



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 43

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA INDICE

E-book Nro. 43 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Una parte esencial para conseguir tener éxito es tener creencias que te permitan alcanzarlo. Creencias poderosas no te garantizarán tener éxito siempre, pero te mantendrán lleno de recursos y te harán capaz de obtener el éxito al final. John Grinder

BASES TEÓRICAS DE LA PNL

Definiendo el mapa, explicando el territorio

Por Morella Velazco

Pág. 1 a 3

EL PODER LA PALABRA Y EL LENGUAJE

Desde que en el principio fue el Verbo ...

Por David Angulo de Haro

Pág. 4 a 7

CAMBIAR MI PASADO

Poniendo en diseño los elementos de la PNL

Por Laura Elena Armas y Coral Von Ruster

Pág. 8 a 9

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - tercera parte

Por Christopher Davies

Pág. 10 a 14

FISIOLOGÍA, EL PODER DEL MOVIMIENTO

De Despertando al gigante interior

Por Anthony Robbins

Pág. 15 a 17

DESDE EL REINO METAFORICO ...

El anciano - Cuento budista

Pág. 18

Textuales de Robert Dilts

Una de las cosas más importantes de la PNL es que pone el énfasis en el hecho de que las personas aprenden mediante la activación de procesos neurológicos. Y mientras más activemos esos procesos neurológicos, en mejores condiciones estaremos de aprender más y más eficazmente. Les sugerimos que pensar que los ejercicios de PNL son como una especie de gimnasia mental, de gimnasia para el cerebro. En muchos sentidos, el cerebro es como un músculo. La primera vez que usamos un músculo que no ha sido ejercitado en mucho tiempo puede que sintamos agujetas. Pero si continuamos practicando los ejercicios, nos acostumbramos. Y pronto descubrimos que empiezan a mejorar nuestras habilidades en aspectos que ni siquiera habíamos practicado. La gimnasia mental puede producir el mismo tipo de resultados.

Cuando desarrollamos nuestras capacidades mentales, empezamos a descubrir que, incluso sin estudiar, tenemos tendencia a aprender cosas nuevas más eficazmente. Si preparamos el terreno antes de plantar las semillas, las raíces crecen mucho más profunda y sólidamente.

Bajo el enfoque de la PNL, las personas aprenden dependiendo de la medida en que utilicen más o menos plenamente sus sentidos. Aprendemos a través de los sentidos, viendo las cosas, oyéndolas, tocándolas, e incluso aprendemos a través del olfato y el gusto, aunque la mayoría de las veces estos dos sentidos han sido marginados de la educación convencional. Una de las cosas que queremos resaltar, es que el resto de los sentidos, sobre todo las sensaciones y los movimientos corporales, son tan importantes para el aprendizaje como la vista y el oído. Incluso cuando hablamos de lo que se podría considerar una capacidad muy «cerebral» -como las matemáticas o la ortografía-, los demás sentidos son tan importantes como lo que vemos, oímos o visualizamos.



BASES TEÓRICAS DE LA PNL

Definiendo el mapa, explicando el territorio

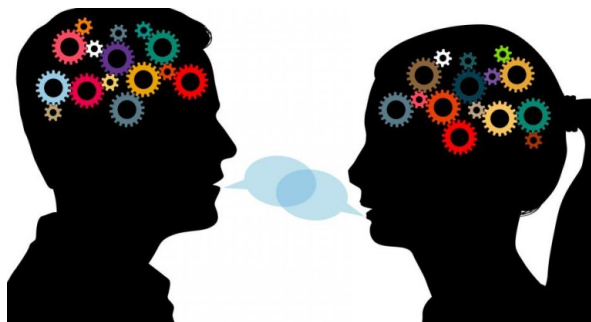
Por Morella Velazco

1

El poder de comunicarse con las personas de manera efectiva, permite expandir y enriquecer los modelos del mundo que se tienen según las experiencias personales vividas.

Lograrlo tiene un solo objetivo: Buscar que la vida sea más rica, satisfactoria y provechosa. En este sentido también se puede lograr un aprendizaje eficaz, aplicando las técnicas de la Programación Neurolingüística.

Poner al servicio consejos y estrategias prácticas que se pueden aplicar de inmediato en diversas situaciones, requiere de un enfoque conciso que en su propuesta plantea un cambio de paradigmas, una representación de la situación en otro lugar y en otras condiciones con los recursos propios de cada persona.



Es así como en el campo de las profesiones y específicamente educativo surge un modelo potente, de impacto en la comunicación y percepción de la realidad: La Programación Neurolingüística (PNL). Según González (1996), la PNL es un meta-modelo porque va más allá de una simple comunicación. Este meta-modelo adopta como una de sus estrategias, preguntas claves para averiguar que significan las palabras para las personas. Se centra en la estructura de la experiencia, más que en el contenido de ella. Se presenta como el estudio del "cómo"

Esto permite que la conducta sea concebida como consecuencia o resultado de complejos procesamiento neurofisiológicos de la información percibida por los órganos sensoriales. Procesamientos que son representados, ordenados y sistematizados en modelos y estrategias, a través de sistemas de comunicación como el lenguaje. Estos sistemas tienen componentes que hacen posible la experiencia y pueden ser intencionalmente organizados y "programados" para alcanzar ciertos propósitos.

Bandler y Grinder (1993), logran englobar tres aspectos con respecto al término PNL:

Programación: se refiere al proceso de organizar los elementos de un sistema (representaciones sensoriales), para lograr resultados específicos.

Neuro: (del griego "Neurón", que quiere decir nervio), representa el principio básico de que toda conducta es el resultado de los procesos neurológicos.

Lingüística: (del latín "Lingua", que quiere decir lenguaje), indica que los procesos nerviosos están representados y organizados secuencialmente en modelos y estrategias mediante el sistema del lenguaje y comunicación.

El concepto PNL, fue creado por Jonh Grinder y Richard Bandler, a principios de los años setenta. Al respecto cabe citar la opinión de Bandler quien afirma:

La programación Neurolingüística es el nombre que inventé para evitar la especialización de un campo o en otro... una de las maneras que la (PNL) representa, es enfocar el aprendizaje humano... básicamente desarrollamos maneras de enseñarle a la gente a usar su propia cabeza.

Robbins también aporta un concepto significativo sobre la PNL al considerar que es el estudio de cómo el lenguaje, tanto el verbal como el no verbal, afecta el sistema nervioso, es decir, que a través del proceso de la comunicación se puede dirigir el cerebro para lograr resultados óptimos.

La PNL es un estudio de excelencia humana, puesto que da la oportunidad de crecer continuamente en los aspectos emocionales, psicológicos, intelectuales, artísticos sociales y económicos y al mismo tiempo contribuye en forma positiva con el progreso de los demás.

Estos aspectos tienen un alto valor en el campo educativo, porque de allí parte la idea de utilizar la PNL como herramienta estratégica para la eficacia del proceso de enseñanza-aprendizaje.

BASES TEÓRICAS DE LA PNL

Definiendo el mapa, explicando el territorio

Por Morella Velazco

2

De las experiencias de cada quien, el estudio del mundo subjetivo de las personas y de las formas como se estructura la experiencia subjetiva y se comunica a otros, mediante el lenguaje. Esto permite que la conducta sea concebida como consecuencia o resultado de complejos procesamiento neurofisiológicos de la información percibida por los órganos sensoriales. Procesamientos que son representados, ordenados y sistematizados en modelos y estrategias, a través de sistemas de comunicación como él. Estos sistemas tienen componentes que hacen posible la experiencia y pueden ser intencionalmente organizados y "programados" para alcanzar ciertos propósitos.

Características de la Programación Neurolingüística

La PNL es una escuela pragmática del pensamiento, con herramientas para desarrollar un pensamiento estratégico y sistemático. Mejora las carencias y principios básicos de lo que son los seres humanos y para flexibilizar conductas que permitan alcanzar con eficiencia las metas propuestas. Por lo anteriormente señalado, según Sambrano (1997) se puede caracterizar la PNL:

- La PNL tiene la habilidad de ayudar al ser humano a crecer, trayendo como resultado una mejor calidad de vida.
- Presenta un enfoque práctico y potente para lograr cambios personales debido a que posee una serie de técnicas que se asocian entre sí para lograr una conducta que se quiere adquirir. c.
- Se concibe como una poderosa herramienta de comunicación, influencia y persuasión, puesto que, a través del proceso de comunicación se puede dirigir el cerebro para lograr resultados óptimos.
- Es esencialmente un modelado. Los especialistas que desarrollaron la PNL estudiaron a quienes hacían las cosas de manera excelente, encontraron cuál era su fórmula y proporcionaron los medios para repetir la experiencia.
- La PNL es una actitud. La actitud de " voy a lograrlo" con unas enormes ganas indetenibles. f. Va más allá de un simple conjunto de herramientas. Se origina a partir de la Lingüística, la Terapia Gestalt, la Semántica General, Análisis Transaccional, Dominio Corporal, Cognitivo y Emocional.

El poder de comunicarse con las personas de manera efectiva, permite expandir y enriquecer los modelos del mundo que se tienen según las experiencias personales vividas. Lograrlo tiene un solo objetivo: Buscar que la vida sea más rica, satisfactoria y provechosa. En este sentido también se puede lograr un aprendizaje eficaz, aplicando las técnicas de la Programación Neurolingüística.

Poner al servicio consejos y estrategias prácticas que se pueden aplicar de inmediato en diversas situaciones, requiere de un enfoque conciso que en su propuesta plantea un cambio de paradigmas, una representación de la situación en otro lugar y en otras condiciones con los recursos propios de cada persona. Es así como en el campo de las profesiones y específicamente educativo surge un modelo potente, de impacto en la comunicación y percepción de la realidad: La Programación Neurolingüística.

Influencia de la PNL en el Proceso de Enseñanza-Aprendizaje

Uno de los fundamentos que se propuso la PNL fue el mejoramiento de la calidad del proceso de enseñanza-aprendizaje, por medio de la comunicación eficaz que debe tener el binomio docente- alumno y que le permitan a este último generar estados mentales estimulantes para el logro de los objetivos.

También hace del proceso una enseñanza individualizada aprendiendo a escucharlos y a observarlos. La flexibilidad que disponga el docente permite que la comunicación pueda llegar con más fluidez a los alumnos. Independientemente de la conducta que demuestre el alumno, el docente puede aprender a no juzgar ni valorar negativamente, con la persuasión y retroalimentación que se le haga al alumno, penetrando en su mapa mental, el docente puede llegar a entenderlo con más claridad y también ser entendido, así las relaciones serán más fluidas y el proceso de enseñanza-aprendizaje más eficiente. Por esta razón la PNL enmarca que es posible aprender con placer y con más eficacia cuando se aprende a programar para el éxito utilizando recursos para lograr mayores beneficios.

Los aportes de la PNL han ayudado significativamente al proceso de enseñanza-aprendizaje, ayudando a los docentes a eliminar viejos modelos frustrantes que generaban miedo, trabas y bloqueo a los alumnos que dificultaban el aprendizaje que más bien era "dificultades de enseñanza por parte del docente".

BASES TEÓRICAS DE LA PNL

Definiendo el mapa, explicando el territorio

Por Morella Velazco

Podemos decir que la Programación Neurolingüística busca:

Que el ser Humano aprenda a realizarse y a tener en cuenta su libertad.

Ayuda a comprender el modo en que cada persona estructura su experiencia, tanto en relación consigo mismo, como con los de más y con el medio para así propiciar en forma individual la transformación que le permita alcanzar el éxito.

Elevar la autoestima y mejorar la imagen de sí mismo por medio de la auto aceptación.

En general al PNL es una disciplina generadora de cambios que le harán incrementar la capacidad creativa, adquirir un eficiente control de las emociones, administrar en forma plena los recursos intelectuales, las capacidades mentales, las habilidades y destrezas que puede desplegar y muchas otras competencias que tal vez el individuo por haber tenido un pasado desafortunado se sentía incapaz de desembarazarse de esa influencia para convertirse en un ser integro para convertirse en un ser integro con derecho a disfrutar plenamente de todos los dones que posee, así como también, de sentirse merecedor de la felicidad, de la prosperidad y de la libertad.

La PNL te puede ayudar a:

Conseguir una comunicación más efectiva con tu pareja, con tus hijos, en el trabajo o con tus amigos. Comprender cómo funciona tu mente y cómo hacer que tu mente sea más efectiva, consiguiendo un control sobre lo que sientes y sobre lo que haces.

Diseñar tu vida, sabiendo qué quieres conseguir en cada área y dándote las herramientas para que te acerques a tus objetivos.

Establecer "sintonía", una de las llaves de la comunicación efectiva.

Establecer buenas relaciones con tu pasado, eliminando todo aquello que ya no te sirve en el presente.

Ser más efectivo en todas las áreas de tu vida, modelándote a ti mismo o a otros en aquellas estrategias que te llevan al éxito.

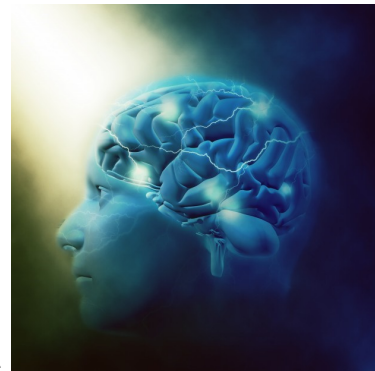
Qué Es Programación Neurolingüística

Programación Neurolingüística (PNL) es el estudio de nuestros patrones mentales. Nos permite conocer los procesos mentales que usamos para codificar información, y por lo tanto nuestra forma de pensar y de actuar. Programación Neurolingüística significa que nuestros pensamientos están conformados de palabras, de lenguaje (lingüística) y este lenguaje califica lo que nos rodea con palabras y estas viajan por las neuronas para crear un programa.

Cuando repetimos ciertas palabras con frecuencia se va convirtiendo este mensaje en un programa. Estos programas ya instalados producen emociones que dirigen nuestras conductas y nuestras reacciones. Esto quiere decir que a lo largo de toda nuestra vida hemos instalado cientos de programas desde antes de nacer. Al principio de nuestra vida, los programas fueron instalados por nuestros padres, abuelos, familiares; más adelante por nuestros maestros, amigos y por los medios de comunicación. Estos programas los aceptamos sin darnos cuenta si nos favorecen o nos dañan.

Simplemente allí están. También tenemos programas que nosotros mismos hemos instalado y de igual manera, algunos son buenos y otros no tanto. PNL ayuda a las personas a tener una percepción más clara de sus propios programas y también de los programas de los demás. Una persona recuerda que de niño le daban para merendar pan dulce y café con leche de manera que se convirtió en un hábito y luego en un programa; en cambio a otra persona de niño le daban de merendar un bocadillo de jamón y queso con un vaso con leche de manera que también se convirtió en un hábito y luego en un programa. En este ejemplo vemos que cada uno tiene un programa diferente y que no compiten entre sí. Estos programas con el tiempo se han ido modificando o cancelando si vemos que ya no son funcionales en nuestra vida.

Programación Neurolingüística te ayuda a ser más consciente de cuales solos programas que tú tienes en tu haber. También te ayuda a liberarte de los que ya no te son útiles para lograr un cambio.



EL PODER LA PALABRA Y EL LENGUAJE Desde que en el principio fue el Verbo ...

Por David Angulo de Haro

El poder de la palabra

La palabra de Dios crea el mundo.
La palabra de la verdad convence.
La palabra del amor conquista.

Y la palabra del charlatán se la lleva el viento.

“En el principio existía el Verbo (Palabra) y el Verbo era Dios”
Juan 1.1

Dijo Dios: “Hágase la luz ...” Génesis.

Tepen y Gutumatz, unieron sus pensamientos
y sus palabras y dijeron:

“Hágase así: Que se llene el vacío. Que se retire el agua y surja la tierra...”
Popol Vuh, libro sagrado de los Mayas – Quichés.

Resulta sorprendente, que hace más de cuatro mil años, dos pueblos distintos, separados por miles de kilómetros tuvieran la intuición del valor de la palabra como fuerza creadora.

El lenguaje es mucho más que un código; forma parte de la estructura mental de la persona y de la estructura social. Es el elemento esencial de evolución, de la cultura, de la historia, de la vida superior, del pensamiento, del sentimiento, de la conciencia y del progreso.

El lenguaje programa y condiciona la mente. Cuida tu lenguaje porque él te modela día a día, en forma consciente e inconsciente.

El mundo está ahí, extenso, profundo y misterioso, pero en la conquista del mundo, sólo podemos llegar, hasta donde llega nuestro vocabulario; porque la palabra establece los límites de la inteligencia, de la imaginación y de la creatividad. Por esta razón, la palabra es el valor más importante de la especie humana.

El nivel cultural de cada pueblo y de cada persona está relacionado con su lenguaje. Los seres humanos inventamos máscaras para ocultar nuestra realidad interna, sin embargo, nuestra mirada, nuestra expresión corporal y, sobre todo, nuestro lenguaje, nos delatan.

Digas lo que digas siempre dirás lo que eres. El lenguaje expresa lo que es la persona y los demás lo perciben, a veces de forma consciente y siempre de forma inconsciente.

“Habla joven para poder conocerte.” Sócrates.

La palabra es un arma de doble filo, posee el poder creador, sanador y motivador, cuando va cargada de respeto, de afecto y de sabiduría; pero es destructora y mortal, cuando expresa mentira, envidia o frustración.

Ser dueño de la palabra es ser dueño del mundo. Los poderes establecidos lo saben muy bien, por eso controlan de muchas formas el pensamiento y la palabra. La libertad está en el conocimiento y el conocimiento está en la palabra. Sin palabra no hay conocimiento y sin conocimiento no hay desarrollo, progreso ni libertad.

El poder del lenguaje radica en que las palabras son idea, imagen y sentimiento.

Pensamos, soñamos y creamos en base a palabras; de aquí la importancia de cultivar un lenguaje positivo y de calidad. Los triunfadores se alimentan de lecturas, de palabras y de pensamientos de éxito.

Mientras que los fracasados viven lamentándose, quejándose y culpando a la gente y al destino de sus desgracias.

Los pensamientos negativos y el lenguaje negativo son los poderes más destructivos de la tierra.

“Somos lo que somos, porque pensamos como pensamos y hablamos como hablamos”.
Nuestros pensamientos y nuestras palabras nos modelan lenta pero profundamente.

David K. Berlo, autor de “The Process of Communication” señala que existen estudios realizados en EE.UU, según los cuales, los estadounidenses invierten el 70% de sus horas de actividad comunicándose verbalmente (escuchando, hablando, leyendo y escribiendo, lo que revela que el éxito dependerá más cada día del buen manejo del lenguaje.



EL PODER LA PALABRA

Desde que en el principio fue el Verbo ...

Por David Angulo de Haro

La educación es básicamente un condicionamiento realizado a través de la palabra. Los padres y maestros tienen un poder especial sobre los niños debido a su ascendiente moral. Si su lenguaje es estimulante, les programan para crecer con seguridad, motivación y éxito; pero si su lenguaje es crítico y humillante, entonces les programan para ser tímidos, inseguros y fracasados.

El mayor poder del lenguaje es el subliminal (lenguaje inconsciente) que entra en la mente en forma sutil y luego actúa con plena autonomía.

El lenguaje directo suele chocar con las defensas de las personas, porque a la gente no le agrada ser dirigida o mandada, por lo cual se recomienda el lenguaje indirecto y sugerente. Es conveniente elaborar para sí y para los hijos mensajes en positivo, de acuerdo a lo que se desea lograr y repetirlos constantemente hasta que se conviertan en una creencia firme.

¿Estás consciente del poder que tiene la palabra?

¿Sabías que cuando hablas, tu voz expresa muchas cosas sobre tu persona. Expresa tu estado de ánimo, tu nivel de autoestima, tu nivel cultural, tu estatus social, tu nivel de vocabulario, tus temores o tu seguridad? Por lo cual, es importante educar la voz, pues, no es conveniente dar señales de debilidad en una sociedad tan competitiva como la nuestra.

¿Sabías que tu principal aliado en esta vida o tu peor enemigo, es tu propia voz. Cuando hablas, oyes tu voz y percibes su vibración a nivel consciente e inconsciente. Si tu voz es clara, consistente, fluida, vibrante y cálida, te transmite un mensaje de estímulo que te dice: Tú vales, tú puedes, es fácil, inténtalo; pero si tu voz es débil e insegura, el mensaje que te transmite es: Tú no puedes, es difícil, vas a fracasar. Nosotros, no nos damos cuenta de esta realidad, porque forma parte de nosotros.

Cuanto más desarrollada está la persona, más intensas, poderosas y rápidas son sus vibraciones. Según la ley de vibración todo lo que sentimos, pensamos y hablamos se expresa a través de vibraciones que expanden en todas direcciones, influyendo para bien o para mal en las personas, comenzando por la persona que las produce.

El mayor poder del mundo ha sido, es y será la palabra. Además, vivimos en una sociedad competitiva en la cual, la imagen personal es fundamental. La gente respeta y admira a las personas que tienen una voz clara, consistente, fluida, vibrante y agradable, porque sabe que detrás de esta voz se encuentra una persona exitosa.

Eres una persona que busca la superación personal y eso tiene más valor de lo que te imaginas; pero necesitas canalizar esta inquietud. Estás llamado a ser un líder eficaz. La vida te da pocas oportunidades y no puedes desaprovecharlas.

No existe ningún modelo de líder. El liderazgo no depende de los genes, ni de la crianza.

Un líder es un simple ser humano nacido en cualquier estrato social. Un líder es una persona que llega a ser líder porque así lo decide él mismo.

Cuando decidas ser líder, por lo menos, líder de tu propia vida, se activará tu cerebro, entrará en acción tu inteligencia racional y emocional, crecerá tu interés por superarte y te convertirás en protagonista de tu vida. Tú tienes un poder inmenso que desconoces; sólo necesitas activarlo *todos los días* y te sorprenderás de lo que eres capaz de lograr.

Tu lenguaje te modela

Tu lenguaje te modela de forma lenta pero profunda

En teoría, las palabras significan lo mismo para todos, pero, en la práctica, su significado y la interpretación que hacemos de las mismas, varía mucho de unas personas a otras. El significado de las palabras depende de la educación recibida, de las vivencias personales y del estado anímico de cada persona.

"El mundo es del color del cristal con que se mira"

Existen palabras cargadas de contenido positivo, son conocidas como palabras asertivas. La palabra "asertivo" significa muchas cosas buenas; significa: afirmativo, lógico, ético, estimulante, inteligente, persuasivo, convincente, comprensivo, tolerante, solidario, productivo, eficaz, exitoso, feliz... Ausencia de: duda, ignorancia, queja, culpa, crítica, envidia, temor, egoísmo, agresividad, mentira...

EL PODER LA PALABRA Y EL LENGUAJE Desde que en el principio fue el Verbo ...

Por David Angulo de Haro

El lenguaje asertivo supone congruencia, autenticidad, sinceridad, ética, valores, proyectos y metas importantes. Nadie puede ser asertivo sin un grado suficiente de desarrollo.

Ahora bien, las palabras no son simples sonidos que se pierden en el aire. Las palabras son energía, fuerza, vibración positiva o negativa, que influye para bien o para mal, primero en quien las pronuncia y después en las demás personas.

Al pensar y al hablar creamos una "realidad mental activa" que envía mensajes positivos o negativos al cerebro, activando la parte positiva o la parte negativa de nuestra persona e impulsándonos a actuar de una forma o de otra.

Las ideas, sentimientos, lenguaje y conducta, forman un todo y no puede existir contradicción entre ellos. No podemos pensar o hablar en negativo y actuar en positivo.

El lenguaje positivo produce vibraciones superiores que actúan como aura protectora y generan energía positiva que estimula al emisor y llega sin obstáculos a la mente y al corazón de las personas. El código utilizado por el cerebro es verbal. Lo cual significa que el cerebro piensa e imagina en base a palabras. Cuando pensamos utilizamos un lenguaje interno; de modo que, tanto al pensar como al hablar, producimos vibraciones que influyen en nosotros y en las demás personas. Si las vibraciones son positivas nos transmiten estímulo, seguridad, alegría y paz; pero, si son negativas, trastornan nuestra mente y nuestra vida.

Una persona capacitada sólo necesita escuchar a una otra persona durante unos segundos para saber quién es, cómo piensa, cómo se siente y cuál es su proceder.

Nuestro lenguaje nos delata y deja al descubierto nuestra realidad interna.

Un médico sólo necesita una muestra de sangre para averiguar nuestro estado de salud o nuestro código genético. Un grafólogo sólo necesita nuestra firma o una frase escrita para describir nuestro perfil psicológico. En las letras escritas queda plasmada la huella de un movimiento que integra a su vez impulsos, controles, percepciones, conocimientos, experiencias, actitudes... Todo puede quedar al descubierto si sabemos observar y descifrar ese rastro, esa huella, ese retrato de nosotros mismos que es nuestra propia escritura. Lo mismo ocurre con la palabra hablada. La claridad, consistencia, fluidez, vibración y calidez de la voz revelan la realidad interna de las personas.

El lenguaje programa y condiciona la mente

Cuida tu lenguaje porque él te modela día a día, en forma consciente e inconsciente. Un lenguaje positivo te estimula, mientras que un lenguaje negativo te envenena y te lleva al fracaso.

Si te pido que repitas el mensaje: "Soy idiota, soy idiota, soy idiota" no lo vas a hacer, porque va en contra de tu dignidad; porque sabes que encierra veneno. Y si te pido que te repitas el mensaje: "Soy un triunfador, soy un triunfador, soy un triunfador" Sí lo vas a repetir porque te transmite poder y bienestar.

El lenguaje de cada persona tiene una vibración específica que expresa su realidad profunda. Da a conocer su nivel cultural, así como sus valores, su estado anímico, etc.

Cuando hablamos de algo (positivo o negativo) lo alimentamos y tiende a fortalecerse.

Cuando más pensamos o hablamos del tema, más incrementamos su poder. Cuanto más poder adquiere una idea o un sentimiento, se impone con fuerza sobre las demás ideas y sentimientos, hasta llegar a tomar el control de la mente. Como es lógico, la persona tenderá a actuar de acuerdo a las ideas y sentimientos que se imponen en su mente.

Una persona que piensa y habla todos los días de problemas económicos, familiares, etc. lo único que logra es atraer a su mente todos los pensamientos negativos que se relacionan con sus problemas, los cuales, exacerbados por una imaginación angustiada, le hacen ver las cosas cada vez más complicadas. Esta percepción genera mucha angustia, produce un gasto inmenso de energía mental y biológica e inhibe la fe y la creatividad, con lo cual no encuentra salida.



EL PODER LA PALABRA Y EL LENGUAJE Desde que en el principio fue el Verbo ...

Por David Angulo de Haro

Por el contrario, una persona que piensa en soluciones y habla en positivo, no se detiene en problemas. Busca alternativas... Ésta actitud hace que el cerebro comience a buscar en el “disco duro” de la mente, información que sirva para lograr el objetivo. De forma progresiva, la persona comienza a ver una luz en la distancia (Recuerda que todo problema tiene una solución) Poco a poco se van asociando y organizando las ideas en la mente hasta que llega el momento “Eureka”, encontré la solución.

Cómo podemos utilizar nuestra palabra para programarnos en positivo.

Las palabras tienen un poder de acuerdo a su contenido, pero ese poder se incrementa cuanto mayor es la vibración de la voz. La vibración está muy relacionada con el nivel de autoestima, el cual determina el nivel de éxito en la vida.

La vibración de la voz depende de ciertas características que podemos cultivar: Claridad, Consistencia, Fluidez, Vibración, Calidez.

Cuando hablamos, oímos nuestra voz llena de significados. Si nuestra voz expresa fe y seguridad, nos envía mensajes, tales como: Tú puedes, eres importante, vales mucho, etc. Imagina lo que significa recibir estos mensajes cada vez que hablas. Además, las personas perciben también estos mensajes, lo cual hace que te valoren, te respeten y te tomen en cuenta.

Por el contrario, una persona cuya voz es débil, temerosa e insegura, se envía mensajes negativos a sí misma cada vez que habla, tales como: Soy inútil, es difícil, no sé, no puedo... Imagina el daño que se causa cada vez que habla. La persona no tiene conciencia de esta realidad, pero, lo cierto es que daña su autoestima y su personalidad.

Vivimos en una sociedad de competencia, en la cual, la imagen personal es fundamental.

A ninguna persona se le juzga por lo que es o por lo que sabe, sino por lo que manifiesta. La palabra es la expresión de toda la persona. Al hablar, expresamos, sin darnos cuenta, nuestras ideas y sentimientos; nuestras fortalezas y debilidades.

Conclusiones

La palabra es la expresión de toda la persona; por tanto, es fundamental desarrollarse como persona, ponerse a valer, para que nuestras palabras sean el producto natural de nuestro ser: De nuestros valores, de la autoestima, de los buenos sentimientos y de los éxitos logrados.

Cuida y cultiva tu voz. Una persona que tiene una voz clara, consistente, fluida, vibrante y agradable, expresa capacidad, poder y seguridad. Su voz es un estímulo constante para sí misma y para los demás. La gente respeta y admira a esta clase de personas.

El poder de la palabra, la magia de las palabras y del lenguaje

Por Robert Dilts

El lenguaje constituye uno de los componentes fundamentales a partir de los cuales construimos nuestros modelos mentales del mundo, y puede ejercer una tremenda influencia sobre el modo en que percibimos la realidad y respondemos ante ella. El lenguaje verbal constituye una característica exclusiva de la especie humana, siendo considerado como uno de los principales factores que nos distinguen de las demás criaturas.

El gran psiquiatra Sigmund Freud, por ejemplo, opinaba que las palabras son el instrumento básico de la conciencia humana y que, como tal, tienen poderes muy especiales.

Como él mismo expuso: Palabras y magia fueron al principio una y la misma cosa, e incluso hoy las palabras siguen reteniendo gran parte de su poder mágico. Con ellas podemos darnos unos a otros la mayor felicidad o la más grande de las desesperaciones, con ellas imparte el maestro sus enseñanzas a sus discípulos, con ellas arrastra el orador a quienes le escuchan, determinando sus juicios y sus decisiones. Las palabras apelan a las emociones y constituyen, de forma universal, el medio a través del cual influimos sobre nuestros congéneres.

CAMBIAR MI PASADO

Poniendo en diseño los elementos de la PNL

Por Laura Elena Armas y Coral Von Ruster

8

El pasado y el futuro son construcciones personales. Son las interpretaciones internas que hace cada individuo según su mapa de los sucesos de su vida.

Algunas personas piensan que la memoria registra la realidad de modo fidedigno, y cuando alguien más opina sobre el mismo hecho pasado, se sorprenden al darse cuenta que su visión y su opinión no son los mismos y que su recuerdo es diferente al suyo.

Los trabajos de Gerald Edelman sobre el funcionamiento de la memoria, demuestran que los recuerdos son continuamente reconstruidos según el modelo del mundo que vamos viviendo a cada momento. ¿Tenemos acaso la misma imagen de nuestros padres que la que teníamos en la infancia o en la adolescencia?

De igual manera, la concepción del futuro es diferente en cada persona, dependiendo de qué tan enfocada esté hacia delante en su vida, sus motivaciones, si tiene metas a corto o largo plazo, o qué tanto el pasado influya en ella.

Igualmente la importancia personal al aquí y el ahora, tiempo presente, depende de la concepción del pasado y del futuro que tenga el individuo.

La PNL sostiene que cada persona tiene su propio mapa y por lo tanto su propia línea del tiempo, eso quiere decir, su propia concepción acerca del tiempo.



El cerebro mide el tiempo en forma de distancia y movimiento, y lo codifica por ubicación (visión y dirección). Esa es la razón por la cual un hecho pasado para algunos está muy lejano, y para otros muy cercano, al igual de alguno que todavía no sucede. Esto depende de la línea del tiempo personal. ¿Qué tan presente está el pasado en mi vida? ¿y el futuro? ¿qué tan consciente soy del presente? ¿vivo en el pasado? ¿en el futuro? ¿en el presente?

Hay personas que siguen basándose en hechos pasados como línea de vida y verdad absoluta, con resentimientos o culpas. Hay otras que se la pasan planeando a futuro y no son capaces de vivir el presente y disfrutar la vida que están viviendo y no se dan cuenta de todo lo que tienen a su alrededor por estar enfocadas en el futuro. Hay otras que no les importa más que el presente. ¿Quién está mal? Como en todo, hay que tener siempre un equilibrio. El pasado son todas nuestras experiencias y enseñanzas para guiarnos en el presente y actuar enfocados hacia un futuro que sea bueno para nosotros

Cambiando el pasado ...

Objetivo de esta técnica: arreglar emocionalmente, mediante un viaje en el tiempo, alguna conducta que se venga cargando. Principalmente ayuda a eliminar miedo, inseguridad o agresividad.

Este ejercicio sirve para eliminar sentimientos de inseguridad, miedo y agresividad que causan conflictos en la vida de las personas.

Dichos sentimientos pueden surgir en cualquier momento y provocan que las conductas no sean las más asertivas, y que se conviertan en hábitos que traen muchos problemas. Por ejemplo, una mamá o papá aprehensivo, gritón, enojón, desconfiado, etc.

Normalmente estos comportamientos se originaron en el pasado y siguen funcionando en el presente, la mayoría de las veces sin control.

Con este ejercicio se pretende ir al momento en que se instalaron para así poder manejarlos. Se recomienda un acompañante para llevar a cabo este ejercicio, ya que implica un alto grado de introspección.

- 1) Piensa en la conducta que quieres trabajar. Evoca una escena reciente en donde la hayas tenido.
- 2) Marca en el suelo una línea imaginaria del tiempo, y coloca un papel donde quieras poner tu presente, otro en tu pasado y otro en tu futuro.

CAMBIAR MI PASADO

Poniendo en diseño los elementos de la PNL

Por Laura Elena Armas y Coral Von Ruster

3) Ahora coloca esta escena en el presente, da un paso al frente y métete en ella (ASÓCIATE). Observa y escucha bien lo que pasa. Respirando profundamente cierra los ojos y date cuenta de lo que sientes en ese momento.

4) Empieza a caminar por tu pasado lentamente y deja que surjan en tu memoria los momentos en que hayas tenido esta misma conducta. Cada vez que aparezca uno, detente, respira profundamente, y fíjate bien en lo que sucede en esta escena. Continúa retrocediendo en el tiempo hasta encontrar la experiencia más antigua que recuerdes asociada con esta conducta y este sentimiento. Toma tu tiempo y respira.

5) Detente y revive esta escena brevemente. Ve, escucha y siente lo que pasa. Respira profundamente.

¿Qué edad tienes aquí? ¿Eres niño(a) o adolescente?

¿Quién está contigo?

¿Qué está sucediendo?

¿Qué RECURSOS (como paciencia, tolerancia, flexibilidad, apoyo, seguridad, amor) debería haber tenido esta persona para que tú, siendo niño(a) o adolescente, no te sintieras de esta manera?

6) Sal de tu línea de tiempo (disóciate) y colócate frente a la escena como si pasaras una película de ese suceso y hazte las siguientes preguntas:

¿Cómo debería haber ocurrido esta escena para que no se presentara el conflicto?

Respecto a la persona involucrada, ¿cuál crees que haya sido su intención positiva para actuar de esa manera? Si quieres, puedes preguntarle desde aquí.

¿Qué RECURSOS (paciencia, tolerancia, flexibilidad, seguridad, apoyo, amor, entre otros) debería haber aplicado esta persona con ese niño(a) o adolescente para que no se sintiera y actuara de esta manera? ¿Qué RECURSOS hubiera necesitado este niño(a) o adolescente en ese momento para que sus sentimientos y conductas hubieran sido diferentes?

7) Piensa en los RECURSOS que se necesitaron aquí, en todos ellos, cierra los ojos y respira profundamente.

8) Piensa ahora en un momento de tu vida en el que hayas tenido estos RECURSOS y métete en esa experiencia cerrando los ojos. Accede a ellos. Tócate el pecho en el momento que los sientas con más intensidad.

[El guía toca en este momento el hombro de la persona que está realizando el ejercicio y sostiene su mano en él anclándola.]

9) Ahora, con tu mano en el pecho [y el guía con su mano en tu hombro], entra a tu línea de tiempo (ASÓCIATE) en esa situación y dale a la persona que está contigo todos los RECURSOS que le faltaron. Respira profundamente y revisa tus sentimientos INTEGRÁNDOLOS a tu pecho. ¿De qué manera se modifica esta escena y cómo te sientes?

10) Camina lentamente hacia tu presente con la mano en el pecho, respirando profundamente de vez en cuando y con la mano de tu guía en el hombro. Detente en los momentos en que habías tenido memoria de esa conducta, respira profundamente, y continúa hasta llegar a tu presente.

11) Al llegar a tu presente, date cuenta de cómo te sientes y voltea hacia el futuro. Desde aquí, ¿cómo lo ves? Camina hacia él con esta sensación placentera. Al llegar, respira profundamente y cierra los ojos.

12) Regresa al presente y, mientras respiras, sal de tu línea de tiempo.

El trabajo posterior a este ejercicio consiste en respirar profundamente y tocarse el pecho en momentos difíciles, pensando que se tienen los RECURSOS necesarios para salir airoso de cualquier situación.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - tercera parte

Por Christopher Davies

10

Pista 8: El círculo perfecto

Somos criaturas de hábitos – o al menos algunos de nosotros – algunas veces. Muchos de nosotros habremos experimentado el ritual anual de establecer los propósitos de Año nuevo sólo para encontrarlos abandonados después de una semana. Si tenemos suerte es así. Nos sentimos más cómodos con lo que ya sabemos, de forma que podemos volver fácilmente a lo familiar.



Las organizaciones son también así.

El Observer de ayer trajo una historia de 1979, cuando Don Ohlmeyer acababa de convertirse en el productor ejecutivo de deportes en Estados Unidos de la NBC. Él decidió transmitir la final masculina de Wimbledon en directo en la programación matinal. Para encajarlo en el horario estadounidense, y poder emitir el primer y lucrativo anuncio comercial, Ohlmeyer, acostumbrado a que la televisión dicte los tiempos de los deportes en EE.UU., solicitó que se retrasara 5 minutos el comienzo del evento en la pista central. Un poco jeta, puedes pensar, que es lo que presumiblemente pensó el organizador del torneo David Mills.

“No muchacho, no” – dijo.

“¿Y eso?”.

“Nunca se ha hecho”.

Y así era. Hasta el momento por lo menos.

Las escuelas, en general mucho menos impertinentes y ancladas que Wimbledon, también tienen formas de hacer las cosas. Y por muy buenas razones – los niños necesitan orden y sería bastante imposible dirigir una escuela sin tener sistemas para ciertas actividades. Algunas veces, en cambio, los sistemas se comenzaron por una muy buena razón hace unos años, y continúan hasta hoy simplemente porque así es como se hacen las cosas.

Durante 14 años trabajé como profesor en una escuela primaria y me encantó. La oportunidad de enseñar lo que me apasionaba me pareció como el paraíso, y la oportunidad de construir relaciones con niños era inmensamente satisfactoria. Aún así había algunas cosas que me ponían de los nervios. Y una de ellas era evitar las riñas que ocurrían cuando los niños estaban poniéndose en fila fuera de las clases esperando a entrar del recreo o la hora de comer.

Era una tarea de la que no estaba avisado – tenía cosas fantásticas sobre las que quería hablar y las lecciones de arte de mis sueños estaban esperando a ser comenzadas y allí estaba Rashmi preocupándose de si Jo se colaba o no, y además Jason estaba enfadado porque no podía estar al lado de Anil porque estaba Philip ... etc. A quién le importa, por el amor de Dios.

La respuesta es que a Rashmi le importaba y a Jason también. Jo siempre llegaba la última a la fila y se abría paso a codazos hasta la primera posición – y Philip siempre estaba metiéndose con alguien. Y yo tenía que dedicarle tiempo. El resultado era que acababa irritado, reñía a los niños y la lección de mis sueños tenía menos lustre.

Entonces, demasiado tarde para mí, oí la respuesta. Estaba dirigiendo un taller sobre gestión del comportamiento con algunos asistentes de apoyo escolar y uno de ellos explicó el sistema que usaban en su escuela, creo que era en Stamford.

Hacían que la clase se pusiera en un círculo. Tan simple – ¿quién dijo que el círculo era la perfección? Usando un círculo no habría habido la posibilidad de que Jo se colara al hasta el principio – no hay principio. Los círculos son jerárquicamente neutrales. Y tú decides quién comienza el círculo. Puedes recompensar a aquellos que están formales haciendo que se conviertan en el principio de la fila, etc. Deseé haber oído esto al comienzo de mi carrera docente.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - tercera parte

Por Christopher Davies

11

¿Y esto en qué ayuda a aquellos de nosotros que no tenemos niños para poner en fila? El asunto es que lo que hice como profesor todos esos años fue permitir el sistema habitual- todos siempre se ponían en fila en las puertas de las clases – fuera visto como la manera, la única manera.

Alinearse en línea recta, o a veces no tan recta, era como se hacía – yo acepté el sistema tal y como lo encontré. Y ahí se acabó todo. Lo podía haber cambiado, pero nunca se pasó por mi cabeza.

A propósito, la historia de Wimbledon no termina aquí. La final de 1979 fue entre Bjorn Borg, que perseguía su cuarto título consecutivo y Roscoe Tan, el aspirante americano con el servicio de un cohete. Uno de los comentaristas de Ohlmeyer resultaba que era también agente de Tanner y tuvo una conversación con esta persona. Cuando el árbitro llamó a los jugadores a la pista, Borg estaba preparado, pero no se encontraba a Tanner. Estaba en el baño y estuvo allí 5 minutos “no sintiéndose bien” mientras la NBC transmitía la introducción, el anuncio y fue entonces cuando, como el resto de nosotros, estaba preparado para ver el tenis.

Sugerencias

Piensa en una situación en la que no obtienes el resultado que quieres. Considera cómo puedes cambiar lo que ocurre – incluso si ha sido siempre así. Recuerda que hacer algo, no conseguir el resultado que se desea y hacerlo otra vez ... y otra, es la definición de algunos para la locura. No quiero ni pensar dónde me deja eso después de 14 años de alinear niños para entrar en clase.

Trae a tu mente un hábito que tengas en tu vida personal, o una regla que hay en tu lugar de trabajo y mira si la razón de que surgiera sigue existiendo. Si no, considera que pasaría si tú, o tu organización, la cambiara.

Pista 9: “Me pregunto ...”

Cuando trabajaba con el equipo asesor de drama de Leicestershire, disfrutamos del gran lujo de tener tiempo para investigar, concebir y desarrollar estrategias de drama para usar en el aula. Una de las estrategias más efectiva que recuerdo era un conjunto de tres preguntas que podían usarse con cualquier objeto, imagen o situación para obtener información que pudiera ser usada para explorar puntos que surgían en el drama. Las tres preguntas eran:

- ¿Qué sabemos?
- ¿Qué podemos suponer?
- ¿Qué nos preguntamos?

Tomemos como ejemplo una imagen de un grupo de mineros saliendo del pozo después de un cambio de turno.

La primera pregunta “Mirando a esta imagen ¿qué sabemos?” invita a los estudiantes a observar la imagen y afirmar lo obvio – y uso esta frase, afirmar lo obvio cuando trabajo de esta forma. Me he encontrado que los niños son a veces suspicaces con las preguntas – se imaginan que hay respuestas correctas para las cuales hay recompensas, o equivocadas para las que hay castigos. Les quiero reafirmar, así que digo algo como: “Todo lo que estamos haciendo aquí es afirmar lo obvio, simplemente decí lo que veis”. A lo cual pueden decir cosas como: son mineros, tienen la cara sucia, tienen cascos con lámparas, etc.

Entonces, apartado lo que siempre pienso que es lo menos interesante, viene la segunda pregunta: “¿Qué podemos suponer?”. Esto les anima a considerar situaciones fuera de la evidencia de la imagen – alguno puede suponer que van a tomar una ducha – es una suposición porque puede que alguno tenga prisa y vaya derecho a casa como está. Otro puede suponer que han estado trabajando duro – etc. Mi experiencia es que estas dos primeras preguntas suscitan algunos debates interesantes sobre la naturaleza del conocimiento.

¿Sabemos de verdad que son mineros? – pueden ser actores en una película – y de repente lo que era un hecho conocido – son mineros – se convierte en algo más incierto y por tanto una suposición.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - tercera parte

Por Christopher Davies

12

Esto puede ser un camino muy útil para seguir, sobre todo si estás trabajando con estudiantes que piensan que lo saben todo. Es una manera de sembrar duda donde sientas que existe demasiada certeza. Si, por ejemplo, tengo un estudiante que tiene mucho que decir y todavía no ha visto la ventaja que puede tener poner rienda a sus conocimientos, puedo decir “Sabemos eso realmente ¿no?” a su sugerencia o si quiero ser más desafiante sobre su certeza “Sabes eso realmente ¿no?” (Ver la [pista nº 4](#) para más sobre ajustar el lenguaje a la intención).

Por último viene la que, para mí, es la pregunta más interesante. “¿Qué nos podemos preguntar?” que abre todo tipo de posibilidades. Y lo bueno de la palabra “preguntar” es que permite a los estudiantes salir con cualquier cosa sin miedo al fallo – dar cualquier idea sin estar equivocados. Podemos preguntarnos sobre absolutamente cualquier cosa. Así un estudiante puede preguntarse si los mineros están hartos de las condiciones y la paga y quieren ir a la huelga – mientras otro puede preguntarse si a los mineros les gusta lo físico y peligroso de su trabajo, y el sentimiento comunitario y están completamente satisfechos con la paga y las condiciones – ambas preguntas son igualmente válidas – correcto e incorrecto no tienen sentido.

El profesor puede también preguntarse para hacer que los estudiantes piensen en algo sin preguntarles a ellos directamente. Por ejemplo “Me pregunto si el polvo del carbón acabará en sus pulmones”, es de lejos una forma más atractiva de conseguir que los niños consideren los asuntos de salud de la minería que algo como “¿Pensáis que estar en una mina es saludable?”.

El fin de semana pasado recordé una forma de preguntarnos sobre historias que usamos con frecuencia en la compañía de teatro Bamboozle. Mientras estaba con un amigo comencé a leer “K”, que estaba al lado de la cama. Es de Hong Ying y está basada en una historia real sobre el poeta Julian Bell, sobrino de Virginia Woolf.

El primer capítulo describía la muerte de un hombre durante la guerra civil española. Disparado por la aviación enemiga mientras conducía una ambulancia, es llevado al hospital, donde, en el momento de su muerte, susurra a una enfermera “Todo lo que siempre he querido es tener una bella amante y ver acción – he hecho las dos cosas y estoy contento” y muere.

El resto del libro es un flashback de su vida (al menos así es como iba cuando lo dejé de leer, a no ser que me presten el libro, ¡me lo olvidé!) – así que sabemos el final justo al principio y entonces somos transportados a lo que pasó al hombre antes de su muerte bajo una granizada de balas fascistas. Fui envuelto por la trama por querer saber cómo alguien es capaz de pronunciar esas últimas palabras.

Esta estructura es una que usamos en nuestra compañía de teatro. Contamos una historia desde el principio hasta el fin. Esta es la historia, esto es lo que pasó – y entonces nos preguntamos:

Me pregunto cómo pudo volverse así.

Me pregunto quién tomó la decisión de hacer que eso se tornara como lo hizo.

¿Alguien se pregunta lo que habría pasado si ...?

Me pregunto si la gente habría sido más feliz si ...

Y ahí vamos en un viaje de exploración. ¡Muy divertido!

Algunas sugerencias

Cuando trabajes con estudiantes busca oportunidades para preguntarse juntos.

Usa: “Me pregunto ...”, “nos preguntamos ...” cuando quieras que un grupo preste atención a algo.

Busca una oportunidad de usar la técnica de las tres preguntas:

¿Qué sabemos?

¿Qué podemos suponer?

¿Qué nos preguntamos?

Yo he la he utilizado con imágenes, objetos, dilemas, situaciones representadas. Por ejemplo. un actor – o cualquiera que actúe – se acerca a un sobre, lo abre y lee la carta de dentro, parece ansioso y se sienta a pensar. Entonces para y pregunta las 3 preguntas.

PISTAS PARA ENSEÑAR

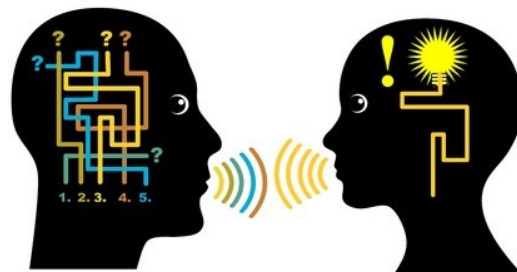
Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - tercera parte

Por Christopher Davies

13

Pista 10: Acompasar el comportamiento para construir rapport

Este fin de semana estuve en uno de los excelentes seminarios de PNL de Jamie Smart y estuvimos hablando sobre cómo acompasar el comportamiento es una forma muy poderosa de conectar con la gente. Eso me recordó una ocasión reciente cuando nuestra compañía de teatro trabajaba con Jacob*, un tipo con autismo que estaba muy angustiado cuando llegó al principio del día.



No quería o no podía unirse a nuestro círculo, andaba correteando de acá para allá y trepaba escandalosamente por Caroline*, su cuidadora, mientras hacía tremendos ruidos vocales que indicaban una profunda incomodidad emocional.

Caroline nos aseguró que era así como se comportaba normalmente y que lo que deseaba para ese día era que le dejáramos permanecer en el teatro algo más de una hora. Normalmente cuando atendía a alguna actividad se volvía demasiado enfadado o ella demasiado avergonzada por los ruidos que hacía y las interrupciones que causaba que sentía que tenían que irse después de un breve espacio de tiempo.

Después de usar varias estrategias buscando calmarle y animarle a unirse, me percaté de que no estaba haciendo ningún tipo de contacto con él. Si algo conseguían mis intentos era volverle más incómodo. El problema era que no estaba en ningún tipo de rapport con él y me di cuenta de que hasta que pudiera crear algún tipo de rapport tenía pocas oportunidades de influir en su comportamiento.

La PNL (Programación Neurolingüística) habla sobre que todo el mundo tiene un mapa del mundo particular y que si queremos comunicarnos efectivamente con alguien necesitamos usar su mapa y no el nuestro. Una de las cosas que hemos aprendido sobre el trabajo con niños autistas es que tenemos más éxito cuando nos encontramos en su mundo, en su mapa, más que cuando esperamos que ellos sean capaces de adaptarse al nuestro.

Así que comencé a acompasar el comportamiento de Jacob. Seguí su respiración errática. Cuando agitaba sus brazos – yo agitaba mis brazos, cuando lloriqueaba – y lloriqueaba, cuando se sentaba en el suelo – yo hacía lo mismo, etc. Ocasionalmente tuve que dejar de acompasar su respiración para evitar hiperventilar. Gradualmente sobre el período de una hora y media se volvió más calmado, más sereno de lo que Caroline nunca lo había visto en una situación desconocida. A la tarde pudo ser capaz de unirse y tomar parte en lo que estábamos haciendo.

Acompasar a Jacob tuvo tan poderoso efecto en mi capacidad de construir rapport con él y le permitió unirse porque opera a un nivel inconsciente. Ahora, Jacob estaba demostrando un nivel extremo de comportamiento. Pero acompasar el comportamiento tiene un profundo efecto en nuestra capacidad de construir rapport y comunicar en situaciones más cotidianas – como encontrarse con otras personas socialmente o en los negocios.

Cuando hablo sobre usar el acompasamiento algunos se muestran preocupados por si van a ser pillados. Mi experiencia es que la gente raramente nota que les estás acompasando en un nivel consciente. Estaba dando un curso sobre el acompasamiento del lenguaje corporal y estuve varios minutos acompasando los gestos y las posturas de una mujer de una forma muy obvia – cruzando y descruzando las piernas, la inclinación de la cabeza, los gestos de los brazos, etc. Ni ella ni nadie más notaron nada – ¡incluso aunque lo que estábamos discutiendo era justamente eso! Como siempre los nombres han sido cambiados.

Algunas sugerencias

Practica el acompasamiento en situaciones que son importantes al principio. Busca ocasiones donde puedes observar el comportamiento de alguien y acompásalo. Puedes estar en un café o en un bar y escoger alguien en una mesa cercana, o en casa viendo la televisión o en una comida, o uno de mis sitios favoritos, haciendo cola.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - tercera parte

Por Christopher Davies

14

Al principio escoge sólo un elemento – la respiración, el movimiento de las manos, la postura. Escoge una situación donde desees influir a alguien y pon tu nueva habilidad en práctica y observa qué sucede.

Pista 11: Haciendo lo contrario

Amelie, nuestra hija de diez meses, se ha vuelto muy aficionada a gatear. Pasa zumbando por la sala con un ritmo frenético de pasitos, escala por las escaleras en cuanto tiene oportunidad y está fascinada por los cuencos de la comida de los animales en la esquina de la cocina.

Cuando gatea hacia ellos y decimos “Amelie, no” se detiene, nos mira y entonces gatea aún más rápido hacia su objetivo con una risita excitada. Ha aprendido pronto el atractivo de lo prohibido. Quién sabe lo que pasa por la mente de un bebé durante un intercambio como ese, pero ciertamente parece ser el caso de que en el mismo momento en que algo no le es permitido, más atractivo se vuelve ese algo. Lo mismo que a nosotros.

Si, por ejemplo, te digo que es muy importante que no mires las sugerencias al final de esta pista hasta que hayas terminado de leer cada palabra, supongo que tendrás un deseo insistente de hacer precisamente eso.

Si por otro lado te digo que leas la pista y las sugerencias en el orden que quieras, probablemente no tendrás ese deseo de ir a las sugerencias ahora. Aún mejor, si no menciono nada, es poco probable que esa idea se te haya ocurrido de antemano.

En la última pista escribí sobre Jacob y el éxito que tuvimos trabajando con el cuando nos aplicamos a acompañar su comportamiento muy minuciosamente. También entró en juego otra estrategia muy importante. Durante la hora y media que pasé acompañándolo, no le hicimos ninguna petición. No le pedimos que hiciera algo, ni que fuera a algún sitio. Tampoco le pedimos que no hiciera algo o que dejara de hacerlo. Esto eliminó la posibilidad de que le atrajera hacer lo contrario de lo que le estábamos pidiendo.

Milton Eriksson, una de las mayores influencias en el desarrollo de la PNL, dijo que nunca había tenido resistencia de ningún cliente porque no les daba nada para resistir. Esto fue una de las claves de los grandes éxitos que tuvo – encontró formas de hacer que sus clientes que vinieran a donde él quería guiarlos no poniendo en el camino nada que pudieran resistir. Así que ¿cómo podemos usar este conocimiento – que la gente resiste a las instrucciones que les damos – cuando estamos trabajando con niños?

Con Amelie, que es tan rápida para gatear escapando de mí cuando le estoy cambiando el pañal como para ir hacia la comida del perro, he dejado de seguirla y he comenzado a ir en la dirección opuesta a la que ella se dirige. Cuando gatea fuera de la habitación para escapar del cambio del pañal, en vez de seguirla, me voy y me escondo detrás de la puerta. Ella se para, se da la vuelta y vuelve para encontrarme. Lo que parece que está sucediendo es que cuando elimino la instrucción “Ven aquí que quiero ponerte el pañal” que hace que se escape, no tiene nada que resistir y vuelve a ver dónde me he ido.

Supongo que esto funcionará hasta que me pille y vea mi estrategia de esconderme como una instrucción de volver – simplemente voy a disfrutarlo mientras dure.

Sugerencias

Da a los niños con los que trabajas muchas instrucciones de no hacer cosas que quieras que consideren como:

“No quiero que penséis esta mañana en trabajar mucho”

“No quiero que os imaginéis que todo el trabajo que vamos a hacer esta mañana va a ser realmente fácil y divertido”

“Cuando vayáis al descanso por favor no descanséis y lo paséis bien”

“No permitas que estas sugerencias te den ideas de cómo poner esta materia en práctica”

FISIOLOGÍA, EL PODER DEL MOVIMIENTO De Despertando al gigante interior

Por Anthony Robbins

15

Una de las conclusiones más poderosas que he hecho en los últimos diez años de mi vida es sencillamente la siguiente: la emoción viene creada por el movimiento. Todo aquello que sentimos es el resultado de cómo usamos nuestros cuerpos. Hasta los cambios más insignificantes de nuestras expresiones (aciales o gestos) variarán nuestra forma de sentir en cada momento y, en consecuencia, el modo de evaluar nuestras vidas, es decir, la forma en que pensamos y actuamos.

Intente hacer algo ridículo por un momento. Imagínese que es un director de orquesta aburrido y sin humor, que hace oscilar rítmicamente los brazos de un lado a otro. Hágalo muy d-e-s-p-a-c-i-o. No se excite demasiado; hágalo simplemente como una cuestión de r-u-t-i-n-a y asegúrese de que su rostro refleje un lado de aburrimiento.

Observe cómo se siente y ahora, junte las manos y dé una palmada explosiva, y sepárelas con la mayor rapidez que pueda dejando que aparezca en su rostro una gran sonrisa tonta. Intensifique la acción añadiendo el movimiento vocal de un grito escandaloso y explosivo; el movimiento del aire a través del pecho, la garganta y la boca cambiará de forma aún más radical su modo de sentir en este momento. Ese movimiento y velocidad que acaba de crear, tanto en su cuerpo como en sus cuerdas vocales, cambiará instantáneamente lo que siente ahora.

Cada emoción que sienta tiene vinculada a ella una fisiología específica: postura, respiración, pautas de movimiento, expresiones faciales. Eso es algo bastante evidente en el caso de la depresión. En Poder sin límites hablé de los atributos físicos de la depresión, hacia dónde se enfoca la mirada de los ojos, qué actitud mantiene el cuerpo, etcétera. Una vez que haya aprendido a usar su cuerpo cuando se encuentre en ciertos estados emocionales, puede volver a experimentar esos mismos estados, o a evitarlos, cambiando sencillamente su fisiología. La cuestión es que la mayoría de nosotros se limita unas pocas pautas habituales de fisiología. Suponemos que son automáticas, sin darnos cuenta del gran papel que juegan en la configuración de nuestro comportamiento en cada momento.

Cada uno de nosotros dispone de más de ochenta músculos diferentes en el rostro, y si esos músculos se acostumbran a expresar depresión, aburrimiento o frustración, esa pauta muscular habitual empieza a dictar literalmente nuestros estados de ánimo, por no mencionar nuestro carácter físico. En mis seminarios de cita con el destino siempre pido a la gente que anote todas las emociones que experimenten en una semana normal, y de entre la miríada de posibilidades, he descubierto que el término medio es inferior a la docena. ¿Por qué? Porque la mayoría de la gente tiene pautas de fisiología limitadas, cuyo resultado son pautas limitadas de expresión.

Tipos de emociones que puede sentir un individuo en una semana

Tensión
Frustración
Enfado
Inseguridad
Soledad
Aburrimiento
De modo miserable
Felicidad
Alivio
Sentirse querido
estímulo
Alegria



Se trata de un menú muy reducido de elecciones emocionales si se consideran los miles de tentadores estados de ánimo de que se dispone. Lleve cuidado de no limitarse a una lista tan corta. Le aconsejo que aproveche todo el bufé que está a su disposición, que intente cosas nuevas y cultive un paladar refinado.



FISIOLOGÍA, EL PODER DEL MOVIMIENTO

De Despertando al gigante interior

Por Anthony Robbins

16

¿Qué le parece experimentar más entusiasmo, fascinación, buen humor, sentido del juego, intriga, sensualidad, deseo, gratitud, encanto, curiosidad, creatividad, capacidad, confianza, indignación, franqueza, consideración, amabilidad, suavidad, humor...? ¿Por qué no crearse una lista propia?

Puede usted experimentar cualquiera de estos estados de ánimo cambiando simplemente la forma que tiene de usar su cuerpo. Puede sentirse fuerte, o sonreír; o cambiar cualquier cosa en un instante mediante el simple acto de reír. Quizás haya escuchado a alguien decir: «Algún día, echarás un vistazo atrás y te reirás». Si eso es cierto, ¿por qué no hacerlo ya ahora? ¿Por qué esperar? Despierte su cuerpo; aprenda a situarse en estados placenteros, y de modo consistente, sin que importe lo que ocurra.

¿Cómo? Creando energía por la forma de pensar en algo una y otra vez, y de ese modo habrá cambiado sensaciones que vincula a esa situación en el futuro.

Si usa repetidamente su cuerpo de forma débil, si deja caer los hombros habitualmente, si camina de un lado a otro como si sintiera cansado, se sentirá cansado.

¿Cómo podría hacer modo distinto? Su cuerpo es el que dirige sus emociones. El estado emocional en el que se encuentra empieza por afectar a su cuerpo, y la situación se transforma en una especie de círculo vicioso. Observe cómo está sentado ahora mismo. Ahora, siéntese recto, y cree más energía en su cuerpo al mismo tiempo que continúa leyendo y domina estos principios.

¿Cuáles son algunas de las cosas que puede hacer inmediatamente para cambiar su estado de ánimo y, en consecuencia, la forma en que se siente y actúa? Respire profundamente por la nariz y exhale el aire con fuerza por la boca. Ponga en su rostro una enorme sonrisa, y sonríales a sus hijos. Si quiere cambiar realmente su vida, comprométase a pasar un minuto, cinco veces al día durante los próximos siete días, sonriendo de oreja a oreja ante el espejo. Le parecerá algo increíblemente estúpido, pero recuerde que con este sencillo acto físico estará poniendo en constante funcionamiento esta parte de su cerebro, y creando un camino neurológico hacia el placer que poco a poco se irá haciendo habitual. Así pues, ¡hágalo y se divertirá!

Mejor todavía, póngase a brincar, en lugar de correr. Brincar es una forma poderosa de cambiar su estado de ánimo, porque con ello logra cuatro cosas:

- 1) es un gran ejercicio;
- 2) tendrá en su cuerpo menos tensión que si corre;
- 3) no podrá mantener una expresión seria en el rostro; y
- 4) distraerá a todo aquel que pase a su lado, así que también cambiará el estado de ánimo de los demás, haciéndoles reír.

¡Qué poder tiene la risa! Mi hijo Joshua tiene un amigo llamado Matt a quien le resulta tan fácil reír que es contagioso, y todo aquel que le escucha también se echa a reír. Si desea mejorar realmente su vida, aprenda a reír. Al mismo tiempo que practica sus cinco sonrisas diarias, échese a reír por nada, tres veces al día durante siete días. En una encuesta reciente llevada a cabo por la revista Entertainment Weekly, se descubrió que el 82 por ciento de la gente que acude al cine desea reír, el 7 por ciento desea llorar y el 3 por ciento quiere gritar.

Eso ya le da una idea de cómo valoramos las sensaciones de la risa por encima de otras muchas cosas. Y si lee los libros de Norman Cousins, o del doctor Deepak Chopra, o del doctor Bernie Siegel, o ha estudiado psico-neuroinmunología, sabrá lo que es capaz de hacer la risa para que el cuerpo físico estimule el sistema inmunológico.

¿Por qué no encontrar a alguien que ría e imitarle? Diviértase un poco. Diga: «¿Quiere hacerme un favor? Tiene usted una risa estupenda. Permítame intentar imitada. Entréneme».

Le garantizo que ambos se desternillarán de risa en el proceso. Respire como respira esa persona, adopte su postura y sus movimientos corporales, utilice las mismas expresiones faciales, emita los mismos sonidos. Al principio se sentirá estúpido, pero al cabo de un rato irá entrando en el asunto, y los dos terminarán por reír histéricamente porque parecen tontos.

FISIOLOGÍA, EL PODER DEL MOVIMIENTO De Despertando al gigante interior

Por Anthony Robbins

17

Pero en el curso de ese proceso empezará a establecer la red neurológica para crear la risa de una forma regular. Al hacerla una y otra vez, descubrirá que le resulta muy fácil reír, y, además, se divertirá mucho.

***“Sabemos demasiado y sentimos muy poco.
Al menos, sentimos muy poco de esas emociones creativas de las que surge una buena vida.”
BERTRAND RUSSELL***

Cualquiera puede seguir sintiéndose bien si ya se sentía bien antes o si está metido «en un rollo»; no se necesita gran cosa para conseguirlo.



Pero la verdadera clave en la vida consiste en lograr sentirse bien cuando uno no se siente así o cuando ni siquiera se desea sentirse bien. Sepa que eso es algo que puede hacer instantáneamente, utilizando su cuerpo como una herramienta para cambiar su estado de ánimo. Una vez que identifica la fisiología que va unida a un estado de ánimo, puede utilizarla para crear a voluntad los estados de ánimo que desee.

Hace años trabajé con John Denver, un hombre que me impresiona no sólo por su habilidad musical, sino también porque su personalidad privada se halla en absoluta concordancia con su imagen pública. La razón por la que alcanzó el éxito está muy clara: es un hombre increíblemente cálido y atento con los demás.

Trabajé con él porque estaba experimentando con su habilidad de escritor.

Identificamos las veces en que escribía sus mejores canciones, y descubrimos que su inspiración surgía cuando hacía algo físico. Habitualmente se le ocurría una canción entera después de haber bajado esquiando una montaña, volando en su jet o biplano, o conduciendo su coche deportivo a gran velocidad. En general, la velocidad siempre andaba implicada en el proceso, y la adrenalina física corría por sus venas, junto con la experiencia de observar la belleza del paisaje, todo lo cual formaba una parte importante de su estrategia creativa.

En aquella época estaba frustrado en algunos aspectos de su vida y no participaba en la misma e intensa actividad exterior. Al llevar a cabo este cambio y regresar a una fuerte actividad fisiológica, pudo restaurar de inmediato la certidumbre y el flujo de su creatividad. Usted y yo tenemos la capacidad para realizar cambios como éste en cualquier momento.

Al cambiar nuestra fisiología, cambiamos nuestro nivel de realización. Nuestra capacidad siempre está presente, y lo que tenemos que hacer es situarnos en estados de ánimo en los que sea accesible. Así pues, la clave para el éxito consiste en crear pautas de movimiento que creen confianza, una sensación de fortaleza, flexibilidad, poder personal y diversión. Debemos darnos cuenta de que el estancamiento procede de la falta de movimiento.

¿Se imagina a una persona anciana, alguien que ya «no sale mucho»? Envejecer no es una cuestión de edad, sino de falta de movimiento. Y la falta de movimiento total es la muerte.

Si observa usted a los niños caminar por una acera después de la lluvia y ven un charco delante de ellos, ¿qué cree que harán cuando lleguen al charco? ¡Saltarán sobre él! Se echarán a reír, salpicarán a su alrededor y se lo pasarán bien.

¿Qué hace, en cambio, una persona mayor? ¿Rodearlo? Ni siquiera se limita a rodearlo sino que, además, se pasa un buen rato quejándose.

Usted quiere vivir de modo diferente. Quiere vivir con un muelle en su paso, con una sonrisa en su rostro.

¿Por qué no convertir el buen humor, las actitudes escandalosas y juguetonas en una nueva prioridad? Aprenda a sentirse bien y cumplir sus expectativas. No tiene que tener ninguna razón especial para sentirse bien: está vivo y, por lo tanto, puede sentirse bien aunque no tenga ninguna razón para ello.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

18

El anciano Cuento budista

Un hombre de avanzada edad llamó a la puerta de Un monasterio y aunque era analfabeto y muy ignorante, vibraba en él el deseo de purificarse y encontrar la libertad interior.

Solicitó humildemente que le aceptasen como novicio, pero los monjes y el abad del monasterio se dieron Cuenta de que era analfabeto y de muy corto Entendimiento intelectual. Le consideraron totalmente incapacitado para leer los sermones de Buda, recitar mantras o poder efectuar las ceremonias sagradas. Pero contemplaban en el anciano mucha motivación espiritual y un ardiente deseo por perfeccionarse.

¿Qué hacer entonces?

No podría llevar a cabo ningún tipo de estudios, no entendería la esencia de los métodos meditacionales y ni siquiera comprendería el sentido de los rituales.

El abad y los monjes hablaron sobre el tema unos minutos y decidieron permitir al hombre que se quedara en el monasterio. Pero, aunque fuere porque no se sintiera humillado, alguna ocupación había que asignarle.

Le dieron una escoba y le dijeron que se encargará de mantener limpio el jardín del monasterio.

Fueron transcurriendo los meses y los años. El anciano se aplicaba con minuciosidad y esmero en su sencilla tarea. Poco a poco los lamas comenzaron a percibir cambios en la actitud del barrendero. ¡Se le veía tan sosegado, contento y equilibrado! De todo él emanaba una atmósfera de paz infinita y contagiosa.

Los monjes comenzaron a darse cuenta de que el anciano había ido consiguiendo un notable y evidente avance espiritual, un gran progreso anímico. Siempre era afectivo, nunca se inmutaba y era ecuánime en las palabras.

Los monjes, extrañados, decidieron preguntar al barrendero qué prácticas o métodos especiales había desarrollado para conseguir un estado de mente tan lúcido, estable y ecuánime. El anciano dijo:

- No, amigos, no he hecho nada especial, podéis creerme. Diariamente, con mucha atención, me he dedicado a limpiar el jardín.

He puesto, eso sí, mucho esmero y amor cada vez que barría las hojas, y cada vez que barría la basura y limpiaba el jardín pensaba que estaba barriendo la basura de mi corazón y limpiando mi espíritu. La verdad es que así, día a día, me he ido sintiendo más sosegado, contento y lucido.

