos que «utilizaran la experiencia sensorial» en lugar de proyectar o alucinar.**

De hecho, la mayoría de técnicas de PNL se basan en habilidades de observación enfocadas a tratar de maximizar nuestra experiencia sensorial directa de cada situación. Según el modelo de la PNL, el cambio eficaz proviene de la capacidad para «recuperar el sentido». Para lograrlo, necesitamos aprender antes a dejar caer nuestros filtros internos y obtener una experiencia sensorial directa del mundo que nos rodea. De hecho, una de las habilidades básicas más importantes de la PNL consiste en alcanzar el estado de «alerta». Se trata de un estado en el que la conciencia sensorial del individuo está concentrada en el medio externo, en el «aquí y ahora». El estado de alerta, junto con el aumento de experiencia sensorial que le acompaña, nos ayuda a percibir y disfrutar con mayor plenitud la vida y las abundantes oportunidades de aprendizaje que nos rodean.

Así pues, nuestra «experiencia» de algo puede ser contrastada con los «mapas», las «teorías» o las «descripciones» acerca de esa experiencia.

LA EXPERIENCIA DESDE LA PNL

Del libro EL PODER DE LA PLABRA

De Robert Dilts

La PNL distingue entre experiencia primaria y secundaria.

La experiencia «primaria» consiste en la información que recibimos y percibimos realmente a través de los sentidos, mientras que la experiencia «secundaria» trata de los mapas verbales y simbólicos que creamos para representar y organizar nuestras experiencias primarias. La experiencia primaria es una función de nuestras percepciones directas del territorio circundante.

La experiencia secundaria deriva de nuestros mapas mentales, de las descripciones e interpretaciones de estas percepciones, y está sujeta por lo tanto a eliminación, distorsión y generalización significativas. Cuando experimentamos algo directamente, no tenemos conciencia ni pensamientos disociativos acerca de lo que sentimos y experimentamos. Nuestra experiencia es la materia prima a partir de la cual creamos nuestros modelos del mundo. Es nuestra experiencia primaria la que aporta vibración, creatividad y sensación de singularidad a nuestra vida. Nuestra experiencia primaria es por fuerza mucho más rica y completa que cualquier mapa o descripción que consigamos hacer de ella.

Las personas con éxito y que disfrutan de la vida tienen la capacidad de experimentar directamente más del mundo, y no se limitan a diluirlo en los filtros de lo que «deberían» experimentar o esperan experimentar.

Desde la perspectiva de la PNL, nuestra experiencia subjetiva es nuestra «realidad», y es prioritaria ante cualquier teoría o interpretación con ella relacionada. La PNL no cuestiona la validez subjetiva de las vivencias «fuera de lo corriente» que las personas puedan tener, como las experiencias «espirituales» o de «vidas pasadas». Las teorías y las interpretaciones relacionadas con las causas o las implicaciones sociales de las experiencias podrán ser discutidas y cuestionadas, pero la experiencia en sí misma forma indudablemente parte de los datos esenciales de nuestra vida.

Los procesos y los ejercicios de la PNL ponen el énfasis sobre la experiencia. Las actividades basadas en la Programación Neurolingüística (sobre todo las de descubrimiento) tienden a «conducir con la experiencia». Una vez en condiciones de experimentar algo directamente, sin la contaminación de juicios y evaluaciones, nuestras reflexiones sobre esa experiencia pueden ser mucho más ricas y significativas.

Como cualquier otro concepto o modelo de PNL, el poder de la palabra nos ayuda a cobrar conciencia de los filtros y los mapas susceptibles de bloquear o distorsionar nuestra experiencia del mundo y su potencial. Desde esta nueva conciencia ampliada de estas limitaciones, podemos también comenzar a librarnos de ellas. El propósito de los patrones de es el de ayudar a la gente a enriquecer sus perspectivas, a ampliar sus mapas del mundo y a restablecer la conexión con su experiencia.

En general, los patrones pueden ser considerados como «reencuadres verbales», que influyen tanto sobre las creencias como sobre los mapas mentales a partir de las que éstas se han formado. Los patrones del poder de la palabra operan sobre la base de llevar a la persona a encuadrar o reencuadrar sus percepciones en relación con determinada situación o experiencia, invitándola a «puntuar» sus experiencias de forma diferente y a adoptar distintas perspectivas.

Cómo el lenguaje encuadra la experiencia

Las palabras no tan sólo representan nuestra experiencia, sino que a menudo, la «encuadran». Y lo hacen mostrando en primer plano ciertos aspectos de la experiencia y dejando otros en la sombra. Consideremos, por ejemplo, palabras conectivas como «pero», «y» o «aunque». Cuando conectamos ideas o experiencias con esta clase de palabras, enfocamos la atención sobre distintos aspectos de ellas. Cuando una persona nos dice que «Hoy es un día soleado, pero mañana lloverá», nos mueve a centrar más nuestra atención sobre la preocupación de la lluvia de mañana que sobre el buen día que hace hoy. Si alguien, en cambio, conecta ambas frases con la palabra «y» «Hoy luce el sol y mañana lloverá», el resultado queda equilibrado. Finalmente, si la palabra conectiva es «aunque» «Hoy luce el sol, aunque mañana lloverá» -, el efecto resultante consiste en centrar nuestra atención sobre la primera parte de la manifestación - el buen día que hace hoy -, dejando la otra en segundo término.

Hoy hace sol pero mañana lloverá
Hoy hace sol y mañana lloverá
Hoy hace sol aunque mañana lloverá

Algunas palabras «enmarcan» nuestras experiencias, colocado en primer plano ciertos aspectos de las mismas

LA EXPERIENCIA DESDE LA PNL Del libro EL PODER DE LA PLABRA

De Robert Dilts

Esta clase de encuadre y «reencuadre» verbal ocurre en todos los casos, con independencia de cuál sea el contenido que se expresa. Por ejemplo, las afirmaciones «Hoy me siento feliz, pero sé que no durará», «Hoy me siento feliz y sé que no durará» y «Hoy me siento feliz, aunque sé que no durará», generan cambios de énfasis similares a los de las declaraciones anteriores, referentes a la climatología. Lo mismo sucede con las expresiones:

**«Deseo alcanzar mi objetivo, pero tengo un problema»,
«Deseo alcanzar mi objetivo y tengo un problema»
«Deseo alcanzar mi objetivo, aunque tengo un problema».**



Cuando alguna estructura se ajusta de este modo a diferentes contenidos, la denominamos patrón. Algunas personas, por ejemplo, funcionan con un patrón habitual que minimiza constantemente el lado positivo de su experiencia con la palabra «pero».

Esta clase de marco verbal puede influir en gran medida sobre el modo en que interpretamos afirmaciones y situaciones concretas y, por ende, en el modo en que respondemos ante ellas.

Veamos la siguiente afirmación:

Puedes lograr lo que te propongas si estás dispuesto a trabajar duro.

Se trata de una creencia sumamente afirmadora y potenciadora, que conecta dos partes significativas de la experiencia en una relación de causa y efecto: «lograr lo que te propongas» y «estar dispuesto a trabajar duro». «Lograr lo que te propongas» constituye sin duda algo sumamente motivador. Sin embargo, eso de «trabajar duro» ya no es tan apetecible. No obstante, al ir unidos ambos conceptos con «lograr lo que te propongas» en primer lugar, el conjunto genera un fuerte sentido de motivación, que conecta un sueño o un deseo con los recursos necesarios para convertirlo en realidad.

Observa ahora lo que sucede si le das la vuelta a la expresión y dices: «Si estás dispuesto a trabajar duro, podrás lograr lo que te propongas». Aunque las palabras utilizadas sean las mismas, su impacto queda de algún modo disminuido debido a que la disposición a «trabajar duro» ha sido colocada en primer término de la secuencia.

El resultado final se parece más a un intento para convencer a alguien de que trabaje duro, que a una afirmación de que podrá «lograr lo que se proponga». En esta segunda versión, «lograr lo que se proponga» parece más bien una eventual recompensa por haber «trabajado duro». En la primera afirmación, en cambio, «trabajar duro» quedaba enmarcado como un recurso interno, necesario para «lograr lo que te propongas».

Esta diferencia, aunque sutil, puede ejercer un poderoso impacto sobre el modo en que el mensaje es recibido y entendido.

Reencuadrar con «aunque» Identificar los patrones verbales nos puede permitir crear herramientas lingüísticas que nos ayuden a moldear e influir en el significado que percibimos como resultado de una experiencia.

El reencuadre con «aunque» constituye un buen ejemplo. Se trata de un patrón que se aplica simplemente substituyendo la palabra «pero» por «aunque», en cualquier frase en la que «pero» disminuya o minusvalore algún aspecto positivo de la experiencia.

Prueba con los siguientes pasos:

1. Identifica alguna afirmación en la que una experiencia positiva quede perjudicada por la palabra «pero».

«He encontrado una solución a mi problema, pero seguro que volverá a surgir de nuevo».

2. Cambia la palabra «pero» por «aunque». Observa hacia dónde se desplaza tu atención.

«He encontrado una solución a mi problema, aunque vuelva a surgir de nuevo».

Esta estructura permite mantener un centro de atención positivo, al mismo tiempo que satisface la necesidad de mantener una perspectiva equilibrada. He descubierto que esta técnica resulta particularmente poderosa en el caso de personas adictas a la clase de patrón «Sí, pero...»

DESDE EL REINO METAFORICO ...

12

El poder del miedo

Cuentos tradicionales y otras citas ...

"La Peste se dirigía a Damasco y pasó velozmente junto a la tienda del jefe de una caravana en el desierto. - ¿Adónde vas con tanta prisa? Le preguntó el jefe.

- A Damasco. Pienso cobrarme un millar de vidas.

De regreso de Damasco, la Peste pasó de nuevo junto a la caravana. Entonces le dijo el jefe:

- ¡Ya sé que te has cobrado 50.000 vidas, no el millar que habías dicho!

La Peste le respondió: - No. Yo sólo me he cobrado mil vidas. El resto se las ha llevado el Miedo."

Anthony de Mello



"En una tierra en guerra, había un rey que causaba espanto. Siempre que hacía prisioneros, no los mataba, los llevaba a una sala donde había un grupo de arqueros de un lado y una inmensa puerta de hierro del otro, sobre la cual se veían **grabadas figuras de calaveras cubiertas de sangre**.

En esta sala el rey les hacía formar un círculo y les decía entonces:

- Ustedes pueden elegir entre morir atravesados por las flechas de mis arqueros o pasar por esa puerta misteriosa.

Todos elegían ser muertos por los arqueros. Al terminar la guerra, un soldado que por mucho tiempo sirvió al rey se dirigió al soberano y le dijo:

- Señor, ¿puedo hacerle una pregunta?

y le responde el rey:

- Dime soldado.

- ¿Qué había detrás de la horrorosa puerta?

- Ve y mira tú mismo.- respondió el rey.

El soldado entonces, abrió temerosamente la puerta y, a medida que lo hacía, rayos de sol entraron y aclararon el ambiente. Descubrió sorprendido que la puerta se abrió sobre un camino que conducía a la libertad. El rey explicaba al soldado:

- Yo daba a ellos la elección, pero preferían morir que arriesgarse a abrir esta puerta.

¿Cuántas puertas dejamos de abrir por el miedo de arriesgarnos? ¿Cuántas veces perdemos la libertad y morimos por dentro, solamente por sentir miedo de abrir la puerta de nuestros sueños?"

Anónimo

"Según un cuento chino, un rey, famoso por su coraje y ecuanimidad, perdió casi todo su reino y hasta el último de sus soldados, como consecuencia de los violentos ataques y saqueos de las hordas bárbaras. No le quedaban más que dos servidores y su castillo era el último bastión que impedía a los conquistadores dominar sus territorios y esclavizar las aldeas diezmadas por el continuo acoso.

Y llegó el día en que se supo que los bárbaros avanzaban hacia las puertas de la ciudad con la intención de poner cerco al palacio. Se cuenta que esa noche, cuando llegaron las noticias del avance enemigo se vio el rostro del monarca marcado por el temor y la responsabilidad, pero en ningún momento abatido por el miedo.

Al amanecer el rey ordenó a sus servidores que abrieran todas las puertas y ventanas, y acto seguido se instaló en una de las almenas a fin de observar la llegada de los invasores.

Inmutable, les vio avanzar hasta la escalinata de palacio. Pero su serenidad perturbó hondamente a los bárbaros. Éstos supusieron que les esperaba una trampa en su interior. En vez de poner cerco a aquel lugar, el jefe reunió a sus hombres y tocó a retirada.

El rey dijo entonces a sus servidores:

- Ved, y no olvidéis nunca que, una misma emoción, el miedo, a ellos les ha impulsado a huir atemorizados y a nosotros nos ha motivado a permanecer en nuestro puesto, encontrando una respuesta creativa a tan atemorizante situación."

Cuento Sufí

"No tendré miedo. El miedo mata la mente. El miedo es la pequeña muerte que conduce a la destrucción total. Afrontaré mi miedo. Dejaré que pase por mí y a través de mí; y cuando gire mi ojo interior para escrutar su camino, estaré solo yo. Mi miedo habrá desaparecido."

Letanía contra el miedo de Dune, de Frank Hebert