



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 33

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 33 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La tonalidad y el lenguaje corporal determinan que la palabra "Hola" signifique un simple reconocimiento, una amenaza, una humillación o un agradable saludo.
John Grinder

INTELIGENCIA EJECUTIVA

La vida desde los aprendizajes

Por Esteban Cuellar Hansen

Pág. 1 a 3

REENCUADRE DE 6 PASOS

Las técnicas esenciales de la PNL - Por Robert Dilts

APLICANDO EL REENCUADRE DE 6 PASOS

Aprendizaje de un idioma extranjero. Por Nancy Topol

Pág. 4 a 5

CLÁSICOS DE LA PNL

El principio de "Intención Positiva"

por Robert Dilts

Pág. 6

CONECTARSE CON LA INTENCIÓN POSITIVA

Del libro TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

Pág. 7 a 8

ALGUNOS DETALLES DE LA HISTORIA DE LA PNL

De como nos pusimos en marcha

Por Pedro Enríquez

Pág. 9 a 10

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Buena suerte o mala suerte? -

Cuento tradicional sufí

Pág. 11

Textuales de JOSEPH O`CONNOR

La PNL es el arte y ciencia de la excelencia personal. Es un arte, porque cada uno da su toque único personal y de estilo a lo que esté haciendo, y esto nunca se puede expresar con palabras o técnicas. Es una ciencia, porque hay un método y un proceso para descubrir los modelos empleados por individuos sobresalientes en un campo para obtener resultados sobresalientes. Este proceso se llama modelar, y los modelos, habilidades y técnicas descubiertas tienen un uso cada vez mayor en el campo de la educación, asesoramiento y negocios para conseguir una comunicación más efectiva, tener un mayor desarrollo personal y acelerar el aprendizaje.

¿Ha hecho usted alguna vez algo de manera tan elegante y efectiva que le cortara la respiración? ¿Ha habido ocasiones en que ha estado realmente satisfecho de lo que hizo y se preguntó cómo lo había hecho? La PNL le enseña a comprender y organizar sus propios éxitos, de modo que pueda disfrutar de muchos más momentos como éhos. Es una forma de descubrir y desvelar su genio personal, una forma de sacar a la luz lo mejor de usted y de otros. La PNL es una habilidad práctica que crea los resultados que nosotros verdaderamente queremos en el mundo, mientras vamos dando valor a otros durante el proceso. Es el estudio de lo que marca la diferencia entre lo excelente y lo normal.



INTELIGENCIA EJECUTIVA

La vida desde los aprendizajes

Por Esteban Cuellar Hansen

“La inteligencia comienza en la neurología y termina en la ética” Antonio Marina

Una descripción de inteligencia, según mi punto de vista, podría ser la capacidad de conseguir satisfacer tus necesidades básicas y superiores fácilmente. De hecho, hacerlo podría ser motivador. ¿Qué te motiva?. Normalmente lo que nos motiva suele ser conseguir satisfacer nuestros deseos, es decir, si consigues un objetivo normalmente va acompañado de un premio. Ya sea satisfacer tus necesidades básicas o de autoestima o las superiores, como el formar parte de un grupo, el reconocimiento o la autoestima. Otra fuente de motivación y satisfacción, de alto nivel, también, es lo que considero la energía creativa. Es decir la satisfacción que te produce el aprendizaje.



Motivación y autorrealización

La motivación, según Antonio Marina, es la tensión entre un deseo y un objetivo valioso. En el caso de personas que no están motivadas, los objetivos, son un buen recurso para que se motiven ya que activan una pulsión innata. Esto es algo que hacemos en P.N.L. con el generador de nuevo comportamiento, los anclajes o las submodalidades. Y algo que se hace en coaching mediante preguntas.

En la conquista de uno mismo, que te lleva a la autorrealización, es muy importante el autoanálisis (así que a continuación me voy a servir a mí mismo de modelo), igual que en la inteligencia emocional, es muy importante, la conciencia de uno mismo (darse cuenta de lo que uno siente y piensa sobre sí mismo y sobre los objetivos y consecución de los mismos); así que me he permitido observar y/o modelarme a mí mismo, en mi época, entre los 17 y los 27 años – (Hace relativamente poquito: – Broma: jeje...–).

¿Qué me motivo a mí a acabar mis estudios?

Pues que pensé que esa era la forma en que mejor podría satisfacer mis necesidades básicas como comer, abrigo, techo; seguridad social, en forma de, si tengo dinero podré satisfacer estas necesidades, ir en un buen coche, seguro, etc. Pensé que tendría un mejor trabajo y por tanto el reconocimiento de las personas inteligentes, podría conquistar a la chica de mis sueños, tener buenos compañeros de trabajo, etc. Pero durante el camino, me di cuenta de que también, el aprendizaje y la mejora personal, que te lleva a la inteligencia, era una tensión creativa, agradable, motivadora, en sí misma; es decir, autor realizadora. Que te permite sentirte pleno y que reforma tu autoestima, y por tanto, si tu estás bien ayudas a los demás que hay a tu alrededor.

Objetivos

El objetivo genera una tendencia, dirigida hacia la consecución y hacia un premio, lo que genera deseo y motivación. Por eso en sí mismo es satisfactorio tener objetivos porque forma parte del ser humano esencial. No tener objetivos sin embargo, dejarte llevar por la corriente, puede llevar a la pereza y al aburrimiento.

Si quieres conseguir tus objetivos, estés o no motivado/a, mejorar, ser feliz, productivo/a, tener amigos/as, que tus hijos y tu pareja te respeten, dale dirección a tu vida, sentido, ponte nuevas metas, deseos. Eso te motivará a la acción, y después, cuando empiecen los obstáculos, hazte responsable de todo absolutamente y deja de echarle la culpa a los demás.

Modelar

Modelar es una forma de conseguir tus objetivos. Ya que, si te fijas en los resultados de otro, que ha conseguido algo que a ti te gusta, y te fijas realmente en lo que hace y cómo lo hace, aprenderás sin darte cuenta y ya sabrás cómo se hace y por lo tanto tendrás la receta para conseguir tú también lo que tu quieras. Luego, el premio que conseguirás te servirá de motivación. Algunos autores, como Tony Robbins dicen que: más allá de la consecución lo más importante es el tipo de persona en que te conviertes. La confianza o la realización estarían en la cúspide de la pirámide. Por eso cuando digo: nos vemos en la cumbre (y algunas personas se han metido conmigo por eso), no me refiero a una competición patológica, y en una cumbre donde sólo cabe una persona, sino a la cumbre de tu propia conquista personal; donde consigues te sientes confiado y seguro por el camino recorrido y porque sabes que si has podido con ese objetivo ya puedes con cualquiera.

INTELIGENCIA EJECUTIVA

La vida desde los aprendizajes

Por Esteban Cuellar Hansen

Perder el miedo al trabajo

Si te fijas en las personas a las que les va mejor que a ti, te darás cuenta de una cosa muy sencilla, y es que: "Si otro puede tú también", o como dice Toni Nadal, riendo: "Si tú has podido, no debe ser tan difícil". Una de las cosas que he descubierto modelando a campeones como Nadal o Pop Guardiola, por citar algunos conocidos en España, es a perderle el miedo a trabajar; y es que, como dice Marina, no somos perezosos por naturaleza, es algo aprendido. Por el contrario, somos curiosos y el trabajo nos satisface, nos permite relacionarnos y realizarnos. Como dice otro de mis maestros, Robbins, "No hay mejor sensación que la que tienes después de un trabajo bien hecho", y el cerebro seguirá trabajando en esa dirección aunque te pares y descanses. Es por eso que lo creativo del asunto es trabajar en algo creativo, algo que te guste y te apasione.

Si lo haces un poquito mejor, si interpretas bien, sacas buenas conclusiones, la buena noticia es que: "aprendes". Si estudias, pasas a la acción, podrás hacer de tu vida una obra de arte y formar parte del ranking de aquellos que hacen lo que hablan.

¿Cuáles son los elementos que componen la inteligencia de las personas que en lugar de crear infiernos crean oportunidades?

"Las palabras son poderosas porque llevan experiencia asociada. Son como las armas, pueden hacer el amor o la guerra. Es por eso que debemos cuidar muy bien qué palabras utilizamos, ser cuidadosos en su uso y prudentes con nuestras emociones"

Si eres un director o un padre, ten en cuenta, que según la concepción que tengas de tus empleados, hijos o del ser humano así actuarás en cuanto a él; si crees que el ser humano es vago, actuarás de forma controladora y autoritaria; sin embargo, si piensas que le gusta trabajar, le dejarás margen de maniobra para que se automotive y sea creativo.

La diferencia entre una persona reactiva y reflexiva, es que la primera reacciona a los estímulos externos y a sus propios estados emocionales internos y luego decide mal, comete errores en interpretación, constantes, y va acumulando fracaso tras fracaso. Cuando una persona está mal, y encima es ignorante, ve de forma fragmentada los sucesos a su alrededor y analiza las situaciones de manera incompleta.

Una persona reflexiva, que se ha esforzado, sin embargo, que ha sido humilde, ha escuchado, aprendido, se ha formado, lo tiene más fácil en la vida.

Es el tipo de personas que yo llamo excelentes, personas que ahora pueden satisfacer más fácilmente sus necesidades, o ya las tienen satisfechas, y se pueden dedicar por completo a ayudar a los demás y a mejorar la dinámica social y planetaria. Ya sea mediante el arte o el altruismo o la contribución. Son fuerzas para el bien, porque al estar realizadas emanan energía positiva a los demás.

Poder personal

"El poder personal es la capacidad de pasar a la acción" Tony Robbins

Son personas que tienen Poder Personal, confianza y van seguras por la vida con una autoimagen fuerte y una sonrisa y un estado de energía poderoso. Son campeones pero campeones/as de la conquista de sí mismos/as. No porque tengan que ganar a nadie en contra de sus intereses, sino porque son capaces de persistir hasta que consiguen hacer que las cosas funcionen. Entonces se sienten seguras y toman mejores decisiones, lo que poco a poco va construyendo éxito en su vida.

Poseen un tipo de inteligencia creciente, que algunos psicólogos han denominado, en los últimos tiempos: inteligencia ejecutiva. Una persona así, primero siente, luego piensa, y analiza la respuesta que va a tener. Pero sobre todo una persona inteligente, es capaz de cuestionar y suspender hasta sus propias opiniones, es decir, es más flexible, y puede tomar mejores decisiones. Puede ponerse en el lugar del otro y escuchar. Escuchar es lo más importante para un diálogo y una discusión reflexiva.

Conquistate a ti mismo/a

Si quieres ser un buen guía, un buen maestro, coach, entrenador, un buen padre, madre, hermano, jefe, empieza a ser primero un buen alumno/a, empieza contigo mismo/a. Cuando te conquistes a ti mismo/a primero, podrás realmente empezar guiarte por las emociones positivas, por la ilusión y la esperanza que lo transforma todo: emociones como el amor, el optimismo, la compasión, el respeto, la contribución y ayudar y ayudar así a los demás, pensar lo suficientemente bien es pensar desde un estado de conciencia más elevado, más sutil.

INTELIGENCIA EJECUTIVA

La vida desde los aprendizajes

Por Esteban Cuellar Hansen

Cuando te dirijas por el amor, cuando tengas la actitud de mejorar, poco a poco, te darás cuenta de que es posible vivir en un lugar agradable, entenderás que no debes desconfiar de los demás sino confiar, que no debes deprimirte ni juzgar mal a otros, que puedes confiar en los demás, que las personas son buenas, y que si diriges ahí tu mirada eso será lo que verás.

¿Cómo podríamos hacerlo posible?

Todo es imposible hasta que sea hace posible. A veces las cosas más sencillas lo son, todo depende de ti. Pero qué repercusiones positivas tendría que tomaras el control de tu vida, el mando? ¿Por qué creéis que la gente inteligente o las organizaciones inteligentes están comprometidas con el aprendizaje continuado? Por que es la mejor inversión. No por el título o por lo bueno que sea el profesor sino por lo que podrás conseguir con las nuevas habilidades incluida la confianza y la seguridad renovada que tendrás durante y al final del curso. ¿Cómo me sentiría el hacerlo y cómo ayudaría eso al mundo?.

Modelar la Excelencia

Una de las formas de aprender, – naturales–, más efectivas, es modelar a las personas excelentes. Es lo que hicieron Bandler y Grinder. Y es espectacular lo que puedes aprender cuando te relacionas con personas, que en la habilidad que hayas elegido, tienen mejores resultados. Porque, al menos algunas personas, enseguida quieren hacer lo mismo y aprenden.

Como decía Steve Jobs, alguien que murió joven precisamente por eso, por dejarse llevar por su instinto de superación y por no conformarse con nada que no fuera lo mejor: "Mantente loco, mantente hambriento" Se refería a dejarte guiar por tu intuición y por tus ganas por conocer, modelar a los mejores y seguir tu camino de evolución, el del guerrero, un camino difícil pero con corazón. Un guerrero, que tiene un reto, tiene que aprender, que controlar su miedo, pero que finalmente y gracias a la fe, a la confianza en sí mismo/a, vence al demonio y vuelve victorioso a casa, siendo un ejemplo para otras personas con miedo y con menos iniciativa.

Análisis científico del cambio de creencias

"A correr empecemos andando"

Y para mantener el equilibrio en la bicicleta hay que seguir paladeando.

Aunque esta frase es anónima, la modelé de un Campeón, de Pepe, el padre de David Bustos, Campeón de 1.500 mts. David lo había ganado todo, y, por su puesto, su padre, que había sido su compañero junto a Johny, su entrenador, algo querría decir cuando puso esa frase en la web de David.

La segunda parte de la frase, la de la bicicleta la dijo Einstein, que no se rindió hasta que consiguió el reconocimiento que se merecía y n empleo justo. Más tarde superó con creces lo que se gana en un empleo justo. Pero no fue hasta que le dieron el Nobel. Pero el aguantó y aguantó.

Esa es una de las claves, de lo que decimos en nuestro curso de coaching para campeones: que aguantar es la clave para persistir y conseguir el triunfo. Otro gran ejemplo, que ha vivido esta creencia es Rafa Nadal (Mallorquín).

Otra solución fundamental: en este caso ya para las personas que quieren persistir: hasta conseguir, es decir, tener éxito (haber satisfecho sus necesidades) es hacer: lo que sea importante para ti!

La gente que tiene buenos resultados es el hecho de reinventarse cuando les dan una patada y les echan del platón. Obviamente, para poder hacer eso – y en el caso de tener objetivos grandes será más necesario todavía, necesitarás ser optimista: y hasta la médula (pero ésta característica de la personalidad, que es más global, es objeto de otro artículo, o de un libro entero. Ya me explique suficiente en estos artículos interminables).

La resiliencia es la capacidad de levantarse cuando te han dado una patada y te han echado del escenario. Resurgir. Por eso yo modelo cada día a Rafa Nadal, porque desde que le conozco, desde 2006, que empecé a fijarme en su actitud y fuerza mental. Siempre que ha tropezado, se ha levantado, ha hecho los cambios necesarios en sí mismo, haciéndose responsable de lo suyo y fiándose de Toni – Ahí está el secreto del éxito también: en fiarse de sí mismo y del otro y buscar un equilibrio en eso. Eso también es pensar bien). Necesitamos el feedback del otro.

– ¡Y si no te sale, lo finges!

Si no te sale a la primera, piensa, que de todo se aprende, no por eso debes blasfemar contra ellos a favor de tu propia ignorancia. Sólo los que persisten consiguen. Como dijo Buda: "Eres lo que piensas".

Y lo que piensas hace tu vida, con cada respiración y con cada pequeña decisión.

REENCUADRE DE 6 PASOS

Las técnicas esenciales de la PNL

Por Robert Dilts

Es una técnica de reinterpretación y la primer intervención realizada completamente con PNL, creada por Bandler y Grinder desarrollada en base de su estudio de Milton Erickson y la obra de Virginia Satir con las partes y se basa en la presuposición de que cada síntoma o conducta tiene una función positiva.

1. Identifica el comportamiento problemático

“¿Cuál es el comportamiento o síntoma que quieres cambiar?”

2. Establece comunicación con la parte de ti que es responsable del comportamiento

“Accede a tu interior y pregúntale a la parte de ti que crea este comportamiento, ‘por favor hazme una señal si estás dispuesta a comunicarte conmigo’. Presta atención a cualquier palabra, imagen o sensación interna que pueda ser una señal de esa parte de ti”.

2.1 Si no recibes una señal clara, pídele a la parte que exagere la señal. Puedes utilizar el mismo síntoma pidiendo “Por favor intensifica el síntoma si tu respuesta es ‘sí’”.

2.2 Si la parte no está dispuesta a comunicarse, pregunta “¿Cuál es tu propósito positivo al no querer comunicarte conmigo?”.

[Si tienes continuas dificultades estableciendo una comunicación con la parte, puede que desees intentar un proceso de cambio diferente.]

3. Separa la intención positiva de la parte, del comportamiento problemático

“Accede a tu interior y agradece a la parte de ti el comunicarse contigo y pregúntale: ‘¿Qué estás intentando hacer de manera positiva para mí, o qué estás intentando comunicarme, con este comportamiento?’.”

3.1. Si la intención de la parte parece negativa, sigue preguntando “¿Y qué hará esto de manera positiva por mí? ¿Cuál es tu propósito positivo?”

4. Encuentra otras tres elecciones que satisfagan la intención positiva de la parte pero que no tengan las consecuencias negativas del síntoma o comportamiento problemático.

“Ve a tu ‘parte creativa’ y pídele que se invente al menos otras tres maneras de satisfacer la intención positiva del comportamiento problemático.”

5. Haz que la parte que crea el síntoma o comportamiento positivo acuerde implementar las nuevas elecciones.

“Accede a tu interior y pídele a la parte responsable del comportamiento problemático, ‘Hazme una señal si aceptas las elecciones alternativas.’”

5.1. Si algunas elecciones no son aceptables, o si no hay señal, ve al paso 4 y modifica o añade elecciones.

6. Chequeo ecológico. Averigua si alguna otra parte se opone a las nuevas elecciones.

“Ve a tu interior y pregunta, ‘¿Alguna otra parte se opone a estas nuevas elecciones?’”

6.1. En caso afirmativo, identifica la parte y vuelve al paso 2, repitiendo el ciclo con dicha parte.



APLICANDO EL REENCUADRE DE 6 PASOS

Aprendizaje de un idioma extranjero

Por Nancy Topol

Cuando se presentan un bloqueo o una traba al estudiar un idioma extranjero, es de vital importancia identificar claramente la dificultad que se origina, y, para neutralizarla, es conveniente adoptar un punto de vista distinto al habitual, ya que enfocar un problema desde otro ángulo permite observarlo desde otra perspectiva, y es así como se presentan soluciones novedosas y efectivas. Ya lo dijo Albert Einstein, 'No se puede resolver un problema con el mismo tipo de pensamiento que lo produce'.

A menudo, ante un bloqueo en una clase de idioma, el alumno da respuestas abstractas e indeterminadas de lo que le sucede, y muchas veces emplea generalizaciones (nunca, siempre); todo esto lo distancia del problema concreto.



Las reacciones que un alumno manifiesta ante una dificultad que se le presenta son las mejores armas de las que dispone en ese momento, o sea, cada reacción de una persona tiene una finalidad positiva.

Por lo tanto, para eliminar un bloqueo o una traba recurrentes en el aprendizaje de una lengua extranjera, es necesario averiguar la finalidad positiva que persigue la conducta problemática: así podremos encontrar otro comportamiento que cumpla este propósito y de este modo será sencillo prescindir de los beneficios secundarios que nos aporta. La técnica del reencuadre en seis pasos, al trabajar en el meta nivel, es una herramienta valiosa para reinterpretar una conducta y así poder modificarla de raíz.

Paso 1: Determina con exactitud la conducta problemática, por ejemplo, 'me cuesta hablar fluidamente en inglés' o 'al leer en voz alta no entiendo lo que leo' o cualquier otro bloqueo recurrente que incluso haya provocado alguna frustración o abandonar los estudios en alguna oportunidad.

Paso 2: Pregúntate: ¿esto me aporta algo positivo? Tal vez suene extraño que una conducta problemática tenga una ganancia secundaria positiva, pero con sólo dedicarle unos minutos podrás encontrar la finalidad subyacente para poder seguir avanzando en este proceso.

Paso 3: Define la función positiva que persigue el comportamiento mencionado. Por ejemplo: si crees que 'no puedo hablar fluidamente en inglés', la ganancia secundaria de este pensamiento podría ser no tener que atender el teléfono en la oficina cuando hay llamadas del extranjero, y así que tus compañeros no te escuchen hablar en inglés.

Paso 4: Ahora, piensa en tres opciones para lograr una reacción alternativa similar a la que buscas para lograr la misma ganancia secundaria. Deja fluir libremente tu imaginación para así hallar tres posibilidades que puedan suplir la finalidad positiva de tu comportamiento anterior. Imagínate a ti mismo o a otra persona en ese lugar, y piensa de qué otra manera llegar al mismo objetivo. En nuestro ejemplo (que otro atienda el teléfono en el trabajo y no tú), algunas opciones podrían ser:

- 1 que otro esté encargado de atender las llamadas
- 2.si las debes atender tú, ir a una oficina cerrada donde nadie te escuche
- 3.tener a mano una lista de frases telefónicas útiles.

Paso 5: Pregúntate con sinceridad y optimismo: ¿Puedes implementar alguna de estas tres opciones?

Paso 6: Verás que la respuesta es... ¡Sí!

Una vez comprendas que (siguiendo nuestro ejemplo) aunque sepas mucho inglés y te comuniques con fluidez y seguridad, eso no implicará necesariamente que tengas que atender el teléfono o hablar delante de tus compañeros, la traba para aprender desaparecerá y tendrás el camino allanado hacia un manejo óptimo del idioma que estás aprendiendo.

CLÁSICOS DE LA PNL

El principio de “Intención Positiva”

por Robert Dilts

Uno de los principios más importantes y útiles para gestionar el cambio está relacionado con el concepto de “Intención Positiva”.

Este principio es especialmente valioso cuando se tratan resistencias y objeciones. El principio fundamentalmente establece que: en algún nivel, todo comportamiento está destinado o ha sido desarrollado para algún “propósito positivo”.

De acuerdo con este principio, por ejemplo, las resistencias u objeciones de hecho pondrían de manifiesto alguna intención o propósito positivo subyacente. Por ejemplo, el propósito positivo tras la objeción “No es deseable tener éxito”, puede ser “proteger” al hablante de la sobresaturación o del fracaso. La intención positiva tras una resistencia como “No es posible cambiar” podría ser prevenir “falsas esperanzas” o para evitar esfuerzos sin recompensa.



El principio de Intención Positiva implica que, con el fin de cambiar con éxito una resistencia o creencia limitante, estas inquietudes subyacentes, o propósitos positivos, deben ser reconocidos y tratados de alguna manera. La intención positiva tras una resistencia o creencia limitante puede ser tratada directamente o ampliando el mapa de la situación de la persona de tal modo que sean capaces de ver elecciones para satisfacer su intención positiva que no sean de resistencia o de interferencia.

De hecho, la resistencia creada por las intenciones positivas a veces surge de otras suposiciones limitantes (y no reconocidas). Por ejemplo, la razón de que una persona pueda sentirse amenazada por el “éxito” puede ser porque esa persona no siente que tenga las habilidades o el apoyo para hacer frente al impacto social de tener éxito. Esta preocupación puede ser tratada proveyendo el coaching y la orientación apropiados para desarrollar los recursos necesarios. Otra forma de abordar esto puede ser ayudar a la persona a darse cuenta de que ya tiene las capacidades necesarias y va a ser apoyada.

También es importante a veces preguntar directamente acerca de la intención o propósito positivo tras una resistencia o creencia limitante específica.

El principio de intención positiva se deriva del supuesto más profundo de que las personas toman las mejores elecciones disponibles dadas las posibilidades y capacidades que ellos perciben que les son accesibles dentro de su modelo del mundo. Los procesos de PNL, como el Reencuadre, son maneras de ayudar a la gente a ampliar su mapa de una situación y percibir otras elecciones y opciones. Por tanto, en la gestión de una objeción o resistencia, es útil comenzar por reconocer su intención positiva y después liderar hacia un espacio más amplio de percepción o pensamiento. Es especialmente importante separar la identidad y la intención positiva de una persona de sus comportamientos. Al tratar con interferencias, es una estrategia efectiva primero reconocer a la persona o su intención positiva y luego responder a la cuestión o problema como un asunto aparte.

Es importante darse cuenta de que se puede reconocer el punto de vista de otra persona sin tener que estar de acuerdo con esa persona, e.i. es diferente decir “Entiendo que tienes esta perspectiva”, que decir “Estoy de acuerdo contigo”. Dicir, “Le agradezco su preocupación”, o “Ésa es una pregunta importante” es una manera de reconocer a la persona o su intención sin que implique necesariamente que su mapa del mundo es el correcto.

En resumen, de acuerdo con el principio de intención positiva, cuando tratamos resistencias al cambio es importante y útil:

- 1) Presuponer que todo comportamiento (incluyendo resistencias y creencias limitantes) tiene una intención positiva.
- 2) Separar los aspectos negativos del comportamiento de la intención positiva tras él.
- 3) Identificar y responder a la intención positiva de la resistencia o persona problemática.
- 4) Ofrecer a la persona otras elecciones de comportamiento para conseguir la misma intención positiva

CONECTARSE CON LA INTENCIÓN POSITIVA

Del libro TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

Para operar a nivel generativo, Usted necesita una fuerte conexión con una *intención positiva*. De otro modo, es fácil para el inconsciente derivar en asociación libre o quedar atrapado en una resaca negativa.

En el trabajo de trance generativo, una intención bien formada cumple tres condiciones. Primero, es *positiva*, especificando algo que una persona quiere hacer o experimentar. Las personas a menudo comienzan con objetivos negativos: "No quiero sentirme de esta manera", "Quiero deshacerme de esa experiencia", "Quiero parar de comportarme así". Mientras que son comprensibles, darle atención primaria a una imagen negativa la refuerza a menudo inadvertidamente. Por lo tanto, de manera alternativa, por lo general es mejor identificar lo que alguien realmente quiere:

Que quiere Usted estar sintiendo?
Que quiere Usted estar haciendo?
Que quiere Usted desarrollar?

Habitualmente es bueno que los objetivos sean claros y específicos:

Quiero escribir este libro.
Quiero hacer ejercicio todos los días.
Quiero sentirme tranquilo cuando hablo con mis padres.

Sin embargo, a veces el objetivo puede ser una intención general. Por ejemplo, Dave era un hombre que atravesaba una angustiosa crisis de mediana edad que incluía un divorcio, un cambio de trabajo, y muertes familiares. Alemerger de esta crisis, se sorprendió de descubrir cuan infeliz y poco enfermizo se había vuelto. Decidió hacer trabajo auto-hipnótico todos los días con el "mantra":

Quiero ser saludable y feliz.

En el transcurso de una semana se descubrió a sí mismo cambiando significativamente su dieta; después de varias semanas más, dejó de beber alcohol. Luego se encontró a sí mismo curioso cada día acerca de lo que realmente le producía felicidad –lo cual resultó ser la lectura, la meditación y el ejercicio diario- y se comprometió con esas actividades. Lo que fue especialmente interesante para él fue cómo estos cambios surgieron “espontáneamente” de su inconsciente creativo, estimulado por sus diarias sugerencias auto hipnóticas.

Una segunda condición de buena formación es que una intención sea *sucinta*. Generalmente utilizo una regla de *cinco palabras o menos* para afirmar una intención. Con más palabras, la claridad y la calidad de la intención por lo general se deterioran, enturbiadas por historias explicativas del tipo “Quiero X porque Y pero me temo que Z de modo que...”. Estas historias a menudo funcionan como inducciones de trance de baja calidad que desvían la atención lejos de la intención de base. De modo que, mientras que las historias pueden ser importantes en algún nivel, por lo general es importante diferenciarlas de la intención primaria: “Quiero X”.

Cuando trabajo con clientes, por lo general impongo esta regla de un modo juguetón pero estricto a la vez. Les pido que afirmen la intención positiva en la forma de:

Lo que más quiero en mi vida es X.

Entonces ellos tienen cinco palabras o menos para expresar X, mientras sostengo mi mano en alto y cuento con mis dedos la cantidad de palabras utilizadas. No bien el límite de cinco palabras es excedido, hago sonar de manera juguetona un “beep” para hacerles saber que están más allá del límite. Muchas personas se sorprenden bastante ante la dificultad de ser sucinosos acerca de sus objetivos, pero encuentran que hacerlo de ese modo realmente clarifica la intención.

La tercera condición para un objetivo bien formado es la *resonancia*.



CONECTARSE CON LA INTENCIÓN POSITIVA

Del libro TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

Es decir, expresar el objetivo por medio del habla debería tocar algo dentro tanto del que habla como de él(los)que lo escuchan). Sin esta percepción sentida, no hay conexión mente-cuerpo, y las palabras no tienen poder para cambiar vidas.

De modo que cuando trabajo con personas con trance generativo, estoy rastreando estrechamente lo que está sucediendo en mi percepción somática tanto como en la de mi cliente –no sólo durante la fijación de objetivos, sino a lo largo de toda la sesión. Si una persona dice algo de importancia aparente pero no siento resonancia, se lo haré saber, diciendo algo así como:

Percibo que Usted está hablando de algo importante, pero no estoy sintiendo ninguna conexión profunda con ello.

Me gustaría invitarlo a ir más lento, respirar, percibir acerca de que está Usted hablando y decírmelo de nuevo.

Continuaré son esto hasta que pueda sentir la resonancia, que es la señal de que el inconsciente creativo está activo. Esta conexión con la resonancia somática nos conduce a nuestra siguiente conexión positiva.

Por supuesto, es igualmente importante que el cliente experimente percepción sentida. Gendlen (1978) descubrió que predecía de mejor manera la utilidad de una sesión. Es decir cuando una persona experimentaba una resonancia somática cuando estaba hablando acerca de un problema u objetivo, entonces la conversación era útil, si no, hablar acerca de él no era útil. La resonancia somática indica la conexión mente-cuerpo que vuelve a las palabras mágicas.

Conectarse con el centro

Mientras que la intención positiva es una característica de la mente *generativa cognitiva*, el *centrado* es un elemento central de la mente *generativa somática*. En el capítulo siguiente exploraremos el centrado en detalle –sus diversas funciones y cómo se desarrolla y utiliza. Por ahora, podemos definirlo de manera general como *una conexión mente-cuerpo a una percepción central de bienestar que es más profunda que cualquier experiencia momentánea*. Una manera de activar el centro es a través de la revivificación de recuerdos positivos, puesto que dichas experiencias por lo general implican sentirse centrado. Un modo general de hacer esto es invitar primero la relajación general y luego decir:

Y a medida que Usted continúa inhalando y exhalando...relajándose y abriendose...inhalando y exhalando...que cosa agradable es saber que Usted puede comenzar a permitir que un recuerdo positivo entre en su mente...un momento en su vida en que Usted se sintió profundamente conectado...profundamente completo...profundamente confiado...no hay necesidad de tratar de recordar, sólo deje que suceda...respirando...preguntándose y dejando que su inconsciente comience a recordar una experiencia en la que Usted se sintió verdaderamente profundamente conectado... quizás una experiencia en la Naturaleza...o cuando Usted estaba con alguien a quien realmente ama...o cuando tuvo éxito con una tarea desafiante. Sólo deje que dicho recuerdo positivo ingrese en su conciencia...(pausa). Y cuando tenga uno, Usted puede hacérmelo saber asintiendo con la cabeza...(continuar hasta que asienta con la cabeza).

Y a medida que Usted recuerda dicha experiencia, permítase sintonizarse con los detalles sensoriales –adónde estaba, quién estaba allí, diferentes detalles, y así sucesivamente... y a medida que Usted lo hace, Usted puede permitirse sentir esa experiencia completamente de nuevo en su cuerpo...con cada respiración trayendo la experiencia más fuertemente al momento presente... de modo que Usted pueda comenzar a percibir esos sentimientos ahora...y mientras lo hace, Usted puede comenzar a observar donde está el núcleo, donde está el centro de esa profunda experiencia...de modo que si Usted fuese a hablar desde ese sentimiento núcleo, caminar desde esa experiencia núcleo...piense desde ese sentimiento núcleo. Adónde está el centro? (pausa) Y a medida que lo percibe, permítase tomar una mano, o quizás ambas manos, y tocar amablemente su centro...Y a medida que toca, permítase sentir una conexión entre su centro y Usted...una conexión muy positiva...

El punto importante es que el centrado aporta una conexión estabilizante, libre de contenido “por debajo de” los pensamientos, los sentimientos y las percepciones. Calma y clarifica la conciencia, permitiendo una manera integrada de estar con algo. Junto con las otras conexiones positivas, lo consideramos por lo tanto una condición necesaria para el trabajo generativo.

ALGUNOS DETALLES DE LA HISTORIA DE LA PNL

De como nos pusimos en marcha

Por Pedro Enríquez

Algunos de estos detalles son poco conocidos. Se pueden conseguir en muchas fuentes diferentes. Pero en este caso, casi todo el crédito es para Loretta M. Siani, PhD, quien se tomó el trabajo de investigar y nos ofrece todos estos datos en su libro "The Magic of Excellence, A Study of Neuro-Linguistic Programming and its Integration Into Clinical Hypnotherapy" ("La Magia de la Excelencia, Un estudio de la Programación Neuro-Lingüística y su integración a la hipnoterapia clínica"), publicación altamente recomendable para quienes tengan buena formación y experiencia práctica tanto con PNL como en hipnosis. Utilicé los datos del primer capítulo de este libro para escribir la mayor parte de este resumen.



En la Universidad de California, ubicada en la ciudad de Santa Cruz, California, dos hombres fuera de lo usual, Richard Bandler y John Grinder desarrollaron la PNL en la década de los 70. Bandler estudiaba matemáticas y ciencias de la computación y Grinder era profesor de lingüística. Por esos años, la Universidad de California era experimental y muy flexible, lo que atraía a muchos estudiantes y profesores interesados en cambios y experimentación.

Estaban ocurriendo cambios dramáticos en el campo de la psicología. Crecía una oposición al conductismo y al psicoanálisis ortodoxo. La psicología humanística comenzó a enfocarse en el "espíritu" de la persona. De esta corriente había tres personajes muy famosos: Abraham Maslow, Carl Rogers y Fritz Perls (a quien conocían como la "superestrella" de la psicología humanística).

Había llegado a su pico la terapia Gestalt y en el famoso Instituto Esalen, dirigido por Perls, la gente aprendía y practicaba las técnicas de la Gestalt. El carisma y la gran reputación de Perls le dieron gran fuerza a esta terapia.

Bandler fue colaborador de la editorial que publicó algunos libros de Perls y eso hizo que se involucrara a profundidad en la terapia Gestalt. De acuerdo con el Dr. Stepehn Gilligan (conocido especialista en hipnosis Ericksoniana), quien también era estudiante de la misma universidad y además integrante del primer grupo que aprendió e investigó sobre la PNL, Bandler se enamoró tanto de la terapia Gestalt, que formó su propio grupo en las montañas de Santa Cruz (posteriormente Bandler invitaría a Grinder a asistir a esas sesiones). Ávido de emular el genio de Perls y siendo muy hábil para modelar, comenzó a construir un modelo de lenguaje basado en los patrones de comunicación de Fritz Perls.

Por la misma época, Bandler comenzó a estudiar terapia de familia con la famosísima Virginia Satir. Ella era una extraordinaria terapeuta y excelente comunicadora. Bandler se dio cuenta de que pocos eran capaces de emularla y él creía que se debía a que no copiaban las grandes habilidades de comunicación de Virginia, que, según decía ella misma, eran "intuitivas". Bandler comenzó a construir un modelo de comunicación desmenuzando las piezas de lenguaje que ella usaba.

Mientras tanto, Grinder era un joven profesor que se había destacado escribiendo algunos libros sobre teorías lingüísticas, principalmente basados en las teorías del (entonces muy joven) Noam Chomsky, quien (entre otras cosas) había escrito el libro "Verbal Behavior" ("Conducta Verbal") donde retaba el pensamiento del conductismo.

Adicionalmente, Grinder había sido influenciado por George Miller, fundador de la ciencia cognitiva, quien escribió un artículo demostrando que la mente consciente solo puede atender a "siete cosas más o menos dos". También Miller, junto con Galanter y Pribram, había desarrollado el Modelo "TOTE" (Test, Operación, Test, Éxito o Salida), modelo que fue adoptado después por la PNL.

Otra influencia muy importante en Bandler y Grinder fue Gregory Bateson, quien fue profesor en la Universidad de California y también "Erudito residente" en el Instituto Esalen. Bateson, antropólogo y sociólogo, había hecho muchos estudios sobre comunicación. Propuso una teoría sobre la esquizofrenia y también el muy famoso concepto del doble vínculo, que tuvo gran influencia en el movimiento de terapia

ALGUNOS DETALLES DE LA HISTORIA DE LA PNL

De como nos pusimos en marcha

Por Pedro Enríquez

Haciendo un paréntesis, la teoría del doble vínculo establece:

1. Hay una relación significativa entre dos personas (por ejemplo madre e hijo).
2. Hay un mandato primario negativo, por ejemplo "No hagas eso o te castigaré".
3. Hay un mandato secundario que contradice al primero: "Lo hago por tu bien" o "Hazlo por ti mismo y no porque te lo digo".
4. Haga lo que haga, la persona (en este ejemplo, el hijo), siempre pierde.
5. El doble vínculo puede generar esquizofrenia.

A pesar de que han pasado ya más de 60 años desde que fue propuesta, sigue siendo interesante y compleja.

Bateson también propuso la teoría de los niveles lógicos, basada en la teoría de los tipos lógicos de Bertrand Russell, y que fue incorporada por Bandler y Grinder a la PNL. Y es Robert Dilts quien más ha desarrollado sus aplicaciones.

Bateson fue una gran influencia en Bandler y Grinder, quienes había sido sus alumnos y también eran vecinos en el mismo inmueble. Es él quien les recomienda ir a estudiar con Milton Erickson. Según cuenta Stephen Gilligan, Bateson y Erickson habían sido amigos desde los años 30. Bateson estaba muy impresionado por el libro "La Estructura de la magia I" y había escrito la introducción del mismo. Por esto les recomienda ir a estudiar con Erickson.

Lo hicieron y basados en esta experiencia escribieron los libros "Patterns of Hypnotic Techniques of Milton Erickson", volúmenes I y II ("Patrones de las Técnicas Hipnóticas de Milton Erickson").

También se señala aquí que de la relación de Bandler y Grinder con Virginia Satir aparece el libro "Changing with Families" (en español "Cómo Superarse a través de la Familia") del cual son autores los tres.

Dice Loretta Siani: "Es obvio que Bandler y Grinder le pusieron atención a las investigaciones de sus predecesores y que fue el trabajo de estos lo que hizo posible sus descubrimientos. La PNL no nació en un vacío. Nació fuera del entorno de los grandes pensadores y fuera de todos los eventos simultáneos que el pensamiento de esos grandes hombres fomentaron". Y agrega que sin esas investigaciones y pensamientos, no habría PNL.

Recuerda John Grinder

Éramos amigos con Richard. Nos encontramos en la Universidad de Santa Cruz, California. Yo estaba en mi primer año como profesor de Lingüística y él, en el último de su carrera, como estudiante. En el ambiente éramos unos extraños, personas no convencionales que compartíamos la misma regla: lo más importante es crear un contexto de aventura interesante, más que ninguna otra cosa. Concebíamos que el único pecado era estar aburrido y aburrir a los demás. Confiamos en nosotros, pudimos experimentar un sentido de conciencia de sí mismo, y con un acercamiento como ese, lo sabemos, se pueden hacer muchas cosas.

Fue así que Richard un día me había escuchado explicar cómo funciona la mente en el sujeto que se maneja en el lenguaje. Después de preguntarle qué significado tenía para él tal idea y, en todo caso, qué quería realizar, contestó: "John, puedo hacer magia con la terapia que se llama Gestalt, y estoy frustrado al no poder enseñarla a quienes quieren aprender. Ayúdame a crear un modelo que pueda usar para transferir mi comportamiento a esas personas". Y pensé por qué no.

Los lunes y jueves, Richard reunía a un grupo de amigos donde hacía milagros con la Gestalt. Asistí y lo pude hacer exactamente igual, basándome en lo que me había indicado. En ese momento ya estaba seguro de que dentro de mí existen todos los patrones de excelencia para crear un modelo a fin de trasladarlo a otros. Después vendrían los encuentros con Virginia Satir y Milton Erickson, estudiando y modelando sus estrategias terapéuticas.

La PNL surgió como expresión de nuestra curiosidad acerca de cómo los seres humanos hacen las cosas. Nuestra intención era descubrir qué patrones de comunicación usaban grandes terapeutas de aquella época. Queríamos encontrar la piedra filosofal que permitía a las personas lograr cambios. En esos momentos, desarrollamos nuestra agudeza sensorial, nuestra capacidad de observar, escuchar, sentir, y también perfeccionar nuestra manera de preguntar para obtener informaciones relevantes que nos permitieran captar cuáles eran las habilidades de las personas que observábamos y cómo era su modo de ver y reaccionar frente al mundo. Eso nos permitió reproducir lo que estas personas hacían e incluso creer lo que estas personas creían. ¡Y nos salía la mar de bien! Eso nos animó a seguir investigando.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

Buena suerte o mala suerte?

Cuento tradicional sufí

11

Había una vez un hombre que vivía con su hijo en una casita del campo. Se dedicaba a trabajar la tierra y tenía un caballo para la labranza y para cargar los productos de la cosecha, era su bien máspreciado.

Un día el caballo se escapó saltando por encima de las bardas que hacían de cuadra. El vecino que se percató de este hecho corrió a la puerta de nuestro hombre diciéndole:

-Tu caballo se escapó, ¿que harás ahora para trabajar el campo sin él? Se te avecina un invierno muy duro, ¡qué mala suerte has tenido!

El hombre lo miró y le dijo:

-¿Buena suerte o mala suerte? Sólo Dios lo sabe.
Pasó algún tiempo y el caballo volvió a su redil con diez caballos salvajes con los que se había unido.



El vecino al observar esto, otra vez llamó al hombre y le dijo:

-No solo recuperaste tu caballo, sino que ahora tienes diez caballos más, podrás vender y criar. ¡Qué buena suerte has tenido!

El hombre lo miró y le dijo:

-¿Buena suerte o mala suerte? Sólo Dios lo sabe.

Más adelante el hijo de nuestro hombre montaba uno de los caballos salvajes para domarlo y calló al suelo partiéndose una pierna. Otra vez el vecino fue a decirle:

-¡Qué mala suerte has tenido! Tu hijo se accidentó y no podrá ayudarte, tu eres ya viejo y sin su ayuda tendrás muchos problemas para realizar todos los trabajos.

El hombre, otra vez lo miró y dijo:

-¿Buena suerte o mala suerte? Sólo Dios lo sabe.

Pasó el tiempo y en ese país estalló la guerra con el país vecino de manera que el ejército iba por los campos reclutando a los jóvenes para llevarlos al campo de batalla. Al hijo del vecino se lo llevaron por estar sano y al de nuestro hombre se le declaró no apto por estar imposibilitado. Nuevamente el vecino corrió diciendo:

-Se llevaron a mi hijo por estar sano y al tuyo lo rechazaron por su pierna rota. ¡Qué buena suerte has tenido!

Otra vez el hombre lo miró diciendo:

-¿Buena suerte o mala suerte? Sólo Dios lo sabe ...