

LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 45

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA INDICE

E-book Nro. 45 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

*La hipnosis es una forma de envolver ideas como si fueran regalos.
Dr. Jeffrey K. Zeig*

EL MODELO MILTON

Una mirada desde el Metamodelo del lenguaje

Por Juan Jesús Bretón

Pág. 1 a 2

LA MAGIA DEL REENCUADRE

PNL instantánea ...

Por Graciela Astorga

Pág. 3

EL PODER LA PALABRA

El reencuadre I - Marcos y reencuadre de contexto

Por Robert Dilts

Pág. 4 a 6

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - quinta parte

Por Christopher Davies

Pág. 7 a 11

EL PODER DE LAS METÁFORAS

Palabras con intensidad emocional

Anthony Robbins

Pág. 12 a 15

DESDE EL REINO METAFORICO ...

Confucio - El arte de enseñar

Pág. 16

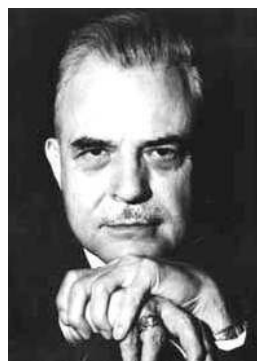
Textuales de Milton Erickson

La Hipnosis constituye una metodología científica y eficaz para la comunicación de ideas y comprensiones, para el desencadenamiento de reacciones psicológicas y fisiológicas conducentes a la salud y el bienestar del individuo, y para los procedimientos educativos, tan necesarios para el logro de la cooperación del doliente.

No se hace uso de la hipnosis en o para una enfermedad, un procedimiento o un estado. En cambio, se emplea la hipnosis en relación a un paciente y sus necesidades, como una metodología de notable utilidad para desencadenar potenciales de comportamiento y de reacción existentes en el paciente, pero generalmente no reconocidas ni utilizadas.

La hipnosis no es una escuela de pensamiento, ni una interpretación teórica del comportamiento humano. Mas bien la hipnosis es un estado especial de conciencia que ha existido y se ha manifestado diariamente desde que existe la raza humana. Por tratarse de un estado de conciencia, ha sido difícil de reconocer y definir. Se necesitó del desarrollo de la Psicología como ciencia para permitir un reconocimiento abierto y generalizado de la hipnosis como un fenómeno natural que puede servir a la humanidad para el logro de una comprensión del funcionamiento humano...

El propósito de la Hipnoterapia es incorporar en un paciente la habilidad de llevar a cabo una meta personal legítima aunque sus circunstancias sean todo lo desventajoso que pudieran ser.



EL MODELO MILTON

Una mirada desde el Metamodelo del lenguaje

Por Juan Jesús Bretón

1

Bandler y Grinder llamaron "Modelo Milton" a la utilización del lenguaje con el fin de crear estados de trance. Observaron que Milton H. Erickson utilizaba un lenguaje muy complejo, aunque artificiosamente impreciso e inespecífico, con el que inducía estados alterados de conciencia mientras hablaba con sus clientes, sin establecer explícitamente una relación hipnótica.

Se dieron cuenta de que Milton utilizaba este lenguaje muy abierto e inespecífico para conseguir que sus clientes pudieran hacer cualquier interpretación y conseguir la experiencia más apropiada para ellos en aquel momento. Milton lo llamaba "crear un modelo único para cada cliente". Primero acompasaba al cliente y luego lo lideraba hacia mejores opciones.



En este artículo hablamos sobre las características del lenguaje empleado por el Modelo Milton.

Se puede entender el Modelo Milton como lo contrario al metamodelo. Mientras el metamodelo trata de hacer especificar al cliente y llegar de esta forma a niveles de detalle muy precisos, el Modelo Milton lo que busca es subir hacia arriba, hacia niveles cada vez menos específicos. Con ello se consigue no interferir en el mundo del cliente, sin hacer análisis conscientes del contenido.

Veamos el siguiente párrafo, adaptado de una sesión de Erickson:

"Estas sentado... más relajado... sintiéndote cómodo... pensando en esa persona... y sientes mucha curiosidad... sobre aquella persona tan interesante... los amigos son importantes... y pensando en toda la relación que tienes con ellos... sólo relajándote... puedes recordar... lo que necesitabas de ellos... es importante preocuparte por la gente ahora puedes representar para ti... este es un estado muy apropiado... y yo sé que quieres mejorar las cosas... y estas escuchando y aprendiendo... y todas las cosas que aprendes hoy... mientras te vas relajando más puedes recordar... y aprender hará que las cosas sean más fáciles... algo muy importante para ti... ahora estás sentado tranquilamente recordando... vas viajando hacia el futuro... empezando ahora a percibir nuevos aprendizajes a nivel inconsciente... quizás dentro de unos momentos te darás cuenta de lo cómodo y seguro que te sientes... y no tienes mas que seguir haciendo... la gente puede acceder a estados portentosamente alterados usando técnicas... mi voz irá contigo y puede convertirse en lo que sea necesario..."

Esta frase está plagada de infracciones del metamodelo.

Veámoslo.

Omisiones

- Las omisiones de detalle sirven para permitir al cliente facilitar el detalle más apropiado para él desde su propio modelo del mundo.
- Omisión simple: Omite informaciones, permitiendo que el cliente se acoja a la más adecuada para él. (este es un estado muy apropiado)
- Supresión de una parte del comparativo: (más relajado)
- Verbo no especificado: El verbo no explica cómo se realiza la acción (vas viajando hacia el futuro) o cuál es el sistema de representación (ahora puedes representar para ti)
- Índice referencial no especificado: hace que el cliente tenga que buscar el índice de referencia más apropiado para él en ese momento, usando palabras como eso, el tema, la cosa, cualquiera, el problema, la gente, al historia es... (eso es algo muy importante para ti)
- Nominalizaciones: Nominalizaciones de procesos mentales (empezando ahora a percibir nuevos aprendizajes a nivel inconsciente) o adjetivos haciendo referencia a estados (quizás dentro de unos momentos te darás cuenta de lo cómodo y seguro que te sientes).

EL MODELO MILTON

Una mirada desde el Metamodelo del lenguaje

Por Juan Jesús Bretón

Generalizaciones

Las generalizaciones consiguen intensificar o disminuir la experiencia.

- Cuantificador universal: sirve para acompasar (y todas las cosas que aprendes hoy)
- Cuantificador limitante: (y no tienes mas que seguir haciendo)
- Índice referencial generalizado: sirve para activar la búsqueda transderivacional (la gente puede acceder a estados portentosamente alterados usando técnicas)
- Operadores modales: Los operadores modales de posibilidad abren el ámbito, los de necesidad lo reducen (mi voz irá contigo y puede convertirse en lo que sea necesario)

Distorsión

Las distorsiones sirven para crear la ilusión de que dos experiencias diferentes están unidas. Para ello no es necesario que sigan una lógica, sino simplemente que estén dentro de un contexto de acompasamiento.

- Fuente perdida: juicios de valor (es bueno preguntarse)
- Lectura de mente: (y yo sé que tu inconsciente sabe el auténtico motivo)
- Modelado causal: dos ideas unidas por una conjunción (estamos todos aquí y creo que queremos hacer esto lo mejor y este nuevo descubrimiento es muy emocionante)
- Causalidad implícita: se emplean conexiones temporales para fortalecer la idea de causa-efecto, como a la vez que, a medida que, mientras, cuando, de la misma manera que...
- Causa-efecto: uso de palabras como hace, permite, causa, produce, induce...
- Equivalencia compleja: juntando frases inconexas (ahora has cambiado tu respiración... empiezas a experimentar algo nuevo)

SOBRE MILTON

¿Cómo podemos definir, clasificar o entender este estilo terapéutico? Para entender el modelo terapéutico bajo el cual actuaba Erickson, es necesario partir de una conclusión fundamental: la estrategia terapéutica de Erickson era totalmente original para su época.

Con esto quiero decir que Erickson no partía de influencias reconocibles de otros autores, al estilo de mentores o maestros, ni había deducido su manera de actuar de alguna escuela psicológica o terapéutica. Cuando Erickson inició su recorrido por la terapia, la gran escuela que influyó en la terapia fue el psicoanálisis y, obviamente, él no hacía parte de sus filas, como tampoco lo hizo del posterior movimiento conductista. Para Erickson, el pasado no era la clave para solucionar el conflicto. El pasado, según sus palabras, no se puede cambiar, y aunque se pueda explicar, lo que se vive es el hoy, el mañana, la próxima semana, y eso es lo que cuenta.

Digamos que fue lo suficientemente intuitivo, observador, disciplinado e independiente como para crear su propia estrategia de acción a partir de la hipnosis. Sin embargo, no podemos reducir su accionar terapéutico a la hipnosis, pues a medida que pasaba el tiempo disminuyó cada vez más su utilización, dándole más relevancia a la metáfora y al lenguaje imperativo.

Para Erickson aprender la hipnosis era ante todo aprender a observar al otro, a comprender su visión del mundo, a seguirlo paso a paso de manera que se puedan utilizar todas estas informaciones para ayudar al paciente a comportarse de otro modo. Por lo tanto, podemos entender que en la visión de Erickson, la hipnosis no es el punto clave, es una herramienta más para llegar al punto clave: el cambio a través de la influencia interpersonal.

Su gran capacidad de observación y estudio del lenguaje no verbal de las personas, a partir de la inmovilidad que le produjo su enfermedad, el conocimiento que le brindó el aprendizaje de la hipnosis para influir en el comportamiento del paciente, y su autonomía como creador de un proceso terapéutico no influenciado por escuela de pensamiento alguno, produjo lo que ya hemos visto, como excepcional e incluso "milagroso", en cuanto a la curación de algunos problemas de sus pacientes.

LA MAGIA DEL REENCUADRE

PNL instantánea ...

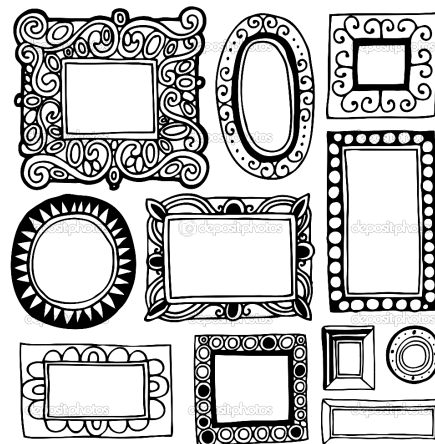
Por Graciela Astorga

De todas las herramientas que nos ofrece la PNL, quizás la más mágica sea el Reencuadre.

¿Por qué? Porque es instantánea, porque no requiere que nuestro interlocutor sepa de PNL, porque es altamente efectiva y porque como técnica es casi invisible.

Cuando uno responde para reencuadrar, en la escucha solo parece una respuesta creativa o inteligente que amplía el panorama de lo dicho inicialmente.

Alguien dice algo y ese algo tiene un marco que contiene lo dicho, exactamente igual que los marcos de los cuadros. Y es la elección de ese marco la que determina los ojos con los que miramos el contenido de ese cuadro. De allí que si cambiamos el marco, afectamos la visión de la imagen del cuadro, y un mismo evento pasa a tener otro significado, otras opciones, y por consiguiente, otros caminos de posibles acciones.



Me confieso una fanática de la serie Viaje a las Estrellas (Star Trek), una trecker como dicen en USA. Desde la primera tripulación, allá por los años sesenta y en plena guerra fría, los argumentos escondidos de esta serie enseñaban algo más de lo que la historia explícita parecía mostrar.

Las tripulaciones fueron cambiando a lo largo de las décadas, pero la constante se mantuvo. Los que somos treckers y PNListas, sospechamos que alguien allí sabía PNL, porque en las conversaciones, en las discusiones, en la resolución de los conflictos, históricamente hubo siempre unas instancias de grandeza, sentido común, paz y crecimiento de los involucrados que hizo famosa a la serie. Si uno ve cualquiera de sus capítulos, puede que solo siga la acción, pero si uno escucha atentamente, siempre habrá allí algo más.

El que sigue es el mejor caso de reencuadre que alguna vez escuche en un producto audiovisual, y nos sirve de marco para ejemplificar su magia:

En el momento de esta escena, una nave de la Federación de Planetas esta perdida en otro cuadrante de la galaxia, y navega en un viaje de décadas de regreso a la tierra, encontrándose con las mas diversas situaciones y personajes.

Aquí se cruzan con una raza avanzada que, así como nosotros descendemos de los monos, ellos descienden de saurios. Un capitán terrícola es capturado por los saurios y descubren algo inquietante: un 46 % de ADN en común. La única explicación posible es que hace cientos de millones de años, una raza inteligente evolucionó en la Tierra desde los saurios, y que se lanzaron al espacio, llegando hasta el cuadrante delta de la galaxia y dando origen allí a una civilización que perduró millones de años.

Pero los saurios no quieren saber nada de este vínculo; el descubrimiento de esta historia destruye todo su sistema de creencias, así que se resisten a siquiera considerar la posibilidad a pesar de la evidencia. La que sigue es una parte del dialogo entre el capitán y la Ministra de los Saurios:

Ministra Saurio: Cuando abro los ojos a esta teoría lo que veo me horroriza.

Veó como mi raza huye de su detestable planeta. Un grupo de refugiados patéticos que se arrastra y se tambalea a través de la galaxia y se topa con este dominio.

Veó una raza sin derecho a nacer, sin legado. Esto es inaceptable!

Y la respuesta, el reencuadre de esa mirada de la historia es:

Capitán Chakotey: Yo veo algo muy diferente Ministra. Veó una raza antigua de saurios, probablemente la primera forma de vida inteligente de la tierra, rodeadas las criaturas más terroríficas que hayan existido, que próspero y desarrolló una cultura, lenguaje y tecnología, y cuando el planeta se vio amenazado por el desastre valientemente se lanzó al espacio, atravesó distancias inimaginables, enfrentándose cada día a los desconocidos, y de alguna manera se mantuvo unida, y siguió adelante con el mismo valor de siempre, hasta llegar a este cuadrante, donde sentaron las bases de lo que sería la gran cultura Voth. Si niega el pasado, niega la lucha y los logros de sus ancestros, si niega su origen terrestre niega su verdadera herencia ...

Sirva esta historia para introducir una serie de artículos que iremos publicando sobre el reencuadre ...

EL PODER LA PALABRA

El reencuadre I - Marcos y reencuadre de contexto

Por Robert Dilts

Reencuadrar implica ayudar a las personas a reinterpretar problemas y a encontrar soluciones, por medio de la substitución del marco en el que esos problemas son percibidos. *Reencuadrar* significa literalmente poner un marco nuevo alrededor de una imagen o experiencia. Desde el punto de vista de la psicología, «reencuadrar» algo significa transformar su significado colocándolo dentro de un marco o contexto distinto de aquel en el que ha sido percibido inicialmente.

El marco alrededor de una imagen constituye una buena metáfora para ayudar a comprender el concepto y el proceso de reencuadre. La información que podamos tener de la imagen variará según la parte de ella que quede dentro del marco, con lo que nuestra percepción del significado de esa imagen también será distinta. Por ejemplo, un fotógrafo o un pintor que estén reproduciendo un paisaje pueden enmarcar tan sólo un árbol o por el contrario, incluir dentro del marco todo un prado con sus árboles, sus animales y tal vez un riachuelo o un estanque. Ello determinará más tarde lo que el espectador verá del paisaje original.

También puede suceder que el comprador del cuadro o de la fotografía decida cambiar el marco por otro que se adapte mejor a la decoración de la habitación concreta donde lo va a colgar. De forma parecida, en la medida en que determinan lo que «vemos» y percibimos de determinada experiencia o situación, los marcos psicológicos influyen sobre el modo en que las experimentamos e interpretamos.

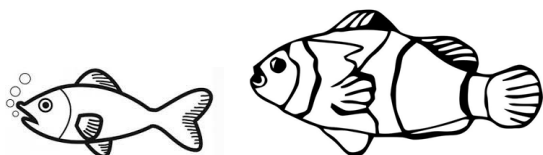
A modo de ejemplo, observa la siguiente imagen:

Marco pequeño



Mira lo que sucede ahora al ampliar el marco. Observa que tu experiencia y tu comprensión de la situación se ensanchan para dar cabida a una nueva perspectiva.

Marco más grande



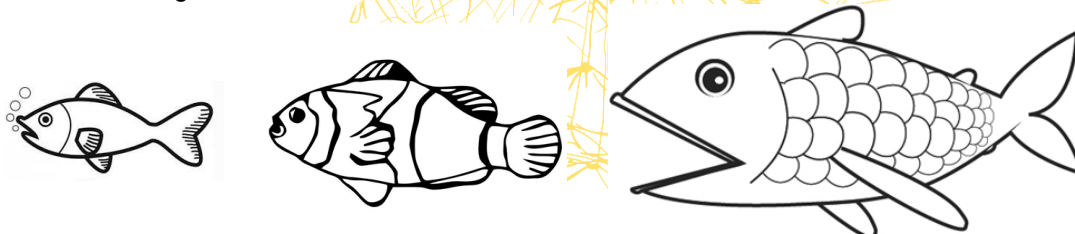
La primera imagen no tiene demasiado significado por sí misma. Se trata simplemente de algún pez. Sin embargo, al ampliar el marco y producir con ello la segunda imagen, nos percatamos de inmediato de que nos hallamos ante una situación distinta.

El primer pez no es ya simplemente «un pez», sino que se ha convertido en «un pez pequeño que va a ser comido por otro mayor».

Parece que el pez pequeño no se da cuenta de la situación, de la que nosotros sí podemos percatarnos gracias a nuestra perspectiva de «marco más grande». Podemos sentirnos alarmados e inquietos por el pez pequeño, o aceptar en cambio que el pez grande se tiene que comer al pequeño para sobrevivir.

Observa ahora lo que sucede cuando «reencuadramos» de nuevo la situación ampliando aún más nuestra perspectiva.

Marco aún más grande



EL PODER LA PALABRA

El reencuadre I - Marcos y reencuadre de contexto

Por Robert Dilts

He aquí que nos encontramos de nuevo ante otra perspectiva y otro significado completamente diferentes. Al cambiar el tamaño del marco, nos damos cuenta de que el pez pequeño no es el único que corre peligro. El pez grande también va a ser comido por otro aún mayor. En su lucha por la supervivencia, el pez grande se ha concentrado tanto en comerse al pequeño que no se da cuenta de la amenaza del otro pez mucho mayor.

La situación aquí descrita, junto con los nuevos niveles de conciencia que derivan de reencuadrar nuestra perspectiva de la situación, constituyen una buena metáfora tanto para el proceso como el propósito del reencuadre psicológico. Con demasiada frecuencia, las personas acaban en la posición del pez pequeño, ignorantes de alguna amenaza inminente, o del mediano, tan concentradas en conseguir tal o cual objetivo que no se percatan de la crisis que se les viene encima. En el caso del pez mediano, la paradoja consiste en que está tan absorto en un comportamiento específico relacionado con su supervivencia que la pone en peligro de otro modo. Reencuadrar nos permite ver la «imagen mayor», de modo que podamos implementar opciones y acciones más apropiadas.

En PNL, reencuadrar implica colocar un nuevo marco mental en torno al contenido de una experiencia o situación, expandiendo nuestra percepción de la misma de modo que pueda ser manejada con más recursos y sabiduría.

Cambiar el tamaño del marco

El patrón de *Cambio de tamaño del marco* aplica directamente este principio a nuestras percepciones de alguna situación o experiencia. Este patrón supone reevaluar (o reforzar) la implicación de determinada acción, generalización o juicio en el contexto de un marco temporal más largo (o más corto), de un número de participantes mayor (o desde el punto de vista individual) o de una perspectiva mayor o menor. Por ejemplo, un acontecimiento que nos parezca insoportablemente doloroso considerado a la luz de nuestros propios deseos y expectativas, puede de repente parecernos trivial si lo comparamos con los sufrimientos de otras personas.

Los espectadores de un acontecimiento deportivo pueden volverse locos si su equipo gana o pierde determinado partido, o si tal o cual jugador lo hace excepcionalmente bien o muy mal.

Sin embargo, al considerar años más tarde el acontecimiento con respecto al contexto mayor de sus vidas personales, aquel mismo suceso les parecerá del todo insignificante.

Una acción que resulte aceptable si la hace una sola persona, puede resultar destructiva y dañina si la hace un grupo de personas. Dar a luz suele ser una experiencia intensa y sobrecogedora para quien la vive por primera vez. Sin embargo, si se le recuerda a esa persona que se trata de un proceso que lleva evolucionando millones de años a través de millones de mujeres, tal vez la ayude a sentir más confianza y menos miedo por lo que está ocurriendo dentro de su cuerpo.

Observa que el proceso de cambio del tamaño del marco es distinto del de cambio de objetivo. Una persona puede mantener el mismo objetivo («sanación», «seguridad», etc.) y cambiar al mismo tiempo el tamaño del marco dentro del que evalúa su progreso hacia ese objetivo. Los síntomas específicos de una enfermedad, por ejemplo, pueden ser considerados como «no saludables» en el marco de sus consecuencias inmediatas, pero también como un proceso de «limpieza» o de inmunización en relación con sus consecuencias a largo plazo. El campo de la homeopatía, por ejemplo, se basa en la premisa de que pequeñas cantidades de una sustancia tóxica producen inmunidad ante la misma a largo plazo.

De forma parecida, lo que podría parecer algo «seguro» a corto plazo, puede situar a quien lo hace en grave peligro en un plazo más amplio.

El cambio del tamaño del marco está relacionado con la amplitud o la extensión de la perspectiva que tomamos, en relación con el objetivo concreto que estamos considerando dentro de ese marco. En la película *Cabaret* podemos ver un buen ejemplo de este cambio de tamaño del marco. En una escena del film la cámara nos muestra un primer plano del rostro angelical de un adolescente que canta con su hermosa voz. La imagen parece dulce y completa. Sin embargo, a medida que la cámara retrocede, vemos primero que el muchacho viste un uniforme militar, luego vemos que lleva un brazalete con la esvástica. Cuando el tamaño del marco se hace lo suficientemente grande, nos damos cuenta de que el cantor está en medio de una gigantesca marcha nazi. El significado y el sentimiento transmitidos por la imagen cambian radicalmente, según las informaciones que acompañan cada cambio de tamaño del marco.

EL PODER LA PALABRA

El reencuadre I - Marcos y reencuadre de contexto

Por Robert Dilts

Con el uso del lenguaje podemos lograr cambios parecidos.

Expresiones tales como «viendo el asunto desde una perspectiva mayor», «considerando las implicaciones a largo plazo» o «por muchas generaciones», pueden influir directamente sobre el tamaño

del marco que aplicamos para percibir la situación, el acontecimiento o el objetivo. El tamaño del marco puede también ser modificado mediante la inclusión de palabras que presupongan un marco mayor. Decir algo así como «hace unos diez años» o «en los próximos siglos» invita, de modo natural, a pensar en términos de determinado marco temporal.

Reencuadrar el contexto

Reencuadrar el contexto tiene que ver con el hecho de que determinada experiencia, conducta o acontecimiento pueden tener distintas implicaciones, según el contexto en el que se produzcan.

La lluvia, por ejemplo, puede ser percibida como un acontecimiento extremadamente positivo por un grupo de personas que hayan estado padeciendo una sequía severa, pero como algo muy negativo para otro grupo que se encuentre en medio de unas inundaciones, o que tuviera prevista una boda al aire libre.

En sí misma, la lluvia no es ni «buena» ni «mala». El juicio que cada cual se haga de ella estará relacionado con las consecuencias que provoque en un contexto determinado.

Según Leslie Cameron-Bandler el *reencuadre contextual* en PNL «acepta que todo comportamiento es útil en algún contexto». El propósito del reencuadre contextual consiste en cambiar la respuesta interna negativa de la persona ante determinado comportamiento, resaltando la utilidad de éste en algunos contextos. Ello nos permite ver el comportamiento simplemente como lo que es, «un comportamiento» (como la lluvia), con lo cual podemos centrar nuestra atención en las cuestiones relacionadas con el contexto mayor, por ejemplo, en lugar de maldecir la lluvia cuando nos inunda, aprender a crear sistemas de drenaje más eficaces.

Como ejemplo, imaginemos que una madre está preocupada porque su hijo adolescente se mete constantemente en peleas en la escuela. Reencuadrar el contexto implicaría preguntar algo así como: «¿No es agradable saber que su hijo podría proteger a su hermana pequeña, si alguien la molestara en su camino de vuelta a casa desde la escuela?» Eso puede ayudar a la madre a cambiar su percepción del comportamiento del hijo y verlo desde una perspectiva más amplia. En lugar de sentirse irritada y avergonzada, tal vez pueda apreciar el comportamiento de su hijo como útil en determinado contexto, estando así en condiciones de poder responder de forma más constructiva.

En lugar de acabar con ellos, las respuestas negativas consiguen a menudo mantener, e incluso aumentar, los comportamientos problemáticos. El sentimiento de culpa produce a menudo una especie de «respuesta de polaridad» que, en realidad, sirve más para estimular que para inhibir el comportamiento no deseado. Percibir los efectos positivos, en un contexto determinado, del comportamiento de su hijo, ayudará a la madre del ejemplo anterior a situarse en una mejor «metaposición» con relación a ese comportamiento, y así comenzará a comunicarse de forma más útil con él acerca de ese comportamiento dentro del contexto en el que se está produciendo.

Ver que su comportamiento es validado como útil en determinado contexto, en lugar de sentirse sólo atacado y criticado, permite asimismo al hijo percibir ese comportamiento desde una perspectiva distinta, en lugar de tener que estar constantemente a la defensiva. Como paso siguiente, la madre y el hijo pueden trabajar conjuntamente para tratar de establecer la intención positiva y los beneficios relacionados con la conducta del chaval en la escuela, buscando juntos alternativas más apropiadas.

Cambiar el tamaño del marco desde el que estamos percibiendo algún acontecimiento constituye claramente un medio para percibirlo dentro de un contexto diferente.



PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - quinta parte

Por Christopher Davies

7

Pista 15 – Hacer el comienzo memorable

Cuando trabajaba como profesor adjunto de drama solíamos llevar grupos de teatro joven al festival de Edimburgo todos los años. Una de las cosas buenas del festival es que me daba la oportunidad de ver compañías de teatro experimentales. Una de las más memorables fue una compañía yugoslava que actuaba en una gran carpa en los patios de la escuela Herriot.



Compré una entrada en la ventanilla y me dijeron que siguiera el camino frente a la escuela y luego tomara una calle adoquinada a la derecha donde tenía que esperar en una gran puerta de madera. Como gran parte de Edimburgo, los adoquines, la pared de más de 3 metros de alto y el cielo eran grises esa tarde, dando una sensación premonitrice. Cuando llegué a la puerta no había nadie más allí. Tras un rato preguntándome si había ido al lugar correcto comenzaron a llegar otros hasta que llegamos a estar reunidos cerca de 20 personas. Algunos, como yo, solos, otros en parejas o pequeños grupos. Esperamos. Una de las enormes puertas de madera tenía una pequeña puerta empotrada. Después de un tiempo de pie en esta puerta se abrió de repente y salieron a grandes zancadas tres hombres con abrigos negros de piel, botas de monte y viseras militares.

Sus caras mostraban una amenaza mientras caminaban entre nosotros, nos estudiaban lentamente, como si estuvieran buscando a alguien en particular. En un momento dado se pararon al lado de un joven, le pusieron repentinamente una bolsa negra sobre su cabeza y le introdujeron por la puerta que cerraron de un portazo tras de sí. Como forma de crear tensión entre la audiencia, eso fue difícilmente superable. Fue suficiente para una mujer que hizo una retirada apresurada por el adoquinado. Cuando llegó mi turno de atravesar la puerta había un flujo continuo de palabras dichas con urgencia en algo que sonaba como una lengua eslava en mi oído derecho mientras marchaba unos cien metros hacia una música distorsionada antes de ser guiado por unos escalones a una plataforma.

Fui entonces conducido más lentamente hasta que unas manos invisibles me tomaron por los tobillos y guiaron mis pies a través de un agujero en el suelo y me sentaron en una silla. Sólo entonces me quitaron la capucha. Estaba sentado con mi cabeza a través de un agujero circular en una plataforma de madera. Podía ver las cabezas de otras personas escudriñando por sus madrigueras. Estábamos separados por uno o dos metros. En un punto de la actuación pusieron lo que parecían elementos de una cocina de gas vieja entre nuestros agujeros. Fueron encendidos por un actor con una antorcha llameante y llamas de medio metro de alto brotaban alrededor de nosotros. Puede ser que pienses que todo esto suena un tanto peligroso. Poco sorprendentemente, el jefe de bomberos de Edimburgo estaba de acuerdo contigo. Clausuraron la obra después de tres actuaciones.

Eso merece el puesto del comienzo más dramático de una actuación teatral que haya experimentado y pienso que tiene algo que enseñarnos sobre cómo comenzar las sesiones con los estudiantes. La pista de esta semana es sobre diferentes formas de comenzar una clase que atraen la atención de los estudiantes.

Bueno, poner una bolsa negra en la cabeza de un estudiante y conducirlo a la última lección de literatura puede parecer un poco inusual. Y aquí está lo que quiero decir – es inusual. Puedo recordar el comienzo de esa actuación en Edimburgo 15 años después **porque** fue inusual. Mucho de lo que los niños experimentan en la escuela es inevitablemente ordinario y repetitivo, por lo que si podemos usar algo **fuera de lo ordinario** para empezar una lección nos ayudará a atraer la atención de nuestra audiencia. Si tu grupo está estudiando una novela de John le Carre, por ejemplo, o una historia de un secuestro, o estáis dando una lección sobre terrorismo, entonces es posible que la idea de usar una bolsa negra pueda ser una manera muy relevante de dar impacto desde el principio a la lección. Ciertamente podría llevar a un debate fructífero sobre el poder, la vulnerabilidad o incluso la inmigración. Una alternativa sería que los estudiantes entraran en una habitación y se encontraran con una persona (quizá otro miembro del claustro o uno de los estudiantes) sentados con los ojos vendados y las manos atadas a su espalda. El impacto podría aumentarse si la habitación estuviera oscura y hubiera un foco sobre el cautivo.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - quinta parte

Por Christopher Davies

Hay un montón de maneras de crear un estímulo simple para una lección y tenerla preparada antes de que los alumnos entren.

- Tener una imagen proyectada en la pared usando un proyector.
Recoger los muebles a un lado de la sala y tener un objeto en un pedestal en el medio que genere preguntas que quieras discutir – entonces preguntarse qué puede ser (ver la pista nº 9 sobre formas de preguntarse), por ejemplo, un puñado de bellotas para una lección sobre árboles, un paquete de café de comercio justo para una sobre la organización del comercio mundial, una corona para comenzar a discutir la historia de la monarquía ...
- Ten otro miembro del claustro, un estudiante mayor o alguien del grupo sentado intentando resolver el problema con el que quieres involucrar a la clase – quizá atascado con un problema de matemáticas, o escribiendo el comienzo de una historia – esta persona puede escribir algo, arrancar la hoja y arrugarla y comenzar otra vez, y otra vez.
Mira si el teatro del pueblo puede alquilarte una máquina de humo y llena el aula con humo para una lección sobre poesía de la I Guerra Mundial o sobre el clima o sobre supervivencia en la montaña.

Otra cosa que tener en cuenta es cómo hablamos al grupo fuera de la clase o en el pasillo antes de que entren. Susurrar antes de pedirles que entren despacio y en silencio uno a uno es una gran manera de construir tensión. Y a los niños más jóvenes les encanta en especial este tipo de misterio.

Recuerda que recordamos lo que está fuera de lo ordinario. Cualquier tiempo gastado en crear algo diferente será bien recompensado por el interés de tu grupo.

Una nota de precaución para terminar. Un profesor amigo mío recibió una vez una serie de quejas de los padres cuando, como estímulo para una lección de escritura creativa, hizo que la clase se quitara los zapatos y los calcetines y corrieran con los pies descalzos ¡alrededor de los patios nevados del colegio! Por lo menos no tenían una bolsa en la cabeza, así que podían ver lo que estaban haciendo.

Sugerencias

- Considera formas de alterar la iluminación de la habitación – yo solía colgar algo temporalmente en las ventanas de mi clase si no había cortinas y luego usar algo como un flexo para enfocar la atención.
- Utiliza música para crear una atmósfera.
- Trae a los estudiantes a la sala de una forma diferente a la habitual – hazles esperar un tiempo, déjales entrar uno cada vez.
Cambia la distribución de la sala para una sesión especial.

Pista 16 – Simplemente di sí

Recientemente me solicitaron que fuera a una escuela de primaria para trabajar con un grupo de niños de sexto que están en el Equipo de Juegos. Su trabajo es organizar juegos para los niños más jóvenes durante la hora del comedor y mantenerlos ocupados. El profesor encargado quería que trabajara con el Equipo estrategias que pudieran usar para ayudarles a involucrar e implicar a los otros niños en los juegos que hacían. Durante la mañana estuvimos hablando sobre cómo manejar situaciones donde un juego estaba en marcha y otros niños querían apuntarse. Les sugerí que ya que su trabajo era interesar a los niños en los juegos la respuesta tenía que ser “Sí, podéis jugar”. En algunos juegos es sencillo llegar tarde y unirse casi en cualquier momento. Pero, como indicaron los niños, hay juegos donde no es posible unirse inmediatamente sin molestar a los que ya están jugando. Así que salimos con la idea de que cualquiera que fuera el juego que se estuviera, ya sea uno que puedes apuntarte directamente u otro que puedes estropearlo si lo haces, el encargado del juego necesitaba comenzar su respuesta con “Sí ...”. Supongamos un juego en marcha que puede ser estropeado si se unen otros y llega un niño que quiere jugar ... :

Niño: ¿Puedo jugar?

Encargado: Sí. Sólo espera un momento y en cuanto termine esta ronda puedes participar. Es mucho más motivador para el futuro jugador que:

Niño: ¿Puedo jugar?

Encargado: No. Esta ronda ya ha comenzado. Tendrás que esperar hasta que acabe.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - quinta parte

Por Christopher Davies

Los vendedores conocen también el poder de la palabra “Sí”. Cuando un comercial interactúa con nosotros como posibles clientes intentan que entremos en un estado mental que diga sí. La idea es, por supuesto, que digamos sí a un montón de cosas que no importan realmente antes de decir sí a comprar lo que sea que estén vendiendo. La manera que tienen de hacer esto es usar los que llaman “Grupos de sí”. Son una serie de preguntas o afirmaciones a las cuales es imposible decir nada más que sí, o si no decimos “sí” en voz alta entonces decirlo internamente, o asentir. Quizá un vendedor ha visto una pareja por el concesionario y mirando un deportivo rojo. Se acerca y dice: “Están juntos ¿no?”. Ellos dicen “Sí”. “Y estáis mirando este Mercedes rojo”. “Sí”. Y ya tiene a los clientes diciendo sí de partida.



También podemos emplear esta táctica para conseguir buenos efectos en el aula. Un grupo de sí en el aula esta mañana podría ir así: “Así que es viernes por la mañana, hace sol, esta noche es noche de San Juan y hoy vamos a trabajar en ...”. Antes de decir al grupo lo que vamos a trabajar están en un estado mental de “sí” ya sea consciente o inconscientemente.

Una excelente manera de usar la energía de la palabra “sí” es el juego “Sí, vamos”. En este juego uno de los jugadores da instrucciones y los otros gritan “Sí, vamos” y entonces todos siguen las instrucciones. Así que va como esto:

Todos los jugadores se sitúan en un espacio de la habitación.

Persona A: Saltemos a la pata coja con la derecha.

Todos: ¡Sí! ¡vamos!

Todos saltan a la pata coja con la derecha por la habitación

Persona B: Rasquémonos la cabeza.

Todos: ¡Sí! ¡vamos!

Y continúa así. Como te puedes imaginar puede convertirse en algo muy energético o muy estrambótico, depende de la gente con la que juegues.

Yo utilicé este juego hace poco para elevar los niveles de energía de un grupo con el que estaba trabajando. Cuando les expliqué lo que íbamos a hacer, recibieron mi sugerencia de una manera muy desgana. Su falta de entusiasmo para mi brillante idea bien podía deberse a cómo la introduje, o a que estaban cansados, no lo sé. Sea cual fuere la razón me percaté por su reacción que necesitaba añadir algo de energía. Así que les dije con una falsa consternación “eso no suena muy entusiasta – ¿conocéis el juego de ‘Sí vamos’ – va así: yo digo ‘hagamos una cosa’ todos vosotros gritáis bien fuerte ‘¡Sí! ¡vamos!’ y lo hacemos”. Funcionó. Todos entraron a gritar las respuestas y, hop, presto, los niveles de energía subieron y comenzamos con el trabajo que, repentinamente, parecía mucho más divertido.

Algunos ejemplos de “grupos de sí” para el aula

- Bueno, acabáis de venir del patio, gracias por entrar tan silenciosamente, y estamos sentados en círculo. Tengo este libro en la mano que es sobre ...
- Así que son las diez, lunes por la mañana, y estamos aquí reunidos para pensar en formas de conseguir que la gente diga sí ...
Bienvenidos, estamos reunidos en el hotel Hilton, podemos ver el sol saliendo por la ventana, oír el tic-tac del reloj y sentir nuestra respiración mientras nos preparamos para ...

Diviértete haciendo que tus grupos digan sí muchas veces antes de que les digas lo que van a hacer y observa lo que ocurre.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - quinta parte

Por Christopher Davies

Pista 17 – Desbloqueando a la gente

Un grupo de estudiantes con diferentes grados de capacidad de aprendizaje están sentados alrededor de un enorme montón de papel arrugado. Hay silencio excepto por una guitarra tocando en segundo plano. Entonces el sonido de una flauta – no todos la oyen al principio – luego se repite, ligeramente más alta – hasta que todos se percatan de que viene de dentro del papel. El papel se rasga. La guitarra se vuelve más sonora, más urgente. Una chica aplaude con tensión nerviosa. Un par de cuernos aparecen del papel, seguidos por una figura enmascarada – medio ciervo medio persona. La música crece – los estudiantes miran intensamente. El ciervo/humano rodea el montón de papel y desaparece en el bosque.

Esta era una escena de una función reciente de la compañía de teatro Bamboozle. Después de que Hern desapareciera pregunté a los estudiantes que pensaban de los que acababan de ver. Algunos pensaron que era Hern el cazador, que había sido mencionado antes en la historia, pero que todavía no había aparecido. Les pregunté qué podríamos hacer para averiguarlo. Hicieron varias sugerencias y un chico dijo: “No lo sé”. No sé tú, pero yo oigo frecuentemente a los niños decir “No sé” o algo similar, cuando mi intuición es que realmente saben, o al menos tienen una idea, pero algo les impide decirlo.

Puede que estén nerviosos por si su idea no es aceptable para el grupo o para mí, o quizá no tiene la idea suficientemente formada como para ser capaz de expresarla con palabras. Cualquiera que sea la razón, una manera estupenda de ayudarles a articularla es decir:

“Me doy cuenta de que no sabes, pero ¿y si lo hicieras?” o “pero ¿y si supieras?”. Funciona como un reloj, casi siempre, desde mi experiencia. Por ejemplo, estaba en un curso de LAB profile esta semana y en uno de los ejercicios que estábamos haciendo le pregunté a Jane:

CD: ¿Qué es importante para ti en un trabajo?

Jane: Satisfacción, trabajar con gente que me guste, tener un reto.

CD: ¿Por qué la satisfacción es importante para ti?

Jane: Creo que no estoy segura.

CD: Ya me doy cuenta de que crees que no estás segura, pero si estuvieras segura ¿qué sería? y ¡bingo! Salió directamente con por qué la satisfacción era importante para ella.

El problema con frases como: “No sé”, “no puedo hacerlo”, “no me gustan los lunes por la mañana”, “no puedo perder peso” es que suenan como si fueran hechos. Escritos en piedra. Nuestra neurología se apaga – nuestro inconsciente deja de buscar en la internet de nuestra mente soluciones porque le hemos dado el mensaje de que no hay solución. “No lo sé” – punto. Así que preguntitas como “¿y si supieras”, “¿y si pudieras” “¿y si te gustaran los lunes por la mañana?” “¿y si perdieras peso?” arrancan de nuevo el inconsciente y abren posibilidades que habían parecido inalcanzables.

También funciona cuando ayudamos a expresar una preferencia. A veces experimentaba conversaciones como esta cuando ofrecía algo para beber:

¿Quieres café o té?

- No me importa.
- Bueno, puede ser cualquiera.
- Lo que estés haciendo.
- Estoy haciendo los dos.
- No me importa – tomaré lo que tú tomes.
- Yo no voy a tomar nada.
- Bueno, tomaré cualquiera – de verdad que no me importa.
- Aaaaaaaaagh!

Una opción, por supuesto, es tomar la decisión por ellos después del primer “no me importa” y decir “vale, café”. Pero sospecho que tienen una preferencia pero quizá piensen que decirlo es de alguna manera incómodo para mí. Cualquiera que sea la razón quiero que ellos me digan lo que prefieren, si no yo tengo que decidir por ellos, y a mí realmente no me importa (!!).

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - quinta parte

Por Christopher Davies

Ahora lo que digo es esto:

¿Quieres café o té?

- No me importa.

- *pero ¿y si te importara?*

- Café, por favor.

- ¡¡Hurra!!

Algunas respuestas a “no puedo”, etc.

No puedo dibujar – ¿cómo sería si pudieras?

Nunca seré capaz de perder peso – ¿cómo sería si lo hicieras?

No puedo hacerlo – pero ¿y si pudieras?

No estoy seguro – ya veo que ahora no estás seguro – ¿cómo sería si lo estuvieras?

Para divertirse.

Si vas a ofrecer a alguien café o té, olvídate del café, simplemente di “¿quieres una taza de té?” y si dicen “no me importa” ... ¡¡grita!!

Diviértete con esto, yo lo encuentro realmente efectivo y puede conseguir que los niños, o aquellos con los que trabajes, consideren cosas que no pensaban que eran posibles.

Pista 18 – El sándwich positivo

¿Has tenido alguna vez la experiencia de que alguien te está diciendo que le gusta algo que has hecho, y según está hablando, puedes oír en su tono de voz que está a punto de llegar un “pero ...” que va a echar por tierra el cumplido? Esa pequeña palabra “pero” a veces golpea con más fuerza de lo que pesa. Puede servir para negar todo lo que ha ido antes de ella. Por ejemplo:

Es una gran historia la que has escrito, pero pienso que puedes hacerlo mejor la próxima vez – es interpretada habitualmente como: no es una gran historia porque puedes hacerlo mejor.

Me gusta la casa pero no tiene suficiente espacio – es interpretada habitualmente como: no me gusta la casa porque no tiene suficiente espacio.

Cuando trabajo con niños, frecuentemente me encuentro en una situación en la que un niño ha hecho algo, puede ser un trabajo, o se ha comportado de determinada manera que está bien, es un paso en la dirección correcta, pero (!) considero que puede hacerlo mucho mejor. Si no tengo cuidado con mi lenguaje, entonces mi opinión de que puede hacerlo mejor puede ocultar el hecho de que ha realizado un progreso. Una buena manera de prevenir que esto ocurra y dar al niño el crédito que merece, mientras al mismo tiempo le animamos a que continúe mejorando, es usar lo que llamo el sándwich positivo.

Digamos que Pepe es un tipo muy volátil y reacciona agresivamente ante cualquiera que le provoque de la mínima forma, y digamos que he notado que en esta ocasión no ha reaccionado en su forma habitual – no sacudió al provocador, sino que en lugar de eso le insultó. El sándwich positivo sería así:

1. Dar un elogio generoso y rotundo

Eso estuvo genial. Me he dado cuenta que has decidido mantener las manos quietas cuando te ha provocado. Bien hecho.

2. Expresar qué es lo siguiente que queremos que ocurra

Quizá lo que podamos hacer la próxima vez [pausa] no sé si [pausa] puedes hacerlo [pausa] puede no resultar sencillo.[pausa] ¿Piensas que [pausa] eres capaz de ignorarle completamente y simplemente seguir con lo tuyo la próxima vez?

3. Repetir el elogio

Pero lo que has hecho hoy ha estado genial. Estoy impresionado.

Lo importante del primer punto es asegurarse de que el elogio es rotundo. No tienen que haber nada en el tono de voz que sugiera que va a llegar un “pero”. Bajar el tono de voz al final de la frase ayudará a dar ese mensaje, hará que suene a frase finalizada.

En la frase central, el relleno del sandwich, hay un montón de estrategias trabajando.

EL PODER DE LAS METÁFORAS Palabras con intensidad emocional

Por Anthony Robbins

12

“La metáfora quizá sea una de las potencialidades más fructíferas del hombre. Su eficacia raya en lo mágico, y parece una herramienta para la creación que Dios olvidó dentro de una de sus criaturas cuando la creó.”

JOSÉ ORTEGA y GASSET.

- «Estoy al final de la cuerda.»
- «No puedo atravesar el muro.»
- «Tengo la cabeza a punto de estallar.»
- «Me encuentro en una encrucijada.»
- «Dejé pasar la oportunidad.»
- «Estoy flotando en el aire.»
- «Me estoy ahogando.»
- «Me siento tan feliz como una alondra.»
- «He llegado a un punto muerto.»
- «Parece como si llevara el mundo sobre los hombros.»
- «La vida es como un cuenco de cerezas.» '
- «La vida es una trampa.»



Hablamos del poder que tienen las palabras para configurar nuestras vidas y dirigir nuestros destinos. Observemos ahora ciertas palabras que tienen más significado e intensidad emocional: las metáforas. Para comprender lo que son, tenemos que comprender antes lo que son los símbolos. ¿Qué crea un mayor impacto inmediato, la palabra «cristiano» o la imagen de una cruz? Si es usted como muchas otras personas, la cruz tiene un mayor poder para producir emociones positivas inmediatas.

Literalmente, no es más que dos líneas cruzadas, pero tiene el poder de comunicar un criterio y una forma de vida a millones de personas. No obstante, tomemos la cruz y retorzámosla hasta convertirla en una esvástica, y contrastemos con ella la palabra «nazi». ¿Cuál tiene más poder para influirle negativamente? Si se parece usted a la mayoría, la esvástica tenderá a producirle sensaciones más fuertes y de una forma más rápida que la palabra.

A lo largo de la historia se han empleado símbolos para inducir respuestas emocionales y configurar el comportamiento de las personas. Hay muchas cosas que sirven como símbolos: imágenes, sonidos, objetos, acciones y, desde luego, palabras. Si las palabras son simbólicas, entonces las metáforas son símbolos intensificados.

¿Qué es una metáfora? Cuando explicamos o comunicamos un concepto comparándolo con algo más, estamos utilizando una metáfora. Es posible que esas dos cosas tengan en realidad muy poca semejanza entre sí, pero nuestra familiaridad con una de ellas nos permite comprender mejor la otra. Las metáforas son símbolos y, como tales, pueden crear intensidad emocional incluso con mayor rapidez y de una forma más completa que las palabras que usamos tradicionalmente. Las metáforas pueden transformarnos al instante.

Como seres humanos, pensamos y hablamos constantemente en metáfora. La gente dice a menudo que se siente «entre la espada y la pared», o «envuelta en la oscuridad», o que «lucha por mantener la cabeza fuera del agua». ¿Cree que podría sentirse un poco más estimulado si, al pensar en la forma de afrontar un desafío, en lugar de hacerlo en términos de «luchar por mantener la cabeza fuera del agua» lo hiciera en términos de «subir la escalera que conduce al éxito»? ¿Se sentiría diferente en cuanto a someterse a un examen si pensara en términos de «pasarlo», antes que de «debatirse» en él? ¿Cambiaría su percepción y su experiencia si hablara de que el tiempo «se arrastra», en lugar de decir que «vuela»? ¡Puede apostar a que sí!

EL PODER DE LAS METÁFORAS Palabras con intensidad emocional

Por Anthony Robbins

13

Una de las formas fundamentales que tenemos para aprender es a través de las metáforas. El aprendizaje es el proceso de establecer nuevas asociaciones en nuestras mentes, de crear nuevos significados, y las metáforas son idealmente aptas para ello. Cuando no comprendemos algo, una metáfora nos proporciona una forma de ver que lo que no comprendemos es como algo que comprendemos. La metáfora nos ayuda a establecer una relación. Si X es como Y, y comprendemos X, de pronto comprendemos Y.

Si, por ejemplo, alguien intenta hacerle comprender lo que es la electricidad pronunciando términos como «ohms», «amperios», «voltaje» y «resistencias», lo más probable es que se sienta confundido porque quizá no comprenda lo que significan esas palabras, al no tener referencias para ellas, y, en consecuencia, le resulta difícil comprender una relación entre ellas.

Pero ¿y si yo le explicara lo que es la electricidad comparándola con algo con lo que usted ya estuviera familiarizado? ¿Y si trazara el dibujo de una tubería y le dijera: «¿Ha visto alguna vez el agua corriendo por una tubería?» Cuando contestara que sí, yo le diría: «¿Y si hubiera en el interior de esa tubería una pequeña aleta capaz de disminuir la cantidad de agua que pasa por la tubería? Esa pequeña aleta es lo que hace una resistencia en una unidad eléctrica». ¿Sabría usted entonces lo que es una resistencia? Puede apostar a que sí y, además, lo sabría instantáneamente. ¿Por qué? Porque le he dicho que eso es «como» algo que usted ya comprende.

Todos los grandes maestros (Buda, Mahoma, Confucio, Lao-Tsé) han utilizado metáforas para transmitir el significado de sus palabras al hombre común. Al margen de cuáles sean nuestras creencias religiosas, la mayoría de nosotros estaría de acuerdo en que Jesucristo fue un maestro notable cuyo mensaje de amor no sólo ha perdurado por lo que dijo, sino también por la forma en que lo dijo. No acudió a los pescadores y les dijo que se dedicaran a reclutar cristianos; ellos no habrían tenido ninguna referencia para el significado de «reclutar». Así pues, les dijo que se convirtieran en «pescadores de hombres».

En cuanto usó esa metáfora, ellos comprendieron inmediatamente lo que debían hacer. Esa metáfora les proporcionó instantáneamente un proceso análogo paso a paso acerca de cómo atraer a otros hacia la fe. Cuando él hablaba en parábolas, destilaba ideas complejas en imágenes sencillas que transformaban a todo aquel que se tomaba en serio su mensaje. De hecho, Jesús no sólo fue un narrador maestro, sino que utilizó toda su vida como una metáfora para ilustrar la fuerza del amor divino y la promesa de la redención.

Las metáforas pueden darnos mayor poder, al expandir y enriquecer nuestra experiencia de la vida. Desgraciadamente, sin embargo, si no tenemos cuidado al adoptar una metáfora, también adoptamos instantáneamente muchas de las creencias que van adscritas a ella. Durante años, los físicos utilizaron la metáfora del sistema solar para describir la relación de los electrones con los protones y neutrones, dentro del núcleo de un átomo. ¿Qué había de estupendo en esta metáfora? Que ayudaba inmediatamente a los estudiantes a comprender la relación entre el átomo y algo que ya comprendían.

Podían imaginarse inmediatamente el núcleo como el Sol, y los electrones como planetas que giraban alrededor de él. El problema era que, al aceptar esta metáfora, los físicos adoptaban (sin darse cuenta) un sistema de creencias según el cual los electrones permanecían en órbitas equidistantes con respecto al núcleo, de una forma muy similar a como los planetas se mantienen en órbitas básicamente equidistantes con respecto al Sol. Se trataba de una presuposición inexacta y limitadora.

De hecho, condujo a los físicos durante años a una pautas de irresolución. Acerca de numerosas cuestiones atómicas, y todo ello debido a una serie de falsas presuposiciones adoptadas por culpa de esta metáfora. En la actualidad sabemos que los electrones no mantienen órbitas equidistantes; sus órbitas varían en distancia con respecto al núcleo. Esta nueva idea no se impuso hasta que se abandonó la metáfora del sistema solar. El resultado fue un salto cuántico en la comprensión de la energía atómica.

UNA METÁFORA PODRÍA SALVARLE LA VIDA

Dos personas a las que Becky y yo tenemos el privilegio de contar como amigos son Martin y Janet Sheen.

EL PODER DE LAS METÁFORAS Palabras con intensidad emocional

Por Anthony Robbins

14

Llevaron casados casi treinta años, y una de las cosas que más respeto en ellos es el apoyo absoluto que se ofrecen el uno al otro, a su familia, y a cualquiera que se encuentre necesitado. Por lo que sabe el público, Martin es una persona comprometida a dar, pero no tienen ni la menor idea de lo mucho que él y Janet hacen juntos por los demás, y de una forma regular. Estas dos personas son el epítome de la integridad.

Su metáfora para la humanidad es que se trata de «una familia gigantesca», y como resultado de ello experimentan la más profunda preocupación y compasión incluso por completos extraños.



Recuerdo el momento en que Martin compartió conmigo la conmovedora historia de cómo cambió su vida hace años, mientras se estaba rodando *Apocalypse Now*.

Antes de ese momento, había visto la vida como algo a lo que había que temer. Ahora, en cambio, la ve como un intrigante desafío.

¿Por qué? Su nueva metáfora es que la vida es un misterio. Le encanta el misterio de ser un ser humano, la maravilla y la sensación de posibilidad que se despliega con su experiencia a cada nuevo día que pasa.

¿Qué cambió su metáfora? Un dolor intenso.

Apocalypse se rodó en lo más profundo de la jungla filipina. Normalmente, el programa de rodaje se desarrollaba de lunes a viernes, y el viernes por la noche él y Janet solían conducir durante dos horas y media hasta su «retiro» de fin de semana en Manila. Uno de los fines de semana, sin embargo, Martin tuvo que quedarse para terminar una escena que se rodó el sábado por la mañana.

Janet ya se había comprometido a ir a la ciudad para comprar un ojo de cristal para uno de los hombres del equipo, tan pobre que no se lo podía permitir, de modo que se marchó antes.) Aquella noche,

Martin se encontró solo, sacudiéndose inquieto de un lado a otro, sudando profusamente, y empezó a experimentar un dolor muy intenso. Por la mañana, empezó a sufrir un fuerte ataque al corazón. Algunas zonas de su cuerpo quedaron insensibles y paralizadas. Cayó al suelo y sólo con una gran fuerza de voluntad consiguió arrastrarse hasta la puerta y pedir auxilio.

Según dijo, tumbado allí en el suelo, tuvo realmente la experiencia de estar muriéndose. De repente, sintió que todo se calmaba y se suavizaba a su alrededor. Pudo verse a sí mismo moviéndose a través del lago y el agua en la distancia. Pensó: «OH, esto es lo que significa morir», y fue entonces cuando se dio cuenta de que no le tenía miedo a la muerte, sino que más bien había tenido miedo de vivir. En ese momento, se dio cuenta de que el verdadero desafío estaba en la vida. Instantáneamente, tomó la decisión de vivir. Concentró toda la energía que había sentido en el acto de extender la mano para agarrar algo de hierba. Con un enfoque total en lo que estaba haciendo, se la acercó lentamente hasta la nariz. Apenas podía sentir nada. Pero en el momento en que olió la hierba, volvió a experimentar el dolor y supo que estaba vivo. Siguió luchando.

Cuando los hombres del equipo le descubrieron, pensaban que se iba a morir. Pero las expresiones de sus rostros y sus comentarios hicieron que Martin se cuestionara su propia habilidad para conseguirlo. Empezó a perder su fuerza. Al darse cuenta de que no había tiempo que perder, uno de los mejores pilotos del equipo de *Apocalypse* arriesgó su propia vida e hizo volar el helicóptero de costado a través de vientos de treinta a cuarenta nudos para transportarlo hasta un hospital en la ciudad. En cuanto llegaron, le pusieron en una camilla y le llevaron a toda prisa hacia la sala de urgencias, donde siguió recibiendo mensajes subliminales y claros de que iba a morir.

Se sentía más debilitado a cada momento que pasaba. Entonces, llegó Janet. Lo único que sabía ella era que había sufrido un ataque al corazón, pero los médicos le informaron entonces de la gravedad de su estado.

EL PODER DE LAS METÁFORAS Palabras con intensidad emocional

Por Anthony Robbins

15

Ella se negó a aceptarlo; sabía que Martin necesitaba fortaleza, y también que tenía que romper su pauta de temor, así como la de ella misma. Se puso inmediatamente en movimiento, y lo consiguió todo con una simple declaración. Cuando él abrió los ojos, le dirigió una sonrisa resplandeciente y le dijo: « ¡Sólo es una película, cariño! No es más que una película». Martin dijo que en ese preciso instante supo que iba a conseguirlo, y que empezó a curarse. ¡Qué grandiosa metáfora! Instantáneamente, el problema no pareció tan grave; era algo que él podía manejar. «Desde luego, no vale la pena tener un ataque al corazón por una película», era el mensaje implícito, aunque yo creo que, subliminalmente, la metáfora caló mucho más hondo.

Al fin y al cabo, el dolor que se experimenta cuando se está haciendo una película nunca dura. No es real y llegará un momento en que el director gritará: « ¡Corten!» El uso que hizo Janet de esta brillante interrupción de pauta, de esta única metáfora, ayudó a Martín a acumular sus recursos, y está convencido de que eso fue lo que le salvó la vida.

Las metáforas no sólo nos afectan como individuos, sino que también afectan a nuestra comunidad y al mundo. Las metáforas que adoptamos culturalmente pueden configurar nuestras percepciones y acciones, o nuestra falta de acción. En las últimas décadas, y con la llegada de las misiones lunares, hemos empezado a adoptar la metáfora de «la nave espacial Tierra». Aunque esta metáfora sonaba muy bien, no siempre funcionaba para crear una respuesta emocional con la que afrontar nuestros desafíos ecológicos.

¿Por qué? Resulta difícil obtener emoción de una nave espacial; es algo disociado de nosotros. Contraste eso con los sentimientos creados por la metáfora «la madre Tierra». ¡Qué diferente puede sentirse uno en cuanto a proteger a su «madre», o mantener limpia una «nave espacial»! Los pilotos y marineros describen a menudo sus aviones y barcos como hermosas mujeres. Dicen: «Es hermosa». ¿Por qué no dicen «es hermoso»? Porque, en tal caso, serían probablemente mucho más rudos con el avión o el barco si pensarán en él como un tipo grande y grueso llamado Joe, en lugar de como una princesa esbelta que se desliza a través del aire o el mar.

Durante la guerra utilizamos constantemente metáforas. ¿Cuál fue el nombre que se aplicó a la primera parte de las operaciones en la guerra del golfo Pérsico? Antes de que se declarara la guerra, se las denominó «operación Escudo del Desierto». Pero en cuanto se dio la orden para iniciar el combate, la operación Escudo del Desierto se transformó en «Tormenta del Desierto». Piense en cómo ese cambio de metáfora transformó instantáneamente el significado de la experiencia para todos. En lugar de proteger al resto de los árabes de Saddam Hussein, y según las palabras del propio general Norman Schwarzkopf, las tropas se convirtieron en «la tormenta de libertad» que arrojó de Kuwait a las fuerzas iraquíes de ocupación.

“Una cortina de hierro ha descendido a través del continente.” WINSTON CHURCHILL

Piense en lo radicalmente que ha cambiado la situación en la Europa oriental en apenas un par de años. El «Telón de acero» fue una metáfora que configuró durante décadas la experiencia posterior a la Segunda Guerra Mundial, y el muro de Berlín sirvió como símbolo físico de la barrera impuesta que dividía Europa.

En noviembre de 1989, cuando el muro de Berlín se vino abajo, se demolió algo más que un muro de hormigón. La destrucción de ese único símbolo aportó instantáneamente una nueva metáfora que cambió las creencias de multitudes de personas sobre lo que era posible alcanzar en su propia época. ¿Por qué se divirtió tanto la gente arrancando trozos de un viejo muro cuando había tantas puertas por las que cruzar al otro lado?

Fue porque derribar el muro físicamente constituyó una metáfora universal de la posibilidad, la libertad y el hecho de atravesar las barreras.

*Del libro Despertando al gigante interior
Anthony Robbins*

DESDE EL REINO METAFORICO ...

16

Confucio

Sobre el arte de enseñar

Confucio, los maestros y los profesores

Poco se conoce sobre la vida del filósofo chino Confucio: se cree que vivió entre 551-479 aC.

De sus obras conocidas, algunas son atribuidas directamente a él; otras fueron compiladas por sus discípulos.

En uno de estos textos, Conversaciones familiares, existe un interesante diálogo respecto al aprendizaje, Confucio se sentó para descansar, y pronto los alumnos empezaron a hacerle preguntas.

Aquel día el Maestro estaba bien dispuesto, y decidió responder.

-Usted consigue explicar muy bien todo lo que siente. ¿Por qué no va hasta el Emperador y habla con él?

-El Emperador también hace bellos discursos -dijo Confucio. -Y los bellos discursos son apenas una cuestión de técnica; ellos no traen consigo la Virtud.

-Entonces, envíele su libro de poemas.

-Los trescientos poemas allí escritos pueden ser resumidos en una sola frase: "piensa correctamente". Este es el secreto.

-¿Qué es pensar correctamente?

-Es saber usar la mente y el corazón, la disciplina y la emoción. Cuando se desea una cosa, la vida nos guiará hacia ella, mas por caminos inesperados. Muchas veces nos dejamos confundir porque estos caminos nos sorprenden, y entonces creemos que estamos yendo en la dirección equivocada. Por eso yo dije: déjate llevar por la emoción, pero mantén la disciplina de seguir adelante.

-¿Y usted hace eso?

-A los quince años, comencé a aprender. A los treinta, pasé a tener la certeza de lo que deseaba. A los cuarenta, las dudas retornaron. A los cincuenta años, descubrí que el Cielo tiene un proyecto para mí y para cada hombre sobre la faz de la Tierra. A los sesenta, comprendí este proyecto y encontré la tranquilidad para seguirlo. Ahora, a los setenta años, puedo escuchar mi corazón sin que él me haga salir del camino.

-Entonces, ¿qué es lo que le hace diferente de los otros hombres que también aceptan la voluntad del Cielo?

-Yo procuro dividirla con vosotros. Y quien consigue discutir una verdad antigua con una generación nueva debe usar su capacidad de enseñar. Esta es mi única cualidad: ser un buen profesor.

-¿Qué es un buen profesor?

-El que examina todo lo que enseña. Las ideas antiguas no pueden esclavizar al hombre porque ellas se adaptan y adquieren nuevas formas. Entonces, tomemos la riqueza filosófica del pasado sin olvidar los desafíos que el mundo presente nos propone.

-¿Qué es un buen alumno?

-Aquel que escucha lo que yo le digo, pero adapta mis enseñanzas a su vida y nunca las sigue al pie de la letra. Aquel que no busca un empleo, sino un trabajo que lo dignifica. Aquel que no busca ser notado, sino hacer algo notable.

