

LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 79

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 79 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Nuestra mente es un sistema de archivo, no de corrección. La función de borrar no existe en ella, por eso no tienes que reescribir tu pasado. Todo lo que tienes que hacer es enseñar a tu mente a ir hacia una nueva dirección: ir "aquí", en lugar de dirigirse hacia "allá". R. BANDLER

RESIGNIFICANDO EL TIEMPO

Mas allá de la imagen del reloj

Por María Luz Avellaneda

Pág. 1 a 2

¿QUÉ CREO CUANDO CREO?

Del libro PNL para todos los públicos

De Rosetta Forner

Pág. 3 a 5

PNL Y EL MODELADO DE LA EXCELENCIA PROPIA

El modelado y el Rafa Nadal

Por Esteban Cuellar

Pág. 6 a 9

LO QUE APRENDÍ QUE MAS ME AYUDÓ

Definiendo la PNL y sus aplicaciones

Por John La Valle

Pág. 10 a 11

¿COMO FUNCIONAN LAS PREGUNTAS?

Del libro Despertando al gigante interior

De Anthony Robbins

Pág. 12 a 15

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El árbol que no sabía quien era. Cuento Zen tradicional

Pág. 16

Textuales de ANTHONY ROBBINS

No abandones nunca tu objetivo sin haber emprendido antes algún tipo de acción orientada a su consecución. Define ahora mismo cuáles son los primeros pasos que debes dar en esta dirección. ¿Qué puedes hacer, hoy mismo, para avanzar un poco? Incluso el paso más pequeño -una llamada telefónica, un nuevo compromiso, el trazado inicial de un plan- te acercará más a tu objetivo. Después redacta una lista de las cosas sencillas que puedes ir haciendo día a día a lo largo de los próximos diez. Estos diez días formarán una cadena de hábitos e ímpetu imparable que te garantizarán el éxito a largo plazo. ¡Empieza ya!

¿Cómo te sentirías si, dentro de un año, hubieses conseguido cumplir todos tus objetivos? ¿Qué opinión tendrías de ti mismo? ¿Qué pensarías de la vida?

Respondiendo a estas preguntas, encontrarás razones suficientes para querer satisfacer tus deseos. Un por qué importante te inspirará el cómo necesario.

Aprovecha esta oportunidad para analizar a fondo tus cuatro primeros objetivos a un año vista.

Debajo de cada uno anota brevemente por qué estás absolutamente decidido a cumplidos en este plazo de tiempo. El secreto de la realización de tus objetivos está en la preparación mental.

Repásalos mentalmente al menos dos veces al día. Engancha el papel donde los tienes anotados en un lugar bien visible, en tu agenda, encima de tu mesa de trabajo, en tu billetera o en tu teléfono.

Recuerda: si piensas en algo con perseverancia y te concentras, te irás acercando a ello.



RESIGNIFICANDO EL TIEMPO

Mas allá de la imagen del reloj

Por María Luz Avellaneda

1

¿Qué es el tiempo?

Existen diferentes significados para la palabra tiempo, dependiendo del ámbito en el que nos ubiquemos. Para nuestros fines, definimos al tiempo como la duración de un período donde objetos y personas están sujetos a cambios y pueden pasar diferentes cosas.

En este sentido, una manera de medir el tiempo es utilizando el reloj, que nos marca la cantidad de segundos, minutos, horas, días, ..., años.

Este es el tiempo lineal o cronológico.

Ahora bien, ¿el significado de cinco minutos, es el mismo para todas las personas y en toda situación? Sin dudas, la respuesta es no. Depende de nuestra percepción, que a su vez está influenciada por nuestras creencias, valores, cultura, edad, sexo, hábitos, sensaciones y sentimientos. Entonces, el tiempo es un concepto subjetivo, una forma en la que podemos organizar los sucesos que vivimos. Estamos acostumbrados a ubicarlos de manera secuencial, segmentarlos en segundos y centrarnos en la cantidad.

Pero resulta que hay otro tipo de tiempo. No es un tiempo secuencial, no se mide por la cantidad de segundos transcurridos, sino por la calidad de las experiencias vividas en él. Los griegos lo llamaban Kairos, y es el momento oportuno, donde las cosas especiales suceden. Así, cinco minutos Kairos pueden resultar mucho más valiosos que miles de minutos Cronos.

Estar en Kairos es una de las principales variables del éxito de ideas creativas e innovadoras, en todos los ámbitos, ya que se trata de estar en sintonía con lo que está sucediendo e identificar “el momento justo” para llevar adelante nuevos desafíos, para salirnos de lo establecido, jugando un papel decisivo ante la incertidumbre y lo imprevisible.

¿Estamos atentos a esos momentos en los que surgen oportunidades de hacer algo especial y que son como hitos en nuestro crecimiento personal y profesional? ¿Podemos decidir comenzar a transitar por este paradigma del tiempo oportuno, poniendo foco en los objetivos más allá de las horas que creemos que debemos dedicarle? ¿Estamos dispuestos a probar salir de la tiranía de Cronos para adentrarnos en las infinitas posibilidades de Kairos?

Pasado, presente y futuro

Una de las maneras de organizar las experiencias que vivimos es ubicándolas secuencialmente, como en una línea, donde distinguimos un **pasado** (lo que ya sucedió), un **presente** (lo que está sucediendo justo en este momento) y un **futuro** (aquello que sucederá próximamente).

Hay una frase que dice: “Vive el presente porque el pasado ya pasó y no puedes hacer nada para cambiarlo, y el futuro es incierto y nadie sabe qué pasará”. Sin embargo, el pasado, con su carga de experiencias, marca el presente que transitamos y lo que hagamos en el presente, las decisiones que tomemos, son las semillas de lo que cosecharemos en el futuro.

En nuestras manos está nuestro futuro:

¿Cómo queremos que sea?

¿Qué estamos haciendo para llegar a él?

¿Cómo estamos administrando el tiempo que tenemos?

Ahora bien, ¿podemos, realmente “administrar el tiempo” o lo que sucede es que gestionamos nuestros pensamientos y emociones, nuestras respuestas o reacciones, en nuestras actividades y experiencias, que suceden en el tiempo?



RESIGNIFICANDO EL TIEMPO

Mas allá de la imagen del reloj

Por María Luz Avellaneda

Entonces, lo que verdaderamente importa es decidir cómo será esa gestión nuestra, en el tiempo que tenemos. La propuesta es enfocarnos más en la calidad de nuestras acciones que en la cantidad de tiempo que nos ha sido dado.

Ciertamente, el gestionarnos mejor dentro del tiempo es una cuestión de decisión, hábitos, atención enfocada e intención sostenida, para lo cual necesitamos incorporar técnicas y herramientas que nos faciliten hacerlo de la manera más efectiva para el logro de nuestros objetivos.

Se trata de un proceso de aprendizaje que, cuando decidimos comenzar, nos permite transcurrir el tiempo cronológico con mayor productividad y disfrutar más del tiempo kairós.

El valor de la pausa

En toda gestión sabia del tiempo interviene, necesariamente, la pausa.

Una pausa es una parada en el camino, un tiempo para detenernos, bucear en nuestro interior y disponernos a escuchar el ritmo de las cosas que suceden a nuestro alrededor.

Tomarse una pausa es necesario para reconocernos, reencontrarnos con nuestras fortalezas y también para identificar lo bueno y lo no tan bueno que nos está sucediendo y las opciones de que disponemos para tomar decisiones de cambios importantes.

Cuando damos lugar a la pausa, tenemos más conciencia del tiempo, fluimos en él, disfrutando el proceso; aumentamos nuestra productividad, porque estamos más relajados, alegres y con nuestra mente activa y dispuesta a vivir los desafíos que se presentan.

Hacer una pausa es, simplemente, respirar y agradecer, en cualquier momento y en cualquier lugar. Parar para tomar nuevos bríos y luego avanzar, con nuestro propio ritmo armonizado al ritmo de las cosas; para decidir cuál es el rumbo que elegimos tomar; para salir de nuestra zona de confort y dar el primer paso hacia la zona donde se produce la magia de los logros.

Capitalizando todos los aprendizajes que nos brinda una pausa, estaremos listos para dar el primer paso hacia un nuevo comienzo.

Cada momento es nuevo, cada momento es una oportunidad de renacer, cambiar e iniciar un nuevo camino.

Sería muy bueno que nos enfoquemos en la intensidad de los momentos vividos y en el valor de los objetivos alcanzados, más que en la cantidad de horas, días o años que necesitamos para ello; que pongamos nuestra atención e intención en el tiempo donde las cosas especiales suceden, el tiempo de calidad, que, muchas veces, no coincide con el tiempo cronológico.

Y desde allí seamos protagonistas y directores de la película de nuestra vida.

Lic. María Luz Avellaneda
Master Trainer en PNL – Mediadora
Co-directora de “Kutsche - Experiencias de aprendizaje y coaching ejecutivo”

TIEMPO KAIROS

Kairós es un concepto de la filosofía griega que representa un lapso indeterminado en que algo importante sucede. Su significado literal es «momento adecuado u oportuno», y en la teología cristiana se lo asocia con el «tiempo de Dios». Los griegos tenían dos dioses del tiempo, uno era Cronos, el tiempo del reloj, el tiempo cronológico y el otro kairós, el tiempo sin tiempo. La principal diferencia con *cronos* es que, mientras Kairós es de naturaleza cualitativa, Cronos es cuantitativo. Como dios, Kairós era semidesconocido, mientras que Cronos era la divinidad por excelencia de la época. Así, Hesíodo lo define como «todo lo que es mejor que algo», y Eurípides dice que es «el mejor guía en cualquier actividad humana».

Kairós, es un instante. Es un tiempo, pero también un lugar, un espacio distinto del espacio de la duración o del recorrer las manillas del reloj. ¿Cómo se puede pensar un cuarto de hora en un minuto y medio? Por kairós. Es el momento oportuno. Kairós aparece como inspiración y nos lleva a otra dimensión.

¿QUÉ CREO CUANDO CREO?

Del libro PNL para todos los públicos

De Rosetta Forner

Las ideas que tenemos acerca de algo en particular afectan nuestra vida. Robert Dilts ha realizado un maravilloso trabajo sobre las creencias en el ser humano (no me refiero a las de índole religiosa, sino a lo que pensamos u opinamos sobre las cosas en general), a raíz de trabajar con su madre ayudándola a superar un cáncer, y observó que éstas condicionan nuestra vida lo mismo que nos dan alas.

Siguiendo su ejemplo, suelo hacer mucho hincapié en tratar de averiguar cuáles son las creencias que tienen mis alumnos sobre los temas importantes de su vida, o esos interrelacionados directa o indirectamente con el “problema” que les ha traído hasta mí.



La traída al consciente de las ideas o creencias que tenemos sobre algo en particular es de gran ayuda para poder superar una enfermedad, relación problemática o el tema de que se trate.

Pongamos por caso que dos personas se van de viaje a un país que no es el suyo. En su sistema de creencias podríamos “leer” algo así como:

Persona 1:

- La mejor comida del mundo es la de mi país
- A los turistas siempre les estafan en las tiendas
- Como en mi país no se vive en ningún otro sitio
- Me han dicho que es peligroso que las mujeres vayan solas
- Todo el mundo trata de aprovecharse de mí

Persona 2:

- Me encanta lo desconocido
- La comida de otro país me acerca a su gente
- El mundo es un lugar lleno de aventuras por vivir
- Sé como cuidar de mí
- En todas partes hay gente maravillosa

¿Cuál de las dos se lo pasará mejor? ¿Cuál de las dos se creará problemas a sí misma? ¿A quién invitarán a una casa particular por congeniar bien con los lugareños? ¿Cuál de las dos encontrará a muchos “ángeles” en su viaje? ¿Cuál de las dos es más amable?

Nuestras creencias despejan, limpian, ensucian o densifican nuestro filtro. Y las creencias pueden ser referidas a muchas cosas, a saber: la vida en general, el trabajo, la amistad, la honestidad, el dinero, la casa, la pareja, el mundo, la guerra, la paz, la generosidad, la muerte, la enfermedad, la salud, la enseñanza, las razas humanas, el sexo, la homosexualidad, la soltería, el matrimonio, la religión, Dios, y un largo etcétera.

Hace un tiempo cuando trabajaba con mi madre para ayudarla a superar un problema de salud. Me encontraba en un punto muerto de no avance, yo sospechaba que allí existía una creencia que estaba dificultando el avance en su camino hacia sanar o resolver aquel problema de salud. El momento de cambio se dio cuando averiguamos que ella había creado una creencia alrededor del problema de salud que tenía: “si me muero, éste dolor se morirá conmigo”, con una creencia así es fácil entender que no conseguía avanzar en la sanación.

Cambiamos esa creencia, la desactivamos y mi madre desde ese momento empezó a mejorar considerablemente. Evidentemente, el cambio de creencia facilitó la sanación.

Si bien no lo fue todo, pues ella combinó tratamiento alopático con ejercicios físicos, meditación y trabajo con PNL. De todo esto he deducido, por comprobación empírica, que las personas cuando tenemos un problema, solemos abordarlo de una forma que suele ser repetitiva y común: nos atascamos en un “loop” (bucle, en lenguaje informático), y ahí comenzamos a crear una realidad virtual a la que le damos cuerpo generando creencias que se adaptan a nuestra realidad virtual y la sustentan. Piense usted en el caso de mi madre, su enfermedad era una suerte de nueva realidad, y al sumergirse en la misma la convirtió en “virtual”, y lo hizo porque comenzó a desarrollar creencias que le dieron sentido, y alimentaron a aquélla.

¿QUÉ CREO CUANDO CREO?

Del libro PNL para todos los públicos

De Rosetta Forner

Fue como si dentro de una habitación se hubiese abierto la puerta a otra habitación contenida en esa misma, es decir, eran concéntricas (varios niveles de realidad), perteneciendo a cada de ellas una serie de creencias propias y al uso. Por eso, además de que las creencias suelen estar ligadas a los diferentes apartados de los "Niveles Neurológicos" es tan laborioso y complejo desarticular la realidad virtual que tiene como síntoma una determinada enfermedad o problema.

Sanar un aspecto de nuestra vida es complejo, laborioso, y requiere de grandes dosis de habilidad, esperanza, tenacidad, perseverancia, realismo, amor, valor y coraje. Desarticular, desactivar una creencia a la que está vinculada la causa de un problema es tarea para la que se requiere habilidad, creatividad, perspectiva, perseverancia y paciencia.

¿Conoce usted sus creencias?

Si una persona cree o piensa, por ejemplo, que es imposible dirigir a mujeres, por la razón que sea, así es y así será. Y esa creencia empañará, teñirá o cómo quiera usted definirlo, el filtro de su percepción de la realidad genérica, y por ende condicionará su relación con otras mujeres en el ámbito del trabajo.

Es de suma importancia conocer cuáles son nuestras creencias a cerca de cualquier tema, para así poder tener una cierta idea acerca de cómo reaccionaremos ante determinadas situaciones, o de por qué hemos reaccionado como lo hemos hecho en el pasado. Las personas que piensan que "el divorcio es la certificación de un fracaso", evitarán a toda costa analizar cómo "va" su matrimonio, no sea que se encuentren con una realidad que se les va a antojar poco ecológica.

Y usted se preguntará: ¿cómo se llega a conformar una creencia? De muchas y variadas maneras. A veces las tomamos prestadas, otras las fabricamos nosotros mismos sin más fundamento que la vivencia sui géneris de una determinada situación.

A mis alumnos suelo proponerles que además de hacer una lista de las creencias que tienen en tal o cual apartado, las dividan y clasifiquen en dos columnas, a saber:

Columna "A": "éstas son mías"

Columna "B": "éstas no son mías".

A esto le llamo "inventario de armario". Es como si usted revisase su armario ropero (closet), y observase conscientemente por primera vez, los trajes, jerséis, etc. De los que hay allí, ¿cuales han sido comprados por usted, le fueron regalados, impuestos o alguien se los dejó allí sin haberle avisado a usted de que fuese a hacer tal cosa?

Si usted observase que tal o cual traje fue dejado en su armario, y resulta que no es suyo sino de su prima o de su cuñado, a la vista de la nueva información podría entender por qué le tiraba de la sisa, o le venía corto o ancho o... Con nuestras creencias ocurre lo que con los trajes: muchos no son nuestros, por eso nos incomodan tanto.

Cuando una persona es pequeña oye opiniones a cerca de sí misma y de multitud de temas (la sociedad, el mundo, el dinero, la pareja, los niños, la religión, el matrimonio, la política, etc.) Se va conformando una realidad ("va llenando su armario ropero") con todas esas opiniones que escucha a su alrededor. Y con ese "fondo de armario" que se ha organizado se vestirá para las ocasiones.

El niño o niña que, cuando suspende, los padres le animan y tratan de mantener intacta su autoestima ayudándole a entender las posibles variables por las que pudo suspender, tendrá unas creencias sobre sí mismo diferentes a las que tendría si le hubiesen dicho, por ejemplo, que suspendió porque era un zoquete. Si en su casa siempre escuchó parabienes sobre la soltería, no le importará en absoluto estar soltero o soltera, pues lo percibirá como la cosa más normal del mundo y se dedicará a elegir en vez de tomar lo primero que se presente. Si por el contrario ha oído que es malo estar solo, aunque su matrimonio sea horroroso, seguirá casado para acallar la ansiedad que le produce su soledad interior.

¡Creencias!

¿QUÉ CREO CUANDO CREO?

Del libro PNL para todos los públicos

De Rosetta Forner

Detrás de nuestros comportamientos hay creencias, opiniones, ideas que los sustentan. Averigüe las suyas.

Hace poco una alumna mía me comentó que “todas las personas que estaban sin pareja tenían un velo de tristeza en los ojos”, con una creencia así no era de extrañar que nunca hubiese vivido sola pues siempre había estado en pareja no importando la calidad de la misma.

Para ella el hecho de estar en pareja era sinónimo de estar a salvo de “tener el velo de tristeza en los ojos” (ley de causa efecto.) Es más, lo que ella veía en los ojos de los demás era una proyección de su propia tristeza.



Otra de mis alumnas piensa que no es bueno estar sola, que una mujer necesita que la abrace un hombre, que el hombre y la mujer han sido creados para estar juntos... Sus creencias son más fuertes que ella y acabaron por impulsarla a relaciones disfuncionales, y hasta promotoras del “terrorismo psicológico” (uso este termino para referirme al daño de corte emocional, espiritual o psicológico que ciertas personas inflingen a otras.)

Dado que desde pequeños se nos enseña a crear creencias para cada cosa, cogemos el hábito y almacenamos creencias de todo tipo en nuestro gran almacén particular. Luego no es extraño que, si no tenemos una para cada ocasión, la fabriquemos.

Y así es como nos acostumbramos a generar creencias benditas o malditas.

Ejercicio práctico.

Hablando de “creencias”, le invito a que lea el siguiente formulario y medite sobre las siguientes preguntas, además de darles respuesta en un papel:

Si, Yo Creyese En Mi Misma o en Mi Mismo ...

1-¿Cómo sería?

2- ¿Qué pensaría de mí?

3-¿Qué pensaría en general?

4-¿Qué cosas me diría a mi misma/o?

5-¿Qué le diría a la gente de mí y sobre mí?

6-¿Qué haría?

7-¿Cómo me vestiría?

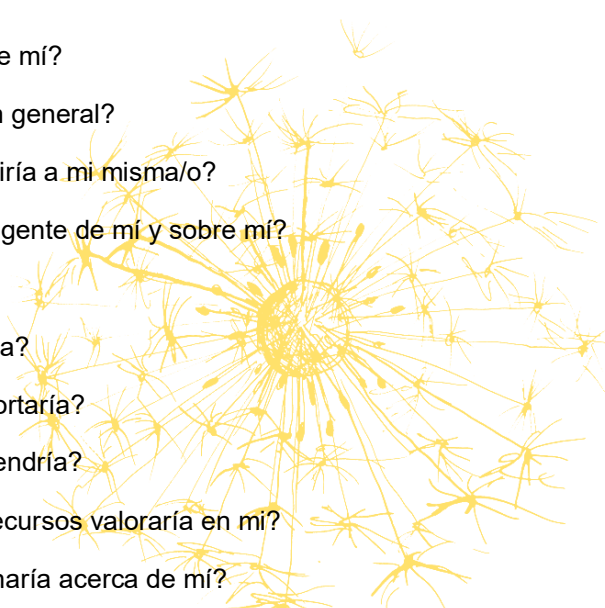
8-¿Cómo me comportaría?

9-¿Qué creencias tendría?

10-¿Qué dones o recursos valoraría en mí?

11-¿Qué metáfora haría acerca de mí?

12-¿Quién diría que soy más allá de mi identidad, en relación con el universo o algo más grande que yo?



PNL Y EL MODELADO DE LA EXCELENCIA PROPIA

El modelado y el Rafa Nadal

Por Esteban Cuellar

La PNL es el estudio de la Excelencia.

Es una actitud de aprendizaje, curiosidad y respeto por hacer las cosas cotidianas, cada día un poco mejor. En los últimos 40 años La Pnl ha desarrollado herramientas y técnicas para el cambio y la mejora comportamental, sobre todo para descubrir lo que constituye la excelencia. En particular, encontrar el código de la misma, su esencia. La diferencia que marca la diferencia, de manera que pueda ser descubierta y codificada. Durante años he modelado a otros y he aprendido algo de cada uno de ellos, pero quizás lo más interesante sea modelarse a uno mismo, encontrar los talentos y definir objetivos y acciones para desarrollar lo que nos ha dado la naturaleza, es obvio decir que los resultados serán muy poderosos.



Según Sue Knight, en su libro “PNL en el Trabajo, la esencia de la excelencia”, la Programación Neurolingüística es un proceso de modelado de patrones conscientes e inconscientes que son únicos para cada uno de nosotros en el sentido de desarrollar nuestro mayor potencial.

Según Sue, la terapia provocativa reta a tu cliente “provocándole” pero con el objetivo de fomentar su aprendizaje y conciencia de su situación para mejorarla. ¿Cómo lo hace? Es lógico que como todo trainer que se precie, es una gestora avanzada de su propio estado emocional.

Al igual que Richard Bandler, que también modeló a Frank Farrelly, en cuanto a la provocación en terapia y frente a sus audiencias, accede al estado “riente o cómico”, y todo fluye a través de él. Pero nos aconseja también provocar con temas como el sexo, el dinero o la muerte. Pero como todo maestro del humor, detrás del coaching con humor, Sue, nos tenía preparado el plato fuerte: “El Modelado de la Excelencia Propia”, un tema esencial para el que tenga la red de captación lo suficientemente sutil. ¿Qué es la esencia de la formación de Sue, y cómo modela ella su propia Excelencia?

La Programación Neurolingüística

La PNL quizás sea un acrónimo, tres palabras unidas por puntos, pero PNelear, el proceso de verbo de PNL en acción es: el estudio, en tiempo real, de lo que funciona en cada momento en un proceso de acción hacia un objetivo, especialmente lo que funciona mejor. La PNL se origina en la Universidad de California, mientras Richard Bandler Matemático, Informático y terapeuta gestáltico, asistía a la clase de Lingüística, en la facultad de Psicología, impartida por el Doctor John Grinder sobre Lingüística Transformacional Generativa (Chomsky). Más tarde Bandler, ya siendo Doctor en Psicología y cocreador de la PNL, diseñó técnicas y modelos para mejorar el funcionamiento del cerebro en el aprendizaje, y le llamaron NLP.

Una de las personas que me parece un modelador de sí mismo y de su propia excelencia es Rafa Nadal, y lo pienso así, porque cuando lo oyes hablar, describe conscientemente y con todo detalle, los procesos inconscientes, de atención, del darse cuenta, de analizar la complejidad de detalles de sí mismo en la pista, del adversario, así como del juego y la estrategia en juego.

La PNL significa Programación Neurolingüística, en inglés NLP, Neurolinguistic Programing. A mí me gusta más el orden de las letras en inglés, ya que la fuente, el origen, de la L y de la P viene primero de la “N” neuro, puesto que todos los procesos Lingüísticos o cualquier tipo de Programación en el cerebro, de estrategias o pensamientos, empiezan en la estructura neurológica. El lenguaje es la descripción de la experiencia, el eco y la resonancia de procesos de percepción y modelado de la misma. El primer libro de Bandler y Grinder trataba sobre el Lenguaje matemáticamente organizado para su aplicación en la terapia.

¿Qué es la N, y la L y la P a parte de ser un modelo de comunicación efectivo y de psicología de última generación?

“La PNL es una forma que tenemos de enseñar a la gente a conducir su propio autobús”
Richard Bandler

PNL Y EL MODELADO DE LA EXCELENCIA PROPIA

El modelado y el Rafa Nadal

Por Esteban Cuellar

7

Neuro se refiere al cerebro y a la fisiología. Podemos percibir y autopercebimos de tres formas Visualmente, Auditivamente y Sentir las sensaciones que nos indican si vamos bien o mal, intuir o tener una corazonada sobre lo que es mejor para nosotros en cada momento, en función del objetivo y la evidencia de que lo estamos alcanzando, o que hacer para alcanzarlo, así como también saber cuál es la evidencia para que una vez alcanzado éste se pueda ir hacia otro objetivo.

En cuanto al término Lingüístico, hace solamente 3700 años que inventamos el abecedario y desde ese momento hemos desarrollado la capacidad de expresar lo que hay en nuestro cerebro, o lo que observamos ahí fuera y que pasa dentro de él, a través de palabras, frases, diálogo interior y descripciones hacia el exterior, preguntas o presuposiciones.



El lenguaje es muy poderoso porque no solo es descriptivo sino también generativo, nos permite creer y crear mientras lo utilizamos. Es el eco de la experiencia pero es mucho más que eso. La Programación significa que para alcanzar nuestro mayor potencial debemos organizar nuestra experiencia en cierta forma, ya sea que lo hagamos inconscientemente derivado de la experiencia o que lo hagamos conscientemente mediante un proceso de repetición y entrenamiento. Yo me he acercado y he modelado a algunos deportistas de élite para comprobar la eficacia de la PNL pero con la intención de volver a traer la experiencia a la teoría igual que hacían los griegos, que daban prioridad a la experiencia y a los relatos. Eso fue anterior al abecedario y al desarrollo de la racionalidad y las teorías.

En unas declaraciones que hacía Rafa Nadal, después de un partido en el O2 de Londres, y como número uno blindado hasta final de 2013, decía ante la pregunta de qué diferencia hay para él entre jugar en pista dura o en tierra, su respuesta ante la pregunta fue que son muchas las diferencias, y que es mucho más fácil para él jugar en tierra. La pregunta obviamente le hizo reaccionar. Pero a diferencia de un pez que vive en el agua y no se pregunta, ni analiza el porqué de vive allí... Rafa evalúa y reflexiona con todo detalle su propio "hacer" en la pista y las diferencias que marcan la diferencia.

Desde muy joven su Tío Toni le ha hecho preguntas, y ha sido crítico con él, pero fomentando el pensar, el reflexionar, con el objetivo de aprender del error y mejorar. Y Rafa hizo lo siguiente.

Paso número 1

Miró hacia arriba y hacia la izquierda. Según la PNL cuando una persona mira arriba y a la izquierda (imagen recordada) o a la derecha (imagen construida) mientras piensa es porque está accediendo a una representación visual interna. En el caso de que se analice a sí mismo es probable, que se está viendo a sí mismo en tierra o en pista dura. Según la PNL se puede estar asociado (desde sí mismo) o disociado (viéndose a sí mismo en una película o una foto). Por cómo se expresa cuando habla, intuyo y analizo, comparo y veo diferencias según lo que he modelado en los últimos años mediante citas textuales y ruedas de prensa.

En PNL decimos que una persona está más especializada en el modo visual, auditivo o cinestésico. En realidad las personas usamos los tres modos representativos, pero cada persona se especializa en uno más que en otro según sus necesidades, forma de ser, y entorno o nicho donde suele hacer lo que hace. Yo encasillo a Rafa en el modo "cinestésico y auditivo predominantemente", pero eso no omite el visual ya que para que la mayoría de las sensaciones se expresen, en este caso es necesario verse antes de sentirse, no omitiendo la importancia de oírla o sentirla, y que todo eso sea congruente con las expectativas del juego y del momento del mismo, etc.

Paso número 2

Literalmente dijo algo así: "En tierra puedes anticipar los golpes porque tienes más opciones, oyes mejor la pelota, y sientes mejor la bola en la raqueta. Puedes correr más, llegar más rápido, y sentir más el juego en general".

PNL Y EL MODELADO DE LA EXCELENCIA PROPIA

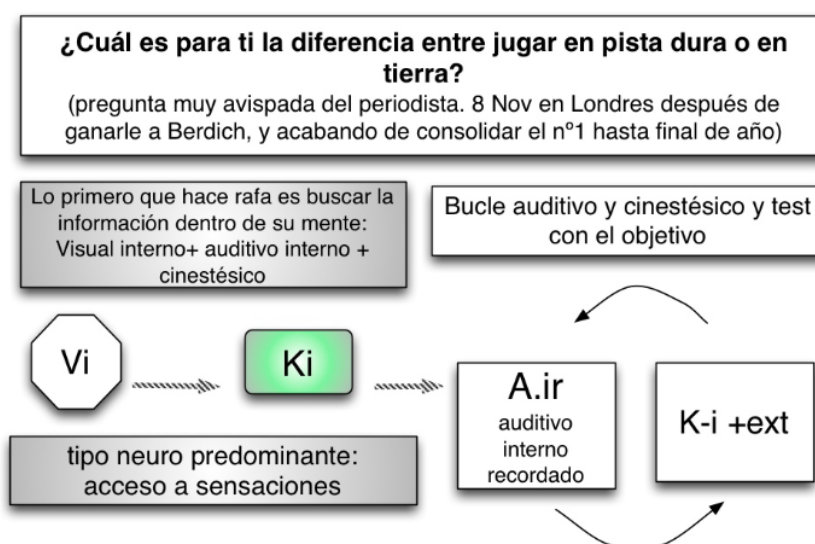
El modelado y el Rafa Nadal

Por Esteban Cuellar

Lo que dijo se explica así: primero visual asociado (en tu cuerpo viendo a través de tus ojos) o disociado (viéndote, recordando, a ti mismo corriendo en la pista roja), y desde ahí accediendo a recuerdos cinestésicos y auditivos que le confirman que se siente mejor en pista. Sobre la pista dura dijo que estás más determinado a lo que haga la pelota, y que sólo puedes echarte hacia delante e intentar golpear la bola dentro, lo mejor que puedas.

Hace un par de años en mi segundo libro estuve ya analizando sus estrategias pero cada día que pasa Rafa hace más descripciones y de mayor claridad, de su modo de representarse la realidad y la de su juego, sobre todo en la forma de describirlo con todo detalle.

Lo explico simplemente para demostrar cómo podemos decodificar sobre citas textuales el modo de representar internamente una experiencia, con la tecnología de modelado por sistemas representacionales y submodalidades interiores de la PNL (Bandler y Grinder), y con la finalidad de poder ser más conscientes y reproducir lo que hacemos bien en el contexto y momento adecuado, para mejorar nuestros resultados en la vida y en las situaciones que para nosotros son importantes en general:



Quizás otro jugador a quién le vaya mejor jugar en pista haría una descripción diferente y ensalzaría mejor las cualidades de la pista dura. Quizás si fuera más visual podría ver mejor la pelota, o anticiparla en otros niveles jugando con la velocidad de la bola en lugar de la anticipación. Pero lo que me interesa de Nadal es el hecho de que tiene muy desarrollada la autopercepción y analiza o automodela con todo detalle su juego, además de seguir mejorando su juego y sus resultados cada día.

Para Rafa el secreto para ser número uno es: “Ser capaz de lidiar cada día con miedos y altibajos psicológicos” (Mi historia: Rafa Nadal, por John Carlin). Mi opinión es que este análisis de uno mismo lo vas controlando más con la edad, pero para mí lo que marca la diferencia de la fuerza mental de Rafa es el hecho de controlar sus miedos y altibajos, también el hecho de ser capaz analizar su propio proceso de excelencia con tanto detalle, esas dos habilidades son muy importantes, pero hay una característica de la fuerza mental de Rafa que tiene un componente supongo innato, y que también la tiene Jorge Lorenzo, Bicampeón de Moto GP y otros muchos deportistas a quienes he modelado y que son número uno o aspiran a ello. Todos debemos tener esta cualidad porque todos hemos sido depredadores en algún momento de nuestra historia. Para mí un campeón mundial ha de tener la actitud de “querer ganar cueste lo que cueste”. Cuando hablamos de deporte y juegos de competición desde lo que yo analizo y observo eso se traduce en “ser muy persistente con querer doblegar al otro, pase lo que pase”.

PNL Y EL MODELADO DE LA EXCELENCIA PROPIA

El modelado y el Rafa Nadal

Por Esteban Cuellar

Y esta habilidad, algunos la considerarán innata, es obvio que lo es, pero también para mí se puede entrenar y habrá que entrenarla. Como dice Toni Nadal, su tío: “Nuestro deber es mejorar lo que nos ha dado la naturaleza”.

Pienso que “la decisión de ganar, cueste lo que cueste, y pase lo que pase, y conseguir machacar al contrario físicamente y psicológicamente es una decisión y una actitud y también se puede aprender”.

En la escuela de Chicho Lorenzo, en Mallorca, con la que colaboro en algunas ocasiones, tienen bien claro el nombre de esa actitud, tanto para el entrenamiento como para la carrera, y la denominan “Actitud Espartana”.



Toni Nadal en su libro nos habla de “Aguiles” y dice que: “A diferencia de la espada, actualmente se golpea con la raqueta”.

Con respecto al modelado propio es obvio que Nadal es un ejemplo, ya que lo hace muy bien. Como me dijo una vez su tío, cuando le dije de Modelar a Nadal y enseñar sus estrategias a otros jugadores: – Nadal es Nadal!. Y tiene razón.

Tú puedes modelar a Nadal para un Modelado simple, por ejemplo: – ¿qué haría Rafael o Rafel (como le llama su tío) en esta situación?, y hacerlo tú, – ¡Se iría a entrenar!, y tú irte a trabajar en lugar de ir con los amigos.

Pero lo más genuino, y quizás lo que tiene un mayor potencial de desarrollo es modelarte a ti mismo. Descubrir tu talento, el área donde te quieres desarrollar, tus objetivos y tu sistema neurológico dominante, y el orden (visual + auditivo + cinestésico), descubrir en qué orden hacer lo que tienes que hacer para hacerlo y conseguir el resultado que buscas que dependerá de pequeños detalles, de la gestión de las demoras y de cómo y cuanto aprendas del error y de los demás. Luego, a la hora de autoevaluar, será interesante desarrollar la habilidad de autoconciencia, autoanálisis y descubrir cómo ir mejorando tú mismo según tu propio modelo y tus objetivos.

Sue, en su libro, sigue haciendo descripciones sobre cómo modelar la propia excelencia, y no la ajena, aunque no viene mal empezar por la ajena, y luego ir hacia la propia (como hacen los niños o como he hecho yo con Nadal o Leonardo da Vinci o Tony Robbins, bandler u otros a quienes he modelado: de uno he aprendido a visualizar y a hacer dibujos para facilitar el aprendizaje de mis alumnos, de otro he perdido el miedo al trabajo y al esfuerzo, así como a entrar en estados de excelencia para hacer lo que es importante hacer).

Podemos desempaquetar el código de nuestra propia excelencia, y no sólo de los elementos conscientes sino especialmente de los inconscientes, de manera que, en primer lugar, aprendamos cómo hacemos lo que hacemos y en segundo lugar, eso nos permitirá hacer lo que realmente queremos conseguir y anhelamos.

La pregunta entonces podría ser:

¿Cuáles son tus talentos y qué habilidades quieres desarrollar?
¡Nos vemos en la Cumbre!

Esteban Cuéllar Hansen, Trainer en PNL
autor de Qué quieres y cómo conseguirlo, Desarrolla tu mente para mejorar tu vida y Juego Mental de alto rendimiento.

LO QUE APRENDÍ QUE MAS ME AYUDÓ

Definiendo la PNL y sus aplicaciones

Por John La Valle

10

Regresé la semana pasada de un seminario con Richard Bandler en Orlando, donde recordé una y otra vez la importancia de mantener las cosas lo más fáciles posible.

Tengo muchas preguntas, pero hay una que insiste en responder a menudo. Y aunque ya tengo un artículo sobre esto en mi sitio web, pensé que sería una buena idea volver a escribir sobre ello.

La pregunta que escucho a menudo de la gente es:
"De lo que has aprendido, John, ¿qué te ha ayudado más a que puedas utilizar la PNL de la forma en que lo haces?"
Como mucha gente, tenía el anhelo de aprender qué funciona, el "cómo" "hacer" las cosas de manera más eficaz.



Y ese anhelo se remonta a mucho antes de la PNL. Y cuando descubrí la PNL, naturalmente tenía mucho respeto por la tecnología. Pero leyendo cada vez más, necesitaba un seminario para ampliar mi base de conocimientos, y así fue como encontré Bandler. Cuando entrené por primera vez con personas en ese entrenamiento, aprendí mucho. Estaba muy fascinado y emocionado de tener profesores tan excepcionales.

Conocí a Bandler al principio de mi formación. Antes de conocerlo, mucha gente me decía: "Estás loco pensando que lo vas a encontrar". "Es muy excéntrico". "Él es eso". "Él es eso". Estoy seguro que lo entiendes. No quería perder la oportunidad de ver a uno de los cofundadores, así que fui. Cuando lo vi por primera vez entrenando, noté que muchos otros también eran algo cautelosos pero bastante alegres. Encontré que se trataba de una combinación de estados muy interesante. Inmediatamente me di cuenta de que Richard era capaz de mantenerlos inquietos en sus asientos. También noté que antes de dar instrucciones, hacía otras cosas que tenían que ver con instrucciones.

Me tomó un tiempo darme cuenta de esto, pero gran parte de mi capacitación consistió en encontrar y corregir errores: volver a los puntos de control del proceso que ya habían ocurrido y averiguar dónde hacer el siguiente cambio de proceso para corregir el error que ya se había producido. realizado., y sin exponer la operación, su integridad financiera, la calidad del producto, etc.

Entonces, cuando me di cuenta de que Richard podía ayudar a las personas a cambiar tan rápido, sentí mucha curiosidad por eso. Ahora tome eso y agréguelo a mi fascinación infantil por el lenguaje, la gramática y la estructura del lenguaje. Empecé a prestar atención a cómo Richard hacía lo que estaba haciendo.

Aunque he practicado con varios entrenadores, no esperaba que ninguno de ellos fuera un robot de ninguno de los cofundadores, pero esperaba cierto grado de continuidad en la información básica, que no encontré, con la excepción de aquellos que inicialmente entrenaron personalmente con Bandler y Grinder. Lo que encontré es que hay tanta información que me costó mucho aplicar lo que estaba aprendiendo la mayor parte del tiempo. Y quizás también hubo otros que pensaron como yo. Y preguntando a otros, encontré lo mismo.

La mayor parte de lo que existe son aplicaciones de tecnología básica. Parece que la gente confundió a los dos. La cura de la fobia, por ejemplo, es una aplicación, una técnica.

Algunas de las mejores personas del mundo, las más exitosas, las más efectivas, pueden estar "usando" la PNL, es decir, las habilidades. Son excelentes para anclar, son elegantes con el lenguaje, tienen una súper tonalidad, etc. Entienden cómo ser influyentes y convincentes, y algunos son excelentes para ayudar a otros a cambiar sin usar "técnicas" y sin dar instrucciones como en una técnica. Estas son las personas que admiro por sus habilidades. La esencia más importante de la tecnología es la "experiencia", sin extrapolar su importancia ni disociarse de ella.

Esto solo provoca más generalizaciones de la experiencia y, a menudo, no de la mejor manera para el cliente. Cuando se dan nombres a los procesos, se generalizan. Si bien es útil usar diferentes posiciones de percepción, a veces es más útil simplemente darle al cliente una perspectiva diferente, no hacer que viva su vida de esa manera. ¿Cómo aprenderá a experimentar su propia vida "más intensamente"? Recordar nombres de diversas aplicaciones, técnicas, etc., no es el uso más eficaz de lo que es capaz de "hacer".

LO QUE APRENDÍ QUE MAS ME AYUDÓ

Definiendo la PNL y sus aplicaciones

Por John La Valle

11

Esto solo provoca más generalizaciones de la experiencia y, a menudo, no de la mejor manera para el cliente. Cuando se dan nombres a los procesos, se generalizan. Si bien es útil usar diferentes posiciones de percepción, a veces es más útil simplemente darle al cliente una perspectiva diferente, no hacer que viva su vida de esa manera. ¿Cómo aprenderá a experimentar su propia vida "más intensamente"? Recordar nombres de diversas aplicaciones, técnicas, etc., no es el uso más eficaz de lo que es capaz de "hacer".

Es como si quisiera enseñarte a hornear un pastel de chocolate; podrías hacer uno excelente. Y si alguien viniera a ti y quisiera un pastel de chocolate, podrías prepararle uno. Pero cuando alguien te pidió que hornearas un pastel de claras de huevo, es probable que no pudieras hacerlo porque nunca te enseñaron cómo hacerlo. Pero si quisiera, podría aprender asistiendo a un 'Seminario de Clear Cakes'.

Entonces, si primero te enseñamos los ingredientes básicos, cómo funcionan, qué efecto tienen la temperatura, la humedad y el tiempo en esos ingredientes, y luego te enseñamos cómo combinarlos en algunas recetas, como la del pastel de chocolate, entonces lo harás podrá saber cómo hacer no solo el pastel de chocolate, sino que también estará en una mejor posición para poder hacer ese pastel de clara de huevo porque comprende cómo los ingredientes básicos pueden trabajar juntos para hacer una nueva receta

Estos han sido los conceptos erróneos básicos sobre las aplicaciones de PNL.

Mucha gente piensa que es terapia cuando no lo es. Entonces, ¿cómo puedes aprender a disfrutar "TU VIDA" más plenamente? Primero, aprendiendo las habilidades básicas y luego aplicándolas a las áreas de TU VIDA donde se aplican.

Y otra cosa que debería mencionarse es que utilizo todo lo que sé para facilitar el cambio hablando y usando complementos no verbales. Yo, por ejemplo, a menudo no aprovecho la oportunidad para dar instrucciones para cambiar las submodalidades, por lo que necesito usar mis propias habilidades verbales y no verbales para llevarlas a cabo. Mi experiencia es que así es como la mayoría de la gente disfruta y quiere aprender a hacer. Hacemos nuestro mejor esfuerzo para ayudarlos a aprender de esta manera.

Ahora, si la PNL NO es una terapia, ¿qué es?

La PNL es una meta disciplina. Es decir, es la disciplina de disciplinas. La PNL es el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva y lo que se puede estimar a partir de ella. El mayor error sobre la tecnología es que se trata de terapia y eso está tan lejos de la verdad como te puedas imaginar. Richard Bandler y John Grinder formaron una tecnología, basada principalmente en el trabajo de modelado de Richard Bandler. Y los primeros modelos fueron Fritz Perls y Virginia Satir. Fritz Perls era terapeuta Gestalt y Virginia Satir terapeuta familiar. Y así, las dos primeras personas con las que Richard Bandler entró en contacto fueron terapeutas, simplemente por conveniencia, basados en el trabajo que Richard estaba haciendo con un editor. Luego vino Milton Erickson y luego muchos otros.

Al principio, Richard y John se dieron cuenta de que la tecnología se podía utilizar en muchas aplicaciones, ¡como una disciplina de objetivo! Ahora, después de muchos años, y con muchas discusiones sobre PNL, hagamos algunas distinciones sobre la tecnología.

Se trata del lenguaje y cómo funciona el cerebro, y la química del cerebro y los efectos de los estados en el aprendizaje. En realidad, es una herramienta educativa. Porque es una disciplina de meta, que funciona siempre que alguien tiene cerebro y quiere aprender a usarlo de manera más efectiva, eficiente, elegante, etc. Tiene dos partes identificables: las habilidades y las aplicaciones de esas habilidades. La mayor parte de lo que existe en el mercado son "aplicaciones" de habilidades tecnológicas básicas. Parece que la gente los ha confundido.

La PNL se basa en modelos formulados y calculados matemáticamente. No es científico porque desafía la ciencia y la estadística. Ahora que la PNL está obteniendo el reconocimiento que se merece por sus resultados, muchas personas quieren lanzarse a la PNL como un fenómeno de marketing. El mismo Richard Bandler profesa hasta el día de hoy que la PNL no es terapia, ni se trata de terapia. Se trata de educación y de cómo enseñar a las personas a manejar sus propios cerebros.

¿COMO FUNCIONAN LAS PREGUNTAS?

Del libro Despertando al gigante interior

De Anthony Robbins

12

“Lo importante es no dejar de interrogarse. La curiosidad tiene su propia razón de existir. Uno no puede evitar sentirse pasmado cuando se contemplan los misterios de la eternidad, de la vida, de la maravillosa estructura de la realidad. Es suficiente con que uno trate de aprehender Un poco de ese misterio cada día. No pierda nunca una santa curiosidad.” ALBERT EINSTEIN.

Las poderosas distinciones que estableció Einstein fueron el resultado de una serie de preguntas. ¿Fueron sencillas? Sí. ¿Fueron poderosas? Absolutamente. ¿Qué poder esta usted en condiciones de liberar haciéndose unas preguntas igualmente sencillas pero poderosas?



No cabe la menor duda de que las preguntas son una herramienta mágica que permite al genio que llevamos en nuestras mentes cumplir nuestros deseos; son como el despertador de nuestras capacidades gigantescas. Nos permiten alcanzar nuestros deseos en cuanto las presentemos en forma de interrogantes específicos y bien planteados. De las preguntas consistentes y de calidad surge una verdadera calidad de la vida. Recuerde que su cerebro, como el de los genios, le ofrecerá aquello por lo que pregunte. Así que ponga cuidado con lo que se pregunta, porque aquello hacia lo que mire será aquello que encontrará.

CÓMO FUNCIONAN LAS PREGUNTAS

Las preguntas logran tres cosas específicas:

1. Cambian inmediatamente aquello sobre lo que enfocamos la atención y en consecuencia cómo nos sentimos.

Si continúa haciéndose preguntas del estilo de: « ¿Cómo es que me siento tan deprimido? », o bien: « ¿Por qué no le gusto a nadie? », enfocará la atención, buscará y encontrará referencias que apoyen la idea de que hay una razón para que se sienta deprimido o poco querido. Como resultado de ello, se quedará en esos estados de ánimo tan poco capacitados. Si en lugar de eso se pregunta: « ¿Cómo puedo cambiar mi estado de ánimo para sentirme más feliz y querido? », enfocará la atención sobre las soluciones. Aunque su cerebro le responda inicialmente: «No hay nada que pueda hacer», si a pesar de ello insiste y mantiene un sentido de la certidumbre y la expectativa, terminará por obtener las respuestas que necesita y se merece. Descubrirá verdaderas razones para sentirse mejor y, al enfocar la atención sobre ellas, su estado emocional le seguirá de inmediato.

Hay una gran diferencia entre una afirmación y una pregunta. Cuando se dice a sí mismo: «Soy feliz, soy feliz, soy feliz», es posible que se sienta realmente feliz si produce la suficiente intensidad emocional, cambia su fisiología y, en consecuencia, su estado de ánimo. Pero, en realidad, puede pasarse todo el día haciéndose afirmaciones de este tipo sin cambiar cómo se siente. Lo que le ayudará a cambiar realmente es preguntarse: « ¿De qué me siento feliz ahora? ¿De qué podría sentirme feliz si lo deseara? ¿Cómo me haría sentirme feliz eso? ». Si continúa haciéndose preguntas como éstas, descubrirá referencias reales que le inducirán a enfocar la atención sobre las razones que existen realmente para que se sienta feliz. Y entonces estará seguro de sentirse feliz.

En lugar de «animarle», las preguntas le proporcionan verdaderas razones para sentir la emoción. Usted y yo podemos cambiar en un instante el estado de ánimo, cambiando nuestro enfoque. La mayoría de nosotros no nos damos cuenta del poder del control de la memoria. ¿Verdad que ha atesorado en su vida momentos que, si enfoca la atención y piensa en ellos, eso le hace sentirse inmediatamente feliz, incluso en este momento? Quizá fue el nacimiento de un niño, el día de su boda o su primera cita.

Las preguntas son una guía que le conduce a esos momentos. Si se hace preguntas como: « ¿Cuáles son los momentos que más atesoro? », o bien: « ¿Qué hay de realmente maravilloso en mi vida ahora mismo? », y considera seriamente la pregunta empezará a pensar en experiencias que le hacen sentirse fenomenalmente bien. Y en ese estado emocional no sólo se sentirá mejor, sino que será capaz de aportar más a todos aquellos que le rodeen.

¿COMO FUNCIONAN LAS PREGUNTAS?

Del libro Despertando al gigante interior

De Anthony Robbins

13

El problema, como bien puede suponer, es que la mayoría de nosotros nos sentimos como si funcionáramos con un piloto automático. Al no lograr controlar de forma consciente las preguntas habituales que nos planteamos, limitamos gravemente nuestro abanico emocional y, por lo tanto, nuestra habilidad para utilizar los recursos de que disponemos.

¿La solución? El primer paso consiste en cobrar conciencia de lo que desea, y descubrir cuál es su vieja pauta limitadora. Conseguir apalancamiento: pregúntese:

«Si no cambio esto, ¿cuál es el precio que tendré que pagar en último término?

¿Qué me costará esto a largo plazo?», y: « ¿Cómo quedaría transformada toda mi vida si hiciera esto ahora mismo?»; interrumpa la pauta (si alguna vez ha sentido dolor, se ha distraído y no lo ha sentido, sabrá lo muy efectivo que es esto); cree una alternativa nueva y capacitadora, haciéndose una serie de preguntas mejores; y luego condiciónela, repitiéndola hasta que se convierta en una parte consistente de su vida.

Una de las formas que he descubierto para aumentar la calidad de mi vida consiste en imitar las preguntas habituales que se hacen las personas a las que respeto. Si encuentra a alguien que sea extremadamente feliz, le garantizo que hay alguna razón para ello. Esa persona enfoca la atención directamente sobre aquellas cosas que la hacen sentirse feliz, y eso significa que se plantea preguntas sobre la felicidad. Descubra cuáles son esas preguntas, utilícelas, y empezará a sentirse como esa misma persona.

Hay algunas preguntas que ni siquiera estamos dispuestos a considerar. Walt Disney, por ejemplo, se negó a hacerse ninguna pregunta sobre si sus organizaciones tendrían éxito o no. Pero eso no significa que el creador del Reino Mágico no se hiciera preguntas de forma más recursiva. Mi abuelo, Charles Shows, fue guionista con Disney, y una de las cosas que compartió conmigo fue que, en cualquier momento en que estuvieran trabajando en un proyecto o guión nuevo, Disney mostraba una forma única de obtener respuestas.

Destinaba toda una pared a desplegar el proyecto, el guión o la idea, y todos los que pertenecían a la compañía pasaban por allí y escribían las respuestas a la pregunta: « ¿Cómo podemos mejorar esto?». Daban así una solución tras otra, llenando la pared de sugerencias. Luego, Disney revisaba las respuestas a la pregunta que había formulado. De este modo, accedía a los recursos de cada persona que trabajaba en su compañía y luego producía resultados comparables a la calidad de las respuestas.

Las respuestas que recibimos dependen de las preguntas que estamos dispuestos a plantear. Por ejemplo, si se siente realmente enojado, y alguien dice: « ¿Qué hay de grande en esto?», es posible que no esté dispuesto a responder. Pero, si valora mucho el aprendizaje, puede que esté dispuesto a responder sus propias preguntas de: «¿Qué puedo aprender de esta situación? ¿Cómo puedo utilizar esta situación?». Su deseo por encontrar nuevas distinciones le impulsará a tomarse el tiempo para responder a sus propias preguntas y, al hacerlo así, cambiarán su enfoque, su estado de ánimo y los resultados que esté obteniendo.

Hágase ahora mismo algunas preguntas que le aporten poder. ¿De qué se siente realmente feliz en su vida ahora mismo? ¿Qué hay realmente grande en su vida hoy? ¿De qué se siente verdaderamente agradecido? Tómese un momento para pensar en las respuestas y observe lo bien que se siente al saber que posee razones legítimas para sentirse estupendamente ahora mismo.

2. Las preguntas cambian aquello que suprimimos.

Los seres humanos somos maravillosas «criaturas supresoras». A todos nos suceden millones de cosas a nuestro alrededor, sobre las que podríamos enfocar la atención ahora mismo, desde el flujo de la sangre por nuestras orejas hasta la brisa que puede estar acariciándonos los brazos. No obstante, sólo podemos enfocar la atención consciente sobre un pequeño número de cosas al mismo tiempo. Inconscientemente, la mente puede hacer todo tipo de cosas, pero, una vez conscientes, nos vemos limitados por el número sobre las que podemos enfocar la atención de forma simultánea.

Así pues, el cerebro se pasa una buena parte de su tiempo tratando de dar prioridad a lo que debe prestar atención y, lo que es más importante, a lo que no presta atención alguna o incluso «suprime».

¿COMO FUNCIONAN LAS PREGUNTAS?

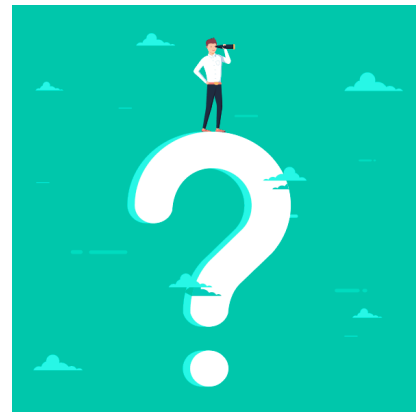
Del libro Despertando al gigante interior

De Anthony Robbins

14

Si se siente realmente triste, sólo hay una razón: es porque suprime todas las razones por las que podría sentirse bien y si se siente bien, es porque suprime todas las cosas malas en las que podría fijar su atención.

Así que, cuando le hace una pregunta a alguien, cambia aquello sobre lo que esa persona enfoca la atención y lo que está suprimiendo. Si alguien le pregunta: « ¿Se siente tan frustrado como yo con este proyecto?», aunque no se sintiera frustrado antes, puede empezar a enfocar la atención sobre lo que previamente había suprimido, y empezar a sentirse también mal. Si alguien le pregunta: « ¿Qué hay de realmente horrible en su vida?», puede sentirse impulsado a contestar, al margen de lo ridícula que sea esa pregunta. Si no la contesta conscientemente, la pregunta puede permanecer inconscientemente en su mente.



A la inversa, si se le pregunta: « ¿Qué hay de realmente grande en su vida?», y mantiene usted el enfoque sobre la respuesta, puede empezar a sentirse inmediatamente bien. Si alguien dice: «Sabes que este proyecto es realmente grande. ¿Has pensado alguna vez en el impacto que vamos a tener gracias a lo que hemos creado aquí?», puede sentirse inspirado por un proyecto que antes le parecía muy trabajoso. Las preguntas son como el láser de la conciencia humana. Concentran su enfoque y determinan lo que sentimos y hacemos.

Deténgase un momento, eche un vistazo a la estancia donde se encuentre y pregúntese: « ¿Hay en esta habitación algo que sea marrón?». Mira a su alrededor y lo ve: marrón, marrón, marrón. Ahora, observe esta página. Bloqueando su visión periférica, piense en todo aquello que sea... verde. Si se encuentra en una habitación que conoce bien, probablemente lo hará con facilidad, pero, si está en una habitación extraña, es muy probable que recuerde más cosas marrones que verdes. Ahora, mire a su alrededor y observe lo que sea verde: verde, verde, verde. ¿Observa usted más verde esta vez? Si se encuentra en un ambiente que no le es familiar, estoy seguro de que la respuesta será afirmativa. ¿Qué nos enseña esto? Pues que aquello hacia lo que miramos, eso es lo que encontramos.

Así pues, si se siente enojado, una de las mejores cosas que puede hacer es preguntarse: « ¿Cómo puedo aprender de este problema para que no vuelva a sucederme?». Ese es un buen ejemplo de una pregunta de calidad, en el sentido de que le llevará desde el desafío actual a encontrar los recursos capaces de impedir que este dolor vuelva a repetirse en el futuro. Hasta que se hace esa pregunta, está suprimiendo la posibilidad de que este problema se convierta realmente en una oportunidad.

Las preguntas tienen el poder de afectar a nuestras creencias y, de ese modo, lo que consideramos como posible o imposible. Hacer preguntas penetrantes puede debilitar las patas de referencia de las creencias limitadoras, permitiéndonos desmanteladas y sustituidas por otras capacitadoras. Pero ¿se ha dado cuenta alguna vez de que las palabras específicas que seleccionamos y el mismo orden de éstas en una pregunta pueden hacernos considerar ciertas cosas, al mismo tiempo que damos otras por sentadas? A eso se lo conoce como el poder de la presuposición, algo de lo que debería ser muy consciente.

Las presuposiciones nos programan para aceptar cosas que pueden ser ciertas o no, y otras personas pueden utilizarlas sobre nosotros, o nosotros mismos podemos utilizarlas subconscientemente. Por ejemplo, si se hace una pregunta como: « ¿Por qué me saboteo siempre a mí mismo?» después de que algo haya salido mal, se está preparando para volver a repetir lo mismo y está poniendo en marcha una profecía que se cumple a sí misma. ¿Por qué? Pues porque, como ya hemos dicho, su cerebro le aportará obedientemente la respuesta a cualquier cosa que le pregunte. Habrá dado por sentado que se sabotea porque enfoca la atención sobre por qué hace tal cosa, en lugar de plantearse si lo ha hecho en realidad. No caiga en la trampa de aceptar las presuposiciones de alguien más, o las propias. Encuentre referencias que apoyen nuevas creencias que le capaciten.

3. Las preguntas cambian los recursos de que disponemos.

Hace unos cinco años llegué a una encrucijada crucial en mi vida, cuando regresé a casa después de una jornada agotadora y descubrí que uno de mis socios me había malversado un cuarto de millón de dólares y dejado la empresa con una deuda de 750.000 dólares.

¿COMO FUNCIONAN LAS PREGUNTAS?

Del libro Despertando al gigante interior

De Anthony Robbins

15

Las preguntas que no había logrado hacer cuando contraté a ese hombre me habían llevado a esta situación, y ahora mi propio destino dependía de las nuevas preguntas que fuera capaz de hacerme. Todos mis asesores me aseguraron que sólo me quedaba una alternativa: declararme en bancarrota.

Empezaron inmediatamente a hacerme preguntas como: « ¿Qué debemos vender primero? ¿Quién se lo comunicará a los empleados?» Pero yo me negué a aceptar la derrota. Resolví que, costase lo que costase, encontraría una forma de mantener mi empresa en funcionamiento. En la actualidad, sigo activo en el negocio no gracias al gran consejo que recibí de quienes me rodeaban, sino porque me planteé una pregunta mejor: « ¿Cómo puedo darle la vuelta a esta situación?»

A continuación, me hice una pregunta mucho más inspiradora: « ¿Cómo puedo darle la vuelta a mi empresa, llevarla hasta el siguiente nivel y conseguir que ejerza un mayor impacto del que ha logrado en el pasado?» Sabía que, si me hacía una pregunta mejor, obtendría una respuesta mejor.

Al principio, no obtuve la respuesta que deseaba. Inicialmente, fue: «No hay forma de darle la vuelta a la situación». Pero seguí haciéndome la pregunta con intensidad y expectación. La amplí, planteándomela del siguiente modo: « ¿Cómo puedo añadir más valor y ayudar a más gente incluso mientras duermo? ¿Cómo puedo conectar con la gente de una forma que no se vea limitada por mi presencia física?» Con estas preguntas en la cabeza, se me ocurrió la idea de iniciar una operación de franquicia en la que más gente pudiera representarme por todo el país. Un año más tarde y a partir de estas mismas preguntas, se me ocurrió la idea de producir un informe comercial televisado, y ésa fue una respuesta que recibí de la misma ardiente pregunta que me había planteado.

Desde entonces, hemos creado y distribuido más de siete millones de cintas grabadas por todo el mundo. Gracias a haberme hecho una pregunta con la suficiente intensidad, obtuve una respuesta que me ayudó a desarrollar relaciones con personas diseminadas por todo el mundo, y a las que de otro modo no habría podido conocer o contactar. En el ámbito de los negocios, especialmente, las preguntas nos abren nuevos mundos y nos permiten acceder a recursos que, de otro modo, nos habrían pasado inadvertidos, a pesar de que estaban disponibles.

Donald Petersen, un presidente jubilado de la Ford Motor Company, era conocido por sus preguntas persistentes: « ¿Qué piensa al respecto? ¿Cómo puede mejorar su trabajo?» En cierta ocasión, Petersen planteó una pregunta que, sin lugar a dudas, dirigió los beneficios de la Ford por el camino del éxito. Le preguntó al diseñador Jack Telnack: « ¿Le gustan los coches que está diseñando?» Y Telnack contestó: «En realidad, no, no me gustan». Entonces, Petersen le planteó la pregunta crítica: « ¿Por qué no ignora a la dirección y se dedica a diseñar un coche que le guste?» El diseñador le tomó la palabra al presidente y se puso a trabajar en lo que luego sería el Ford Thunderbird 1983, un coche que inspiró los modelos posteriores del Taurus y el Sable. En 1987, bajo la dirección de Petersen, maestro en el arte de hacer preguntas, la Ford a había superado a la General Motors en márgenes de beneficios, y en la actualidad el Taurus se considera uno de los mejores coches que se han fabricado.

Donald Petersen es un gran ejemplo de alguien que utilizó realmente el poder increíble de las preguntas. Gracias a una de ellas cambió por completo el destino de la Ford Motor Company. Usted y yo tenemos ese mismo poder a nuestra disposición en cada momento del día. Las preguntas que nos hacemos en cualquier momento pueden configurar nuestra percepción de quiénes somos, de qué somos capaces, y qué estamos dispuestos a hacer para alcanzar nuestros sueños. Aprender a controlar conscientemente las preguntas que nos hacemos nos conducirá mucho más lejos que ninguna otra cosa en el proceso de alcanzar nuestro destino. A menudo, nuestros recursos sólo se ven limitados por las preguntas que debemos hacernos.

Una cosa importante a recordar es que nuestras creencias afectan a las preguntas. Muchas personas jamás se habrían preguntado: «¿Cómo puedo darle la vuelta a la situación?», sencillamente porque todos los que les rodeaban les habrían dicho que era imposible. Les habría parecido una pérdida de tiempo y energía. Tenga cuidado de no hacerse preguntas limitadas, ya que, en tal caso, encontrará respuestas limitadas. Lo único que limita que se hace es su creencia acerca de lo que es posible. Una creencia esencial que ha configurado mi destino personal y profesional es que, si continúo haciéndome cualquier pregunta, terminaré por encontrar una respuesta. Lo único que necesitamos hacer es crear una pregunta mejor, para obtener así una respuesta mejor. Una de las metáforas que suelo utilizar es que la vida es como un juego de riesgo; todas las respuestas están ahí, y lo único que tenemos que hacer es plantear las preguntas correctas para ganar.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El árbol que no sabía quien era Cuento Zen tradicional

16

Había una vez, en algún lugar que podría ser cualquier lugar, un hermoso jardín, con manzanos, naranjos, perales y bellísimos rosales.

Todo era alegría en dicho jardín; y todos los árboles estaban muy satisfechos y felices.

Sin embargo, uno de ellos, un árbol profundamente triste, tenía un problema: no daba frutos.

–“No se quién soy”, se lamentaba.

Lo que te falta es concentración, -le decía el manzano-, si realmente lo intentas, podrás tener deliciosas manzanas.

¿Ves qué fácil es?

– No lo escuches, exigía el rosál. –Es más sencillo tener rosas y ¿ves qué bellas son?.

Y desesperado, el árbol intentaba todo lo que le sugerían. Pero como no lograba ser igual que los demás, se sentía cada vez más frustrado.

Un buen día llegó hasta el jardín un búho, la más sabia de las aves, y al ver la desesperación del árbol, le dijo:

– No te preocupes, tu problema no es tan grave, es el mismo de muchísimos seres sobre la tierra. Es tu enfoque lo que te hace sufrir.

–“No dediques tu vida a ser como los demás quieran que seas. Sé tú mismo. Conócete a ti mismo como eres. Y para lograrlo, escucha tu voz interior”.

Y dicho lo anterior, el búho se fue.

– “¿Mi voz interior...?. ¿Ser yo mismo...?. ¿Conocerme...?”, se preguntaba el árbol desesperado.

El árbol se puso a reflexionar durante un buen rato. Finalmente, de pronto, comprendió. Y cerrando los ojos y los oídos, abrió el corazón, y pudo escuchar a su voz interior decirle lo siguiente:

–“Tú jamás darás manzanas porque no eres un manzano, ni florecerás cada primavera porque no eres un rosál. Eres un roble, y tu destino es crecer grande y majestuoso. Dar cobijo a las aves, sombra a los viajeros y belleza al paisaje. Eso es quien eres. ¡Sé lo que eres!.

Y el árbol se sintió fuerte y seguro de sí mismo y se dispuso a ser todo aquello para lo cual estaba destinado.

Así, pronto llenó su espacio y fue admirado y respetado por todos. Y sólo entonces todo el jardín fue completamente feliz, cada quien celebrándose a sí mismo y a los otros...

