



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 35

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 35 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

El problema nos conduce a centrar la atención sobre lo que no deseamos y la búsqueda de las causas que lo provocan, frente al objetivo que nos impulsa a pensar en lo que deseamos y los recursos necesarios para alcanzarlo. Robert Dilts

CAMBIAR PARA CAMBIAR

Del libro **Como cambiar creencias con PNL**
de **Robert Dilts**

Pág. 1 a 2

LA CONCIENCIA CÓSMICA DEL TRANCE GENERATIVO

Del libro **TRANCE GENERATIVO**
De **Stephen Gilligan**

Pág. 3 A 5

LOGRANDO OBJETIVOS

Del libro **Poder sin Límites**
Por **Anthony Robbins**

Pág. 7 a 9

LO QUE IMPORTA: EL TROFEO

Reflexiones sobre el éxito
Por **Rosseta Forner**

Pág. 10 a 12

APRENDER, DESAMPRENDER Y REAPRENDER

De **introducción a la PNL**
De **Joseph O`Connors**

Pág. 13 a15

DESDE EL REINO METAFORICO ... SERVICIO

Cuento tradicional de **Idries Shah**

Pág. 16

Textuales de RICHARD BANDLER

Básicamente existe un mecanismo dentro de los seres humanos. Es un mecanismo muy importante que lleva a las personas a asociarse con algunas cosas y a disociarse de otras. Consigue que ellos se digan, 'Ese no soy yo' o 'Este soy yo', y ese mecanismo está ahí para asegurar que podamos superar cosas dolorosas, como la muerte de alguien cercano. Está ahí para ayudarnos a enamorarnos o a desenamorarnos. Proyecta experiencias hasta el punto en que te encuentras con un umbral. El problema es que necesita proyectar un número X de experiencias dentro de un lapso corto de tiempo... si no es así, las personas sufrirán por años. El llevar a las personas a este umbral, no solo es algo que llevan a cabo los terapeutas sino también cualquier agente de cambio... incluso si tú eres el gerente y alguien siempre está flojeando. Lo que tienes que hacer es proyectar suficientes recuerdos de cuándo repetidamente ha perdido trabajos y hacerlo lo suficientemente rápido para que se puedan hartar de repente, y cambien. La gente siempre habla de la gota que derramó el vaso y a veces tienes que llevar la gota al mismo lugar que el derrame, de otra manera las personas arrastrarán estas tonterías a lo largo de toda su vida. Una de las experiencias humanas más importantes es cuando llegas al punto de decir, 'se acabó, esto es suficiente, ¡basta! Nunca Más!.

Lo que logras con esto es cambiar la manera que tienes de concebir mentalmente las cosas. Pero la mayoría está haciendo a medias una cosa y haciendo a medias otra, y están inseguros. Van de aquí para allá, pero no lo apilan todo en un solo lugar, hasta el punto donde dicen 'Suficiente de estas tonterías. Yo simplemente voy a hacer esto al 100% y descubrir qué es lo que pasa'.



CAMBIAR PARA CAMBIAR

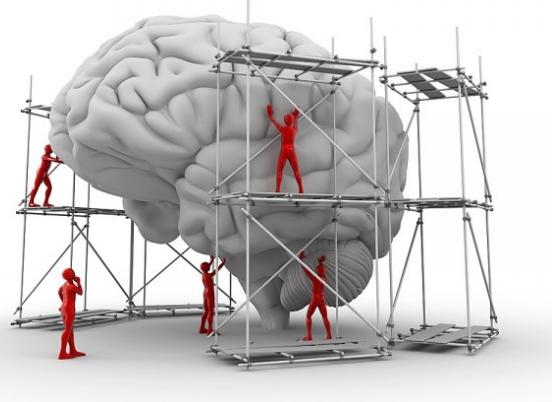
Del libro *Como cambiar creencias con PNL*

de Robert Dilts

"Una creencia limitante es aquella que de un modo u otro te impide alcanzar un estado deseado."

A veces los miembros de un sistema que desean tener éxito piensan: "si tengo algún sentimiento de tristeza o de miedo, fracasaré". No se dan cuenta de que esos sentimientos son lo que le da profundidad a su éxito.

Muchos dicen: "éxito, éxito, éxito...", ignorando el otro lado más importante de la vida, la profundidad de la vida. El sentirse triste, incluso el sentirse débil, añade profundidad. La profundidad del temor da profundidad al éxito. Conozco exactamente a lo que me estoy enfrentando, puedo sentir el miedo y la tristeza y seguir adelante de todas maneras.



Algunos que hacen PNL tratan de ignorar la tristeza o el miedo diciendo: "da la vuelta, enfócate en el resultado y olvídate del miedo. ¡Logra tu objetivo!".

Pero la verdadera profundidad tiene todo eso. Abarca todo lo que la vida es. Y si no puedes sentir debilidad en ti, si no puedes relacionarte con su sentimiento de temor, con su sentimiento de tristeza, ¿cómo podrás ayudar a que otros tengan éxito?

Como dijo Don Juan a Carlos Castaneda: "ser guerrero es ser capaz de afrontar tanto el terror como la maravilla de ser humano".

Pasos del proceso del cambio de creencias

Vamos a repasar los pasos del proceso.

1. Me coloco en mi línea del tiempo. Tomo la creencia o identidad que deseo desarrollar para el futuro y hago más profundo el suelo base para que esa identidad crezca, haciendo una representación asociada de cómo sería. Esto constituye una forma muy poderosa de marcar el paso futuro.
2. Luego salgo del estado futuro y encuentro la creencia o identidad limitante preguntándome: "¿qué me detiene? Esto es maravilloso, es un gran logro. Entonces: "¿que me detiene?". Quizás es un sentimiento, palabras, o algún otro tipo de atolladero.
3. Encuentro el lugar en la línea del tiempo donde está esa creencia limitante. Establezco esa posición asociándome con ella.
4. Luego me coloco en una tercera posición donde no soy ninguna de las anteriores y desde donde puedo vedas a ambas. Desde esa posición, calibro la fisiología de ambas identidades. Lo que quiero es lograr una perspectiva desde una tercera posición, desde donde pueda ver a ambas.
5. Luego entro a esa posición, mirando a la otra para descubrir y sacar las creencias. ¿Qué piensa este lado de aquel? ¿Qué cree este lado de aquel otro? Despues vuelvo a la tercera posición. Ahora me doy cuenta de que estas creencias pueden no ser exactas.
6. Quiero descubrir la intención existente detrás de cada una de las partes y seguir descubriendo valores cada vez más profundos hasta que halle el sitio donde ambas se unen, donde ninguna de ellas está en conflicto con la otra. Esta dice: "mi intención no es amenazarte, es cambiar, crecer, tener éxito". La otra responde: "Mi intención no es reprimirte, es sobrevivir". A nivel de intención, no existe realmente conflicto.
7. Desde la tercera posición exploró los valores, los criterios, las intenciones. Y desde esa tercera posición pregunto: "¿cuáles son los recursos que cada una de ellas tiene y que para la otra son necesarios?" De modo que después de haber explorado a ambas y de haber entrado en ellas unas cuantas veces, puedo percibir lo valiosas que son cada una de ellas.

A veces la gente piensa que un lado es una parte mala de ellos mismos. "Siempre me está castigando o reprimiendo".

CAMBIAR PARA CAMBIAR

Del libro *Como cambiar creencias con PNL*

de Robert Dilts

Pero pronto comienzas a darte cuenta de que ese lado que parece ser negativo a menudo tiene una buena intención. Su conducta puede no ser la mejor para satisfacer la intención, pero esa intención es necesaria.

El lado negativo puede tener también mucho poder. Hay una paradoja graciosa. La gente suele decir: "esta es la parte débil". Sin embargo, con frecuencia hay mucha fuerza en esa debilidad porque es capaz de evitar que ellos hagan cualquier cosa. Esa debilidad es poder. Y si ese poder está alineado contigo en lugar de estar contra ti, entonces nada podrá detenerte.

8. Ahora quiero llevar el recurso de una parte a la otra. Generalmente empiezo en el lado que hace objeciones. Desde la tercera posición tomo la visión y la creencia de que están trabajando realmente juntas, que comparten una identidad y una intención, y las llevo a la parte de la identidad que hace objeciones. Entonces tomo los recursos de esa parte y los integro en la fisiología de la otra posición. Esta es una experiencia muy interesante. Luego tomo los recursos de la otra parte, sus aptitudes, y hago lo mismo; los llevo a la primera parte.

9. Ahora que ambas comparten lo que cada una de ellas tiene, finalmente voy a la tercera posición y las uno para formar una nueva imagen, una nueva identidad. Luego pongo a ésta en el presente de mi línea del tiempo, no sólo viéndola desde el exterior, sino asociándome con ella. Entonces retrocedo al futuro.

Anclaje

Para facilitar el proceso de integración podéis usar anclas. Anclad el estado futuro A y anclad el estado pasado C. En el caso de Chris las puse en un hombro diferente, luego mantuve el ancla apropiada para que ayudase a llevar recursos desde una posición a la otra.

Comentarios

Llevar recursos adelante y atrás es con frecuencia una experiencia muy interesante. Generalmente encuentro que el mayor temor que ambas partes tienen una de la otra es: "el problema es que ella no soy yo, no tiene lo que yo tengo". Y esta dice: "la razón por la que tengo temor de aquella es que no piensa como yo pienso".

En otras palabras, esta dice: "tengo temor de cooperar con la otra porque no veo ninguna parte de mí en ella. Me perderé a mí misma y a mis necesidades porque la otra parte no las comparte. Por ello tengo que luchar por mí". Una parte de Chris decía: "si reconozco a la otra tal vez me voy a perder en su profundidad, en su tristeza y su miedo". ¡Pero ésta poseía los recursos y las aptitudes de la otra, por lo que no habría ningún problema!

Es como los padres que tienen miedo de que su hijo salga de su ciudad, hasta que ven algo de ellos mismos en el niño. Sólo que entonces, en lugar de enseñar y transmitir sus aptitudes al niño, lo critican y lo castigan por no tenerlas, lo cual hace que la separación se haga todavía mayor.

Así, al equilibrar y compartir sus recursos se crea una nueva confianza entre ellos.

"Ahora puedo confiar en ti porque sé que piensas como yo".

"Ahora puedo confiar en ti, porque sé que compartes mis valores".

En cierto sentido esto es la confianza. "Saber que me consideras y que piensas como yo, por lo que tengo confianza en que no me olvidarás". Sólo es posible amar al próximo como a nosotros mismos después que hemos compartido todo con él y después que nos hemos puesto totalmente en su lugar.

Creo que es importante saber que algunas veces los conflictos más importantes no necesariamente se dan entre el futuro y el pasado.

Por ejemplo, algunas veces la persona se ve impedida para ir al futuro a causa de un sentimiento de culpabilidad del pasado. Si pensamos qué es la culpa, veremos que es una *recriminación a nosotros mismos*. Hace falta una parte que es la que recrimina y otra que es la recriminada. Así, *lo que nos impide ir hacia el futuro no necesariamente es una objeción del pasado al futuro. Puede también ser una impronta de un pasado en el que te separaste en dos partes, que desde entonces están allí, en conflicto*.

LA CONCIENCIA CÓSMICA DEL TRANCE GENERATIVO

Del libro TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

Las propiedades emergentes de una conciencia creativa están en el centro de un trance generativo. Los más importantes pueden ser descriptos con el acrónimo COSMICA. (en inglés)

Describamos cada uno brevemente por vez.

Centrado

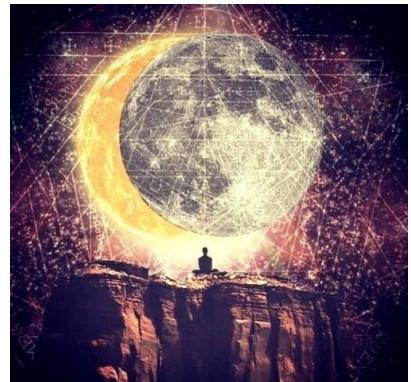
Abierto (y atento)

Consciencia sutil

Musicalidad

Intencional (positivo)

Involucramiento creativo



Centrado

Centrado se refiere a una sentida percepción de la unidad cuerpo-mente, una integración de las mentes somática y cognitiva que se abre a un campo más allá.

El proceso de centrado es una distinción experiencial clave en las artes de actuación y en las artes marciales, así como también en otros esfuerzos de alto desempeño. Unifica las diferentes energías y diferentes movimientos cuerpo-mente alrededor y a través de “un punto” enfocado en el cuerpo. Como veremos, el centro puede estar en diferentes lugares sobre la línea media –por ejemplo, el estómago, el plexo solar o el corazón. Al centrar la conciencia, uno puede moverse y pensar de una manera creativa y atenta.

En cualquier desafío significativo es fácil quedar atrapado en el problema. El centrado le permite a Usted “dejarse caer” por debajo de todo el drama y sentir una presencia simple, profunda, y una conexión. Esto le permite a Usted pensar, actuar y sentir con una conciencia calma y no reactiva. Cuando Usted se siente arraigado y seguro en su centro, Usted puede fluir creativamente sin trabazón neuromuscular. Por lo tanto, el centrado es una precondición básica para el trabajo de trance generativo.

Abierto (y atento)

En un estado generativo, se hace accesible una percepción expandida de una conciencia no dual, creando un sentimiento de ser “uno y lo mismo” con el mundo. Esta no es alguna experiencia esotérica extraña, sino una parte significativa de la vida de cada persona. Por ejemplo, piense en un momento en que Usted se sintió realmente conectado consigo mismo y con el mundo –quizás en la Naturaleza, con un ser amado, o experimentando arte.

A medida que Usted se sintoniza con ese recuerdo, observe donde termina su percepción de sí mismo. La mayoría de las personas informan que no termina en ningún lugar, que se abre infinitamente hacia afuera. Esto no significa que Usted es un indiferenciado de conciencia, mas bien Usted se siente parte de algo más grande, más allá de sus límites individuales o de su ego. Este es un ejemplo principal de lo que llamamos una conciencia de campo generativo.

En las tradiciones budistas, se habla de este estado en términos de *atención*, al que yo defino como *un campo de conciencia sutil no reactivo y libre de contenido*. Eso es que Usted puede estar con algo sin los patrones neuromusculares de “pelear, huir, congelarse o replegarse” que distorsionan y degradan la conciencia. Usted puede ser testigo de pensamientos o sentimientos negativos sin ser molestado por ellos. Usted puede tornarse consciente de que diferentes partes del ego están jugando sus juegos automáticos y analizar con benevolencia un patrón condicionado en particular. Estar atento le permite a Usted sentirse tanto *parte de como separado de una experiencia*. Es decir, Usted puede *estar con algo sin convertirse en ello*, observador y participante al mismo tiempo. Esta es realmente una combinación muy generativa.

Consciencia sutil

Abriéndonos a la atención, nos compenetramos con *la energía y la conciencia sutiles*. Al nivel del ego, la conciencia está ligada a los músculos y es relativamente grosera; es decir, la mayor parte del pensamiento mental consciente involucra la trabazón neuromuscular. A nivel generativo, la experiencia fluye con más gracia y hábil percepción. Esto es evidente en las experiencias estéticas –por ejemplo, leer un buen libro, cocinar, practicar bien un deporte, escuchar o tocar música, estar en la Naturaleza. La conciencia se vuelve mas sutil, menos rígida, más diferenciada e inteligente.

Una vez yo estaba hablando acerca de este fenómeno en un taller en Berlín y un participante levantó su mano. Dijo que como cirujano del cerebro, a menudo practicaba operaciones de 10 o 12 horas de duración con su equipo.

LA CONCIENCIA CÓSMICA DEL TRANCE GENERATIVO

Del libro TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

Ellos escuchaban música clásica y discutían sobre filosofía de manera habitual mientras estaban operando, y él se había dado cuenta del por qué: dichas prácticas estéticas creaban la conciencia sutil que necesita un cirujano del cerebro para desarrollar trabajos intrincados y delicados. (Usted probablemente se preocuparía bastante si Usted descubriese que su cirujano del cerebro escucha música heavy metal en el quirófano!). De manera similar se necesita la conciencia sutil para el desafiante trabajo de transformación y creatividad.

Un modo de desarrollar la conciencia sutil es a través de la *compenetración y resonancia límbicas*. El sistema límbico es la parte del antiguo cerebro mamífero que crea un sentimiento de pertenencia. Experimentamos resonancia límbica en la danza, los deportes de equipo, la música o en la conexión relacional profunda. En dichos momentos fluye una percepción sentida entre los participantes. La compenetración límbica aumenta tanto la calidad del desempeño como el bienestar: no sólo nos desempeñamos mejor, sino que se siente fantástico hacerlo" Esta experiencia de resonancia límbica es un tipo de conciencia sutil. La resonancia límbica puede compartirse con cualquier presencia viva –personas, animales, abejas, y así sucesivamente. Como veremos, también puede extenderse a experiencias interiores –por ejemplo, un sentimiento de ansiedad- de modos que proporcionan seguridad y transformación. La conciencia de energía e información sutiles da vislumbres cuánticos de la naturaleza luminosa y luminosa del mundo.

Musicalidad

La música es comunicación –nos habla a nosotros, no acerca de las cosas. No hace referencia (a una tercera persona): tiene una existencia "Yo-tú", no una existencia "Yo-ello". Ian McGilchrist

El rol original de la música está perdido en algún grado hoy en día, ya que tenemos una clase especial de compositores y ejecutantes, y el resto de nosotros se reduce a menudo a la escucha pasiva.

Uno tiene que ir a un concierto o a una iglesia o a un festival de música para recobrar la excitación y la vinculación colectivas de la música. En tal situación, parece haber una real ligazón de sistemas nerviosos. Oliver Sachs

Una premisa central en el trabajo de trance generativo es que *la musicalidad es el primer lenguaje de los seres humanos*; es especialmente importante en momentos en queremos acceder a un campo no local de conciencia creativa. La musicalidad es evidente en la mayoría de los rituales (de trance) culturales – por ejemplo, a través de canciones, salmodias, oración, percusión, danza o hablar en lenguajes antiguos. La musicalidad también es primaria en las conversaciones de vinculación entre las madres y sus niños pequeños (Malloch y Travarthen, 2009). Por ejemplo, una madre señala un animal de juguete y dice con voz adorable y musical, "Caballo!" El niño se deleita gesticulando de modo parecido y repitiendo de la misma forma "Caballo!" La madre sonríe, elogia al niño de nuevo con una voz musical exagerada y luego agrega algo nuevo. El "llamado y respuesta (ida y vuelta)" musical es la danza límbica de base por la cual un niño entra en el reino humano. La musicalidad es central, de modo similar, en las comunicaciones de vínculo entre socios íntimos, entre las personas con sus mascotas o con miembros de un grupo cultural. Todos estos "campos de intimidad" requieren un uso sensible de los patrones no verbales que tocan de maneras resonante el cuerpo, crean un vínculo relacional y abren el sí mismo interior a una percepción de pertenencia. Hay abundante evidencia que indica que en la evolución humana, la música fue el primer lenguaje. Como observa McGilchrist:

La evolución de la habilidad literaria progresó, si ésa es la palabra correcta, desde la música del hemisferio derecho (palabras que son cantadas), hasta el lenguaje del hemisferio derecho (el lenguaje metafórico de la poesía), hasta el lenguaje del hemisferio izquierdo (el lenguaje referencial de la prosa).

Es probable que la música sea el ancestro del lenguaje y surgió mayormente en el hemisferio derecho, donde uno esperaría que surgiera un medio de comunicación con otros, promoviendo la cohesión social.

Por lo tanto, cuando la función primaria de la comunicación es crear totalidad integrativa, la musicalidad es de importancia central. Mientras que esto fue básico para las culturas tradicionales, el movimiento hacia el lenguaje para controlar y manipular (una actividad del hemisferio izquierdo) se volvió dominante en las sociedades modernas, disociándonos en consecuencia de la musicalidad de la conciencia creativa. La musicalidad recobra un papel central en el lenguaje del trance generativo, un medio para generar el campo de trance comunitario en el que puede crearse nueva identidad.

En el trance generativo, las palabras y el comportamiento están conectados con la respiración, el ritmo, y la resonancia. El diseño no verbal –tanto dentro de como entre las personas- es considerado más importante que las palabras reales. De este modo, se despierta el inconsciente creativo y las palabras una vez más se vuelven "mágicas".

LA CONCIENCIA CÓSMICA DEL TRANCE GENERATIVO

Del libro TRANCE GENERATIVO

De Stephen Gilligan

Sin la musicalidad, lo que emerge del inconsciente creativo es por lo general negativo. *El núcleo subyacente de síntomas –agresión, miedo, disociación, derrota- comparten un patrón general de trabazón neuromuscular, no-musicalidad y desatención.* Como veremos, traer dichas experiencias dentro de un espacio generativo de resonancia musical abre la puerta a la transformación positiva. Puede Usted imaginarse bailando el vals con su ansiedad o cantando su depresión? La musicalidad puede no ser suficiente para el cambio positivo, pero es necesaria. Como observó el gran Duke Ellington:

No significa nada si no tiene ese swing. Como nota final, la musicalidad no requiere instrumentos o expresión formal para estar presente. Estamos hablando aquí acerca de la resonancia básica, el ritmo y la presencia de la conciencia viviente que está en cada momento del tiempo. Esto está presente en el silencio así como también en el sonido. Compenetrarnos con esta musicalidad más profunda nos lleva de regreso al flujo creativo básico de la vida.

Intencional (positivo)

En su estudio de las experiencias óptimas de flujo, Csikszentmihályi (1991) descubrió que para entrar en dichos estados, Usted necesita tener objetivos positivos y orientados hacia el futuro. No sólo un objetivo último, sino una serie de sub-objetivos evaluables como escalones. Paradójicamente, estar "en flujo" involucra mucha fijación de objetivos, planificación y práctica! Esto tiene sentido, ya que las intenciones son los motores y organizadores de la conciencia. Si Usted tiene una intención clara y resonante, sostenida de modo centrado, su inconsciente creativo comenzará a organizarse alrededor de ella. Si no es así, Usted probablemente se perderá en la deriva de bajo nivel de las imágenes de trance, o, peor aún, quizás quede atrapado en algunas energías negativas presentes en el campo.

Como veremos en el Capítulo 4, desarrollar y sostener una intención positiva que es sucinta y resonante es esencial para el trabajo de trance generativo. Esta simple tarea a menudo no es fácil; muchas personas comienzan o bien con un objetivo negativo ("Quiero librarme de X") o sin saber lo que quieren. Por lo tanto, exploraremos como desarrollar intenciones positivas y hacer que "el confiar en el inconsciente" dependa de mantenerlas, así como a otras conexiones positivas, como base.

Involucramiento creativo

La teoría de dos etapas de la construcción de la realidad enfatiza que el significado, la forma y el desarrollo subsiguiente de una experiencia provienen de la relación humana con ella. Por lo tanto nos corresponde comprender cómo ocurre este proceso. Hemos estado enfatizando cómo las relaciones de trabazón neuromuscular de "pelear, huir, congelarse o replegarse" redundarán en resultados negativos. Las alternativas generativas son lo que llamamos *los patrones de involucramiento creativo*.

Uno de dichos patrones es la *aceptación creativa*. La idea es que pelear contra algo, tratando de cambiarlo, produce de manera típica agitación y resistencia. Al darle la bienvenida de un modo centrado y creativo, pueden emerger naturalmente nuevas posibilidades. Milton Erickson aportó incontables ejemplos ingeniosos de este principio. Por ejemplo, un paciente psiquiátrico en pabellón cerrado creía que era Jesucristo. Erickson se presentó a sí mismo, afirmó que Jesús fue de veras un carpintero y alguien a quien le agradaba ayudar a las personas, y luego invitó a "Jesús" a sumarse al personal de carpintería involucrado en un proyecto de construcción en los cimientos del hospital. El paciente se involucró mucho en ese trabajo, tanto que, como observó Erickson, se ocupó mucho de conectarse con otros como para preocuparse acerca de ser Jesús. Como veremos, la aceptación creativa no es un proceso de resignación pasiva sino una curiosidad activa acerca de todas las diferentes formas en que puede desplegarse positivamente un patrón.

Un segundo patrón de involucramiento creativo es lo que exploraremos en el Capítulo 8 como *el principio de la complementariedad*, un proceso de pensamiento de *tanto esto como lo otro* que entrelaza opuestos de manera conjunta en integraciones creativas. Por ejemplo, implícito en cada problema hay un conflicto que podría expresarse como: Quiero X, pero sucede, en cambio, Y.

En trance generativo exploramos cómo una alternancia rítmica entre los opuestos abre un espacio más allá de ellos. Digamos, por ejemplo, que a Usted le gustaría tener una cita con alguien pero tiene mucho miedo de pedírselo. En el trance generativo Usted puede ir a un lado y descubrir su intención y forma positivas, luego al otro, y después sostener "ambos al mismo tiempo". Como veremos, esto produce nuevas posibilidades muy interesantes.

Un tercer patrón de involucramiento creativo, es *el principio de las posibilidades infinitas*, que sostiene que existen virtualmente ilimitados números de maneras en que un patrón experiencial puede comprenderse, experimentarse y expresarse. De modo que si Usted está trabado dentro de un patrón negativo, Usted puede entrar en trance, soltar el contenido para sentir la energía y el patrón subyacentes, y luego volverse curioso acerca de todas las diferentes maneras en que podría experimentarse.

Cuando Usted se toma el tiempo de desarrollar por vez primera un estado generativo antes de involucrarse en una experiencia desafiante, es probable que surjan resultados positivos.

LOGRANDO OBJETIVOS

Del libro Poder sin Límites

Por Anthony Robbins

A partir de ahora, usted será el creador de su vida tal como la desea. Normalmente, en la vida sólo había llegado usted a tal y tal punto, pero ahora se va a crear en su mente una realidad superior a cuanto haya experimentado en su pasado. Y luego pasaremos a exteriorizar esa realidad interna.

1. *Empiece por un inventario de sus sueños, de las cosas que desea tener, hacer, ser y compartir.* Es cuestión de «crear» las personas, los sentimientos y los lugares que uno desearía formaran parte de su vida. Siéntese ahora mismo, tome su papel y póngase a escribir. La clave consiste en comprometerse a no dejar de mover el bolígrafo durante un tiempo no inferior a diez o quince minutos. No intente definir de antemano cómo se llegará a ese resultado. Escríbalo. No hay límites.



Abrevie cuanto le sea posible a fin de pasar en seguida al objetivo siguiente. Que el bolígrafo no deje de escribir ni un solo instante. Tómese todo el tiempo necesario para redactar una relación extensa de las salidas relacionadas con el trabajo, la familia, las relaciones, los estados mentales, emocionales, sociales, materiales, físicos, etcétera. Considérese como un rey. Recuerde que no hay nada que no esté a su alcance. Conocer el desenlace es la primera clave para llegar a él.

Otra clave para establecer metas u objetivos es jugar. Deje vagar su mente con libertad. Las limitaciones que tenga usted son las que usted mismo ha creado. ¿Dónde están esas limitaciones? En su cerebro únicamente. Así que, en vez de comenzar poniéndose limitaciones, arrojelas lejos de sí. Hágalo incluso visualmente. Forme en su mente la imagen de un luchador de lucha libre que arroja a su contrario fuera del cuadrilátero, y luego haga lo mismo con todas las cosas que le limitan. Agarre esas creencias limitadoras y échelas fuera del cuadrilátero; verá cómo después de hacerlo se siente más libre. Esta es la primera fase. ¡Escriba su lista ahora mismo!

2. Pasamos ahora al segundo ejercicio. *Repase la lista que acaba de escribir y calcule cuándo piensa alcanzar esos desenlaces:* dentro de seis meses, dentro de un año, de dos años, de cinco, de diez, de veinte. Conviene definir el marco temporal en que se mueve uno. Vea cómo ha quedado su lista ahora.

Algunas personas descubrirán que predominan en su lista las cosas que han de cumplirse inmediatamente; otros verán que sus mayores deseos se sitúan en un lejano futuro, en una época imaginaria y distante de plenitud y satisfacción totales. Si todos nuestros objetivos son a corto plazo, habrá que empezar a plantearse una perspectiva un poco más prolongada de nuestra capacidad y nuestras posibilidades. Si son todos a largo plazo, convendrá definir algunas etapas intermedias que nos vayan marcando la dirección hacia la que pensamos caminar. Hasta un viaje de mil kilómetros ha de empezar por el primer paso. Importa tener conciencia tanto de los primeros pasos como de los últimos.

3. Ahora voy a pedirle otra cosa: *seleccione los cuatro objetivos que considere más importantes para el año en curso.* Escoja lo que más le interese y estimule, aquello cuyo cumplimiento le proporcionaría la mayor satisfacción. Escríbalo. Ahora le pido que escriba por qué está completamente decidido a conseguirlo. Que sean razones claras, concisas y positivas. Dígase usted mismo por qué está seguro de poder conseguirlo y qué importancia tiene conseguirlo.

Si somos capaces de hallar razones suficientes para hacer algo, tendremos el móvil para emprender cualquier cosa. La decisión de hacer algo es un motivador mucho más poderoso que el propio objetivo perseguido. Mi primer instructor de desarrollo personal, Jim Rohn, siempre me enseñó que uno puede hacer cualquier cosa si tiene motivos suficientes. Los motivos marcan la diferencia entre un mero interés y la voluntad decidida de lograr algo. En la vida decimos que nos interesan muchas cosas, pero la mayoría de las veces se trata de una curiosidad pasajera. Hay que comprometerse por completo a hacer cuanto sea necesario para conseguir una cosa. Por ejemplo, si decimos que nos gustaría ser ricos, eso es una meta pero no le dice mucho al cerebro. En cambio, si entendemos por qué deseamos ser ricos, qué significaría para nosotros la posesión de una fortuna, estaremos mucho más motivados para conseguirlo.

LOGRANDO OBJETIVOS

Del libro Poder sin Límites

Por Anthony Robbins

Para conseguir algo siempre es mucho más importante el porqué que el cómo. Ya que, si el porqué tiene fuerza suficiente, siempre habrá manera de averiguar el cómo. El que tiene razones suficientes puede hacer casi cualquier cosa en este mundo.

4. *Ahora que tiene usted una relación de sus metas principales, compárela con las cinco reglas para la definición de desenlaces.* ¿Están expresadas en modo afirmativo? ¿Contienen las especificaciones sensoriales? ¿Se dispone de un procedimiento de verificación? Describa lo que sentirá usted cuando haya obtenido el éxito. En términos sensoriales exactos, ¿qué verá, oirá, sentirá y olerá? Vea también si puede responsabilizarse de todos sus objetivos: ¿son ecológicos y deseables para usted mismo y para los demás? Caso de que incumplan alguna de estas condiciones, deben ser modificados en consecuencia.

5. *A continuación, haga una lista de los recursos principales de que dispone.* El que emprende una construcción necesita saber qué herramientas tiene. Lo mismo debe hacer usted para construir una visión poderosa de su futuro. Así pues, póngase a escribir una lista de lo que cuenta a su favor: los rasgos de carácter, los amigos, los recursos financieros, la formación, el tiempo, las energías, todo. Se trata de hacer inventario de nuestros puntos fuertes, nuestras aptitudes, nuestros recursos y herramientas.

6. *Hecho esto, recuerde las épocas en que utilizó usted más hábilmente algunos de esos recursos.* Retorne a las tres, cuatro o cinco ocasiones de su vida en que conoció usted un éxito completo, bien en el campo profesional, en los deportes o en el ámbito financiero. Puede ser cualquier cosa, desde una gran jugada de bolsa hasta una tarde maravillosa en compañía de sus hijos. Escríbalo. Describa lo que hizo para que fuese un éxito, qué cualidades o recursos puso en marcha y qué rasgos de la situación le hicieron pensar que fue un éxito.

7. *Seguidamente, describa qué clase de persona debería usted llegar a ser para conseguir esas metas que se ha propuesto.* ¿Se necesitará mucha disciplina, o mayores conocimientos? ¿Tendrá que aprender a administrar su tiempo? Por ejemplo, si ambicionara convertirse en un líder público realmente influyente, describa qué tipo de persona consigue verdaderamente hacerse elegir y ejercer una influencia verdadera sobre un gran número de sus conciudadanos.

Se habla mucho del éxito, pero mucho menos de cuáles son sus elementos, es decir las actitudes, las creencias y las líneas de conducta que llevan a él. Cuando uno carece de una comprensión adecuada de esos elementos, puede ser difícil su integración en un conjunto coherente; deténgase y escriba un par de párrafos, o una página, sobre todos los rasgos de carácter, las aptitudes, las actitudes, las creencias y las disciplinas que, a su modo de ver, debería poseer como persona para obtener todo lo que desea. Tómese tiempo para hacerlo con todo el detalle necesario.

8. *Escriba en pocos párrafos qué le impide ahora mismo alcanzar las cosas que desea.* El camino para superar las limitaciones que usted mismo ha creado pasa por saber cuáles son. Haga una disección de su personalidad para averiguar qué le retiene. ¿Es la inexistencia de un plan? ¿Es la falta de acción pese a haber formulado planes? ¿Intenta usted emprender demasiadas cosas al mismo tiempo, o se fija demasiado en una sola cosa, de manera que pasa por alto lo demás? En ocasiones pasadas, ¿se ha planteado usted la peor situación imaginable, permitiendo así que esa representación interna se alzase como un obstáculo para la acción? Todos tenemos nuestro modo de limitarnos, nuestras estrategias de fracaso, pero si sabemos reconocerlas —si sabe usted reconocerlas— podremos modificarlas ahora mismo.

Por mucho que sepamos lo que queremos, por qué lo queremos, quién puede ayudarnos a obtenerlo y muchas cosas más, en fin de cuentas el ingrediente decisivo para la consecución de nuestros objetivos son nuestras acciones. Para orientar nuestras acciones necesitamos un plan detallado paso a paso. Si vamos a construir una casa, ¿bastará con proveernos de madera, clavos, martillo, serrucho y lanzarnos a trabajar? ¿Nos pondremos a aserrar y clavar, a ver lo que sale? ¿Nos conducirá eso al éxito? Difícilmente.

Para construir una casa necesitamos un proyecto, un plano. Hace falta una secuencia y una estructura, de modo que las acciones se complementen y se apoyen entre sí. De lo contrario sólo montaremos un amasijo de tablones. Lo mismo ocurre con nuestra vida. Hay que elaborar un plan para el éxito. ¿Cuáles son las acciones necesarias, en las que hay que perseverar, para producir el resultado que uno desea? Si no estamos seguros, pensemos en alguien que últimamente haya obtenido un resultado análogo, alguien a quien podamos «modelar».

LOGRANDO OBJETIVOS

Del libro Poder sin Límites

Por Anthony Robbins

Empezando por las metas definitivas, retrocederemos paso a paso. Suponiendo que una de nuestras metas principales sea la independencia financiera, el paso anterior a éste podría ser el de convertirse en presidente de una empresa propia.

La fase anterior a ésta quizá sea la de vicepresidente u otro cargo importante. Otro paso podría ser el de tener un asesor de inversiones hábil y/o un buen asesor fiscal que nos ayude a administrar nuestro dinero.

Es indispensable continuar con este análisis retroactivo hasta encontrar lo que podamos hacer hoy mismo para fomentar la consecución de ese objetivo.



Lo que podríamos hacer hoy mismo quizá consista en abrir una cuenta de ahorros, o en adquirir un libro que nos explique algunas estrategias financieras de los triunfadores de nuestra cultura.

Si uno quiere ser un bailarín profesional, ¿cómo llegará a esta salida? ¿Cuáles son las fases principales y qué se puede hacer hoy, mañana, esta semana, este mes, este año? Si desea convertirse en el mejor compositor del mundo, ¿cuáles son los hitos de ese camino? Al analizar en sentido inverso, paso a paso, todos los objetivos desde la actividad en los negocios hasta la vida privada, trazaremos el mapa exacto de los caminos que llevan desde los objetivos finales hasta lo que se ha de hacer hoy mismo.

Aproveche la información del ejercicio anterior para que le oriente al trazar su plan. Si no está seguro de cuál debería ser su plan, pregúntese qué le impide ahora mismo tener lo que quiere. La respuesta a esa pregunta será algo que exige un cambio inmediato. Y la resolución de ese problema se convierte en una meta secundaria o escalón hacia el logro de los grandes designios.

9. Ahora tómese tiempo para examinar cada uno de sus cuatro objetivos principales y crear el primer borrador de un plan paso a paso para conseguirlos. Recuerde que hay que empezar por la meta y plantearse: ¿qué debo hacer primero para llegar a esto?, o ¿qué me impide tenerlo ahora mismo, y en qué debo modificarlo? Asegúrese de que sus planes especifiquen alguna cosa por la que pueda comenzar hoy mismo.

Hasta aquí hemos llegado a la primera parte de la Fórmula del Éxito Definitivo. Usted conoce sus metas al dedillo, las ha definido a corto y a largo plazo, y ha definido los aspectos de su carácter que le ayudan y los que le obstaculizan para alcanzar lo que quiere. Ahora pasaremos a desarrollar la estrategia para llegar. ¿Cuál es el camino más seguro para obtener la excelencia? Modelar a alguien que haya hecho ya lo que usted se propone.

10. Así pues, plántese varios modelos. Lo mismo valen las personas de la vida real que los famosos que han obtenido grandes éxitos. Anote los nombres de tres, cuatro o cinco personajes que hayan alcanzado lo que usted desea, y defina en pocas palabras las cualidades y los comportamientos que hicieron de ellos unos triunfadores. Hecho esto, cierre los ojos e imagine que cada una de estas personas va a darle un consejo que le ayudará a conseguir esos objetivos. Escriba una idea principal que cada uno de estos ejemplos podría darle si tuviera ocasión de hablar con ellos personalmente.

Quizá se trate de cómo evitar un obstáculo habitual, o cómo superar una limitación, o de cosas a las que conviene atender o prestar atención. Es decir, imagine que hablan con usted y anote bajo el nombre de cada uno la primera idea que se le ocurra respecto a lo que le dirían. Aunque tal vez no los conozca personalmente, a través de este procedimiento se convertirán en consejeros excelentes que le guiarán en el futuro. Adnan Kashoggi modeló a Rockefeller. Deseaba ser un hombre de negocios rico y próspero, por lo que modeló a otro que lo había conseguido antes. Steven Spielberg modeló a la gente de los Estudios Universal incluso antes de ingresar allí. Virtualmente todos los grandes triunfadores han tenido un modelo, o un mentor, o unos maestros que les han guiado en la dirección apropiada.

Ahora que tenemos una representación interna clara sobre adonde queremos ir, podemos ahorrar tiempo, energía y desvíos por caminos equivocados gracias al ejemplo de los que triunfaron antes. ¿Dónde están los que pueden servirle de modelos en su vida?

LOGRANDO OBJETIVOS

Del libro Poder sin Límites

Por Anthony Robbins

Encontramos recursos en los amigos, la familia, los líderes, las celebridades. Si no conoce ningún modelo que le valga, le aconsejo que se ponga en seguida a buscar uno.

Lo que hace usted es suministrar señales a su cerebro, formar un patrón claro y conciso de las metas u objetivos. Las metas son como imanes que atraen lo que las ayuda a realizarse.

Sumérjase en su historia particular, en busca de una ocasión en que tuviera usted un éxito completo en algo. Cierre los ojos y fórmese la imagen más brillante y clara de ese triunfo. Tome nota de si esa imagen se situó a la izquierda o a la derecha, arriba, abajo o en medio. No deje de observar todas las submodalidades: el tamaño, la forma, la calidad del movimiento, los sonidos y las sensaciones internas que se crearon.

Ahora piense en esas metas que ha escrito hoy. Fórmese la imagen de lo que sería usted si hubiera conseguido ya todo lo que hoy ha imaginado. Lleve esa imagen al mismo lugar que aquella otra, y que sea igual de grande, brillante, coloreada y definida. Repare en sus propias sensaciones. Va a sentirse muy diferente, mucho más convencido del éxito que en el momento de formular las metas por primera vez.

Si experimenta alguna dificultad en hacerlo, utilice ese método del «tris-tras» que comentábamos en capítulos anteriores.

Desplace la imagen de lo que quiere llegar a ser al otro lado de su marco mental de referencia. Desenfóquela y conviértala en una fotografía en blanco y negro. Luego muévala con rapidez y exactamente al lugar de sus representaciones del éxito, haciendo que rompa al mismo tiempo cualquier representación de posible fracaso que tal vez haya percibido.

Haga que adquiera todas las calidades de tamaño, brillo, color, enfoque de sus anteriores vivencias de éxito. Estos ejercicios deben repetirse constantemente, para que el cerebro reciba una imagen todavía más clara, más intensa, de lo que se espera conseguir. El cerebro se deja influir sobre todo por la repetición y por las sensaciones intensas, de modo que si logra experimentar muchas veces su vida tal como usted la desea, y hacerlo con sensaciones profundas e intensas, la creación de nuestro deseo es casi segura. Recuerde que el camino hacia el éxito está siempre en construcción.

11. Es muy bonito tener metas diferentes de todas clases, pero aún lo es más el concebir lo que para uno significan todas ellas en conjunto. *Vamos a crear nuestro día ideal.*

¿Quiénes intervendrían en él? ¿Qué estaría usted haciendo? ¿Cómo comenzaría? ¿Adonde iría?

¿Dónde estaría? Pase revista a todo, desde el momento de levantarse hasta la hora de acostarse. ¿Cuál sería su ambiente? ¿Cómo se sentiría usted en el momento de ir a acostarse al final de una jornada perfecta?

Use papel y lápiz y descríbalo en detalle. Recuerde que todos los resultados, acciones y realidades que experimentamos tienen su origen en las creaciones de nuestro cerebro, así que póngase a crear ese día tan anhelado.

12. A veces olvidamos que los sueños empiezan en casa, que el primer paso hacia el éxito consiste en rodearnos de una atmósfera que alimente nuestra creatividad, que nos ayude a realizar todo lo que podríamos ser. *Por último, diseñe su ambiente perfecto.* Voy a pedirle que agudice el sentido de la localización. Deje en libertad a su mente. No hay limitaciones.

Ponga todo lo que quiera; recuerde que ha de pensar como un rey. Dibuje el ambiente que le ayudaría a revelar lo mejor de sí mismo como persona. ¿Dónde se situaría usted: en la montaña, en el océano, en un despacho? ¿De qué medios se serviría: de una paleta de pintor, de un ordenador, de un teléfono? ¿De qué clase de personas se rodearía para que le ayudaran a conseguir y crear todo cuanto desea en la vida? Si no tiene una representación clara de cuál podría ser su día perfecto, ¿cómo va a crearlo? Si no sabe cuál sería su ambiente ideal, ¿cómo va a conseguirlo? ¿Cómo acertará en un blanco si no sabe cuál es? Ya sabemos que el cerebro necesita señales claras y directas de lo que debe conseguir. Su mente tiene poder para darle todo cuanto necesita, pero sólo puede hacerlo si recibe señales claras, brillantes, intensas y bien enfocadas.

Pensar es la tarea más dura que existe; por eso, probablemente, son tan pocos los que se dedican a ella. HENRY FORD

LO QUE IMPORTA: EL TROFEO

Reflexiones sobre el éxito

Por Rosseta Forner

10

¿Competir para satisfacer expectativas, ser aceptado por los demás o para compensar la falta de seguridad en uno mismo? ¿A quién no le gusta ser aceptado, reconocido, alabado, gratificado y amado? Que levante la mano quién no necesite de este alimento cualitativo y abstracto.

Todos, todos..., o casi todos, queremos ser amados. No obstante, muchas veces la necesidad se torna paradoja y perdemos por el camino la ilusión, la alegría y el entusiasmo por participar, simplemente participar, en la gran aventura que es vivir una vida humana.

Disfrutar. Dejar que las capacidades maravillosas fluyan y se esparzan por el mundo.



Nos han enseñado, enseñan y enseñarán que, es más, se esfuerzan en reafirmar dicha creencia (hasta instalarla en niveles profundos de nuestra psique), hay que competir, incluso llevarse por delante al otro (a ese que posicionamos como enemigo a batir o eliminar en pos de alcanzar la gloria, la fama y la eternidad, en suma), si es necesario.

Obviamente, todo vale. Todo, con tal de alcanzar la privilegiada gloria del triunfo.

Dicen que la sociedad es tremadamente machista, por estar regida por una impronta masculina que, a modo de dictadura irracional y ciega en su sinrazón, nos está llevando a la destrucción a muchos y variados niveles. Por el contrario, se nos dice que las mujeres, de gobernar el mundo, lo harían mejor puesto que son más dialogantes, conciliadoras y nutricias que los hombres.

¿Verdadero o falso?

Ambos dos.

Verdadero porque la cultura competitiva es de origen (¿de verdad?) masculino. Para empezar, ellos han competido contra los animales desde los orígenes de los tiempos. Se acostumbraron a tener que vencer, porque no sólo se trataba de salir vivos e ilesos, sino que además debían procurar alimento a la tribu (gran logro, secundario pero primario en el círculo interminable: se necesitaba estar vivo, sano y fuerte, para poder cazar, había que cazar para poder alimentarse y estar sano, fuerte...) Y, de tanto salir a cazar, a pescar, y otros menesteres, para procurar el sustento de la tribu, se desarrolló una cultura de la competitividad que trasladaron a nuevos escenarios: las tribus de los demás. Y, así fue como comenzaron a luchar entre ellas por un pedazo de tierra fértil donde creciese el sustento vegetal y hubiese animales. Mientras tanto, las mujeres quedaron relegadas al papel de cuidadoras de los miembros más desprotegidos (niños, enfermos, viejos) de la tribu, a la cocina y a la recolección.

Esto era así, al parecer, al comienzo de los tiempos.

Ahora, seguimos reproduciendo estos roles ancestrales, sólo ha cambiado el escenario, y en vez de competir contra el animal de turno (ese que alimentará a la tribu), ahora competimos contra "otro" por el trofeo que alimentará nuestro ego, o el ego de nuestra tribu particular.

Por cierto, se trata de un alimento que, en nuestros días, se ha tornado baldío y vacío de significado real o de consistencia para el alma.

¿No?

Más bien: sí.

Tan sólo hemos de echar un vistazo a la cantidad de dependencias insanas desarrolladas por hombres y por mujeres en nuestra sociedad actual. Ambos colectivos, bandos o cómo se les quiera denominar, son presas del mal del siglo 21, a saber: el estrés emocional, ese producido a raíz del vacío que genera la desconexión con el alma.

Nos hemos concentrado y aplicado en cultivar y alcanzar sólo el factor externo y cuantificable, en detrimento del interno o cualitativo.

Por elemento o factor cuantitativo me refiero a la profesión, el coche, el barrio, la casa y su precio, el cargo, el salario, la pareja, los premios exhibibles, el renombre, la fama...

LO QUE IMPORTA: EL TROFEO

Reflexiones sobre el éxito

Por Rosseta Forner

Todo eso que podemos mostrar a los vecinos, colegas, amigos, familia... Nos hemos acostumbrado a fomentar los logros externos, lo visible, lo mostrable... No importando si nos dejamos la piel del alma en ello o si nos generamos insomnio permanente y amaneceres repletos de angustia.

No importa nada si con el trofeo –del tipo que sea- podemos sentirnos superiores a los demás aunque sea por un momento, aunque la gloria divina que nos es regalada sólo dure cinco minutos. Al menos, lo hemos conseguido.

Quién no lo consigue, quien no es merecedor de ese trofeo, no es nadie, lo cual equivale a “pasar por la vida sin pena ni gloria.” Y, eso de no dejar huella no es posible, no es admisible, ni es deseable para nadie.

El trofeo es lo que importa.

La vida, la ilusión, la serenidad, la complacencia, la genialidad, la satisfacción... han quedado fuera de juego, excluidas por “no cotizar en bolsa”.

El trofeo es lo que importa.

Y, trofeo es todo aquello que podemos pasear y mostrar a los demás, o sea, objetos y sujetos.

Tanto es así, que las mujeres (esas de las que se dice que son “más condescendientes, dialogantes, conciliadoras y nutricias” que los hombres), también –en general- se han apuntado al carro de la competitividad agresiva, demoledora del competidor, arrasadoras de barreras y elucubradora de estrategias que les permitan alcanzar la gloria y el triunfo al más puro estilo machista de referencia arcaica y aroma cerril.

Me explico.

En uno de mis libros las he denominado “las amazonas cabreadas”, simplemente porque han adoptado los patrones disfuncionales masculinos, esto es, se rigen por el lema: “en el amor y la guerra, todo vale con tal de lograr el triunfo.” Aunque, ese “todo vale” suponga empeñar la salud, el bienestar interior, la felicidad y la serenidad de espíritu. Aunque ese “todo vale” signifique educar hijos disfuncionales, faltos de amor paterno y maternal; hijos, en definitiva, carne de cañón de diván de psicoanalista o de coach. Las mujeres no poseen más o mejores cualidades por el hecho de llevar el traje femenino del ser humano. Ni los hombres carecen de las llamadas características femeninas por llevar traje masculino. El anima y el animus, o sea, el principio masculino y el femenino, existen por igual en hombres y en mujeres.

Según mi sistema de creencias, el cuerpo físico es el vehículo que usa el alma para su existencia en la Tierra, para su vida humana. Y, punto. Por consiguiente, estoy firmemente convencida (me baso en la experiencia empírica que mi consulta me proporciona, amén de mi propia experiencia personal como ser espiritual viviendo una experiencia humana que ha instrospeccionado y explorado los territorios de su psique, y sigue haciéndolo), de que sólo nos diferencia el cuerpo, y de que las tenidas y asumidas como diferencias, son en verdad CREENCIAS diseñadas por el hombre (ser humano) para su conveniencia y egoísta beneficio sectarista y partidista. Unas creencias, que de tanto usarlas y recrearlas se han grabado a fuego en el ADN genético, terminando por alcanzar al alma. O lo que es lo mismo, una creencia que de tanto repetirla se ha convertido en verdad absoluta, esto es “palabra de Dios”. Por consiguiente, como es repetida y reproducida (vivenciada como tal) por tantos y tantos millones de seres humanos hemos concluido que tantos... ¡NO pueden estar equivocados!

¡Imposible!

Falso, pero cierto.

Cierto, pero falso.

Y, del discernimiento, ¿qué?

¿Qué es eso?

¿A dónde fue, dónde se perdió, dónde se quedó dormido?

Demasiado aborregamiento.

Demasiada estulticia humana.

Demasiado competir para satisfacer las expectativas de los demás.

Demasiado competir en contra de nosotros mismos.

Y, todo por lograr un trofeo de papel maché.

Tanto empeñarnos en ser aceptados por los demás, que hemos olvidado el ser nosotros mismos, el pensar por nosotros mismos y fabricar nuestras propias creencias.

LO QUE IMPORTA: EL TROFEO

Reflexiones sobre el éxito

Por Rosseta Forner

Tanta referencia externa nos ha atontado las neuronas.

Y, que conste que a mi me gusta lograr mis metas, hacer realidad mis sueños y concretar mis proyectos, esto es, volverlos tangibles. Ahora bien, hace años competía contra mí. Me olvidaba de mí misma, dejaba de cuidarme, ocupándome tan sólo de satisfacer mi ego, esto es, de quedar bien delante de los demás, de demostrarles lo inteligente, creativa, brillante o valiente que era.

¿Hay algo de malo en ello?

No.

No lo hay.

No obstante, si que lo hay cuando uno se olvida de sí mismo, se descuida, y deja de escuchar a su intuición, a su cuerpo y lo machaca en pro de mostrarle al mundo algo (que por cierto, nunca se suele saber exactamente de qué que estamos hablando o intentando mostrar).

Competir, no hay nada malo en ello siempre y cuando uno no se deje la piel de su alma, no se pierda el respeto en pro de alcanzar el trofeo.

¿Lo qué importa es el trofeo?

Para muchas mujeres, así lo parece. Históricamente, ellas han hecho del matrimonio un trofeo, por ha ver estado éste –y aún estarlo- muy premiado y alabado por la sociedad. Dedicaron tantas energías a alcanzar ese trofeo que dejaron de lado a la mujer salvaje en ellas, olvidando con ello su propia dignidad y su bienestar espiritual. Depusieron las armas, lo cual significa dejar de ser ellas mismas para así poderle “reír mejor las gracias a la sociedad”. Esto, a su vez, se tradujo en un competir con las armas masculinas disfuncionales: volverse agresivas, empeñarse en hacer las cosas por kinders, fumarse la vida, volverse alcohólicas del trabajo, mentiroso-seductor-utilizadoras de otros, mediocres emocionales, renegadoras de la Diosa en ellas, malpensadas de sus dones, fastidiadoras de sus capacidades, avergonzadas de su condición de creadoras del milagro de la vida, y nutridoras de machistas-despistados emocionales (que a su vez harán la vida imposible a otras mujeres...)

Y, todo, porque, como a los hombres, sólo les IMPORTA EL TROFEO.

No importa si el precio es la dignidad del alma, la salud mental, la serenidad emocional, la satisfacción vital, la destrucción de la casa física...

No importa, si con ello se logra el trofeo.

Pero, ¿qué trofeo?

Ese que se refiere a “mostrarle al vecino, amiga, colega, otros...” que ella vale más que nadie porque lo tiene todo, a saber: marido triunfador -a lo mejor es un imbécil emocional que no la ama, pero... ¿a quién le importa? A ella, no parece importarle-, unos hijos monos y vestidos de marca, un coche de muchos euros, una casa en barrio de triunfadores, otra casa en la montaña o playa, y todo ello aderezado con una amenaza de divorcio existencial (pero esto es secreto e invisible).

Y, de ellos, ¿qué?

Tres cuartos de lo mismo.

Buscan satisfacer su ego machista, ese que se mide en función de los logros materiales paseables y mercadeables.

Y, con todo esto, la pregunta que surge es: ¿Hay alguien que sea feliz?

¿Importa esto?

No lo parece.

Asimismo, no parece que nadie de los que “llevan camisa de marca” sean felices o les importe serlo o no, pues ya se sabe: “EL HOMBRE FELIZ, NO TENÍA CAMISA”.

A todos esos que han optado por el “downshifting” (traducido en España por “vida sencilla o lo esencial”), les importa ya un pimiento si los demás les ponen medallas o etiquetas desclasificativas. A esos, lo qué de verdad les importa es seguir los dictados de su alma, por ello han optado por vivir su vida acorde a su REFERENCIA INTERNA, esto es, a los valores cualitativos de la vida, de su vida.

LO QUE IMPORTA: EL TROFEO

Reflexiones sobre el éxito

Por Rosseta Forner

Y, a usted, ¿solamente le importa el trofeo?

Asimismo, pregúntese a qué tipo de trofeo aspira. Y, ¿por qué?
Trofeos.

Hace poco, la que es actualmente mi agente literario, me comentó que cuando coincidimos por primera vez (de esto hace 20 años, en el mundo de la publicidad. En aquel entonces, ella era directora de Marketing en una empresa cuya cuenta publicitaria estaba en la agencia de publicidad en la que yo trabajaba), ella pensaba de mí que yo llegaría a ser una gran directora de una gran agencia de publicidad. Eso, no se cumplió.

Nunca he llegado a ser una gran directora general de una gran agencia de publicidad. Ni llegaré jamás, pues me he borrado de esa competición. En cambio, según sus palabras, "dirijo mi vida, y eso poca gente puede decirlo."

¿El secreto?

Me apeé del tren de la competitividad.

Me atreví a hacerlo.

Me dí permiso.

Me eduqué a ello.

Me dio la gana.

Escogí entre ser un zombi social o un ser humano vivo y con ilusión por vivir mi vida.

Dejé de darle importancia al trofeo externo.

Por consiguiente, pasé a ocuparme de mi interior, de mi propio bienestar, de preguntarme qué pensaba de esto o de aquello, y acerca de lo qué era importante para mí. En resumen, desplegué mis alas y dejé que mi verdadero YO fluyese y maravillase al mundo con su luz.

Suelo decir que gracias a que un día me cesaron pude descubrir y dar nacimiento a mi talento (escribir). No hay trofeo más maravilloso que el de permitirse ser uno mismo y dirigir nuestra vida tal y como nos plazca acorde a los valores personales y creencias del alma.

Haga lo qué uno haga, ha de concederse sus trofeos, y no buscar la aprobación externa.

Y, ¿usted? ¿Anda todavía en pos de un trofeo que se le escapa de nuevo cuando parecía que iba a darle alcance? O, por el contrario, ¿dejó ya de soñar con trofeos imposibles de colocar en su casa?

Si le gustan los trofeos simbólicos. Si le apetece adentrarse en el museo de los premios. Si quiere averiguar si lo suyo va de trofeos rancios o de diseño. Si decide homenajearse con un trofeo de creación propia... siga leyendo, pues le propongo un poco de ejercicio, a modo de paseo, por la reflexión troferial.

Ejercicio:

- 1- Haga una lista de los trofeos literales o simbólicos que ha acumulado o logrado en su vida.
- 2- A continuación, pregúntese qué ha tenido que sacrificar para lograrlos.
- 3- ¿Le ha merecido la pena?
- 4- Ahora, desde esta nueva perspectiva, ¿volvería a hacer lo mismo?
- 5- Diseñe su trofeo personal e intransferible, ¿cómo le gustaría que fuese?
- 6- ¿Cuáles son las creencias que han de dar vida a ese trofeo suyo?
- 7- ¿Cómo hará para saber que está siendo fiel a sí mismo y no se está desviando de su meta?
- 8- Imagínese al final de su vida en la Tierra (es como una META), ¿cómo querría sentirse? ¿Qué querría llevarse consigo, y a qué nivel?
- 9- a) Hágase una lista de obligaciones para consigo mismo.
b) Haga una lista de sus derechos.
- 10- Permitáse el lujo de decir NO a los trofeos de competitividad externa, esa de "quedarse bien con los demás". Escriba 5 buenas razones por las que quiere decir NO, de ahora en adelante, es decir, razones por las que quiere negarse a picar el anzuelo de la envidia competitiva.
- 11- Todos los días, concédase un trofeo simbólico por haberse tratado a sí mismo con dignidad, amor, respeto y libertad.

Todos los días permitáse la libertad de ser y hacer algo sólo, por y para usted mismo.

Abra los ojos, disfrute del paisaje y déjese premiar por la Vida. A lo mejor, a usted le parece más conveniente crear una fábrica de trofeos.

**El trofeo, NO es lo que importa.
Usted, sí que es lo que importa.**

APRENDER, DESAMPRENDER Y REAPRENDER

De introducción a la PNL

De Joseph O`Connors

14

Aunque de una manera consciente sólo seamos capaces de tomar una cantidad muy pequeña de la información que nos ofrece el mundo, advertimos y respondemos a una cantidad mucho mayor sin darnos cuenta. Nuestra parte consciente es muy limitada y parece ser capaz de seguir un máximo de siete variables o trozos de información al mismo tiempo.

Esta idea fue esbozada por el psicólogo estadounidense George Miller en 1956 en un artículo clásico titulado *The Magic Number Seven, Plus or Minus Two* [El número mágico de siete, más o menos dos]. Estos trozos de información no tienen un tamaño fijo, y pueden consistir en cualquier cosa, desde conducir un coche hasta mirar por el espejo retrovisor. Una forma de aprender es mediante el dominio consciente de pequeños trozos de comportamiento que, combinándolos en cadenas más y más largas, se convierten en habituales e inconscientes.



Construimos hábitos y así nos liberamos para poder advertir otras cosas. De modo que nuestra parte consciente está limitada a siete, más o menos dos, trozos de información, ya sea del mundo interior de nuestros pensamientos o del mundo exterior. Nuestro inconsciente, por el contrario, lo constituyen todos los procesos vitales de nuestro cuerpo, todo lo que hemos aprendido, nuestras experiencias pasadas, y todo lo que podríamos advertir en el momento presente, aunque no lo hagamos. El inconsciente es más listo que el consciente. La idea de ser capaz de entender un mundo infinitamente complejo con una parte consciente que sólo puede abarcar siete trozos de información a la vez es, por supuesto, ridícula. La noción de consciente e inconsciente es fundamental en este modelo de cómo aprendemos.

En la PNL una cosa es consciente Lente cuando nos damos cuenta de ella en el momento presente, como esta frase lo está ahora. Una cosa será inconsciente cuando no nos enteramos de ella en el momento presente. Los sonidos de fondo que usted pueda oír eran probablemente inconscientes hasta que leyó esta frase. La memoria de su primera visión de la nieve está probablemente fuera del alcance de su conocimiento consciente. Si usted ha ayudado alguna vez a un niño a aprender a ir en bicicleta, habrá advertido lo inconsciente que esta habilidad se ha vuelto en usted. Y el proceso de conversión de su última comida en pelo y uñas permanecerá, con toda probabilidad, inconsciente para siempre. Vivimos en una cultura que cree que la mayor parte de todo lo que hacemos lo hacemos de forma consciente y, sin embargo, la mayor parte de lo que hacemos, y lo que hacemos mejor, lo hacemos de forma inconsciente.

El punto de vista tradicional dice que aprender algo se divide en cuatro etapas. Primero está la incompetencia inconsciente; usted no solamente no sabe hacer algo, sino que no sabe que no sabe. Por ejemplo, si nunca ha conducido un coche, usted no tiene idea de lo que es.

Así que usted empieza a aprender. Muy pronto descubre sus limitaciones; ha recibido unas clases y se fija de forma consciente en todos los instrumentos, en el volante, en coordinar el embrague y en mirar la carretera. Requiere toda su atención; todavía no es usted competente y se mantiene en las calles secundarias. Esta es la etapa de incompetencia consciente, cuando fuerza las marchas, no domina el volante y da sustos de muerte a los ciclistas. Aunque esta etapa es muy incómoda (especialmente para los ciclistas), es el momento en que más se aprende.

Esto le lleva a la etapa de competencia consciente. Usted puede conducir el automóvil, pero requiere toda su atención; ha aprendido la habilidad, pero todavía no la domina.

Finalmente, y es la finalidad del esfuerzo, tenemos la competencia inconsciente. Todos esos pequeños patrones que ha aprendido de forma tan concienzuda se armonizan en una suave unidad de conducta. Ahora ya puede escuchar la radio, disfrutar del paisaje y mantener una conversación al mismo tiempo que conduce. Su parte consciente fija el objetivo y lo deja al inconsciente para que lo lleve a cabo, liberando su atención para otras cosas.

Si usted practica algo el tiempo suficiente, alcanzará esta cuarta etapa y creará hábitos. En este punto la habilidad se ha convertido en inconsciente. Sin embargo, los hábitos pueden no ser los más efectivos para realizar esa tarea; nuestros filtros pueden habernos hecho perder alguna información importante en nuestro camino hacia la competencia inconsciente.

APRENDER, DESAMPRENDER Y REAPRENDER

De introducción a la PNL

De Joseph O`Connors

Supongamos que usted es un jugador pasable de tenis y quiere mejorar. El entrenador le habrá estado mirando y empezará a pedirle que cambie cosas como el juego de piernas, la forma de sostener la raqueta y la forma en que la mueve. En otras palabras, habrá cogido lo que para usted era una sola pieza de conducta —dar un drive—, lo habrá desmenuzado en algunos de sus componentes y lo reconstruirá de forma que usted pueda mejorar su drive. Usted dará marcha atrás en las etapas de aprendizaje hasta la incompetencia consciente y tendrá que desaprender antes de reaprender. La única *razón* para esto es la de construir nuevas opciones, modelos más eficaces.

Lo mismo pasa en el aprendizaje de la PNL. Nosotros ya tenemos habilidades comunicativas y de aprendizaje. La PNL le ofrece depurar sus habilidades y le da más opciones y más flexibilidad para usarlas. Profundizaremos más en otros modelos de aprendizaje más adelante.

El seminario de tres minutos

Si la PNL tuviera que ser resumida en un seminario de tres minutos, sería más o menos así: el director del seminario entraría y diría:

Señoras y señores, para tener éxito en la vida tienen que recordar tan sólo tres cosas:

En primer lugar, saber lo que quieren; tener una idea clara de qué meta quieren alcanzar en cada situación.

En segundo lugar, estar alerta y mantener los sentidos abiertos de forma que se den cuenta de lo que están obteniendo.

En tercer lugar, tener la flexibilidad de ir cambiando su forma de actuar hasta que obtengan lo que querían.

Luego escribiría en la pizarra: **Objetivo / Agudeza / Flexibilidad** y se marcharía. Fin del seminario.

Las cuatro etapas del aprendizaje:

1. Incompetencia inconsciente
2. Incompetencia consciente
3. Competencia consciente
4. Competencia inconsciente

Desaprender es ir del número 4 al 2.

Reaprender es ir del número 2 al 4 con más opciones.

Primero viene la habilidad de saber cuál es nuestro *objetivo*; Si usted no sabe adonde va, se hace difícil llegar hasta allí. Una parte importante de la PNL es el adiestramiento de la agudeza sensorial: dónde enfocar la atención y cómo cambiar y aumentar los filtros para que uno se dé cuenta de las cosas que antes había pasado por alto. Es tomar conciencia sensorial en el momento presente; la comunicación con otros, significa advertir los signos pequeños pero cruciales que nos dejan saber cómo están respondiendo. El pensamiento, esto es, la comunicación con uno mismo, significa una mayor conciencia de las imágenes internas, sonidos y sentimientos.

Se necesita agudeza o sensibilidad para advertir si lo que se está haciendo lleva a lo que se quiere. Si lo que usted está haciendo no funciona, haga otra cosa, cualquier otra cosa. Usted necesita oír, ver y sentir lo que está pasando y tener un abanico de respuestas.

La PNL aspira a dar a las personas más opciones en lo que hagan. Tener un sola vía para hacer las cosas no es ninguna opción. Unas veces funcionará y otras no, así que siempre habrá situaciones que no podrá solucionar. Dos opciones *le pondrán* en un dilema. Tener opciones significa poder usar un mínimo de tres enfoques. En cualquier situación, aquella persona que tenga más opciones a la hora de actuar, que tenga la mayor flexibilidad de comportamiento, será la que conserve el control de la situación.

Si usted siempre hace lo que ha hecho siempre, siempre obtendrá lo que siempre ha obtenido. Si lo que está haciendo no funciona, haga otra cosa.

Cuantas más opciones, más oportunidades de éxito.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

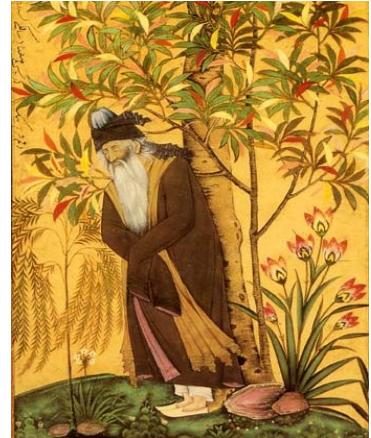
SERVICIO

Cuento tradicional de Idries Shah

16

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

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



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

El otro hombre, que se llamaba Hamid, respondió:

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

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

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

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

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

El iraní preguntó: -Cuando terminaste tu servicio, ¿te transmitió el Baba las Enseñanzas?

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