



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 34

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 34 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Desde la perspectiva de la PNL, no hay ningún mapa del mundo "verdadero" o "correcto". Cada cual tiene el suyo y ninguno es más "bueno" o "real" que otro. Robert Dilts

VALORES, CRITERIOS Y JUCIOS DESDE LA PNL

Del libro El poder de la palabra

Por Robert Dilts

Pág. 1 a 2

EL MAPA MENTAL Y LA REALIDAD

Explorando el territorio

De Estrategias PNL

Pág. 3 y 4

EL VOCABULARIO PARA EL ÉXITO DEFINITIVO

Del libro Controle su destino

De Anthony Robbins

Pág. 5 a 6

LA AVENTURA HUMANA DEL ALMA, CLAVES PARA EL CAMBIO

Desarmando al "crítico"

Rossetta Forner

Pág. 7 a 8

LAS CONDICIONES DE LA BUENA FORMA

Volviendo sobre un básico de la PNL

Por Alfonso Viñuela

Pág. 9

LA PNL Y LOS CUENTOS

La magia de las metáforas - Por George Suthern

DESDE EL REINO METAFORICO ... LA NOCHE Y LA MAÑANA

Cuento tradicional de Idries Shah

Pág. 10 a 11

Textuales de RICHARD BANDLER

DISEÑANDO TU FUTURO

1. Establece cinco metas enunciadas con buena forma. Pregúntate lo siguiente mientras eliges una meta que quieres realizar en tu vida.

¿Qué quieres?

¿En qué dirección te va a llevar el lograr esta meta?

¿Qué es exactamente lo que quieres?

¿En qué dirección específica te llevará el lograr esta meta?

¿Cómo sabrás cuando ya hayas logrado esta meta?

¿Cómo sabrás que vas en la dirección deseada?

¿Qué estarás viendo, escuchando y sintiendo?

¿Hasta qué punto está bajo tu control, el alcanzar esta meta?

¿Cómo afectará el logro de esta meta el resto de tu vida, en el corto plazo y en el largo plazo?

¿Cómo el ir en esta dirección afectará tu vida en el corto y largo plazo?

2. Establece estas metas para un año, tres años, cinco años y diez años.

3. Revisa tus metas mensualmente.

VALORES:

¿Cuáles son las diez cosas más importantes en tu vida? Ponías en orden de importancia. Cuando tengas que tomar una decisión importante, revisa para ver cómo encaja con estos valores.



VALORES, CRITERIOS Y JUCIOS DESDE LA PNL

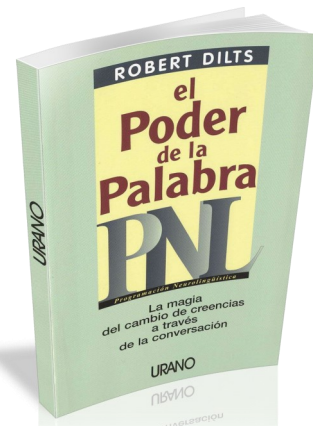
Del libro El poder de la palabra

Por Robert Dilts

1

Según el diccionario Webster's, los valores son «principios, cualidades o entidades que resultan intrínsecamente valiosos o deseables». En su origen, el término «valor» se refería a «la valía de algo», sobre todo en términos del sentido económico de intercambio comercial. Bajo la influencia de filósofos como Friederich Nietzsche, el uso del término se amplió en el siglo xix hasta incluir una interpretación más filosófica. Estos filósofos acuñaron el término axiología (del griego axios o «valioso») para referirse al estudio de los valores.

Habida cuenta de lo asociados que están a los conceptos de valía, sentido y deseo, los valores constituyen en la vida del ser humano una fuente primaria de motivación. Cuando nuestros valores se ven satisfechos o correspondidos, sentimos satisfacción, armonía o sintonía. Cuando sucede lo contrario, solemos sentirnos insatisfechos, incongruentes o violentados.



Valores y criterios

A modo de exploración de tus propios valores, considera por un momento cómo responderías a las siguientes preguntas:

«En líneas generales, ¿qué es lo que te motiva?», «¿qué es lo más importante para ti?», «¿qué te mueve a la acción, qué te saca de la cama por la mañana?»

Entre las respuestas posibles podrían contarse:

Éxito
Elogio
Reconocimiento
Responsabilidad
Placer
Amor y aceptación
Logro
Creatividad

Valores como éstos influyen en y dirigen fuertemente los objetivos que nos fijamos y las opciones que elegimos. Los objetivos que nos fijamos son, en efecto, la expresión tangible de nuestros valores. Por ejemplo, lo más probable es que la persona cuyo objetivo consista en «crear un equipo eficaz», la mueva el valor de «trabajar con otras personas». Quien se fije el objetivo de «aumentar los beneficios», probablemente lo hará porque trata de satisfacer el valor de «éxito financiero». De forma parecida, la persona que se sienta motivada por la «estabilidad» como valor, se marcará objetivos relacionados con la satisfacción de este valor en su vida personal o profesional. Esta persona buscará objetivos distintos a los de otra cuyo valor sea, por ejemplo, la «flexibilidad».

Quien valore la estabilidad se contentará con un empleo de 9 a 5, con un salario garantizado y unas funciones bien definidas. Quien valore la flexibilidad, en cambio, tratará de encontrar un empleo que implique variedad de funciones y de horario.

Los valores de la persona también moldearán el modo en el que «puntuará» o atribuirá significado a su propia percepción de la situación concreta. Ello determina qué clase de estrategias mentales seleccionará para abordar esa situación, así como, en última instancia, las acciones que realizará en ella.

Criterios y juicios

En PNL, los valores son a menudo equiparados con lo que se conoce como «criterios», aunque ambos conceptos no sean del todo sinónimos. Los valores están relacionados con lo que queremos o deseamos. Los criterios, en cambio, lo están con los estándares y las pruebas que aplicaremos para tomar decisiones y formular juicios.

VALORES, CRITERIOS Y JUCIOS DESDE LA PNL

Del libro El poder de la palabra

Por Robert Dilts

El término proviene de la palabra griega krites, que significa «juez o arbitro». Nuestros criterios definen y moldean la clase de estados deseados que buscaremos, y determinan las pruebas que utilizaremos para evaluar nuestro éxito y nuestro progreso en relación con estos estados deseados. Por ejemplo, aplicar el criterio de «estabilidad» a un producto, una organización o una familia, conducirá a determinados juicios y conclusiones. Aplicar en cambio el criterio de «capacidad de adaptación» llevará a otra clase de juicios y conclusiones sobre ese mismo producto, esa misma organización o esa misma familia.

Los criterios pueden ser aplicados a cualquier clase de niveles de experiencia. Podemos tener criterios medioambientales, conductuales e intelectuales, al mismo tiempo que criterios basados en emociones. Desde esta perspectiva, los valores son parecidos a lo que en PNL denominamos criterios fundamentales.

Los valores y los criterios fundamentales constituyen ejemplos clásicos de experiencia «subjetiva», en contraste con los «datos» y las acciones observables, que representan la «objetividad». Dos personas pueden afirmar que poseen los mismos valores y, sin embargo, actuar de forma muy diferente en situaciones parecidas. Ello se debe a que, a pesar de que las personas compartan valores parecidos (como «éxito», «armonía» o «respeto»), sus respectivas evidencias requeridas para determinar si esos criterios están siendo satisfechos o, por el contrario, vulnerados, pueden diferir substancialmente.

Esta realidad suele ser causa tanto de conflicto como de diversidad creativa.

Uno de los retos en la definición, enseñanza, debate, o incluso conversación sobre valores y criterios, consiste en que el lenguaje utilizado para expresarlos sea a menudo muy general y muy poco «basado en los sentidos».

Valores y criterios básicos son a menudo expresados con palabras tales como «éxito», «seguridad», «amor», «integridad», etc. Esta clase de palabras, conocidas en PNL como nominalizaciones, suele ser notablemente «resbaladiza».

Como etiquetas, tienden a estar mucho más alejadas de cualquier experiencia sensorial específica que otras como «silla», «correr», «sentarse», «casa», etc. Ello hace que sean mucho más susceptibles de sufrir los procesos de generalización, supresión y distorsión. No es raro ver a dos personas proclamando los mismos valores y actuando de forma diferente en situaciones similares, y ello debido a la enorme diferencia entre sus respectivas definiciones subjetivas de esos mismos valores.

Por supuesto, también suele ocurrir que las personas actúen desde valores distintos. Puede que una persona o un grupo busquen «estabilidad» y «seguridad», mientras que otras aspiran a «crecimiento» y «autodesarrollo». Reconocer que las personas tienen diferentes valores y criterios es fundamental para la resolución de conflictos y el manejo de la diversidad. El contacto entre culturas, las fusiones entre organizaciones y las transiciones en la vida de las personas plantean, a menudo, cuestiones relacionadas con las diferencias entre criterios y valores.

Redefinir valores y criterios para encadenarlos

Se presentan a menudo situaciones en las que parece que haya diferencias entre los valores o criterios fundamentales de personas o grupos. Una empresa, por ejemplo, puede tener la «globalización» como valor fundamental. Para algunas de las personas de esa empresa, sin embargo, tal vez el valor fundamental sea la «seguridad». Si no son atendidas de la forma adecuada, esta clase de diferencias aparentemente fundamentales pueden generar conflictos y disensiones.

Un modo de tratar con los conflictos percibidos entre valores consiste en utilizar el patrón de redefinición de El poder de la palabra para crear un vínculo o «cadena» que una estos criterios divergentes.

Por ejemplo, el término «globalización» puede ser fácilmente reencuadrado como «trabajar junto con personas diversas». «Seguridad», en «la confianza de formar parte de un grupo». En muchos aspectos, «trabajar junto con personas diversas» y «formar parte de un grupo» son conceptos parecidos. De este modo, estos sencillos reencuadres verbales consiguen superar el abismo entre dos criterios que parecían incompatibles.

Robert Dilts

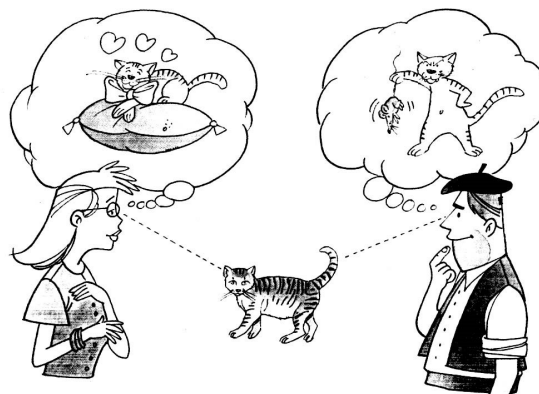
EL MAPA MENTAL Y LA REALIDAD

Explorando el territorio

De Estrategias PNL

En Programación Neurolingüística se le llama “mapa” a la percepción individual y mental que tiene una persona del mundo. Este mapa mental se conforma a través de los filtros personales por los cuales cada uno va asimilando el mundo y la realidad. Me refiero a la educación, la cultura, las creencias, en fin, todas las experiencias y manera de observar que desarrolla una persona, así como de las percepciones y sentimientos de sus propias vivencias a través de sus propios filtros de la realidad.

El mapa mental está determinado por la estructura genética y la historia personal. De ahí que es imposible que dos personas tengan exactamente la misma percepción ante un mismo hecho.



Muchas veces nos desesperamos, juzgamos, criticamos a los demás ya que “no entienden”, “no se dan cuenta”, “no les importa”, “no se preocupan”, “no se conducen como deberían”, “exageran las cosas”, “no les llama la atención”, “se desviven por tonterías”, “no es posible que hagan eso”, etc. Si nos damos cuenta, todas estas frases están basadas en juicios que elaboramos acerca de la conducta de los demás, en base a “mí mapa”, a lo que yo pienso, a lo que yo creo, y no me doy cuenta de que el otro actúa en base a lo que él piensa y a lo que él cree, que es totalmente diferente, es decir, respecto a “su mapa”.

Ninguna persona, inclusive mis hermanos, hijos, o padres van a ver y sentir lo mismo que yo, pues sus filtros del mundo son diferentes ante un mismo hecho. Todas las mentes piensan según su propio mapa y no del mapa del que tengo junto. Ante una misma realidad hay diferentes percepciones. Para demostrar esto les ofrezco un ejemplo muy sencillo. Si en un grupo yo propongo que todos piensen en un perro, uno pensará en un pastor alemán, otro quizá en un cocker, otro en un labrador, otro en un dálmata, otro en un salchicha, otro en un doberman, otro en un perro callejero, etc. ¿Por qué no pensaron en el mismo perro todos? Porque el que surgió en su mente, es con el que tienen o tuvieron una experiencia, es decir, es el que está en su mapa mental, en su vivencia. Simplemente en una familia, la opinión que los hijos tienen de un acontecimiento familiar, de su padre o de su madre o de tal hermano es diferente, pues el modo de vivirlo, sentirlo y relacionarse con él en ese momento varía de una persona a otra.

Por eso Programación Neurolingüística nos dice que “El Mapa no es el Territorio”, esto es, que el Territorio es la realidad escueta y completa, y el mapa es el modo personal de captarla. En el ejemplo del elefante se puede entender esto. Si en medio de un salón ponen un elefante, y para las personas sentadas alrededor es la primera vez que ven ese animal, las que están al frente dirán que un elefante es un animal alto con dos ojos, dos orejas enormes, una trompa, dos colmillos y dos patas. La personas que lo ven lateralmente no estarán de acuerdo. Ellas sostendrán que un elefante es un animal largo y grande, con una trompa, dos patas, pero que solo tiene una oreja, un ojo, un colmillo y una colita peluda atrás. Las personas que lo tiene por atrás, alegarán que un elefante es una cosa con dos ancas enormes, una colita peluda y dos patas, pero que ni es largo, ni tiene ojos, ni colmillos, ni orejas y mucho menos una trompa. Y si cada uno sostiene su punto de vista, nunca se podrán poner de acuerdo sobre lo que realmente es un elefante.

Éste es un ejemplo sencillo de cómo nosotros y la humanidad vamos por el mundo pensando que mi verdad es la absoluta, y no aceptamos la parte de la realidad del otro que nos falta. Esto nos lleva a divorcios, injusticias, egoísmos y hasta declaraciones de guerra. ¿Cómo hacer que el mundo árabe y el occidental lleguen a una sana convivencia, si no están dispuestos a ver el mapa del otro? ¿Cómo entender a un homicida, o a un ladrón, y en nuestra vida diaria al mentiroso, al egoísta, al chismoso, al perfeccionista, al metiche, al agresivo, al majadero, etc.?

Programación Neurolingüística nos dice que cada quien actúa según su mapa mental, por lo tanto todas estas conductas son efecto de algo que las dispara. Son conductas aprendidas, creencias instaladas, modos y estilos de vida vivenciados diferente, y siempre hay una razón interna para proceder, pensar, y sentir ante la realidad que no va a ser igual que a nadie.

EL MAPA MENTAL Y LA REALIDAD

Explorando el territorio

De Estrategias PNL

4

Así que el mundo interno es la obra de su autor y cada "universo" es único y personal, o sea, cada persona tiene su propio e individual mapa mental del mundo y hay una indiscutible diferencia entre la realidad y la experiencia que el organismo tiene de ella. Los seres humanos construimos nuestros modelos mentales del mundo, el mapa con el cual vamos a transitar por él a través de programas neuro-lingüísticos. Lo único que nos conforma son nuestras vivencias.

PNL nos dice que ningún mapa individual del mundo es más real o verdadero que otro. Y el objeto de PNL es el de permitir a cada persona adquirir un modelo del mundo que le sirva para obtener lo que es importante en su vida. Un modelo ecológico (ver artículo de Ecología y PNL). Cuantas más rutas u opciones ofrezca nuestro mapa, más oportunidades tendremos de conseguir nuestros objetivos y esto sólo se logrará a través del arte del cuestionamiento interno y la aceptación de los demás.

Así que antes de enjuiciar, enojarnos, deprimirnos ante la conducta ajena, pensemos que el otro tiene un mapa diferente al mío y según éste, él actúa. Vayamos dándole la vuelta al elefante para ampliar nuestro mapa del mundo, para ampliar nuestra mente, ya que la mejor manera de aprender es a través del conocimiento del otro y esto sólo se logra con una buena comunicación. Yo estoy bien, pero el otro también. Cada uno responde a su propio mapa mental. Yo me enriquezco y amplío mi mapa a través del otro. Voy a averiguar y aprender de las diferencias, así crearemos más opciones y aprenderemos a respetar a los demás.

Así, cada uno de nosotros va construyendo, más o menos conscientemente, su propio mapa de la realidad y a éste acudimos cuando el entorno en el que nos movemos demanda una acción o algún tipo de respuesta de nuestra parte. Pero un mapa no es la realidad, como un retrato no es la persona que representa en sí, es solo una imagen de ella.

Los mapas se pueden completar con nuevos datos, se pueden corregir generando opciones nuevas, se pueden abrir a nuevas posibilidades más enriquecedoras de interpretar e interactuar con el mundo real. Esto terminará con el estrés, los corajes, los enojos, etc. y redundará en una mejor salud ya que aprenderemos a ser flexibles y a no crear falsas expectativas.

www.estrategiaspnl.com

Sobre los mapas mentales y los modelos del mundo

El mapa no es el territorio. Alfred Korzybski

Una de las creencias fundamentales en la PNL consiste en que, dada una misma realidad, si enriqueces o expandes tu mapa del mundo podrás percibir más opciones disponibles. Como resultado de ello, actuarás con más eficacia y mayor sabiduría, sea lo que sea lo que estés haciendo.

Utilizamos también el término "experiencia" para referirnos al conocimiento acumulado a lo largo de nuestra vida. Toda la información que nos llega por medio de los sentidos es constantemente codificada o envuelta en conocimiento precedente. De este modo, nuestra experiencia constituye la materia prima a partir de la cual creamos nuestros propios mapas o modelos del mundo.

Desde la perspectiva de la PNL, no hay ningún mapa del mundo "verdadero" o "correcto". Cada cual tiene el suyo y ninguno es más "bueno" o "real" que otro. Lo que sucede es que las personas más eficaces son aquellas cuyo mapa del mundo les permite percibir el mayor número posible de posibilidades y perspectivas. Su forma de percibir el mundo, organizarse y responder ante él es mucho más rica.

La PNL postula que todos tenemos nuestra propia visión del mundo, así como que esta visión se basa en los mapas internos que hemos ido construyendo a través de nuestro lenguaje y de nuestros sistemas sensoriales de representación, como resultado de nuestras experiencias vitales individuales. Son estos "mapas lingüísticos" los que determinarán, más que la propia realidad, cómo interpretaremos el mundo que nos rodea, cómo reaccionaremos ante él, qué significado extraeremos de nuestras experiencias y cuál daremos a nuestros comportamientos.

Robert Dilts

EL VOCABULARIO PARA EL ÉXITO DEFINITIVO

Del libro *Controle su destino*

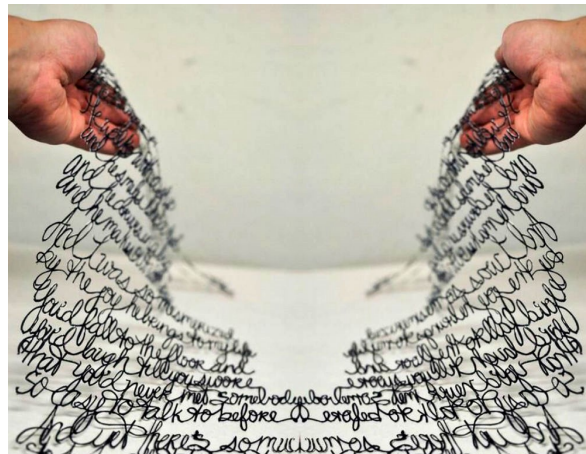
De Anthony Robbins

5

PALABRAS

Se las ha utilizado para hacernos llorar y reír. Son capaces de herir o curar. Con palabras podemos dar a conocer nuestras más nobles intenciones o nuestros más profundos deseos. Las palabras no solo pueden crear emociones, sino también acciones. La mayoría de las creencias se forman con palabras y también se las puede transformar por medio de palabras.

Una selección efectiva de palabras para describir la experiencia de nuestras vidas, pueden elevar nuestras emociones más poderosas. Las personas con un vocabulario empobrecido llevan una vida emocional empobrecida.



Para controlar conscientemente nuestras vidas, tenemos que evaluar y mejorar conscientemente nuestro vocabulario, para asegurarnos que nos empuje en la dirección que deseamos en lugar de aquella que queramos evitar. Al cambiar su vocabulario habitual, puede cambiar instantáneamente su forma de pensar, de sentir y hasta de vivir.

El ser humano ha aprendido a decidir con rapidez qué significan las sensaciones (es dolor o placer?) creando etiquetas para ellas y esas etiquetas son lo que usted y yo conocemos como "palabras".

VOCABULARIO TRANSFORMACIONAL

Vocabulario transformacional es un vocabulario que transforma nuestra experiencia emocional.

La esencia del vocabulario transformacional es que las palabras que adscribimos a nuestra experiencia se conviertan en nuestra experiencia, por lo que debemos elegir conscientemente las palabras que usamos y esforzarnos por expandir nuestro nivel de elección.

Los lingüistas han demostrado que las personas estamos culturalmente configuradas por nuestro lenguaje, y el vocabulario transformacional puede permitirnos intensificar o disminuir cualquier estado emocional, tanto positivo como negativo. Si algo no está en tu vocabulario no experimentas ese sentimiento. La belleza del vocabulario transformacional radica en su extraordinaria sencillez.

LAS PALABRAS QUE SELECCIONE CONSCIENTEMENTE CONFIGURARAN SU DESTINO

Las palabras son una herramienta básica para representarnos las cosas y si no hay una palabra a menudo tampoco hay una forma de pensar en la experiencia. Al no disponer de una palabra, el concepto no parece existir.

Si un conjunto de palabras que usted esté utilizando le está creando estados de incapacidad, elimine esas palabras y sustitúyalas por aquellas que le capaciten.

PUEDEN USAR EL VOCABULARIO TRANSFORMACIONAL PARA AYUDAR A OTRAS PERSONAS

Una vez que ha comprendido el poder de las palabras se sentirá muy sensibilizado, no solo con respecto a aquellas personas con quienes las usa, sino también a las palabras que usa la gente que le rodea. Como resultado de mi nueva comprensión del vocabulario transformacional, en oportunidades me encontré ayudando a quienes me rodeaban.

Recuerde que la belleza del vocabulario transformacional, radica en su extraordinaria sencillez. Su verdadero conocimiento profundo es que se trata de algo tan sencillo y universalmente aplicable que en cuanto se usa, puede aumentar de inmediato la calidad de su vida.

Las palabras que usamos como parte de una cultura empresarial o de una organización o como individuos con un personal punto de vista, tienen un profundo efecto sobre nuestra experiencia de la realidad.

EL VOCABULARIO PARA EL ÉXITO DEFINITIVO

Del libro **Controle su destino**

De **Anthony Robbins**

6

DEL RETINTIN AL TURBO

¿Cómo sería su vida si pudiera tomar todas las emociones negativas que ha experimentado y disminuir su intensidad para que no le impactaran tan poderosamente y le permitieran estar siempre a cargo de la situación? Hagamos un ensayo.

PRIMERA TAREA

Anote tres palabras que utilice con regularidad para incapacitarse. Para descubrir una de las palabras que necesita transformar, pregúntese: ¿Cuáles son algunos sentimientos negativos que experimento con mayor fuerza con esta palabra? Una vez identificada estas tres palabras, busque algunas palabras nuevas que usted cree podría utilizar ya sea para romper su pauta negativa o, al menos, para disminuir su intensidad emocional. Ejemplo:

Palabra vieja / incapacitadora	Palabra nueva / capacitadora
enojado	desencantado
deprimido	No estoy en lo mas alto de mi animo
fracaso	tropiezo

Luego decida que se compromete a tener mucho más placer en su vida y mucho menos dolor. Dese cuenta de que una de las cosas que le impiden conseguirlo es el hecho de utilizar un lenguaje que intensifica la emoción negativa.

Consiga apalancamiento sobre si mismo de modo que utilice las tres palabras capacitadoras. Una forma de hacerlo consiste en pensar lo ridículo que resulta dejarse arrastrar a una actitud frenética, cuando tiene la alternativa de sentirse bien.

¿Cómo sería su vida si pudiera tomar las emociones más positivas e intensificarlas llevando así su vida a un nivel más elevado?

La utilización del vocabulario transformacional no queda limitada a disminuir la intensidad negativa; también nos ofrece la oportunidad de intensificar las emociones positivas. Ejemplo:

Palabra vieja	Palabra nueva / intensificante
fuerte	invencible
bonito	espectacular
bien	perfecto

SUAVICE SU APROXIMACION AL DOLOR CON LA AYUDA DE LAS DEMAS PERSONAS

Resulta difícil sobre estimar el impacto del vocabulario transformacional sobre nosotros mismos y sobre las demás personas. Necesitamos recordar el valor de usar lo que denomino suavizadores e intensificadores, que nos proporcionan un mayor grado de precisión en nuestras relaciones, ya se trate de una relación romántica, de negocios, o de cualquiera otra situación.

Tenemos que ser precisos en las palabras que utilicemos, porque tienen significado no solo para nosotros, en cuanto nuestra propia experiencia, sino también para otros. Si no le gustan los resultados que obtiene en su comunicación fíjese con mayor atención en las palabras que utiliza y sea más selectivo. Es importante que seleccione aquellas palabras que le proporcionen más poder, que eleven o disminuyan su intensidad emocional, según le convenga.

Debemos tener mucho cuidado a la hora de aceptar las etiquetas que nos pongan los demás por que una vez que ponemos una etiqueta a algo creamos una emoción correspondiente. Si practica usted una profesión en la que trabaja con gente, es imperativo que comprenda el poder de las palabras para impactar sobre quienes le rodean.

Anthony Robbins

LAS CONDICIONES DE LA BUENA FORMA

Creando objetivos realizables

Por Alfonso Viñuela

7

Todos traemos un paquete de propósitos y objetivos tremendo. Nos enfrentamos a una cuestión de auto-confianza y superación personal, ante la que, para obtener los resultados esperados, hemos de empezar por definir y desarrollar nuestros objetivos personales. Pero *¿Cómo hacerlo y de forma realista?* La PNL nos puede ayudar tal y como te explico a continuación:

Cómo desarrollar nuestros propios objetivos personales

Cuando hablamos de objetivos personales, nos referimos a todo aquello que queremos conseguir, ya sea de forma consciente o inconsciente. Todo lo que hacemos nos da un resultado y si lo hemos planificado previamente, este resultado responde a algún tipo de objetivo. Como en la empresa, también personalmente **necesitamos definir y desarrollar estrategias y diferentes niveles de objetivos**. Algunos de ellos están subordinados, por ejemplo si deseo correr la maratón de Londres (objetivo final) tal vez deba perder peso y fortalecer los músculos (objetivo subordinado) e ir a diario a un gimnasio (subordinado al anterior) etc. Por lo tanto, **los objetivos primarios dependerán no solo de su buena definición sino de una estrategia y acciones que permita conseguirlos**.

Pero *¿Cómo definir nuestros objetivos personales?* Las condiciones que debe cumplir cualquier objetivo y según la PNL (y vale para todos los entornos antes enumerados) son:

Establecerlos en positivo: la negación no es procesada operativamente de la misma manera a como lo hacemos intelectualmente. En consecuencia, establecer de forma positiva metas, objetivos, o estados y/o direcciones deseadas, resulta más útil (será por tanto más útil al propósito el decirse *“dejaré de fumar para siempre”* que *“no fumaré nunca más”*)

Iniciarlos y mantenerlos por mí, que soy quien desea el objetivo: Debido a que solo tenemos el control de nosotros mismos, de nuestra propia conducta, de nuestros propios sentimientos, etc. lo inverso también es cierto. Así, nosotros no somos responsables de la conducta o sentimientos de otra persona. El objetivo no puede depender de las acciones de otra persona u otra situación. Por ejemplo: *“si mi pareja también está de acuerdo, cambiaremos nuestra rutina alimentaria”* no dependerá absolutamente de mí y por tanto será corriente ‘aparearse’ del objetivo cuando sea difícil su cumplimiento.

Definirlos y evaluarlos de acuerdo a evidencias sensoriales: Debemos establecer el objetivo por lo menos en los tres sistemas representacionales principales (visual, auditiva y kinestésica, también estarían el gustativo y el olfativo, pero ya es más complicado obtener evidencias al respecto) tan específicamente como sea posible, en un lenguaje que el cerebro está diseñado para entender de una forma más completa, con preguntas del tipo: *¿Cómo sabré que ya he conseguido mi propósito? ¿Qué deberé ver, oír, sentir, para tener la certeza del logro? ¿Cómo me veré a mí mismo?, etc.*

Hechos para preservar los elementos positivos del estado actual: Ya que detrás de cada conducta existe una intención positiva mantenida por la persona que la realiza, este o estos elementos positivos deben ser preservados. Aquí yo utilizo la matriz del Gran Riesgo (Dennis Perkins) que coincide con los postulados de la PNL en este ámbito.

Y añadiré las siguientes preguntas: *¿Qué obtengo si mantengo mi situación actual? ¿Cómo se que vale la pena cambiar mi situación para obtener mi objetivo? ¿Cuándo, dónde y con quién ya me va bien mantener la situación actual?*

5. Contextualizarlos para encajar en mi ecología externa: Los objetivos deben servir al eco-sistema del individuo. Es entender y prever como afectarán al nuevo comportamiento, a la familia, amigos trabajo, etc. Por ejemplo: Si por estudiar un exigente máster no cumplo con mis obligaciones en casa, desatiendo a mi pareja o a mis hijos o no rindo suficiente en el trabajo, este objetivo (culminar un brillante máster) no estará contextualizado ‘ecológicamente’. **Y una última y poderosa pregunta: ¿Qué va a ser diferente como resultado de cumplir con mi objetivo?**

En resumen, la PNL es una herramienta para la excelencia de la conducta y el cambio, por lo que antes de marcarte objetivos (que sabes que no vas a cumplir aunque para justificarte tengas que buscar en tu cajón de excusas), pasa tus objetivos por estos 5 puntos y, si te convence lo que ves, escuchas en tu interior y sientes, pues adelante, ves a por ello, estoy seguro de que tendrás más posibilidades de que se cumplan. Y no olvides que ***‘La vida puede ser aquello que te pasa o aquello que tú haces que pase’***

LA AVENTURA HUMANA DEL ALMA, CLAVES PARA EL CAMBIO Desarmando al “crítico”

De Rossetta Forner

8

Al ser humano le queda aún mucha dicha por descubrir y atesorar en sus alas de luz. Si bien, sería más acertado decir que le falta aún mucho por reclamar. Reclamar sus recursos interiores, aquellos que olvidó junto con la niñez, cuando le dijeron que “los Reyes Magos eran los padres”, y junto con la pérdida de la inocencia mágica perdió asimismo, la delicadeza del alma, la naturalidad y la espontaneidad propias del alma. Los seres humanos se empeñan en compararse entre ellos, y por supuesto, siempre sale perdiendo el que ha iniciado la comparación.

Da la impresión de que pocos humanos aceptan su destino y se dedican a ser felices sin complicarse la vida, sin aspirar a poseer lo imposible y sobre todo, a poseerlo a costa de “prostituir su alma.”



Es como si sólo nos hubiesen enseñado a quejarnos, a lamentarnos, y a considerar la vida como una suerte de acontecimientos malos, nefastos y duros de tragar. Es como si no se hubiese dejado espacio a la esperanza, ni a la posibilidad del milagro que produce el ser amables con nosotros mismos. Mi abuela (valenciana y dicharachera), solía decir: “no todos pueden vivir en la calle mayor”, con ello quería explicar que la gente haría mucho mejor en contentarse –lo cual no es igual a resignarse tirando la toalla-, es decir, en apañarse en ser feliz con lo que tenía, y no dedicarse nunca a medirse con el vecino –si este tenía más dinero, más coches, más algo, pues mejor para él-, pues ella solía añadir: “si tiene más dinero que yo y quiere cenar dos veces, pues que lo haga, que yo con una me conformo.”

En el equipo del modelo PNL llamado “Estrategia Walt Disney” existe un compañero de viaje “non grato” para muchos, a saber: el CRÍTICO. Pero es que un soñador sin un crítico se queda en soñador, es decir, nunca alcanza ninguno de sus sueños, puede porque quizá nunca los ponga en práctica o porque lo haga pero sin fundamento, sin el fundamento analítico de la parte crítica. Existe un tercer miembro del equipo: la parte Realizadora (Realist), cuya misión consiste en poner en práctica los sueños del Soñador, pues cree que todos sus sueños son posibles. Pero un Soñador y un Realizador sin un Crítico se convierten en una suerte de departamento I+D, en la que se realizan muchos proyectos pero ninguno prospera pues no se sabe evaluar la calidad ni la viabilidad ni las posibilidades de éxito ni los obstáculos que podrán encontrarse en el camino de la puesta en marcha de los proyectos.

A mucha gente la parte crítica se les antoja innecesaria, y la descartan, exilian, amordazan, odian, etc. Todo menos “aprender a amarla”. Nuestro Crítico interior tiene como función prever posibles problemas y evitarlos, analizar lo qué falta –lo cual podría dar al traste con la consecución de la meta de no subsanarse-, evaluar viabilidades, hacer de abogado del diablo en suma, para soñar y ponerse a verlo todo de color de rosa ya están los otros dos.

Recientemente se me ha ocurrido la idea de que quizá “odiamos” tanto a nuestro crítico interior porque tal vez no es nuestro, es decir, en nosotros vive una suerte de impostor que ha secuestrado a nuestro auténtico, genuino y natural crítico, suplantándole a la perfección, tanto que le hemos tomado por bueno. ¿Cómo pudo ocurrir semejante cosa? Mi hipótesis se basa en la observación empírica de muchos casos, incluido el mío propio, en el que el supuesto crítico genuino, no hace si no criticar sin denuedo, es decir, se dedica a machacar la estima y a llenarnos la cabeza de anti-piropos. Por ejemplo, suele decir cosas como: “Eres estúpido por tener esa idea”, en vez de decir “esa idea no me gusta”. Se le conoce como crítico destructivo, saboteador, asesino, animus herido (en la psicología jungiana), pero yo creo que no es el nuestro, no. Se trata más bien de la interiorización que hemos hecho de la imagen que de nosotros nos dieron nuestros progenitores, maestros, o grupo social en el que crecimos: una realidad virtual de nosotros mismos que tomó la forma del crítico interior suplantando al auténtico y genuino que todos poseemos.

He observado que en la medida en que he desmontado al falso, y el verdadero ha asomado, se oyen frases como: “haríamos bien en consultarle a la intuición, o hay que buscar más datos, hemos de negociar, puede que al final no sea buena idea iniciar ese proyecto, pero tenemos que recabar mucha y buena información antes de decidir”. Es más, si un proyecto no sale adelante, lo que hace es evaluar por qué pudo ocurrir teniendo en cuenta muchas y variadas variables, es decir, no se ciñe al socorrido “eres un desastre, a ti –mi- todo te –me- sale mal” (sentencia bastante habitual de un crítico saboteador de la estima, todo un terrorista psicológico.)

LA AVENTURA HUMANA DEL ALMA, CLAVES PARA EL CAMBIO

Desarmando al “crítico”

De Rossetta Forner

EJERCICIO PRACTICO:

Desmontando al crítico falso y devolviéndole la dignidad al verdadero

Los dos principios que resultan más efectivos para habérselas con un crítico son, a saber:

- *encontrar la intención positiva existente detrás de la crítica*
- *convertir las críticas en preguntas.*

A continuación se dan ejemplos de cómo puede hacerse esto:

1. ¿Cuál es tu crítica u objeción?
2. ¿Cuál es la intención positiva que esconde la crítica?
3. Asumiendo que esto es la cuestión, ¿cuál es la crítica?
4. ¿Cuál es la pregunta COMO que acompaña a esta pregunta?

Practique primero con usted mismo. Escoja un tema o área en el que le gustaría manifestar nuevos valores, criterios o creencias, y asuma la posición del Crítico respecto de usted mismo. ¿Cuáles son las objeciones -en lo que usted hace o respecto de sí mismo-, que se convierten en problemas?

En última instancia, las críticas que formula el crítico tienen como finalidad el comprobar si la propuesta es ecológica (le conviene, le es rentable, es respetuosa, mantiene la dignidad, etc.) o no. Un crítico eficiente realiza un análisis lógico de la propuesta con el fin de prever si algo puede salir mal, pues trata de evitarlo. La fase crítica tiene que ver con el pasado y el futuro, ya que escarba buscando los potenciales problemas que pueden derivarse tanto de acciones (o no-acciones) del pasado como del futuro. Se centra en el “¿por qué?” de nuestras acciones.

Para realizar este ejercicio asuma la fisiología asociada al crítico, a saber: postura angular, ojos y cabeza ligeramente ladeados, y una mano frota la barbilla o el rostro.

La estrategia del crítico consiste en tratar de evitar problemas mediante la previsión, es decir, asumir diferentes perspectivas que le lleven a encontrar, a prever o detectar posibles fallos, potenciales problemas: el crítico es muy previsor, mejor dicho es un “previsor del futuro-activo en el presente” que trata de no dejar ningún cabo suelto.

Una vez haya convertido las críticas, o las pegas, en preguntas sería aconsejable que diese respuesta a las mismas desde la posición de soñador y de realizador (así obtendrá las respuestas apropiadas).

© Rosetta Forner

EL CRITICO QUE SE VOLVIO COACH

Desde hace años, el personaje del “crítico” de Walt Disney viene siendo desafiado. Siempre nos hemos preguntado si él tenía realmente un crítico que lo criticaba, y cuando investigamos su vida nos encontramos con frases como: “Nunca pude convencer a los financistas que Disneyland era viable, porque los sueños tienen poca garantía.” ... Un soñador que iba por sobre las críticas y la realidad de su época.

Uno de los temas centrales aquí creemos que está en el uso en el castellano de la palabra crítico y las funciones del mismo; algunos de sus sinónimos son: censor, juzgador, acusador, informador.

Ahora si vamos a los textos, y al mismo Disney, su “crítico” era más un mentor. Alguien que toma distancia y evalúa, que acompaña con preguntas, que no destruye, sino que contribuye a construir.

Hoy diríamos que es como un Coach que está en esa tercera posición para guiar, preguntar, hacer crecer los mapas mentales, acompañar para poder darle sentido, selección y vuelo a lo que el personaje del soñador nos dice.

Escuchando al propio Disney llegamos a la certeza de que su “crítico” definitivamente era un mentor, un coach interior que estaba allí para que el lograra sus más alocados sueños. Walt dijo: “Si puedes soñarlo puedes hacerlo, recuerda que todo esto comenzó con un ratón”.

www.taquion.org

LA PNL Y LOS CUENTOS

10

La magia de las metáforas

Por George Suthern

En muchas ocasiones hemos hablado de la gran utilidad que la PNL ha encontrado en las metáforas, en las historias y en los cuentos.

Las enormes ventajas de estimular el hemisferio derecho del cerebro mediante historias, con fines terapéuticos han sido destacadas por numerosos autores.

Mediante la utilización de metáforas complejas podemos afrontar problemas de una manera mucho más sutil, indirecta, pero sobre todo más eficaz.

Las historias tienen la ventaja de ser más sugerentes que un discurso directo, así como ayudar a crear imágenes vivas y a identificar problemas que de otra manera permanecerían ocultos.



Además de otras serie de narraciones, algunas más breves, otras más localistas, otras inventadas ex profeso por los mismos psicólogos con fines concretos, debemos destacar los clásicos cuentos de hadas conocidos por todos: la Cenicienta, Blancanieves, Caperucita Roja...

El origen de los cuentos populares se remonta al origen de los tiempos. La sabiduría popular ha ido tejiendo a través de ellos, una serie de historias aparentemente infantiles, pero que esconden toda una serie de significaciones ocultas.

Edouard Brasey y Jean Pascal Debailleul nos dan unas importantes pistas sobre la interpretación de estas narraciones en la introducción de su magnifico libro "Vivre la magie des contes" (versión en español "Vivir la magia de los Cuentos" Editorial Edaf):

"Naturalmente la sabiduría de los cuentos de hadas se encuentra velada... Se trata de símbolos profundos que se manifiestan bajo la apariencia de la anécdota. Pero es necesario saber descifrarlos para comprender sus mensajes. No se trata de explicarlos, de interpretarlos, o de darles el significado que nos convenga, pues una visión puramente intelectual tendría por resultado la muerte del símbolo. Es necesario escucharlos con el corazón. Sólo de esa forma nos entregarán sus tesoros escondidos".

Podemos intentar descifrar, en parte, los misterios o la significación que tiene un cuento, pero como verdaderos seres vivos que son, los cuentos no podrían soportar una exhaustiva disección y análisis de sus elementos, porque de esta manera perdería todo su encanto y su poder evocador. El poder terapéutico de los cuentos emana de la simbología que desprenden.

Según estos mismos autores existen tres figuras básicas que se repiten en todos los cuentos: el Rey, el Héroe y el Hada.

El Rey es el orden establecido. Encarna "la inteligencia, la autoridad y la decisión".

El Héroe es quien, ante una crisis en ese orden establecido, debe luchar por recuperarlo (encontrar el tesoro o salvar a la princesa).

El Hada es quien hace posible lo imposible. Ante las limitaciones del Héroe, el Hada le proporciona una varita mágica, una nueva visión de la realidad. El Hada hace posible alcanzar el fin deseado.

Otros personajes, más secundarios, representan otra serie de valores y de antivalores. Cada cuento encierra en sí mismo no una sola historia sino cientos de historias y de mundos paralelos, con cientos de interpretaciones distintas.

Cada cuento puede servir para aplicarlo a innumerables situaciones diferentes. Los cuentos nos hablan, en definitiva, sobre el sentido de nuestra propia existencia, de nuestros problemas para encontrar la felicidad y la realización plenas y de los medios para conseguirlo.

Y lo más importante que nos enseñan los cuentos es que todo es posible si lo deseamos de verdad...

DESDE EL REINO METAFORICO ...

LA NOCHE Y LA MAÑANA

Cuento tradicional de Idries Shah

11

Khwaja Tilism era un maestro Sufí que desde su centro impartía enseñanzas espirituales a los derviches, empleando para ello, exclusivamente, el método de «contacto de pensamientos», al que a veces también se llama acción de corazón a corazón.

Durante el tiempo de estudio no se hablaba ni una palabra ni se realizaba movimiento alguno.

Cierta vez llegó a la corte del Khwaja Tilism un grupo de aspirantes a discípulos, ansiosos por tomar parte en las ceremonias, las prácticas y los ejercicios que suponían debían ser las actividades principales de ese lugar, denominado el Taslim-Khana, Casa de la Resignación.

Después de ser recibidos por un representante del Khwaja y de conversar con él, fueron conducidos al Salón del Conocimiento. Allí la atención de los aspirantes fue ocupada durante horas por complejas ceremonias, complicados ejercicios y por una música pocas veces oída.

Al día siguiente todos fueron llevados a la presencia del maestro. Éste les preguntó si se sentían elevados por sus experiencias de la noche anterior.

Sentados en el centro del salón, los visitantes declararon uno a uno que aquélla había sido una de las experiencias más sublimes de sus vidas. Los derviches residentes, de pie contra las paredes, observaban en silencio. También se hallaban presentes otros huéspedes. Cuando los visitantes terminaron de hacer sus declaraciones y expresaron sus súplicas de que se los aceptase como derviches, el Khwaja habló.

Empezó agradeciéndoles sus alabanzas y buenos deseos de salud y permanente prosperidad para la Casa. Después dijo:

«Esta mañana tenemos entre nosotros tres clases de personas. En primer lugar, están los ‘discernidores minuciosos’, derviches que ya conocen lo que ha ocurrido y que no necesitan información alguna al respecto. En segundo lugar, están los recién llegados, que mediante la proximidad pueden aprender lo que ha sucedido. En tercer término, están los huéspedes de anoche. Es a vosotros a quienes me dirijo y lo haré en el lenguaje de los hombres, pues no comprenderíais el ‘habla de los ángeles’. Vosotros habéis gustado de la hospitalidad, del ceremonial y de la grata camaradería. No habéis disfrutado aquí de la espiritualidad, sea lo que fuere lo que creáis acerca de eso.

«Hemos ofrecido agasajos y hospitalidad para que aquellos de entre vosotros que lo deseaban no se sintiesen defraudados, tal como corresponde que procedan los buenos anfitriones. Hemos ofrecido, además, la Comunicación Directa, tal como hacen los que saben. Ella se mantuvo, y siempre se mantendrá accesible; pero es y fue accesible de la manera siguiente:

«No para quienes están ocupados en ‘gustar el mundo’ en nombre de ritos piadosos. El gusto interno de ellos es vano. No para quienes podrían simplemente menospreciar los ritos y suponer que ese menosprecio los mejora de algún modo. El escarnio destruye la capacidad interna del gusto. Sólo para quienes gustan realmente el vino sin mascar el vaso.

Sólo para aquellos de vosotros que realmente hablan el idioma del vino y no el del vaso».

«Hemos pasado por un período de ruido en que los labios y la lengua, la voz externa, me han hablado de sus experiencias externas, del placer de ejercicios y ceremonias, y aun del dolor de su búsqueda».

«Disfrutemos ahora de un lapso de silencio, en el cual la voz interna de aquellos en quienes uno está vivo hablará a nuestras interioridades acerca de las experiencias que hemos ofrecido, fuera de la música, la comida, las repeticiones y los ejercicios».

«Los que pregunten con la voz interior serán escuchados por el oído interior. Hablad ahora en ese lenguaje».

