



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book Nro 41

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 41 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La PNL es una manera práctica de entender nuestros pensamientos y nuestra conducta que se puede usar para lograr cambios útiles y rápidos en nuestras vidas.
Steve Andreas

EL TRABAJO DE LA MENTE INCOSNCIENTE

La mirada del padre de la Epigenética

Entrevista a Bruce Lipton

Pág. 1 a 4

COMBATIR EL INSOMNIO

Del Manual de técnicas de PNL

De Laura Elena Armas y Coral Von Ruster

Pág. 5 a 7

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - segunda parte

Por Chistopher Davies

Pág. 8 a 11

DEFINICIÓN FORMAL DE LA PNL

De Manual del cerebro para usuarios

De BOB G. BODENHAMER Y L. MICHAEL HALL

Pág. 12

MODELOS ESENCIALES DE LA PNL: LAS ANCLAS

De Introducción a la Programación Neurolingüística

De Joseph O'Connor y John Seymour

Pág. 13 a 15

DESDE EL REINO METAFORICO ...

Las dos sortijas. Cuento Zen

Pág. 16

Textuales de Robert Dilts

En PNL, el concepto de "anclaje" es el proceso de asociar una respuesta interna con algún disparador externo o interno a fin de que la respuesta pueda ser rápida y algunas veces secretamente accesible. El anclaje es un proceso que en la superficie es similar a la técnica "condicionante" usada por Pavlov, quien creó una relación temporal entre oír una campana y la salivación en perros de experimentación. Este efecto lo logró asociando el sonido de la campana con el acto de dar comida a sus perros. En experimentos posteriores Pavlov encontró que podía sonar la campana y los perros comenzarían a salivar, sin ofrecerles ninguna comida. Es la fórmula estímulo-respuesta condicionada de los conductistas. Es importante notar que el estímulo es siempre una pista ambiental y la respuesta es siempre una conducta específica. La asociación es considerada refleja y no un asunto de elección.

Es significativo que la metáfora de "ancla" sea usada en la terminología de PNL. El ancla de un barco es lanzada por los miembros de la tripulación de la embarcación a algún punto estable para mantener el barco en una cierta área y evitar que flote a la deriva. La implicación de esto es que la pista que sirve como un "ancla" psicológica no sea tanto un estímulo mecánico que "causa" una respuesta como un punto de referencia que ayuda a estabilizar un estado particular. Para expandir la analogía completamente, un barco podría considerarse el foco de nuestra conciencia en el océano de experiencia. Las anclas sirven entonces como los puntos de referencia que nos ayudan a nosotros a encontrar una posición particular en este mar experimental y para mantener nuestra atención enfocada y evitar que se vaya a la deriva.



EL TRABAJO DE LA MENTE INCOSCIENTE La mirada del padre de la Epigenética

Entrevista a Bruce Lipton

1

Cuando trabajamos con **PNL**, lo hacemos desde el punto de vista transformacional a través de experiencias, creencias, patrones de comportamiento y desde cómo la lingüística afecta a todas las anteriores.

Sin embargo, gracias a los últimos avances por parte de Investigadores y desarrolladores de patrones PNL (Grinder, Carroll, Bostic, Carroll Jr...) se trabaja cada vez más en "alianza" con la mente inconsciente. Aquella parte de nuestro cuerpo que se ocupa de la mayoría de nuestros actos. La mente inconsciente es capaz de crear cambios en comportamientos, creencias y actitudes de forma muy eficaz y simplificada.

Pero de qué forma trabaja?

Cuando trabajamos con la mente inconsciente trabajamos con la intención de la acción, esto nos permite extraer nuevas opciones y recursos que permiten satisfacer esa intención permitiendo mejorar un comportamiento específico en contextos limitantes.

Es lo que se suele llamar "reprogramación". En la siguiente entrevista a Bruce Lipton investigador en Biología Celular, podemos encontrar una gran cantidad de referencias hacia ésta maravillosa parte de nuestro cuerpo. La mente inconsciente...



Bruce Lipton, reclama una nueva medicina, la que tenga en cuenta la capacidad de curar de la energía, mucho más eficaz que los medicamentos. Bruce Lipton (Estados Unidos, 1944) ha conseguido aunar ciencia y espíritu. No es poco mérito el suyo si tenemos en cuenta lo "alérgicos" que son los científicos a los temas trascendentales. Es doctor en Biología Celular y fue pionero en la investigación con células madre. Sus estudios sobre la membrana celular y las modificaciones de las células según el entorno sentaron las bases de la nueva epigenética. Sus descubrimientos (que iban en contra de la opinión científica establecida de que la vida es controlada por los genes) y el estudio de la física cuántica le han llevado a criticar duramente la medicina convencional. Es autor de libros como La biología de la creencia y La biología de la transformación.

Usted asegura que la medicina convencional va por muy mal camino. ¿Tan peligrosos son los medicamentos que nos recetan?

Nos dan medicamentos para la enfermedad, pero esto causa muchos problemas en el cuerpo. Porque esta medicina basada en la farmacología no entiende cómo está interrelacionada toda la bioquímica del organismo. Cuando tomo una pastilla química y la introduzco en mi cuerpo, no solo afecta a aquel lugar donde tengo el problema, sino que afecta a muchas otras cosas a la vez. Son los llamados "efectos secundarios". Pero, en realidad, no son secundarios sino directos. No entienden que el efecto de las drogas no solo crea un efecto sino múltiples. Según las estadísticas en EEUU, ¡los fármacos matan allí a más de 300.000 personas cada año! Y esas personas son muchas más que las que mueren por tomar drogas ilegales. Hay algo que no funciona en la ciencia médica. Hace algunas cosas bien, como la traumatología, pero está matando a mucha más gente de la que ayuda. Tiene que aprender cómo funcionan las células.

¿Y qué ha descubierto sobre las células pero que no tiene en cuenta la medicina?

Yo ya trabajaba con ellas en los años 60. Fui un pionero porque en esa época había muy poca gente trabajando en ello. Y un experimento que hice en esa época cambió la idea que tenía del mundo. Puse una célula madre en un plato petri y, como cada diez horas se divide en dos, al cabo de dos semanas, tenía miles de células, todas idénticas. Luego cogí algunas de ellas, las coloqué en otro plato y cambié el entorno celular (son más como peces porque viven en un entorno fluido). Cambié la química en ese plato y ahí formaron músculo. Después, cogí otras del primer plato y las puse en un entorno diferente, y se formó hueso, y otras se convirtieron en grasa al volver a cambiar el entorno. Entonces, la pregunta es muy sencilla, ¿qué controla el destino de las células? Todas eran idénticas, lo único que era diferente era el entorno. Cuando cojo células sanas y las coloco en un entorno nocivo, las células enferman y mueren. Si un médico las mirara, diría: "¿Qué medicina hay que darles?" ¡Pero no hace falta ninguna medicina! Les cambias el entorno nocivo, las colocas en uno sano y saludable y las células sanan. Los humanos somos una comunidad de 50 trillones de células, por tanto, la célula es el ser viviente y la persona es una comunidad. ¡El humano es un plato petri cubierto de piel!

EL TRABAJO DE LA MENTE INCOSCIENTE

La mirada del padre de la Epigenética

Entrevista a Bruce Lipton

2

La industria farmacéutica no quiere que sanes sin comprar sus fármacos. ¿Se puede poner energía en una cápsula?. ¿Cuál es el entorno de la célula que hay que cuidar?

Dentro de mí hay 50 trillones de células y el entorno celular para nosotros es la sangre, por ello la composición de la sangre cambia el destino de la célula. ¿Y qué controla la sangre? Pues el sistema nervioso, que crea una química diferente según el sistema exterior. La célula y el ser humano son la misma cosa. Por ello, si pongo al ser humano en un entorno nocivo, igual que la célula, también enferma. Si lo trasladas a un entorno sano, entonces sana.

Por tanto, la medicina culpa a las células por la enfermedad y trata de cambiar la química de las células, pero ese no es el problema, el problema es el entorno. Y si cambias a la persona de entorno, sin medicamentos, el cerebro cambia la química. El cerebro de la célula y el de la persona leen y entienden el entorno.

En un entorno sano, ¿nos curamos automáticamente? ¿Así de fácil?

No es tan fácil, porque la mente interpreta. Puede suceder que estemos en un entorno muy sano y que la mente lo lea como un entorno negativo o perjudicial. Entonces crea una química que hará a mi cuerpo enfermar. La diferencia entre la célula y el ser humano es que este tiene una mente que hace una interpretación y la célula lee el entorno directamente. Si metes un programa con errores en la mente, entonces la química que genera no está en armonía con la vida. Y esto nos sirve para entender cómo funciona un placebo. Cambio mi creencia y pienso que esto me va a sanar, tomo una píldora porque creo que esto me va a traer salud, y me mejora y me sana, pero la píldora podría ser de azúcar, en realidad no ha hecho nada, han sido mis creencias. Y a eso lo llamamos pensamientos positivos y efecto placebo.

¿Está diciendo que el efecto placebo –creer que algo nos sanará– es más curativo que un medicamento? Pero no hay casi investigaciones sobre eso.

Sí, tienes razón. ¿Eres consciente de que hay más de una manera de hacer energía sin tener que depender del petróleo? Pero seguimos dependiendo del petróleo porque no interesa el cambio a los que controlan la energía. Lo mismo pasa con las empresas farmacéuticas. Venden fármacos y ¿poder sanar sin fármacos es bueno o malo para la industria farmacéutica? No quieren que sanes sin comprar sus fármacos. ¿Se puede poner energía en una cápsula? Si fuera así, las farmacéuticas intentarían vendértela. Si puedo sanar sin usar medicamentos, la industria que los produce no gana dinero. Deberíamos poder decir que la ciencia está separada de la industria farmacéutica, pero no es así, porque con el dinero de esta se paga el desarrollo de la ciencia, y ese dinero solo va esos estudios que dicen que las drogas funcionan. El dinero controla la ciencia.

Explíquenos cómo funciona ese poder que dice que tiene la mente para la autocuración.

He hablado de que la mente controla: si piensa de una manera, se va en una dirección y, si piensa de otra, se va en otra. Por ejemplo, cierro los ojos, los abro y veo a alguien a quien amo. Entonces mi cerebro segrega dopamina, oxitocina, etc. Lo puedo sentir en mi cuerpo, puedo sentir el amor, y esa química trae salud a las células. Por eso, quien se enamora se siente tan bien. Pero si abro los ojos y veo algo que me asusta, segrego hormonas del estrés. Y estas hacen dos cosas. La primera es que frenan el crecimiento del cuerpo. Porque si me está persiguiendo un león, necesito toda la energía para poder escapar, y mi organismo apaga todo lo que no sea imprescindible para correr más rápido, así que se paraliza todo lo que tiene que ver con el crecimiento. La gente no lo sabe, pero tienes que crecer todos los días, porque, si no, te mueres. Cada día cientos de billones de células mueren y tienes que ir produciendo nuevas.

Cada tres días, el sistema digestivo renueva sus células, pero si se interfiere con ese crecimiento, entonces no puedo estar sano porque estoy perdiendo demasiadas células al día, por eso la quimioterapia hace que se caiga el pelo y crea problemas de digestión, porque mata todas las células, no solo las del cáncer. La segunda consecuencia de las hormonas del estrés es que se cierra todo aquello que usa energía, y el sistema inmunitario usa muchísima energía: cuando estás enfermo, te sientes muy cansado porque tu energía la está usando el sistema inmunitario.

Si pones al ser humano en un entorno nocivo, igual que la célula, enferma. Si lo trasladas a un entorno sano, entonces sana.

Eso significa que el estrés nos hace enfermar, ¿no?

EL TRABAJO DE LA MENTE INCOSCIENTE La mirada del padre de la Epigenética

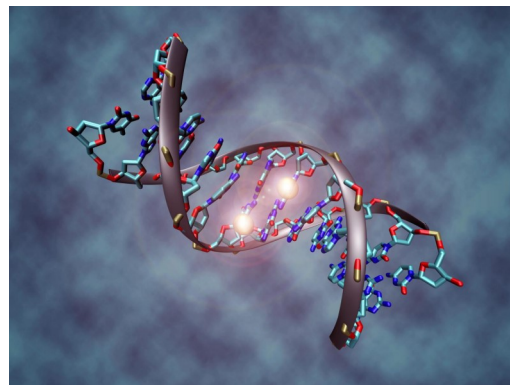
Entrevista a Bruce Lipton

3

Eso significa que el estrés nos hace enfermar, ¿no?

Las hormonas del estrés apagan el sistema inmunitario, incluso la medicina usa este efecto en algunas ocasiones. Por ejemplo, si me trasplantaran un corazón, mi sistema inmunitario lo rechazaría. En esos casos, los médicos dan hormonas del estrés y eso impide que funcione el sistema inmunitario. Es tan claro que suprime el sistema inmunitario que lo usamos como un medicamento. Cuando la persona está bajo estrés, afecta de dos maneras: la primera es que deja de haber crecimiento y la segunda es que se apaga el sistema inmunitario. De esta forma, virus nocivos pueden atacarme fácilmente. Cuando estás bajo mucho estrés, te enfermas.

Y debo decir que, si tomamos una muestra de sangre de cada persona, descubrimos que todos tenemos células cancerígenas. Las tenemos siempre, pero si está funcionando el sistema inmunitario, no pueden crecer. Una vez que se apaga el sistema inmunitario, proliferan. Es como el catarro: no tienes que coger el virus, ya lo tienes dentro. Son organismos oportunistas. El 90 por ciento de la gente que va al médico es debido al estrés, y también el cáncer funciona igual.



Explíquenos qué es la medicina cuántica o medicina de la energía.

Como decía, la primera razón por la que la medicina de hoy es cuestionable es porque los médicos no saben cómo funcionan las células. La segunda es que la medicina está basada en la física de Newton. No reconoce la energía, esa parte invisible, las señales electromagnéticas. Pero, a principios del siglo XX, apareció la física cuántica, que dice que todo es energía, lo que podemos ver y también lo invisible. Si miras dentro del átomo, hay electrones, protones, neutrones. ¿Y qué hay dentro? Energía. La ciencia más reciente indica que el cuerpo responde a la física cuántica, no a la newtoniana. La medicina dice que quiere cambiar la química del organismo con drogas y la nueva medicina dice que hay que cambiar la energía. Y esta nueva medicina, la cuántica, es mucho más poderosa, porque responde primero el campo energético que el físico.

La mente es energía. Cuando piensas, transmites energía y los pensamientos son más poderosos que la química, si todo es energía entonces ¿los pensamientos también? ¿cómo influyen en nuestra salud?

La mente es energía. Cuando piensas, transmites energía, y los pensamientos son más poderosos que la química. Así que esto es peor para las empresas farmacéuticas porque no lo pueden vender. Por tanto, no les interesa una conexión entre la mente y el cuerpo. Pero es cierto que las propias creencias se convierten en un campo energético, una transmisión, y esta se transforma en una señal que es capaz de cambiar el organismo. Y así es como funcionaba la sanación antes del desarrollo de la medicina. La gente sanaba con los chamanes, con las manos... pero eso no puede vender y por eso la medicina no quiere ir por ese camino. Y es la razón por la que yo cambié mi carrera. Estaba enseñando en la universidad que hay que seguir con drogas y sabía que eso no era verdad. La medicina lo conoce, pero no habla de ello. Sabe que el pensamiento positivo, el placebo, puede sanar, y también que el pensamiento negativo puede matar. Uno se llama placebo y el otro nocebo. En realidad, no es que sea positivo o negativo, es la manera de pensar. Si el médico te dice que tienes cáncer, aunque no tengas cáncer, si lo crees, crearás la química que generará cáncer. Por tanto, el problema no es tanto el entorno real sino el que tú interpretas.

¿Y eso enlaza con la física cuántica?

Totalmente. Por eso no funciona la medicina, porque no reconoce la ciencia cuántica. No mira hacia ahí porque el dinero está en otro lado.

Usted ha explicado que, en la mente, quien realmente tiene el poder es el subconsciente, ¿por eso es tan difícil cambiar hábitos de pensamiento?

Es millones de veces más poderoso y más importante que la mente consciente. Utilizamos el subconsciente el 95 por ciento del tiempo.

EL TRABAJO DE LA MENTE INCOSNCIENTE La mirada del padre de la Epigenética

Entrevista a Bruce Lipton

4

¿Pero no lo podemos controlar?

Lo puedes reprogramar. La información del subconsciente se recibe en los primeros seis años de vida. Eso que aprendiste en esos años se convierte en el conocimiento fundamental de tu vida. Por tanto, hay muchos estudios que demuestran que las enfermedades que tenemos de adultos, como el cáncer, tienen que ver con la programación y el entorno que vivimos en los primeros seis años de vida.

Los comportamientos que vienen del subconsciente no los percibes y pueden estar haciéndote daño. Es decir, los niños absorben también sus enfermedades o sus actitudes negativas, y así se 'programa' su subconsciente. ¡Qué gran responsabilidad para los padres!. La gente, cuando oye esto, se preocupa, se culpa. Pero no eres culpable si tú no sabes que el subconsciente funciona así. No lo sabían nuestros padres, ni nuestros abuelos ni bisabuelos. Ahora bien, cuando lo entiendes, tienes que cambiar tu manera de vivir, porque entonces sí eres responsable. Está demostrado que si un niño adoptado vive en su familia casos de cáncer, en su madurez puede padecer cáncer aunque su genética sea diferente. Sería algo así como conducir un coche: si te enseñaron a conducir mal y has automatizado esa forma de conducir, pues lo más probable es que tengas accidentes.

Si te enseñaron a maltratar tu cuerpo con mala información, destruirás el vehículo de tu cuerpo, cuyo conductor es la mente. El futuro es una mejor educación para los niños, incluso en la etapa prenatal.

¿Podemos reprogramar el subconsciente para estar más sanos o ser más felices con nuestra vida?

Los comportamientos que vienen del subconsciente no los percibes y pueden estar haciéndote daño. Quizás te sientes enfermo y echas la culpa a otra cosa. Al cambiar estos programas erróneos en el subconsciente, puedes recrear toda tu vida. Hay varias maneras de hacerlo. Se piensa que, cuando la mente consciente registra algo, la subconsciente también filtra esa información, pero no es así. La mente consciente es creativa y la subconsciente trata de todos los hábitos.

Si le enseñas al subconsciente algo diferente, se lo enseñas también a la consciente, pero no al revés. Por ello, la manera de reprogramar es repetir y repetir hasta que se crea un hábito. Si leo un libro de autoayuda, mi mente consciente dice: "Sé todo lo que hay en el libro y lo aplico", pero la subconsciente no se entera de nada. Entonces, piensas: "¿Por qué sé tanto y todavía mi cuerpo no funciona?". Los pensamientos positivos, el conocimiento... solo funcionan el 5% del tiempo, pero el 95% son los hábitos que tengo desde mi niñez. Y esa es la razón por la que los pensamientos positivos no son suficientes. Ayudan, pero no ves muchos resultados. Todo sigue igual hasta que no cambias el subconsciente. Técnicas de psicología basadas en la energía como la hipnosis o el Psych-K son una manera de cambiar el subconsciente, es como un aprendizaje rápido.

De crecerconpnl.com

BRUCE LIPTON

La **epigenética** es el estudio de modificaciones en la expresión de genes que no obedecen a una alteración de la secuencia del ADN y que son heredables. Fuentes de modificaciones importantes de los genes son los factores ambientales, que pueden afectar a uno o varios genes con múltiples funciones. Bruce Lipton, un biólogo celular estadounidense de 70 años, causó en el año 2006 un pequeño remezón en el mundo científico tras lanzar su libro "La biología de la creencia", que sería declarado uno de los mejores libros científicos de ese año y que tenía la particularidad de que su línea de investigación era una suerte de unión entre ciencia y espíritu. A grandes rasgos, Lipton planteaba lo siguiente: lo que condiciona a todo organismo vivo es su "entorno" físico y energético, y no su carga genética, como afirma la síntesis evolutiva moderna. Además, la «cooperación» era la base de la evolución para la supervivencia, y no un acto competitivo entre los organismos más fuertes; y, finalmente, los seres humanos, como organismos vivos, no estaban determinados por sus genes, sino condicionados por el entorno y sobre todo por sus «creencias», lo que los convertía en dueños absolutos de su destino.

El ser humano es el que controla, dependiendo de cómo lee el ambiente, de cómo su mente lo percibe. La conclusión es que no estamos limitados por nuestros genes, sino por nuestra percepción y nuestras creencias.

COMBATIR EL INSOMNIO

Del Manual de técnicas de PNL

De Laura Elena Armas y Coral Von Ruster

5

¿Quién no se ha acostado y dado vueltas y vueltas en la cama?

Puedes intentar conciliar el sueño por distintos medios, sin embargo, parece escaparse todas las veces. Finalmente resulta inútil seguir acostado, el diálogo interno no se detiene y estás más despierto que cuando te acostaste.

Tal vez la causa del insomnio sea el ritmo actual de vida, la comunicación cada vez más rápida que exige una respuesta inmediata de nuestra parte, o tal vez siempre haya sido así, lo cierto es que el insomnio no es nuevo. Cuando la tensión del trabajo u otras preocupaciones te siguen a la cama, el insomnio entra en escena, robándote sueño y descanso. Como es evidente, se trata de tensión.



Así que es necesaria la relajación para mantener a raya el estrés durante el día y no permitir que se acumule.

Las técnicas que aquí te presentamos de igualmente de relajación, pero especiales para combatir el insomnio.

AFLOJAR Y SOLTAR

Objetivo: relajar músculo por músculo para lograr una relajación total.

Este ejercicio te ayudará a relajar tensiones musculares, conscientes o no. Abarca todo el cuerpo, y mientras más relajamiento alcanzas, mejor te sentirás al terminar. Cada vez que lo hagas será diferente. Con la repetición entrenarás tu mente para hacerlo cada vez con mayor rapidez.

Sigue estos pasos:

1. Busca una posición cómoda, sentado o recostado, como prefieras. Respira profundamente y exhala. Vuelve a inhalar, retén el aire tres segundos y luego exhala en tres tiempos. Respira nuevamente y siente lo placentero que es respirar y el bienestar que esta actividad te produce.
2. Siente los pies pegados al piso e imagina que sueltas cualquier tensión que haya en ellos. Deja que la tierra la absorba. Concentra tu atención en las piernas y suelta los músculos tensos. Mientras más relajados estén, más tensión se libera. Toma tu tiempo, siente la soltura en tus piernas.
3. Ahora fija la atención en tus glúteos y abdomen, afloja poco a poco hasta soltar la tensión que encuentres acumulada. De la cintura para abajo, tu cuerpo pesa más y la tensión se libera por los pies; sigue sintiendo cómo la tierra absorbe la tensión.
4. Respira profundamente y continúa con tu espalda y pecho, siente cómo se va aflojando cada parte de ellos, al soltar la tensión dirígela a los pies para que la tierra la absorba. Tu cuerpo es aún más pesado. Se siente un poco adormecido con esta relajación. Afloja y suelta los brazos, libera la tensión de los hombros. La tensión fluye suavemente hacia los pies, y finalmente, la tierra la absorbe.
5. Ahora concéntrate en tu cuello. Si es necesario, mueve la cabeza para desplazar la energía negativa atorada en los músculos del cuello. Mientras lo mueves, afloja los músculos de la cara y la quijada, los párpados, la frente, hasta que sientas una relajación agradable y la tensión se vaya a los pies y la tierra la absorba.
6. Mientras liberas la última tensión del cuerpo, es posible que lo sientas más pesado, que escuches los sonidos que te rodean y que percibas una agradable quietud y tranquilidad en tu cuerpo.
7. Mientras esta quietud fluye por tu cuerpo, piensa en un paisaje agradable. Es un panorama que te rodea. Escucha los sonidos a tu alrededor, admira la belleza del lugar, observa todos los detalles, siente la temperatura y respira profundamente para percibir cualquier aroma del ambiente. Estas sensaciones te causan gran gozo y alegría.
Te sientes pleno y muy satisfecho con todo lo que te rodea. Estas sensaciones te cargan de energía nueva y fresca. Sientes cómo esta energía recorre tu cuerpo y se va instalando en cada parte del organismo. Es un revivir saludable. Cada aspecto del paisaje le brinda mayor vitalidad a cada célula.

COMBATIR EL INSOMNIO

Del Manual de técnicas de PNL

De Laura Elena Armas y Coral Von Ruster

6

8. Suavemente mueve tus manos y pies para sentir este bienestar, mueve los hombros y el cuello, las piernas, todo el organismo está tranquilo y con gran vitalidad. Respira un par de veces, y cuando estés listo, regresa y abre los ojos sintiéndote relajado y pleno de energía.

CONSEJOS PARA DORMIR BIEN:

Deja las preocupaciones en otra habitación de tu casa. Te aseguro que no se irán. Retómalas al día siguiente. La cama es para descansar, disfrutar y dormir. Evita llevar trabajo a la cama, pues te pondrá en estado de alerta. Evita escuchar programas violentos, noticias negativas o programas en la TV que te alerten antes de dormir. Busca algo tranquilizante que te lleve a la calma y la relajación, algo positivo. Otra opción es poner música suave antes de dormir o leer un libro.

Si hay algún ruido (goteo, rechinido...) o alguna luz que te moleste, es mejor levantarse y solucionarlo. Antes de acomodarte para dormir, respira profundamente un par de veces y piensa en lo bien y relajado que vas a dormir; prográmate para el sueño.

„A las personas que sufren de insomnio, les recomiendo que antes de realizar cualquiera de estos ejercicios, apliquen sentados a la orilla de su cama la técnica de “Concentración física”

CONCENTRACIÓN FÍSICA

3 min

Cada vez que sea necesario

Oficina o casa. Antes de dormir

Objetivo: soltar la tensión de todo el cuerpo y relajarse.

Esta técnica te ayudará a eliminar el estrés y a aflojar los músculos que se hayan tensado por mala postura, exceso de trabajo o estrés. Lo puedes hacer cuantas veces quieras al día, y por la noche te ayudará a dormir mejor. Se realiza sentado o acostado.

Sigue estos pasos:

1. Siéntate o acuéstate en un lugar donde puedas estar tranquilo al menos por tres minutos.
2. Empezarás desde los pies y de ahí subirás hasta la cabeza.
3. Apoya los talones en el piso y levanta la punta de los pies en dirección a las rodillas tensándolas.
4. Junta las rodillas y sigue con la tensión en pies y pantorrillas.
5. Intenta juntar los glúteos con la intención de tensar intestinos y vísceras.
6. Alza los hombros y acércalos uno al otro lo más que se pueda, haciéndolos hacia adelante. Esto te obligará a cruzar los brazos.
7. Cierra los puños y apriétalos con toda tu fuerza.
8. Frunce la frente y el entrecejo.
9. Aprieta con cuidado los ojos y la dentadura.
10. Respira profundamente y contén la respiración.
11. Retén el aire adentro el tiempo que te sea posible.
12. Cuando ya no puedas retener más el aire, suelta de golpe esta postura exhalando y gritando, si es necesario, para liberar la tensión y mover la energía.

COMBATIR EL INSOMNIO

Del Manual de técnicas de PNL

De Laura Elena Armas y Coral Von Ruster

7

RESPIRACIÓN 4 por 4 por 4

Objetivo: armonizar y relajar cuerpo y mente mediante la respiración.

Lograr la relajación del cuerpo en general y aquietar la mente a través de un ejercicio sencillo de respiración con mensajes encaminados a aflojar partes que tensamos antes de dormir y nos impiden conciliar el sueño.

Recomendación: estar CONSCIENTE de los estimulantes que ingieres como café, refresco de cola, bebidas con cafeína, pastillas, etc., y que te impiden dormir. Al reducirlos será más fácil obtener resultados.

Consejo: enunciar algo afirmativamente quiere decir que el enunciado omite la palabra “no”.

Antes de empezar toma en cuenta lo siguiente:

Inicia acostado boca arriba en tu cama. Este ejercicio se basa en tu capacidad para respirar. Por lo tanto, primero verifica si estás respirando correctamente. Coloca las manos en tu abdomen e inhala profundamente. Ahora exhala y observa qué pasó con tu abdomen.

Al inhalar, debió expandirse y al exhalar, retraerse. Ésta es la forma correcta de respirar. Practica, si es necesario, varias veces hasta que lo logres y te sientas cómodo.

Inicia aquí la grabación con voz pausada, si la requieres.

1. Respira un par de veces y detecta cómo está tu cuerpo. Ve soltando los músculos que sientas más tensos. Respira de nuevo y siente cómo el oxígeno te va relajando para llevarte a un sueño profundo.
2. Respira en cuatro tiempos, cuenta mentalmente 1, 2, 3, 4; si se te dificulta sostener cuatro tiempos, empieza con tres, sostenla y lentamente exhala en cuatro tiempos. Otra vez, inhala en cuatro tiempos, sostén en cuatro tiempos y exhala en cuatro tiempos. Con esto empiezas a relajarte y se va acallando tu actividad mental.
3. Una vez más, respira en cuatro tiempos y piensa en una frase como “enseguida me quedo dormido plácidamente”, “duermo profundamente” o “es fácil dormir y descansar”. Escoge la frase que más te guste o elabora la tuya. Sólo cuida que esté formulada en presente simple, positivo y afirmativo.
4. Respira en cuatro tiempos pensando en tu frase, sosteniendo cuatro tiempos, exhalando en cuatro tiempos. Respira y piensa en tu frase, sostén cuatro tiempos, exhala en cuatro tiempos.
5. Si necesitas un poco más de relajación, repite lo que acabas de hacer y además de decir la frase en tu mente, visualízate a punto de dormir. Te ves totalmente relajado, tranquilo y cayendo en un profundo sueño. La secuencia sería: respiras en cuatro tiempos, repites tu frase, sostienes cuatro tiempos, te visualizas cayendo en un sueño profundo y sueltas en cuatro tiempos. Repítelo una vez más.
6. Ponte cómodo, en la posición en que te gusta dormir, y prepárate para tener dulces sueños mientras sigues pensando en tu frase. Poco a poco caerás en un sueño profundo.

Tarea: dependiendo de tu resistencia a dormir, tendrás que repetir este ejercicio varios días. Si no tienes éxito la primera vez, te recomiendo continuar para entrenarte y tranquilizar tu mente y cuerpo. Te aseguro que después de una semana no llegarás al final del ejercicio. Cuando lo repitas, inicia desde el paso dos del proceso.

De Estrategias PNL



PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - segunda parte

Por Chistopher Davies

8

Pista 4 – Ajustar el lenguaje a la intención

En la última pista (La magia continua 39) hablé sobre el acercamiento no enjuiciador al solicitar información y cómo de esta manera hemos obtenido resultados sorprendentes de los estudiantes al seguir sugerencias cuando de otro modo solían permanecer en silencio.

Parte del éxito de este acercamiento depende de gastar un poco de tiempo antes de empezar en escoger muy cuidadosamente las palabras que utilizamos, particularmente al comenzar una sesión.



Por ejemplo, al inicio de una lección sobre, digamos, los romanos, me sería útil averiguar cuánto saben ya los estudiantes. Especialmente si crees una estadística que escuché a David George (un excelente orador sobre niños superdotados y talentosos) – que el 30% de los niños de primaria ya saben lo que les van a enseñar.

Así que puedo decir: “Me gustaría que me dijerais todo lo que sepáis sobre los romanos, y yo lo pondré en la pizarra”. Un solicitud perfectamente razonable para averiguar cuánto sabe el grupo. ¿O no?

Depende de lo que quiera del grupo. El uso de “yo”, “me”, “vosotros” en la frase “... me gustaría que me dijerais ...” tiene el efecto de separarme del grupo – crea una cultura de yo y ellos, donde yo tengo la información y ellos la necesitan. Si prefiero crear una atmósfera donde estemos todos juntos y averigüemos lo que podamos, entonces tengo que ajustar mi lenguaje a mi intención, y escoger una alternativa a la primera frase.

Como: “Lo que vamos a hacer es pensar en todo lo que podamos sobre los romanos y anotaremos todo lo que se nos ocurra”. Aquí el uso del “nosotros” (cuatro veces: “vamos”, “podamos”, “anotaremos”, “nos ocurra”) dejará la impresión de que estoy compartiendo la responsabilidad de la tarea.

La pregunta es ¿captan los niños lo que algunos ven como una diferencia muy sutil en el lenguaje? Mi sensación es que de manera consciente probablemente no. Pero inconscientemente, sin ninguna duda. Y a no ser que nos paremos a pensar sobre esto de tanto en cuanto es muy posible que sabotemos nuestras intenciones con nuestro lenguaje.

Estaba trabajando hace unos años como profesor adjunto de drama con una excelente profesora en una estimulante escuela de secundaria. Ella quería que los niños y las niñas en sus clases de drama trabajaran juntos más fácilmente – así que planificamos algunas sesiones que facilitarían esto. Cuando empezamos a trabajar juntos, noté que mucho de su lenguaje separaba de hecho los niños y las niñas – podía decir cosas como “Vamos chicos, echadme una mano para mover los bancos” o “Chicas, ¿venís a ayudarme con estos libros?”. También se organizaban en clase de acuerdo a su género. Estaba utilizando sin percatarse un lenguaje que enfatizaba las diferencias entre niños y niñas y de esa manera ponía a los estudiantes en la dirección opuesta a la que quería.

Sugerencia: Antes de la próxima vez que trabajes con un grupo, o un individuo – esto vale para un niño igualmente

1. Tómame un tiempo para decidir que resultado quieres – un esfuerzo cooperativo o un test de conocimiento.
2. Escoge la primera frase que vas a pronunciar para ajustarla con precisión a tu intención.
3. Úsala y observa qué ocurre.

Algunas alternativas:

Quiero que (vosotros) ... – Veamos si (nosotros) ...

Lo que vais a hacer hoy es ... – Lo que vamos a hacer hoy es ...

Tengo unas cosas para que las tengáis en cuenta ... – Tengamos en cuenta estas cosas ...

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - segunda parte

Por Chistopher Davies

9

Para reír:

Escuchado por David George.

Profesor: “¿Qué son los elefantes y dónde se encuentran?”

Niño de 8 años: “Los elefantes son animales grandes e inteligentes, y casi nunca se pierden.”

Pista 5 – Valorar las aportaciones dando la atención completa

Un hombre vestido con andrajos está atrapado en una pila de astillas de madera – tiene un palo en su mano – puede ser un espantapájaros pero no lo es. Sombras de pájaros vuelan a través de la tela de un paracaídas y unas enormes sábanas blancas que le rodean. El clamor de los cuervos, áspero y estridente, llena el aire. Intenta espantarlos utilizando su bastón y gritando.

En un momento dado, las sombras desaparecen y el ruido se apaga. El hombre sigue erguido. Permanece vigilante. Puede que vuelvan.

Podría ser una escena de “Los pájaros” de Hitchcock pero en realidad son los momentos de apertura de la obra que la compañía de teatro Bamboozle presentó la semana pasada. El grupo con el que trabajamos consistió de 12 estudiantes de una escuela especial que tenía dificultades de aprendizaje severas o profundas y 12 de los departamentos de educación especial de escuelas normales. Un grupo dispar. El reto para la compañía fue asegurarse de que cada estudiante recibía la atención que merecía dentro de una enorme variedad de habilidades, necesidades y demandas.

Después de contemplar la escena anterior invitamos al grupo a considerar qué estaba pasando y qué le queríamos preguntar al hombre. Esto, como podéis imaginar, trajo un montón de sugerencias que llegaron en bloque y rápidamente.

Para mantener el entusiasmo escribí lo que decía cada persona tan rápido como pude en una gran hoja de papel – el hecho de que algunos estudiantes no podían leer no importaba ya que mi intención era indicarles que lo que decían era suficientemente importante para mí como para escribirlo (ver la pista 3: preguntas no enjuiciadoras). Lo que quería después era dar más valor a cada una de las aportaciones individuales. La pregunta era cómo hacerlo de la mejor manera. Personalmente no me gusta decir “bien” a cada aportación (más de esto en una pista futura).

Una de las estrategias que uso es dar mi atención completa a la persona que está hablando. Muchos de los que han trabajado con grupos de niños sabrán que esto no es siempre sencillo. Yo hago unas cuantas cosas:

1. Miro al estudiante y le doy algún indicativo de que estoy realmente con él – asintiendo con la cabeza, diciendo “venga, te escucho” – radical, ya lo sé, pero los niños suelen intentar comunicarse con los adultos cuando están ocupados – subrayando un libro cuando están oyendo las peticiones de un niño o preparando el té y escuchando el último capítulo de las aventuras del patio. Ahora, me doy cuenta de que vosotras las mujeres sois capaces de la multitarea, pero desde el punto de vista del que te habla da confianza cuando indicamos que está en el foco de nuestra atención y que lo que está diciendo es más importante que subrayar los libros o tener el té listo.

2. Uso la técnica de la mano levantada, que funciona así. Jenny quiere decirme algo y casi al mismo tiempo Tasha comienza a hablar. No quiero que deje de mostrar entusiasmo por lo que estamos haciendo. Al mismo tiempo necesito prestar toda mi atención a Jenny.

Así que digo a Tasha algo como: “Espera un minuto, necesito escuchar lo que Jenny está diciendo”. Al mismo tiempo le hago un gesto hacia ella con mi mano y devuelvo mi contacto visual a Jenny dejando mi mano apuntando a Tasha. Esto le da a ella la pista visual de que no me he olvidado de ella. También da a otros en el grupo el mensaje de que aunque estoy mirando y escuchando a Jenny me doy cuenta de que los otros están ahí y que lo que tengan que decir será tan importante en su momento.

3. Tiempo de círculo – o versiones de ello son magníficas para enfocar la atención del grupo en una persona. El tiempo de círculo funciona sentando al grupo en un círculo (no muy sorprendente, lo sé) y teniendo cada persona su momento para decir lo que quiera mientras el resto está en silencio y mirando al que tiene el turno. Es necesario insistir sobre esta atención, particularmente los primeros días.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - segunda parte

Por Chistopher Davies

10

A veces me siento tentado de mirar alrededor del círculo para ver que todos están prestando su atención al que habla – pero esto socavaría lo que quiero que pasa dando al que habla el mensaje de que estoy más interesado en comprobar que todo el mundo obedece las reglas que en escucharle.

La otra cosa que hay que recordar aquí es que los niños harán más probablemente lo que nosotros hacemos que lo que decimos. Son grandes modeladores. Por lo que si queremos que un niño escuche a otro es importante que les mostremos cómo se hace.



Sugerencia

La próxima vez que más de un estudiante quiera hablar contigo a la vez, usa la técnica de la mano levantada. Mira a uno y dile que volverás a él en un minuto y apunta hacia él – deja tu mano allí mientras haces contacto visual con el otro. Observa cuánto ayuda esto a posibilitarte dar la atención completa a cada uno por turno.

Para reír

Profesor: La curiosidad mató al gato.

Estudiante: ¿Qué quería saber el gato?

Pista 6 – Bien o no tan bien – esa es la cuestión

Una de las mejores cosas que podemos hacer por nuestros hijos es darles estímulo. Un poco de estímulo en el momento adecuado puede ayudar a conseguir grandes cosas a la gente. Recuerdo cuando tenía 14 ó 15 años sentado en la mesa de la cocina con mi abuela hablando sobre lo que iba a trabajar – yo sólo quería jugar a cricket todo el rato pero eso no me iba a hacerme ganarme la vida.

Consideramos la enseñanza y dijo: “creo que podrías ser un buen profesor, explicas muy bien las cosas”. Todavía puedo recordar lo bien que me hizo sentir ese estímulo. Me convertí en profesor y lo disfruté enormemente – si he logrado grandes cosas es otro asunto – pero ya ves por dónde voy.

Ahora, la pregunta es ¿cómo damos ese estímulo cuando trabajamos con un grupo de estudiantes? Dejame poner aquí una pica. Para mí, decir “bien” no es la respuesta. Pienso que es una palabra sobre utilizada en las aulas. Lo que puede pasar si no tenemos cuidado es que podamos terminar respondiendo “bien” al niño que nos da la respuesta que queremos oír, más que dar crédito a una contestación reflexiva.

Pongamos la situación donde pido a la clase que me den algunas sugerencias sobre, digamos, tener mascotas. Y digamos que tengo en mente que las mascotas nos pueden enseñar a cuidar otras personas. Los niños entonces dan algunas sugerencias “Yo tengo un conejo” “Mi perro se llama Chester” “Mi padre no me deja tener un ratón” “Las mascotas enfermas se llevan al veterinario”. Y entonces, después de un tiempo, alguien dice “Las mascotas nos enseñan a cuidar las cosas”. Al fin – la sugerencia que me permite sacar la idea que tenía en la cabeza. Así que digo “bien”.

El niño está encantado de que su ofrecimiento ha sido valorado, pero lo que está implícito es que todas las sugerencias anteriores no merecían el “bien”. Lo que puede ocurrir es que los niños que son buenos adivinadores de lo que estamos pensando se envanezcan, mientras que los otros que no estaban en nuestra onda de pensamiento y por tanto no han podido adivinar se desilusionen y, a lo peor, dejen de contribuir del todo.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - segunda parte

Por Chistopher Davies

11

En un curso de formación que dirigí para personal escolar sobre preguntas no enjuiciadoras (ver pista 3) hice un ejercicio que va así.

Pido a los asistentes que me den información sobre, digamos, la situación en Irak. No digo nada a sus sugerencias hasta que de repente digo “bien” a una aportación cualquiera. Lo que los otros siempre comentan es el sentimiento de “y qué estaba mal en mi sugerencia”.

No podemos evitar el hecho de que “bien” es un juicio de valor. Si esto está bien, entonces eso no lo está. Si usamos “bien” para todas las sugerencias deja de tener sentido, así que ¿qué otros métodos tenemos disponibles?

Evitar las interrupciones de otros.

Si Adam está hablando y uno o más de los otros niños están charlando les pido que se estén callados – ya sé que no es ciencia espacial pero también pienso que, si estamos buscando valorar la aportación de Adam, es útil dar a los otros la razón para estarse callados. Puede ser que se molesten si le regañamos diciendo que es de mala educación hablar cuando otros lo hacen etc, etc.

Prefiero decir algo así como: “Espera un minuto – necesito escuchar lo que Adam está diciendo”. Escojiendo las palabras “... necesito ...” en vez de “... quiero ...” da el mensaje de que la información de Adam puede sernos útil a nosotros – el grupo – para avanzar, y es suficientemente importante como para escucharla con atención. Es una manera más sutil de reconocer la importancia de la aportación de Adam.

Mostrar interés en lo que alguien dice al clarificarlo.

Adam dice algo y yo le digo “Entonces lo que estás diciendo es que ...” y repito lo que ha contado. O, si quiero enfocar la atención del resto de la clase, “lo que Adam parece que nos está diciendo es que ...”. O si lo que ha dicho no está totalmente claro, quizá “¿lo que estás diciendo es que ...?”. Lo que hace una pregunta así es indicar que me tomo en serio lo que ha dicho y quiero estar seguro de que lo entiendo; lo que es una excelente manera de dar valor y estímulo.

Reconocer las consecuencias de una aportación.

Esta semana nuestra compañía de teatro estaba haciendo unos talleres como parte del festival de teatro infantil de Spark. Habíamos preparado un laberinto con una entrada mágica, túneles, un bosque, un lago con una cascada, etc. La idea era que los estudiantes avanzarían a través del laberinto encontrando diferentes problemas.

En un punto se encontraron un pedrusco azul que bloqueaba el camino. Cuando lo vieron, lo comenzaron a mover y descubrieron que era una persona encerrada en un saco de licra que estaba intentando escapar pero no podía. Saltó la pregunta de qué debían hacer, si debían ayudar a salir a quien fuera.

Jim dijo “vamos a desatarlo”, y muchos de grupo estaban de acuerdo. Khan no estaba tan seguro y dijo “¿Y si es peligroso?” a lo que yo dije: “¿Estás diciendo, Khan, que si le soltamos de la bolsa puede que nos ataque?”. Podía ser o no lo que Khan quería decir, pero lo que yo estaba buscando con esta pregunta era dar importancia a la aportación de Khan. Así que atrayendo la atención del grupo a las consecuencias de lo que había dicho le dí valor de una forma que no podía haber conseguido sólo con decir “eso es un buen comentario”.

Para resumir, cuando trabajamos con un grupo, consideremos:

1. **Evitar las interrupciones de otros.**
2. **Mostrar interés en lo que alguien dice al clarificarlo.**
3. **Reconocer las consecuencias de una aportación.**
4. **Dar la atención completa.**

DEFINICIÓN FORMAL DE LA PNL

De Manual del cerebro para usuarios

De BOB G. BODENHAMER Y L. MICHAEL HALL

12

Permítanos ofrecerle una definición formal de la Programación Neurolingüística.

Neuro hace referencia a nuestro *sistema nervioso/mente* y cómo procesa la información y la codifica como memoria dentro de nuestro propio cuerpo/neurología. Con *neuro* nos referimos a la experiencia que se introduce, se procesa y se ordena por medio de nuestros mecanismos y procesos neurológicos.

Lingüística indica que los procesos neurales de la mente vienen codificados, ordenados y con un significado dado a través del lenguaje, los sistemas de comunicación y varios sistemas simbólicos (gramática, matemáticas, música, iconos). En la PNL hablamos de dos sistemas de lenguaje principales. Primero, la mente procesa la información en términos de imágenes, sonidos, sensaciones, gustos y olores (información basada en lo sensorial) por medio de los sistemas figurativos.

Segundo, la mente procesa la información por medio del sistema del lenguaje secundario de los símbolos, palabras, metáforas, etcétera.

Programación se refiere a nuestra capacidad para organizar estas piezas (imágenes, sonidos, sensaciones, olores, gustos y símbolos o palabras) dentro de nuestro organismo mental-corporal, capacidad que nos permite posteriormente lograr los resultados deseados. Estas piezas comprenden los programas que ejecutamos en el interior del cerebro. La toma de control de la propia mente describe el punto central de la PNL. La PNL se ha hecho famosa por las técnicas que ofrece para provocar cambios eficaces y duraderos. Por ejemplo, cuenta con una técnica denominada cura rápida de fobias, que fue desarrollada por Richard Bandler. Mediante esta técnica, podemos curar una fobia en un tiempo de diez a quince minutos. Hemos utilizado el procedimiento para curar fobias al agua, a las abejas, a los ascensores, a hablar en público, a los lugares pequeños, a los aviones, entre otras. Y lo mejor de todo es que lo hemos hecho en sólo unos minutos, mientras que el efecto ha durado (en algunos casos) años. La cura rápida de fobias ejemplifica sólo una de las muchas técnicas para propiciar dichos cambios. Hemos utilizado los procesos de la línea del tiempo para eliminar imágenes traumáticas de las mentes de muchas personas afectadas.

Además, hemos aprendido incluso a utilizar los patrones de la PNL de reencuadrar, chascar y colapsar anclas, informalmente, lo que significa que no tenemos que utilizar estos patrones de un modo abiertamente terapéutico. Podemos hablar de una forma que facilita a las personas pensar de manera diferente, con lo cual les hacemos sentirse más completos, más fortalecidos, con *mentes renovadas*. El lenguaje (y el uso del mismo) funciona de una forma poderosa.

Sin embargo, la PNL implica mucho más que una serie de técnicas. Richard Bandler dice: «La PNL es una actitud y una metodología que deja tras de sí una estela de técnicas». La actitud de la PNL supone una actitud de curiosidad intensa y apasionada. Implica el deseo de saber lo que sucede entre bastidores. Con esta clase de actitud curiosa, queremos saber qué es lo que hace funcionar la mente humana.

Por ello, la PNL nos lleva a una actitud de experimentación. A probar cosas constantemente. Siempre probando, obteniendo resultados, utilizando los comentarios y los resultados y experimentando con otra cosa. Si algo no funciona, probamos con algo diferente y seguimos haciéndolo hasta que encontramos algo que sí funciona. Bandler y Grinder tenían esa actitud de curiosidad y experimentación en los descubrimientos originales que dieron lugar a la PNL. La metodología de la PNL conlleva modelar. Cuando Bandler y Grinder modelaron la excelencia en Perls, Satir y Erickson, produjeron el formato original de la PNL. Modelar, por consiguiente, describe la metodología que produjo la estela de técnicas.

En su libro *Turtles All the Way Down: Prerequisites To Personal Genius*, John Grinder y Judith DeLozier hacen un comentario digno de mencionar con respecto a la PNL:

«La Programación Neurolingüística es una epistemología; no se le permite tomar decisiones importantes, ni conceder el consuelo del camino correcto. Ofrece la oportunidad de explorar un conjunto de herramientas para encontrar el camino. Pero es a usted a quien le corresponde elegir y descubrir este camino, ya sea que encuentre consuelo o un desafío, o con algo de suerte, yo diría el consuelo del desafío. El mejor elogio que conseguí jamás de Bateson fue la afirmación de que la PNL era un conjunto de herramientas de aprendizaje. Ahora bien, si eso es cierto, es de mi incumbencia y de la de Judith, Ann, Richard, Robert..., los coautores de esta tecnología, hacer algunas afirmaciones con respecto al contexto.

Se podría decir que sin ese movimiento hacia algunas consideraciones éticas, no habríamos hecho lo que se considera un trabajo socialmente responsable. En una sociedad técnica y fragmentada que carece de ese tipo de coincidencia entre «las emanaciones del interior y las emanaciones del exterior», se hace imprescindible que los individuos desarrollen su propia cultura personal en el sentido del marco ético dentro del cual emplean las herramientas».

MODELOS ESENCIALES DE LA PNL: LAS ANCLAS

De Introducción a la Programación Neurolingüística

De Joseph O'Connor y John Seymour

13

Los estados emocionales tienen una influencia poderosa y penetrante en el pensamiento y el comportamiento. Después de inducir y calibrar estos estados, ¿cómo podemos utilizarlos para tener más recursos en el presente? Necesitamos algún medio para hacerlos accesibles en todo momento y estabilizarlos en el aquí y ahora.

Imagínese el impacto que tendrá en su vida si puede usted ponerse, a voluntad, en los estados de máximo provecho. Los mejores políticos, deportistas, artistas y ejecutivos deben ser capaces de dar el máximo en todo momento. El actor debe ser capaz de comprometerse con el papel en cuanto sube el telón, no una hora antes ni media después. Esta es la línea básica del profesionalismo. Es tan importante como ser *capaz* de desconectar.



El actor debe ser capaz de dejar el papel cuando baja el telón. Muchos hombres de negocios están extremadamente motivados, alcanzan grandes cosas, pero se “queman” y son infelices, pierden a equilibrio o, en casos extremos, sufren infartos.

Controlar nuestros sentimientos requiere equilibrio y cordura. Todos tenemos una historia rica en distintos estados emocionales. Para reexperimentarla, necesitamos un pistoletazo, una (asociación en el presente para inducir la experiencia original. La mente enlaza experiencias de forma natural, es la forma en que damos significado a las cosas que hacemos. A veces estas asociaciones son muy agradables; por ejemplo, una pieza musical que nos trae un recuerdo agradable. Cada vez que escucha una melodía en particular, evoca uno de esos recuerdos; y cada vez que lo hace, fortalece la asociación.

Un estímulo que está asociado a y trae un estado psicológico se llama, en PNL, *ancla*. Otros ejemplos de anclas positivas que se suceden de forma natural son: fotografías favoritas, olores evocadores, una expresión especial de alguien querido o un tono de voz.

Las anclas, normalmente, son externas. Un despertador suena y es hora de levantarse; el timbre de la escuela señala el fin del recreo. Estas son anclas acústicas. Una luz roja significa alto; un movimiento de cabeza significa sí. Estas son anclas visuales.

Y el olor de asfalto recién puesto le lleva al momento mágico en que lo olió por vez primera en su infancia. Los publicistas intentan que la marca del producto sea un ancla para un artículo en particular. Un ancla es cualquier cosa que da acceso a un estado emocional, y son tan obvias y están tan extendidas que apenas las reconocemos. ¿Cómo se crean las anclas? De dos maneras. Una, por repetición; si usted ve imágenes repetidas donde el rojo se asocia con el peligro, acabará enlazándolos. Es éste un aprendizaje sencillo: el rojo significa peligro. Otra, y mucho más importante, es que las anclas pueden establecerse en una sola ocasión si la emoción es fuerte y la cronología correcta. La repetición sólo es necesaria si no interviene el plano emocional.

Piense en cuando usted estaba en la *escuela* (es ésta una poderosa ancla en sí misma), y verá que lo que era interesante y atractivo era fácil de aprender, mientras que las cosas en las que no encontraba interés necesitaban mucha repetición. Cuanto menos comprometido emocionalmente esté, más repeticiones se necesitan para aprender la asociación.

Muchas asociaciones son muy útiles. Forman hábitos y no podemos funcionar sin ellos. Si usted conduce, usted ya tiene una asociación entre la luz verde que cambia a roja y el movimiento del pie de cierta manera en los pedales. No es ésta una operación sobre la que quiera pensar de forma consciente cada vez que sucede, y si usted no hace la asociación, es posible que no sobreviva mucho tiempo en la carretera.

Otras asociaciones, aunque útiles, pueden ser menos agradables.

La vista de un coche de la policía de tráfico por el retrovisor nos hace dudar instantáneamente del estado de las luces del coche y a qué velocidad íbamos circulando.

Otras asociaciones no son útiles. Mucha gente asocia hablar en público con ansiedad y ataques de pánico; pensar en exámenes hace que mucha gente se ponga nerviosa e insegura.

MODELOS ESENCIALES DE LA PNL: LAS ANCLAS

De introducción a la Programación Neurolingüística

14

De Joseph O' Connor y John Seymour

En casos extremos, un estímulo exterior puede traer un estado negativo muy poderoso. Es el reino de las fobias; por ejemplo, la gente que padece claustrofobia ha aprendido una asociación poderosísima entre estar confinado en un espacio y sentir pánico, y siempre realizan esta asociación.

La vida de muchas personas está innecesariamente limitada por miedos de su pasado que todavía no han sido resueltos. Nuestras mentes no pueden parar de hacer asociaciones. ¿Son las que usted ha hecho y sigue haciendo agradables, útiles y fortalecedoras?

Podemos elegir las asociaciones que queremos hacer. Puede usted escoger cualquier experiencia de su vida que encuentre muy difícil o desafiante, y decidir con anterioridad en qué estado psicológico quisiera usted estar para enfrentarse con ella. Para cualquier situación con la que no se sienta especialmente feliz, puede usted crear una nueva asociación y, por tanto, una nueva respuesta usando las anclas. Esto se consigue en dos fases. Primero, escoja el estado emocional que usted desea, y luego asócielo con un estímulo o ancla para poder traerlo a la mente cuando quiera.

Los deportistas emplean amuletos para dominar sus habilidades y energía. También verá, a menudo, deportistas que realizan pequeños movimientos rituales con el mismo propósito.

Emplear su estado de plenitud de recursos mediante anclas es una de las formas más efectivas de cambiar su comportamiento y el de otras personas. Si usted se enfrenta a una situación en un estado con más recursos que antes, su comportamiento está listo para cambiar a mejor. Los estados de plenitud de recursos son la clave para conseguir la mejor actuación.

Cuando usted cambia lo que hace, el comportamiento de los demás también cambiará. Toda la experiencia de la situación variará.

Anclaje de recursos

Estos son los pasos para transferir recursos emocionalmente positivos desde experiencias del pasado a situaciones del presente para que le sirvan a usted ahora. Podría necesitar hacerlo con un amigo que le guiara por los distintos pasos.

Siéntese cómodamente en una silla o permanezca de pie en un lugar donde pueda considerar el proceso de forma objetiva.

Piense en una situación específica en la que le gustaría ser diferente, sentirse diferente y responder de manera diferente.

Luego escoja un estado emocional en particular, de los distintos que ha tenido a lo largo de su vida, del que le gustaría disponer en esa situación. Puede ser cualquier estado de plenitud de recursos — seguridad, humor, valor, persistencia, creatividad—, aquello que venga intuitivamente a la mente como lo más apropiado. Cuando esté seguro de qué recurso quiere, empiece a buscar una situación en su vida en que sintió ese recurso. Tómese su tiempo, observe qué ejemplos vienen a su mente y elija aquel que sea más claro e intenso.

Si ha escogido ya un recurso, y es difícil recordar un momento en que lo ha experimentado, piense entonces en alguien que usted conozca o en un personaje ficticio de un libro o película.

¿Qué es lo que pasaría, si usted fuera el otro, al experimentar este recurso? Recuerde que aunque el personaje no sea real, sus sentimientos sí lo son, y esto es lo que cuenta.

Cuando tenga usted un ejemplo específico en la mente, real o imaginario, estará listo para pasar al paso siguiente: elegir las anclas que traerán a su mente este recurso cada vez que usted quiera.

En primer lugar, el ancla kinestésica: alguna sensación que usted pueda asociar con el recurso escogido. Tocarse el pulgar y el índice o cerrar el puño de forma especial funcionan bien como anclas anestésicas. Hay uno muy común entre los jugadores de squash, cuando tocan la pared lateral para tomar confianza de nuevo cuando su juego no va bien.

Es importante que el ancla sea única y no forme parte de su conducta habitual. Precisa de un ancla distintiva que no suceda constantemente y que, por tanto, no pueda estar asociada con otros estados y conductas.

MODELOS ESENCIALES DE LA PNL: LAS ANCLAS

De introducción a la Programación Neurolingüística

De Joseph O'Connor y John Seymour

15

También es necesario que el ancla sea discreta, algo que pueda realizar sin levantar sospechas. Hacer la vertical puede funcionar muy bien como un línea de seguridad, pero le hará ganar reputación de excéntrico si la emplea para que le ayude a hacer discursos de una comida.

A continuación, el ancla auditiva. Puede ser una palabra o frase que se diga a usted mismo. No importa qué palabra o frase utilice, siempre que esté a tono con el sentimiento. La forma en que diga, el tono de voz en particular que usa, tendrá tanto impacto como la palabra o frase. Hágala distintiva y fácil de recordar. Por ejemplo, si la «seguridad» es el estado de recurso que quiere anclar, puede decirse a sí mismo: «Me siento más y más seguro», o simplemente: «¡Seguro!». Utilice un tono de voz que denote seguridad. Asegúrese de que el recurso es realmente apropiado a la situación problemática.

Ahora el ancla visual. Puede usted elegir un símbolo o recordar lo que estaba viendo cuando se sentía seguro. Mientras la imagen que usted elija sea distintiva y le ayude a evocar aquella sensación, servirá. Una vez que haya escogido un ancla para cada sistema representativo, el paso siguiente es revivir estos sentimientos de seguridad recreando de manera vivida la situación a la que recurrimos. Dé un paso adelante o cámbiese de silla a medida que se asocia más completamente con la experiencia. Situar estados emocionales distintos en lugares físicos distintos, ayuda a distinguirlos claramente.

En su imaginación, vuelva al estado de recurso específico que ha elegido...

Recuerde dónde estaba y lo que estaba haciendo...

En cuanto lo tenga, imagine que está usted de nuevo allí ahora y que está viendo lo que estaba viendo...

Puede empezar a escuchar los sonidos que estaba escuchando y empezar a reexperimentar las sensaciones que forman parte tan específica de esa experiencia...

Tómese su tiempo y disfrute reviviendo esta escena de la forma más completa posible...

Para volver a estar plenamente en contacto con la totalidad de las sensaciones de su estado de recurso, ayuda, a menudo, escenificar las actividades que realizó en aquel momento.

Puede que quiera poner su cuerpo en la misma posición, hacer las mismas cosas que hizo (sólo si es adecuado)...

Cuando estas sensaciones hayan alcanzado el punto culminante y empiecen a disminuir, vuelva a ponerse físicamente en la posición objetiva. Ha descubierto ya lo bueno que es recrear el estado de plenitud de recursos, y lo que cuesta hacerlo.

Ahora está usted preparado para anclar los recursos.

Vuelva al lugar donde logró el estado de recurso y reexperimentelo. En cuanto alcance su punto culminante, vea su imagen, haga sus gestos y diga las palabras. Tiene usted que conectar las anclas con el estado de recurso en cuanto llega el climax. El tiempo es crítico. Si usted las conecta después del momento culminante, se anclará cuando está abandonando el estado, y esto no es lo que quiere. La secuencia de anclas no es crítica, emplee el orden que vaya mejor con usted o suéltelas de forma simultánea. Unos momentos después de que sus sentimientos de plenitud de recursos hayan llegado al climax, deberá usted dejarlos y cambiar de estado antes de estar listo para probar las anclas.

Emplee las tres anclas de la misma forma y en la misma secuencia, y observe en qué medida accede usted de verdad al estado de plenitud de recursos. Si no está satisfecho, vuelva a empezar y repita el proceso de anclaje para fortalecer la asociación entre las anclas y el estado de plenitud de recursos. Puede que necesite repetir el proceso unas cuantas veces; esto es útil para poder ser capaz de acceder a ese mismo estado cada vez que lo necesite.

Finalmente, piense en una situación futura en la que pueda usted querer acceder a este estado de plenitud de recursos. ¿Qué puede emplear como señal que le diga que necesita ese recurso?

Busque la primera cosa que ve, oye o siente cuando está usted en esa situación. La señal puede ser externa o interna. Por ejemplo, una expresión especial en la cara de alguien o en su tono de voz, serían señales externas. Empezar un diálogo interior sería una señal interna. Ser consciente de que se tienen distintas opciones respecto al estado interior es ya un estado de recurso. También interrumpirá la respuesta ancla habitual; es útil anclar esta capacidad a la señal porque así la señal actúa como recordatorio de que puede elegir sus sentimientos.

Después de un tiempo, si sigue usando el ancla, la misma Señal se convertirá en ancla para que se sienta con recursos. La señal que le hacía sentirse mal, se ha convertido en otra que le hace sentirse fuerte y lleno de recursos.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

16

Las dos sortijas

Cuento Zen

Un hombre que tenía dos hijos murió y, entre sus bienes, dejó dos sortijas. Una de ellas lucía un excepcional diamante, en tanto que la otra era simplemente de plata.

El hermano primogénito, nada más ver las dos sortijas, dijo lleno de avaricia:

“Como soy el hermano mayor, no cabe duda de que la sortija de diamantes la ha dejado nuestro padre para mí. En justicia me corresponde”.

Y el hermano menor se conformó.

Cada hermano se colocó en uno de sus dedos la sortija y emprendió su vida por separado. Unos días después, estaba el hermano menor jugueteando con la sortija, cuando, de repente, examinó su interior y leyó:

“Esto también pasará”.

“Bueno -se dijo-, parece que este debía ser el mantra de mi padre”.

Transcurrió el tiempo. La vida seguía su curso para ambos hermanos. Vinieron los buenos y los malos tiempos; la fortuna y el infortunio; las situaciones favorables y las desfavorables; el placer y el dolor.

El hermano mayor, ante las vicisitudes y cambios de la vida, comenzó a desequilibrarse.

Se exaltaba en demasía con las situaciones favorables y se hundía en el desánimo con las desfavorables. Todo le alteraba mucho, de tal forma que tuvo que comenzar a tomar somníferos para poder dormir, a visitar médicos y a soportar el desorden de su mente.

¿De qué le servía haber vendido el fabuloso diamante de la sortija y con ese dinero haber amasado una colosal fortuna?

También el hermano menor se veía abocado a las vicisitudes de la vida y tenía que afrontar los buenos y malos momentos, las circunstancias favorables y las desfavorables, la alegría y la tristeza; pero nunca dejaba de tener presente la inscripción de la sortija.

De ese modo, mantenía una actitud de firmeza y ecuanimidad y no se dejaba arrastrar a estados de exaltación ni de depresión.

Cuando llegaba el placer se decía: **“esto también pasará”** y eso le daba fuerzas para afrontarlo.

Gracias a aquel mensaje secreto de la sortija de plata, su padre le había hecho el mejor regalo: estar en paz consigo mismo y fluir armónicamente con los acontecimientos.

