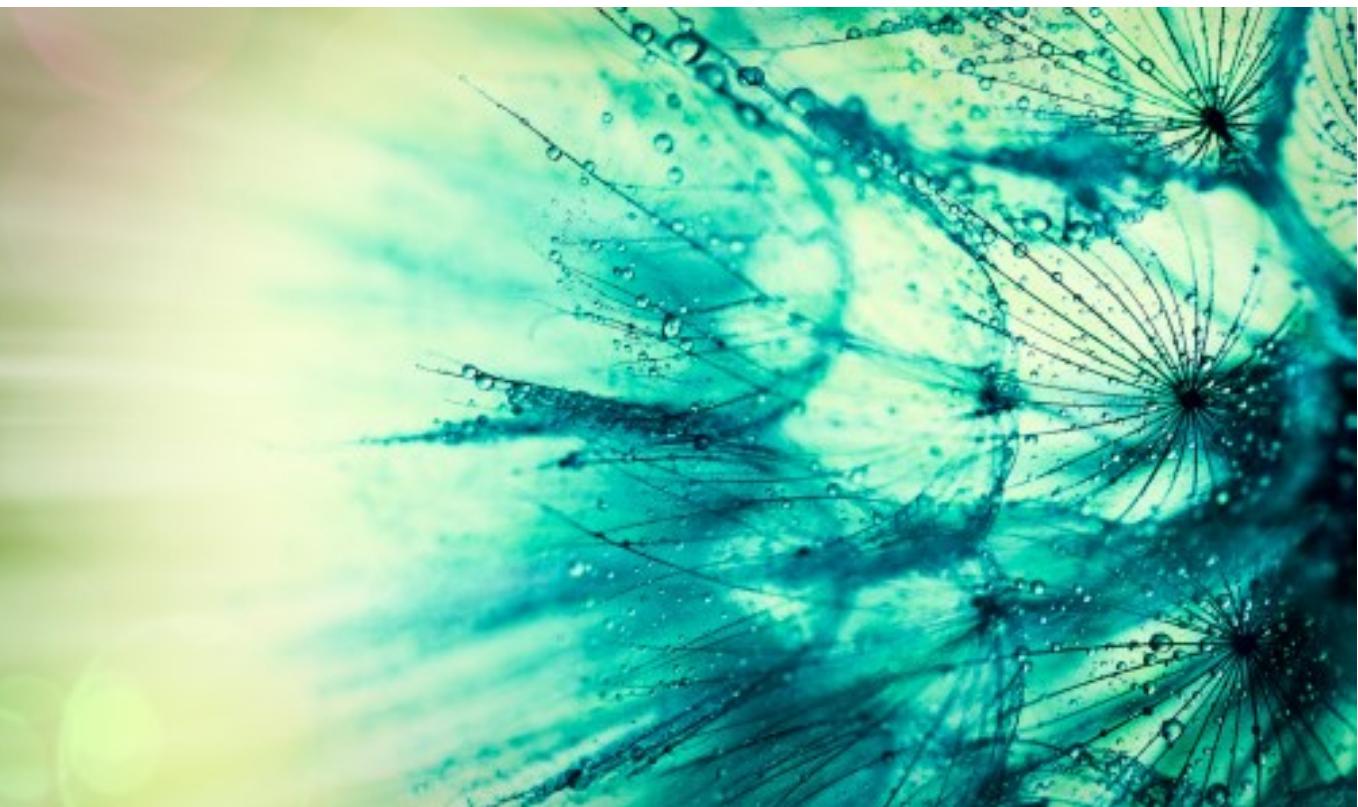




**RED
Latinoamericana
de PNL**



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 44

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 44 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La mente inconsciente es muy brillante. El inconsciente es mucho más listo, sensato y rápido. Entiende mejor y es tan inteligente a la edad de cincuenta como lo era a la edad de seis meses. Milton Erickson

AMAR EN TIEMPOS DE LA PNL

El lenguaje hipnótico entre dos ...

Por Javier Malonda

Pág. 1

MITOS Y VERDADES SOBRE LA PNL

El mapa no es el territorio ...

Por Susana Chajet

Pág. 2 a 4

RAPPORT

Conectando con el otro ...

De Ian Stanford

Pág. 5

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - cuarta parte

Por Christopher Davies

Pág. 6 a 10

EL DESAFIO DE CAMBIAR LAS REGLAS

Estableciendo el juego y la cancha ...

Por Anthony Robbins de el libro Despertando al gigante interior

Pág. 11 a 13

DESDE EL REINO METAFORICO ...

El valor de la palabra. Por Paulo Coelho

Pág. 14

Textuales de ROBERT DILTS

La PNL postula que todos tenemos nuestra propia visión del mundo, así como que esta visión se basa en los mapas internos que hemos ido construyendo a través de nuestro lenguaje y de nuestros sistemas sensoriales de representación, como resultado de nuestras experiencias vitales individuales. La distinción de Korzybski entre mapa y territorio implica que nuestros modelos mentales de la realidad determinan, más que la propia realidad, el modo en que actuaremos. Por consiguiente, es importante que expandamos sin cesar nuestros mapas del mundo. En palabras del gran científico Albert Einstein: «Nuestra forma de pensar genera problemas que la misma clase de pensamiento nunca logrará resolver».



Una de las creencias fundamentales en la PNL consiste en que, dada una misma realidad, si enriqueces o expandes tu mapa del mundo podrás percibir más opciones disponibles. Como resultado de ello, actuarás con más eficacia y mayor sabiduría, sea lo que sea lo que estés haciendo.

Según la PNL, cuanto más extenso y rico sea tu mapa del mundo, más posibilidades tendrás para manejar los retos que la realidad te plantee.

Desde la perspectiva de la PNL, no hay ningún mapa del mundo «verdadero» o «correcto». Cada cual tiene el suyo y ninguno es más «bueno» o «real» que otro. Lo que sucede es que las personas más eficaces son aquellas cuyo mapa del mundo les permite percibir el mayor número posible de posibilidades y perspectivas. Su forma de percibir el mundo, organizarse y responder ante él es mucho más rica.

AMAR EN TIEMPOS DE LA PNL

El lenguaje hipnótico entre dos ...

Por Javier Malonda

Dice la PNL que no existe el amor, sino que existen personas que aman. Está bien saber eso, porque entonces uno se puede lanzar a explorar lo que significa amar. Y como las palabras tienen un significado para cada uno, la exploración es más compleja que la de la galaxia, pero al menos uno tiene los pies en la tierra y no en una nube difusa y abstracta.

Amar en tiempos de PNL es, pues, indagar en eso que llaman amar. Hay que hablar, preguntar, contestar, descubrir qué se esconde detrás de las etiquetas que cada uno tiene en la mente. Llevo un tiempo interesado en el lenguaje hipnótico. Se trata del lenguaje vago, confuso, farragoso, lleno de lagunas y nominalizaciones. Es el lenguaje que utilizan los políticos. Todo lo que dicen es cierto, sólo que a uno le queda la labor completa de llenar los huecos para darle sentido a lo que dicen.

Es muy interesante observar cómo se utiliza ese lenguaje en el día a día y, sobre todo, en el amor. Si hubiera sabido todo esto hace años, otro gallo me hubiera cantado.



Las mujeres son expertas en el lenguaje hipnótico. Quizá sea por la predisposición de los hombres a entrar en trance en su presencia. "No me das todo el cariño que yo necesito". Quién sabe qué carajo significa exactamente eso. Es una frase que contiene tanta imprecisión que puede dejarte una semana llenando los huecos, y sea lo que sea lo que hayas entendido, siempre la habrás cagado.

"No me llames hasta que no estés seguro de lo que sientes por mí". Oh, fantástico. Sugestión hipnótica de ejecución postergada. La doble negación viene gratis, oiga. Una semana para desentrañar lo que significa sentir algo por ella, si es que algo así existe, y dos días más para estar seguro. Uno siente ganas de cagar, de aliviarla la entrepierna. Puede sentir hambre, frío, calor o ganas de mear. La mayor parte de la población tiene dificultades para darse cuenta de las veces en que, inconscientemente, contiene la respiración. Encontrar un sentido a la frase anterior es buscar una aguja en un pajar, y probablemente de eso se trate. Al final la mente termina creando la propia sensación y el sujeto levanta el teléfono. Entonces ella se siente feliz. Porque, recordemos, a veces Fulanito "no le hace feliz".

"Es que no me haces feliz". Oh, qué gran hit. En algún sitio está escrito que alguien tiene que hacer feliz a Fulanita. Debe de ser el undécimo mandamiento, que no cabía en las tablas que bajó Moisés del monte Sinaí. Es una lástima que nadie le haya explicado que la única que puede hacer feliz a Fulanita es Fulanita, y que depositar la responsabilidad de la propia felicidad sobre otros es el fundamento de la manipulación amorosa y el carbón mismo de la caldera de la propia infelicidad.

La terapia Gestalt es una terapia perteneciente a la psicología humanista. Se caracteriza por no estar hecha exclusivamente para tratar enfermos, sino también para desarrollar el potencial humano. Se inventó, entre otras cosas, para tratar a todas aquellas pobres personas que cayeron presa de este lenguaje impreciso e irresponsable y que estuvieron a punto de volverse locas tratando de hacer felices a alguien que se había empeñado en vivir amargado y llevarse a alguien por delante en el camino.

La terapia Gestalt tiene su propia oración, una especie de mantra que contiene los fundamentos de la filosofía en la que se enmarca. La oración comienza así:

"Yo soy Yo.
Tú eres Tú.
Yo no estoy en este mundo para cumplir tus expectativas.
Tú no estás en este mundo para cumplir las mías.
Tú eres Tú
Yo soy Yo."
Yo soy yo. Tú eres tú. Se ve que es algo tan complejo de entender que sólo en el primer párrafo ya hay que repetirlo. Tú eres tú. Yo soy yo.

El amor es como un partido de tenis: hacen falta al menos dos. Es un encuentro entre dos personas, y ambas personas deben ser necesariamente diferentes. Si en la relación no existen discrepancias, entonces estás enamorado de ti mismo. Y eso no es amor; eso es endogamia paradójica autorreferente...

MITOS Y VERDADES SOBRE LA PNL

El mapa no es el territorio ...

Por Susana Chajet

Desde sus inicios en los años '70, mucho se ha dicho y escrito sobre la Programación Neurolingüística.

Una de mis mayores preocupaciones desde que, a mediados de los '80, tomé contacto con este modelo, fue y sigue siendo explicar cuánto hay de verdad y cuánto de mito en este interesante enfoque sobre la comunicación humana.

A continuación detallo entonces los puntos que, a mi criterio, se han mostrado como los más polémicos o discutidos a lo largo del tiempo.

La PNL es una secta: FALSO



Michael Langone, psicólogo que se ha especializado en el estudio de las sectas, las define como:

“... un grupo o movimiento que exhibe una devoción excesiva a una persona, idea o cosa y que emplea técnicas antiéticas de manipulación para persuadir y controlar (a sus adeptos); diseñadas para lograr las metas del líder del grupo; trayendo como consecuencia, actuales o posibles, el daño a sus miembros, a los familiares de ellos o a la sociedad en general.”

Desde el momento en que uno de los pilares de la PNL se basa en el postulado “El mapa no es el territorio”, mal podemos hablar de una devoción excesiva a una idea. Este postulado implica en sí mismo la imposibilidad de apegarse firmemente a un concepto puesto que conlleva la presunción de que nadie puede tener un conocimiento absoluto de la realidad, ya que todos nos manejamos con mapas o representaciones sumamente limitadas de ésta. Comprender que mi visión del mundo es sólo UNA de la multiplicidad de visiones posibles da por tierra la posibilidad de fanatizarse por una idea. Además la PNL se presenta una y otra vez como un MODELO acerca de la Comunicación Humana y no como una explicación cerrada y dogmática de la misma.

En cuanto a exhibir devoción excesiva a una persona, o el uso de técnicas reñidas con la ética, también en este punto la PNL se opone diametralmente al concepto de Secta. El uso del término “ecológico”, tomado en sentido amplio, deja cualquier sospecha a un lado. Para la PNL toda comunicación DEBE ser ecológica, respetuosa del modelo de mundo de los demás y de los sistemas a los cuales el sujeto pertenece. Ir en pos de un objetivo sin tomar en consideración el daño a los demás o a la sociedad en general choca con el pensamiento sistémico de la PNL, que puede ser resumido en la frase “Ganar-Ganar” (Yo gano/los demás ganan). Obviamente esta mirada dista mucho de cualquier intento de manipulación o de técnica de persuasión coercitiva. Esto no quita que algunos comunicadores de la PNL elijan métodos de alto impacto emocional como forma de llegar a la audiencia, pero suelen ser los menos y es un estilo que poco tiene que ver con la transmisión de conceptos de PNL y sí mucho más emparentado con el show-business.

Otra de las razones por las cuales no podemos equiparar la PNL con las sectas es por la ausencia del “secretismo” que se exige en estas últimas. Los contenidos de la PNL así como sus técnicas, pueden ser divulgados, compartidos y comentados fuera de los ámbitos en los cuales se los aprende.

Tampoco, a diferencia de lo que ocurre en los movimientos sectarios, se exige al alumno “reclutar” adeptos ni se pone como indicador del avance personal de éste la cantidad de recomendaciones (nuevos alumnos) que consiga llevar a los cursos.

Por último, en ningún caso se promueven prácticas que impliquen la denigración o escarnio público de los participantes, cosa que sí suele ocurrir en estos mal llamados “cursos de superación personal”.

La PNL es un MODELO, no una Teoría: VERDADERO

Para poder entender esto, necesitamos primero explicar la diferencia entre ambos conceptos.

La palabra **Teoría** proviene del griego “theoreo”, que significa “mirar” u “observar”.

Las teorías son explicaciones lógicas que surgen como resultado de cuidadosas observaciones y trabajo experimental. Dichas explicaciones nos permiten, al menos momentáneamente, realizar predicciones sobre un hecho o fenómeno y establecer relaciones entre diferentes conceptos.

Una teoría científica siempre está sujeta a revisión, y puede ser modificada o rechazada si nuevas evidencias la contradicen.

MITOS Y VERDADES SOBRE LA PNL

El mapa no es el territorio ...

Por Susana Chajet

Es decir que las teorías deben ser verificables y tienen validez para un tiempo y lugar determinados y sólo se convierten en Leyes cuando se comprueba su validez en todo tiempo y lugar.

Un **Modelo**, en cambio, es un esquema o representación gráfica o matemática de procesos, objetos o hechos que nos permite comprender el funcionamiento de un concepto, teoría o ley. Es una suerte de representación de la realidad basada en alguna teoría.

En un sentido más cotidiano, solemos hablar de un modelo como un objeto, ejemplar o prototipo que se reproduce al imitarlo, o como un comportamiento ideal al cual se aspira, sin llegar a alcanzarlo.

Podríamos resumir entonces que la diferencia entre estos conceptos sería fundamentalmente la siguiente:

- La teoría intenta explicar el **por qué** de un determinado fenómeno
- El modelo lo **representa**.

La PNL nació básicamente a partir de la observación de sujetos considerados “de excelencia” en el campo de la Comunicación y los tomó de modelos para extraer los patrones en común a todos ellos. De ese modo logró explicitar cómo crear y mantener el rapport, cómo obtener información de calidad, cómo gestionar estados emocionales, cómo diseñar objetivos y alcanzarlos, etc), pero su fin último no era descubrir el por qué de estos fenómenos, la explicación teórica subyacente a estos procesos, sino la generación de un modelo efectivo, útil y práctico, y el diseño de herramientas derivadas de dicho modelo que le permitieran a cualquier persona alcanzar la excelencia comunicacional.

Es por ello que la PNL está mucho más cerca de ser un Modelo que una Teoría

Estudiar PNL habilita al ejercicio de la psicoterapia: FALSO

Ésta es una de las confusiones más “peligrosas” que he encontrado a lo largo de los años que llevo enseñando PNL. Este modelo, como bien señalé anteriormente, trata sobre la Comunicación Humana, pero no ofrece una teoría psicopatológica ni los conocimientos necesarios sobre los trastornos mentales como para aplicar sus técnicas con un propósito psicoterapéutico sin la idoneidad para ello. Como suelo decir, abrir la Caja de Pandora es sencillo, cerrarla no lo es tanto. Es fundamental contar con una formación apropiada, como la que cuenta por ej. un profesional certificado (psiquiatra o licenciado en psicología), quien podrá utilizar en su consultorio las herramientas que este modelo ofrece a fin de aliviar el sufrimiento de sus pacientes o de promover su bienestar.

Eso sin perjuicio de que la PNL pueda ser una excelente aliada para toda persona que desee su crecimiento personal, optimizar sus vínculos interpersonales o ser mejor líder/vendedor/educador/deportista, etc. En ese sentido, la PNL brinda multiplicidad de herramientas que pueden ser aplicadas en estas otras áreas de la vida, siempre y cuando el foco esté puesto en la Comunicación; traspasar ese límite sin los conocimientos adecuados puede ser contraproducente en una persona con cierto grado de vulnerabilidad psicológica.

Con PNL se cura una fobia en 5 minutos: VERDADERO CON RESERVAS

Muchas personas llegan a la PNL atraídas por la promoción de resultados rápidos y espectaculares. Es cierto que muchas de sus técnicas permiten observar cambios inmediatos y sorprendentes, pero una fobia es un cuadro que requiere mucho cuidado a la hora de ser desactivada.

Como toda emoción, el miedo tiene, evolutivamente hablando, una función primordial relacionada con la supervivencia. De no ser por el miedo, la especie humana seguramente se habría extinguido hace muchos miles de años. El miedo nos lleva a protegernos de amenazas a nuestra integridad física, de manera que su función protectora es más que obvia.

Recordemos el postulado de la PNL que dice “Todo comportamiento tiene una intención positiva (adaptativa)”: quitar el miedo que subyace a una fobia sin la adecuada investigación (es decir, conocer la intención adaptativa de dicha conducta) puede llevar al individuo a exponerse a riesgos innecesarios o a activar mecanismos defensivos superiores a la amenaza detectada.

Si bien en un principio la enseñanza de la PNL incluía este tipo de trabajos, más adelante se fue restringiendo al uso exclusivo de trabajadores de la salud.

MITOS Y VERDADES SOBRE LA PNL

El mapa no es el territorio ...

Por Susana Chajet

Es en esos ámbitos donde pueden verse resultados relativamente rápidos y duraderos, pero decididamente no en 5 minutos (tal vez se esté contando el tiempo neto de la implementación de una herramienta específica como un Anclaje, un trabajo con submodalidades o estrategias, pero no todo el proceso de rapport, encuesta previa, y seguimiento con refuerzos posteriores).

Esto parece responder más a una estrategia de Marketing y no tanto a una realidad concreta.



Usando PNL podés “programar” a otras personas: FALSO

Otra consulta que suele aparecer en los cursos es si, aprendiendo PNL, se puede “programar” a otra persona. Creo que la confusión nace de la denominación misma de este modelo. Imaginar que podemos programar a alguien del mismo modo que un especialista puede programar a una computadora es simplificar al máximo los mecanismos de la comunicación humana, los cuales son altamente complejos.

Este modelo nos permite comprender los patrones neurocognitivos que subyacen a cada una de nuestras habilidades, y en ese sentido, si somos lo suficientemente pacientes y meticulosos, podríamos llegar a descomponer los elementos singulares que forman parte de una determinada estrategia o comportamiento. Pero en las interacciones entre los seres humanos también intervienen otros componentes como contextos, sistemas de valores y creencias, y el libre albedrío, lo cual permite a los individuos decidir los cuándo, cómo, por qué y para qué de cada situación. Como bien dije en un punto anterior, si este aspecto de libertad personal no es respetado y se utiliza la información obtenida para manipular u inducir a alguien a hacer algo en contra de su voluntad, entonces no se trata de PNL sino de algún otro modelo que nada tiene que ver con ella.

La PNL es una carrera universitaria: FALSO

Otra de las confusiones habituales que suelen aparecer en las consultas sobre la PNL es si es una carrera y si tiene “salida laboral”.

Desde sus orígenes, la PNL no tuvo pretensión de convertirse en una carrera universitaria. Surgió como un modelo acerca de “cómo pensamos, sentimos y actuamos” y de “cómo modelar la experiencia para obtener resultados de excelencia” en cualquier área de nuestro quehacer cotidiano.

En nuestro país existen, eso sí, tecnicaturas en PNL, que incluyen diversas materias como Psicología Evolutiva, Filosofía, Historia de la Psicología además de todos los contenidos clásicos de la PNL, así como talleres de trabajo corporal. Y, más allá de que no constituyan una carrera de grado y que no habiliten al ejercicio de la psicoterapia, son propuestas muy completas que brindan una formación integral y ayudan a la profesionalización de este interesante enfoque.

De modo que, más que una carrera en sí, es un modelo que ofrece técnicas para mejorar nuestra comunicación cotidiana, así como para optimizar nuestros recursos internos cualquiera sea el rol que ejercemos y cualquiera sea el contexto en que lo hagamos.

La “salida laboral”, entonces, tendrá más que ver con la aplicación que cada uno de nosotros hagamos en nuestra vida diaria, cualquiera sea la actividad a la que nos dedicemos: desde una persona en la comunicación con su pareja y/o hijos, al comerciante con sus clientes, el educador con sus alumnos, el coach con sus coachees, el médico con sus pacientes, etc.

Como último análisis, debo aclarar que estos mitos y verdades son mi recorte personal de una serie de planteos y preguntas que me han hecho muchos alumnos y personas interesadas en su crecimiento personal. Seguramente habrá quienes no estén de acuerdo con esta mirada, y por ello invito a los lectores a enriquecer este debate aportando otros mitos y otras verdades...

RAPPORT

Conectando con el otro ...

Por Ian Stanford

El rapport es la capacidad del ser humano de meterse en la piel de los demás. Esto es imposible si no existe un respeto y un aprecio por la otra persona, por su forma de ser, de interpretar la vida y de comportarse, aún a pesar de no estar de acuerdo con los propios sentimientos y manera de pensar.

Establecer un rapport tiene que ver con "conectar con el otro", "estar en la onda". No significa estar de acuerdo con la otra persona sino simplemente de comprender su punto de vista, entender cual es su intención.



No obstante, comprenderemos que aunque la manera de ver las cosas no son las mismas, generalmente siempre existe un punto de conexión con el otro. Es precisamente ese punto de conexión el que debemos aprovechar para conectar con los demás.

El rapport no es algo desinteresado. Precisamente lo que lo determina es el grado de influencia que podemos ejercer sobre los demás.

Todos nos sentimos más cómodos cuando conectamos con personas que tienen similitudes con nosotros, que tienen cosas en común, puntos de vista parecidos ante la vida.

No sabemos por qué, pero hay personas con las que rápidamente establecemos ese rapport. La comunicación con ellos es fluida desde el principio.

Con otros, sin embargo, todo es más difícil. Enseguida comienzan los cortocircuitos en la comunicación. A pesar de nuestro esfuerzo no conseguimos conectar ni comprender a nuestro interlocutor y no conseguimos sentirnos a gusto.

Esto último es importante a la hora de establecer el rapport, por que en primer lugar debe ser sincero. La postura ante nuestro interlocutor no puede ser forzada, sino natural. En una relación, existe el rapport o no existe; no hay otra posibilidad. Forzarlo es imposible. Otra cuestión es que podemos estudiar determinadas técnicas para establecerlo.

John Grinder y Richard Bandler, dos de los pioneros de la PNL, fueron los primeros en establecer los principios que regían el rapport.

Descubrieron que cada profesional establecía rapport con sus clientes de una manera intuitiva y que dependiendo de ese nivel de rapport establecido entre el profesional y el cliente dependía la eficacia de la sesión y los cambios que pudieran derivarse de ella.

Desde en la manera de presentarse hasta en la meta que cada uno tiene en la vida se puede establecer el rapport.

Recientemente escuché la siguiente crítica a un directivo de una compañía de seguros a la cual prestábamos asesoramiento, con respecto a una compañía rival: "Es imposible competir con ellos –decía-. Aunque nuestra compañía es una de las de mayor prestigio y nuestros precios son los mejores, ellos siempre consiguen arrebatarlos a los clientes. Lo hemos intentado de todas las maneras pero esa parte del mercado es indudablemente suya. En cuanto uno de sus agentes aparece con su manera de hablar desenfadada y sus pantalones vaqueros el cliente ya es suyo..."

Evidentemente la forma de vestir, de hablar y de comportarse de los agentes de nuestra compañía era apropiada para un determinado tipo de cliente, pero el rapport no era el adecuado para este otro segmento en el que los rivales se adaptaban mucho más adecuadamente.

Evidentemente establecer un rapport es la mayoría de las veces cuestión de buena voluntad y de establecer un punto de vista distinto, más amplio y de respeto a la manera de ver la vida de los demás.

MÁS SOBRE EL RAPPORT

El Rapport es la técnica para que mantengas buenas relaciones con las personas que te importan o que necesitas en un momento dado. Es comunicarte con todo lo que eres, no sólo con tus palabras. Es el manejo de tu lenguaje corporal junto con el verbal. En la comunicación, el lenguaje verbal solo tiene el 7% de impacto, mientras que el lenguaje corporal el 55% y el tono de voz el 38%. No es tanto lo que digamos, sino cómo lo digamos. La comunicación asertiva es un arte que pocos tienen. Imagínate poder comunicar al 100% con los demás. Todo lo que aprenderías y por supuesto, el mundo sería otro.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - cuarta parte

Por Christopher Davies

Pista 12 – Maneras de ver

Ayer estaba colgando un par de cuadros en nuestro dormitorio y estábamos discutiendo si estaban alineados o no – te puedes preguntar qué es lo que hay que discutir – o estaban alineados o no lo estaban. Te oigo preguntar “¿nunca habrá visto una cinta métrica o un nivel?”. Bueno, tienes algo de razón, pero el problema con la cinta métrica o el nivel es que sólo te dicen cómo son las cosas en realidad (!) p.e. en el caso de la cinta métrica a qué distancia está del techo o el suelo, o para el nivel si el cuadro está nivelado en relación a donde está una burbuja de aire en un tubo de líquido. Pero en nuestra casa, los techos, suelos, paredes, marcos y casi cualquier línea que puedas esperar que sea recta es cualquier cosa menos eso. Así que el nudo de la discusión era que queríamos que los cuadros aparecieran estar alineados, que pareciera que estaban a la misma altura – respecto del suelo o del techo.

Queríamos que parecieran alineados más que realmente (!) estuvieran alineados.

Eso me hizo pensar sobre todo el área de cómo las cosas nos parecen lo contrario de lo que realmente son. El cómo son las cosas realmente es, en el mejor de los casos, un concepto escurridizo. Estoy seguro de que tú, como yo, habrás tenido la experiencia de pensar que un programa de televisión es realmente bueno, mientras alguien más piensa que no vale la pena verlo. En nuestra casa, para empezar, pasa con Friends y Test Match Cricket. Cada uno de nosotros, por supuesto, ve las cosas desde su propia perspectiva, de acuerdo a las experiencias por las que hemos pasado y las influencias que hayan habido en nuestra vida. La PNL (Programación Neuro-lingüística) se refiere a esto como que todos tienen su particular mapa del mundo. Por supuesto, los niños también tienen su propio mapa del mundo. Y el de cada uno es diferente. Así que si estás de pie frente a una clase de treinta va a haber treinta mapas diferentes, todos preparados para dar una interpretación diferente de los que dices a la clase.

Hace un tiempo impartí un curso de entrenamiento para supervisores del horario de comida (alias, las chicas del comedor) y me contaban con frecuencia cómo dos niños corrían hacia ellas en el patio con dos historias completamente opuestas del mismo incidente. La conversación podría ser algo como esto:

Niña 1: Señorita, señorita, me ha pegado – me duele ...

Niño 2 (casi a la vez): ¡No le he pegado! Ha empezado ella ...

Supervisora: Un momento, un momento. Uno a uno. Dime primero tu parte y luego te escucharé a ti.

Niña 1: Da su versión, que la presenta como totalmente inocente y al niño 2 culpable como el demonio.

Niño 2: Hace exactamente lo mismo.

Supervisora: (piensa: ¿y ahora qué hago?) Bien, uno de vosotros está mintiendo.

Cualquiera que haya experimentado el tener que lidiar con niños durante algún tiempo será capaz de recordar dilemas similares. El asunto es que, por supuesto, ninguno está mintiendo, cada niño está viendo la situación usando su propio mapa del mundo. En el calor del momento podemos terminar diciendo algo como “Bien, los dos vais a esperar hasta que uno de vosotros diga la verdad”. Lo que puede pasar entonces es que mientras esperan ambos afianzan su posición porque en lo que a ellos respecta ya están diciendo la verdad. (Pensando sobre esto, es probable que lleve algo de tiempo de todas formas – los filósofos han estado discutiendo sobre qué es exactamente la verdad durante siglos, y que yo sepa están todavía en ello).

Encuentro que darse cuenta de que ambos niños están usando diferentes mapas ayuda a evitar dilemas como la riña del patio de antes. La primera cosa que hacer es aceptar la postura de cada niño – mostrarles que entendemos su mapa del mundo. Encuentro que dejar que los niños sepan que entiendes de dónde vienen quita carga de muchas situaciones. Así que decir a la niña 1 “Puedo ver que tu brazo te duele ...” y al niño 2 “Así que piensas que empezó ella ...” da a cada uno el mensaje de que puedes apreciar su posición individual. Después de eso se vuelve más posible conseguir que cada uno reconozca la postura del otro, para darse cuenta de que hay muchas formas diferentes de ver la misma cosa. Si podemos hacer eso estamos bien encaminados para resolver el conflicto.



PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - cuarta parte

Por Christopher Davies

Si todo lo demás falla siempre puedes contarles esta historia sobre el pintor Picasso. A principios del siglo pasado un americano estaba viajando en tren a través del sur de Francia cuando se encontró sentado en el compartimento opuesto al del gran hombre. Nuestro turista americano no era un fan del arte moderno y aprovechó la oportunidad de preguntar a Picasso. ¿Por qué, señor, no pintas las mujeres como son realmente? Las mujeres en "Las damas de Avignon" no parecen mujeres en absoluto. Picasso le preguntó al hombre si estaba casado y si llevaba una foto de su mujer. El hombre sacó una foto de su cartera. Picasso la miró y preguntó si era sí como era en realidad. El hombre le aseguró que ciertamente había una gran similitud. Picasso lo pensó, volvió la foto para mirar el dorso y el borde. Le devolvió la foto. "¿No es un poco pequeña y plana?"

Sugerencias

Cuando tengas un conflicto entre niños

1. Muéstrales que reconoces su posición. No tienes que estar de acuerdo, simplemente acéptalo. Usa frases como:
"Puedo ver que te cuesta ..."
"Parece que piensas que él empezó ..."
"Parece que te ha hecho enfadar ..."
2. Luego intenta conseguir la aceptación de la posición del otro.
"Me pregunto cómo se sentirá sobre lo que ha pasado ..."
"¿Piensas que ella siente lo mismo que tú o será diferente para ella?"
3. Finalmente busca algún tipo de resolución.
"¿Cuál piensas que es la mejor manera de resolver esto?"
"Me pregunto que puede mejorar esto ..."

Pista 13 – Disparadores

La iluminación es tenue. Suena la música de una guitarra eléctrica discordante. Objetos aparentemente aleatorios yacen en el suelo – un bastón, un trozo de aislante de tubería, un rollo de cinta aislante, material de apariencia exótica, un bulbo de rafia, una bola de papel con la forma de una calavera. Espirales de humo cuelgan del aire – medio oscureciendo lo que hay más allá. Tenuamente es posible vislumbrar la entrada de una cueva con máscaras colgando fuera de ella, huesos de animales y cuernos dispersados. Frente a la cueva una mujer se sienta en un taburete – completamente erguida. Viste de negro y tiene una mirada intensa.

La música de la guitarra eléctrica se vuelve gradualmente más fuerte, más dura y más chirriante. La mujer se mueve, deslizándose rápida y repentinamente por el área – su taburete tiene ruedas. Recoge los objetos que hay por el suelo y comienza a juntarlos, haciendo algo. Los espectadores, un grupo de estudiantes con dificultades de aprendizaje, miran hechizados cómo un muñeco emerge de las manos de la mujer. Repentinamente, entre las nubes de humo y la música crecientemente frenética, el muñeco comienza a volar. Es el espíritu maligno, sobre el que los estudiantes habían oido hablar en la historia ayer.

Esta escena era el punto inicial del día 2 de la estancia de la compañía de teatro Bamboozle en el teatro Haymarket la semana pasada. Durante la construcción del muñeco, una niña, Daisy, se volvió un tanto ansiosa – me moví para sentarme a su lado y ella dijo "susto" e hizo el signo Makaton al mismo tiempo. Yo le hablé y le hice señas (usando mi reducido vocabulario de señas) mientras decía cosas como "Sí, puedo ver que piensas que da un poco de susto – está bien si da susto porque aquí estamos seguros". Después de un breve rato cambió su postura y dijo "Ya estoy bien" y me fui.

No puedo estar seguro de qué tranquilizó a Daisy (no es su nombre real) tan rápidamente pero una de las estrategias que utilicé fue repetirle la palabra "susto" varias veces mientras le hablaba. La idea detrás de esto viene del LAB Profiling (Perfilado de Lenguaje y Conducta, en castellano). LAB Profiling, que es un desarrollo a partir de la PNL, habla acerca de nuestros disparadores, lo cual significa las palabras o frases clave que utilizamos para describir nuestra propia visión del mundo. Notando cuáles son los disparadores de alguien podemos usarlos para hablar directamente a su visión del mundo, y así hacer conexiones fuertes e inmediatas con ellos.

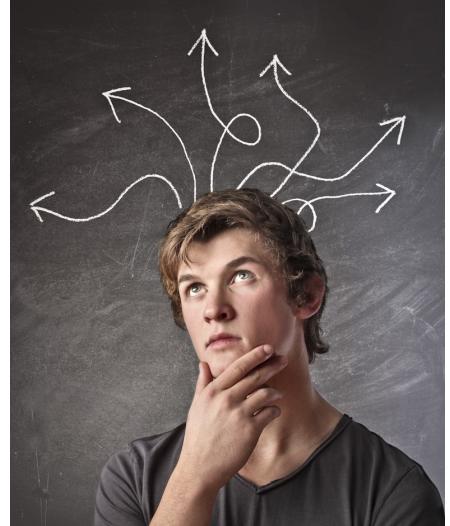
PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - cuarta parte

Por Christopher Davies

En el caso de Daisy su disparador para describir la escena que estaba observando fue “susto” así que yo lo usé cuando le hablaba: “Sí, puedo ver que piensas que da un poco de susto …”, etc., etc. Si le hubiera dicho “Sí, puedo ver que te da un poco de miedo – está bien el miedo porque aquí estamos seguros” no le habría tranquilizado de la misma forma porque miedo no era su descripción de la situación. Su descripción era “susto” más que “miedo” y aunque a mí me puedan parecer más o menos sinónimas en este contexto, no significa que lo fueran para Daisy.

Una vez que comiences a usar esto, estarás maravillado de lo inmediata y potente que es la respuesta. Y lo bueno es que puedes verlo funcionar delante de tus ojos (suponiendo que estén abiertos – lo que es altamente recomendable en estas situaciones). En un taller reciente estaba explicando sobre los disparadores. Para explicarlo pedí a una de las participantes, Susie, que es lo que ella buscaría en unas vacaciones y dijo: “**Emoción, algo inusual, buena compañía y buena comida**“.



Ella expresó lo que en el LAB Profiling se llaman cuatro criterios sobre lo que buscaría en unas vacaciones. Así que le dije a Susie “Tengo estas estupendas vacaciones – va a ser emocionante, habrá un montón de cosas diferentes para hacer que no son las usuales en unas vacaciones, habrá gente estupenda para esta con ella y comida realmente sabrosa. ¿Te interesan estas vacaciones?”. Ella se veía dubitativa pero dijo que podía estar interesada. Habrás notado que aunque repetí sus cuatro criterios, puse mi interpretación en ellos. Ella buscaba emoción donde yo le ofrecía algo que sería “emocionante”.

Estaba asumiendo que las dos cosas significaban lo mismo. Puede que lo hicieran para mí, pero no necesariamente para ella. Luego le repetí la oferta usando con precisión sus disparadores: “Susie, he oído de estas vacaciones – tienen **emoción**, habrá **algo inusual** para hacer, la **buena compañía** está garantizada y habrá **buena comida** de verdad cada día”. Ella estaba asintiendo y sonriendo antes de que le preguntara si le interesarían. El truco, como ves, con los disparadores es ser preciso. Utiliza exactamente las palabras o frases de la otra persona y responderán inmediatamente. Cámbialas a algo que pienses que es similar, o idéntico, en el significado y la respuesta, si aún existe, disminuirá. Utilizar los disparadores es una gran manera de averiguar cómo los estudiantes, o cualquier otro, con los que estás trabajando ven el mundo. Una vez que lo sabemos, podemos usarlo para nuestra ventaja para comunicar más directamente y mucho más efectivamente. De la misma manera que la respuesta de Susie a las vacaciones fue inmediata y fuerte cuando utilicé sus disparadores, lo mismo puede ocurrir con tus alumnos. Por ejemplo, digamos que tienes un alumno que le gusta que el profesor “le escuche cuando no puedo entender”, le ayudará conseguir resultados si le dices “te escucharé cuando no puedas entender”. Esto dará mucho mejores resultados que “tendré tiempo para ti si no entiendes” o “acude a mí si no entiendes y te lo mostraré de nuevo”.

Algunos pueden preguntarse si repetir literalmente las palabras de alguien puede ser demasiado obvio o un poco irrespetuoso. Bueno, mi experiencia es que no se percatan, ni siquiera cuando estás discutiendo el uso del lenguaje. Así que si todavía lo has hecho, comienza a utilizar los disparadores de la gente a la primera oportunidad y observa qué ocurre. ¡Y diviértete!

Así como hay disparadores positivos, como los que Susie usó para describir sus vacaciones, también los hay negativos. Son los que generan una respuesta negativa en nosotros. Uno de mis disparadores negativos actuales es “evaluación del riesgo”. No porque no piense que es una buena idea evaluar el riesgo, que lo es, y lo hago todo el tiempo, sino por la cantidad de oportunidades que se pierden para los niños por la evaluación de riesgos masiva que los profesores tienen que hacer si quieren sacar a los niños de la escuela.

Una escuela que conozco fue incapaz de traer a los estudiantes al teatro Haymarket para trabajar con Bamboozle porque el formulario de evaluación de riesgo era tan detallado que el profesor no tuvo tiempo de hacerlo. Otro profesor amigo mío me contó sobre un formulario de evaluación de riesgo de 57.000 palabras que se escribió para permitir un viaje para esquiar. Puedes ver lo poderosos que son los disparadores. Sólo necesito escribir “evaluación del riesgo” y ¡¡me pongo como una moto!!.. Quizá los disparadores necesiten una evaluación del riesgo ... ¡¡¡ Aaaaagh !!!

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - cuarta parte

Por Christopher Davies

Pista 14 – Zanahoria o palo

Sacar a pasear a nuestro perro es bastante diferente a otras experiencias de paseo con perro que nunca he tenido. La mayoría de los perros no pueden salir por la puerta lo suficientemente rápidos. Un labrador, por ejemplo, estará saltando en un estado de excitación en cuanto te vea coger la correa. Y una vez atraviese la puerta te irá arrastrando hasta el campo y en cuanto le sueltes la correa comenzará a correr. Chester es diferente.

De primeras, raramente se pondrá a correr si puede evitarlo. Llevarlo a dar un paseo es un trabajo en sí mismo. Una vez le he conseguido persuadir para que salga por la puerta, simplemente se queda ahí, con las cuatro patas firmemente pegadas al pavimento, con una mirada en su cara de “¿y ahora qué?”. Y cuando Chester planta las cuatro patas firmemente en el suelo, allí es donde suele quedarse. Es un bull terrier inglés. Aquellos de vosotros que conocéis los bull terriers ingleses os daréis cuenta de que son raza de ideas fijas, algunos incluso dirían que son simplemente cabezones, y Chester no es una excepción.

Tuvimos que averiguar qué es lo que le lleva a moverse en la dirección que nos gustaría que tomara. Probamos múltiples estrategias. Le engatusamos, le abroncamos, nos mantuvimos firmes y esperamos ... y esperamos, le arrastramos con la correa, le amenazamos con castigos (ha perdido su paga desde hace años), etc. No funciona ninguna.

Si Chester quiere seguir como está, sigue como está. Prefiere estar durmiendo en el sofá, que es donde pasa la mayoría del tiempo. (Aquellos de vosotros con hijos adolescentes deberían evitar comparaciones en este punto). Lo que funciona realmente con Chester es la comida. Toma un puñado de chucherías durante el paseo y arrojálas en el suelo unos metros por delante de él y se movimiento se mantiene.

La razón de que no funcionara ninguna de nuestras estrategias iniciales es sencilla. Chester tiene un **patrón ir hacia** de motivación cuando llega la hora de pasear y nuestras estrategias estaban diseñadas para un **patrón escapar de**. Los términos “ir hacia” y “escapar de” han sido tomados del “Language and Behaviour Profiling” (perfilado de lenguaje y conducta). Recordaréis que en la última pista escribí sobre el LAB profiling (ver la pista nº 13) y expliqué lo potentes que resultan los “disparadores”.

Esta pista trata sobre otro de los rasgos motivacionales del LAB profiling – la zanahoria o el palo. Aquellas personas que responden a la zanahoria tienen lo que se conoce como un patrón “ir hacia” y aquellas que responden con mayor probabilidad al palo tienen un patrón “escapar de”. Chester es un “ir hacia” extremo. Y su patrón “ir hacia” es específicamente “ir hacia la comida”. No hay suficientes amenazas que le obliguen a hacer algo.

Por supuesto, esto no funciona sólo con perros. Con los niños es lo mismo. Coge una clase de niños o un grupo cualquiera de gente y lo más probable es que algunos tengan el patrón “ir hacia”, otros “escapar de” y otros una combinación de ambos. Rodger Bailey, que hizo una investigación en los Estados Unidos con gente en el contexto del trabajo, encontró que el 40% tenía un patrón “ir hacia”, el 40% “escapar de” y el 20% equilibrado entre ambos. Mi estudio con un pequeño grupo de 25 niños (entre 8 y 14 años de edad) dio 20% “ir hacia”, 52% “escapar de” y 28% de ambos o no estaban claros.

La mayoría de la gente que trabaja con niños utiliza tanto las zanahorias como los palos, frecuentemente referidos como recompensas y castigos, para conseguir que hagan cosas. Si, en cambio, conocemos qué niño en el grupo tiene cada patrón podemos utilizar nuestras promesas de recompensa para aquellos con el patrón “ir hacia” y reservar nuestras amenazas para los que tienen el patrón “escapar de”. Pongamos un ejemplo. Digamos que queremos que Jamie termine un trabajo antes de que se termine la clase. Podríamos decirle:

1. “Jamie, si no terminas en 10 minutos te quedarás en clase durante el recreo” o podríamos decir:
2. “Jamie, si terminas en 10 minutos podrás ir al recreo”.

La frase 1 tendrá más efecto si Jamie tiene un patrón “escapar de” porque la gente con “escapar de” tenderá a ser motivada por un problema, o algo que quiera evitar. La segunda frase es más adecuada para los niños con patrón “ir hacia” ya que se sentirán más motivados con objetivos que alcanzar.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - cuarta parte

Por Christopher Davies

Algunos ejemplos:

La manera de averiguar qué patrón tiene la gente es mediante preguntas. Por ejemplo, primero averiguó qué es importante en un determinado contexto para Jane preguntando

CD: Jane, ¿qué es lo más importante para ti en un trabajo?:

Jane: Trabajar con gente.

CD: De acuerdo, ¿por qué es eso importante?

Jane: Porque me gusta trabajar en equipo.

CD: ¿Por qué es eso importante?

Jane: Porque trabajo con personas diferentes y un equipo es más que las sumas de sus partes.

CD: ¿Y por qué es eso importante?

Jane: Porque hace que el trabajo se haga mejor.

Todas las respuestas de Jane son hacia cosas que le gustan, por lo que claramente tiene un patrón “ir hacia”. Podría haber dicho a la última pregunta “Porque hace que el trabajo se haga mejor y no tengo al jefe en la chepa” lo que habría indicado un patrón combinado de “ir hacia” y “escapar de”. Otro ejemplo:

CD: David, ¿qué es lo más importante para ti en un trabajo?

David: El dinero.

CD: De acuerdo, ¿por qué el dinero es importante?

David: Porque me gusta tener dinero suficiente.

CD: ¿Por qué tener dinero suficiente es importante

David: Porque si no, no podré pagar las facturas.

CD: ¿Por qué es eso importante?

David: Porque si no puedo pagar la hipoteca perderé mi casa.

CD: ¿Y por qué es eso importante?

David: Porque si pierdo mi casa, mi mujer y mis hijos se verán en la calle.

Aunque David comenzó como “ir hacia” – le gusta tener suficiente dinero – su motivación principal era “escapar de” perder su casa y tener a su mujer y sus hijos en la calle. Es importante hacer la pregunta 3 ó 4 veces porque la primera respuesta de la mayoría de la gente es “ir hacia” tenga el patrón que tenga. Hay gente que a veces expresa una visión en la que el patrón “ir hacia” parece positivo y por tanto bueno, mientras que “escapar de” parece negativo y por tanto malo. No es el caso.

El que tengas un patrón “ir hacia” o “escapar de” indica qué es lo que te motiva a hacer algo. Una persona con el patrón “escapar de” puede ser la persona más positiva en el mundo e, igualmente, una persona con el patrón “ir hacia” puede exhibir una actitud negativa en lo que haga. Lo más adecuado es tratar el conocimiento sobre el patrón de una persona como información, no se puede extraer un juicio de valor del patrón que alguien puede demostrar.

Cuidado con no generalizar

Todos los patrones del LAB profile son específicos del contexto. Ser “escapar de” en el contexto del trabajo, como David antes, no significa que es “escapar de” cuando escoge unas vacaciones.

Un ejemplo más. Recuerdo ir la casa de la señora Chandler cuando era joven. Era una amiga de mi abuela y creía en usar un patrón “escapar de” para educar a sus hijos. Apoyado en la esquina de la despensa de su casa estaba el “bastón del cobre”. Era un trozo de madera que se había vuelto suave y blanco con los años de remover la colada mientras estaba hirviendo en el tanque de cobre. Era el reforzador de la señora Chandler. Nunca oí que se hubiera usado para sacudir a sus niños con él, pero lo usaba como amenaza – y aparentemente funcionaba. El éxito se basaría en que los niños tuvieran un patrón “escapar de” y que quisieran evitar el bastón.

Sugerencia

La próxima vez que uno de los estudiantes con los que trabajas, o un colega o un amigo, parece que no responde a tus peticiones – a pesar de tus estímulos y promesas de todas las cosas maravillosas que le ocurrirán cuando cumpla, considera si podría ser una persona “escapar de”. ¡¡Intenta amenazarlo!! ¡De la forma más educada, por supuesto! Y observa si consigues un resultado diferente.

EL DESAFIO DE CAMBIAR LAS REGLAS Estableciendo el juego y la cancha ...

Por Anthony Robbins de el libro Despertando al gigante interior

¿Se ha encontrado alguna vez en una situación en la que conocía usted las reglas pero de repente empezaron a surgir excepciones? La gente tiene gran habilidad para crear subreglas que se encuentren en conflicto con sus otras reglas. Una buena metáfora de ello puede ser si usted y yo decidíramos jugar al béisbol y yo preguntara: « ¿Sabe cómo jugar al béisbol?»

«Desde luego», contestaría usted. A continuación, revisaría los aspectos básicos: «Jugaremos nueve turnos, quien consiga más carreras, gana; tiene que tocar todas las bases; se tiene la posibilidad de tres fuentes de juego, etcétera. Si se alcanza una pelota y yo la atrapo, está fuera. Si la dejo caer, está a salvo».



Así pues, empezamos el juego. Todo funciona estupendamente hasta el principio del noveno turno, cuando estamos empatados, tengo a dos hombres dentro y uno fuera, y alcanzo una pelota que envío hacia el campo interior. Mis reglas dicen que, si usted atrapa la pelota, estoy fuera y el partido ha terminado, pero que si la deja caer, estoy a salvo y los hombres de la base tienen una oportunidad para obtener un tanto y yo podría ganar entonces este juego.

Inmediatamente, echo a correr hacia la base; usted sigue a la pelota y la deja caer. Me siento encantado; estoy en la base, mi compañero de equipo tantea y creo haber ganado el juego.

Pero entonces se acerca usted y dice: « ¡No, está fuera! » ¿De qué me está hablando? - replico - Ha dejado caer la pelota y las reglas dicen, que si deja caer la pelota, estoy a salvo.

Eso es cierto -admite usted-, excepto cuando hay dos hombres dentro y uno fuera. En ese caso, está usted fuera aunque yo deje caer la pelota. Eso es una excepción.

Yo protesto: «No puede andar estableciendo reglas al mismo tiempo que jugamos».

No he sido yo quien ha establecido esto -replica usted-o A esto se le llama la regla del campo interno. Todo el mundo la conoce. Me vuelvo a mirar a mis compañeros de juego y me dicen que esa regla no existe. Se vuelve usted a sus compañeros de juego y todos ellos le dicen que esa regla existe, y todos terminamos peleándonos por las reglas.

¿Ha tenido alguna vez una experiencia similar en una relación personal? Usted actuaba de acuerdo con todas las reglas conocidas y, de repente, alguien dice: «Sí, eso es cierto, excepto en esta situación», y se pone usted hecho una furia. La gente siente de forma muy intensa con respecto a sus reglas. Todo el mundo sabe que sus reglas son las correctas. Las personas se enojan especialmente cuando creen que los demás establecen o cambian las reglas en medio del juego.

No obstante, esta dinámica forma parte de la mayoría de las interacciones con otros seres humanos.

Proverbios paradójicos:

Mira antes de saltar // El que vacila está perdido.

Demasiados cocineros estropean el caldo // Dos cabezas piensan más que una.

La distancia aumenta el cariño // Ojos que no ven, corazón que no siente.

No pueden enseñarse trucos nuevos a perro viejo // Nunca es tarde para aprender.

La hierba siempre es más verde al otro lado de la valla //No hay ningún otro lugar como el hogar.

Un céntimo ahorrado es un céntimo ganado // Uno no se puede llevar todo.

De hecho, lo paradójico de las creencias y reglas que entran en conflicto es una de las razones por las que la gente experimenta tanta frustración en su vida. En una relación, una persona dice: «Te amo, excepto cuando dejas abierto el tubo de pasta dentífrica», o bien: «Te amo, excepto cuando me levantas la voz». Algunas de estas subreglas parecen totalmente triviales, pero pueden ser muy nocivas. La mejor forma de afrontar esto consiste en recordar que sus reglas no se basan en la realidad, sino que son puramente arbitrarias. Sólo por el hecho de que las haya utilizado y se sienta fuerte respecto a ellas no quiere decir que sean las mejores o tan siquiera las correctas. Las reglas deberían diseñarse para fortalecer nuestras relaciones, y no para destruidas. En cualquier momento en que una regla se interponga en su camino, lo que tenemos que preguntarnos es: « ¿Qué es más importante, mi relación o mis reglas?»

Supongamos que su confianza se vio violada en una relación romántica y ahora tiene miedo de intimar con alguien.

EL DESAFIO DE CAMBIAR LAS REGLAS

Estableciendo el juego y la cancha ...

Por Anthony Robbins de el libro Despertando al gigante interior

Ahora tiene una regla que dice: «Si intimas demasiado, resultarás herido». Al mismo tiempo, uno de sus valores más altos es el amor y su regla es que, para sentir amor, tiene que intimar con alguien. Se encuentra ante un conflicto grave: sus reglas y valores se hallan en la más absoluta oposición. ¿Qué hacer en esta situación?

El primer paso consiste en darse cuenta de que tiene reglas conflictivas. El segundo paso estriba en vincular suficiente dolor a cualquier regla que no le sirva, y sustituida por otra que le sirva.

Y, lo más importante, si quiere tener relaciones de calidad con los demás, tanto si es en los negocios como en su vida personal, tiene que...COMUNICAR SUS REGLAS

Si quiere hacerse cargo del control de su vida, si desea que las cosas le vayan bien en los negocios, si quiere llegar a ser un gran negociador, ejercer un buen impacto sobre sus hijos, estar cerca de su esposo/a, asegúrese de descubrir las reglas por las que ellos rigen sus relaciones, y comuníquelas cuáles son las suyas. No espere que los demás vivan de acuerdo con las reglas de usted si no les comunica con claridad cuáles son éstas, y si no está dispuesto a alcanzar compromisos y vivir de acuerdo con algunas de las reglas de los demás.

Por ejemplo, al principio de cualquier relación, una de las primeras cosas que hago es permitir que la otra persona conozca mis reglas para la situación en que nos encontramos, al mismo tiempo que trato de conocer la mayor cantidad posible de las reglas de la otra persona.

Pregunto cosas como: « ¿Qué hará falta para que usted sepa que nuestra relación está funcionando? ¿Con qué frecuencia tenemos que comunicarnos? ¿Qué es necesario hacer?»

Es muy importante comunicar sus reglas para cualquier situación en la vida, ya se trate de amor, amistad o negocios. Y, a propósito, aunque clarifique todas las reglas por adelantado, ¿pueden producirse malentendidos a pesar de todo? ¡Ya puede apostar a que sí! A veces, uno olvida comunicar una de sus reglas, o ni siquiera se sabe conscientemente cuáles son algunas de esas reglas. Ésa es la razón por la que resulta tan importante la comunicación permanente. Nunca suponga nada ando se trate de reglas. Comuníquese!

HAY ALGUNAS REGLAS QUE NO PUEDE ROMPER!

Cuanto más fui estudiando el comportamiento de la gente y el impacto de sus reglas, tanto más me fui interesando por una dinámica que había observado con frecuencia: hay ciertas reglas que la gente no violará nunca, y otras que violará continuamente; se sentirán mal en cada ocasión, pero seguirán adelante y lo harán de todos modos. ¿Cuál es la diferencia?

Después de algo de investigación, se me aclaró la respuesta: tenemos una jerarquía de reglas, lo mismo que la tenemos para los valores. Hay ciertas reglas que, en el caso de romperlas, nos producirían un dolor tan intenso, que ni siquiera consideramos esa posibilidad.

Raras veces las romperemos, si es que lo hacemos alguna vez. A éstas las llamo reglas umbral.

Por ejemplo, si le preguntara: « ¿Qué es algo que usted no haría nunca?», usted me citaría una regla umbral, una de las que nunca violaría. ¿Por qué? Porque vincula demasiado dolor a violarla.

A la inversa, tenemos algunas reglas que no deseamos romper. A éstas las llamo criterios personales. Si los rompemos, no nos sentimos bien por haberlo hecho, pero estamos dispuestos a hacerlo a corto plazo, dependiendo de las razones. La diferencia entre éstos y las reglas se expresa a menudo con «tengo que» y «debería». Hay ciertas cosas que tenemos que hacer y que no tenemos que hacer, ciertas cosas que no tenemos que hacer nunca, y otras que tenemos que hacer siempre. Todas estas reglas y criterios configuran una estructura en nuestras vidas.

Si tuviéramos demasiadas reglas «obligatorias», nuestra vida sería insopportable. En cierta ocasión vi un programa de televisión que presentaba a veinte familias de quintillizos. Se preguntó a los padres: « ¿Qué es lo más importante que han aprendido para mantener la cordura?»

El único mensaje que se repitió con la suficiente frecuencia fue: no tener demasiadas reglas. Con tantos cuerpos en movimiento, con tantas personalidades diferentes, si se tienen demasiadas reglas, se vuelve uno loco. La ley de las probabilidades dice que sus reglas van a ser violadas constantemente y, en consecuencia, se va a sentir en un estado de tensión continua y a reaccionar a todo lo que ocurra.

Si ha vacilado alguna vez en hacer algo y ha empezado a utilizar el «debería», como en: «Debería empezar este proyecto» o «Debería iniciar un programa de ejercicios», ¿qué habría sucedido si en lugar de eso hubiera decidido: «Tengo que empezar este proyecto» o «Tengo que seguir este programa de ejercicios», y luego hubiera seguido adelante, condicionándolo en su sistema nervioso?

EL DESAFIO DE CAMBIAR LAS REGLAS Estableciendo el juego y la cancha ...

Por Anthony Robbins de el libro Despertando al gigante interior

Recuerde que todos nosotros necesitamos una cierta estructura. Algunas personas no tienen reglas claras para cuando alcanzan el éxito. Las reglas pueden proporcionarnos el ambiente contextual necesario para que nosotros creemos valor añadido; pueden motivarnos a continuar, inducimos a crecer y a expandirnos. Su objetivo debe consistir, sencillamente, en crear un equilibrio entre las reglas «tengo que» y las reglas «debería», y utilizar ambos tipos en el contexto apropiado.

REALINEAMIENTO DE REGLAS



Empiece a hacerse cargo ahora mismo del control de sus propias reglas anotando sus respuestas a las siguientes preguntas.

Redacte sus respuestas lo más detalladamente posible.

1. ¿Qué necesita para sentirse con éxito?
2. ¿Qué necesita para sentirse querido por sus hijos, su esposo/a, sus padres, o cualquier otra persona que sea importante para usted?
3. ¿Qué necesita para sentirse seguro de sí mismo?
4. ¿Qué necesita para sentir que es excelente en cualquier ámbito de su vida?

Ahora, observe esas reglas y pregúntese: «¿Son apropiadas? ¿Hacen que me sea difícil sentirme bien y fácil sentirme mal?» ¿Tienen que ocurrir acaso un total de 129 cosas antes de que se sienta querido? ¿Se necesitan sólo una o dos cosas para sentirse rechazado?

Si eso es así, cambie sus criterios y establezca reglas que sean capaces de proporcionarle mayor poder. ¿Qué necesitan ser sus reglas para que usted se sienta feliz y con éxito en esta empresa? Aquí surge una distinción fundamental: diseñe sus reglas de modo que se encuentre a cargo del control, de tal modo que no sea el mundo exterior el que determine si se siente bien o mal. Establézcalas de modo que le resulte increíblemente fácil sentirse bien, e increíblemente difícil sentirse mal.

En cuanto a las reglas que gobiernan los valores hacia los que se mueve, utilice la frase: «Cada vez que...». En otras palabras, establezca un menú de posibles formas de sentirse bien. Por ejemplo: «Siento amor cada vez que ofrezco amor, o cada vez que paso tiempo con personas a las que amo, o cada vez que le sonrío a alguien nuevo, o cada vez que hablo con un viejo amigo, o que veo a alguien haciendo algo agradable por mí, o que aprecio a los que ya me quieren». ¿Se da cuenta de lo que ha hecho?

Ha transformado el juego en algo que puede ganar al establecer reglas que van en favor suyo. Imagine toneladas de formas de satisfacer sus reglas para sentir amor; haga que sea increíblemente fácil experimentar ese placer, y asegúrese de incluir muchos criterios que se encuentren bajo su exclusivo control, de forma que no tenga que depender de nadie ni de nada para sentirse bien. Y cada vez que haga esas cosas, sentirá amor, y no sólo por satisfacer unos criterios tan extraordinarios, que sólo se producían casi con la misma frecuencia que un eclipse total de Sol.

Y, a propósito, tengo una regla para usted: mientras haga esto, tiene que divertirse. Sea animoso, explore los bordes exteriores. Ha estado utilizando durante toda su vida reglas destinadas a frenarle; ¿por qué no permitirse ahora unas pocas carcajadas a sus expensas?

Quizá, para sentir amor, lo único que tiene que hacer es mover un poco el dedo gordo del pie.

Parece extraño, pero ¿quién soy yo para decidir lo que le proporciona placer a usted?

Asegúrese de descubrir las reglas por las que se rigen las personas que le rodean.

Pregunte. Descubra cuáles son las reglas de sus hijos para sentirse como miembros de la familia, o para tener éxito en la escuela, o para divertirse. ¡Le apuesto a que se quedará atónito ante lo que descubrirá! Descubra cuáles son las reglas de su pareja; pregunte a sus padres, a su jefe, a sus empleados.

De una cosa puede estar seguro: si no conoce las reglas, tiene garantizado el perder, ya que en tal caso se verá abocado a violarlas tarde o temprano. Pero, si comprende las reglas de la gente, puede predecir su comportamiento, satisfacer las necesidades de los demás, y enriquecer así la calidad de sus relaciones. Recuerde que la regla más capacitadora consiste en disfrutar, al margen de lo que suceda.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

El valor de la palabra

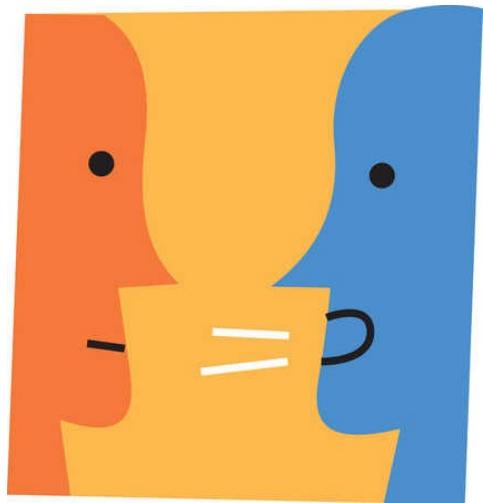
Por Paulo Coelho

14

“En el principio existía la Palabra”: todos conocemos esta frase de la Biblia. Lo más interesante es que no se compara a Dios con una figura, con un efecto de la naturaleza, sino con una expresión gramatical. En mi oficio de escritor estoy obligado a concentrarme en la importancia de las palabras, pero creo que todo ser humano debe siempre prestar atención a lo que dice y a lo que oye.

Tenemos que compartir. Aunque conozcamos la información, es importante no dejarse llevar por el pensamiento egoísta de llegar solo al fin de la jornada. Quien hace esto descubre un paraíso vacío, sin ningún interés especial, y pronto se morirá de aburrimiento.

No podemos coger las luces que iluminan el camino y cargar con ellas a cuestas. Si actuamos así, llenaremos nuestras mochilas con linternas y tendremos que deshacernos del alimento que nos da fuerza para seguir adelante: el amor. Tenemos que recibir estímulo, consejos. Pero a veces, por inseguridad, interrumpimos una conversación en la mitad, por miedo de mostrar a nuestro interlocutor que desconocemos aquel asunto. ¿Cuál es el problema de aprender? ¿Por qué nos sentimos humillados cuando alguien toca un tema que desconocemos? Nadie tiene la obligación de saberlo todo. Dijo Albert Einstein: “Cien veces al día me acuerdo de que mi vida interior y la exterior dependen del trabajo que otros hombres están haciendo ahora. Por eso tengo que esforzarme para devolver por lo menos una parte de esta generosidad, y no puedo dejar ni un momento vacío”.



Y mientras no se invente un nuevo proceso de comunicación más directo que la palabra, tendremos que contentarnos con ella, aunque a veces sea demasiado pobre para describir lo que sentimos. Dice el poeta brasileño Carlos Drummond de Andrade en una carta a su nieto: “Admito que amo de las plantas la carga de silencio, Luis Mauricio, / Pero hay que intentar el diálogo cuando la soledad es un vicio”. Conozco a personas que no dan importancia a las palabras. Pero conozco también a personas que temen a las palabras.

Sí, es verdad que a veces decimos: “¡Anda!, hace tiempo que no discuto con fulanito” o “nunca he tenido una gripe”. De repente, al día siguiente, cogemos una gripe o discutimos con fulanito.

Entonces concluimos: trae mala suerte comentar las cosas buenas que nos suceden.

Nada de eso. En verdad, antes de cualquier problema, el Alma del Mundo nos muestra cuánto tiempo estuvimos sin enojarnos con determinada cosa. Nos quiere decir lo generosa que ha sido la vida hasta ese momento, y lo seguirá siendo, si superamos con coraje el obstáculo. Habla. Dialoga. Participa. Nada hay más despreciable que el “observador” acomodado y cobarde.

Tu valor al expresar opiniones te ayudará a crecer en cualquier dificultad. Habla de las cosas buenas de tu vida a todo el que quiera oír: el Alma del Mundo necesita mucho de tu alegría, y Dios se alegrará al ver tu sonrisa. Habla de los momentos difíciles que puedes estar viviendo: da una oportunidad a los demás para que te den lo que necesitas, aunque sea tan solo una palabra de apoyo.

La palabra es poder. Las palabras transforman el mundo y al hombre. Los vencedores hablan con orgullo de los milagros de sus vidas. Cuanta más energía positiva haya a tu alrededor, más energía positiva atraerás, y más se alegrarán los que bien te quieren. En cuanto a los envidiosos, a los derrotados, estos solo podrán hacerte daño si tú les das ese poder.

“Mi baile, mi bebida y mi canto son el lecho donde reposará mi alma cuando vuelva al mundo de los espíritus”, dijo un sabio indonesio. Por lo tanto, usa verbos, sujetos, predicados, y canta tus alegrías y penas, pero canta todos los días de tu vida.