

LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 82

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 82 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Lo que marca la diferencia entre la PNL y las otras técnicas es que explica las pautas o patrones de comportamiento y cambio. MICHAEL HALL

OCHO PROPUESTAS DE PNL PARA CREAR UN BUEN DÍA

Diseñando nuevos tiempos

Por Mayte Galiana

Pág. 1 a 4

COMENZANDO POR EL PRINCIPIO

La línea del tiempo de la PNL

Por Marcus Deminco

Pág. 5 a 7

LA MAGIA DE LAS RELACIONES

El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Jacques Lacroix

Pág. 8 a 9

LA VIDA SECRETA DE LAS METÁFORAS

Del libro: Yo soy otro: la vida secreta de la metáfora y cómo da forma a la forma en que vemos el mundo . De James Geary

Pág. 10 a 14

¿QUÉS ES LO QUE DESEAS?

Generando estrategias para el logro de objetivos con PNL

De Poder sin Límites de Anthony Robbins

Pág. 15 a 18

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Historias que inspiran. Cuentos Sufíes de Idries Shah

Pág. 19

Textuales de RICHARD BANDLER

Los sistemas representacionales son la primera opción de los comunicadores exitosos. De hecho, poner atención a cualquier cosa en el proceso es un buen principio. Una de las formas más fáciles de empezar a influenciar es poner atención a los sistemas representacionales del cliente. Pueden cambiar con el contexto, así que, una vez que tienes su atención, pon atención a lo que están haciendo mientras dicen algo.



Haz un seguimiento de la secuencia de los sistemas representacionales desde el principio. Recibimos información en todos los sentidos: vemos, oímos, sentimos, olemos y saboreamos. Procesamos la información, la almacenamos, la recuperamos, la volvemos a procesar: la vemos, la oímos, la sentimos, la olemos, la saboreamos o alguna combinación de éstas. Luego la representamos y después la comunicamos. ¿Ves lo que estoy diciendo? ¿Agarras la idea? ¿Puedes sentir lo que estoy diciendo? Porque ésta es la forma en la que la gente se comunicará. Y, por supuesto, hay palabras inespecíficas, como liderar, decidir, saber, etc.

Ahora, porque tienes opciones en tu comunicación puedes comunicar la misma idea en todos los sistemas representacionales. Es muy posible hacer eso. ¿Te parece interesante? ¿Te suena como algo que te gustaría continuar fomentando? ¿Tal vez obtener un poco más de firmeza? ¿Puedes ver cómo utilizas como éstas te pueden hacer disfrutar el dulce aroma del éxito?

OCHO PROPUESTAS DE PNL PARA CREAR UN BUEN DÍA

Diseñando nuevos tiempos

Por Mayte Galiana

*"Cada ayer es tan solo un recuerdo
Cada mañana es sólo un sueño
Cada día bien vivido un recuerdo de felicidad
y un mañana de esperanza"*

Robert Dilts

¿Cuáles son las 8 claves de la PNL para tener lo mejor de ti para un buen día?

1. Focalizar la atención desde el agradecimiento a lo que sí tienes.
2. Hablar de lo que sí quieras que ocurra.
3. Preguntas poderosas.
4. Haz lo que esté en tu mano.
5. Prueba tu día antes de empezar.
6. Haz tu Emoción inteligente.
7. Al final del día, guarda tus momentos desagradables con menor intensidad y aumenta los momentos agradables.
8. Tragozar.



1. Focalizar la atención desde el agradecimiento a lo que sí tienes.

¿Amas haber nacido? ¿Conectas cada día con las oportunidades que te ofrece el nuevo día? Una de mis palabras favoritas es **"AmaNacer"**. Viene de la transformación de "Amanecer" y me la inventé para celebrar y agradecer el nuevo año solar sobre la tierra; mi cumpleaños. Actualmente, al despertar cada mañana, me ayuda a conectar con el agradecimiento por cada nuevo amanecer y la propongo a las personas que se acercan a mis sesiones personales.

Cada día, al abrir los ojos, es una nueva oportunidad de re-encuentro. 24 horas disponibles para poner en marcha tus recursos y disfrutar lo que hay en tu vida. Agradecer es una forma de dirigir la Atención a lo que sí hay en tu vida y dejar a un lado lo que falta o lo que podría ser.

En nuestra vida diaria, las personas no tomamos en consideración la mayor parte de las cosas que suceden a nuestro alrededor. Tan sólo focalizamos nuestra atención en una pequeña parte de la realidad que nos rodea. Si aquello en lo que focalizamos nuestra atención es agradable, positivo o nos puede servir para aprender y crecer, entonces nos sentimos bien. En este caso nuestro estado interno es relajado y de confianza. Si, por el contrario, donde focalizamos nuestra atención es en los aspectos desagradables de nuestra experiencia o en aquello que no hacemos bien, entonces nos sentimos mal. Nuestro estado interno pasa a ser, en este caso, de tensión.

"Donde" focalizamos nuestra atención y "la forma en que lo hacemos", tiene un gran impacto en nuestro estado interno y, como consecuencia, en la calidad de nuestras experiencias y en nuestra forma de actuar.

*"Agradecer lo que sí hay, es una manera fácil de aprender
a focalizar nuestra atención en lo que sí hay en nuestras vidas"*

¿Te apuntas a agradecer en el AmaNacer?

2. Hablar de lo que sí quieras que ocurra

¿Qué quieres para hoy?

Antes de empezar, elige dos o tres cosas verdaderamente importantes de las que te quieres **ocupar**. ¿Lo tienes?

Habla de lo que sí quieras que ocurra.

Necesitamos considerar algunos vicios de expresión de nuestro entorno. En nuestra sociedad tendemos a llevar la atención hacia lo que hay que evitar y, al mismo tiempo, quitar relevancia a lo que ya hemos logrado; se considera que una forma de motivar es señalar lo que aún falta por conseguir. **Esto nos lleva a hablar de lo que "no queremos" y nos cuesta definir lo que "queremos".**

OCHO PROPUESTAS DE PNL PARA CREAR UN BUEN DÍA

Diseñando nuevos tiempos

Por Mayte Galiana

Es habitual hablar desde el **NO** como forma de indicar lo que se desea lograr cuando, en realidad, esa forma sólo señala lo que queremos evitar o de lo que deseamos escapar. A veces, puede ser interesante saber lo que no se desea; no obstante, para poder tomar una dirección, es imprescindible saber el lugar de destino y definir nuestros deseos. De lo contrario, podemos llegar a un destino insospechado e inde-

seado.

Nuestra forma de hablar es determinante a la hora de establecer nuestras prioridades y orientar nuestras acciones. Conviene tener en cuenta que nuestro cerebro entiende la construcción “**No + verbo**” de una forma curiosa. De hecho, si construimos este tipo de frase, el resultado es que la persona que escucha el mensaje recibe básicamente el impacto del verbo; es decir, se queda sólo con la acción. La cosa es clara: sólo existen acciones; la ‘no-acción’ no existe.

¿Qué es lo que **sí** quieras que ocurra? Esta es la pregunta clave

3. Preguntas poderosas

Te propongo seguir con preguntas.

“La calidad de tu Vida,
depende de la calidad de las preguntas
que te haces diariamente”

Las preguntas cambian el foco de atención de nuestros pensamientos y te ayudarán a encontrar información que no habías percibido. Incluso te darán la oportunidad de organizar la información para que pueda ser útil, priorizar las acciones y tener en cuenta información que necesita ser considerada.

Puedes utilizar estas preguntas para definir: ¿Qué quieres hacer o qué deseas que ocurra? ¿Para qué es eso? ¿Qué tendrás si lo consigues? ¿Qué no tendrás si lo consigues?

Preguntas para concretar: ¿Dónde lo quieras? ¿Qué cantidad de tiempo quieras utilizar? ¿Utilizarás estrategias y habilidades específicas? ¿Con quién quieras el objetivo? ¿Lo puedes conseguir tú o necesitas colaboración? ¿Cuánto tiempo quiero dedicarle? ¿Tiene el tamaño adecuado? ¿Pongo fin?

¿Qué es importante para ti en este tema? ¿Qué te aporta? ¿Cómo sabrás que lo estás consiguiendo?

¿Qué hacen estas preguntas por ti? Quizás sean como un foco para iluminar aspectos que de otra forma pasan desapercibidos y de esta forma nos abren nuevas posibilidades para ese gran día que estás preparando.

4. Haz lo que esté en tu mano

“Primero descubre lo que quieras ser,
luego haz lo que tengas que hacer”

“La felicidad y la libertad empiezan por saber
lo que puedes controlar y lo que no”

“Presta atención a tus asuntos;
los asuntos de los demás es asunto suyo y no tuyo”

Epicteto (año 55 DC)

En ocasiones, nos ponemos en acción para realizar todo lo que nos hemos programado sin preguntarnos qué, cómo, cuándo y qué pretendo haciendo esa tarea. Terminamos el día con frustración por las expectativas demasiado altas de lo que debería haber ocurrido

Y seguimos con más preguntas:

¿Depende de mí este asunto? Si no depende del todo... ¿Qué parte depende de mí? ¿Cómo puedo contribuir en lo que no depende de mí?

OCHO PROPUESTAS DE PNL PARA CREAR UN BUEN DÍA

Diseñando nuevos tiempos

Por Mayte Galiana

¿Qué parte puedo hacer hoy de este tema? Si hoy no es el momento ¿Cuándo es? ¿Organizo y agendo las actividades?

¿Reconozco y valoro las cosas conseguidas, independientemente del resultado final?

¿Delego? ¿Confío en mis colaboradores? ¿Dejo un espacio de aprendizaje para mí y los demás? ¿Estoy más pendiente de mi parte o de lo que deben de hacer los demás?

5. Prueba tu día antes de empezar

Para organizar tu día, es más efectivo pensar en un plan invertido. Desarrollar un plan del momento actual hacia el futuro te puede desviar de lo que realmente quieras. La propuesta es tener claro lo que quieres que ocurra, ponerte en el futuro con eso ya conseguido e ir hacia atrás dándote cuenta de los pasos que has tenido que realizar hasta llegar al presente.

Cierra los ojos durante unos minutos, visualiza los momentos más importantes, espacia esos momentos y observa cada uno de ellos.

Toma uno de esos momentos y sitúate en ese futuro

¿Qué pasos haces hacia atrás que te llevan a conseguirlo?

¿Hay algún paso que necesita recursos especiales? ¿Qué necesitas tener en cuenta? ¿Tienes todo lo necesario?

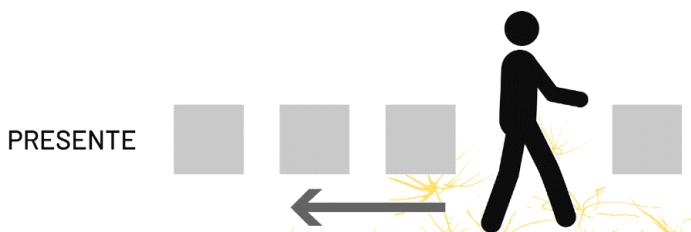
¿Cómo afecta a tu entorno el haber conseguido eso?

¿Qué hay en la escena que puede ser importante y no estaba en tu mente?

¿Es adecuado lo preparado?

¿Has programado los imprevistos? ¿Cómo reaccionas cuando las cosas no salen según lo planeado?

¿Dejas espacios para la flexibilidad?



Dibujo de © Jan Bramona en el libro "Recalcando ruta"

Recuerda poner espacios para respirar y conectar con tu Espíritu.

6. Haz tu Emoción Inteligente

"La gloria de la acción está en que nuestro día esté bien vivido"
Robert Dilts

Somos seres emocionales: mamíferos. Las emociones nos dan el movimiento, nos avisan, nos dan información para seguir, para tener en cuenta datos importantes de los sucesos que hay a nuestro alrededor y también en nuestro mundo interior.

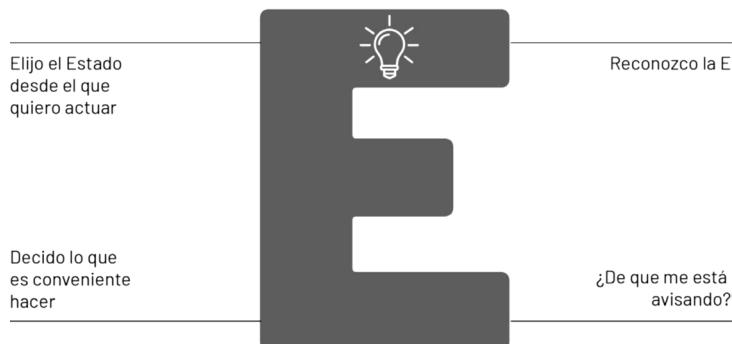
Cuando la emoción que llega es rechazada o mal entendida, puede provocar bucles emocionales con descenso de energía que afecten a nuestro día. Acoger y aceptar la emoción es el primer paso para hacer la emoción inteligente.

Ahora bien, si llega la rabia porque todavía no he conseguido mi objetivo ¿me sirve conservar esa rabia para seguir el resto del día? Mi propuesta es soltar la rabia, agradecer el mensaje y encontrar un nuevo Estado Emocional para conseguir mis deseos. Hablo de esta propuesta en alguno de mis libros.

OCHO PROPUESTAS DE PNL PARA CREAR UN BUEN DÍA

Diseñando nuevos tiempos

Por Mayte Galiana



Dibujo de ©Joan Bramona del libro "Te veo hij@"

Ejemplo: Imagínate que dentro de una hora tienes una reunión y notas palpitaciones por nervios.

¿Qué te dice ese nerviosismo? ¿Qué has de tener en cuenta? Quizás es necesario revisar algo o repasar los temas. ¿Qué Estado Emocional te sería útil para ese momento? Pues ponte a ello. En PNL tenemos recursos para crear anclas: recordar un momento con ese estado o realizar un círculo de excelencia.

7. Guarda tus momentos en recuerdos con intensidad emocional adecuada

¡Tenemos tantos recursos en PNL! Aprovecha las submodalidades para cada tarde, en una pequeña pausa, conectar contigo, recuperar los momentos clave del día y:

Disminuir la intensidad de los momentos de estrés
Aumentar la intensidad emocional de los buenos momentos

"El recuerdo es el perfume del Alma"
George Sand

Las submodalidades visuales, auditivas y cinestésicas nos permiten jugar con la estructura de la experiencia para guardar nuestras experiencias con la intensidad adecuada para crear buenos recuerdos.

8. Tragozar

TraGozar = Trabajar Gozando

Es la palabra que me enseñó mi maestro en PNL, el Ingeniero Manuel Roca. Es uno de los tesoros que guardo de mi Practitioner en PNL.

Para ello vive el Presente, cántrate en lo que Ves, Escuchas y Sientes.

Tienes mucho que decir y ofrecer al Mundo, así que saca tu mejor sonrisa

Mayte Galiana

Lda. en Biología y en Farmacia

Trainer en PNL

Escritora de la trilogía "PNL para la Familia":

COMENZANDO POR EL PRINCIPIO

La línea del tiempo de la PNL

Por Marcus Deminco

"La Programación Neurolingüística no está comprometida con la teoría sino que, por el contrario, tiene las características de un modelo, un conjunto de procedimientos cuya utilidad, y no veracidad, es la medida de su valor.

La PNL proporciona herramientas específicas que pueden ser aplicadas eficazmente en cualquier interacción humana. Ofrece técnicas específicas mediante las cuales un practicante puede organizar y reorganizar provechosamente su experiencia o la de otra persona para definir y posteriormente asegurar cualquier resultado conductual".

Robert DILTS - 1980



La historia de la PNL surge de una sociedad poco probable que ha creado una sinergia inesperada que ha dado como resultado un mundo de cambio. A principios de la década de 1970, uno de los creadores de la PNL, Richard Bandler, estudió matemáticas en la Universidad de California, Santa Cruz. Al principio, dedicó la mayor parte de su tiempo al estudio de la informática. Incitado, sin embargo, por un amigo de la familia que conocía a varios psicoterapeutas innovadores de la época, decidió entrar en el curso de psicología.

Después de estudiar a fondo a algunos de estos renombrados terapeutas, Richard consideró que, al reproducir plenamente sus patrones de conducta personales, podía lograr resultados positivos similares con otras personas. Este descubrimiento se convertiría en la base inicial para el enfoque de la PNL, conocido como Modelado de Excelencia Humana.

Poco después, Richard Bandler se reunió con el Dr. John Grinder, profesor asistente de lingüística. La carrera de Grinder fue tan única como el trabajo de Bandler. Su habilidad para aprender idiomas rápidamente, adquirir acentos y asimilar el comportamiento había sido mejorado en la Fuerza Especial del Ejército de los Estados Unidos en Europa en la década de 1960 y luego ejercida cuando era miembro de los servicios de inteligencia que operaban en Europa. El interés de Grinder por la psicología se alineó con el objetivo básico de la lingüística: revelar la gramática oculta del pensamiento y la acción.

Dada la gran similitud entre sus intereses, decidieron combinar sus conocimientos de informática y lingüística, junto con la capacidad de copiar comportamientos no verbales, para desarrollar un "lenguaje de cambio". Luego, los martes por la noche, Richard Bandler dirigió un grupo de estudiantes de terapia Gestalt y miembros de la comunidad local. Utilizó como modelo a su iconoclasta fundador, el psicoterapeuta y psiquiatra alemán Fritz Perls.

Para imitar al Dr. Perls, Richard incluso se dejó crecer la barba, empezó a fumar un cigarrillo tras otro y empezó a hablar inglés con acento alemán. Los jueves por la noche, Grinder dirigía otro grupo, usando los modelos verbales y no verbales del Dr. Perls que había visto y oído a Richard usar los martes por la noche. Sistemáticamente, ya no manifiestan lo que creían que eran comportamientos irrelevantes (el acento alemán, el hábito de fumar) hasta que descubren la esencia fundamental de las técnicas de Perls. Es decir, lo que lo hacía diferente de otros terapeutas menos efectivos. Así, comenzaron el Modelado de la Excelencia Humana.

Animados por su éxito, comenzaron a estudiar al biólogo, antropólogo y gran pensador sistémico y epistemólogo de la comunicación, Gregory Bateson -junto con la notable autora y psicoterapeuta estadounidense Virginia Satir- uno de los fundadores de la terapia familiar. Richard reunió sus hallazgos originales en su tesis de maestría, que más tarde se publicó como el primer volumen de *La estructura de la magia*. Bandler y Grinder se habían convertido en un equipo y su investigación continuó con la misma determinación.

Lo que los diferenciaba de muchas escuelas de enfoques psicológicos alternativos (cada vez más numerosos en California en esa época) era la búsqueda de la esencia del cambio. Cuando Bandler y Grinder comenzaron a estudiar a personas con diferentes dificultades, observaron que todas las personas que sufrían de fobias pensaban en el objeto estresante de su miedo como si estuvieran pasando por esa experiencia en ese momento.

COMENZANDO POR EL PRINCIPIO

La línea del tiempo de la PNL

Por Marcus Deminco

Cuando estudiaron a personas que ya se habían librado de las fobias, se dieron cuenta de que todos pensaban en sus experiencias de miedo como si estuvieran viendo cómo le pasaba a otra persona, como si estuvieran observando un parque de diversiones desde lejos.

Con este simple pero profundo descubrimiento, Bandler y Grinder decidieron enseñar sistemáticamente a las personas fóbicas a experimentar sus miedos como si estuvieran viendo sus fobias sucederle a alguien más a distancia. Las sensaciones fóbicas desaparecieron instantáneamente. Y de esta manera, se había hecho otro descubrimiento fundamental de la PNL.



La manera en que la gente piensa acerca de algo hace una gran diferencia en la forma en que lo experimentará. Buscando la esencia del cambio en los mejores maestros que podían encontrar, Bandler y Grinder se preguntaron qué cambiar primero, qué era lo más importante que había que cambiar y por dónde empezar.

Por sus notables habilidades y su creciente reputación, rápidamente lograron ser presentados a algunos de los más grandes ejemplos de excelencia humana en el mundo. Incluyendo al psiquiatra americano y especialista en terapia familiar sistémica - una de las principales autoridades mundiales en técnicas de hipnosis aplicadas a la psicoterapia - el Dr. Milton H. Erickson, fundador de la Sociedad Americana de Hipnosis Clínica, reconocido como el hipnotizador más notable del mundo.

El Dr. Erickson era tan excéntrico como Bandler y Grinder. Joven y robusto, un agricultor de Wisconsin - en la década de 1920 - a la edad de dieciocho años, fue afectado por la polio. Incapaz de respirar por sí solo, pasó más de un año tumbado dentro de un pulmón de acero, colocado en la cocina de su casa. Aunque para cualquier otra persona esto podría significar una sentencia de prisión, Erickson estaba fascinado por el comportamiento humano y se distrajo observando cómo reaccionaban e interactuaban entre sí su familia y sus amigos, consciente e inconscientemente.

Con el fin de mejorar sus habilidades de observación y lenguaje, construyó intermitentemente comentarios que tenían la intención de provocar respuestas inmediatas o retardadas en aquellos que lo rodeaban. Recuperándose lo suficiente como para salir del pulmón de acero, aprendió a caminar solo de nuevo, viendo a su hermana pequeña dar sus primeros pasos.

Aunque todavía necesitaba muletas, participó en una carrera de canotaje antes de salir para la universidad, donde terminó licenciándose en medicina y luego en psicología. Sus experiencias previas y pruebas personales le han hecho muy sensible a la sutil influencia del lenguaje y el comportamiento.

Todavía estudiando medicina, comenzó a interesarse mucho por la hipnosis, yendo más allá de la simple observación de péndulos y las monótonas sugerencias de somnolencia. Observó que sus pacientes, al recordar ciertos pensamientos o sensaciones, entraban naturalmente en un breve estado de trance y que estos pensamientos y sensaciones podían ser utilizados para inducir estados hipnóticos. Más tarde, se le conoció como el gran maestro de la hipnosis indirecta; fue capaz de inducir a cualquiera a un estado de trance profundo solo con contar historias.

En la década de 1970, el Dr. Erickson ya era muy conocido entre los profesionales de la medicina y fue objeto de varios libros. Sin embargo, pocos de sus alumnos pudieron reproducir su obra o repetir sus resultados. Al Dr. Erickson a menudo se le llamaba "curandero herido", ya que muchos de sus colegas sentían que sus sufrimientos personales eran los responsables de que se convirtiera en un terapeuta hábil y mundialmente famoso. Cuando Richard Bandler llamó para una entrevista, el Dr. Erickson contestó el teléfono por casualidad.

Aunque Bandler y Grinder fueron recomendados por Gregory Bateson, Erickson respondió que era un hombre muy ocupado. Bandler, sin embargo, rebatió diciendo: "Algunas personas, Dr. Erickson, saben cómo encontrar tiempo. Destacando "Dr. Erickson" y las dos últimas palabras. La respuesta fue: "Ven cuando quieras". Destacando también las dos últimas palabras en particular. Aunque, a los ojos del Dr. Erickson, la falta de un título en psicología era una desventaja - tanto para Bandler como para Grinder - el hecho de que estos dos jóvenes fueran capaces de descubrir lo que tantos otros no habían notado le dejó bastante intrigado.

COMENZANDO POR EL PRINCIPIO

La línea del tiempo de la PNL

Por Marcus Deminco

Después de todo, uno de ellos acababa de hablar con él utilizando uno de sus propios descubrimientos del lenguaje hipnótico, ahora conocido como “comando incrustado”. Al enfatizar las palabras “Dr. Erickson, encuentre tiempo”, había creado una frase separada dentro de otra más grande que tenía el efecto similar de un comando hipnótico.

Bandler y Grinder llegaron a la oficina del Dr. Erickson en Phoenix, Arizona, para aplicar sus nuevas técnicas de modelado adaptadas al trabajo del talentoso hipnotizador. La combinación de las legendarias técnicas de hipnotización del Dr. Erickson y las técnicas de modelado de Bandler y Grinder proporcionaron la base para una explosión de nuevas técnicas terapéuticas. Su trabajo con el Dr. Erickson confirmó que habían encontrado una manera de entender y reproducir la excelencia humana. En ese momento, las clases universitarias y los grupos nocturnos dirigidos por Grinder y Bandler atraían a un número creciente de estudiantes deseosos de aprender esta nueva tecnología de cambio.

En los años siguientes, varios estudiantes, incluyendo a Leslie Cameron-Bandler, Judith DeLozier, Robert Dilts y David Gordon, harían contribuciones importantes. Oralmente, este nuevo enfoque de la comunicación y el cambio comenzó a extenderse por todo el país. Steve Andreas, en ese entonces un conocido terapeuta Gestalt, dejó de lado lo que estaba haciendo para estudiarlo.

Rápidamente decidió que la PNL era una novedad tan importante que, junto con su esposa y compañera, Connirae Andreas, grabó los seminarios de Bandler y Grinder y los transcribió en varios libros. El primero, *Frogs into Princes*, se convertiría en el primer *best seller* en PNL. Y en 1979, se publicó un extenso artículo sobre PNL en la revista *Psychology Today*, titulado “People Who Read People”. La PNL se liberaría para siempre.

Hoy en día, la PNL es la esencia de muchas teorías y técnicas dirigidas a la comunicación y al cambio. Popularizado por Anthony Robbins, John Bradshaw y otros, las partículas de PNL han sido incluidas en entrenamientos de ventas, seminarios, aulas y conversaciones.

Cuando alguien habla de Modelado de Excelencia Humana, de ponerse en forma, de crear *Rapport*, de crear un futuro atractivo o de lo “visual” que es alguien, está utilizando conceptos de la Programación NeuroLingüística.

OTRO POCO DE HISTORIA, POR STEVE ANDREAS

La historia de la PNL es la historia de una sociedad poco probable que creó una sinergia inesperada que resultó en un mundo de cambios. A principios de la década de 1970, el futuro cofundador de la PNL, Richard Bandler, estudiaba matemáticas en la Universidad de California, Santa Cruz. Al principio, pasó la mayor parte de su tiempo estudiando informática. Inspirado por un amigo de la familia que conocía a varios de los terapeutas innovadores de la época, decidió estudiar psicología. Después de estudiar cuidadosamente a algunos de estos famosos terapeutas, Richard descubrió que al repetir completamente sus patrones de comportamiento personal, podía lograr resultados positivos similares con otras personas. Este descubrimiento se convirtió en la base del enfoque inicial de la PNL conocido como Modelado de la excelencia humana.

Luego encontró a otro cofundador de PNL, el dr. John Grinder, profesor asociado de lingüística. La carrera de John Grinder fue tan única como la de Richard. Su capacidad para aprender idiomas rápidamente, adquirir acentos y asimilar comportamientos se había perfeccionado en las Fuerzas Especiales del Ejército de EE. UU. En Europa en la década de 1960 y más tarde como miembro de los servicios de inteligencia que operaban en Europa. El interés de John por la psicología se alineó con el objetivo básico de la lingüística: revelar la gramática oculta del pensamiento y la acción.

Al descubrir la similitud de sus intereses, decidieron combinar sus respectivos conocimientos informáticos y lingüísticos, junto con la capacidad de copiar comportamientos no verbales, para desarrollar un “lenguaje de cambio”.

Animados por sus éxitos, pasaron a estudiar a uno de los grandes fundadores de la terapia familiar, Virginia Satir, y al innovador filósofo y pensador sistémico Gregory Bateson. Bandler y Grinder se habían convertido en un equipo y su investigación continuaba desarrollándose con determinación.

LA MAGIA DE LAS RELACIONES

El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Jacques Lacroix

¿Magia de las relaciones? ¿Qué quiere decir? ¿A qué se refiere?

En general, ya el término “Magia” nos resulta tremadamente atractivo. Pero, ¿por qué sucede esto?

Para encontrar una explicación, entre otras cosas podemos recurrir a un diccionario, y así ver qué significa este término en sí mismo. ¿Cómo está definido? En el Diccionario de la lengua española “magia” se define así:

Magia

Del lat. *magia*, y este del gr. μαγεία *mageía*.

1. f. Arte o ciencia oculta con que se pretende producir, valiéndose de ciertos actos o palabras, o con la intervención de seres imaginables, resultados contrarios a las leyes naturales.

2. f. Encanto, hechizo o atractivo de alguien o algo.



Bueno . . . ahí ya encontramos algunos indicios del porqué de tal atractivo. Si la magia es un arte o una ciencia, tiene que ver con un fenómeno muy humano, profundamente arraigado en nuestro ser: la búsqueda de conocimiento, dada la necesidad de comprender lo que vivimos, y a su vez de expresarlo de alguna manera.

Y si a eso le agregamos lo oculto, es decir, que es un tipo de arte o ciencia reservado para unos pocos (oculto a la mayoría) . . . sí, sí . . . creo que es la mezcla perfecta para que cualquiera diga: “¡Lo quiero!” , “¡Quiero saber de qué se trata!” o “¡Quiero saber cómo funciona!” . . . ¿Ciento?

Ahora bien, si vemos la segunda definición, se produce algo más impactante aún. Ya verás. Si la magia es el encanto o atractivo de alguien o *algo*, y de hecho lo aplicamos a las personas cuando decimos “es una persona encantadora” (“tiene magia”), ¿qué pasa si lo aplicamos a la magia misma, pasando a ser la magia ese “algo” encantador y atractivo?

Pues resulta entonces que la magia es encantadora. La magia es hechizante. La magia es atractiva en sí misma . . . y por lo tanto . . . ¡la magia es mágica! Es lo que tiene la magia de la magia.

Eso ya sería más que suficiente como explicación, aunque se me ocurre que también nos resulta tan atractiva porque nos remite a todo aquello que es más grande que nosotros mismos, a cosas por las que sentimos una suerte de admiración y que de alguna manera anhelamos poder hacer nosotros mismos también.

Asimismo nos deja perplejos, pues pone a prueba nuestras creencias acerca de lo que, según estas mismas creencias, es posible y qué no.

Se produce un cóctel de sentimientos y emociones muy particular. Algunas manifestaciones físicas de lo que ese cóctel nos produce son, por nombrar solo algunos ejemplos, que quedamos “con la boca abierta” o los “ojos muy grandes”.

Ahora bien, el Dr. Lucas Derkx, quien desarrolló el Modelo del Panorama Social, se expresa al respecto de esta otra forma:

“Cuando algo funciona pero no tiene explicación, lo llamamos magia. Cuando algo funciona y conocemos su explicación, entonces es tecnología.”

Visto así, la PNL es tecnología pura, y el propio Modelo del Panorama Social que él desarrolló, también. Lo curioso es que en muchos casos, aunque en algún momento descubramos el “porqué” de un fenómeno dado, la magia persiste. Ese atractivo, ese hechizo, ese encanto sigue ahí.

LA MAGIA DE LAS RELACIONES

El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Jacques Lacroix

Y como si fuera poco, a través del tiempo, además se sigue desarrollando. Y así me sucedió con el modelo mencionado.

En el caso del Modelo del Panorama Social, el arte y la ciencia se conjugaron de manera muy particular, dando por resultado un marco teórico perfectamente fundamentado y unas técnicas de aplicación práctica con un impacto profundo y casi inmediato.

Es la magia de las relaciones. Así como en su día, Bandler y Grinder publicaron “La Estructura de la Magia”, con la que ofrecían una explicación para comprender la estructura de las percepciones subjetivas de las personas, el Modelo del Panorama Social nos ofrece ahora una explicación sobre cómo funcionan nuestras relaciones sociales.

Y para ello, el Dr. Lucas Derks se valió del modelado en su intenso trabajo de investigación.

Pero al contrario de Grinder, que ya en épocas tempranas de la PNL comenzó a definirla como “el modelado de la excelencia”, él lo hizo con una mirada diferente.

Ya no se fijó en las diferencias existentes entre el “promedio” y lo “excelente”, sino en las similitudes, vale decir, en aquellas capacidades innatas que todos tenemos por el solo hecho de ser seres humanos.

Realizó lo que él mismo dio en llamar “population modelling” (modelado de poblaciones).

También descubrió cómo opera nuestra mente para armar las relaciones que tenemos con otras personas en el espacio mental.

Un espacio, que en principio podemos describir como un espacio vacío, en el cual estamos inmersos (formamos parte de él), y en el que vamos colocando de manera automática (inconsciente) a las así denominadas personificaciones, que a su vez son generalizaciones descontextualizadas de otras personas.

Al darnos la posibilidad de trabajar directamente en ese espacio, al que suelo llamar como el teatro de operaciones de nuestro mundo relacional, se hace muy evidente porqué este modelo es tan efectivo y rápido. Ahí está la magia de las relaciones. Y el saber cómo funciona todo eso le da un cariz muy especial.

En ese espacio, la magia está en cómo configuramos, ordenamos, alteramos y cambiamos nuestras relaciones. Nos damos cuenta que la comunicación con los demás ya no responde al concepto clásico de “Acción-Reacción” y su calibración y ajuste, sino que se produce a través de poderosos filtros de percepción (las personificaciones) que alojamos en lugares muy precisos dentro de nuestros espacios mentales.

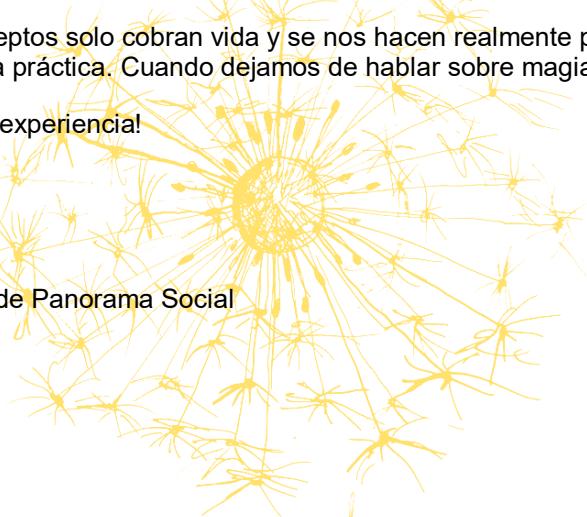
Pero todos estos conceptos solo cobran vida y se nos hacen realmente palpables cuando los aprendemos y los llevamos a la práctica. Cuando dejamos de hablar sobre magia, y pasamos a hacer magia.

¡Es lo fascinante de la experiencia!

¡Un abrazo espacial!

Jacques Lacroix
Consultor y Formador de Panorama Social

hola@mentalspace.es
<https://mentalspace.es>



LA VIDA SECRETA DE LAS METÁFORAS

Del libro: Yo soy otro: la vida secreta de la metáfora y cómo da forma a la forma en que vemos el mundo

De James Geary

10

La metáfora se conoce mejor como una figura retórica a través de la cual describimos una cosa en términos de otra, como en la famosa frase de Shakespeare en Romeo y Julieta: "Julieta es el sol". Pero la metáfora es mucho más que una simple figura retórica empleada por poetas apasionados cuando se refieren a sus seres queridos como masas interestelares de gas incandescente.

La metáfora está presente de manera intensa, aunque imperceptible, en todo, desde la economía y la publicidad hasta la política y los negocios, la ciencia y la psicología.

La metáfora vive una vida secreta a nuestro alrededor. Hablamos una metáfora cada 10 a 25 palabras, o aproximadamente seis metáforas por minuto. La metáfora condiciona nuestras interpretaciones del mercado de valores y, a través de la publicidad, se cuela en nuestras decisiones de compra.



En boca de los políticos, la metáfora empuja sutilmente a la opinión pública; en la mente de los emprendedores, estimula la creatividad y la innovación. En ciencia, la metáfora es la nomenclatura preferida para nuevas teorías y nuevos descubrimientos; en psicología es el lenguaje natural de las relaciones humanas y las emociones.

La metáfora es una forma de pensar mucho antes que un estilo con palabras.

Una nueva investigación en las ciencias sociales y cognitivas deja cada vez más claro que la metáfora influye en nuestras actitudes, creencias y acciones de formas sorprendentes, ocultas y, a menudo, excéntricas. La metáfora finalmente saltó de la página y aterrizó con un fuerte estrépito justo en medio de nuestro curso de conciencia. Este impacto está causando un gran revuelo en el campo de la psicología, a través de la terapia de metáforas.

A través de un proceso llamado modelado simbólico, los psicoterapeutas James Lawley y Penny Tompkins ayudan a los clientes a crear y explorar metáforas en torno a emociones cruciales o dilemas personales. Para aprender más sobre la técnica, reservé una sesión con ellos. Unas semanas antes de nuestra cita, mi madre falleció y decidí que la muerte de mi madre sería el punto de partida para nuestra conversación.

Conocí a Lawley y Tompkins después del funeral de mi mamá. El impacto inicial había pasado. Había pasado una semana limpiando su casa, la casa donde crecí. Las cosas ahora estaban volviendo a la normalidad. La rutina diaria había vuelto. Mientras luchaba por identificar exactamente cómo me sentía, por reconciliar el contraste entre la intensidad de la muerte de mi madre y el regreso abrupto a la normalidad, lo mejor que pude sugerir fue: "No hay diferencia".

"¿Algo más sobre este 'no hay diferencia'?" Preguntó Lawley.

"La sensación está en todas partes, borrosa", dije, "como una manta ligera, que no se nota porque es muy ligera. Lo más notable de esta sensación es que tiene pocas características. Es casi nada, como un papel ... jugando Wall".

"¿Algo más sobre este 'fondo de pantalla'?"

"Lo ignoras, especialmente si es aburrido."

"¿Algo más sobre este 'fondo de pantalla suave'?"

"No me gusta, está demasiado oscuro. Me recuerda a la casa en la que crecí".

Mi familia se mudó a la casa en la que crecí cuando ella era joven, a principios de los 70. Cuando era adolescente, odiaba esa casa. Ella simbolizaba para mí todo lo frágil y opresivo que crecía en la periferia. La puerta de madera de mi dormitorio todavía tenía la profunda huella del día en que mi hermano me tiró el zapato y falló. La percha de plástico del baño se caía de la pared cada vez que intentaba colgar una toalla mojada. El césped y la acera aún se mantenían inmaculadamente limpios, al igual que todos los demás jardines y aceras de esta calle inmaculadamente limpia.

LA VIDA SECRETA DE LAS METÁFORAS

Del libro: Yo soy otro: la vida secreta de la metáfora y cómo da forma a la forma en que vemos el mundo

De James Geary

Mientras revisaba las cosas de mi madre, me impresionaron las pocas pertenencias personales que tenía. Tenía muchas baratijas, placas conmemorativas de Norman Rockwell, varias placas con "una oración irlandesa" impresa, algunas baratijas patrióticas, pero poco más allá de eso. Las chucherías seguían apareciendo por todas partes, no solo en las paredes sino también en los cajones, debajo de las camas, en los armarios, muchos de ellos guardados en bolsas de plástico.

Mi madre también tenía una colección increíble de adornos navideños y de Halloween, que empaquetaba y almacenaba cuidadosamente después de exhibirlos en las fiestas. Esto siempre me deprimió, un poco como la monotonía impersonal de todo, como el papel tapiz.

Luego, en el armario del baño, debajo de algunos sobres viejos de aspirinas, botellas de desodorantes para los pies y una variedad de adornos navideños (todos guardados en bolsas de plástico individuales), encontré el álbum de fotos de mi madre de cuando estaba allí. En la escuela secundaria en 1944 En sus páginas deformadas y enmohecidas había muchas fotos antiguas, junto con los dibujos que había hecho de niña para el Día de la Madre, Navidad y los aniversarios de boda de mis padres.

Las fotografías mostraban a mi madre en todo su esplendor, vestida como la Madre Tierra, envuelta en una sábana y con una corona navideña de plástico en la cabeza durante una de las muchas fiestas que mis padres organizaban en el sótano; en la puerta principal durante la fiesta sorpresa de los 50 años, suspirando de alegría e incredulidad mientras miraba a la tía Peggy, con un poste de la portería, encabezando el desfile de amigos y familiares por el medio de nuestra calle; tomando el sol en una silla de jardín con rodajas de pepino colocadas estratégicamente sobre sus ojos.

Entre mis coloridos dibujos de crayón, llenos de globos, fuegos artificiales y enormes corazones rojos, había una nota en la que mi madre explicaba que faltaban los dibujos de mi hermana y mis hermanos porque se habían estropeado en una de las frecuentes inundaciones del sótano.

"Mi mamá era muy divertida y divertida", le dije. "El empapelado opaco cubría los parches de colores".

"¿Algo más sobre este 'encubrimiento'?" preguntó Lawley.

"Eso es lo que encubre los sentimientos. Los recuerdos de mi madre pueden ser salpicaduras de color".

"Cuando piensas en estas 'salpicaduras de color', ¿qué sucede?"

"Ya no es tan aburrido. Se llena de vida".

El empapelado opaco ocultaba muchos sentimientos: sobre mi madre, mi infancia, la casa en la que crecí. Siguiendo la metáfora, con la ayuda de las suaves sugerencias de Lawley, revelé los recuerdos y las emociones que habían estado disimuladas durante tanto tiempo.

Lawley y Tompkins practican el "lenguaje claro", una forma de terapia de palabras desarrollada por el psicoterapeuta neozelandés David Grove. Grove, quien murió en 2008 a la edad de cincuenta y siete años, ha trabajado con personas que sufrieron de trastorno de estrés postraumático: veteranos de guerra, víctimas de delitos violentos o víctimas de abuso psicológico o sexual. En la década de 1980, comenzó a darse cuenta de que los clientes siempre hablaban en metáforas cuando describían sus emociones más inquietantes y sus recuerdos más traumáticos.

Es bastante fácil etiquetar una emoción específica, como el dolor por la muerte de un ser querido, el miedo, el orgullo o la felicidad. Es mucho más difícil transmitir la experiencia cualitativa actual de esta emoción. Pero el lenguaje metafórico puede describir lo indescriptible. Decir que el dolor es como "que te arranquen el corazón" o que la alegría "estalla en tu cuerpo como un corcho de champán" no es solo la forma más vívida de expresar la experiencia de esos sentimientos, es la única forma de expresarlos. experiencia de esos sentimientos.

"Muy rara vez podemos declarar qué es una cosa, aparte de decir que es otra", escribió George Eliot en 'The Mill on the Floss'. Al decir que mis sentimientos sobre la muerte de mi madre eran como un empapelado opaco, realmente descubrí cuáles eran mis sentimientos.

LA VIDA SECRETA DE LAS METÁFORAS

Del libro: Yo soy otro: la vida secreta de la metáfora y cómo da forma a la forma en que vemos el mundo

De James Geary

Lawley y Tompkins, que viven en el Reino Unido, pasaron cinco años estudiando con Grove para producir un relato sistemático de su enfoque de la metáfora en su libro 'Metáforas en la mente: Transformación a través del modelado simbólico'. "Me di cuenta de que si no presiono a las personas mientras hablan, naturalmente comienzan a usar la metáfora para describir su experiencia", según Grove. "Entonces me di cuenta de que esta era otra forma de estructurar la experiencia. Decidí que la metáfora era un lenguaje completo que valía la pena estudiar".

Grove prestó especial atención a las metáforas de los clientes al señalar que gradualmente adquirieron un significado altamente personalizado.



Si un cliente se quedaba con una metáfora durante mucho tiempo, se volvía cada vez más elaborada y, a menudo, se convertía en una especie de parábola que contiene una lección importante. Las metáforas tienen una estructura coherente y una relevancia directa para la experiencia del cliente. Y Grove se dio cuenta de que cuando cambiaban las metáforas, la gente también cambiaba.

Grove imaginó el lenguaje claro como una técnica para ayudar a los clientes a desarrollar sus propias metáforas (clientes con o sin trastorno de estrés postraumático) y usar esas metáforas para lograr una percepción emocional y un cambio psicológico.

El lenguaje claro de Grove implica la búsqueda incansable de lo inesperado y peculiar en las metáforas del cliente y el compromiso de ceñirse a las propias palabras e imágenes del cliente. Permitir que el propio inconsciente del cliente se analice a sí mismo a través de la metáfora es la clave de cómo funciona la terapia groviana.

Pero Grove creía que las metáforas del cliente eran exclusivas de los individuos en lugar de tener un significado universal como los arquetipos de Jung. También se tomó la molestia de evitar interpretar las metáforas del cliente, una práctica que creía que solo se entrometía en el proceso terapéutico. Grove llamó a su lenguaje "claro" precisamente porque restringía las propias suposiciones, ideas y prejuicios del terapeuta. El lenguaje claro pretende ser como una pizarra en blanco en la que el cliente pinta un telón de fondo metafórico. La técnica, le dijo una vez a Lawley, consiste en que el cliente "interrogue a la metáfora hasta que confiese su fuerza".

Para facilitar estos interrogatorios, Grove ideó preguntas para obtener y reforzar las metáforas del cliente. Las preguntas de Grove se centran en la metáfora en sí misma, no en lo que el cliente o el terapeuta piensan sobre la metáfora. Según Tompkins, el papel del terapeuta es "prestar atención a las palabras exactas del cliente". "Tienes que caminar de la mano con la persona a través de su paisaje metafórico. Tienes que mantener tu atención en su experiencia del momento. El poder de dirigir la atención hacia donde la gente normalmente no mira es enorme. Una metáfora, cuando escuchas el impacto en la voz del cliente, usted sabe que ha dado en el blanco".

Entonces, cuando el cliente usa una metáfora en una sesión regular, el terapeuta toma la frase literalmente y comienza a hacer preguntas sobre ella. "Cuando alguien dice: 'Soy una bomba de tiempo', la lógica normal dice: 'Esto no es real', explica Lawley". Un lenguaje claro pregunta: '¿Qué tipo de bomba? ¿Hay algo más sobre esta bomba?'"

Para Grove, las metáforas contienen información, y solo se puede acceder a esa información a través de la metáfora en sí, no a través de las ingeniosas explicaciones que el terapeuta o el cliente dan al respecto. La explicación no solo es innecesaria, también es inútil. "Las preguntas formuladas en lenguaje 'normal' le piden al cliente que comente su experiencia", escribió Grove en su libro *Resolving Traumatic Memories: Metáforas y símbolos en psicoterapia*. "Cada vez que hace eso, sale de su estado introspectivo para realizar una tarea intelectual que interrumpe el proceso en el que estamos trabajando para fomentar y simplificar".

Ese proceso, el proceso de transformación personal, se trata de experiencia más que de interpretación. La metáfora tiene un poder paradójico. Se distancia de una experiencia comparándola con otra cosa, pero al hacerlo, la experiencia se acerca más. "Al hablar de lo que algo no es, se comprende lo que es", dice Lawley.

LA VIDA SECRETA DE LAS METÁFORAS

Del libro: Yo soy otro: la vida secreta de la metáfora y cómo da forma a la forma en que vemos el mundo

De James Geary

"Nuestras preguntas proporcionan un formato, exteriorizando algún aspecto particular de la experiencia interna del cliente de una manera que no lo habían experimentado antes", escribió Grove. "La experiencia es viva y real, no está contenida en palabras ni se disipa en respuestas. Estructuramos un entorno internamente: el cliente experimentará en lugar de describir cómo es la experiencia".

El lenguaje sencillo no se limita a los encuentros terapéuticos. Ha sido utilizado por la policía británica para ayudar a los agentes de policía con sus técnicas de entrevista; por el Servicio Nacional de Salud Británico para mejorar la comunicación médico / paciente; en Irlanda del Norte y Bosnia como parte del proceso de reconciliación posterior al conflicto, y por grandes empresas de consultoría como un aspecto de sus métodos de formación en gestión.

Caitlin Walker, consultora que desarrolla programas de aprendizaje y desarrollo que abordan cuestiones de diversidad, conflicto y liderazgo, ha utilizado un lenguaje sencillo con adolescentes británicos indisciplinados en el contexto de las sesiones de manejo de la ira.

Trabajando con un adolescente que tiene un largo historial de peleas callejeras, preguntó: "¿Qué sucede justo antes de golpear a alguien?"

"Sólo cuelgo, señorita", respondió, chasqueando los dedos. "Mi cara se sonroja. Simplemente se calla".

"Te 'sonrojas'. Te 'apagas'", repitió Walker, usando las mismas palabras que el adolescente y también chasqueando los dedos. "'Simplemente todo está en silencio'. Y cuando 'cállate', ¿qué tipo de quietud?"

"Como persianas, muchacha", dijo el niño, poniendo sus manos alrededor de sus ojos como una visera de caballo. "No puedo escuchar nada y es como si solo pudiera ver a la persona que está frente a mí. Lo siguiente que veo es gente gritando, alguien tirado en el suelo y yo en problemas".

Walker luego explora lo que sucede justo antes de golpear a alguien: "Te 'sonrojas', y cuando te 'sonrojas', ¿qué tipo de enrojecimiento es?"

"Sangre roja. Simplemente se pone roja y me enojo, como si me herviera la sangre".

"Y cuando 'te herviera la sangre', ¿qué sucede justo antes de que esté 'rojo sangre' y 'hirviendo'?"

"¡Todo está en calma!"

"¿Y cuando 'todo está en calma', 'está en calma' como qué?"

"Es un azul tranquilo, como el cielo, como mi madre", respondió, mirando hacia arriba y, algo fuera de lo común, sonriendo.

"Y un 'azul tranquilo, como el cielo, como tu madre', luego un 'rojo sangre' como tu 'sangre hierva', y luego ¿qué sucede después de que la 'sangre hierva'?"

"Me enfurezco y ataco. Luego salgo de mi mente y corro, miro al cielo y pienso en mi madre y respiro el azul hasta que el rojo desaparece".

A través de este claro interrogatorio, Walker ayudó al niño a ver el espectro completo de pensamientos y sentimientos que preceden a una pelea violenta. Ella le pidió al niño que pensara en sus coloridas metáforas la próxima vez que sintiera que iba a perder los estribos, y que usara las metáforas para salir de la situación antes de que sus puños comenzaran a moverse en el aire.

La próxima vez que se vieron, él contó: "Sabes que me sonrojo. Bueno, ayer sentí que iba a suceder. Me levanté por la mañana, azul y relajado, luego vi a mi papá borracho, ¡rojo! poner la misma ropa sucia porque no la había lavado - ¡rojo! ¡No tenía dinero para el autobús - rojo! ¡Llegué fría y tarde a la escuela - rojo! se pone roja y como nadie más dice nada, ¡hierva! Entonces, pensé, si camino a la escuela, caminaré por el lago con los patos y si me detengo y miro el agua, porque me pone azul. y si respiro el azul y pienso en mi mamá, no herviré tan rápido".

LA VIDA SECRETA DE LAS METÁFORAS

Del libro: Yo soy otro: la vida secreta de la metáfora y cómo da forma a la forma en que vemos el mundo

De James Geary

Ahora, cada vez que este chico siente que se sonroja, respira en el lago azul cerca de su escuela. Con su ira bajo mejor control, ha podido, por primera vez, empezar a entablar amistad con sus compañeros.

Esta traducción de la metáfora a la vida real es el principio central de la terapia groviana. Para fomentar esta transición, Grove a menudo pide a los clientes que hagan algo relacionado con su metáfora, una técnica que aprendió de Milton H. Erickson, un psiquiatra que se especializa en hipnosis clínica.

Erickson usó a menudo parábolas en su trabajo terapéutico, combinándolas con tareas específicas para que los clientes las representaran. Uno de los clientes de Erickson era alcohólico. Erickson le contó a este hombre sobre el cactus suculento, cómo la planta conservaba el agua y cómo sobrevivió hasta tres años en el desierto sin lluvia. Más tarde dijo que el hombre debería ir a ver los cactus al jardín botánico local. Erickson no volvió a saber nada del hombre. Muchos años después de la muerte de este cliente, su hija visitó a Erickson para decirle que su padre había estado sobrio desde el día que fue al jardín botánico.

Erickson llamó a estas tareas "asignaciones de roles ambiguas", pero su rol en la promoción del cambio psicológico se ha vuelto mucho menos ambiguo desde que comenzó a experimentar con ellas. Cuando describimos emociones dolorosas, a menudo usamos metáforas de contención: mantenemos nuestros sentimientos contenidos, nuestros malos recuerdos sellados y nuestros resentimientos enterrados. Para probar si la representación física de estas metáforas tiene un impacto psicológico en la experiencia de estas emociones, investigadores en Singapur y Canadá idearon su propia asignación de función ambigua. Primero, pidieron a los participantes que escribieran recuerdos de una decisión reciente de la que se arrepintieran. Luego, la mitad del grupo selló sus textos en un sobre antes de entregártelos; la otra mitad no. Cuando se les preguntó más tarde cómo se sentían acerca de la desafortunada decisión, aquellos que habían sellado sus recuerdos en un sobre informaron significativamente menos emociones negativas.

En un experimento relacionado, el mismo equipo de investigadores pidió a los sujetos que escribieran dos cosas: un relato de una historia sobre la muerte accidental de un niño y planes para el fin de semana. La mitad del grupo selló el informe de la muerte del niño en un sobre, la otra mitad selló sus planes para el fin de semana. Los investigadores encontraron que quienes habían sellado la historia de la muerte del niño recordaban menos detalles del evento que quienes habían sellado sus planes para el fin de semana. Su conclusión: el cierre físico ayuda a lograr el cierre psicológico.

Grove también utilizó asignaciones de roles ambiguas con sus clientes. Si, por ejemplo, un cliente dijo: "Estoy en un túnel de ladrillos y no puedo ver la salida", es posible que Grove haya enviado al cliente al museo del transporte para aprender sobre los túneles, al albañil para aprender a construir un túnel, o una tienda de bricolaje para comprar suministros y construir una réplica del túnel. Objetivo: convertir el conocimiento en acción.

Después de que terminé de limpiar la casa de mi mamá, solo tenía un lugar donde mirar: el ático. La entrada al ático era a través del revestimiento del armario de mi dormitorio. Sabía que nunca guardamos mucho de nada allí, porque ahí es donde escondí mis cosas, en particular, mis diarios de adolescentes, que no quería que mi mamá se enterara. Aún así, pensé que debería revisar el ático solo para asegurarme de que no quedara nada atrás.

Cuando metí la cabeza en el ático, encontré tres sombrereras en mal estado. En cada uno de ellos estaba el sombrero de mi madre de los años 60. Reconocí uno de ellos en particular: uno pequeño hecho con plumas de color rosa brillante. Fotos en blanco y negro de mi madre con este sombrero estaban entre las fotos que encontré en su álbum de la escuela secundaria.

El sombrero estaba cubierto de fino polvo negro y se le habían caído algunas plumas. Pero a pesar de casi cuarenta años en el ático, todavía estaba de una pieza.

Me llevé el sombrero a casa. Lo limpié e hice algunas reparaciones. Ahora ocupa un lugar destacado en nuestra chimenea, un pequeño toque de color de mi madre.

Extracto editado de James Geary

I is an Other: The Secret Life of Metaphor and How It Shapes the Way We See the World,

¿QUÉ ES LO QUE DESEAS?

Generando estrategias para el logro de objetivos con PNL De Poder sin Límites de Anthony Robbins

Unos objetivos limitados dan lugar a vidas limitadas. Así que debe usted elevar sus aspiraciones cuando se disponga a fijarse unos objetivos. En cualquier caso, resulta indispensable decidir lo que uno quiere, si es que espera obtener algo.

Al formular sus desenlaces, siga estas cinco reglas:

1. *Describa el desenlace en estilo afirmativo.* Diga lo que le gustaría ver realizado. Demasiado a menudo, la gente se reduce a expresar lo que no desearía que ocurriese.
2. *Sea concreto.* Defina su desenlace con todos los detalles de vista, oído, tacto y olfato. Ponga todos los sentidos en la descripción de lo que desea. Cuanto más sensorialmente rica sea la descripción, más se facilita al cerebro la creación de lo que uno desea.
3. *Prevea un procedimiento de verificación.* Prevea lo que verá, sentirá y oirá, tanto dentro de sí mismo como en el mundo exterior, cuando se haya producido ese desenlace. De lo contrario podría suceder que el mismo se presentase sin que usted se diera cuenta. Puede uno ir ganando y creerse perdedor si no lleva control del tanteo.
4. *Domine la situación.* Cualquier desenlace debe ser iniciado y promovido por usted, ya que no puede esperar a que otras personas decidan cambiar para hacerle feliz. Asegúrese de que el desenlace elegido refleja cosas en las que pueda influir personalmente.
5. *Compruebe si su desenlace es ecológicamente sensato y conveniente.* Proyecte hacia el futuro las consecuencias de su objetivo actual; el desenlace debe ser tal que le beneficie a usted y a las demás personas.



Si estuviera seguro de no fracasar, ¿qué elegiría? Si alguien le garantizase absolutamente el éxito, ¿qué actividades perseguiría, qué acciones decidiría emprender?

Todos tenemos alguna idea de las cosas que deseamos. Algunas están definidas de una manera vaga: más amor, más dinero, más tiempo para disfrutar de la vida. Sin embargo, para que nuestras biocomputadoras se pongan en condiciones de crear un resultado, se necesita algo más concreto que un coche nuevo, una casa nueva o un empleo mejor.

Mientras hagamos nuestra lista, algunas de las cosas que escribiremos serán las que veníamos pensando desde hace años; otras serán cosas que nunca nos habíamos formulado conscientemente. Pero es preciso decidir conscientemente lo que uno quiere, porque eso determina lo que uno obtendrá.

Para que se produzca algún efecto en el mundo externo, primero ha tenido que ocurrir algo en el mundo interno. Es sorprendente lo que pasa cuando se tiene una representación interna clara de lo que uno desea. La mente y el cuerpo quedan programados en dirección a esa meta. Para superar nuestras limitaciones actuales, antes es preciso que ampliemos la experiencia de nuestra mente. La vida real sigue luego el curso que le hayamos trazado.

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

Y luego pasaremos a exteriorizar esa realidad interna.

1. *Empiece por un inventario de sus sueños, de las cosas que desea tener, hacer, ser y compartir.* Es cuestión de «crear» las personas, los sentimientos y los lugares que uno desearía formaran parte de su vida. Siéntese ahora mismo, tome su papel y póngase a escribir. La clave consiste en comprometerse a no dejar de mover el bolígrafo durante un tiempo no inferior a diez o quince minutos. No intente definir de antemano cómo se llegará a ese resultado. Escríballo. No hay límites. Abrevie cuanto le sea posible a fin de pasar en seguida al objetivo siguiente. Que el bolígrafo no deje de escribir ni un solo instante.

¿QUÉ ES LO QUE DESEAS?

Generando estrategias para el logro de objetivos con PNL De Poder sin Límites de Anthony Robbins

Tómese todo el tiempo necesario para redactar una relación extensa de las salidas relacionadas con el trabajo, la familia, las relaciones, los estados mentales, emocionales, sociales, materiales, físicos, etcétera. Considérese como un rey una reina. Recuerde que no hay nada que no esté a su alcance. Conocer el desenlace es la primera clave para llegar a él.

Otra clave para establecer metas u objetivos es jugar. Deje vagar su mente con libertad. Las limitaciones que tenga usted son las que usted mismo ha creado. ¿Dónde están esas limitaciones?

En su cerebro únicamente. Así que, en vez de comenzar poniéndose limitaciones, arrójelas lejos de sí. Hágalo incluso visualmente. Forme en su mente la imagen de un luchador de lucha libre que arroja a su contrario fuera del cuadrilátero, y luego haga lo mismo con todas las cosas que le limitan. Agarre esas creencias limitadoras y échelas fuera del cuadrilátero; verá cómo después de hacerlo se siente más libre.

Esta es la primera fase. ¡Escriba su lista ahora mismo!

2. Pasamos ahora al segundo ejercicio. *Repase la lista que acaba de escribir y calcule cuándo piensa alcanzar esos desenlaces*: dentro de seis meses, dentro de un año, de dos años, de cinco, de diez, de veinte. Conviene definir el marco temporal en que se mueve uno. Vea cómo ha quedado su lista ahora. Algunas personas descubrirán que predominan en su lista las cosas que han de cumplirse inmediatamente; otros verán que sus mayores deseos se sitúan en un lejano futuro, en una época imaginaria y distante de plenitud y satisfacción totales.

Si todos nuestros objetivos son a corto plazo, habrá que empezar a plantearse una perspectiva un poco más prolongada de nuestra capacidad y nuestras posibilidades. Si son todos a largo plazo, convendrá definir algunas etapas intermedias que nos vayan marcando la dirección hacia la que pensamos caminar. Hasta un viaje de mil kilómetros ha de empezar por el primer paso. Importa tener conciencia tanto de los primeros pasos como de los últimos.

3. Ahora voy a pedirle otra cosa: *seleccione los cuatro objetivos que considere más importantes para el año en curso*.

Escoja lo que más le interese y estimule, aquello cuyo cumplimiento le proporcionaría la mayor satisfacción. Escríbalo.

Ahora le pido que escriba por qué está completamente decidido a conseguirlo. Que sean razones claras, concisas y positivas. Dígase usted mismo por qué está seguro de poder conseguirlo y qué importancia tiene conseguirlo.

Si somos capaces de hallar razones suficientes para hacer algo, tendremos el móvil para emprender cualquier cosa. La decisión de hacer algo es un motivador mucho más poderoso que el propio objetivo perseguido. Mi primer instructor de desarrollo personal, Jim Rohn, siempre me enseñó que uno puede hacer cualquier cosa si tiene motivos suficientes. Los motivos marcan la diferencia entre un mero interés y la voluntad decidida de lograr algo.

En la vida decimos que nos interesan muchas cosas, pero la mayoría de las veces se trata de una curiosidad pasajera. Hay que comprometerse por completo a hacer cuanto sea necesario para conseguir una cosa. Por ejemplo, si decimos que nos gustaría ser ricos, eso es una meta pero no le dice mucho al cerebro. En cambio, si entendemos por qué deseamos ser ricos, qué significaría para nosotros la posesión de una fortuna, estaremos mucho más motivados para conseguirlo. Para conseguir algo siempre es mucho más importante el porqué que el cómo. Ya que, si el porqué tiene fuerza suficiente, siempre habrá manera de averiguar el cómo. El que tiene razones suficientes puede hacer casi cualquier cosa en este mundo.

4. Ahora que tiene usted una relación de sus metas principales, compárela con las cinco reglas para la definición de desenlaces.

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

¿QUÉ ES LO QUE DESEAS?

Generando estrategias para el logro de objetivos con PNL De Poder sin Límites de Anthony Robbins

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

6. *Hecho esto, recuerde las épocas en que utilizó usted más hábilmente algunos de esos recursos.*

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



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

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

8. *Escriba en pocos párrafos qué le impide ahora mismo alcanzar las cosas que desea.* El camino para superar las limitaciones que usted mismo ha creado pasa por saber cuáles son. Haga una disección de su personalidad para averiguar qué le retiene. ¿Es la inexistencia de un plan? ¿Es la falta de acción pese a haber formulado planes? ¿Intenta usted emprender demasiadas cosas al mismo tiempo, o se fija demasiado en una sola cosa, de manera que pasa por alto lo demás?

En ocasiones pasadas, ¿se ha planteado usted la peor situación imaginable, permitiendo así que esa representación interna se alzase como un obstáculo para la acción? Todos tenemos nuestro modo de limitarnos, nuestras estrategias de fracaso, pero si sabemos reconocerlas —si sabe usted reconocerlas— podremos modificarlas ahora mismo.

Por mucho que sepamos lo que queremos, por qué lo queremos, quién puede ayudarnos a obtenerlo y muchas cosas más, en fin de cuentas el ingrediente decisivo para la consecución de nuestros objetivos son nuestras acciones. Para orientar nuestras acciones necesitamos un plan detallado paso a paso. Si vamos a construir una casa, ¿bastará con proveernos de madera, clavos, martillo, serrucho y lanzarnos a trabajar? ¿Nos pondremos a aserrar y clavar, a ver lo que sale? ¿Nos conducirá eso al éxito? Difícilmente. Para construir una casa necesitamos un proyecto, un plano. Hace falta una secuencia y una estructura, de modo que las acciones se complementen y se apoyen entre sí. De lo contrario sólo montaremos un amasijo de tablones. Lo mismo ocurre con nuestra vida. Hay que elaborar un plan para el éxito.

¿Cuáles son las acciones necesarias, en las que hay que perseverar, para producir el resultado que uno desea? Si no estamos seguros, pensemos en alguien que últimamente haya obtenido un resultado análogo, alguien a quien podamos «modelar». Empezando por las metas definitivas, retrocederemos paso a paso. Suponiendo que una de nuestras metas principales sea la independencia financiera, el paso anterior a éste podría ser el de convertirse en presidente de una empresa propia. La fase anterior a ésta quizás sea la de vicepresidente u otro cargo importante. Otro paso podría ser el de tener un asesor de inversiones hábil y/o un buen asesor fiscal que nos ayude a administrar nuestro dinero.

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

¿QUÉ ES LO QUE DESEAS?

Generando estrategias para el logro de objetivos con PNL De Poder sin Límites de Anthony Robbins

Lo que podríamos hacer hoy mismo quizá consista en abrir una cuenta de ahorros, o en adquirir un libro que nos explique algunas estrategias financieras de los triunfadores de nuestra cultura. Si uno quiere ser un bailarín profesional, ¿cómo llegará a esta salida?

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

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

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

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

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

Quizá se trate de cómo evitar un obstáculo habitual, o cómo superar una limitación, o de cosas a las que conviene atender o prestar atención. Es decir, imagine que hablan con usted y anote bajo el nombre de cada uno la primera idea que se le ocurra respecto a lo que le dirían. Aunque tal vez no los conozca personalmente, a través de este procedimiento se convertirán en consejeros excelentes que le guiarán en el futuro.

Ahora que tenemos una representación interna clara sobre adonde queremos ir, podemos ahorrar tiempo, energía y desvíos por caminos equivocados gracias al ejemplo de los que triunfaron antes. ¿Dónde están los que pueden servirle de modelos en su vida? Encontramos recursos en los amigos, la familia, los líderes, las celebridades. Si no conoce ningún modelo que le valga, le aconsejo que se ponga en seguida a buscar uno.

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

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

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

¿QUÉ ES LO QUE DESEAS?

Generando estrategias para el logro de objetivos con PNL De Poder sin Límites de Anthony Robbins

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

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

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



12. A veces olvidamos que los sueños empiezan en casa, que el primer paso hacia el éxito consiste en rodearnos de una atmósfera que alimente nuestra creatividad, que nos ayude a realizar todo lo que podríamos ser. *Por último, diseñe su ambiente perfecto.* Voy a pedirle que agudice el sentido de la localización.

Deje en libertad a su mente. No hay limitaciones.

Ponga todo lo que quiera; recuerde que ha de pensar como un rey o una reina. Dibuje el ambiente que le ayudaría a revelar lo mejor de sí mismo como persona. ¿Dónde se situaría usted: en la montaña, en el océano, en un despacho? ¿De qué medios se serviría: de una paleta de pintor, de un ordenador, de un teléfono? ¿De qué clase de personas se rodearía para que le ayudaran a conseguir y crear todo cuanto desea en la vida?

Si no tiene una representación clara de cuál podría ser su día perfecto, ¿cómo va a crearlo? Si no sabe cuál sería su ambiente ideal, ¿cómo va a conseguirlo? ¿Cómo acertará en un blanco si no sabe cuál es? Ya sabemos que el cerebro necesita señales claras y directas de lo que debe conseguir. Su mente tiene poder para darle todo cuanto necesita, pero sólo puede hacerlo si recibe señales claras, brillantes, intensas y bien enfocadas.

Usted no puede alcanzar su meta si no sabe cuál es. De lo expuesto debe sacar en claro por lo menos esto: los resultados son inevitables. Si no suministramos a nuestra mente una programación de los resultados que desea, otros le suministrarán una programación distinta.

Si no tiene usted un plan, servirá de peón en los planes de otros. Si no hace otra cosa que leer este capítulo, habrá perdido usted el tiempo. Es inexcusable que se dedique a realizar cada uno de estos ejercicios. Aunque no le resulten fáciles al principio, crea que vale la pena, y verá cómo le divierten cada vez más a medida que los practique.

Una de las razones de que la mayoría de la gente no triunfe en la vida es que el éxito suele ocultarse tras un volumen importante de trabajo duro. Y un buen planteamiento, o desarrollo inicial de los desenlaces, es trabajo duro. El camino fácil consiste en ir tirando y dejar de lado esos aspectos costosos. Con frecuencia la gente se fija tanto en lo que quiere, que no aprecia o no utiliza suficientemente lo que ya posee. El primer paso hacia un objetivo es ver lo que uno tiene, dar gracias por ello y ponerlo al servicio de futuros logros. Siempre, en cualquier momento, hay un camino para mejorar.

La consecución de nuestros sueños más fantásticos debe comenzar hoy mismo mediante el paso cotidiano que puede colocarlos en la dirección correcta. Shakespeare ha escrito que «la acción es elocuencia». Empiece hoy mismo con una acción elocuente, que conducirá a desenlaces todavía más elocuentes.

Hemos visto la importancia de la precisión a la hora de definir nuestros desenlaces. En todas las comunicaciones con nosotros mismos y con los demás sucede lo mismo. Eficacia y precisión van unidas.

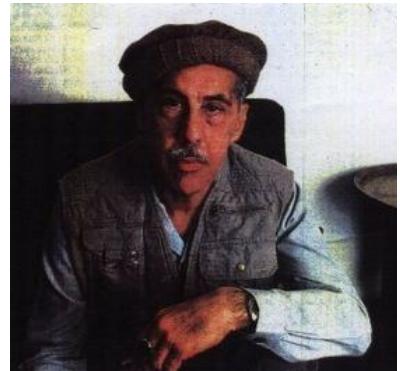
DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Historias que inspiran Cuentos Sufíes de Idries Shah

19

Le preguntaron a un sabio: ¿quién te guio en el Camino? El sabio contestó: un perro. Un día lo encontré casi muerto de sed a la orilla del río. Cada vez que veía su imagen en el agua, se asustaba y se alejaba creyendo que era otro perro. Finalmente, fue tal su necesidad que, venciendo su miedo se arrojó al agua, y entonces "el otro perro" se esfumó.

El perro descubrió que el obstáculo era él mismo y la barrera que lo separaba de lo que buscaba había desaparecido. De esta misma manera, mi propio obstáculo desapareció cuando comprendí que "mi yo" era ese obstáculo. Fue la conducta de un perro la que me señaló por primera vez el Camino.



Una estrella recién nacida tomó entre sus manitas de luz a una luciérnaga que volaba en el espacioso jardín de la noche. Eres tan pequeñita -le dijo- y tu luz es tan débil. La luciérnaga se detuvo sobre la hoja de un ciruelo bajando la cabeza para que su hermana no supiera de su tristeza. Eres tan llena de luz -le dijo entonces con un hilo de voz- y agregó: ...y sin embargo, hermana mía, tan ciega. El tamaño de las cosas, ¿pertenece al reino del espacio o al reino de la Esencia? No importa que tan grande seas tú, y cuán pequeña parezca yo, lo que sí es importante es que ambas somos portadoras de luz.

Deja tus huellas gigantescas en el incommensurable cielo; a mí me basta con iluminar el sendero de los pequeños insectos voladores para que en sus viajes nocturnos no sean atrapados por telarañas y otros peligros. Cada uno ayuda según la luz que posee, no interesa la magnitud o pequeñez del servicio. Lo que sí es importante es que éste sea el producto de la luz que cada uno tiene en su corazón. La fuente es la misma.

Un Maestro dejó a uno de sus discípulos un arrozal para que lo cuidara durante tres años. Cuando el primer año llegó a su término, el Maestro fue a ver el campo y la cosecha había sido muy buena, puesto que el discípulo había provisto a la tierra del agua que necesitaba. Transcurrió otro año, y resultó que la cosecha fue más abundante que la anterior, puesto que el joven había abonado convenientemente el campo. Cuando el tercer año finalizó, el Maestro se dirigió al arrozal para ver los resultados obtenidos.

Pero resulta que el discípulo, entusiasmado con lo producido en el año anterior, abonó demasiado la tierra que dio muchísimo arroz pero tan pequeño y frágil que no servía para comerciar con él. En realidad, fue una cosecha inútil, y el trabajo realizado no dio ningún fruto. Entonces el Maestro dijo a su discípulo: "Así pasa con las personas. Fortaleces a alguien cuando le ayudas un poco. Pero si le ayudas demasiado, lo debilitas."