



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 36

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 36 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Estás dejando que tu intelecto, tu conciente, interfiera con tu aprendizaje. Y tu inconsciente es tan inteligente a la edad de cincuenta como lo era a la edad de seis meses.
Milton Erickson

EGO, SOMBRAS Y PARTES INTERNAS

Abordaje desde la PNL

Por Marcel Genestar

Pág. 1 a 3

Sobre la magia de Milton

Interpretación de los métodos terapéuticos de Erickson

Por Joselito Camacho Brito

Pág. 4

OCHO CLAVES PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS (y lograrlos!)

Organizándonos desde la PNL

De MIGUEL GUZAMMA

Pág. 5 a 8

PSICOLOGÍA POSITIVA Y PNL

Dos modelos complementarios

Por Susana Chajet

Pág. 9 a 14

CREANDO CAMINOS DE ÉXITO

Definiciones y tips

de Anthony Robbins

Pág. 15

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El banquete del mago. Cuento tradicional de Idries Shah

Pág. 16

Textuales de STEVE ANDREAS

La PNL es: Una tecnología práctica que es fiel a aplicaciones específicas en el mundo real, desde la construcción de puentes, celulares y cohetes, a la determinación de las propiedades de los átomos, virus y la vida en sí (y todo lo que implica). Esta tecnología adopta la forma de recetas que nos dicen qué hacer para lograr metas o resultados en particular (al igual como la receta de un pastel es un método fiable de lograr ese resultado).

Una metodología o teoría, un conjunto de conocimientos que guían un mayor desarrollo y uso de la tecnología. La metodología se constituye de todas las ideas que tenemos acerca de tecnología, cómo creemos que todo encaja.

Un principio básico es que no podemos conocer la realidad objetiva, solo tenemos un "mapa" de la realidad otorgado a través de nuestros sentidos. Alfred Korzybski estableció este principio como, "El mapa no es el territorio." Siempre habrán vacíos, errores y omisiones en nuestro mapa. Un mapa puede ser muy útil y práctico, pero nunca puede igualarse completamente a la realidad que intenta describir. En el caso de que se igualase, sería tan completo, complejo y misterioso como la realidad que describe que no serviría más como un mapa.

Y una epistemología, cómo sabemos lo que sabemos, una manera de decidir qué evidencia usar para determinar lo que es verdad o válido mientras probamos la metodología y la tecnología. La epistemología de la física es la de la experimentación científica: probar nuestras predicciones y resultados, con tantos controles como podamos.



EGO, SOMBRAS Y PARTES INTERNAS

Abordaje desde la PNL

Por Marcel Genestar

Partes internas

En PNL usamos el concepto de “parte interna” para referirnos a algún aspecto de la persona; es una forma metafórica que ilustra la idea de que el ser humano tiene múltiples facetas.

Este concepto fue utilizado inicialmente por Virginia Satir, en su trabajo como terapeuta familiar, para describir diferentes aspectos del propio “yo”. Ella creó un modelo llamado “fiesta de las partes”, donde un cliente o paciente era invitado a explicar cuales eran algunas de esas partes internas y varias personas encarnaban esos diversos aspectos, poniendo de relieve los eventuales conflictos o incongruencias y ayudando así a la persona a tomar conciencia de todo ello.

También Fritz Perls usó este concepto en su trabajo denominado “silla caliente”.



Estos diferentes aspectos o partes internas de la persona tienen que ver con el acceso a estados diferenciados, que atienden a una utilidad diferente en cada caso. Es un recurso muy útil que tiene el ser humano, pues le permite utilizar su cuerpo y sistema nervioso de la manera más adecuada para llevar a cabo ciertas acciones. Por ejemplo, un médico cirujano puede concentrar su atención en atender a un paciente durante una larga intervención, dejando de lado sus propias necesidades fisiológicas.

Cada parte interna ha sido originada en un determinado nivel lógico. Por ejemplo, en el nivel de Capacidades, podemos tener una parte Creativa, una parte Lógica o una parte Intuitiva; en el de Valores y Creencias, podemos encontrar una parte que considera importante la Salud, otra el Éxito, otra la Libertad; en el nivel de Identidad, podemos reconocer una parte Adulto, una parte Niña. La influencia de una determinada parte interna viene dada por el nivel lógico en el cual se ha creado esa parte.

Adicionalmente, esas diferentes partes pueden tener finalidades o intereses no siempre coincidentes. En tal caso, nos encontraremos con diferentes tipos de conflictos internos.

Presuposiciones en la PNL

Para el tema que estamos desarrollando, hay algunas Presuposiciones de la PNL que son especialmente relevantes:

Todo comportamiento está guiado por una intención positiva

Esta Presuposición propone que aceptemos la idea de que por muy descabellado o poco funcional que parezca un comportamiento, la persona que lo lleva a cabo está guiada por la intención de conseguir algo bueno para sí misma. Habitualmente, ‘algo bueno’ implica adaptarse al entorno, de modo que también podemos decir que el comportamiento tiene una intención adaptativa, bajo el supuesto de que esa adaptación favorece la propia supervivencia.

A menudo, nuestros actos generan el resultado que deseamos; otras veces, el comportamiento elegido produce unas consecuencias dañinas para la propia persona o para otros. Como decía Dante, el “camino del Infierno está pavimentado de buenas intenciones”. Sin embargo, desde el enfoque de la PNL, el hecho de reconocer que ciertas conductas sean censurables en sí mismas o por las consecuencias que acarrean no invalida la intención que inspiró el comportamiento.

La persona elige la mejor opción disponible

Se sostiene que una persona, para satisfacer su intención, elige siempre la mejor opción entre aquellas que considera disponibles. Es casi una obviedad: si la persona pensara que otra alternativa de las que tiene a su alcance es mejor, simplemente la usaría. El asunto clave es, entonces, la gama de opciones disponibles para la persona en un contexto dado.

Tenemos todos los recursos

La PNL declara que todas las personas tenemos todos los recursos que necesitamos para gestionar nuestra realidad. Es una Presuposición que apela al potencial del ser humano, declarando que el desafío es encontrar la forma de acceder y activar los recursos que cada persona necesita en un momento determinado, partiendo del supuesto que ya lo tiene en potencia.

EGO, SOMBRAS Y PARTES INTERNAS

Abordaje desde la PNL

Por Marcel Genestar

Otras formas de utilizar el concepto de partes internas

El ego

Una de las formas de definir al Ego es decir que es una parte interna que ejerce un gran poder en la forma de pensar, sentir y actuar de una persona. Es casi como si esa parte interna hubiera dado un golpe de estado y hubiera tomado el poder absoluto. Manda en todo, lo gobierna todo, lo dirige todo. Es omnipresente en esa persona.

La Sombra

En otras ocasiones, alguna parte interna es percibida por la persona como algo poco útil, socialmente reprobable, algo que conviene esconder. Cuando sucede esto, la persona trata de esconder y reprimir a esa parte. La cosa curiosa es que, a menudo, cuanto mayor es el esfuerzo por esconderla, más evidente se hace. Los sucesivos esfuerzos de la persona no hacen sino magnificar aquello que se quería disimular. Al mismo tiempo y paradójicamente, en multitud de ocasiones eso que la persona está tratando de ocultar es visto por los demás como una cualidad a explotar y desarrollar.

Trabajo con partes internas

La PNL trabaja de modos muy diversos con esas partes internas; en un próximo apartado nos extendemos sobre estos trabajos. Queremos ahora remarcar que el enfoque de la PNL es radicalmente diferente de otros modelos, incluso de algunos que se encuadran en lo que se llama Terapias Humanistas.

Esta diferencia radical se centra en la forma de tratar a esas partes internas que toman el poder y que, tal como ya hemos indicado, se recogen bajo el nombre de Ego. En muchos enfoques de terapia, el Ego es el enemigo a batir. Es alguien a quien hay que combatir, sacudir con fuerza, etc. Algo totalmente alejado del enfoque que propone la PNL, donde cada aspecto de la persona tiene su utilidad y su intención positiva; por consiguiente, ¿por qué combatir contra una parte de mí?

Se podrían citar muchos argumentos que desaconsejan esa actitud beligerante hacia el Ego. Uno de los más poderosos es, probablemente, la idea del “desplazamiento del síntoma”. En la medida en que algo se combate frontalmente con una cierta intensidad, reaparece bajo otra forma o en otro lugar con una intensidad mayor. Es un principio sistémico elemental.

En el trabajo desde la PNL, el eje director es aceptar e integrar esas diferentes partes, prestando la necesaria atención a cada una y respetando su intención. Robert Dilts, en su libro “Identificación y cambio de creencias: un camino hacia la salud y el bienestar” propone algo que va en la misma línea. Hablando de construir una metáfora y una visualización en relación con un proceso de cáncer, señala lo inadecuado del enfoque médico oficial, donde el cuerpo de la persona se convierte en un campo de batalla donde un elemento externo (la medicación del tipo que sea) combate contra partes de ese cuerpo. Como alternativa, propone una metáfora donde ciertas células del propio cuerpo (los linfocitos en número adecuado) se nutren de otras células (tumorales) y las mantienen a raya.

La PNL y el trabajo con partes internas

Ya hemos citado el enfoque fundamental de la PNL en este tema y seguidamente comentaremos algunos modelos que nos permiten trabajar con partes internas. La elección de uno u otro dependerá del asunto que la persona necesite abordar. Recordaremos brevemente que la forma básica de tratar con partes internas tiene en cuenta que:

- Todo comportamiento está guiado por una intención positiva para la persona que lo realiza
- Cada persona elige, de entre las opciones que considera a su alcance, aquel comportamiento que considera mejor para satisfacer esa intención positiva
- Todas las personas tienen potencialmente todos los recursos que necesitan para gestionar sus vidas

a) Modelos que trabajan con una sola parte

I. Reencuadre

Sea a través de dar un nuevo significado a un comportamiento (resignificación) o de buscar un contexto donde ese comportamiento es eficiente y adecuado (recontextualización), el reencuadre se nutre de identificar la intención positiva de ese comportamiento.

II. Cura rápida de fobias

En este modelo, se parte de reconocer que la respuesta fóbica está al servicio de la persona para protegerla de algo (intención positiva), que es la mejor respuesta que esa persona pudo o supo desarrollar (elegir la mejor opción) y partir de ahí se trabaja para generar otro tipo de respuesta más efectiva (la persona tiene los recursos para generar esa opción).

EGO, SOMBRAS Y PARTES INTERNAS

Abordaje desde la PNL

Por Marcel Genestar

III. Creación de una parte

En ocasiones, es necesario contratar a alguien para que se haga cargo de cierta tarea. Un cliente nos presenta su caso declarando que carece de la constancia necesaria para llevar a término proyectos que se extienden en el tiempo. Una de las formas de abordar este asunto es tomar esa declaración como equivalente a que la persona no reconoce ninguna parte interna que se ocupe de esa actividad. Seguidamente, se le acompaña a “crear” esa parte, caracterizándola adecuadamente con sus responsabilidades, su forma de actuar, las submodalidades con las que opera, etc.

b) Modelos que trabajan con varias partes

I. Tratamiento de incongruencias en la comunicación

Desde el enfoque de la PNL, las incongruencias en la comunicación son la expresión de dos o más mensajes que emergen simultáneamente o sucesivamente, como expresión de dos partes internas que no han encontrado aún la forma de operar armónicamente. Uno de los mensajes se expresa verbalmente (y por ello es fácil identificar lo que pretende esa parte) mientras el otro se manifiesta mediante el lenguaje no verbal (corporal) o paraverbal (voz); en este caso necesitaremos encontrar la forma de que ese segundo mensaje sea expresado en un modo que permita reconocer lo que desea esa otra parte.

II. Integración de polaridades o de partes

La idea de polaridad se refiere a comportamientos que la persona siente como mutuamente excluyentes, del tipo “no puedo hacer dieta y al mismo tiempo disfrutar de la comida”. Indagando la intención positiva que persigue cada uno de esos comportamientos (expresión de partes internas de la persona), es posible integrar esas partes y que la persona encuentre una forma de gestionar la situación.

III. Negociación entre partes

A veces, nuestras partes internas se obstaculizan mutuamente. Aunque ambas operan de manera adecuada y consistente, sucede que se ponen en marcha al mismo tiempo, con lo cual el trabajo de una neutraliza el de la otra. Podemos citar el caso de una persona cuyas partes creativa y crítica se activan casi simultáneamente. Apenas la parte creativa empieza a imaginar una nueva idea, se pone en acción la parte crítica; el resultado es el bloqueo total del proceso. Mediante este modelo, se parte de reconocer la contribución (intención positiva) de cada parte y se propone una negociación para llegar a un acuerdo donde cada parte acepta permitir que la otra actúe y complete su tarea.

IV. Reencuadre en 6 pasos

Aquí trabajamos con algún comportamiento que la persona desea sustituir. Mediante su proceso consciente ha probado diferentes soluciones pero ninguna ha alcanzado el éxito. Partiendo de atribuir ese comportamiento a una parte interna, se explora la intención positiva, se pide la colaboración de la parte creativa y se generan nuevas opciones de comportamiento que atiendan mejor a esa intención positiva. Se solicita a la parte responsable del comportamiento inicial que valide alguna de esas opciones y también se pide al resto de partes internas de la persona que validen esa opción.

V. Matriz de identidad para el auto-concepto

En este modelo se trabaja con la sombra y con otros aspectos que la persona rechaza y también con la esencia y otras facetas deseables. Permite reconocer e integrar todas estas partes internas y también utilizar la fuerza con que vivimos alguna de ellas para dar un impulso a otras.

Conclusión

Como hemos tenido ocasión de señalar, el ser humano tiene diferentes aspectos o facetas que son la expresión organizada de su capacidad para acceder a estados diferentes, que le sirven para acometer actividades diversas. Llamamos “partes internas” a esos aspectos.

A menudo, estas partes internas operan de manera armónica o sin interferencias entre ellas. Sin embargo, otras veces su acción entra en conflicto.

La propuesta de la PNL es considerar que, en tanto que aspectos de la persona, todas esas partes internas son igualmente valiosas y merecen ser atendidas. Por ello, el enfoque de la PNL y los modelos que se han desarrollado para trabajar con esas partes internas tienden a favorecer la integración de todas ellas.

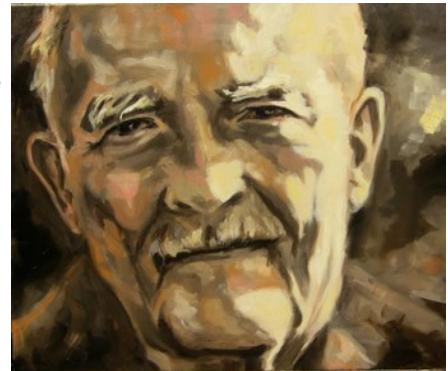
Como síntesis, podemos decir que este trabajo se basa en:

- a) aceptar todo lo que la persona hace y todo lo que la persona es
- b) buscar la intención positiva de ese comportamiento o aspecto
- c) trabajar con el modelo que parezca más adecuado, orientados por la intención integradora

Sobre la magia de Milton Interpretación de los métodos terapéuticos de Erickson Por Joselito Camacho Brito

La casuística de Erickson suele relevar curas en apariencias mágicas, y ciertas personas reaccionaron frente a esto con incredulidad, en todo que otros estimaron que los correspondientes informes, pese a estar muy correcta y atractivamente escritos, eran de todas maneras ficticios. Mi observación personal de Erickson en su trabajo con pacientes me permite dar fe de que algunas de esos informes, por lo menos nada tiene de ficticio. Más aun, creo que todos ellos se entienden a los hechos, y la labor editorial a que fueron sometidos no hizo si no volverlos más legibles, y quizás más espectaculares, de lo que es habitual en la mayoría de los informes clínicos.

Hay también personas persuadidas de que Erickson lograba pacientes, discípulos y otros terapeutas cambios reales y espectaculares, pero sostienen que probablemente dichos cambios eran el resultado de algún carisma especial, no transmisible a otros terapeutas. No obstante, en los últimos tiempos se han realizado tentativas de estudiar en forma más analítica sus modalidades de comunicación.



En su libro *Uncommom Therapy*, Jay Haley puso el acento en el carácter estratégico del método de Erickson. Haley definió la “terapia estratégica” como aquella en la cual “el clínico toma la iniciativa de lo que habrá de ocurrir durante la terapia y establece un método particular para cada problema”. Puntualizó que Erickson no solo se comunicaba metafóricamente con sus pacientes, sino que además “operaba dentro de la metáfora a fin de producir un cabio”. Señaló que Erickson evitaba las interpretaciones, y que a su juicio, “las interpretaciones típicas, por vía del “insight”, de las comunicaciones inconscientes, son absurdamente reduccionistas, como si se pretendiera resumir una obra entera de Shakespeare en una oración”. Haley destaco que entre las características primordiales de la terapia Ericksoniana se encontraba el “aliento de resistencia”, el “ofrecimiento de una alternativa peor”; la “frustración de una respuesta para alterarla”, la “siembra de ideas”, la “ampliación de una diversión” y la “prescripción del síntoma”.

Bandler y Grinder, con su enfoque “neurolingüístico”, ha interpretado microscópicamente las comunicaciones de Erickson, señalando, verbigracia, su tendencia a “marcar” las sugerencias intercaladas en un relato. Realizaba esta “marcación” con sus pausas, su tono de voz, los cambios de la postura del cuerpo; también precediendo la sugerición “marcada” con el añadido del nombre del paciente.

Ernest Rossi, en los libros *Hypnotic Realities* e *hypnotherapy*, ha dividido en cinco etapas las inducciones hipnóticas de Erickson y sus formas indirectas de sugerición:

1. fijación de la atención
2. despotenciación de los marcos de referencia y sistemas de creencias habituales
3. búsqueda inconsciente
4. proceso inconsciente
5. respuesta hipnótica, cada vez de estas etapas conduce a la siguiente

Los autores han denominado a este método “de utilización para la Hipnoterapia”. En estas obras y en las de Watzlawick, Change y the lenguaje of Change, se analiza la tesis de que Erickson se comunicaba con el hemisferio derecho de cerebro, que se ocupa primordialmente de los procesos primarios, el lenguaje arcaico, las emociones, el espacio y las formas (vale decir, las imágenes). En *A Teaching seminar with Milton H. Erickson*, Jeffrey Zeig enumera como si algunos de los valores que tiene el empleo de anécdotas en la terapia:

1. las anécdotas no implican una amenaza.
2. captan el interés del oyente.
3. fomentan la independencia del individuo, quien al tener que conferir sentido al mensaje, extrae sus propias conclusiones o emprende acciones con propia iniciativa.
4. pueden ser utilizadas para eludir la natural resistencia al cambio.
5. pueden emplearse a fin de controlar la relación estable con el sujeto.
6. Ofrecen un modelo de flexibilidad.
8. pueden crear confusión y así promover en el sujeto una buena respuesta hipnótica.
9. Imprimen su huella en la memoria, haciendo “que la idea expuesta sea más memorable”.

OCHO CLAVES PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS (y lograrlos!)

Organizándonos desde la PNL

De MIGUEL GUZAMMA

¿Alguna vez te has planteado objetivos al comenzar el año nuevo?

¿Y alguna vez has sentido que se había terminado el año y quizás te habían quedado demasiados sin cumplir?

A mí me pasaba algo similar: empezaba un nuevo año y me ponía unos objetivos que me “sonaban” bastante de años anteriores: “Este año, sí o sí, voy al gimnasio”

Y luego a las pocas semanas dejaba de ir regularmente, iba por temporadas: algunas veces por estar demasiado ocupado, otras por no sentirme con energías, que si ahora las vacaciones de semana santa, que si ahora las de verano... total que llegaba el final del año y no había hecho ni la mitad de la mitad de lo que me había propuesto hacer. Y según empezaba el año siguiente, me decía a mí mismo:

“Este año, sí o sí, voy al gimnasio”

Para mí esto era como vivir en el Día de la Marmota: me ponía objetivos, no los cumplía y me volvía a poner los mismos. En los focos básicos de mi vida, como podía ser por ejemplo aprobar la carrera, o en los proyectos del trabajo, sí que notaba avances, al fin y al cabo, ¡es a lo que dedicaba la mayor parte de mi tiempo!

Pero mis objetivos de Desarrollo Personal parecían estancados. Porque no parecen esenciales: puedes vivir perfectamente un año más sin ponerte en forma, quedarte en tu peso ideal, dejar de fumar, aprender a tocar la guitarra o lanzar tu propio blog.

Pero yo quería dar un paso más, y realmente conseguir mis objetivos personales. Y para ello me di cuenta que era muy útil hacer lo que hacía Hannibal Smith en el equipo A: **tener un plan que funciona**.

“Me encanta que los planes salgan bien”

Las siguientes 8 claves (+1 de bonus) para definir tus objetivos están adaptadas de la Programación Neurolingüística. En los últimos años me han sido muy útiles para definir exactamente qué es lo que quiero y cómo lo voy a conseguir.

1. Enunciado en Positivo

Nuestro cerebro tiende a enfocarse en aquello en lo que pensamos.

Por ejemplo, cuando deseamos comprar un coche nuevo, por la calle tendemos a fijarnos en los coches que nos gustan. O una pre-mamá a la que le parece que hay más embarazadas por la calle.

Tiene una explicación biológica (El Sistema de Activación Reticular es la parte de tu cerebro que entre otras cosas regula la atención, es como un radar que te avisa de aquello externo que coincide con tus pensamientos).

También lo puedes ver como un tema de desarrollo personal.

Como dice Harv Eker, “**Aquello en lo que te enfocas se expande**”.

La cuestión es que nos sentimos atraídos hacia aquello que ocupa nuestros pensamientos. Por tanto en lugar de pensar qué no queremos, es más útil pensar **qué queremos** y fijar nuestras metas para este año a raíz de ello:

Quiero dejar de ser perezoso → Quiero ponerme en forma

Quiero dejar de estar gordo → Quiero estar en mi peso ideal

Quiero dejar de ser pobre → Quiero aumentar mis ingresos

Quiero dejar de hacer el vago en mi tiempo libre → Quiero poner en marcha un blog que dé resultados

2. Meta Bajo Tu Control

Nuestro objetivo tiene que depender de nosotros mismos, y no de los demás.

Cuando definimos objetivos y planes para este año que dependen de los demás, estamos poniendo fuera de nuestro control si se cumplen o no se cumplen.

Por ejemplo si digo “me voy a echar novia” (o novio). En parte puede depender de mí, pero si la candidata o el candidato que tengo en mente no está por la labor de salir conmigo, pues por mucho que me empeñe no va a suceder.



OCHO CLAVES PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS (y lograrlos!)

Organizándonos desde la PNL

De MIGUEL GUZAMMA

Sin embargo, lo que sí puede estar en nuestra mano es salir a conocer gente, porque eso aumentará nuestras probabilidades de encontrar pareja.

De la misma manera la gente no tiene por qué leer tu blog, o comprar tu producto. El número de visitas de tu blog o el número de ventas realizadas son resultados. Está bien medirlos y controlarlos, y procurar mejorarlos, pero no son tus objetivos. Tus objetivos serían tus publicaciones y tus campañas de marketing y ventas.

“Voy a echarme pareja” → “Voy a salir a conocer gente”

“Voy a levantar 90 kilos en press de banca” → “Voy a ir al gimnasio regularmente”

“Voy a llegar a 1.000 suscriptores en el blog” → “Voy a escribir regularmente en el blog”

3. Especificación Ajustada (objetivos específicos)

Un objetivo ambiguo nos dará resultados ambiguos. Si nuestro objetivo es tan genérico como “*ir más al gimnasio*” o “*comer menos comida basura*”, no tendremos claro si lo estamos consiguiendo o no. Si trabajamos sobre metas concretas, obtendremos resultados concretos.

Voy a ir más al gimnasio → Voy a ir **3 días en semana** al gimnasio

Voy a escribir más en el blog → Voy a escribir **mínimo 1 vez a la semana** en el blog

Voy a aprender a tocar la guitarra → Voy a tocar la guitarra **media hora** todas las tardes

Un observador externo debería ser capaz de verificar sin lugar a dudas si hemos conseguido nuestro objetivo o si aún no está completo.

Es difuso saber si has ido “más” al gimnasio o si has escrito “más” en el blog. Es más fácil comprobar si realmente has ido 3 veces en una determinada semana, o si esta semana te has saltado el publicar en el blog.

Permitete la flexibilidad: aunque ajustes tu objetivo, no seas demasiado duro contigo mismo, porque si no, en el momento en que falles te pueden entrar ganas de tirar la toalla.

Es muy útil definirlo con la palabra “**casi**”. Por ejemplo: “*voy a ir 3 días al gimnasio casi todas las semanas*”. Si alguna semana no puedo ir 3 días y voy sólo 1 o 2, tampoco me fustigo demasiado. Eso sí, no vale utilizarlo como excusa: que el “casi” no se convierta en “casi nunca”

4. Tamaño Apropriado

Si nunca has pisado un gimnasio y la primera semana quieres ir 3 horas cada día a hacerte una tabla completa de entrenamiento y alguna clase colectiva extenuante, posiblemente cuando llegue el sábado tendrás agujetas hasta en el perfil de Facebook. Y posiblemente a la siguiente semana tendrás muchas papeletas para que no te apetezca nada de nada volver a semejante tortura china.

Los proyectos demasiado ambiciosos son fáciles de abandonar: hay que abarcar cosas que veamos que están a nuestro alcance. Igualmente, los proyectos demasiado fáciles no nos suponen salir de nuestra Zona de Confort, no nos aportan progresos tangibles.

Nuestro objetivo tiene que ser **retador pero alcanzable**.

5. Objetivo Motivador

Si te pones como objetivo, digamos, aprender a tocar el *ukelele rosa*, y no es una cosa que te llame especialmente, en cuanto tengas algo más urgente o importante que hacer, se terminó la práctica del ukelele. Ponernos un montón de objetivos sólo por tener muchas cosas que hacer, si de verdad no están enfocados a conseguir algo que realmente nos apasiona, sólo servirá para tener una larga ristra de objetivos abandonados a lo largo del camino.

La pregunta que nos hacemos aquí es: **¿para qué quiero yo este objetivo?**

Tenemos que preguntarnos qué vamos a conseguir con este objetivo, y si aquello que vamos a conseguir realmente nos apasiona.

Si realmente te apasiona el ukelele, o cualquier otro instrumento, y tocándolo disfrutas como un gato al lado de un radiador, entonces, ¡este objetivo es para ti!

Cuidado con ponerte retos para demostrarte a ti mismo lo que vales: muchas personas a veces nos ponemos objetivos simplemente para demostrarlos a nosotros mismos que podemos conseguirlos. No porque nos guste el resultado sino para demostrarlos que valemos.

OCHO CLAVES PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS (y lograrlos!)

Organizándonos desde la PNL

De MIGUEL GUZAMMA

En mi experiencia esto es un error, puesto que el esfuerzo invertido es enorme simplemente para conseguir demostrarnos algo a nosotros mismos y poder subir nuestra autoestima. Esto sucede porque algunas personas tenemos una **autoestima condicionada a resultados** (si nos salen las cosas bien nos ponemos contentos, pero si nos salen mal nos frustramos muchísimo con nosotros mismos).

Llevo muchos años trabajando temas de autoestima y en mi experiencia es mucho más útil quererte a ti mismo incondicionalmente (quererte igual si te salen las cosas bien que si te salen mal) y marcarte objetivos que te acerquen a los resultados que realmente quieras, porque te apasiona el tema o porque van a mejorar cualitativamente tu vida.



6. Recursos Necessarios

Los **recursos** son **aquello que nos hace falta** para conseguir nuestro objetivo.

Distinguimos dos tipos de recursos:

1. Los **recursos externos** son aquellos que están fuera de nosotros. Básicamente los podemos resumir en: **tiempo, dinero y energía**. Si quieres ir al gimnasio tendrás que buscar el hueco en tu agenda, y además pagar la cuota del gimnasio. Estos recursos son (hasta cierto punto) intercambiables: puedes por ejemplo hacer todas las tareas de tu blog tú mismo, con un coste de tiempo y energía, o subcontratar determinadas tareas, con un coste económico.

Los **recursos internos** son los que más nos interesan desde el punto de vista del desarrollo personal. Son los estados internos que tendrás que potenciar para lograr tus objetivos. Por ejemplo, si quiero escribir en mi blog todas las semanas, tendré que potenciar mi **disciplina** para encontrar un hueco para escribir. Si quiero encontrar pareja tendré que aumentar mi **sociabilidad** (además de la habilidad de socializar, me refiero a las ganas de conocer gente y conectar con otras personas).

7. Intención Positiva

Tu situación actual te aporta un beneficio.

En lo que tienes ahora, hay algo que consideras que es bueno para ti. Si no, si fuera 100% nocivo, no lo harías.

Por ejemplo, fumas para *relajarte*. O comes comida poco sana porque está muy rica.

Hasta en el mayor de los autosabotajes hay una intención positiva detrás. Por ejemplo, no creer que te merezcas el éxito.

Para cambiar tu situación tienes que encontrar una manera de mantener esa intención positiva. Si nos ponemos un objetivo que nos quita algo que para nosotros es positivo, seguramente abandonaremos ese objetivo, o aparecerá algún perjuicio secundario.

Por ejemplo si fumamos para relajarnos, y dejamos de fumar, nos puede entrar ansiedad. Con lo que volveremos a fumar, o comeremos compulsivamente para calmar esa ansiedad, y engordaremos.

Si quiero emprender, y ahora mismo estoy trabajando por cuenta ajena, igual hay cosas que no me gustan, pero a fin de mes *cobro*. Esto es un efecto positivo para mí de la situación actual.

Si me lanzo a emprender y en los primeros meses veo que no ingreso nada, puedo o abandonar rápidamente el emprendimiento y volver a buscar trabajo por cuenta ajena, o obsesionarme demasiado con los ingresos, por ejemplo intentando hacer ventas agresivas que puedan molestar a mis clientes.

Tómate un momento para pensar qué tiene de bueno la situación actual y cómo puedes mantenerlo una vez que te lances a por tu objetivo.

Por ejemplo, para calmar la ansiedad de dejar el tabaco puedes recurrir a chicles de nicotina, o aún mejor a técnicas mentales como la meditación o la hipnosis de tabaquismo.

Antes de lanzarte a emprender puedes o bien crear un colchón económico holgado, o empezar con un proyecto paralelo a tu situación actual, para que el no ingresar dinero al principio no te quite el sueño.

OCHO CLAVES PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS (y lograrlos!) Organizándonos desde la PNL De MIGUEL GUZAMMA

8. Chequeo Ecológico

Nuestra vida no es un conjunto de elementos aislados, sino un sistema completo en el que los diferentes elementos interactúan entre sí. Es importante tener en cuenta cómo va a afectar el objetivo (tanto el perseguirlo, como el conseguir los resultados finales) al conjunto de nuestra vida.

Un amigo mío que ascendió en el trabajo me comentaba que muchos días le ponían reuniones a las 7 de la tarde, *¡es lo que tiene ser jefe!*

De la misma manera si voy dos horas al gimnasio varios días en semana, seguramente notaré esa falta de tiempo: esos días voy a tener mucho menos tiempo para dedicarlo a otras cosas.

Y si empiezo una dieta y las personas con las que convivo no, seguramente tendrá que cocinar para mí algo diferente de lo que coma el resto, *¡esto puede suponer un trabajo adicional!*

Yo a veces pienso que cuando sea hiper-famoso con mi blog, tendrá que ir de incógnito por la calle por si me acosan los fans.

Bromas aparte, la pregunta que nos haríamos sería: el perseguir este objetivo y el obtener los resultados finales, **¿cómo va a afectar a mi vida?** ¿cómo va a afectar a mi entorno, a mi familia o a las personas que me rodean?

Una vez que tengamos claros todos los puntos anteriores, tendremos un objetivo bien definido y planificado, y podremos ponernos manos a la obra. No obstante, hay una clave más que es muy útil a la hora de conseguir que todo esto funcione:

+1 : Revisión ¡Revisa tus objetivos!

Cada cierto tiempo dependiendo del objetivo (y mejor si no es de año en año), comprueba si realmente lo estás logrando:

- ¿Sigo deseando este objetivo? ¿Lo estoy consiguiendo?
- Si no lo estoy consiguiendo, ¿qué tengo que cambiar?



Al revisar nuestros objetivos aparecerán **Barreras**, que son el inverso de los recursos: es aquello que nos está impidiendo lograr el objetivo. Nuevamente pueden ser **externas**: falta de tiempo, dinero o energía; o **internas**: hay algo dentro de nosotros que nos impide focalizarnos 100% en conseguirlo, quizás no lo deseamos con la suficiente intensidad, o nos autosaboteamos de alguna otra manera, en cuyo caso tendremos que realizar algún trabajo interior.

Conclusión

Planificar nuestros objetivos para el año nuevo es una forma práctica de maximizar las probabilidades de conseguirlos. Para ello definiremos nuestros objetivos con:

- 1 – Enunciado en Positivo
- 2 – Meta Bajo Tu Control
- 3 – Especificación Ajustada
- 4 – Tamaño Apropriado
- 5 – Objetivo Motivador
- 6 – Recursos Necesarios
- 7 – Intención Positiva
- 8 – Chequeo Ecológico
- +1 – Revisión

Y así, cuando los vayamos logrando, podremos decir tranquilamente:

"¡Me encanta que los planes salgan bien!"

Para finalizar solo te diré una cosa: de nada sirve saber cómo planificar metas si no te pones a planear ya mismo. Recuerda que el conocimiento sin práctica sirve para más bien poco, así que manos a la obra.

PSICOLOGÍA POSITIVA Y PNL

Dos modelos complementarios

Por Susana Chajet

Mi contacto con la PNL se inició en 1989, cuando ya estaba finalizando mis estudios en la carrera de Psicología. Desde entonces pasaron más de 25 años, a lo largo de los cuales fui desarrollando mi profesión como terapeuta y docente, y enriqueciendo mi formación con conocimientos provenientes de la Psicología Sistémica y la Psicología Cognitiva, entre otras disciplinas.

Desde hacía algún tiempo estaba con ganas de incorporar algo nuevo, y este último año me encontré con la Psicología Positiva, un modelo que tiene ya varios años de vida pero que, para mí, era casi desconocido. Grande y grata fue mi sorpresa cuando, a medida que incursionaba en ella, iba encontrando innumerables puntos de contacto con la PNL.

Este artículo tiene por finalidad mostrar esas coincidencias y dejar la puerta abierta para seguir reflexionando acerca de estas interesantísimas disciplinas. Para comenzar haré un somero recorrido histórico de ambos modelos para luego incursionar en una serie de temas más específicos, a través de los cuales mostraré la profunda interrelación entre los mencionados enfoques.

1- Un poco de Historia

Para poder comparar y relacionar dos disciplinas es fundamental conocer los orígenes de cada una de ellas, a qué movimiento reaccionan y el contexto en el cual se desarrollan y crecen.

La Programación Neurolingüística nace a mediados de los años 70, en la costa Oeste de los EEUU, de la mano de Richard Bandler y John Grinder. Estudiante de Psicología el primero y profesor de lingüística el segundo, y ambos espíritus curiosos, unieron sus inquietudes con la finalidad de encontrar las bases de la comunicación terapéutica efectiva. Para ello se dedicaron a observar atentamente a tres terapeutas que ellos consideraban “excelentes”: Virginia Satir (terapeuta de familia, de orientación sistémica), Fritz Perls (creador de la terapia gestáltica) y Milton Erickson (hipnosis terapéutica). Más allá de los diferentes modelos psicológicos que cada uno de estos terapeutas utilizaba, así como sus diferentes personalidades, Bandler y Grinder encontraron ciertos patrones comunes a todos ellos, tanto en la utilización del lenguaje corporal para establecer rapport con sus pacientes, como en el uso del lenguaje verbal para realizar preguntas e intervenciones efectivas.

Este enfoque era sumamente novedoso, ya que, si bien se centraba en la comunicación -temática ampliamente abordada desde múltiples perspectivas- dejaba de lado la patología para centrarse en los aspectos saludables de la misma.

A partir de sus conclusiones, fruto de esta observación detallada, fueron desarrollando el modelo que luego bautizarían como Programación Neurolingüística, nombre que resume las tres áreas de la experiencia humana: Pensamiento (o “programas” mentales: cómo organizamos nuestras ideas y acciones para producir resultados), Neurología (nuestro sistema nervioso, que permite la puesta en marcha de esos pensamientos, así como también nuestras sensaciones y emociones) y Lenguaje (el medio que nos permite comunicar nuestra experiencia interna a los demás). Conociendo los procesos que se producen en cada una de estas áreas, se puede optimizar la experiencia humana, enriqueciéndola a través del conocimiento de diversas distinciones y del uso de varias herramientas de comunicación.

La Programación Neurolingüística, mejor conocida como PNL, se trata entonces de un MODELO acerca de cómo las personas pensamos, sentimos y actuamos, y de una serie de TÉCNICAS específicas cuya función es optimizar el funcionamiento de la persona en distintas habilidades comunicacionales.

La PNL nació en un contexto de gran intercambio cultural y científico, y por ello, en sus bases encontraremos elementos provenientes de áreas tan diversas como la Psicología Cognitiva, la Teoría de Sistemas, la teoría de la Comunicación, la Psicología de la Gestalt, la Antropología, la Cibernética, la Informática, la Antropología, la Hipnosis y la Lingüística. Además, sus creadores tuvieron contacto directo y se nutrieron de los conocimientos de personas como Milton Erickson, Virginia Satir, Gregory Bateson, Paul Watzlawick y Edward Hall, entre otros.

No podemos olvidar tampoco que es un modelo que nace en EEUU, y por lo tanto tiene toda la impronta del pragmatismo característico de dicha cultura. Es por ello que el foco de la PNL no estaba en la elaboración de una teoría y la validación científica de sus herramientas sino en el uso que se le podía dar a las mismas para lograr una comunicación efectiva y mayor bienestar personal.

En este mismo entorno, pero casi 25 años más tarde (exactamente en 1998) nace la Psicología Positiva. Su lanzamiento “oficial” fue en el discurso inaugural de la American Psychological Association, brindado por quien fuera su presidente en aquel momento: Martin Seligman.



PSICOLOGÍA POSITIVA Y PNL

Dos modelos complementarios

Por Susana Chajet

10

Pero la piedra fundacional se asienta en 1997, cuando Seligman conoce a Mihaly Csikszentmihaly en un centro vacacional y ambos coinciden en una idea: promover el desarrollo de una psicología centrada en la promoción del potencial humano, más que en la cura de la enfermedad. En la base de esta idea estaba la profunda necesidad de modificar la mirada sobre la salud como “ausencia de enfermedad”, proveniente del Modelo Médico o Patogénico imperante hasta entonces. Ya no alcanzaba con diagnosticar, investigar las causas de la enfermedad y desarrollar estrategias curativas e incluso preventivas para evitarla. Se trataba de impulsar un Modelo Salugénico, centrado en la promoción de la salud.

Este enfoque, aunque novedoso, no era totalmente revolucionario: tenía sus antecedentes en la Psicología Experimental (W. Wundt, 1879) en lo que respecta a la búsqueda de la validación científica de los conceptos psicológicos, y en la Psicología Humanística (A. Maslow, 1962) en lo concerniente a estudiar el comportamiento y la mente humana a partir de sus capacidades y no de sus falencias.

En la base de la Psicología Positiva, además, están los aportes de autores como Abraham Maslow, Carl Rogers, John Bowlby, Edward De Bono, Howard Gardner y Daniel Goleman entre otros, así como las investigaciones en diversos campos como el apego, la creatividad, la inteligencia emocional, la resiliencia, el bienestar psíquico, etc.

Fue así como, con estas ideas en mente, Seligman y otros colaboradores se abocaron a la tarea de brindar a la Psicología Positiva un status más organizado, para lo cual era preciso estimular la investigación, desarrollar instrumentos de evaluación acordes a los más altos estándares científicos, promover la formación de profesionales con esta orientación y desplegar campañas de recaudación de fondos para impulsar su difusión. Es importante destacar que dentro de este modelo es fundamental el rol de las comunidades y las instituciones como agentes salugénicos, y por eso mismo son también destinatarias de las acciones tendientes a la promoción del bienestar.

2- Psicología Positiva y PNL: dos modelos, varias coincidencias

Comparar modelos no es una tarea sencilla, en especial si deseamos hacerlo con seriedad y no caer en lugares comunes.

Mi encuentro con la Psicología Positiva luego de llevar más de 25 años trabajando con PNL, hizo inevitable esa tarea de comparación, fundamentalmente porque cada temática abordada más que conducirme a odiosas diferencias me guibia a excitantes coincidencias.

Con el fin de exemplificar estos interesantes puntos de contacto, decidí centrarme en los que considero más relevantes, a saber:

2.1- Enfoque salugénico:

“El loco dice: “Yo soy Abraham Lincoln”, el neurótico: “Ojalá yo fuera como Abraham Lincoln”, y la persona sana: “Yo soy yo, y tú eres tú.”” Fritz Perls

El conocimiento de las causas de una patología así como la búsqueda de métodos efectivos para preventión, su cura o alivio, ha sido el norte del llamado Modelo Médico o Patogénico.

Por muchos años la Psicología se manejó sobre la base de este Modelo, estudiando las diferentes manifestaciones de las psicopatologías -llamadas “síntomas”- y diseñando metodologías para diagnosticarlas y “curarlas” y eventualmente prevenir su aparición. Dentro de este Modelo la persona tiene poco o ningún poder sobre la propia vida: tiene una enfermedad mental -o peor aún, “es” un enfermo mental-, es gobernado por fuerzas que desconoce y que le hacen sentir y hacer cosas “negativas” o “anormales”.

No podemos desconocer, sin embargo, que gracias a este enfoque se han producido innumerables avances en la Ciencia. El descubrimiento del antibiótico o el desarrollo de las vacunas, y, dentro del campo de la salud mental, la mayoría de los modelos terapéuticos, no habrían sido posibles de no haber tenido como objetivo el alivio del sufrimiento humano.

Sin embargo, este modelo se fue tornando insuficiente ya que dejaba fuera un enorme campo susceptible de ser estudiado: el de las fortalezas, las emociones positivas, el bienestar. En este caso, la pregunta que motorizó la investigación fue ¿Qué hacen las personas que, aún viviendo circunstancias adversas, pueden ser felices, crecer, desarrollarse, sentirse motivadas? ¿Es esto algo que trae la persona de manera innata o está relacionado con las interacciones que el sujeto tiene con otros miembros de su comunidad y con el contexto? ¿Se pueden promover estas fortalezas con el fin de lograr mayor bienestar?

La Psicología Positiva, entonces, se inscribe dentro de este segundo enfoque, conocido como Salugénico, centrado en la detección de aquellos factores que protegen e incluso favorecen el incremento de la salud.

PSICOLOGÍA POSITIVA Y PNL

Dos modelos complementarios

Por Susana Chajet

Señala Martin Seligman: “*La psicología no sólo se centra en los comportamientos no saludables. También ayuda en la educación, el trabajo, el matrimonio e incluso en los deportes. Los psicólogos trabajan para ayudar a las personas a construir fortalezas en todos estos dominios.*”

En lo que respecta a la PNL, dice John Grinder, uno sus creadores, sobre el objetivo fundamental de esta disciplina: “*La PNL es un conjunto de modelos, habilidades y técnicas para pensar y actuar de forma efectiva en el mundo. El propósito de la PNL es ser útil, incrementar las opciones y mejorar la calidad de vida.*” Con esta frase nos revela uno de los aspectos más relevantes de este modelo, que es la búsqueda del cambio efectivo a partir del conocimiento de aquello que funciona en la persona, en vez de focalizar en lo que no lo hace.

Utilizando como método primordial la observación sistemática y eventualmente el cuestionario directo (en términos de la PNL, “modelado”) el objetivo primordial era extraer las variables relevantes que intervienen en la comunicación efectiva, tanto la interpersonal como la intrapersonal (congruencia). Asimismo, el diseño de todas las técnicas tuvo como propósito la optimización de los recursos personales más que el alivio de las patologías. No olvidemos que la PNL no postula un modelo psicopatológico ni es un método terapéutico sino un modelo acerca de la comunicación eficaz.

Más allá del hecho que la PNL es una disciplina eminentemente pragmática, en la cual la investigación no ocupa un lugar central (a diferencia de la Psicología Positiva, donde la validación científica tiene preponderancia), ambos modelos comparten este enfoque salugénico, buscando promover, a través de múltiples técnicas, los recursos y potencialidades del ser humano.

2.2 -El concepto de Fortalezas

“*Nacemos con un abanico de aptitudes, muchas de las cuales ni siquiera sabemos que tenemos*” Mihaly Csikszentmihaly

“*Todos tenemos dentro nuestro los recursos que necesitamos para lograr el cambio*” Postulado de la PNL Martin Seligman, en “La auténtica Felicidad”, diferencia **capacidades de fortalezas** diciendo que “... si bien comparten muchas similitudes, las fortalezas son rasgos morales, mientras que las capacidades no lo son. Además, aunque la línea divisoria sea borrosa, los talentos no son tan fácilmente adquiribles como las fortalezas”.

Para Seligman, las capacidades son más innatas o automáticas, mientras que las fortalezas implican un acto voluntario por el cual “elegimos” adquirirlas y fomentarlas. Las fortalezas son medios que nos permiten llegar a lo que se conoce como las 6 virtudes ubicuas (sabiduría, valor, amor y humanidad, justicia, templanza y trascendencia) a través de actos concretos, medibles.

No toda característica es una Fortaleza. Para ello debe cumplir con ciertos criterios:

- Constituyen un **rasgo** (se presentan en contextos diferentes a lo largo del tiempo).
 - Son valoradas por derecho propio, más allá de los beneficios que proporcionen.
 - Las deseamos sin necesidad de justificaciones.
 - Producen emociones positivas auténticas cuando las ponemos en práctica.
 - Se ilustran a través de modelos de conducta dentro de las diversas culturas.
- Son ubicuas, se valoran en casi todas las culturas del mundo.

Es en la promoción de estas fortalezas que la Psicología Positiva centra todos sus esfuerzos, generando los contextos apropiados (personales, comunitarios, institucionales) para que las mismas puedan desplegarse.

“*Cuando el bienestar proviene de la participación de nuestras fortalezas y virtudes, nuestras vidas están impregnadas de autenticidad*” Martin Seligman

La PNL no habla específicamente de Fortalezas, pero sí de Recursos, Habilidades o Capacidades. En este sentido, a diferencia de la Psicología Positiva, no distingue entre aquellos que traemos y los que elegimos cultivar o desarrollar. Recordemos que su estilo es primordialmente pragmático, de manera que ciertas sutilezas conceptuales le son indiferentes. Toma lo que funciona y busca desarrollarlo.

Muchas de las técnicas de la PNL se basan en la detección y la aplicación de estos recursos, en función de la meta u objetivo que se deseé alcanzar.

“*El rol del terapeuta consiste más en guiar usando los procesos naturales que funcionan permanentemente en la persona*” John Grinder

Más allá de estas diferencias conceptuales, en lo que sí coinciden ambos modelos es en la valoración de una serie de aptitudes susceptibles de ser identificadas, recuperadas y desarrolladas. Y que dichas aptitudes no hay que buscarlas inicialmente fuera de nosotros mismos sino que, innatas o no, están dentro nuestro, a nuestra disposición, para hacer de cada persona la mejor versión de sí misma.

PSICOLOGÍA POSITIVA Y PNL

Dos modelos complementarios

Por Susana Chajet

2.3- Los objetivos que conviene conseguir

Para ilustrar este punto voy a comenzar presentando una historia muy conocida, la de los tres picapedreros.

Un día de mucho calor tres picapedreros se encontraban rompiendo piedras en una cantera. Los tres realizaban la misma tarea, pero descargaban con diferentes intensidades el peso de la maza y el punzón sobre las rocas. Las expresiones de sus rostros eran muy diferentes también. Un caminante que pasaba por el lugar supuso que todos eran empleados y que poseían una misma finalidad, pero la diferente actitud de cada uno lo confundía. Decide entonces acercarse y preguntarle a cada picapedrero para qué o por qué pica las piedras.

Se acerca al primero, que con su rostro tenso y aburrido descarga su maza con violencia y desgano. Frente a su pregunta contesta: "Acaso no ve? Pico piedras; me duele la espalda, tengo sed, tengo calor". El segundo, más activo en sus movimientos pero con visibles signos de agotamiento, responde: "Pico piedras porque necesito ganar dinero y alimentar a mi familia y cuantas más horas trabaje, más dinero llevaré a mi casa". El tercer picapedrero estaba muy concentrado en su tarea. Ante la pregunta, levanta la mirada, y con una sonrisa de orgullo responde: 'Estamos construyendo una catedral'.

Esta conocida y pequeña anécdota muestra uno de los conceptos básicos de la Psicología Positiva: la diferencia entre la Vida Placentera, la "Buena Vida" y la Vida con Significado.

El primer picapedrero sería feliz si no tuviera que picar piedra para vivir. Es una postura Hedonista, según la cual buscamos aumentar nuestros buenos momentos y reducir al mínimo los malos momentos. Objetivos de este tipo nos pueden producir mucho placer pero es un placer efímero, se diluye en breves instantes.

El segundo picapedrero está comprometido con su tarea, tiene un objetivo para el cual hace uso de sus fortalezas. Esto le brinda satisfacción, saber que con el fruto de su trabajo podrá alimentar a su familia. Pero no tiene un sentido de propósito, algo que vaya más allá de su propia existencia y lo trascienda, como en el caso del tercer picapedrero.

"Si encuentras una persona feliz, encontrarás un proyecto", nos dice Sonja Lyubomirsky en su libro "La ciencia de la Felicidad".

La autora presenta allí una serie de actividades para desarrollar la felicidad, entre las cuales destaca el comprometerse con los objetivos personales.

Pero el verdadero bienestar reside más en el hecho de trabajar para lograrlos que en el hecho de conseguirlos efectivamente.

Tener herramientas para reconocer aquellos objetivos que nos harán feliz a largo plazo (para diferenciarlos de los hedonistas) es entonces una tarea fundamental.

Según Lyubomirsky, este tipo de objetivos tienen ciertas propiedades específicas:

Son intrínsecos: nos resultan interesantes, entretenidos o valiosos en sí mismos porque nos permiten crecer como personas, desarrollarnos emocionalmente, satisfacer necesidades psicológicas básicas - autonomía, autoeficacia, afinidad, etc.- o contribuir con nuestra comunidad.

Son auténticos: Se afianzan en intereses y valores que son centrales para cada uno de nosotros. Se adaptan a nuestra personalidad -y no a la inversa-. Cuando perseguimos un objetivo de este tipo nos sentimos "nosotros mismos".

Son "de aproximación", es decir, nos acercan a lo que deseamos en vez de alejarnos o evitar un resultado no deseado. Identificar la manera de llegar adonde queremos es mucho más fácil que eludir todas las vías que pueden conducirnos a lo que no deseamos.

Son armoniosos: Cada uno de nuestros objetivos se complementan entre sí, de manera que no se generan tensiones por tener metas contrapuestas. A su vez esto nos facilita la elección de las acciones que pondremos en marcha para cumplirlos, ya que todos, de uno u otro modo, van hacia el mismo lugar.

Son flexibles y adecuados: Es más probable que alcancemos mayor felicidad cuando nuestros objetivos son más flexibles, se adaptan a las oportunidades que tenemos, a nuestro momento vital, a las oportunidades que surgen.

Se basan en una actividad: Las metas que apuntan a mejorar nuestras circunstancias nos producen felicidad, sin duda, pero una vez obtenidas, podemos caer en la trampa hedonista. Los objetivos basados en una actividad, en cambio, son aquellos que nos proponen cierto nivel de desafío, salir de nuestra zona de comodidad, o que nos van a brindar experiencias muy variadas. De este modo se logra una entrada permanente de sentimientos y experiencias positivas.

PSICOLOGÍA POSITIVA Y PNL

Dos modelos complementarios

Por Susana Chajet

En este punto, me resulta inevitable relacionar este detallado método para alcanzar la felicidad a través de la selección de objetivos que cumplan con ciertos parámetros, con lo que se conoce en PNL como "Condiciones de la Buena Forma" para el logro de objetivos.

Este concepto, que tiene sus raíces en la Psicología de la Gestalt (una de las fuentes de la PNL), plantea que, para tener más probabilidades de alcanzar una meta, es fundamental que ésta cumpla con una serie de requisitos. Cuantas más de esas condiciones se den, mayor será la chance de alcanzar el objetivo (y por ende, de incrementar nuestros niveles de felicidad).

Algunos de ellos aparecen con un nombre un poco diferente, otros subsumidos en uno sólo, pero en esencia son idénticos a los presentados por Lyubomirsky. Otros son distintos pero pueden complementarse logrando un enriquecimiento mutuo de ambos modelos.

Estos requisitos son:

Expresados en lenguaje afirmativo: (= de aproximación): formulados en términos de lo que quiero lograr en vez de lo que no deseo o lo que quiero evitar. Es más fácil desplegar acciones específicas cuando sé hacia qué dirección voy a moverme.

Están bajo mi control personal: Dependen de acciones que puedo iniciar y mantener por mí mismo y no tanto de acciones o decisiones de otros, por lo que tengo mayor control sobre los distintos aspectos del proyecto. Avalando esta idea, Seligman señala en su libro "La auténtica Felicidad" que, de acuerdo a diversas investigaciones, las circunstancias externas inciden entre un 8 y un 15% en el nivel de Felicidad, y son poco modificables. Las variables internas tienen una incidencia mucho mayor y están bajo nuestro control personal.

Son específicos (= de aproximación) Son concretos. Están definidos en tiempo y espacio. Decir "Quiero mudarme" es demasiado ambiguo y puede conducirnos a una pérdida de energía ya que no definimos cuándo quiero hacerlo, a qué barrio, si a casa o departamento, cuánto quiero gastar, etc.

Son ecológicos (= auténticos, armoniosos, flexibles y adecuados) Un objetivo es ecológico porque respecta tanto a los sistemas a los cuales pertenezco (familia, trabajo, comunidad, etc) como a mi sistema de creencias y valores. Un objetivo que pueda perjudicar a otros o vaya en contra de algo en lo que creo, tarde o temprano terminará generando interferencias, las cuales se podrán expresar de distinto modo: autoboicots, enfermedad física, postergación, quejas de terceros, etc.

Están sensorializados: Tendemos a comprometernos más con aquellos objetivos que podemos "sensorializar", es decir, imaginarlo con el mayor detalle posible: qué veremos, escucharemos y sentiremos cuando lo alcancemos. Esto cumple una doble función: anticipar posibles dificultades y tener algo concreto con lo cual medir el logro, darnos cuenta que "ya llegamos".

Además, esto implica el ejercicio de la Flexibilidad: poder modificar el curso de acción, los pasos hacia la meta, revisar ciertas creencias limitantes o incluso cambiar mi objetivo si fuera necesario. De nada sirve persistir en una meta y no variar el rumbo si con ello voy a desconectarme de mis valores máspreciados, perder afectos o dejar de ser auténtico.

Volvemos a observar, entonces, a partir de este breve análisis, cómo la Psicología Positiva comprueba desde la investigación científica lo que la PNL propone desde un lugar pragmático.

2.4- La función de las Emociones

"Si lo único que tuviéramos fueran emociones positivas, nuestra especie habría muerto hace mucho tiempo". Martin Seligman

¿Para qué sirven las emociones? ¿Qué función han cumplido y siguen cumpliendo en nuestra vida? Numerosos estudios, anteriores al surgimiento de la PNL y la Psicología Positiva, se han ocupado de esta temática.

Tomando como punto de partida la vida de los organismos unicelulares, podemos ver allí el germen del mundo emocional: una ameba, por ej., se acercará a aquello que le permita sobrevivir -una sustancia que la alimente- y se alejará de lo que pueda ponerla en riesgo -una sustancia irritante-. La supervivencia es el motor de este mecanismo primitivo: acercarse o huir como respuesta a cambios en el contexto, en otras palabras, homeostasis, un modo de mantener al sistema en un delicado equilibrio.

PSICOLOGÍA POSITIVA Y PNL

Dos modelos complementarios

Por Susana Chajet

En cierto punto, el ser humano funciona de un modo similar: tratamos de acercarnos a aquellas cosas que deseamos o necesitamos, y tratamos de evitar aquellas que pueden dañarnos o hacernos sentir mal.

¿En este sentido, cuál es la diferencia entonces entre una ameba y un ser humano? ¿Acaso una de esas diferencias sea la existencia de las emociones?

Primitivamente, la función de las emociones era proporcionar una respuesta automática a los cambios en el ambiente: sin mediatisación del pensamiento lógico, la percepción de una posible amenaza o de una fuente de satisfacción movilizaba los mecanismos necesarios para huir del peligro o acercarse a lo positivo rápidamente.



Las emociones llamadas “negativas”, tendrían entonces como función primordial ser como una primera línea de defensa frente a las amenazas externas. Dice Seligman “*El componente sentimental de todas las emociones negativas es la aversión... las emociones negativas facilitan el pensamiento crítico y una toma de decisiones de carácter defensivo muy concentrado donde el objetivo es descubrir cuál es el problema y eliminarlo.*”

La emoción “positiva” también tiene su función. En palabras de Seligman: “... tiene un objetivo trascendente que va más allá de la sensación agradable que nos proporciona.” B. Fredrickson agrega algo más: “*Amplían nuestros recursos internos, físicos y sociales y los hacen más perdurables; acrecientan las reservas a las que podemos recurrir cuando se nos presenta una amenaza o una oportunidad.*” “... nuestra actitud mental es expansiva, tolerante y creativa. Estamos abiertos a nuevas ideas y experiencias.” “*Esta ampliación del repertorio momentáneo de pensamiento-acción ofrece la oportunidad de desarrollar recursos personales duraderos que, a su vez, ofrecen la posibilidad de crecimiento y de transformación personal mediante la creación de espirales positivas o adaptativas de emoción, cognición y acción.*”

Dentro del campo de la PNL, Leslie Cameron y Michael Lebeau hicieron un detallado trabajo sobre las emociones. En su libro “El rehén emocional”, de 1993, hablan acerca de lo que ellos llaman el **atributo funcional o intención positiva** de cada emoción.

Con gran minuciosidad, toman una serie de emociones y las analizan desde este ángulo, tratando de comprender para qué aparece una emoción específica en un momento determinado. Nos dice Leslie Cameron: “*Sus emociones son como un amigo preocupado que lo está alertando sobre una situación que precisa de su atención. También, como un amigo cuidadoso, sus emociones pueden estar avisándole de algo desagradable. Tal vez le estén dando informaciones de un modo desagradable. Sin embargo, sería una tontería ignorar por eso las palabras de su amigo.*”

Para esta misma autora, las emociones no son otra cosa que **señales para la acción**.

Desde esta perspectiva, no hay emociones positivas o negativas, sino emociones de las cuales tenemos que descubrir su atributo funcional para poder actuar de un modo más efectivo con el entorno.

El punto de contacto, entonces, entre lo propuesto por la Psicología Positiva y la PNL es comprender el para qué del mundo emocional y utilizarlo para incrementar nuestro nivel de bienestar.

3- Reflexiones finales

Incursionar en La Psicología Positiva significó para mí un gran cambio personal. Después de casi 25 años de trabajar como psicóloga utilizando el modelo de la Psicología Cognitiva y como facilitadora brindando herramientas desde la Programación Neurolingüística, sentía cierto grado de estancamiento. Precisaba un poco de “aire fresco”, salir de mi “zona de comodidad”.

A medida que tomaba contacto con este modelo, hasta entonces desconocido para mí, fui descubriendo conceptos y herramientas sobre los cuales nunca había reflexionado seriamente, pese a convivir cotidianamente con ellos. En la Psicología Positiva no sólo encontré numerosos puntos de contacto con la PNL -con cuyo sistema de creencias siempre me sentí alineada- sino además el sustento teórico y todo el rigor científico del cual la PNL adolece y que siempre consideré su “asignatura pendiente”.

A lo largo de este artículo he presentado apenas una muestra de todo lo que es posible desarrollar. Quedaron muchas cosas en el tintero, y para mí será un desafío sumamente estimulante seguir investigando sobre estas “felices” coincidencias entre Psicología Positiva y PNL.

CREANDO CAMINOS DE ÉXITO

Definiciones y tips

de Anthony Robbins

"Establecer metas es el primer paso para convertir lo invisible en visible."

Según la **PNL** podemos describir y estudiar las diversas estructuras subjetivas del ser humano como pueden ser la **Motivación** o el **Éxito** entre muchas otras.

Robbins define La Fórmula del Éxito a través de los siguientes parámetros:

Definición de Metas: Definir exactamente y con precisión los resultados que se quieren conseguir, saber que se desea a partir de la puesta en práctica del conocimiento especializado.



Pasar a la acción: Es necesario llevar a la práctica acciones concretas para lograr los resultados que nos hemos planteado.

Desarrollar la agudeza sensorial: Es la revisión continua de las acciones, actitudes y hábitos que estamos ejecutando en relación a los resultados que estamos obteniendo, con el fin de determinar el grado de acercamiento o alejamiento a nuestro objetivo, bien sea por defecto o por exceso.

Flexibilidad: El factor anterior conlleva a la posibilidad de efectuar los ajustes necesarios para modificar el rumbo de nuestra conducta y estrategias en función de la consecución de nuestras metas.

Tu vida cambia el momento en que tomas una decisión nueva, congruente y comprometida.

Junto a La Fórmula del Éxito Anthony Robbins define algunos factores potenciadores ya que sirven de impulso para hacer lo necesario para triunfar y son activadores básicos que pueden garantizar el éxito.

Pasión: Es la fuerza interior o impulso interno que mueve hacia la ejecución de acciones de una manera energética, para lograr las metas planteadas.

Fe: Tiene que ver con el poder de las creencias. Afirma que es nuestra fe en lo que somos y la certidumbre interna de alcanzar nuestras metas es lo que determina los resultados que obtendremos.

Estrategia: Los pasos, acciones y recursos específicos a utilizar para el logro de la meta.

Claridad de valores: Son determinantes los juicios de orden ético, moral y práctico que sustentan nuestra estructura personal, porque están relacionados con el sistema de creencias que sustenta nuestra visión del bien y del mal. Por lo tanto debe existir congruencia entre las metas que nos planteamos y nuestros valores.

Energía: Tiene que ver con la vitalidad que se necesita para actuar en el orden físico, intelectual y psicológico, a fin de aprovechar al máximo nuestras posibilidades y por ende, las oportunidades que se nos presenten.

Poder de adhesión: Posibilidad de conectar y establecer relaciones con las demás personas, lo que tiene que ver con la actitud para comunicarse con el entorno.

Maestría en las comunicaciones: Para lograr el triunfo es necesario comunicarnos de manera óptima, tanto interna como externamente.

Todos estos elementos están íntimamente relacionados y son parte de un sistema de apoyo básico para lograr el éxito.

Una decisión real se mide por el hecho de que has tomado una nueva acción. Si no hay acción, no has decidido. Tu destino se forma en tus momentos de decisión.

Te reto a vivir tu vida, como si fuera una obra maestra. Te desafío a unirte a las personas que viven la vida de acuerdo a lo que enseñan, de acuerdo a lo que creen.

A. Robbins

DESDE EL REINO METAFORICO ... **El banquete del mago** **Cuento tradicional de Idries Shah**

16

Había una vez un mago que construyó una casa cerca de una aldea grande y próspera.

Un día invitó a toda la gente de la aldea a un banquete.

– Antes de que comamos, dijo, tenemos algunas diversiones.

Todo el mundo se alegró, y el mago les proporcionó un espectáculo de magia de primera clase, con conejos saliendo de sombreros, banderas apareciendo de la nada, y una cosa convirtiéndose en otra.

La gente estaba encantada.

Entonces el mago preguntó:

– ¿Queréis comer ahora, o queréis más entretenimientos?

Todo el mundo pidió entretenimientos, porque nunca había visto nada igual; en casa había comida, pero nunca tanta emoción. De modo que el mago se transformó en paloma, luego en un halcón, y finalmente en un dragón. La gente se volvió salvaje de excitación.

El mago les preguntó de nuevo, y ellos querían más. Y lo tuvieron. Entonces les preguntó si querían comer, y le dijeron que sí. De modo que el mago hizo que sintieran como vi estuviesen comiendo, dirigiendo su atención por medio de ciertos trucos, mediante sus poderes mágicos.

La imaginaria comida y el entretenimiento duraron toda la noche. Cuando llegó el amanecer, algunas gentes dijeron:

– Debemos ir a trabajar.

De modo que el mago hizo que imaginase que iban a casa, se preparaban para el trabajo, y trabajaban todo el día.

Resumiendo, cuando alguien decía que tenía que hacer algo, el mago le hacía pensar primero que iba a hacerlo, luego que lo había hecho, y finalmente que había regresado a la casa del mago.

Finalmente, el mago había tejido tales hechizos sobre la gente de la aldea que sólo trabajaban para él, mientras pensaban que continuaban en sus vidas cotidianas. Si alguna vez se sentían intranquilos les hacía pensar que estaban de regreso al banquete en su casa, y eso les daba placer y les hacía olvidar.

Y ¿qué les ocurrió al mago y a la gente al final?

– Bueno, eso no se lo puedo decir, porque él aún está muy ocupado haciéndolo, y la mayoría de la gente aún está bajo su hechizo.

del libro “El buscador de la verdad” de Idries Shah

