



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 39

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 39 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Programación neurolingüística es un nombre que inventé para evitar la especialización en un campo u otro. Es apropiado describirla como un proceso educativo. Básicamente, desarrollamos maneras de enseñar a la gente a usar su propia cabeza. RICHARD BANDLER

LAS SEÑALES DE CONGRUENCIA

Como acomodarnos a nosotros mismos

Por JOSEPH O'CONNORS

Pág. 1

HACIENDO HISTORIA

PNL Y GESTALT

Por Vicens Olive

Pág. 2 a 4

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - primera parte

Por CHRISTOPHER DAVIES

Pág. 5 a 6

RELACIONÁNDONOS: RAPPORT, REFLEJAR, ARMONIZAR, ACOMPASAR

De Poder sin Límites

De Anthony Robbins

Pág. 7 a 8

LA TRABAZÓN MUSCULAR

De TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

Pág. 9 a 11

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El pueblo de Saba. Un cuento de RUMI

Pág. 12

Textuales de STEPHEN GILLIGAN

EL "CAMPO" principio fundamental de la nueva PNL:

Nuestra conciencia y nuestra inteligencia incluyen mucho más que nuestra "sabiduría" individual. Nuestra cultura, nuestros sistemas de pertenencia: la familia, las creencias religiosas, etc. son un "campo" que nutre nuestra mente inconsciente. Eso es una inteligencia mucho mayor que la nuestra propia, que proviene de nuestros ancestros, del mundo que nos rodea. Jung lo llamó inconsciente colectivo, pero recibe diferentes nombres en todas las culturas: recibe el nombre de "inocencia", de "justicia", "trance", en el ámbito del rendimiento deportivo se le conoce como "zona"...en las religiones se le llama "Dios". En otras palabras, el campo es algo vivo que desea ayudarnos a ser más nosotros mismos. El "campo" no es una cosa, no puede ser concretado, cualquier acepción usada para definirlo no es más que un poema que apunta para definir una experiencia personal. A mí me gusta afirmar a las personas que me consultan que en el mundo existe una inteligencia mayor que la nuestra. Así defino el amor. El amor es un "campo" donde podemos manifestar esa ternura curativa. Está dentro de nosotros y alrededor nuestro, en nuestro entorno. Jung se refiere a eso cuando nos hablaba de los arquetipos como manifestaciones del inconsciente colectivo. También Erickson, el famoso hipnoterapeuta con quién tuve la oportunidad de aprender creía eso. Él decía: "El cliente tiene todos los recursos, nosotros los terapeutas, sólo creamos un espacio donde nuestro paciente puede hacer el trabajo". Creo que no hay mejor definición de lo que quiero explicar. Generamos la posibilidad de crear ese lugar donde la persona puede hacer el trabajo. Hemos olvidado que el contacto con otros es curativo.



LAS SEÑALES DE CONGRUENCIA

Como acomodarnos a nosotros mismos

Por JOSEPH O'CONNORS

Cuando prestamos atención a una experiencia, sea cual sea, se establece una compenetración entre el consciente y el inconsciente. Empezamos a *calibrar* nuestra propia experiencia, a saber qué sentimos y que significa. Llegamos a ser sensibles a nuestro cuerpo, lo que implica acomodarnos a nosotros mismos, de tal modo que nos resulta más fácil dirigirnos hacia donde queremos ir. Como consecuencia, nos volvemos más tranquilos e intuitivos.

La intuición es interiorización sin conciencia de los pasos que han conducido a ella.

Para establecer esta compenetración necesitamos percibir las señales más sutiles y silenciosas procedentes del inconsciente. En primer lugar hemos de fijar nuestra señal de congruencia, que nos informará de que podemos contar con la ayuda de todas las partes de nuestro interior. Los pasos para establecer la señal de congruencia son:



* Primero debemos ser conscientes de las imágenes, las voces, los sonidos y los sentimientos internos que nos parecen normales. A continuación hemos de movernos para cambiar de estado y pensar en otra cosa.

* Debemos pensar en un momento del pasado en que fuimos congruentes, en que estuvimos totalmente comprometidos con un objeto. No importa de qué se tratara; aunque parezca trivial, nos servirá perfectamente.

* A continuación debemos prestar atención a aquella experiencia al tiempo que participamos de nuevo de aquel estado de congruencia. ¿Cómo es? Debemos prestar atención a los sonidos, imágenes y sentimientos que nos sugiere.

* Cuando nos hayamos sentido bien en ese estado, debemos salir de él y cambiar de estado. Hay que repetir el proceso con tres ejemplos de congruencia.

* Hemos de identificar algún elemento presente en todas esas experiencias del pasado, y que, a nuestro parecer, sea totalmente característico de aquellos estados de congruencia. Tal vez se trate de una sensación corporal, un tono de voz o una imagen concreta. Tiene que ser involuntario, es decir, o somos incapaces de producirlo conscientemente, o podemos distinguir cuándo lo producimos conscientemente y cuando surge espontáneamente como una señal de congruencia.

* Finalmente debemos realizar una prueba que consiste en intentar reproducir la característica clave sin entrar en el estado de congruencia. Si somos capaces, debemos escoger otra parte de la experiencia y efectuar de nuevo la prueba. Si no podemos hacerlo, significa que hemos percibido nuestra señal de congruencia.

Esta señal se hallará presente en todos nuestros estados de congruencia. Será fruto de tales estados, y no podremos crearla conscientemente. Quizá se tratará de una señal absoluta, o tal vez será gradual, de tal modo que la fuerza de la señal nos indicará cuánto apoyo nos proporciona nuestro inconsciente. Debemos utilizar esta señal a la hora de considerar una decisión o un proyecto para averiguar de cuánto apoyo disponemos y, por tanto, prever nuestras probabilidades de éxito.

Para descubrir nuestra señal de incongruencia procedemos de la misma forma; es decir, deberemos elegir tres momentos en que dudamos de una decisión e identificar un sonido, una imagen o un sentimiento que sea característico de esos estados y no podamos reproducir exactamente. La señal de incongruencia nos permite conocer nuestro grado de incongruencia.

Estas señales constituyen nuestros mejores aliados.

Joseph O'Connors

HACIENDO HISTORIA PNL Y GESTALT

Por Vicens Olive

Cuando Fritz Perls impartía sus talleres de Gestalt en América y lo hacía básicamente para demostrar su trabajo con la Gestalt, haciendo diversos talleres medio terapéuticos y medio didácticos era filmado para poder retener este material y así poderlo ir conservando para la posterioridad.

Una de las personas que se dedicó a estudiar las filmaciones de Fritz Perls fue Richard Bandler, entonces estudiante de Psicología de la Universidad de Santa Cruz (California), éste fue quien, al buscar un tema para hacer su tesis doctoral, con la ayuda de su profesor de Lingüística John Grinder, emprendió el camino para dar forma a lo que más adelante se conocería como Programación Neurolingüística (PNL para los amigos).



Ambos partieron de la curiosidad para investigar que era lo relevante en la actitud y experiencia de Fritz que tan buenos efectos producía en las personas que pasaban por sus manos. De estas observaciones Bandler y Grinder obtuvieron unas muy interesantes conclusiones que las plasmaron en su primer libro titulado "La estructura de la magia I" donde desglosaban todos los patrones lingüísticos –verbales y no verbales- empleados por Fritz, para pasar del nivel superficial de la experiencia al más profundo, con el sólo uso de las intervenciones adecuadas.

Leo literalmente una pequeña parte de la introducción del mencionado libro:
"Perls tenía una presencia personal enormemente poderosa y un espíritu independiente; estaba dispuesto a ir a donde fuera que lo llevaran sus sentimientos intuitivos y tenía una profunda capacidad para estar íntimamente en contacto con cualquier persona que estuviera dispuesta a trabajar con él...
Luego de ver a alguien pasar por esos trances, suele ocurrir que uno mismo se encuentra con los ojos llenos de lágrimas, agotado o gozoso. Su intuición era tan brillante y su técnicas tan formidables que a veces Perls demoraba tan solo minutos para llegar al centro mismo de la persona con quien estaba trabajando. Bien podía tratarse de uno de esos caracteres rígidos y atascados, muertos hace mucho tiempo, que busca ayuda pero al mismo tiempo temía que ésta viniera y cambiara las cosas. Lo sentaba en la "silla caliente" y luego hacía su magia. Si el individuo estaba dispuesto a trabajar era casi como si le abriesen un cierre hermético a su caparazón, y le tirasen tan fuerte de él que el alma torturada caía al suelo".

Desde luego que Perls no fue ni es el único terapeuta que presenta tal potencia mágica. Tanto Virginia Satir como otros que conocemos parecen tener esta calidad mágica. Negar esta capacidad o denominarla sencillamente *talento, intuición o genialidad* equivale a limitar el potencial de uno mismo para ayudar a las personas. Al hacer esto, se aprende la oportunidad de ofrecerles a quienes vienen a nosotros una experiencia que podrían utilizar para cambiar sus vidas y disfrutar de la plenitud del vivir. Nuestro deseo al hacer este libro no es poner en tela de juicio la calidad mágica de nuestra experiencia ante estos terapeutas, sino mostrar que la magia que ellos realizan –al igual que otras formas complejas de la actividad humana, como el pintar, componer música, o colocar un hombre en la luna- tiene estructura, y por ende se puede aprender, siempre que se den los recursos apropiados. Tampoco tenemos la intención de afirmar que la lectura de un libro asegura que uno tendrá estas cualidades dinámicas. En particular, queremos dejar en claro que no hemos descubierto el método "correcto" o el enfoque "poderoso" de la psicoterapia.

Queremos presentarles tan sólo un conjunto específico de instrumentos que a nuestro juicio están implícitos en las acciones de estos terapeutas, de modo que el lector pueda iniciar o continuar con el proceso interminable de perfeccionar, enriquecer y acrecentar sus destrezas para ayudar a las personas.

Dado a que este conjunto de instrumentos no está basado en una teoría sicológica o en un enfoque terapéutico preexistente, quisiéramos presentar la sencilla visión panorámica de los procesos humanos a partir de los cuales hemos creado estos instrumentos. Este proceso se denomina *modelaje*". (Richard Bandler & John Grinder –1975)

Así estos investigadores demostraron que esa "magia" tenía una estructura y que por lo tanto ésta podía ser enseñada y aprendida con facilidad.. También investigaron a otros famosos terapeutas del momento (especialmente con Virginia Satir (terapeuta familiar) y Milton Erickson (hipnoterapeuta) demostrando que esos patrones básicos para el cambio estaban presentes en los mejores terapeutas independientemente del enfoque terapéutico-filosófico de sus correspondientes terapias. Este primer trabajo lo denominaron el Metamodelo de Lenguaje.

HACIENDO HISTORIA PNL Y GESTALT

Por Vicens Olive

La PNL es en sí una epistemología operacional, una forma pragmática de acercarnos al mundo del conocimiento en general y nos orienta sobre una manera de acercarnos al cómo las personas procesamos la información, como aprendemos y en definitiva cómo cambiamos. Una definición de PNL bastante difundida es que la PNL es el estudio de la experiencia subjetiva.

Tomando de base la aportación de la semántica de Korzybski de que “El mapa no es el territorio” y que en la Gestalt está presente con aquel ejercicio básico de “veo-imagino”, donde se pone de relevancia que una cosa es la experiencia sensorial y otra la propia alucinación interpretativa de los estímulos que uno recibe, dando lugar a toda una serie de disquisiciones filosóficas sobre el real contenido de la realidad, de si la realidad es como la percibimos, o que sólo percibimos una parte de la realidad -al igual que el cuento hindú de la experiencia de los ciegos al querer definir un elefante atendiendo sólo a su pequeña parcela perceptiva-. La PNL se basa en el estudio del mapa de las personas y de aquí deduce las siguientes presuposiciones:

- El Mapa no es el territorio.
- Hay una diferencia evidente entre la realidad y la experiencia de realidad de un organismo.
- Toda persona tiene su propio mapa del mundo.
- La construcción del mismo está determinado por factores genéticos y la historia personal de cada individuo.
- Ningún mapa de alguien es más “real” o “verdadero” que el mapa de los otros.
- No es el “territorio” o la “realidad” lo que limita a las personas, sino las posibilidades disponibles percibidas a través de sus mapas.
- Los mapas más efectivos y ecológicos son aquellos que disponen de un número amplio y rico de posibilidades y alternativas.
- Los seres humanos construimos nuestros modelos del mundo a través del sistema nervioso (Visual, Auditiva y Kinestésicamente).
- Todos tenemos los recursos que necesitamos para cambiar.
- Todo comportamiento es adaptativo y tiene una intención positiva para la persona.
- Las personas tomamos siempre la mejor opción disponible.

Una forma de presentar la PNL puede ser desde una de las bases de la PNL donde “TODO ES APRENDIZAJE” y las personas en el acto de conocer pasamos por cuatro niveles, denominados: niveles de Competencia en el Aprendizaje:

NIVELES DEL APRENDIZAJE

INCOMPETENCIA INCONSCIENTE (no sé que no sé)

INCOMPETENCIA CONSCIENTE (sé que no sé)

COMPETENCIA CONSCIENTE (sé que sé/sé que estoy sabiendo)

COMPETENCIA INCONSCIENTE (no sé que sí sé)

Pasando así, desde un primer nivel donde la persona no tiene la menor información sobre un aspecto hasta tener toda una serie de información sobre ese tema en competencia inconsciente y que ya actúa automáticamente sin la voluntad consciente de la persona.. Este último escalafón del aprendizaje es uno de los más interesantes pues ahí encontramos lo que el la psicología clásica será el inconsciente –y lo es porque no nos damos cuenta conscientemente de su operatividad automática-, éste es el nivel de “lo natural”, “lo espontáneo”, de la estructuración del carácter”, de los recursos inconscientes y de los aprendizajes buenos y ya actualmente no necesarios para el buen funcionamiento de la persona.

La PNL se centrará aquí para aprender –modelar- lo que alguien ya hace bien, en el caso de Fritz Perls su hacer terapéutico, y también este será el foco de atención para descubrir como alguien hace cosas que no quiere hacer o no hace las que sí quiere hacer.

En Gestalt sería entrar aquí en el tema de las polaridades, donde las dos partes están en oposición, si bien quieren algo importante para la persona, no se ponen de acuerdo en el modo en cómo llevar a término la negociación. Este es el tema del taller que presenté ayer en este congreso donde vimos las aportaciones específicas de Bandler y Grinder al trabajo con las polaridades a raíz del modelaje y la observación minuciosa del trabajo de Fritz Perls.

HACIENDO HISTORIA PNL Y GESTALT

Por Vicens Olive

La PNL entiende la relación de ayuda como un facilitar a la persona la toma de contacto con sus aspectos más esenciales –recursos-, como dice Robert Dilts: “Las técnicas no transforman. La transformación viene sólo por los recursos”. Para ello hay que facilitar el contacto de la persona con su interior, facilitando la activación de sus capacidades personales en todos sus niveles internos (conductas, capacidades, creencias, valores, identidad, implicaciones sistémicas, y sobretodo la conciencia).

Parafraseando a Milton Erickson que decía: “los pacientes son pacientes porque han perdido su conexión –rapport- con su propio inconsciente, son personas que han recibido demasiada programación. Tanta programación externa que han perdido el contacto con su ser interior”.

Desde aquí la PNL deviene una metodología observacional-fenomenológica, para detectar cómo es la experiencia subjetiva –el mapa- de la persona y ayudarle a entrar en conexión con sus recursos que le orienten hacia la solución. La PNL es un enfoque positivista, parte de que la vida va hacia delante, que no podemos volver ni un solo segundo para atrás, que el ahora es el futuro de nuestro pasado y el pasado de nuestro futuro, que el ahora es básico para iniciar o seguir el movimiento de cambio y que todo ello es más fácil si uno tiene bien definidos los objetivos a donde quiere llegar, sean en forma concreta de objetivos operativos y definidos. “quiero ir con mi familia de vacaciones de verán a Cantabria” como en orientaciones del Norte personal: “quiero que en mi vida esté orientada hacia el amor, la conciencia y la responsabilidad”. Los puntos más importantes de encuentro entre la Gestalt y la PNL son el interés por lo fenomenológico (y no tanto por lo interpretativo) de la experiencia subjetiva de la persona, la rapidez y precisión de sus intervenciones, la eficacia de una comunicación verbal y no verbal orientada al cambio y todo un cúmulo de intervenciones, que engloban el cuerpo, las emociones, las imágenes, los diálogos internos, la comunicación no verbal, el fácil tránsito de la estructura superficial a la profunda, el acceso a los recursos conscientes e inconscientes de cada persona, la orientación hacia la congruencia personal y ecológica, el desarrollo de la conciencia, etc.

Desde la Gestalt está implícito que la persona va a cambiar, entre otras cosas por la relación terapéutica que se establece entre el cliente y el terapeuta, en la PNL se parte del concepto de modelaje por el cual una persona aprende de otra aquello que les es realmente útil. Una de las presuposiciones de la PNL dice que “lo que es posible para otra persona lo es también para uno, si sabemos el cómo”. En la PNL a este proceso de “contagio” de la actitud se le llama “modelaje”. Modelar es aprender de un modelo, o de varios, o de todo; modelar implica estar dispuesto a aprender y aprender está directamente relacionado con el cambiar. El interés de la PNL –igual que el gestáltico- estriba en profundizar y poner conciencia en este proceso que facilita momento a momento el tener determinado tipo de experiencia –y no otro-. El cómo hace referencia a lo procesual, lo discursivo, lo móvil, lo vivo, pues todo lo que está en continua transformación. La PNL lejos de ser un conjunto de técnicas frías y mecánicas deviene un cúmulo de experiencias de otras personas exitosas en algún campo y que se han esquematizado, recopilado y resumido para facilitar su aprendizaje y que se pueden aprender con facilidad.

Fritz Perls fue un gran maestro y modelo de persona-terapeuta, no así en otros aspectos de su vida que todos conocemos, pero en lo que sí nos interesa, que es el cómo él lo hacía para conseguir sus grandes transformaciones y hay que decir aquí que Bandler y Grinder hicieron lo que ningún gestaltista de la época hizo que fue investigar en el nivel de la competencia inconsciente de Fritz para deducir el qué y el cómo de su hacer terapéutico, resumiendo sus intervenciones, modelando su actitud para que todo ello pueda ser enseñado y aplicado según el grado de conveniencia de cada persona que de todo ello quiera aprender a ser mejor persona y mejor profesional de la relación de ayuda.

Particularmente empecé mi experiencia en el mundo terapéutico con el enfoque denominado “Psicología Humanista” del cual rápidamente me sumergí en el enfoque gestáltico. De éste adquirí el bagaje, experiencia y conocimiento suficiente para irme desarrollando como persona, terapeuta, formador y supervisor. Recuerdo que ya en mi año Básico de Formación el tema que desarrollé en la teoría gestáltica fue el modelo de Bandler y Grinder, pues después del de Pacho Hunneus “Enfermedad y pensamiento” fue el segundo que me interesó a nivel de relacionar la lingüística con la terapia. “La estructura de la magia” me fascinó, el enfoque de la PNL me proporcionaba una especie de integración personal que me fue muy útil.

No fue hasta más adelante cuando pude experimentar y aprender el primer curso introductorio de PNL me pareció algo “raro” pues yo venía, como muchos de los aquí presentes de las “terapia calientes” donde si uno no entraba en catarsis allá “no pasaba nada”, tardé un tiempo en comprender que la PNL es como un bisturí, que puesta en manos expertas puede hacer grandes y rápidos cambios. Para mí estos dos enfoques: Gestalt y PNL son como las dos manos –derecha e izquierda-, totalmente complementarias y trabajando en una única y misma dirección.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - primera parte

Por Christopher Davies

Pista 1 – “Intentar”

Estaba trabajando con un estudiante de 6 años llamado William recientemente y me dijo que tenía un problema con su carácter. Si alguien le insultaba, o le decía algo sobre su trabajo a William “se le cruzaban los cables”. También me dijo que estaba intentando controlarlo.

Le comenté que pensaba que era algo estupendo, a la vez que me percaté del uso de la palabra “intentando”. Intentar es una palabrita frustrante – cuando la usamos, nos puede hacer sentir que nos movemos hacia aquello que estamos intentando (!) alcanzar, mientras nos provee suavemente de una excusa cuando fallamos. Al menos lo hemos intentado.



Por ejemplo, actualmente estoy educándome financieramente – leyendo libros y revistas, escuchando CDs y cintas, mirando la prensa económica, etc. Podría decir que estoy intentando volverme más versado financieramente – esto podría hacerme sentir como si estuviera en el camino de conseguir mi objetivo. Pero en realidad me comunicaría con mi inconsciente de tal forma que le haría saber que no tengo por qué tener éxito, y así el inconsciente tomaría las acciones necesarias para no tenerlo. Mientras yo tendría mi excusa preparada. Por lo menos lo he intentado.

Siempre puedo saber si mi constructor va a aparecer a la hora acordada. Si dice: “Intentaré llegar sobre el jueves a la tarde”, yo ya sé que es muy improbable que lo haga. Cuando el viernes le pregunto qué ha ocurrido habrá una buena razón u otra. Puede decir algo como: “intenté estar ahí, pero el cemento llegó tarde y tuvimos que extenderlo o se habría estropeado”. Su integridad está intacta – lo ha intentado. Su excusa, como el cemento, estaba preparada para él. En cambio, cuando dice “estaré allí el jueves a la tarde” tengo la certeza de que vendrá, ya que ha establecido un compromiso.

Con William, tiré un bolígrafo al suelo y le pedí que intentara levantarla. Se agachó y lo levantó. Le dije: “No, quiero que lo intentes” y lo arrojé otra vez al suelo. “Ahora inténtalo y recógelo”. Se agachó y lo recogió de nuevo con éxito. Lo repetimos unas pocas veces más hasta que entendió que intentar es no conseguir.

Alistair Smith en su seminario de aprendizaje acelerado sugiere que sólo el estudiante es capaz de evaluarlo por el esfuerzo porque sólo él sabe cuánto esfuerzo ha realizado – cuánto lo ha intentado. Y estoy de acuerdo con él – juzgar el esfuerzo de otra persona es al menos una ciencia inexacta. Muchos estudiantes pueden hacer un gran trabajo para convencer a los adultos que lo han intentado – especialmente si les libra de la presión. Y para mí es más interesante es si alguien logra los objetivos que en si lo ha intentado.

Un ejemplo más. Estaba en una escuela antes de Semana Santa y un estudiante pasó corriendo a mi lado por el pasillo. Un trabajador de la escuela le dijo : “Intenta no correr”. No sé si lo intentó o no – de todas formas no lo consiguió. Simplemente siguió corriendo.

Sugerencia: la próxima vez que te encuentres usando la palabra intentar, ya sea hablando con un estudiante, tu propio hijo o incluso contigo mismo, considera una alternativa y observa qué pasa.

Recuerda que no existe el intento, lo haces o no.

Algunas alternativas para usar

Vete e inténtalo – Vete y piensa sobre ello. Vete y hazlo.

Por lo menos lo intentaste – Ahora ya sabes una manera que no funciona, bien hecho.

Intenta no correr – No corras. O mejor, camina.

Pistas para enseñar 2 – “Diles lo que quieras”

En la pista anterior, hablé sobre cómo la palabra “intentar” puede sabotear nuestros esfuerzos por conseguir las cosas (gracias a Tom por mandarme la cita que estaba intentando (!) recordar: “Hazlo. O no lo hagas. Pero no lo intentes”. Yoda). Puedo dar un ejemplo de algo que escuché en una escuela cuando un profesor advirtió a un niño que corría: “Intenta no correr”. Lo que el profesor quería que sucediera era que el niño caminara. No funcionó. Continuó corriendo.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - primera parte

Por Christopher Davies

Hace un tiempo estaba dando un curso de gestión del comportamiento para el equipo de apoyo en un colegio mayor. Un miembro del equipo explicó cuántos estudiantes corrían arriba y abajo por las escaleras y cómo encontraba muy difícil pararlos. Ella les decía continuamente que no corrieran pero no tenía mucho efecto y estaba a punto de tirar la toalla. Cualquiera que haya estado en una escuela de secundaria durante los recreos probablemente la comprenderá. Yo sugerí que en lugar de decirles que no corrieran, dijera algo como: "Más despacio, por favor" o "Camina por las escaleras". La siguiente semana estaba entusiasmada, y algo sorprendida al informarnos que había funcionado. Los que la sorprendió era que un cambio tan pequeño en el lenguaje pueda traer una reducción tan grande en la diferencia entre lo que ella quería que los niños hicieran y lo que realmente hacían.

¿Cómo ocurre esto?

El problema está en la mente inconsciente, y las imágenes que hace. Si no quiero que pienses en elefantes rosas y digo "No pienses en elefantes rosas" ¿qué sucede? Inmediatamente tienes en la cabeza una imagen de elefantes rosas, y entonces, si quieras complacerme caso, intentas no pensar en ellos. En cambio, si te pidiera que pensaras en rinocerontes rojos, por ejemplo, hay muchas menos posibilidades de que pensaras en los elefantes rosas.

La mente trabaja un poco como un buscador en internet. Pones una palabra, presionas BUSCAR y todas las referencias de esa palabra aparecen en la pantalla. Pon una sugerencia como elefantes rosas en la mente y ni siquiera tienes que apretar un botón, sucede automáticamente, llegan las imágenes de una manada de elefantes en la pantalla interna de nuestra mente.

Y eso es lo que sucede en las mentes de los niños cuando les decimos que no hagan algo. No es tanto desobediencia premeditada como la mente haciéndose imágenes y el cuerpo siguiéndolas.

Bill Rogers en su excelente serie de gestión del comportamiento "Disciplina Correctiva" tiene fantásticas sugerencias para mantener nuestras instrucciones a los niños en positivo. Por ejemplo la que llama "La Regla de Cuando y Entonces". Sugiere usar el patrón "Cuando ... entonces ..." mejor que "No puedes ... porque ...".

Por ejemplo: "Juan, cuando termines de recoger tu cuarto, entonces puedes salir a jugar", mejor que "Juan no puedes salir a jugar porque tu cuarto está desordenado".

Con la primera frase Juan tendrá la imagen en su mente de verse a sí mismo recogiendo la habitación y saliendo a jugar. Justo lo que quiere. En cambio, con la segunda frase estamos invitando a su inconsciente a imaginarse a sí mismo no siendo capaz de salir a jugar y con un cuarto desordenado.

Esto funciona también con nuestro diálogo interno. Si continuamente nos decimos que no deberíamos comer esos pastelitos (asumiendo que queramos perder peso) entonces estamos haciendo las cosas innecesariamente difíciles para nosotros mismos.

Sugerencia:

Si te sorprendes a punto de pedir a un niño, o decirte a ti mismo, que no haga algo, cambia lo que ibas a decir y pide (o dile a ti mismo) una alternativa en su lugar. Recuerda, el inconsciente construirá imágenes de cualquier palabra que digas – así que escoge con cuidado las que quieras que vea tu oyente.

Algunas alternativas que puedes usar:

No debo comer ese pastelito – Voy a dejar el pastelito en la tienda.

No llegues tarde – Ven a casa a la hora.

No grites – Habla más bajo.

No puedes tener postre porque no te has comido la carne – Cuando comas la carne puedes comer algo de postre.

Pista 3 – "Preguntar sin enjuiciar"

La primera vez que estuve autoempleado, tenía claro que iba a necesitar aprender escribir a máquina – los días de pasar documentos a una secretaria se habían terminado. Me pasé la semana entre Navidad y Año Nuevo frente a un teclado con un libro de aprenda usted mismo mecanografía. A lo largo de los años me he vuelto algo más rápido, lo suficiente para mí.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - primera parte

Por Christopher Davies

A no ser, esto es, que haya alguien mirándome. Entonces bajo mi velocidad, comienzo a vacilar y a cometer errores – más de lo normal. ¿Por qué sucede esto? Porque me siento juzgado. La persona que me está mirando probablemente no tenga el más mínimo interés en mis habilidades mecanográficas, o en mi falta de habilidades, y simplemente está trabajando conmigo en un documento. El asunto no es si estoy siendo evaluado sino que yo lo siento así. Los niños se sienten frecuentemente juzgados cuando miramos su trabajo o escuchamos lo que tienen que decirnos.

El enjuiciamiento es el enemigo del aprendizaje.

Cuando trabajo con nuestra compañía de teatro, Bamboozle, los profesores nos comentan con asiduidad lo sorprendidos que están de que un estudiante en particular haya participado en la discusión.

“Generalmente no dice nada”, informan. Esto puede ser por varias razones: un espacio diferente – generalmente trabajamos en un teatro, personas diferentes, etc. De todas formas, yo apunto a lo que llamo nuestro acercamiento no enjuiciador.

Va así. El facilitador tiene una gran hoja de papel y un rotulador y dice al grupo algo como: “Lo que vamos a hacer hoy es pensar sobre animales domésticos”, y escribe “Animales domésticos” en la parte superior de la hoja. Luego “Pongamos todo lo que podamos pensar sobre animales domésticos. Venga, ya ...”. El facilitador entonces escribe todo lo que diga, escribiendo rápido para animar el momento. No hace ningún comentario acerca de la aportación de nadie, más que repetir con un tono de voz neutro mientras escribe. No le concede reconocimiento, ni expresa sorpresa, nada. Todo lo que se diga, incluso aquello que parece no relacionado con los animales domésticos, se escribe literalmente. Y se escribe rápido y no particularmente bonito – lo importante es que queremos dar el mensaje de que todo es válido, pero nada importa demasiado. Una escritura rápida da este mensaje mucho más claramente que una caligrafía cursiva perfecta y cuidadosa.

Otra estrategia que usamos es evitar el contacto visual, el del tipo interrogante cuando el profesor mira a alguien con una mirada del tipo “tú todavía no has dicho nada” – no importa si al principio todo el mundo aporta verbalmente – los que no dicen nada también reciben el mensaje de que las aportaciones son valoradas en este entorno y nuestra experiencia es que lo harán más adelante.

Lo que estamos haciendo es quitar el juicio sobre las preguntas, no preguntando cosas de las que sabemos la respuesta. Hace unos años la escuela en la que estaba enseñando se involucró en un festival de teatro en el colegio Soar Valley y me entrevistaron en Radio Leicester para dar al festival algo de publicidad. Al final de la entrevista el presentador me preguntó: “¿En qué carretera está el colegio Soar Valley para que la gente pueda encontrarlo?” Bueno, yo sabía dónde estaba el colegio, pero no el nombre de la carretera. Por lo que dije: “Me temo que no sé el nombre de la carretera”. El presentador, en cambio, sí lo sabía. “Está en la avenida Gleneagles”. Yo me preguntaba por qué me lo había preguntado, por qué no se lo había dicho simplemente a los oyentes.

Mi sensación es que deberíamos evitar hacer preguntas de las que ya sabemos la respuesta si queremos que los estudiantes se sientan libres de aportar ideas. Si ya tenemos un programa, simplemente digamos a los niños cuál es.

Esto significa que tenemos que ser claros sobre cuál es el programa al hacer la primera pregunta. Si queremos tener una discusión acerca de cómo tener animales domésticos nos ayuda a aprender a ayudar a otras personas, entonces tengo que escribir en la parte superior del papel “Cómo los animales domésticos nos ayudan a aprender a ayudar a otras personas” y entonces escribir todo lo que los estudiantes digan, como antes. Si esa es mi verdadera intención, lo que tengo previsto, y lo que digo es “Pongamos todo lo que sepamos sobre animales domésticos” estoy esperando la aportación que lleve la sesión hacia donde yo quiero. Estamos entonces en manos de los niños que adivinen lo que estoy pensando y se darán cuenta y se mantendrán callados por miedo a adivinar incorrectamente. Y ser enjuiciados por el profesor, o peor, por los compañeros.

Sugerencia:

Si no lo has hecho todavía, la próxima vez que pidas aportaciones a los estudiantes, toma una hoja grande de papel y un rotulador, pon la pregunta en la parte superior y mantente en silencio – no digas nada y observa lo que sucede.

RELACIONÁNDONOS: RAPPORT, REFLEJAR, ARMONIZAR, ACOMPASAR

De Poder sin Límites

De Anthony Robbins

¿Cómo creamos una relación?

Lo hacemos al descubrir cosas comunes. En la jerga de la PNL a este proceso se le llama reflejar, rapport o armonizar. Hay muchas maneras de crear puntos comunes con otras personas y, por tanto, un estado de relación.

Cabe «reflejar» los intereses (es decir, compartir una experiencia similar o un estilo de vestir, o una actividad favorita) o las asociaciones (o sea, frecuentar amigos o conocidos que se parezcan). Ésas son experiencias habituales, ya que así vamos creando amistades y conocimientos. Y como tales experiencias, se parecen en una cosa: la comunicación tiene lugar a través de la palabra.



La manera más corriente de armonizar con los demás consiste en intercambiar informaciones mutuamente por medio de palabras. Sin embargo, algunos estudios han demostrado que la palabra sólo transmite un 7 por ciento, aproximadamente, de la información que se comunica.

Un 38 por ciento se transmite con el tono de voz. Recuerdo que cuando yo era niño y mi madre levantaba la voz diciendo «Anthony» con cierto énfasis especial, eso significaba muchísimo más que el nombre. El 55 por ciento de la comunicación, y con mucho la mayor parte de ella, deriva de la fisiología o lenguaje corporal. Las expresiones faciales, los gestos, el carácter y el tipo de los movimientos de la persona que se halla en proceso de comunicación dicen mucho más que las meras palabras. Por eso un cómico como Don Rickles puede interesarle a uno, y atacarle diciéndole cosas tremendas, y sin embargo hacerle reír; o como cuando Eddie Murphy hace reír diciendo palabrotas. No son las palabras, sino la manera de decir las palabras (el tono, la fisiología) lo que da risa.

Así pues, si pretendiéramos crear una relación sólo mediante el contenido de nuestra conversación, nos privaríamos de la mayor parte de los medios que permiten comunicar elementos comunes al cerebro de otra persona. Uno de los mejores medios para conseguir una relación consiste en «reflejar» o crear, como en un espejo, una fisiología común con ella. Es lo que hizo el gran hipnoterapeuta doctor Milton Erickson, que aprendió a imitar los patrones de respiración, postura, tono de voz y gestualidad de los demás. Al hacerlo, conseguía establecer vínculos de gran profundidad en cuestión de minutos. Individuos que no le habían visto jamás confiaban en él de repente y sin el menor titubeo. Por consiguiente, **si hasta ahora ha sabido usted crear relaciones sólo con palabras, piense en la increíble facilidad de relación que adquirirá cuando haya aprendido a reunir las palabras y la fisiología.**

Mientras las palabras operan sobre la mente consciente del interlocutor, la fisiología actúa sobre su inconsciente. A ese nivel es donde el cerebro piensa: «¡Eh! Esa persona es como yo; debe ser un gran tipo». Una vez ha ocurrido esto, se produce una atracción tremenda, un vínculo fuerte, tanto más eficaz por cuanto es inconsciente. Sin darse uno cuenta de nada, el vínculo ya está formado.

¿Cómo se refleja, pues, la fisiología de otra persona?

¿Cuáles son los rasgos físicos que se prestan a ser reproducidos?

Empiece por la voz. Refleje la tonalidad y el fraseo del otro, el tono y si habla despacio o de prisa, sus pausas, el volumen de la voz. Reproduzca las palabras o frases favoritas.

También podría intentarlo con las posturas y el patrón de la respiración, la manera de mirar, el lenguaje del cuerpo, las expresiones faciales, los ademanes de las manos y otros movimientos característicos. Cualquier aspecto de la fisiología, desde la manera de andar hasta una inclinación de la cabeza, es reproducible, por absurdo que parezca a primera vista.

¿Qué pasaría si uno consiguiese «reflejar» todos los rasgos de otra persona? ¿Sabe lo que ocurre en estos casos? Pues que se llega a inspirar una simpatía total, la sensación de que uno lo comprende todo y de que sabe leer en los pensamientos más íntimos, de que él y el imitado se parecen como dos gotas de agua. Pero no es necesario reproducir todas las características de una persona para crear un estado de relación.

RELACIONÁNDONOS: RAPPORT, REFLEJAR, ARMONIZAR, ACOMPASAR

De Poder sin Límites

De Anthony Robbins

Basta empezar por el tono de voz o por una simple expresión facial para generar un grado increíble de confianza con cualquiera.

En los próximos días practique armonizando con las personas que le rodean. Refleje sus gestos y posturas. Imité el ritmo y las modalidades de su respiración. Copie el tono, el ritmo y el volumen de su voz.

¿Hace eso que se sientan más próximas a usted? ¿Se siente usted más próximo a ellas? Analícelo. Cuando alguien «refleja» la fisiología de otro no sólo llega a experimentar el mismo estado, sino incluso las mismas experiencias internas y los mismos pensamientos.

Ahora imagínese lo que supondría eso si lo hiciera en su vida cotidiana, si se convirtiera en un armonizador tan hábil que llegase a conocer los pensamientos de los demás. ¿Cómo serían entonces sus relaciones y hasta dónde podría llegar con ellas? Resulta impresionante, pero eso es lo que hacen los comunicadores profesionales. La armonización es una cualidad como cualquier otra. Se adquiere con la práctica. Pero usted puede empezar a utilizarla en seguida y obtener resultados con ella. Cuando se analiza a fondo, la armonización se reduce a dos elementos clave: observación aguda y flexibilidad personal.

He aquí un experimento que puede hacerse con ayuda de otras personas: que una de ellas sea el «espejo» y la otra el líder, y que durante un minuto o dos el líder se dedique a componer tantas actitudes físicas distintas como le sea posible.

Que cambie de expresiones faciales, posturas y ritmos de respiración; que cambie cosas importantes, como la postura de los brazos, y cosas sutiles, como la tensión de la nuca. Es un juego que puede usted practicar con sus hijos. Les gustará.

Hecho esto, compare observaciones. Vea si hizo usted una buena imitación. Luego hay que permutar los papeles. Seguramente hallará que ha cometido tantos errores como aciertos.

Todo el mundo puede convertirse en un armonizador hábil, pero hay que empezar por darse cuenta de que los individuos utilizan su cuerpo en cientos de maneras distintas, y que cuanto mejor se fije uno más exacta será la imitación.

Ahora bien, y aunque las posibilidades sean ilimitadas, una persona sentada, por ejemplo, ve muy reducido el número de sus posibles movimientos. Despues de un poco de práctica usted será capaz de hacerlo sin ni siquiera pensarlo conscientemente, y sabrá imitar de manera automática las posturas y las fisiologías de las personas que le rodean.

La armonización eficaz comprende infinitas sutilezas, pero todo está basado en lo que vimos en nuestro capítulo sobre la detección de estrategias: en los tres sistemas básicos de representación. Recuerde que todos usamos los tres sistemas de representación. Pero la mayoría tenemos preferencias bien marcadas, sistemas a los que acudimos más a menudo, lo cual nos define como primariamente visuales, auditivos o cenestésicos. Cuando uno ha descubierto cuál es el sistema de representación primario de otro, se simplifica en sumo grado la tarea de establecer una relación con él.

Permitame un ejemplo de la fuerza de la armonización eficazmente realizada. El otro día estuve en Nueva York y, como quería descansar, me fui a Central Park a sentarme en un banco y contemplar el panorama. Pronto me fijé en un individuo que estaba sentado frente a mí, y me puse a imitarle. (Cuando uno ha adquirido el hábito, cuesta frenarlo.) Así que empiezo a «reflejarlo» exactamente. Me siento igual que él, respiro como él y pongo las piernas en la misma postura.

Él empieza a echar migas a los pájaros, así que yo me pongo a echar migas a los pájaros. Él menea un poco la cabeza y yo meneo un poco la cabeza. Luego levanta la mirada y yo levanto la mirada. Me mira y le miro. Al poco rato, se pone en pie y se acerca, lo cual no me sorprende. Le atraigo porque cree que me parezco a él. Iniciamos una conversación, y yo imito exactamente su tono de voz y su fraseología. Al cabo de unos momentos dice: «Se nota que es usted un tipo inteligente». ¿Por qué piensa eso?

Evidentemente, porque cree que soy como él. Y al cabo de no mucho rato, mi interlocutor asegura que se siente más a gusto hablando conmigo que con otras personas a quienes conoce hace veinticinco años. Seguidamente, me ofrece un empleo.

Recordemos que mientras «reflejamos» a otra persona experimentamos realmente lo mismo que ella; si la finalidad fuese manipular a otro, cuando nos pusiéramos a reflejarlo empezaríamos a sentir lo mismo que él, de manera que la verdadera cuestión es: ¿está usted dispuesto a manipularse a sí mismo? Imitar a otra persona no implica abandonar la propia identidad. Nadie es exclusivamente visual, auditivo o cenestésico; todos hemos de procurar ser más flexibles. La armonización se reduce a crear una base fisiológica común que pone énfasis en nuestra común humanidad. Cuando yo armonizo con otro, me beneficio de sus sensaciones, experiencias e ideas. Compartir el mundo de nuestros semejantes es una experiencia y una lección grande, hermosa y estimulante.

LA TRABAZÓN MUSCULAR De TRANCE GENERATIVO De Stephen Gilligan

Un ejemplo lúcido lo aporta el trabajo de Vilayanur Ramachandran, un científico neurólogo que enfatiza que la única realidad que realmente conocemos es lo que está imaginando nuestro cerebro. Es decir, no conocemos el mundo directamente, sólo de manera indirecta a través de nuestros mapas (filtros). Estos mapas cerebrales son más que imágenes visuales, teniendo muchas formas representacionales diferentes.

Su investigación sobre el dolor de las extremidades fantasma ilumina esta idea de manera bella. Muchos individuos que pierden un brazo o una pierna terminan con dolores agudísimos en el área de la extremidad faltante, como si aún estuviese allí. Para algunos, se siente como si pudiesen mover su extremidad fantasma, mientras que para otros la extremidad se siente paralizada, a menudo en una posición contraída de extremo dolor.



Ramachandran sugiere que cuando se pierde una extremidad, la imagen del cerebro de la pérdida traumática se traba en su lugar, de modo que se siente como si la dolorosa amputación aún estuviese ocurriendo. Y puesto que no hay un brazo físico para mover, no se desarrollan nuevas imágenes para reemplazar la vieja.

Basándose en esta hipótesis, Ramachandran ideó un simple pero ingenioso "método de la caja de espejos" para aliviar el dolor (ver Ramachandran y Blakeslee, 1999). Los pacientes se sientan a una mesa con mangas de brazos a cada lado y colocan su brazo físico en una manga, mientras que imaginan que colocan la extremidad fantasma en la otra. Luego se ubican varios espejos de modo de producir una imagen inversa de los brazos, creando la ilusión de que la extremidad fantasma está físicamente allí. Los pacientes luego *mueven* el brazo físico de un modo feliz y despreocupado, que en el espejo parece como si la extremidad fantasma se estuviese *moviendo*. Mientras esto ocurre se alivia el dolor.

Esta fascinante demostración de cómo las imágenes cerebrales determinan la experiencia representa un principio central del trance generativo. La ironía es que típicamente no somos conscientes de cómo nuestro estado (multinivel y multidimensional) está creando nuestra realidad. En cambio, suponemos que la realidad está "allí afuera", que somos receptores pasivos de, y no participantes activos en, la creación de la realidad. Ciertamente se siente que, como en la mayoría de los casos, la realidad está siendo creada a partir de filtros inconscientes que han estado en su lugar por algún tiempo. Una vez ajustados, ellos funcionan automáticamente como valores por defecto hasta que son desbaratados o trascendidos. Trascender o transformar estos filtros fijos no es una tarea menor, sino precisamente el objetivo del trabajo de trance generativo: identificar, liberar y reorganizar los mapas de identidad subyacentes que están siendo usados para crear nuestras realidades.

La trabazón neuromuscular es el principal obstáculo de la conciencia creativa, de modo que es importante apreciar su lugar central en la conciencia contemporánea. **Hablando de modo general, la trabazón neuromuscular se produce a través de cualquiera de las cuatro ejes de respuestas reactivas estresantes: pelear, volar, congelarse o replegarse.**

Cada una de estas estrategias de relación tiene muchas versiones. Por ejemplo *pelear* puede experimentarse y expresarse como agresión, ira, odio, dominación o resentimiento. *Volar* puede tomar la forma de miedo, evasión, retirada o ansiedad. *Congelarse* podría mostrarse como inmovilización, disociación, pensamiento incorpóreo, o parálisis. *Replegarse* podría manifestarse como dormirse, adormecerse, colapsar, depresión, apatía o torpeza.

Estas respuestas son consideradas por el Budismo Tibetano como los principales venenos de la "mente original", que podrían visualizarse como una profunda laguna de clara sabiduría y alegría. *Dicho con otras palabras, nos bloquean el acceso a la fuente de la vida creativa.* Cuando vivimos en la ira, el miedo, la separación o el adormecimiento, es como si vertiésemos químicos tóxicos dentro de esta laguna, envenenando de este modo nuestra fuente primaria de felicidad, salud, sanación y vida creativa. Mantenidos en su lugar por la *tensión muscular*, estos estados contaminados pueden convertirse fácilmente en nuestra identidad de base, de modo que vivimos en estados caóticos de resentimiento, miedo y desconexión. Es más, las prácticas que podemos usar para tratar de salir de estos estados –la televisión, el consumismo, las drogas y el alcohol, culpar a otros- pueden en realidad profundizarlos.

LA TRABAZÓN MUSCULAR De TRANCE GENERATIVO De Stephen Gilligan

El trance generativo es un conjunto de prácticas para liberar la trabazón neuromuscular que vincula estos estados, para restablecer la conexión con las aguas no condicionadas de la conciencia creativa.

La mayoría de los estados crónicos de trabazón neuromuscular se desarrollan y operan fuera de la atención consciente, comenzando en las primeras etapas de la vida. Como niño en edad escolar, a Usted se le puede enseñar que “prestar atención” significa sentarse derecho y rígido, sin moverse. Usted puede tomar el modelo de sus padres u otros adultos en cuanto a cómo ellos responden desatenta o rígidamente a determinados desafíos. Usted puede quedar fácilmente atrapado *en la ansiedad, la soledad, el resentimiento, el miedo y así sucesivamente*. La trabazón neuromuscular subraya todas estas respuestas reactivas basadas en el estrés, y el trance generativo puede liberar la trabazón.

Una vez que esta desarrollada la trabazón neuromuscular puede volverse un estado subyacente penetrante. Por ejemplo, una persona podría tornarse fija en una postura aplastada que implícitamente alimenta la depresión. Otros estados trabados por el estrés son situacionales, siendo disparados por una persona determinada, un lugar o tópico. Quizás más insidiosamente, *lo que generalmente llamamos “tintineo” es un estado central de bloqueo neuromuscular, evidenciado por la tensión muscular y la respiración inhibida*. A veces bromeo diciendo que el pensamiento y la constipación son para la mayoría de las personas, básicamente los mismos patrones musculares, con montones de esfuerzo y no mucho para mostrar como resultado.

El punto más serio es que cuando pensamos y actuamos con músculos tensos y respiración inhibida, nos condenamos a nosotros mismos a repetir el pasado. Quedamos atrapados *en una prisión auto-contenida sin acceso añada más allá de nuestro estado*.

El *punto central* en todo esto es que la trabazón neuromuscular prohíbe la conciencia creativa. La investigación acerca de trauma desarrollada por Levine y Sapsky (citada más arriba), por ejemplo, muestra que la curación (por ejemplo de un daño de tejidos producido por un ataque) se produce solamente cuando un *organismo* se libera del trance del trauma y se mueve de regreso a una posición de descanso, tras lo cual comienza inmediatamente la curación acelerada.

Lo mismo puede decirse acerca de cualquier conciencia creativa –surgiendo con una nueva idea, transformando una relación, sanando un pasado herido, actuando en los niveles más altos y así sucesivamente. En momentos como tales, necesitamos *incluir pero trascender* el pasado, para pensar fuera de la caja, para crear algo completamente nuevo. La trabazón neuromuscular es el enemigo de dicha creatividad, mientras que el flujo creativo es su aliado más cercano.

El trabajo de trance generativo toma la visión de que la conciencia es la fuerza creativa subyacente en la construcción de la realidad.

Para hacer el trabajo, hallamos útil distinguir tres diferentes reinos de conciencia:

- la mente original de la conciencia en sí misma, vacía pero luminiscente,
- el campo cuántico del inconsciente creativo, con infinitas posibilidades e imaginación pura;
- y el mundo clásico de la mente consciente, con su mundo existencia y evolutivo del espacio-tiempo, la materia y muchos más elementos “reales”

Puede verse la conciencia creativa como moviéndose entre estos reinos, cada uno parte integral del proceso. Los portales entre los mundos son *filtros de realidad* semejantes a vitrales a través de los cuales fluye la luz coherente de la conciencia, creando por ende una realidad experiencial. Cuando se los sostiene “no muy apretados, no muy sueltos”, se convierten en portales translúcidos que permiten el *flujo creativo* entre los mundos. Cuando se los sostiene muy rígidamente, los filtros se tornan opacos de modo que Usted no puede sentir o ver más allá de su realidad limitante. Esto es provocado y mantenido por una *trabazón neuromuscular* que produce estancamiento y en la incapacidad de cambiar o crecer.

El trance generativo es útil cuando se necesitan y desean cambios y nuevas realidades, siendo un objetivo principal relajar la trabazón neuromuscular de los filtros de realidad para posibilitar un flujo creativo de nuevas posibilidades.

Trance Generativo, La Experiencia del Flujo Creativo
De Stephen Gilligan

DESDE EL REINO METAFORICO ...

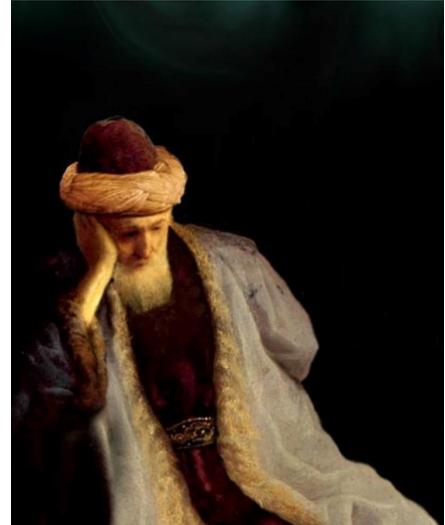
El pueblo de Saba Un cuento de RUMI

12

Hablando de tontería, me viene a la memoria la historia del pueblo de Saba. Su tontería era, en efecto, contagiosa como la peste.

Saba era una gran ciudad, tan grande como las ciudades de que se habla en los cuentos para niños. Decimos cuentos para niños, pero estos cuentos son estuches de perlas que contienen muchas enseñanzas. Tomad en serio las palabras insensatas de los cuentos.

La ciudad de Saba era, pues, incomparable por su tamaño. Pero sus habitantes eran incapaces de apreciarlo. La distancia a recorrer para ir de un extremo de la ciudad al otro era incommensurable. Sólo en esta ciudad se encontraba la población de una decena de ciudades. Esta población se componía en todo y por todo de tres personas de cara sucia. Aunque fuese innumerable, se resumía en estos tres banales personajes. En efecto, las almas que no ven al Amado no valen si siquiera media persona, aunque fuesen incluso millares.



Uno de ellos era un ciego cuya vista era penetrante. Es decir, que podía ver una hormiga, pero que era incapaz de divisar a Salomón.

El segundo era un sordo cuyo oído era muy fino. Es como decir un tesoro sin oro.

En cuanto al último, era un hombre desnudo cuya túnica era muy larga.

El ciego dijo de pronto: "Veo un ejército que se acerca. Puedo distinguir incluso de qué pueblo se trata."

El sordo dijo a su vez: "¡Tienes razón! Oigo el rumor de sus conversaciones."

El hombre desnudo dijo entonces: "¡Temo que desgarren la orla de mi túnica!"

El ciego añadió: "¡Ya llegan! Tenemos que huir si queremos evitar ser capturados."

El sordo: "Su estruendo se acerca. ¡Huyamos lo más aprisa posible!"

El hombre desnudo: "¡Socorro! ¡Van a destrozar mi túnica!"

Así es como dejaron la ciudad para refugiarse en un pueblo abandonado.

Allí encontraron un ave muy grande, pero que no tenía carne. Era una carroña que había sido devorada por los buitres y sus huesos estaban esparcidos.

Nuestros tres hombres devoraron esta ave como un león devora su presa. Y cada uno de ellos creyó haber encontrado satisfacción. Pero se pusieron a engordar hasta tal punto que se hicieron enormes como elefantes y el mundo fue demasiado pequeño para ellos. Y así fue como pasaron por la rendija de la puerta.

El sordo es el deseo. Oye venir la muerte de los demás, pero no la suya. El ciego es la ambición. Ve los defectos del pueblo hasta en el menor detalle, pero es ciego para los suyos. El hombre desnudo teme que le corten la orla de su túnica, pero ¿cómo sería eso posible? El pueblo de esta tierra está arruinado, pero teme a los ladrones.

Todos hemos llegado desnudos a este mundo y así es como lo dejaremos. Pero todos tememos a los ladrones. En el momento de la muerte, los ricos comprenden que no poseen un céntimo. Los hombres de talento sienten que han errado el camino. Son como esos niños que toman unos trozos de cerámica por bienes preciosos. Si se les quitan, lloran. Y si se les devuelven, se alegran. El niño, hasta que es adulto, no distingue el bien del mal. Sus lágrimas y su risa no tienen valor alguno. Los aristócratas temblan por sus bienes como si los hubieran adquirido en sueños. Si se les despertase, se burlarían de su temor a los ladrones. Los sabios de este mundo son semejantes. Temen a los ladrones y se quejan diciendo: "¡Los ladrones derrochan nuestro tiempo!"

Pero el que cultiva lo verdaderamente útil no se preocupa del tiempo, pues el tiempo no existe para él ...