



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 40

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 40- COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La gente que fracasa se centra en lo que tendrán que pasar, la gente que triunfa se centra en cómo se sentirán al final. ANTHONY ROBBINS

CREENCIAS

Los niveles lógicos en una compañía, el caso Xerox

Por ROBERT DILTS

Pág. 1 a 2

QUE ES LA PNL

Definiendo las bases

Por DAVID ANGULO DE HARO

Pág. 3 a 5

DESDE LA PNL EXPLORANDO EL META COACHING

Nunca uses el ¿porqué? con estados negativos

Por L. MICHAEL HALL

Pág. 6 a 7

PNL EN ACCIÓN

Vivencias de la Practitioner en PNL

POR ANA PUIG

Pág. 8 a 9

LA TEXTURIZACION DE LOS ESTADOS

Trabajando en modo Kinestésico

POR L. MICHAEL HALL

Pág. 10 a 13

DESDE EL REINO METAFORICO ...

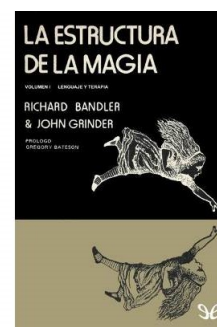
SERVICIO. Una historia de Idries Sha de El monasterio mágico

Pág. 14

Textuales de BANDLER Y GRINDER

La inducción a los estados alterados de conciencia , llamado trance, requiere e implica la distracción y /o la utilización de lo que Milton llama la mente conciente. La representación conciente de la experiencia presente puede llegar a uno mismo por varias modalidades (visual, auditivo, kinestésico) Para establecer un estado de trance todo el sistema representacional debe, hasta cierto punto, estar involucrada en el proceso , ya que el proceso es generalmente una representación simultánea de una pequeña parte focalizada de la experiencia. Llamamos el comienzo de la experiencia *acompasar*. Esto se logra, generalmente en todo trabajo hipnótico haciendo que el cliente focalice sus ojos en un punto mientras escucha la voz del hipnotizador.

El hipnotizador comienza a describir las experiencias que él sabe que el cliente está teniendo, al observar los cambios en su percepción visual. Esta descripción , ya explicada, establece un feedback "loop" entre lo que el cliente está haciendo de acuerdo a lo observado- lo que el hipnotizador está viendo y oyendo lo que el cliente está haciendo- y lo que el cliente oye decir al hipnotizador. Esto es en realidad , lo mismo que encontrarse con el cliente en su modelo del mundo- yendo a la realidad del cliente, aceptándolo, y luego utilizarlo para los propósitos de su sesión hipnótica. Encontrarse con el cliente en su modelo del mundo, acompasando el modelo y luego conducirlo hacia un nuevo territorio, es una de las estrategias consistentes de Erickson que hacen su trabajo más fácil , para él y para su cliente. Cualquier intento de forzar al cliente a algo, o hacer que niegue alguna de sus creencias, abre la posibilidad de la resistencia al darle al cliente algo para resistir. Esta lucha solo lleva a la pérdida de tiempo y energías para todos los involucrados y pocas veces produce resultados.



CREENCIAS

Los niveles lógicos en una compañía, el caso Xerox

Por ROBERT DILTS

Los mismos niveles lógicos que funcionan en la persona lo hacen en organizaciones y grupos.

Veamos un ejemplo:

La mayoría de nosotros sabemos lo que es un ratón (mouse) de ordenador. **Pero, ¿quién inventó el mouse?**

Mucha gente cree que el mouse fue inventado por Apple - como saben, Apple vende los ordenadores Macintosh-, pero en realidad fue Xerox quien se gastó algo así como dos mil millones de dólares en el desarrollo del STAR, un antepasado del Macintosh.

Xerox estuvo trabajando mucho tiempo para Apple aunque, por supuesto, sin saberlo.

Lo sucedido en este caso nos puede dar una idea de cómo estos niveles funcionan dentro de una compañía. A principios de la década de los ochenta, John Grinder, Richard Bandler y yo, estuvimos realizando un trabajo de asesoría para Xerox. Recuerdo haber visto todos esos proyectos informáticos en su centro de investigación de Palo Alto, California.

En aquella época, Xerox se encontraba en una situación muy interesante; esto también nos mostrará lo poderosos que pueden ser los metaprogramas de las empresas.

Si quieren saber cuál era la identidad y el metaprograma de Xerox, se lo voy a decir.

Era éste: "¿Cómo puedo hacer una copia mejor?"

Lo cual significa un ajuste a pasados positivos.

Ya sabemos lo que ellos fabrican: fotocopadoras.

Pero se les presentó un problema. Un día, uno de sus investigadores tuvo que ir a las oficinas centrales del periódico Los Angeles Times y allí se dio cuenta de que en todo el edificio no había un solo papel.

Todo el mundo, en ese importante periódico, trabajaba con ordenadores y correo electrónico.

Esto los llevó a algo a lo que no estaban acostumbrados en Xerox. Tuvieron que estudiar el futuro y tuvieron que comenzar a ajustarse a futuros negativos.

¿Qué puede hacer una compañía que se gana la vida gracias a que la gente copia papeles, cuando se da cuenta de que en las oficinas de dentro de diez años tal vez no haya papeles?

Así fue como Xerox incursionó en el campo de los ordenadores personales: intentando alejarse de futuros negativos.

El problema es que cuando uno dice "Xerox", ¿alguien piensa en un ordenador? Lo que nos viene rápidamente a la cabeza es una fotocopadora. Xerox estaba ya desarrollando estos ordenadores, pero ello no encajaba con su identidad; ni tampoco con su sistema de creencias corporativas. Ni tan siquiera encajaba con sus aptitudes.

La compañía tenía una notable capacidad de investigación y desarrollo, pero todo el resto de su estructura no estaba preparada para la aventura de los ordenadores.

Les dijimos que estaban intentando dar un salto demasiado grande. Estaban tratando de crearse una identidad completamente nueva y al hacer esto siempre surgen conflictos. Conflictos entre la identidad vieja y la nueva, entre los valores viejos y los valores nuevos. Y eso fue exactamente lo que sucedió en Xerox.

No sé si ustedes llegaron a conocer sus ordenadores personales.

Finalmente crearon uno, e incluso trataron de venderlo.

De hecho, lo que sucedió fue muy interesante: nos muestra claramente el poder de las creencias y el nivel de identidad de los metaprogramas y también nos muestra cómo funcionan en el interior de una compañía.

Dos ejemplos:

Al presentar dichos ordenadores al personal de la compañía, utilizaron la caracterización del inventor de la primera copiadora Xerox, que había fallecido hacía ya unos quince años. Parece un poco morboso que lo resucitaran de entre los muertos para este acto.



CREENCIAS

Los niveles lógicos en una compañía, el caso Xerox

Por ROBERT DILTS

Dicho personaje presentó al ordenador Xerox como la última y mejor versión de la máquina Xerox: "Esta es la mejor copia de lo que yo intenté hacer", dijo.

En la campaña publicitaria para promocionar a este ordenador, el personaje que utilizaron fue... ¡un monje! Por supuesto, al pensar en tecnologías sofisticadas un monje no es precisamente lo primero que nos viene a la mente.

¿Qué hace un monje? Un monje se sienta y copia manuscritos. La compañía Xerox estaba tan atrapada en su metaprograma que no fue capaz de darse cuenta de que el mismo no encajaba en el ambiente al que estaban intentando entrar.

De este modo, el antepasado de la Macintosh empezó sólo como una idea surgida de la capacidad, aptitudes de investigación y desarrollo de Xerox. Al principio no representó ninguna amenaza para nadie. Era algo muy pequeño, que estaban haciendo en el centro de investigación.

Quienes allí trabajaban podían ir con pantalón vaquero y cabello largo pues, en aquel preciso momento de la historia de la tecnología, si uno era de investigación y desarrollo y no andaba en vaqueros o no tenía el cabello largo y barba, todo el mundo habría desconfiado de sus conocimientos. Si a alguien del centro de investigación se le hubiera ocurrido ir a trabajar con corbata y bien afeitado, muchos se habrían preguntado si realmente sabía algo de ordenadores.

A medida que empezó a invertir más en esta nueva tecnología y a operar más lejos del futuro negativo, Xerox comenzó a desarrollar la creencia de que dicha tecnología era algo vital para la propia supervivencia de la compañía. E intentó hacerla parte de su identidad.

En el centro de investigación las cosas también empezaron a cambiar. Les dijeron: "Esto va a convertirse en una parte seria de Xerox, por lo tanto van a tener ustedes que acomodarse al resto de nuestra identidad: es necesario que se afeiten, que se corten el cabello y que vengan con corbata". Los metaprogramas de quienes proyectan y crean nuevos productos nunca suelen ajustarse al presente. A menudo desprecian al actual estado de cosas, prefiriendo encajar con el futuro. Además, este tipo de personas desean tener su propia identidad, no sólo ser parte de una identidad mayor. Quieren ser la parte principal de dicha identidad.

Por ello cuando Steve Jobs, de Apple, fue y les dijo que iba a hacer de esa tecnología suya el corazón de la identidad de Apple y que la iba a utilizar para cambiar al mundo, ¿qué crees que hicieron los del centro de investigación y desarrollo? Estos investigadores ya tenían un conflicto de identidad con Xerox y no estaban dispuestos a ser sólo una pequeña parte de dicha identidad, pudiendo convertirse en el símbolo corporativo de Apple y Macintosh.

Aceptaron inmediatamente.

El asunto es que también en los negocios hay diferentes niveles y se dan diferentes tipos de reacciones y respuestas al pasar de un nivel a otro.

Nosotros recomendamos a Xerox que hiciera lo que luego parece que hicieron.

Les dijimos que no se embarcaran de golpe en los ordenadores personales, sino que fueran paso a paso y manejaran su propia identidad, lo cual significaba por ejemplo, comenzar incorporando accesorios informatizados a sus máquinas Xerox.

Si tu preocupación es que en el futuro no va a haber papel, lo que debes hacer es desarrollar aparatos capaces de escanear documentos y digitalizar los datos contenidos en ellos. En lugar de gastarte el dinero fabricando ordenadores personales debes desarrollar una tecnología que se ajuste más a lo que ya eres. Y eso es lo que creo que finalmente hicieron.

Cambiaron su personaje publicitario adoptando a Leonardo da Vinci, cuya imagen es distinta a la de un monje y simboliza mucha más creatividad.

Pero siempre, al cambiar los productos es necesario cambiar también el metaprograma.



QUE ES LA PNL

Definiendo las bases

Por DAVID ANGULO DE HARO

La Programación Neurolingüística (neuro = nervio y lingüística = lenguaje) es un modelo de comunicación conformado por una serie de técnicas, cuyo aprendizaje y práctica están enfocados al desarrollo humano y a la comunicación social.

Estudia cómo nos comunicamos con nosotros mismos y cómo nos comunicamos con las personas.

Es una escuela de pensamiento pragmático que sostiene que *en última instancia* toda *conducta humana* procede de la "estructura o esquema mental" aprendido básicamente en la infancia.

Es posible reprogramar la estructura mental y cambiar creencias y comportamientos; es decir, que el ser humano puede potenciar los aspectos positivos de su inteligencia y personalidad y corregir fallas con el fin mejorar la calidad de vida.



Los tres elementos fundamentales de la conducta humana son:

1. El **sistema nervioso** Que se encarga de recibir la información, de procesarla y de crear las respuestas necesarias para la vida

2. El **lenguaje** El código utilizado por el cerebro es verbal. El cerebro percibe, procesa, analiza, imagina y crea en base a palabras. Esto significa que, en gran medida, el poder del cerebro depende de la cantidad y de la calidad del vocabulario que posee cada persona, es decir, del conocimiento que tiene la persona.

"El mundo es para cada uno del tamaño de su vocabulario" Arturo Uslar Pietri.

Por tanto, el vocabulario establece los límites de la inteligencia. Esta idea no es nueva, desde tiempos inmemoriales el ser humano ha sabido el poder que tiene la palabra. La evolución de la especie humana y la evolución personal corren camino paralelo con el desarrollo del lenguaje.

Existe un lenguaje informativo (técnico, científico...) que es importante para progresar pero, por sí solo, no garantiza el desarrollo humano. El desarrollo humano supone la adquisición de un vocabulario humanístico relacionado con los principios, valores, sentimientos, conductas, etc.

En la actualidad el lenguaje técnico y científico está ocupando grandes espacios del cerebro y se están reduciendo los espacios dedicados a lo humanístico. El resultado es que, los seres humanos se están robotizando. Se están volviendo más autómatas y menos creativos. Tienen mucha información, pero poco conocimiento y menos sabiduría; lo cual conduce a una visión superficial de la vida y al desconocimiento del valor real de las cosas.

3. La **conducta** es la forma de actuar de cada persona. La conducta depende de la estructura mental, la cual determina la forma de percibir la vida y de reaccionar a los estímulos externos e internos. Una vez establecida la estructura o programación mental se pueden predecir las conductas. Las conductas son aprendidas y pueden ser rectificadas.

Principios de PNL

Los orígenes de la PNL se remontan a 1972.

Sus autores fueron el informático Richard Bandler y el psicólogo y lingüista John Grinder. Estos autores se interesan más por saber "cómo" se producen los comportamientos que "por qué" se producen.

Consideran que toda comunicación consigo mismo y con los demás posee unas constantes que pueden ser aprendidas por quienes no las poseen. Lo cual quiere decir que los seres humanos funcionamos en base a hábitos aprendidos y que todos los días repetimos las mismas conductas con pequeñas variantes. En realidad, los hábitos adquiridos mandan en nuestra vida.

Toda **percepción sensorial determina un estado interior** que a su vez produce un comportamiento.

La forma de ver las cosas está determinada por las **experiencias, creencias y valores** que el sujeto aplica según las circunstancias. De aquí la importancia de tener principios y valores bien definidos y de cultivar ideas, palabras y sentimientos positivos, porque percibimos el mundo exterior de acuerdo a como somos por dentro.

Por esta razón, aunque el mundo es el mismo para todos, la forma de percibirlo es distinta. Cada persona lo percibe de acuerdo a su filosofía de la vida y de acuerdo a su estado de ánimo. Esto explica por qué, donde unos fracasan, otros triunfan, y, por qué, donde unos son felices, otros son infelices.

QUE ES LA PNL

Definiendo las bases

Por DAVID ANGULO DE HARO

4

La estructura mental contiene las premisas que desencadenan los procesos correspondientes. De aquí la importancia de programar la mente de forma correcta en todos los aspectos (intelectual, afectivo, social, moral y espiritual) Los problemas graves que aquejan a las personas y a la sociedad son el resultado de fallas graves a nivel estructural en alguno o en todos de los aspectos señalados (intelectual, afectivo, social, moral y espiritual)

De poco sirven las leyes y planificaciones si no se realizan cambios en la estructura mental de las personas. La PNL se basa en la observación y el "modelado" de la excelencia. Si una persona obtiene un logro, ese logro produce un cambio general de la mente, del cuerpo y de las emociones. El éxito es condición para cambiar. La PNL se diferencia netamente de las escuelas de psicología, que se han basado históricamente en conceptos teóricos, olvidando su aplicación pragmática. Según la PNL, el logro se obtiene mediante la acción.

Características de la PNL

1. Define la realidad como una invención y no como un descubrimiento. Lo cual significa que, el ser humano no ve el mundo exactamente como es, sino que lo hace a través de representaciones mentales que tiene grabadas del mundo. Esta es la razón por la cual, cada persona percibe el mundo a su modo.
2. La PNL es un medio de autoconocimiento. Ayuda a entender los procesos mentales. Describe cómo funciona la mente y cómo piensan las personas, cómo aprenden y cómo se motivan, interactúan, se comunican, evolucionan y cambian.
3. Proporciona herramientas y habilidades para mejorar la comunicación y reprogramar las actitudes y comportamientos.
4. Promueve la flexibilidad mental y conductual y la creatividad.
5. Estimula el pensamiento transcendental con miras a un desarrollo humano emocional y espiritual.
6. Proporciona una visión amplia y profunda de la vida y de los acontecimientos. Nos da la capacidad de prever, de adelantarnos al futuro y desarrollar las capacidades que serán necesarias para triunfar el día de mañana.
7. Ofrece técnicas para superar temores, complejos, fobias, estrés, ...
8. Ayuda a desarrollar una actitud mental positiva y la capacidad de sobreponernos a las circunstancias más difíciles y mantener el control, la motivación y la energía necesarios para vencer en los retos que tenemos que afrontar cada día.
9. Enseña a reaccionar de forma positiva a las críticas, a la envidia, a la competencia y a protegerse de los mensajes negativos y de las malas vibraciones que emiten muchas personas.
10. Ayuda a manejar los conflictos y las frustraciones.
11. Nos ayuda a ser más inteligentes, más creativos, más sabios, mejores personas y más felices.
12. Ayuda a padres y maestros a liberarse de esquemas represivos, a adquirir una visión positiva de la vida y a educar para la creatividad, la auto suficiencia y la libertad.
13. Proporciona tranquilidad y seguridad respecto del futuro, porque las personas comprenden que dependen de ellas mismas y no de las circunstancias externas.
14. Las personas que conocen y aplican las técnicas de Programación Neurolingüística positiva, desarrollan un poder interno que les hace superiores en todos los aspectos.
15. En realidad, todas las personas realizan **auto programación neurolingüística** durante toda su vida, debido a que pensamos, soñamos, analizamos y creamos en base a palabras y estos contenidos nos programan.

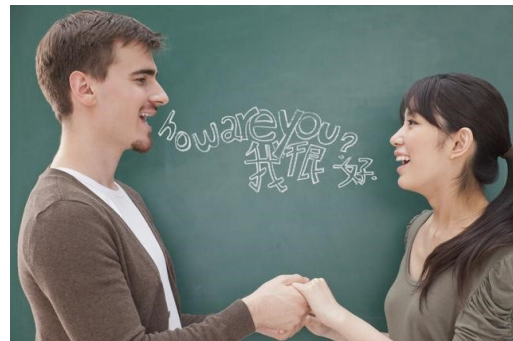
QUE ES LA PNL

Definiendo las bases

Por DAVID ANGULO DE HARO

El asunto es, cómo percibimos la vida, cómo sentimos las cosas y cómo reaccionamos ante ellas. Si nuestra actitud es positiva, entonces, nos programamos para el éxito, la libertad y la felicidad; en caso contrario, nos programamos para el fracaso y la frustración. Cada uno se programa a sí mismo y tiene lo que merece.

Si las personas conocieran los efectos positivos o negativos que producen las palabras y los pensamientos, las actitudes y los comportamientos, se cuidarían un poco más y si conocieran las técnicas para programarse en positivo las utilizarían constantemente.



Principios básicos de la PNL aplicados a las ventas

1. "Usted no tiene nada que vender si no hay alguien que compre".

Hay que chequear el territorio. En otras palabras, active su agudeza sensorial, abra sus ojos, oídos, etc. y mire a su alrededor. Necesita chequear y no imponerse a la otra persona. Prepárese inclusive para la frustración y desilusión de no lograr la venta, pero no deje en el comprador la sensación de que lo ha manipulado o presionado.

2. "La relación viene primero, después la tarea".

Interactúe, comuníquese y relaciónese con el comprador, sumérjase en mundo de esa persona con las herramientas de la PNL

3. "El comprador tiene las respuestas, el vendedor tiene las preguntas".

Nunca se acerque a un comprador con la posición de que Usted es un experto superior, usted debe saber que es lo que necesita. Reconozca y respete los principios internos de cada quién, sus habilidades, competencias, singularidad, etc. Y esto, en consecuencia, nos lleva a hacer gran cantidad de preguntas.

4. "Servir es la meta

Descubrir es el resultado; Una venta puede ser la solución". Introduzca la idea de servicio, al vender, adoptamos una actitud de servicio respecto a lo que vendemos, sea un producto o un servicio, entonces adoptamos más la posición de un explorador. La Satisfacción del Cliente es invaluable; La Lealtad del Cliente no tiene Precio. Es esta la forma de ganar-ganar.

5. "La gente compra (típicamente) cuando no pueden satisfacer sus propias necesidades".

Muchos de nosotros en muchas ocasiones compramos cosas que no satisfacen necesidades, solo queremos gastar nuestro dinero, esto nos convierte en compradores compulsivos.

6. "La gente compra usando sus propios patrones de compra, no patrones de venta del vendedor". Bajo el viejo enfoque de Póngale Presión a la Venta, los vendedores asumían que la gente compraba, o debería comprar de acuerdo a cómo ellos vendían. Esta estrategia lleva al fracaso.

Las palabras tienen un poder de acuerdo a su contenido, pero ese poder se incrementa cuanto mayor es la vibración de la voz. La vibración está muy relacionada con el nivel de autoestima, el cual determina el nivel de éxito en la vida. La vibración de la voz depende de ciertas características que podemos cultivar: Claridad, Consistencia, Fluidez, Vibración, Calidez.

Cuando hablamos, oímos nuestra voz llena de significados. Si nuestra voz expresa fe y seguridad, nos envía mensajes, tales como: Tú puedes, eres importante, vales mucho, etc. Imagina lo que significa recibir estos mensajes cada vez que hablas. Además, las personas perciben también estos mensajes, lo cual hace que te valoren, te respeten y te tomen en cuenta. Por el contrario, una persona cuya voz es débil, temerosa e insegura, se envía mensajes negativos a sí misma cada vez que habla, tales como: Soy inútil, es difícil, no sé, no puedo... Imagina el daño que se causa cada vez que habla. La persona no tiene conciencia de esta realidad, pero, lo cierto es que daña su autoestima y su personalidad.

Vivimos en una sociedad de competencia, en la cual, la imagen personal es fundamental. A ninguna persona se le juzga por lo que es o por lo que sabe, sino por lo que manifiesta. La palabra es la expresión de toda la persona. Al hablar, expresamos, sin darnos cuenta, nuestras ideas y sentimientos; nuestras fortalezas y debilidades.

DESDE LA PNL EXPLORANDO EL METACOACHING

Nunca uses el ¿porqué? en estados negativos

Por L. MICHAEL HALL

A lo largo del entrenamiento de Coaching debiste de haber escuchado muchas veces:

“No preguntes “¿Por qué?” cuando tu cliente esté en un estado negativo.”

Y probablemente escuchaste la razón: si tu cliente está en un estado negativo y tú le preguntas “¿Por qué estás sintiendo eso?” “¿Por qué hiciste eso?” ¡La persona te dará razones!

Es decir, la persona se justificará, lo racionalizará y saldrá con algún entendimiento para validarlo. Simplemente.

Bueno, realmente es algo más complejo que eso. Esto es porque la *pregunta ¿Por qué?* hace algo más.

Lo que se asume con esta pregunta es que hay una causa para el estado o experiencia de la persona y que la escoge conscientemente. “¿Por qué no entregaste este reporte a tiempo?” “¿Por qué te molestaste y dijiste esas palabras tan crueles?” El *¿Por qué?* invita a la persona a pensar que hay una sola y simple razón por la que las cosas pasan y que todo lo que tenemos que hacer es entender el porqué, y entonces todos cambiaremos. Esa es una gran suposición, una que encuadra las cosas en formas que realmente no apoyan al proceso del coaching.

¿Es eso cierto? Considera preguntas típicas de ¿Por qué?: “¿Por qué te deprimiste?” “¿Por qué le gritaste a tu hijo?” “¿Por qué hiciste eso mal?” El problema con todas estas preguntas es que encuadran la experiencia humana de una manera demasiado simplista y pensando que al saber por qué se resolvería el problema. Pero, ¿realmente es así?

El problema con explorar las razones de porqué algo sucedió, es que *raramente sabiendo por qué* ayudará a proporcionar una solución. Este es realmente uno de los problemas más grandes con el Psicoanálisis. Aún en estos días, el “promedio” que dura una terapia psicoanalítica es aproximadamente de unas 700 sesiones o cerca de siete años. ¡Siete años! ¡Sesiones de una hora, dos o tres veces por semana! Aún a pesar de esa exploración, tratando de entender el porqué, la persona tiene que vivir con esa condición y lidiar con ella.

Por *qué* no proporciona una solución. Por *qué* te da razones, “entendimientos”, justificaciones y explicaciones y luego, después de todo eso, tienes que seguir lidiando con la situación. Es por esto que Fritz Perls puso un énfasis tremendo en *no preguntar por qué*. Es Terapia Gestalt y en el libro que Richard Bandler transcribió, *The Gestalt Approach and Eye Witness to Therapy*. (1973), esto es lo que Perls dijo:

“La terapia orientada hacia el pasado es inválida ya que los *porqués* de la neurosis del paciente realmente explican muy poco. ‘Por qué’ abre una serie interminable de preguntas que únicamente pueden ser respondidas por una primera causa que es auto-causada. ¿Cómo podrá una explicación que hace a la tía una villana, resolver el problema de él?” Una explicación como tal sólo le da al paciente licencia para proyectar todas sus dificultades sobre la tía. Le da un chivo expiatorio y no una respuesta.” (Perls)

“Las preguntas de ‘por qué’ solamente producen preguntas fáciles, defensividad, racionalizaciones, excusas y la ilusión de que un evento puede ser explicado por una sola causa. No pasa lo mismo con la pregunta del ‘cómo’. Esta pregunta indaga en la estructura de un evento y una vez que la estructura está clara, todos los porqués están respondidos automáticamente.

Si gastamos nuestro tiempo buscando las causas en vez de la estructura, tal vez podamos renunciar a la idea de la terapia y unirnos a un grupo de abuelitas preocupadas que atacan a su presa con preguntas sin sentido como ‘¿Por qué te enfermaste de gripa?’ ‘¿Por qué has sido tan travieso?’”

“En nuestra era electrónica, ya no preguntamos ¿Por qué?, preguntamos ¿Cómo? Investigamos la estructura y entonces, cuando la entendemos, podemos *cambiar* la estructura.”



DESDE LA PNL EXPLORANDO EL METACOACHING

Nunca uses el ¿porqué? en estados negativos

Por L. MICHAEL HALL

Esos argumentos poderosos en contra de hacer las preguntas del *Porque* fueron originados por Perls y llegaron directo a la PNL. Si tú como coach haces preguntas *¿Por qué?*, te estás desviando de la autenticidad del coaching y regresando a las suposiciones del psicoanálisis.

Es por estas razones que nosotros hacemos las preguntas *del cómo*. Con estas preguntas obtendrás información mucho más rica, información de la estructura e información que tu cliente puede entonces usar para encontrar soluciones.

Las preguntas **cómo** invitan a las personas a mirar al proceso completo que ha llevado a un cierto resultado. En Meta-Coaching, cuando tú mantienes este marco sobre el *cómo* y haces suficiente número de preguntas, empiezas a obtener el Proceso Estratégico de la persona y cuando puedes *escuchar* eso, estás operando en el nivel 3, nivel de competencia de la habilidad de Escucha.

El **Cómo** evoca una estrategia. El *cómo* te da una mirada hacia el juego interno de la persona, esto le permite llegar al punto en donde puede tomar responsabilidad y elegir.

“Responsabilidad” porque ellos empiezan a darse cuenta cómo su respuesta está dentro de sus facultades o su poder.

“Elegir” porque ahora ellos pueden empezar a tomar nuevas y mejores decisiones. Todo esto es porque, sea lo que sea que tu cliente esté viviendo, él está creando. Tiempo presente. Tu cliente se *está creando eso en este momento*. Seguramente él no lo sabe. Seguramente no está consciente de ello. Tratar de persuadirlos sobre eso generalmente provocará resistencia.

Es por eso que tú haces las preguntas. Es por eso que tú preguntas con curiosidad y no retóricamente. Es por eso que empiezas desde el no-saber y tratas de averiguar. Entonces mientras tú descubres, ellos descubren.

Ahora las *preguntas del Porque* que estoy tratando aquí son las preguntas sobre la historia, causa y explicación. Hay una pregunta de *por qué* completamente diferente, cuando preguntas sobre la importancia, el valor y la intención. Esto es completamente diferente. Esa pregúntala.

Cuando una persona no está en su mejor estado, en un estado de no muchos recursos sino en un estado negativo, entonces el *por qué* hará más profundo ese estado, lo hará peor y lo amplificará.

Es por esto que en la supervisión de grupos de práctica de Coaching, entrenamos a los supervisores para que escuchen este tipo de *por qué* e interrumpan el coach y le pregunten: “¿Realmente quieres que tu cliente responda esa pregunta?” “¿A dónde lleva esa pregunta a tu cliente?”

El principio de Meta-Coaching viene de lo básico de la PNL: No preguntes por qué cuando tu cliente está en un estado negativo. Esto será bueno para ti y será excelente para tu cliente.

L. MICHAEL HALL

L. Michael Hall, doctor en filosofía, es autor de numerosos trabajos pioneros en neurolingüística, comunicación, emociones y motivación. Es uno de los autores más destacados en el campo de la PNL y está dedicado a hacer avanzar las técnicas de esa disciplina en dominios nuevos y apasionantes, tanto de la terapia como del desarrollo personal. Hall es creador de “Neurosemántica” y “Meta Estados”, modelos que han sido reconocidos por la Asociación Internacional de Trainers en PNL por su valiosa contribución. Fue la curiosidad de Hall por descubrir qué hace que las personas sean efectivas, el comienzo del modelo de “Genialidad”. El resultado de este proyecto y su experiencia profesional, son excelentes recursos para cualquier persona que quiera cambiar, desarrollarse y sacar lo mejor de sí mismo y de los otros.



Entre sus libros de PNL mas conocidos están Manual del cerebro para usuarios Vol. I y II, Meta estados, Comunicación mágica, El espíritu de la PNL, Matrix Model, las 7 matrices de la Neurosemántica, The soucerbook of magic, una guía completa de los patrones de cambio de la PNL, entre otros.

PNL EN ACCIÓN

Vivencias de una Practitioner en PNL

Por Ana Puig

8

Vivencias de un Practitioner: ¿Aprendizaje o Cambio? ¿Por qué son tan importantes las creencias?

¿Qué puedo esperar de un curso de Practitioner en PNL? Que motivaciones y expectativas tiene una persona que viene a un curso de PNL?

Algunos van a un curso de PNL porque tienen un problema y necesitan resolverlo, porque se encuentran mal y necesitan dejar de sentirse mal. Estas personas piensan que haciendo el curso resolverán su problema. Cuando llega una de estas personas, le recomiendo que no se apunte al curso, y le sugiero que pida ayuda a un profesional para resolver su problema.

Otros quieren mejorar su vida, o quieren aprender a comunicarse mejor, o desean aprender a definir mejor sus objetivos, o quieren aprender a manejar mejor sus estados emocionales, o aprender a cambiar conductas indeseadas. Estas personas, como todos nosotros, también tienen dificultades en su vida, pero **no** vienen al curso **para resolver un problema concreto, sino para** obtener más recursos prácticos con qué afrontar los problemas de la vida. Su motivación principal es el crecimiento personal, esto es, **aprender técnicas útiles que puedan aplicar en su vida diaria**. Cuando llega una de estas personas, le digo que está en el lugar adecuado, que después de hacer el curso de PNL obtendrá eso que busca... y probablemente mucho más.

¿Por qué más? Porque, además del aprendizaje de las técnicas, y del enriquecimiento que la persona obtendrá a través de la relación con los colegas del curso, a veces, inesperadamente y "de regalo", podrá resolver también alguno de sus problemas

Veamos como sucede esto. La PNL es eminentemente práctica, la PNL no se aprende leyendo libros sino practicándola. Y para practicarla hace falta que una persona (el sujeto) ponga a disposición de otra persona (el guía) sus problemas, para que el guía pueda practicar las técnicas de PNL con problemas reales del sujeto, pero sin la urgencia ni la presión de tener que resolverlos. Es decir, en el curso, el objetivo fundamental de la práctica, es que el guía (o programador) practique la técnica de PNL para aprender a utilizarla.

El objetivo principal de la práctica no es resolver el problema del sujeto. Y por otra parte resulta que, a veces, el problema se resuelve. Si ese es el caso, mejor que mejor, ahí está el regalo.

Por eso, animo al sujeto a que trabaje con el guía, con problemas que sean significativos para él. Y también comento, que si un problema no ha quedado resuelto con una técnica, está bien que el sujeto continúe trabajando ese problema a lo largo del curso con las diferentes técnicas que se van aprendiendo, ya que, en ocasiones, el problema se desbloquea o se resuelve por una especie de "efecto acumulativo", algo parecido a como se rompe la resistencia de una tabla de madera, a base de poner cada vez más peso en uno de sus extremos.

Otro aspecto curioso y paradójico es el siguiente.

En mi opinión, lo más importante de un curso de Practitioner, no son las técnicas que vamos a aprender, sino la nueva actitud que vamos a desarrollar ante la vida. Una nueva actitud que será el resultado de un cambio de creencias, esto es, el resultado de un cambio interno, de un cambio en la manera de pensar.

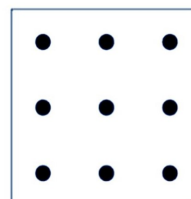
¿Por qué este cambio es más importante que aprender muchas técnicas?

Porque si en la vida tengo creencias inadecuadas o limitantes, no voy a poder resolver mis problemas por muchas técnicas que conozca, de la misma manera que no puedo resolver el problema de los 9 puntos, si tengo la creencia de que no puedo salirme del cuadrado que enmarca los 9 puntos.

Y lo peor del caso es que, al igual que nos pasa a menudo en la vida a las personas, la creencia limitante que me impide resolver el problema ("no me puedo salir del cuadrado") es auto-impuesta (me la he impuesto yo mismo) e inconsciente (no me doy cuenta de que la tengo), y como no soy consciente de que está operando dentro de mí, no la puedo cambiar, y mientras no la cambie, el problema no tiene solución.

PROBLEMA

Unir los 9 puntos de la figura con 4 líneas rectas sin levantar la mano del papel



El problema de los 9 puntos ¿soluble o insoluble?
Una metáfora de los problemas de la vida

PNL EN ACCIÓN

Vivencias de una Practitioner en PNL

Por Ana Puig

9

¿Por qué este cambio es más importante que aprender muchas técnicas? Porque si en la vida tengo creencias inadecuadas o limitantes, no voy a poder resolver mis problemas por muchas técnicas que conozca, de la misma manera que no puedo resolver el problema de los 9 puntos, si tengo la creencia de que no puedo salirme del cuadrado que enmarca los 9 puntos.

Y lo peor del caso es que, al igual que nos pasa a menudo en la vida a las personas, la creencia limitante que me impide resolver el problema ("no me puedo salir del cuadrado") es auto-impuesta (me la he impuesto yo mismo) e inconsciente (no me doy cuenta de que la tengo), y como no soy consciente de que está operando dentro de mí, no la puedo cambiar, y mientras no la cambie, el problema no tiene solución.

Por eso es tan importante tener creencias útiles que me permitan resolver mejor los problemas de mi vida.

Y a partir de este conjunto de creencias, a partir de esta nueva manera de pensar que vamos a ir incorporando a lo largo del curso del Practitioner en PNL, surgirán nuevas y diferentes conductas, acciones y sentimientos, que se plasmarán en muchos aspectos de mi vida diaria, y que me permitirán comunicarme mejor, conseguir más fácilmente mis objetivos, resolver mejor mis problemas, y en definitiva, disfrutar de una vida más satisfactoria.

¿Cuáles son estas creencias útiles que constituyen esta nueva actitud, esta nueva disposición ante la vida? Del amplio conjunto de creencias que figuran en los manuales de PNL, quiero resaltar las siguientes:

- cada persona tiene "su" manera particular de ver la vida, y lo que importa no es si esa manera es verdadera, sino si esa manera de ver la vida le resulta útil a la persona para poder conseguir los objetivos que quiere para su vida: "nada es verdad ni es mentira, todo es según el color del cristal con que se mira"
- el fracaso no existe, el fracaso es una etiqueta poco útil, el fracaso es únicamente información, lo que la gente llama fracaso, no es más que la respuesta de la vida a mis acciones, no es más que una información que me da la vida de que, si de veras quiero obtener lo que deseo, voy a tener que actuar en el futuro de forma diferente: "cuando algo no funciona prueba otra cosa"
- el responsable de los resultados de mi comunicación con los demás siempre soy yo, tanto cuando hablo, como cuando escucho; dicho de otro modo, es "mi" responsabilidad asegurarme de que el otro ha entendido correctamente lo que yo le quiero decir, y también es "mi" responsabilidad asegurarme de que he entendido correctamente lo que el otro me ha querido decir; si me aseguro de ello conseguiré mantener con los demás una comunicación eficaz

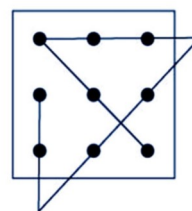
Y si de estas creencias me tuviera que quedar solo con una, me quedaría con la primera, que en su versión más conocida dice: "el mapa no es el territorio". Por eso, al principio del curso, siempre comento un poco provocadoramente: "si no aprendéis ninguna, de las muchas técnicas novedosas y útiles que practicaremos durante el curso, ... no importa, ... porque lo más importante de este curso consiste en que, al terminarlo, y sin haberos esforzado específicamente para ello, sencillamente por medio de vuestra vivencia en las horas de clase y prácticas, en las horas de compartir vuestras experiencias y aprendizajes con vuestros colegas del curso, os llevaréis puesta, os llevaréis encarnada, una creencia muy especial: "el mapa no es el territorio" ... ¿y cómo puedo saber que me llevo puesta esa creencia? ... cuando deje de creer, que mi idea de cómo es y cómo funciona el mundo es la verdad, ... cuando sienta y crea de veras, que mi mapa (mi representación) del mundo es únicamente mi mejor verdad a día de hoy ... y que mañana quien sabe ... y que los mapas de los demás pueden serme muy útiles, quizás no hoy, pero sí algún día, en alguna situación, en la cual encontraré aspectos útiles y adecuados en el mapa del vecino, ... cuando sientas y creas esto, entonces sabrás que tienes encarnada en tí esa creencia, ... y os lo puedo garantizar, sólo con los resultados que producirá en vuestra vida esta creencia encarnada, habréis amortizado diez veces el tiempo, la energía y el dinero, invertidos en el curso del Practitioner en PNL"

SOLUCIÓN

Creencia limitante auto-impuesta inconcientemente:
"no me puedo salir del cuadrado que rodea los 9 puntos"

Solución del problema con esta creencia:
IMPOSIBLE

Creencia útil que hace posible la solución del problema:
"Me puedo salir del cuadrado"



LA TEXTURIZACION DE LOS ESTADOS Trabajando en modo Kinestésico

Por L. Michael Hall

La Texturización de los estados

Imagina que pudieras darle textura a tus estados mentales y emocionales...

Supón que fuera posible agregar distintos sabores, sensaciones y cualidades a tu actual marco mental...

Imagina que pudieras alterar la forma en que te mueves en el mundo haciéndola más rica, plena, irradiando un aroma delicioso y fascinante...



Piensa cómo sería no verte limitado o circunscrito a únicamente estados con sabor a vainilla...

Si empezamos con, y usamos, estas "suposiciones" relacionadas con la cualidad y la naturaleza de nuestros estados mentales y corporales cotidianos, podemos entonces empezar a diseñar y construir la calidad de nuestra vida.

Cuando hacemos esto, nos movemos a uno de los rasgos más emocionantes y cautivadores de los meta-estados.

Estados sabor vainilla

Considera los siguientes estados mentales y emocionales

Confianza	Enojo	Gozo
Claridad	Miedo	Sentirse juguetón, travieso
Compromiso	Ansiedad	Respeto
Valor	Tristeza	Interés
Congruencia	Desaliento	Entusiasmo
Curiosidad	Tensión	Relajación

Ahora tómate un momento para explorarlos en términos de cómo experimentas la cualidad de estos estados. Puedes preguntarte acerca de su:

Intensidad y Fuerza
Accesibilidad y Desarrollo
Rasgos y Sensaciones
Ecología y Equilibrio

¿Qué tipo de textura experimentas con estos estados? ¿Qué cualidades y propiedades los caracterizan?

Quizá experimentes una confianza titubeante; una confianza valerosa; una confianza tonta; una confianza juguetona; una confianza absoluta, o una claridad tenue; claridad apagada; claridad brillante; claridad alentadora; claridad curiosa, o miedo al compromiso; compromiso total, compromiso estresante; compromiso juguetón; compromiso miserable, o curiosidad agresiva; curiosidad rígida; curiosidad boba y divertida; curiosidad seria, o enojo hostil; miedo espantoso al enojo; vergüenza por sentir culpa por sentir enojo, o temor vergonzoso; temor neto; temor curioso; temor juguetón.

Sacando a la luz los estados-meta

El hecho de que experimentemos nuestros estados mentales-corporales haciendo referencia a otras cualidades y propiedades nos revela que tenemos, y llevamos con nosotros, estados-meta. Comúnmente, sin embargo, no los experimentamos como "meta". El conjunto de cualidades parece formar parte integral de un solo estado, de una sola experiencia. Lo que esto significa es que los pensamientos y sentimientos de nivel más elevado que hemos aplicado o "concentrado" en el estado sabor vainilla se han fundido en el estado y forman ahora su textura.

Por supuesto, cuando esto paso, dejamos de percibirlos como separados de nuestros estados cotidianos normales. Se convierten en una parte del estado, en lugar de estar aparte.

LA TEXTURIZACION DE LOS ESTADOS Trabajando en modo Kinestésico

Por L. Michael Hall

11

Ingresan al estado como niveles superiores que imprimen ciertas cualidades y gobiernan nuestros marcos de referencia. De esta manera, nuestros estados-meta parecen ocultarse y hacerse invisibles a nosotros a pesar de que nunca salimos de casa sin ellos.

No obstante, podemos fácilmente “separar” los niveles más altos. Podemos usar las cualidades de nuestros estados como una forma de “sacar a la luz” nuestros estados-meta (ya sea los propios o los de alguien más). Simplemente indaga sobre las características del estado.

Pregunta, cuando estás enojado ¿qué características tiene tu enojo? ¿Querría verte enojado? ¿Te vuelves respetuoso y reflexivo cuando estás enojado? ¿O pierdes la cabeza y te pones agresivo? ¿Eres capaz de conservar la paciencia y la civilidad cuando te sientes contrariado y enojado? ¿O te vuelves impaciente y grosero? Las respuestas y comentarios que emergen de estas preguntas relacionadas con las “cualidades” del estado ponen de manifiesto los marcos de referencia superiores. Y comúnmente hay muchos de ellos.

Puedes también inquirir acerca de otros fenómenos que están a nivel meta:

- ¿Cuál es tu creencia acerca del enojo?
- ¿Qué experiencias de tu historia personal alimentan esa creencia?
- ¿Qué valores o antivalores tienes acerca de experimentar enojo?
- ¿Qué juicios morales haces al respecto?
- ¿De qué manera el enojo favorece o entorpece tu destino, misión y visión?
- ¿Qué esperas del enojo?
- ¿Qué esperas de la gente cuando estás enojada?

Entendiendo los meta-niveles en nuestros estados

Lejos de agotar el tema, estas preguntas nos ponen apenas en el inicio en este campo de los meta-niveles. Para comprender a plenitud lo que entendemos por estados-meta y el porqué de su importancia, necesitamos dar un paso atrás y reflexionar sobre nuestros estados cotidianos. En un primer momento, parecen ordinarios, simples, como si fueran sabor vainilla, sin mayor sofisticación. Pero no lo son. Tienen textura. Tienen propiedades, rasgos y características que van mucho más allá del simple sabor vainilla. Conforme pasan los años, a través de las experiencias de cada día, llegamos a calificarlos. Los colocamos dentro de distintos marcos de referencia. Y cada vez que hacemos esto, creamos un estado de nivel meta. Y recuerda, estamos usando el término “estado” aquí como un término holístico y dinámico que incluye el estado mental, corporal y emocional.

Así que, retomando mi ejemplo sobre el enojo, llegamos a experimentar pensamientos y sentimientos y sensaciones neurológicas somáticas con relación al estado de enojo. Nos gusta o nos disgusta. Lo tememos o nos encanta. Nos horroriza o lo anhelamos. Creemos que puede servirnos; creemos que únicamente empeora las cosas. Todos estos son estados-meta. Son estados mentales y emocionales dinámicos, siempre en movimiento y siempre cambiantes con relación a otros estados.

Estructuralmente, un estado-meta se coloca en una relación especial con nuestros otros estados, porque supone un tomar conciencia acerca de ellos. El estado superior o estado meta funciona como una categoría para entender y sentir el estado inferior. Es por eso que “temer nuestro enojo” difiere tanto en textura de “respetar nuestro enojo”. Es por eso que “avergonzarse por sentir enojo porque esto sólo empeora las cosas” difiere tanto en textura de “apreciar mi capacidad de enojarme porque esto me hace saber que algo que yo valoro está siendo amenazado y me permite explorar respetuosamente la situación”. Como niveles lógicos superiores, los marcos mentales y emocionales que aplicamos a nuestras experiencias primarias representan las influencias que gobiernan nuestras vidas. Como mensajes acerca de nuestras experiencias inferiores, los marcos superiores modulan, organizan y gobiernan. Funcionan como “atractores” auto-organizados en el sistema mente-cuerpo. Por eso los estados-meta son tan importantes. En tus estados-meta encontrarás todos tus valores, creencias, expectativas, identificaciones, etc.

La naturaleza sistémica de los estados-meta

Podemos separar la estructura de nuestros marcos de referencia superiores (o estados-meta) de nuestras experiencias primarias, con el solo propósito de analizarlos y entenderlos. En la práctica, los niveles primarios y los meta-niveles se funden en uno.

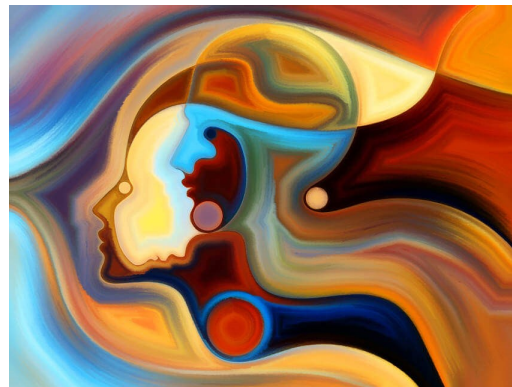
LA TEXTURIZACION DE LOS ESTADOS Trabajando en modo Kinestésico

Por L. Michael Hall

12

Hace muchos años Arthur Koestler introdujo el término *holons* para designar el todo y las partes que componen nuestra realidad. El término designa una entidad que es en sí misma un todo y, no obstante, es simultáneamente una parte de algún otro todo.

Consideremos nuestros estados como *holons*. Los experimentamos como un todo: confianza, valor, compromiso, gozo, jovialidad, desaliento, etc. A cada uno lo experimentamos como un todo en sí mismo. Y, sin embargo, existen también (y de hecho sólo existen) como partes de un todo más grande. Sin un cuerpo, un sistema nervioso funcionando adecuadamente, un cerebro pensante, vida, oxígeno, atmósfera y demás elementos, no tendríamos estado alguno.



Un estado mental y corporal también opera como un *holon* en términos-nos de todos los marcos mentales y emocionales superiores (creencias, valores, expectativas, etc.) que lo sostienen. El estado de confianza es un todo y es también parte de muchos otros marcos de niveles superiores.

Ken Wilber escribe sobre los *holons* en términos de acción (ageng) y comunión, trascendencia y disolución. Cada *holon* tiene su propia identidad y autonomía. No obstante, dado que parte de un todo más grande, también se comunica con y participa en otros "todos". Esto le permite trascender e ir más allá de lo que ha sido para llegar a ser todo lo que puede ser. Puede añadir a sí mismos nuevos componentes. O puede disolverse. Un *holon* puede ser jalado hacia arriba o hacia abajo.

Cuando un estado, como un *holon*, se mueve hacia arriba, trascendiéndose, algo nuevo emerge. Esto sucede, por ejemplo, cuando establecemos un objetivo tan atrayente que nos da la fuerza para vencer el temor. En ese caso, emerge el valor. Este proceso continuo produce, sin embargo, discontinuidades, porque el salto hacia arriba no trabaja a la inversa.

En teoría de sistemas decimos que la nueva gestalt es "más que la suma de sus partes". El reunir a todas las partes no explica la totalidad. Algo nuevo ha emergido, una forma superior de organización y estructura. Como Wilber lo expresa, "en la evolución hay tanto discontinuidades, la mente no puede reducirse a la vida, y la vida no puede reducirse a la materia- como continuidades" (1996, p. 24).

Dice también que los *holons* emergen holarquicamente usando un término que viene también de Koestler y que reemplaza al de 'jerarquía'. Una holarquía es una jerarquía natural, no las que nosotros creamos, que suponen dominación. Las jerarquías naturales ascienden en orden de creciente totalidad: de partículas a átomos a células a organismos, o de letras a palabras a oraciones a párrafos. El todo de un nivel se convierte en una parte del todo del siguiente nivel. Cada nivel superior abraza y diluye dentro de sí el nivel anterior.

Es por eso que, cuando tomamos un estado primario, como por ejemplo el enojo o la confianza, y le superponemos varios marcos, creamos nuevas propiedades emergentes que nutren nuestra mente y nuestro cuerpo. Imagina que rodeas tu enojo con aceptación, aprecio y, luego, asombro.

Imagina que se diluye en medio del amor, el respeto y el honor. Imagina que le aplicas paciencia, valores y sensatez. Imagina que le incorporas consideraciones ecológicas, rectitud moral y honra. Mezcla bien. Ponlo en el horno de tu mente y permite que se cueza por un tiempo...

Imagínate que haces uso de tu poder para actuar en el mundo con aceptación y amor. Imagina que lo diluyes en gozo, emoción y señorío. Imagina que le aplicas esperanza, objetivos deseados, disposición a correr riegos inteligentes, amor y consideración hacia los demás. Mezcla todo esto bien en un estado de relajación contemplativa. Déjalo que se honre conforme aprendes, exploras, te desarrollas...

La Texturización se da. Ahora puedes tomar en tus manos el proceso y diseñar el tipo y la calidad de los estados que te permitirán vivir la vida de manera nueva y estimulante.

LA TEXTURIZACION DE LOS ESTADOS Trabajando en modo Kinestésico

Por L. Michael Hall

13

Un estado superior: trasciende e incluye

Para trascender un estado sabor vainilla sin mayor chiste, empezamos por el nivel de conciencia primario conforme nos damos cuenta de los pensamientos y sentimientos que experimentamos acerca de algo “allá afuera” en el mundo real.

Esto define un estado primario. Nuestra atención se centra en algo externo a nosotros mismos. Sentimos temor de manejar aprisa, de estar en lugares cerrados, o de un tono de voz en particular. Nos enoja la violencia, los insultos y aquello que resulte amenazante a nuestro estilo de vida. Nos sentimos deleitados y gozamos de la belleza de un paisaje o de una pieza musical.

Trascendemos esta experiencia al incluirla mientras nos elevamos a niveles más altos de pensamiento, emoción y conciencia. Esto crea un nuevo nivel de organización. Tenemos algo más elevado que al mismo tiempo conserva lo esencial del nivel inferior, más algo adicional. Podemos experimentar un enojo respetuoso, considerado o paciente que, no obstante, sigue siendo enojo. Aún tenemos esa sensación de que nuestra persona o nuestra forma de vida está siendo amenazada o corre peligro y, sin embargo, el enojo está ahora “texturizado” en niveles mentales y emocionales más amplios. Esto provoca que algo nuevo emerja. Tenemos el estado de enojo más algo que trasciende el “mero” enojo (esto es, enojo en bruto, enojo animal). Ahora tenemos un tipo más elevado de enojo, el enojo humano. Puede ser incluso un enojo espiritual.

Tenemos una jerarquía de estados u holarquía porque, como Aristóteles lo señaló por primera vez, todo lo inferior está contenido en lo superior, mas no todo lo superior lo está en lo inferior. Las moléculas contienen átomos, pero los átomos no contienen moléculas. Conforme nos movemos hacia arriba, el nivel superior incluye al inferior y lo trasciende. Y al trascender el inferior, se enriquece con nuevas características, cualidades, propiedades, rasgos. Esto nos ofrece la posibilidad de construir nuevas propiedades emergentes para nuestros estados. Nos permite el paso a la estructura de la subjetividad conforme las experiencias se hacen más complejas y completas.

Cuando a nuestro aprendizaje se le añade el placer del descubrimiento y la diversión, cuando lo rodeamos de pasión y del propósito de mejorar la calidad de nuestra vida, algo nuevo emerge. Tenemos un estado de aprendizaje apasionante que es mucho más dinámico, algo que realmente nos estimula y que incorpora muchas de las cualidades del modo de aprender de los “genios”. Cada nivel mayor tiene nuevos componentes adicionales que enriquecen la gestalt emergente. A partir de aquí surge algo más grande y expansivo. Ahora tenemos el “estado de aprendizaje *plus*” (mejorado, superior).

Permeación del meta-estado

Cuando escribí Meta-Estados (1995), cometí varios errores en la conceptualización y teorización del modelo. **Uno de esos errores implicaba el suponer que los estados superiores no podían ser anclados kinestésicamente.** En ese entonces no comprendía que los niveles superiores operan como *holons*, ni que éstos no sólo trascienden sino también abarcan e incluyen a los niveles inferiores. Ahora entiendo que ellos permean los niveles inferiores, otorgando a los otrora estados de vainilla simple toda clase de ricas texturas, sabores, aromas.

En este mismo sentido, Bobby Bodenhamer y yo hemos desarrollado recientemente toda una serie de patrones y procesos para favorecer una integración mente-cuerpo que permita a los niveles superiores filtrarse hacia abajo a través de todos los niveles.

Esto completa el proceso a partir del cual superponemos, como en capas, un pensamiento a otro y un sentimiento a otro hasta terminar con los *holons*, estados del todo y de la parte, dentro de un sistema jerárquico y holárquico. Estas experiencias de “estados-plus” nos ofrecen estados de la más alta calidad a los que hemos dado textura con los mejores recursos. Y cuando has llegado a este lugar, has alcanzado la cima del diseño y la creación de estados meta. Ahora tenemos un proceso poderoso para texturizar nuestros estados a fin de que respondan a los diseños que deseamos.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

SERVICIO

Una historia de Idries Sha de El monasterio mágico

14

Baba Musa-Imran llevaba la vida propia de un rico mercader; no obstante, sus palabras eran escuchadas como palabras de santo. Quienes habían sido sus discípulos eran maestros en lugares tan distantes entre si como China y Marruecos.

Cierto hombre de Irán, adoptando el atuendo de un derviche, errante, encontró la casa del Baba después de una larga búsqueda. Se lo recibió cortésmente y se le encargó la tarea de mantener siempre expeditos los canales que irrigaban el jardín. Allí se quedó tres años sin que se le diera enseñanza alguna en los misterios.



Al cabo de ese tiempo, preguntó a un camarada jardinero:

-¿Podrías decirme si puedo confiar en que seré admitido en la Senda y cuánto tiempo más tendré que esperar? ¿Hay algo que debiera hacer para satisfacer los requisitos necesarios para el *Ilifat*, la bondadosa atención del Maestro?

El otro hombre, que se llamaba Hamid, respondió:

-Yo sólo puedo decir que el Baba Musa nos ha asignado tareas. El cumplimiento de una tarea es un período de Servicio, conocido con el nombre de Etapa de *Khidmat*. Un discípulo no debe salirse de la etapa que se le ha asignado. Hacerlo es sinónimo de rechazar la enseñanza. Buscar otra cosa o algo más puede ser indicio de qué en realidad, uno ni siquiera ha cumplido correctamente la Etapa de Servicio.

Aún no habla transcurrido un año cuando el jardinero iranio pidió permiso para marcharse en pos de su destino.

Pasaron otros treinta años y el hombre de Irán se encontró un día con su anterior compañero, Hamid, quien por entonces era el Murshid de Turquestán. Cuando Hamid le inquirió si tenía algo que preguntar, el iranio dijo:

-Soy tu ex condiscípulo de la Corte del Baba Musa-Imran. Dejé el estudio en la fase de *Khidmat*, Servicio, porque no lograba entender qué tenía que ver con la Enseñanza. En aquellos días tú también cumplías tareas serviles y no asistías a disertación alguna. ¿Podrías decirme en que momento particular empezaste a avanzar en el Camino?

Hamid sonrió y le contestó:

-Perseveré hasta ser verdaderamente capaz de servicio. Esto sólo sobrevino cuando dejé de imaginar que el trabajo servil era en sí mismo suficiente para denotar servicio. Entonces comprendí en qué forma aquello tenía que ver con el Camino. Los que se alejaron del Baba lo hicieron porque deseaban comprender sin ser dignos de comprender. Cuando un hombre quiere entender una situación siendo que sólo imagina que está instalado en ella, es inevitable que se desconcierte. Es incapaz de comprender, de modo que no es suficiente desearlo. Es como un hombre que se tapa sus oídos y grita: «¡Háblenme!»

El iranio preguntó:

-Cuando terminaste tu servicio, ¿te transmitió el Baba las Enseñanzas?

Dijo Hamid:

-Cuando estuve en condiciones de servir pude comprender. Pude comprender el ambiente que el Baba había preparado para nosotros. El lugar, las demás personas y los actos se podían interpretar como al él hubiese pintado un cuadro de las realidades misteriosas en el idioma propio de ellas.