



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 46

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA INDICE

E-book Nro. 46 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Aprender es descubrir algo que es posible. El organismo lo sabe todo. Nosotros sabemos muy poco. La intuición es la inteligencia del organismo. Dr. Fritz Perls

¿COMO BIEN APRENDER LA PNL?

La práctica hace al maestro

Por TOM O'CONNOR

Pág. 1 a 2

RICHARD BANDLER DIXIT

Entrevista realizada en 2009 - Primera parte

Por Xavi Pirla

Pág. 3 a 6

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - sexta parte

Por Christopher Davies

Pág. 7 A 10

EL PODER DE LAS PREGUNTAS

La herramienta mágica de la PNL

Por Anthony Robbins - del libro Pasos de Gigantes

Pág. 11 a 12

LOS VIRUS MENTALES

Del libro Elimina los virus mentales con PNL

Por Donald Lofland

Pág. 12 a 14

DESDE EL REINO METAFORICO ...

SOBRE LA FELICIDAD - Cuentos tradicionales

Pág. 15

Textuales de Joseph O' Connor

La imitación de modelos, el modelado, está en el corazón de la PNL. La PNL es el estudio de la excelencia, y crearse modelos es el proceso que hace explícitos los patrones de comportamiento excelentes.

¿Cuáles son los patrones de comportamiento de los triunfadores? ¿Cómo logran sus resultados? ¿Qué es lo que los hace diferentes de la gente que no tiene éxito? ¿Cuáles son las diferencias que realmente importan? Las respuestas a estas preguntas han generado todas las habilidades, técnicas y presuposiciones asociadas con la PNL. La creación (o imitación) de modelos puede definirse sencillamente como el proceso de reproducir la excelencia humana.

Las explicaciones de *por qué* algunas personas sobresalen más que otras citan, por lo general, talentos innatos. La PNL deja de lado esta explicación estudiando *cómo* podemos sobresalir o más rápido posible. Utilizando nuestra mente y nuestro cuerpo de la misma forma que una persona de éxito, podemos aumentar de modo inmediato la calidad de nuestros actos y nuestros resultados. La PNL permite crearse modelos de metas posibles porque seres humanos de carne y hueso ya las han alcanzado. Los modelos han sido diseñados para que sean sencillos y comprobables. No se necesita saber por qué funcionan, de la misma manera que no se necesita saber cómo funciona un motor



¿COMO BIEN APRENDER LA PNL?

La práctica hace al maestro

Por TOM O'CONNOR

1

Una de las trampas más grandes en PNL para quienes la practican, es tratar de percibir cognitivamente lo que están haciendo. Cuando se está aprendiendo PNL (cosa que uno nunca deja de hacer) una buena regla es dedicar el 80% del tiempo a la práctica. Una sólida experiencia vale mil veces más que todas las notas que hagas y todos los libros que subrayes.

Hace algún tiempo estaba en un restaurante y cerca de mí estaba un joven amigable que escuchó, de mi novia, que yo estaba metido en el mundo de la PNL. Ese joven era parte de un grupo que practicaba la “seducción rápida encubierta” e intentó hacer una anclaje encubierto y “hablar” acerca de todas las maravillas que con PNL tu puedes hacer cuando se trata de lograr que las chicas se interesen en ti.

¡El enfoque que él usaba era un ejemplo vivo de cómo ser un verdadero ignorante (o bestia) en PNL! Pero para ser justos, quienes lo escuchábamos teníamos claro que él pensaba que “hablar de PNL” era lo mismo que “hacer PNL”. Y que cuando hacemos PNL “se la estamos haciendo a otros...” lo cual es una total pendejada (o como diría Tony Robbins, una “creencia”). Cuando tu piensas en la PNL de esta manera estás también dentro de las limitaciones que vienen con eso, como por ejemplo “falla”, o que vienes de un lugar de poder y control, etc.

Para llegar a ser bueno en PNL solo se requiere de pocas cosas:

Tener claro en tu cabeza qué es lo que estás tratando de aprender o lograr. Tener claro el resultado que quieres lograr con el repertorio que aprendes te será muy útil. “Picar” en piezas más pequeñas también es importante. Dividir la habilidad que quieres aprender en partes más pequeñas es importante porque es fácil perderse cuando uno quiere aprender todo, pero no tiene una base clara de cómo lo va a aplicar.

“Sal fuera de tu cabeza”: El aprendizaje se logra haciéndolo. Practica y notarás los resultados que obtienes.

Nunca pienses que necesitas saberlo todo, ni que necesitas “entender”. Yo me he reunido y conversado con muchos de los grandes nombres en el mundo de la PNL y ninguno de ellos (hasta donde se) piensa que “se las sabe todas” o que no hay más nada que se pueda aprender o crear.

Entender es el proceso final del proceso de aprendizaje y tu no necesitas aprender cómo funciona algo, para ser capaz de usarlo. De manera que si te encuentras confundido, magnífico, sigue adelante y todo de repente tendrá sentido. Y más importante, serás capaz de usarlo y eso te dará mucha más experiencia de primera mano y serás capaz de distinguir entre lo que funciona y lo que necesitas mejorar.

Para ser un buen practicante de la PNL, necesitas:

Una meta clara y un “TOTE” para lo que quieres hacer (*TOTE: Proceso de hacer varios intentos y Tests, hasta que se logra el resultado deseado*).

Darte cuenta de que las técnicas no son simplemente algo que tu lanzas contra cualquier vieja pared (a ver si se cae) sino que ellas tienen un propósito y están diseñadas para una situación específica. Si un cliente está “atascado” y tu aplicas la técnica de la fobia, es poco probable que logres una respuesta positiva. Sin embargo, tu podrías primero comenzar calibrando su manera de ver el mundo, elicitar conversacionalmente lo que está disparando su respuesta y el cómo se mantiene “atascado”, etc. Tu podrías usar el Metamodelo para identificar lo que necesita ser cambiando en el pensamiento de esa persona ahora y entonces pensar en una estrategia acerca de cómo ir del estado actual al estado poquito diferente. Durante una semana, con tus amistades, toma una técnica y aplícala donde sea. Cualquier técnica servirá, lo que vas a buscar es los límites de dónde funciona y de cuándo es mejor usarla.

Ser flexible, sistemático y persistente.



¿COMO APRENDER PNL?

La práctica hace al maestro

Por TOM O'CONNOR

2

Cuando alguien está atascado o tiene un problema tu no te limitas a "OK, yo intenté la técnica xyz y no me funcionó, por lo que gustaría que tu (un instructor, un colega, etc.) le echaras un vistazo...". Ahora bien, tu tendrás que ser persistente con tu compromiso de lograr un resultado. Por supuesto que puedes consultar con otros para que te den ideas, pero mantén tu idea de lograr el resultado deseado. Asegúrate de que eres flexible y sistemático cuando uses tu repertorio de herramientas. ¿Tu cliente tiene clara la meta, el estado deseado? ¿Tienes una estrategia para llevarlo del estado actual al estado deseado? Hay conexión con una estrategia de motivación, que te permita llevar al cliente al estado de "¡jepa, quítate de mi camino y déjame alcanzar mi meta!" ?

Haciéndolo práctico:

Dicho todo lo anterior, vamos a romper un poquito las reglas usuales. Te voy a pedir que hagas algo un poquito diferente. Durante una semana, con tus amistades, toma una técnica y aplícala donde sea. Cualquier técnica servirá, lo que vas a buscar es los límites de dónde funciona y de cuándo es mejor usarla.

Supongamos que eliges reencuadre (por ejemplo, "Juan se pone nervioso cuando va a hablar frente a un grupo" y el reencuadre "Apuesto a que ese nerviosismo sería útil si él fuera a tomar una mala decisión, ¿no crees? Me pregunto si ese nerviosismo no será realmente entusiasmo"). Tu usas reencuadre durante una semana, al menos una vez en cada conversación. Cuando lo uses, nota el efecto que tiene en la gente y en ti mismo.

Cuando te des cuenta de que tu cerebro puede generar reencuadres "al vuelo" una y otra vez, entonces comienzas a usar otra técnica.

Cada vez que uses una técnica, pregúntate: "¿Entiendo las funciones de esta técnica?" y "¿Es el momento adecuado para aplicarla?" (Nota: Ojo, no caigas en la trampa de pensar primero acerca de si es el momento adecuado. Aplica la técnica y después respondes la pregunta).

Las secuencias juegan un rol muy importante en todo lo que hagas con PNL, se manera que asegúrate de que te das el mejor ángulo, usando cada técnica en el momento apropiado y no cuando no tienes una pista acerca de lo que significa la comunicación del cliente.

Siguiendo estas recomendaciones, antes de que te des cuenta te habrás convertido en un verdadero y excelente practicante de la PNL.

Principios de la PNL: En relación con los demás

Un practicante que comprende los principios de la PNL:

Asume la responsabilidad de cómo responden las demás personas, es decir, las respuestas de la otra gente son resultado de la comunicación que uno ejerce sobre ellos.

Reconoce que las personas tienen todos los recursos mentales y emocionales que necesitan, incluso si actualmente no los reconocen o están utilizando.

Descubre las percepciones de la otra persona antes de empezar a influir en ellas. Entiende que cada persona es única en el mundo y que tiene su propio modelo, y que no existe tal cosa como un método genérico que se aplica todo el mundo.

Reconoce que en cualquier situación una persona está haciendo la mejor elección con los recursos que actualmente perciben como disponibles.

Reconoce que la "verdad" de cada persona es real para ellos, incluso si es diferente de la "verdad" del practicante de PNL – ya que la visión interna de la realidad en cualquier persona es sólo eso, una "versión" de la realidad.

Reconoce que las personas interactúan con sus versiones internas de la realidad más que con sus entradas sensoriales puras, es decir, una persona usualmente no recuerda exactamente lo que vio o escuchó sino que crea una representación propia de los hechos.

RICHARD BANDLER DIXIT

Entrevista realizada en 2009 - Primera parte

Por Xavi Pirla

Nota: Se ha conservado la estructura original inglesa aunque en español no tenga tanto sentido, para respetar la esencia de la comunicación de Bandler.

X.P. ¿Qué le dirías a alguien que le han enseñado que PNL son solo técnicas aplicables?

R.B. Yo le diría que sabe muy poco sobre PNL. PNL no son sólo técnicas aplicables. En PNL tienes que saber qué clase de técnicas aplicar, cuando aplicarlas, como aplicarlas y no es solamente la técnica la que funciona, es el propósito que tienes desde el principio.



No se trata sobre curar fobias, se trata de arreglar la máquina que las produce. Se trata sobre tomar buenas decisiones. Yo siempre estoy investigando sobre la idea que tiene la gente en sus decisiones para ayudarles a tomar mejores decisiones.

Lo que la gente me pregunta, no siempre es lo que ellos necesitan. Hay gente que viene a mí y me comenta, “no puedo expresar mi enfado y quiero poder expresar mi enfado con todo el mundo”, y ellos no necesitan poder enfadarse con todo el mundo, lo que necesitan es algo más funcional que eso. Por lo tanto alguien que dice algo tan ridículo como eso entiende muy poco sobre la PNL y probablemente ni entienden tampoco las técnicas.

X.P. En el mundo de la PNL, a veces la gente usa grandes etiquetas, mientras que tú hablas sobre procesos.

R.B. ¿Quiénes son esa gente que usa grandes etiquetas? ¿Porque estamos hablando de ellos y no de mí? A mí no me importa esa gente. Yo creé y desarrollé la PNL, yo decido lo que es y hasta que me muera, no me importa nadie más.

Cuando hablas sobre el mundo de la PNL, no existe el mundo de la PNL, hay solamente un planeta donde vivimos todo el mundo y en él hay gente que dice hacer PNL e imprimen sus propios certificados, ellos no tienen nada que ver conmigo ni tampoco quiero hablar de ellos. No tengo ningún interés en ellos ni tampoco quiero criticarlos y mejor que estén bastante lejos de mí porque si se cruzan en mi camino serán denunciados por mí o por mis abogados, así de simple.

El hecho de que la gente está interesada en mi trabajo yo lo aprecio mucho. Los profesores lo usan en sus escuelas, los arquitectos en sus trabajos de arquitectura, eso es algo bueno. Lo que yo intento es que la gente sea buena en lo que hacen.

Hay muchos que lo usan como una excusa para sacar dinero a la gente sin darle un buen resultado, eso es verdad en todas las profesiones no solo en PNL. Hay buenos dentistas y malos dentistas y también puedes saber quien es un buen Programador Neuro-lingüístico cuando sus clientes mejoran.

X.P. ¿En qué contextos se usan grandes etiquetas y en qué situaciones se usa el enfoque de procesos?
R.B. ¿Qué quieres decir con grandes etiquetas? Dame un ejemplo.

X.P. Por ejemplo el decir que una persona es auditiva o que es kinestésica o visual...

R.B. ¿Me has oído alguna vez que yo diga eso?

X.P. ¡No!

R.B. Entonces diré que... ¡nunca! Si tú diagnosticas gente, estás haciendo psicología. Si alteras a la gente yo nunca voy diciendo que es auditiva, visual, bla, bla, bla, si se acerca o se aleja. Eso es como la basura de Myers-Bricks que dice “tu personalidad está fundida en la piedra”.

RICHARD BANDLER DIXIT

Entrevista realizada en 2009 - Primera parte

Por Xavi Pirla

Todo el mundo tiene al menos tres talentos para en los que apoyarse. Algunos son mas kinestésica haciendo algunas cosas y mas visuales haciendo otras. Hay gente que hacen mejores imágenes visuales que otros pero eso sólo me dice sobre lo que ellos necesitan. Que una persona no vea cosas en su consciencia eso no significa que no las esté creando

Yo estoy atento a lo que hacen para obtener unos resultados y lo que no hacen para no obtener otros. Yo no tengo que explicar eso a nadie y tampoco tengo que nombrarlo. Yo he enseñado todo este taller sin tener que poner ningún nombre.

La gente que usan etiquetas, típicamente carecen de habilidades, esa ha sido mi experiencia. Mira la psiquiatría con todos esos grandes nombres para enfermedades mentales y no pueden hacer nada para curarlas. Ellos son los que los llaman esquizofrénicos. Hasta a los esquizofrénicos que yo me he encontrado nunca les he llamado esquizofrénicos, yo les he llamado estúpidos pero nunca esquizofrénicos. Todos somos un poco estúpidos de alguna forma y lo más estúpido de todo es el no darnos cuenta de ello.

Una vez preguntaron a Tony Robbins que era el poder personal y luego me la preguntaron a mí. Mi respuesta fue diferente. El dio una buena respuesta pero mi respuesta fue completamente diferente. Yo creo que poder personal es saber lo que haces bien y lo que no haces bien, así sabes que es lo siguiente que tienes que aprender. Eso es realmente poder personal y te hace una persona con poder. No se trata de tener poder sobre otra gente sino volverte más inteligente. La gente que nos volvemos más inteligentes podemos hacer más cosas todo el rato.

La gente que aprenden grandes palabras... Yo suelo oír mucha basura sobre gente que me dice que Programación Neurolingüística en una palabra muy grande y que debería de ponerle mejor nombre... bueno, ¡¡¡perdónenme!!! Yo no uso el nombre de Programación Neurolingüística con mis clientes. Cuando la gente me pregunta de que vivo, a veces les digo que soy un fontanero, otras veces que soy un hipnotizador.

Programación Neurolingüística es el nombre que le di a las técnicas que desarrollé y a diferentes formas de orientación para ayudar a los seres humanos. Es sobre dar lecciones y no sobre hacer terapia y si tienes que diagnosticar algo y le pones un nombre entonces tienes que arreglarlo y yo solo doy clases a la gente de cómo ser más inteligentes y no tengo que decirles si son auditivos digitales o que la luna aparece sobre el signo de escorpión.

X.P. ¿En los comienzos de la PNL, a mi me parece que casi todo iba sobre estrategias y ahora hablas más sobre trabajar con los estados, pero obviamente sigues usando estrategias. ¿Qué te hizo cambiar?

R.B. Yo cambio todo el tiempo. En realidad tú no estabas en los comienzos. En los comienzos nosotros ni siquiera hablábamos sobre estrategias, en los comienzos hicimos mucha hipnosis. En los comienzos era yo solo haciendo muchos trabajos sobre estados alterados. Para mi todo aprendizaje está condicionado por estados... yo siempre hablo de estados de consciencia y eso es lo que las estrategias produce... estados de consciencia, también produce la forma de codificar y decodificar información.

Si tu usas la palabra codificar o la palabra recordar eso no es importante, si tú tienes una estrategia para recordar nombres o para codificar nombres sigue siendo el mismo proceso, si yo hablo con los niños de la escuela elemental yo no uso ninguno de esos procesos, tú tienes que hacer dependiendo con quien estás hablando. Si tú hablas con los psiquiatras y usas grandes palabras ellos se impresionarán. A veces antes de hablar con ellos me siento con un diccionario y aprendo unas cuantas palabras y las junto y tu vienes con un nuevo nombre Neuro Hipnotic Repatterning y ellos dicen.... GUAAAUUUU!!!! Y luego creo todas las cosas que hay debajo de ese nombre... porque yo soy muy creativo sacando algo que hace cosas diferentes.

Alguien intentó decirme que Design Human Engineering es lo mismo que PNL... alguna gente intentan hacerlo todo igual... alguna gente me pregunta que si PNL es lo mismo que la teoría de Sullivan sobre el yadi yada de 1933 y la respuesta es NO!!

La razón por la cual nosotros creamos diferentes palabras es para diferenciar las cosas, si creas palabras que nombran cosas y no te dicen que hacer, no son muy buenas palabras.

X.P. ¿Por qué son necesarias las anclas si podemos generar nuestros propios estados?

R.B.: ¿Por qué son necesarias las anclas?

RICHARD BANDLER DIXIT

Entrevista realizada en 2009 - Primera parte

Por Xavi Pirla

X.P. ¿Por qué son necesarias las anclas si podemos generar nuestros propios estados?

R.B.: ¿Por qué son necesarias las anclas?

X.P Si.

R.B. Las anclas no son necesarias solo hacen las cosas más fáciles y los estados de consciencia son anclas. La mayoría de las anclas son externas porque disparan estados de consciencia y puedes tener disparadores externos y disparadores internos... puedes llamarlos disparadores, puedes llamarlos anclas... puedes llamarlos demonios si tu quieres...y da igual como los llames, tenemos que tener algo para saber por cuando empezar y cuando detener cosas...es el viejo POPS, probar, operar, probar, salir. Necesitas saber cuándo ser feliz, la operación para continuar siendo feliz y para parar de ser feliz porque tienes que hacer algo como enfadarte. Nosotros siempre cambiamos de un estado de consciencia a otro y a otro y a otro.



Los seres humanos fluimos entre estados y si nos quedamos quietos en un estado de consciencia, vamos a tener problemas, lo llaman insomnio, por cierto.

X.P. Si alguien intenta tener un ancla para ser feliz...

R.B. Bueno eso es bastante estúpido...parece que solo ha ido a un solo curso de PNL, es como tratar de masturbarse frotándose solamente con un movimiento al día...eso no va nunca a funcionar, No es que apretando tu dedo pulgar va a hacerte feliz. Estamos hablando sobre transiciones neurológicas complejas, de hecho nuestro sistema endocrino y nuestros neurotransmisores es capaz de hacer algo así, pero pensar que puedes reducirlo y tocar la campana de Pavlov que hace a los perros salivar. Recuerda que el tocó la campana, los perros salivaron y no les daban de comer.

X.P Tu, John La Valle y Gabriel Guerrero hablas sobre la importancia de generar estados a través del humor pero tú no explicas como...parece que una forma de generar ese humor es desiguando la expectativa creada por la presuposición, parece como si tuvieras diferentes variables para hacer a la gente reír. Mi pregunta es. ¿Cuáles son esas variables, ese sistema, esa forma de hacer a la gente reír?

R.B Quizás suene demasiado simple pero lo que hago es decirle a la gente la verdad y no hay nada más divertido que la verdad.

La verdad es llamar al calentador de agua caliente, un calentador de agua caliente... quiero decir ¿por qué quisieras llamarlo un "calentador de agua caliente"? El momento de utilizar la palabra calentador es una redundancia entonces cuando George Carlin lo comentó, fue divertido porque es verdad, y cuando yo señalo a la gente que lo que hacen es estúpido, ellos saben que es estúpido y por eso es divertido.

Cuando doctor Phil dice a la gente después que le han dicho que...mi mujer y yo peleamos día y noche, él les dice...y ¿cómo funciona eso para ti? Y eso es divertido porque está señalando la verdad, que es, eso no funciona. Cuando yo hago las preguntas a la gente y les digo... ¿Como sabes cuándo ser tímido? Y ellos me contestan...cuando pienso en reunirme con gente...y yo les digo...ósea que cuando piensas que te vas a reunir con gente es tu hora para ponerte tímido...yo los miro...y ellos comienzan a reírse sobre una situación en la cual ellos normalmente se sienten mal es decir, que químicamente ya están cambiando...ahora...cuando dices que estoy desiguando la presuposición...para mí lo que tengo que hacer es igualar lo que está pasando y decir lo que está pasando.

No hay nada más divertido que decir lo que la gente está haciendo y describir lo que están haciendo realmente. Lo que es doloroso es cuando están describiendo algo que no es, por ejemplo cuando la gente discute sobre algo que dicen ser lo correcto, cuando se preocupan más por tener la razón que de ser felices, ellos tienen la razón pero son infelices y cuando te dicen que es mejor tener la razón que ser felices...yo les digo...OK...tú tienes la razón, yo soy feliz y ahora necesitamos 5 enanos mas y ya tenemos un juego y de repente se dan cuenta que lo que estoy señalando es una estúpida analogía y que se están preocupando demasiado en ganar una discusión, nadie gana una discusión, es solamente 2 personas creando malos sentimientos durante 25 minutos y después, ¿Quién gana?

RICHARD BANDLER DIXIT

Entrevista realizada en 2009 - Primera parte

Por Xavi Pirla

6

¿La persona que se siente peor? ¿Cómo puede ser eso ganar una situación? Y cuando ves a una pareja, les dices, perdóname pero yo pensaba que ustedes estaban casados y ellos te miran después de haber estado 15 minutos discutiendo y te dicen, -¡¡¡nosotros estamos casados!!!

Y yo les digo, -entonces, ¿la razón por la cual se casaron es para tener alguien cerca al que hacer sentir mal todo el tiempo? Y ellos te dicen, -¡¡¡por supuesto que no!! Y yo les digo, -entonces, ¿Porqué lo hacen? Y él te responde. -porque ella dijo bla, bla, bla. Y yo les digo. -¿sí? Entonces, ¿Por qué no la miras y le dices que tiene la razón?

Y él te dice, -¡¡¡porque ella no tiene la razón!!! Y yo le digo, -entonces, ¿prefieres discutir con ella durante 15 minutos en vez de darle la razón? Tú podrías decir, ok, tienes razón. Porque te voy a decir, que ella lo quiere es que la escuches, tú la escuchas afirmas con tu cabeza un par de veces y no tienes que tirarte 15 minutos de discusión.

Si a ti te gusta discutir entonces discute, yo prefiero sexo-. Y cuando les dices eso, de repente...no es sobre presuposiciones es sobre decirles la verdad, o bien gastas tu tiempo siendo feliz o infeliz, discutir te vuelve infeliz ósea ¡¡¡para de hacerlo!!!Vuelvan juntos y recuerden cual fue el motivo por el cual se casaron. Cuando viste por primera vez a esta mujer no pensaste en que ibas a estar todo el rato discutiendo, te imaginaste quitándole la ropa, te imaginaste yendo a fiestas juntos, imaginaste cocinando y comiendo juntos, ustedes no pensaban en estar discutiendo y chillando a todo momento...ósea ¡¡¡paren de discutir!!!

Y si eres capaz de hacerlos reír, ellos pararan de discutir y aunque sea un estudiante en tu clase, un cliente privado, una pareja, da igual, todo es lo mismo...una vez que se ríen de su comportamiento entonces se puede cambiar.

X.P. Analizando tus procesos de terapia y de enseñanza, está claro que la lingüística como patrones de argumentación son una parte importante de tu trabajo. Entonces ¿por qué piensas que la gente sabe más sobre las técnicas de PNL que sobre la lingüística?

R.B. No tengo ni idea. La gente que es buena en PNL sabe mucho sobre lingüística porque escribimos libros sobre ello. Como Patrones 1 o el nuevo libro Guía de trance- formación. Yo no he escrito mucho sobre cómo hacer preguntas y eso es una de los planes que tengo para el futuro, enseñar a la gente a hacer buenas preguntas. La Estructura de la Magia es un libro viejo y es un modelo de cómo los terapeutas hacen preguntas por eso la transcripción no tiene final. Pero en los cursos y en los de Practitioner que yo hago, nosotros enseñamos a la gente como usar los patrones de lenguaje y no puedo decir que todo el mundo lo hace. Pero especialmente John LaValle es muy bueno, Gabriel es muy bueno, yo espero que tú seas muy bueno, si no lo eres, espero que empieces a serlo.

La gente no aprende a controlar su lenguaje y no solamente la parte lingüística sino especialmente el tono. Tú puedes hacer una pregunta y puede ser una perfecta pregunta del metamodelo pero si el tono de la voz no es el correcto, no tendrá el mismo impacto. 90% del significado de las palabras es el tono. Tú puedes decir no y significar si, tú puedes decir absoluto y significar nunca, no es la palabra la que expresa el significado, es el cuerpo, tus expresiones faciales. Ser un comunicador profesional es controlar todos tus canales de salida.

Cuando enseñé el curso de Entrenadores usamos el osciloscopio Así sabes cómo se ve la forma de tu voz, somos muy metódicos en cómo enseñar a la gente como controlar su comunicación. Yo no soy responsable de todo el mundo, yo soy responsable de mí. La gente viene a mis cursos luego no practica las cosas que han aprendido y nunca serán buenos por eso mis certificados son validos durante 2 años, yo creo que se necesita mucho entrenamiento. Que sea una cosa fácil de hacer no significa que sea una cosa fácil de aprender.

Yo nunca he parado de desarrollar mis habilidades durante los últimos 40 años, recuerda yo empecé solo, ahora hay cientos de miles de personas haciendo PNL de una forma u otra. Los que son buenos en ello están trabajando duramente.

Es un trabajo agradable no es trabajar como un esclavo o algo así. Si no te sientas y empiezas a escribir páginas sobre ambigüedades, páginas sobre presuposiciones, páginas sobre elicitación, nunca serás bueno en el lenguaje, es como todo que lo aprendes de una forma mediocre. Si juegas al tenis 2 semanas al año durante tus vacaciones nunca serás un buen jugador de tenis, si tu quieres ser bueno conduciendo un coche, tienes que dar todo de ti hasta el límite para ver hasta donde puedes llegar.

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - sexta parte

Por Christopher Davies

7

Pista 19 “¿Qué pasaría si ... ?”

El fin de semana pasado llevamos a nuestra hija Amelie a ver a los animales al parque Mountsorrel en North Leicestershire y dimos también un paseo por el pueblo. En la calle principal pasamos por una tiendita que vendía regalos y artesanía. En el escaparate había un árbol de Navidad – no del todo sorprendente, dada la época del año que era – pero lo sorprendente era que estaba boca abajo, suspendido de algún sitio fuera de la vista encima del escaparate y decorado con pequeñas estrellas blancas en las puntas de las ramas.

No tengo ni idea de cómo se les ocurrió eso pero alguien ha debido pensar algo como “¿Qué pasaría si este año damos la vuelta al árbol de Navidad?”.



En la pista 17 escribí sobre cómo desatascar a la gente y sugerí que respondiendo: “¿Qué pasaría si pudieras?” cuando se dice “No puedo perder peso” permite a la gente ver las posibilidades que pensaban que estaban fuera de su alcance. En lingüística este tipo de frases con **puedo, no puedo, posible, imposible** se conocen como operadores modales de posibilidad porque establecen las cosas que son posibles o imposibles de hacer para la persona que las pronuncia.

El otro conjunto de operadores modales sobre los que hablan los lingüistas son los operadores modales de necesidad, que incluyen una necesidad y usan palabras como “debería”, “debo”, “tengo que”. El asunto de frases como “Deberías hacerlo ahora” “No está permitido andar en el césped” “Tienes que seguir las reglas” es que expresan solamente una opinión, y es generalmente la opinión de la persona que hace la afirmación.

Si, por ejemplo, digo a un niño “Deberías ser capaz de hacerlo ahora” estoy simplemente dando mi opinión, mi creencia – y todos sabemos lo endebles que pueden ser las creencias (al menos si has leído la pista 7, creer es ver). El problema con “Deberías ser capaz de hacerlo ahora” es que suena como si hubiera un hecho considerable detrás de la frase. Hay una regla de conducta operando aquí – y debe ser ocultada al niño. Los test SAT* que los niños hacen regularmente hacen exactamente esto – le dan al niño el mensaje oculto de que debería ser capaz de hacerlo ahora. Los niños pueden entonces imaginar que hay graves consecuencias si no son capaces de “hacerlo ahora” y experimentarán una sensación de fracaso como resultado de no ser capaces de hacer lo que deberían. (Test de Aptitud Académica. En teoría sirven para evaluar las aptitudes en ciertas áreas académicas)

Jenni Russell en su columna en el Guardian en Junio de 2002 informó sobre una investigación sobre los test SAT hecha en el King's College de Londres. Los investigadores encontraron que los niños por debajo de la media hacían comentarios con ansiedad sobre los test como “Estoy desesperado con el programa, me aterra que haga los tests y sea un don nadie”. Una chica se describía mirando a las estrellas en el cielo todas las noches y deseando que obtuviera un nivel cinco (por encima de la media). Preguntada un año después por lo que había conseguido, dijo sombríamente: “No tengo remedio. Saqué un tres”. La excesiva cantidad de exámenes que experimentan los niños de hoy son una manera extremadamente efectiva de generar sensación de fracaso. Los test SAT **deberían** ser eliminados. Una simple opinión mía, como comprenderás.

La forma de desbaratar el pensamiento fijo engendrado por estas afirmaciones es hacer preguntas “¿Qué pasaría si ...?”

Deberías ser capaz de hacer esto ahora
¿Qué pasaría si no lo fuera?

No debes hablar con extraños
¿Qué pasaría si lo hiciera?

No debes pisar el césped
¿Qué pasaría si lo hiciera?

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - sexta parte

Por Christopher Davies

Debes recordar lo que te digo
¿Qué pasaría si no lo hiciera?

Tienes que seguir las reglas
¿Qué pasaría si no lo hago?

No debes animar a los niños a pensar por sí mismos
¿Qué pasaría si lo hiciera?

Lo que consigue hacer preguntas como esta es traer al frente las órdenes ocultas que contienen las frases “deberías ...”. Estas órdenes ocultas pueden ser discutidas y evaluadas por lo que son – la opinión de alguien. A veces, si no abrimos estas discusiones, entonces las frases “deberías”, “habría que”, “tienes que” se tornan limitantes y desmotivadoras.

Atención: A veces estas discusiones revelan que las afirmaciones son un opiniones veladas que están diseñadas para mantenernos en línea para el beneficio de aquellos con autoridad sobre nosotros. Mi visión es que estas deberían (¡!) ser rápidamente evaluadas y descartadas. En cambio otras habría que (¡!) mantenerlas. Por ejemplo

No deberías estar cerca del borde de un acantilado de 300 metros en una galerna de fuerza 10.

¿Qué pasaría si lo hiciera?
Te puedes matar.
Ah, vale.

Joseph O'Connor y John Seymour en su libro “Introducción a la PNL” apuntan que los grandes descubrimientos han sido hechos preguntando “¿Qué pasaría si ...”: “... sigo navegando hacia el oeste?”, “... la tierra girara alrededor del sol?”, “... dejo crecer a la penicilina?” Esta pregunta es la base de los descubrimientos científicos y de otro tipo.

Sugerencia

Escribe un número de “debo”s, “debería”s o “tengo que”s que suelas decirte y escribe luego un “¿Qué pasaría si ...?” después de cada uno y mira qué hace tu mente con ello. Quién sabe, puede que encuentres que las limitaciones que piensas que existen para ti desaparezcan milagrosamente.

Toma un grupo de “debo”s, “debería”s o “tengo que”s que utilices y considera si son apropiados en las circunstancias correspondientes.

Cuando alguien te diga algo con esas palabras, responde con la respuesta mágica “¿Qué pasaría si ...?”.

Pista 20. Cómo ayudar a la gente a estar de acuerdo contigo

Esta pista ha sido escrita por Jamie Smart, director de Salad Ltd., que envía una pista PNL semanal a miles de lectores. Jamie es un formador en PNL de primera clase – lo sé porque he realizado un montón de talleres con él y he aprendido una enormidad. Muchos de vosotros habréis leído algo sobre PNL, mientras otros, ya lo sé, estáis altamente entrenados en su utilización. Para aquellos que quieran conocer más es altamente recomendable acudir a uno de los seminarios de Jamie.

Pista de Jamie “El ‘¿no?’ influyente”

Estaba en el metro de Londres el otro día, y oí casualmente dos chicas teniendo una conversación. Muchas de las frases terminaban con la palabra “¿no?”. Bueno, he escuchado a mucha gente lamentar la forma en que la juventud de hoy usa el lenguaje, pero yo estaba impresionado. Poniendo “¿no?” al final de una frase hace que esta sea difícil de no estar de acuerdo con ella, ¿no?

Preguntas coletillas

“¿No?” es un ejemplo de preguntas coletillas, y utilizar preguntas coletillas es una forma estupenda de hacer a la gente más fácil estar de acuerdo contigo y, después de todo, tú quieres que la gente esté de acuerdo contigo ¿no?

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - sexta parte

Por Christopher Davies

Esto parece que tiene algo que ver con el hecho de introducir una negación en la situación, y las negaciones se procesan de forma diferente neurológicamente que lingüísticamente. Así que ...

Haz una lista de seis sugerencias que te gustaría hacer a una persona (o un grupo) y busca la manera de añadir preguntas coletillas a las mismas.

Las preguntas coletillas incluyen: “¿no?”, “¿no es verdad?”, “¿no es cierto?”, etc.

Apuesto a que puedes comenzar a encontrar formas de añadir las al final de las frases, ¿no te parece? De hecho, una de las cosas que comenzarás a notar es cuánto te puedes divertir haciendo que la gente esté de acuerdo contigo incluso con los argumentos más peregrinos, simplemente poniendo estas preguntas coletillas al final. Esto es porque, una vez la gente comienza a asentir, les gusta seguir el patrón de asentimiento ¿no es cierto? Probablemente ya te habrás dado cuenta de esto ¿no?

Practica pronunciando las frases utilizando una inflexión descendente de tu voz en la coletilla.

La inflexión descendente abre el módulo de órdenes en el cerebro de la gente, y hace aún más difícil disentir con ella.

3) Empieza por añadir preguntas coletillas al final de las frases que ya haces cuando conversas.

Una de las cosas buenas de las preguntas coletillas es que suenan realmente naturales con muy poca práctica. Hay una razón simple para esto: ya las estás usando, ¿no crees?. Piensa en esto. Ha habido multitud de ocasiones en que has usado estos pequeños trucos sin darte ni cuenta de que estabas siendo extra-influente ¿no? Esto significa que ya tienes un buen grado de competencia en esta habilidad en particular. Todo lo que te estoy invitando a hacer es comenzar a utilizarlas sistemáticamente en situaciones de influencia. Es bastante directo ¿no es cierto?

Resumen

Usa ‘preguntas coletillas’ para hacer más fácil estar de acuerdo con tu comunicación ...

1) Haz una lista de seis frases o sugerencias que quieras hacer a una persona (o un grupo) y encuentra una forma de añadir preguntas coletillas.

2) Practica las frases en voz alta, utilizando una inflexión descendente de tu voz en la pregunta coletilla.

3) Empieza a poner preguntas coletillas al final de las frases que ya haces cuando conversas normalmente.

Pista 21 – Quitar el peso de la expectación de los estudiantes

“Es lunes por la mañana y los alumnos de tres escuelas especiales han llegado al teatro Haymarket de Leicester. Todos tienen severas y múltiples dificultades de aprendizaje, muchos muy profundas pero todos pueden presentarse, bien hablando, bien mediante signos y eso ayuda a romper el hielo.

Nadie sabe qué esperar, así que es una procesión excitada pero ligeramente saltarina que sigue el ruido de tambores hasta el estudio. Cruzar el umbral es mágico. El espacio está cálido y suavemente iluminado y tiene un efecto calmante instantáneo, incluso para aquellos niños que se comunican sólo con gritos. Hay envueltas formas misteriosas en papeles, como montañas. Nos sentamos en el suelo en lo que es obviamente una playa, rodeada de guijarros y blanqueada por el sol, y observamos embelesados cómo la actriz que los niños han conocido como Rachel Dickinson se transforma visiblemente en su carácter, Mem-mem.

Se pone un abrigo de retales de muchos colores, se enrolla un pañuelo en su cabeza como una gitana, introduce unos pies cansados en unas zapatillas y se sienta balanceándose en una obvia perplejidad en una mecedora de respaldo alto. Hay un silencio total e intriga mientras toca los objetos de la costa, una jaula, un cubo con pescado muerto, una bolsa de piel, una escoba marrón. Es lento, deliberado, hipnótico. La vemos agitar su cabeza con desconcierto y vuelve a su silla.”

PISTAS PARA ENSEÑAR

Guía práctica desde la PNL y otras disciplinas - sexta parte

Por Christopher Davies

10

Esto es un extracto de un artículo de Pat Ashworth que apareció en "The Stage" el año pasado. Describe el comienzo de una de las obras de la compañía de teatro Bamboozle. Mem-mem estaba desconcertada porque había perdido su memoria y los estudiantes comenzaron a preguntarse con ella qué podía significar para ella cada uno de los artefactos a su alrededor.

Así que los estudiantes trabajaron en grupos pequeños con uno o dos de los objetos para crear lo que ellos pensaron que podía haber sido una escena de su vida. Entonces fueron animados a acercarse a Mem-mem, en su silla, para decirle o enseñarle lo que habían descubierto o para hacerle una pregunta. Para algunos estudiantes, como Joe, acercarse a Mem-mem por sí mismo, con el resto del grupo mirando era bastante abrumador pero parece que aceptó el reto.

Dejadme contaros algo sobre Joe. Tiene unos 16 años, delgado, alto para su edad y tiene una sonrisa agradable, algo tímida pero cómplice. Tiene autismo y no habla demasiado, ciertamente nunca cuando hay público. La escuela a la que va hace un montón de trabajo de teatro y presenta obras escolares con regularidad. Joe siempre está incluido pero nunca habla en el escenario. Así que el personal de esta escuela estaba intrigado por ver cómo se las apañaría en esta situación.

Mientras Joe se acercaba a Mem-mem, balanceándose en su silla, dudó y miró atrás hacia mí y el grupo, quizá necesitando reafirmación, quizá preguntándose si podría volver atrás, no sé qué estaba pensando. Yo no quería ir y ayudarlo, o mandarle otro estudiante para que fuera con él, ya que quería darle la oportunidad de elegir si eso era lo que quería hacer. Al mismo tiempo le quería dar un apoyo algo neutral si quería continuar. Así que me mantuve en silencio e hice un gesto hacia Mem-mem y me encogí de hombros como diciendo "No sé – tú mismo". Esta estrategia está diseñada para hacer dos cosas paradójicas. Por un lado quita el peso de la expectación a Joe dándole la impresión de que no hay una manera correcta de hacerlo y que no importa mucho de cualquier forma – si va o no. Por otro lado pone la responsabilidad directamente sobre él indicándole que no voy a hacerlo por él – o lo hace, le pregunta a Mem-mem, o no lo hace.

Una de las claves para conseguir que este enfoque sea efectivo es ser honesto cuando sugerimos que no importa si Joe lo hace o no. Si no lo hubiera hecho entonces habría continuado con otra cosa. Habría sido importante no caer en la trampa de coger a algún otro para hacerlo, como si hubiera dado el mensaje de que tenía que hacerlo después de todo.

Algunas veces hacer una tarea "no demasiado importante" es la mejor manera de habilitar a un estudiante dubitativo para que intente algo. Elimina la expectativa de éxito, y la expectativa de éxito, mientras puede motivar a algunas personas, es para muchas un equipaje demasiado pesado para llevar, así que se rinden.

He encontrado que el encogimiento de hombros "no importa demasiado" es una forma muy efectiva de apoyar a los estudiantes a hacer lo que generalmente no intentan, por miedo al fracaso o vergüenza o lo que sea. En el caso de Joe, finalmente se acercó a Mem-mem y le hizo su pregunta, para asombro y deleite de su profesora. Su deleite no fue nada comparado con el de la madre de Joe, cuando vino a la conclusión de las actividades de la semana la noche del viernes. Repetimos el momento de Joe enfrente de la audiencia:

Joe: *(acercándose dubitativamente como antes)* ¿Cogías peces?

Mem-mem: *(mirando perpleja y luego recordando)* No sé ... Sí ... Sí, eso eso, solía coger peces *(Entonces Mem-mem se salió del guión anterior y continuó)*

Mem-mem: ¿Has visto algún pez?

Joe: Aquí *(señalando el cubo del pescado)*

Para aquellos que le conocía, esto fue asombroso. Algo que Joe nunca había hecho antes – hablar en una situación agobiante de teatro y público, por no decir responder a una pregunta no esperada. Su madre estaba bañada en lágrimas.

Sugerencia

Considera quitar la presión a los estudiantes con los que trabajas haciendo que sea lo que sea lo que estés haciendo con ello no importe demasiado. Intenta un encogimiento de hombros "no importa demasiado" y mira qué consigues. No esperando mucho puedes conseguir mucho más de lo que sospechas.

EL PODER DE LAS PREGUNTAS

La herramienta mágica de la PNL

Por Anthony Robbins - del libro Pasos de Gigantes

11

Lo importante es no dejar de preguntar. La curiosidad tiene sus propias razones de ser. Uno no puede más que apocarse cuando contempla los misterios de la eternidad, de la vida, de la maravillosa estructura de la realidad. Basta con tratar de comprender una pequeña parte del misterio cada día. Jamás hay que perder la santa curiosidad.

ALBERT EINSTEIN

Las preguntas son los rayos láser de la conciencia humana. Con su poder puedes atravesar cualquier dificultad u obstáculo.

¿Cuál es la diferencia principal entre aquellos que tienen éxito y los que no?



Sencillamente, la gente con éxito se planteó preguntas mejores y, en consecuencia, obtuvo respuestas mejores. En los comienzos del automóvil, centenares de personas se plantearon fabricarlos pero fue Henry Ford quien destacó al preguntarse: «¿De qué manera podría conseguir su producción en serie?». Millones sufrieron en la Europa del Este el yugo férreo del comunismo, pero fue Lech Walesa quien tuvo el valor de preguntarse: «¿Cómo puedo elevar el nivel de vida de los hombres y mujeres que trabajan en este país?».

¿Dónde te llevarían tus preguntas si dejaras que tu imaginación cabalgara libremente?

¿Cuál es la diferencia principal entre aquellos que tienen éxito y los que no? Sencillamente, la gente con éxito se planteó preguntas mejores y, en consecuencia, obtuvo respuestas mejores.

En los comienzos del automóvil, centenares de personas se plantearon fabricarlos pero fue Henry Ford quien destacó al preguntarse: «¿De qué manera podría conseguir su producción en serie?». Millones sufrieron en la Europa del Este el yugo férreo del comunismo, pero fue Lech Walesa quien tuvo el valor de preguntarse: «¿Cómo puedo elevar el nivel de vida de los hombres y mujeres que trabajan en este país?».

¿Dónde te llevarían tus preguntas si dejaras que tu imaginación cabalgara libremente?

¿Estás de acuerdo o no con la siguiente afirmación?: El pensamiento no es más que un proceso de hacer y contestar a preguntas. Para poder responder a esto, ¿no tuviste que preguntarte si la afirmación es cierta o si estás de acuerdo con ella?

La mayoría de los procesos mentales —desde la evaluación (¿cómo es eso?) y la imaginación (¿sería posible?) hasta la decisión (¿qué he de hacer?)— implica el planteamiento y contestación de una serie de preguntas. Si, por lo tanto, deseamos cambiar nuestra calidad de vida, debemos cambiar las preguntas que solemos hacernos a nos otros mismos y a los demás

Los niños son los campeones absolutos de las preguntas. ¿Qué ganarías si imitaras la inocencia y la curiosidad de los niños, completamente decididos a obtener respuestas?

La obra de mi vida es el resultado del planteamiento continuo de preguntas. ¿Qué impulsa a la gente a hacer lo que hace? ¿Qué ha permitido que algunas personas alcancen el éxito aunque contaran con menos recursos que otras? ¿Cómo podríamos conseguir los mismos resultados? ¿Cómo obtener cambios con más facilidad y rapidez que antes? ¿Cómo podemos mejorar la calidad de vida de todos?

¿Cuáles son las preguntas principales que dan forma a tu vida en este momento?

Las preguntas de calidad generan una vida de calidad. Las empresas tienen éxito cuando los encargados de tomar decisiones se plantean las preguntas adecuadas acerca de las líneas de producción, la dinámica de los mercados o las estrategias a seguir

EL PODER DE LAS PREGUNTAS

La herramienta mágica de la PNL

Por Anthony Robbins - del libro Pasos de Gigantes

Las relaciones humanas prosperan cuando la gente se hace las preguntas adecuadas sobre los conflictos potenciales y cómo apoyarse mutuamente en lugar de ensañarse el uno con el otro. Las comunidades se benefician cuando sus líderes hacen las preguntas correctas acerca de lo que es más importante y buscan la manera de que los ciudadanos colaboren en la consecución de objetivos comunes.

Sea cual sea el área de tu vida que desees mejorar, hay preguntas que te pueden aportar las respuestas adecuadas, soluciones que te impulsarán a ti y a tus seres queridos hacia un grado mayor de éxito y disfrute. ¿Te hace falta preguntarte acerca de la calidad de tu vida, de tus compromisos y de tu contribución a la sociedad?

Las preguntas desencadenan un efecto progresivo cuyo impacto es mucho mayor de lo que podamos imaginar. El cuestionamiento de nuestros límites derriba muros... muros entre empresas, entre personas y hasta entre países. Todo progreso humano viene precedido por preguntas nuevas.

¿Qué nueva pregunta podrías plantearte para encontrar respuestas nuevas que mejoren tu vida ya?

No cabe duda de que nuestra mente tiene una capacidad fenomenal. De hecho, si quisiéramos almacenar nuestra capacidad mental en un lugar físico, harían falta dos edificios del tamaño del World Trade Center.

Pero sin la capacidad de encontrar y utilizar todo lo que está almacenado, este potencial resulta inútil. ¿Qué es lo que te permite recuperar lo que desees de tus bases de datos particulares? El poder imperioso de las preguntas. Con frecuencia, nuestro fracaso a la hora de aprovecharnos de nuestra experiencia pasada no se debe tanto a un fallo de memoria como a nuestra incapacidad de plantearnos las preguntas adecuadas.

Tu ordenador mental esté siempre preparado para servirte y, sea cual sea la pregunta que le presentas, no cabe duda de que tendrá una respuesta. Si haces malas preguntas —«Por qué meto siempre la pata?»— obtendrás malas respuestas. Si, por otro lado, tus preguntas son útiles —«¿Cómo podría usar esto?»— las respuestas te conducirán automáticamente hacia la solución que buscas.

A preguntas nuevas, respuestas nuevas. ¿Qué pregunta positiva podrías plantearte ahora mismo a ti o a la persona que quiere?

La fuerza de las preguntas brillantes queda ilustrada por mi buen amigo W. Mitchell. Después de un accidente que le causó quemaduras en todo el cuerpo y la paralización de sus piernas, se negó a sentir lástima de sí mismo. «¿Qué me queda aún?», se preguntó. «¿De qué soy capaz ahora, aún más que antes del accidente? ¿Cómo podré ayudar a los demás gracias a lo que me ha pasado?»

En el hospital, conoció a una enfermera que se llamaba Annie y se sintió inmediatamente atraído por ella. Con el cuerpo desfigurado por las quemaduras y paralizado de cintura para abajo, tuvo la increíble audacia de preguntarse:

«¿Cómo podría conseguir una cita con ella?». Pronto estaban casados.

¿Qué preguntas te harías ahora mismo si no temieras la posibilidad de fracasar o ser rechazado?

Por grandes que sean nuestros logros, siempre habrá momentos en que encontraremos escollos en nuestro progreso personal y profesional. No es una cuestión de tener problemas o no sino de cómo te vas a enfrentar a ellos cuando surjan. Estudia esta lista de preguntas para cambiar tu actitud ante las cosas y aprender a estar abierto a soluciones.

LAS PREGUNTAS QUE RESUELVEN PROBLEMAS

- 1) ¿Cuáles son los rasgos importantes de este problema?
- 2) ¿Qué queda por perfeccionar?
- 3) ¿Qué estoy dispuesto a hacer para que las cosas sean como yo deseo?
- 4) ¿Qué estoy dispuesto a dejar de hacer para que las cosas sean como yo deseo?
- 5) ¿Cómo puedo disfrutar del proceso de hacer lo necesario para conseguir lo que deseo?

LOS VIRUS MENTALES

Del libro Elimina los virus mentales con PNL

Por Donald Lofland

Que es un virus mental?

El doctor Tad James, un formador de primera linea de la PNL, ha dado una definicion que podriamos aplicar a los virus. Su definicion tambien sugiere la existencia de estructuras vincas, james sugiere que en todos nosotros hay partes del inconsciente que, en mayor o menor medida, estan *funcionalmente aisladas* del resto del sistema nervioso. La comunicacion entre una *parte* lo que denomino virus mental) y el resto del inconsciente es mas o menos limitada. Por lo tanto, el virus es una parte del sistema nervioso que, literalmente, cobra vida propia. Filtra y distorsiona las maneras en que damos un sentido a la vida y genera un pensamiento incoherente e incongruente.

El grado de incongruencia que el virus mental produce depende de la intensidad con que el virus bloquea la comunicación entre este y el resto de la mente inconsciente. De hecho, una parte de la terapia de virus mentales implica disolver o «reventar» este limite para permitir que el virus se integre otra vez vil el conjunto del inconsciente.

Tipos de virus

En mis investigaciones he identificado cuatro tipos de virus mentales: virus *desencadenantes*, virus *restrictivos*, virus Géminis y virus *asesinos*. Todos tienen una estructura única, y todos son producto de errores del aprendizaje (la «cara oculta» del aprendizaje). Los virus asesinos (que son, literalmente, eso) son una combinación de los tres anteriores.

Los virus desencadenantes

Las asociaciones, tan elementales para la memoria, pueden ser erróneas y generar virus *desencadenantes*. Si han tenido una relación amorosa, habrán observado que de vez en cuando vuestro compañero o compañera habla con un tono raro, un tono de voz que, por alguna razón inexplicable, nos pone los pelos de punta. O tal vez suceda que vamos por la autopista y, sin motivo alguno, alguien se nos adelanta a gran velocidad y nos hace un corte de mangas. Ni siquiera conocemos a aquella persona, su conducta no tiene nada que ver con nosotros y, aun así, el gesto nos saca de quicio. O quizá cada vez que agarramos un libro de matemáticas sentimos que nos invade un sudor frio.

Todos estos son ejemplos-de virus desencadenantes. Una determinada experiencia externa activa de forma automática una antigua obsesión o un estado emocional negativo. En algún momento del pasado, el inconsciente vinculo de manera errónea el desencadenante externo con la emoción negativa.

Los virus destructivos

Se trata de creencias que, aunque normalmente permiten comprender las cosas de la vida, pueden ser restrictivas y discapacitadoras, y se convierten en virus *restrictivos*.

«Me encamarla tener mi propia empresa, pero no tengo valor ni paciencia para montarla.»

«Nunca seré tan inteligente como mi hermana mayor.»

«Me encantaría tener dinero, pero eso significa que tendría que aprovecharme de los demás, y yo jamás lo haría.»

Estos son ejemplos de virus restrictivos (decisiones o creencias que nos limitan y nos incapacitan). La estructura de los virus restrictivos, al igual que otros virus mentales, contiene una intención positiva. Por eso es tan difícil cambiar nuestras creencias de manera consciente. Lo cierto es que la mayoría estamos convencidos de que no podemos cambiar nuestras creencias, aunque estas nos incapaciten.

Los virus Géminis

Los componentes o modelos mentales contruidos para protegernos pueden oponerse a otras partes internas y crear un conflicto en nosotros. Ambas partes en conflicto son como los gemelos del signo Géminis, que buscan un equilibrio en valores opuestos. Han tenido alguna vez una experiencia en que no se sentían con ustedes mismos, o experimentaban un estado emocional que mas tarde los irritaba?



LOS VIRUS MENTALES

Del libro Elimina los virus mentales con PNL

Por Donald Lofland

También habrán observado, en alguna ocasión, que una parte suya quiere hacer una cosa, por ejemplo hacer la declaración de la impuestos, mientras que otra parte quiere irse a dormir para estar en forma al día siguiente. Cada parte tiene su intención positiva y su propio conjunto de creencias y valores. De hecho, una de esas partes bien desarrollada puede convertirse en una pequeña gran personalidad. Las partes en conflicto son virus mentales en el sentido de que producen un conflicto interior y un comportamiento incongruente.

Porque los virus son gemelos? porque todo aspecto mental interno que participa en un conflicto interior tiene un aspecto al que se opone. Lo que resulta asombroso es que estos aspectos opuestos como gemelos en conflicto siempre tienen la misma intención positiva para aquel que los "vive".

Los virus asesinos

Estos virus crean adicciones, comportamientos autodestructivos compulsivos y tendencia a la violencia. Suelen ser combinaciones de virus desencadenantes, restrictivos y Géminis, que literalmente matan (mas de un millón de personas al año en Estados Unidos). Estos virus son los que poseen la estructura mas compleja y los de mayor arraigo psicológico. Una vez que el individuo que padece estos virus esta dispuesto a cambiar, y esta convencido de que *debe* cambiar, los métodos de la terapia de virus mentales se encuentran entre los mas rápidos y eficaces para el alivio de este mal.

Las estructuras de los virus mentales

En algunos casos, puede incluso que los virus tengan sus propias creencias y valores, que serian del todo diferentes de aquellos a los que la persona normalmente se adhiere. Sin embargo, a diferencia de los virus informáticos, independientemente de lo autodestructivo o restrictivo que es el virus mental, siempre encierra una intención positiva para el individuo.

La intención positiva es incongruente con el comportamiento que el virus realmente produce, de modo que esto crea incongruencia, conflictos internos e incoherencia en el pensamiento de la victima.

He aquí un ejemplo. Lucy, una amiga mía, tenia un precioso conjunto de muebles de caoba en el comedor. Cada vez que yo la visitaba y su familia estaba comiendo, observaba que nadie lo hacia en la mesa. Cada cual comía por su cuenta en distintos lugares. Cuando le pregunte a Lucy por que era así, me conto que ella y su ex marido solían tener muchas disputas y discusiones a la hora de comer. Ahora, ella y sus hijos procuraban mantenerse lejos de la mesa con el fin de *evitar sentimientos de disonancia*. Este tipo de respuestas se denomina *desencadenante espacial o ancla espacial*. Como virus desencadenante, la idea de sentarse a la mesa despertaba un sentimiento de disensión, de ausencia de armonía. La intención positiva del virus consistía en evitar estos sentimientos; Sin embargo, el hecho de que cada cual comiera por su cuenta en diferentes lugares de la casa creaba un sentimiento de disensión. La intención y el comportamiento eran incongruentes.

Los virus *desencadenantes* se activan cuando un desencadenante visual (V), auditivo (A) o kinestésico (K) se asocia inconscientemente con un estado kinestésico negativo, es decir, una emoción, comportamiento o compulsión negativo. La relación entre el desencadenante y el estado se llama sinestesia. V/V es una sinestesia visual-kinestésica, A/A una sinestesia auditivo kinestesica, y K/K una sinestesia Kinestesico-Kinestesica.

Como se cultivan e infectan los virus mentales

Los errores en el aprendizaje proporcionan la mecánica de la formación del virus mental. Al parecer, el caldo de cultivo esta constituido por experiencias emocionales importantes. Muchos psicólogos creen que comenzamos la vida con una experiencia de plenitud o unicidad.

A través de experiencias emotivas relevantes (las dolorosas) y la formación de virus mentales, esa plenitud queda hecha añicos.

El doctor Tad James también ha elaborado un modelo para explicar como perdemos esta plenitud. La intensidad en si misma depende:

- de **la fuerza del estado emocional**;
- del **ritmo** al que se ha producido el cambio de estado emocional
- de **la frecuencia**, con que se ha producido aquel estado.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

SOBRE LA FELICIDAD

Cuentos tradicionales

15

Un hombre cercano ya a la muerte fue a ver a un maestro para preguntarle:

-Hombre sabio, dime cuál es la diferencia entre cielo e infierno.

El maestro dijo:

-Veo una montaña de arroz humeante y sabroso, y alrededor una muchedumbre de hambrientos. Sus palillos son más largos que sus brazos, así que cuando prenden la comida, no pueden llevársela a la boca y son víctimas de la frustración y el sufrimiento. Ese es el infierno -contestó el maestro.

-¿Y el cielo? -volvió a preguntar el viejo.

-Veo una montaña de arroz humeante y sabroso, y alrededor una muchedumbre alegre. Sus palillos son más largos que sus brazos, pero han decidido, al prender la comida, dársela los unos a los otros. Ese es el cielo.

Tenéis tres caminos para practicar esa búsqueda de la felicidad que todos merecemos y yo os aconsejaría que siguierais los tres. De algún modo van unidos, se retroalimentan, forman una especie de unidad invisible en que el avance por uno de ellos te hace avanzar en los otros. Están además alineados con ese nuevo tipo de sociedad que tiene que emerger de todo esto que estamos viviendo.

Hemos llegado hasta aquí siguiendo un modelo que se ha agotado y es tiempo de cambiar. Y el cambio de cada uno de nosotros individualmente puede no parecer nada pero sumado, tiene una gran fuerza. Y aunque empecemos solos, no podemos hacerlo solos.

Cambiar cada uno, cambiar junto a los otros, cambiar unidos de la mano. Es un gran reto.



Un poco antes de que la humanidad existiera, se reunieron varios duendecillos para hacer una travesura. Uno de ellos dijo: -Debemos quitarles algo a los seres humanos... pero ¿qué? Después de mucho pensar, otro dijo: -¡Ya sé!... Vamos a quitarles la felicidad. El problema es donde esconderla para que no puedan encontrarla.

Propuso el primero: -Vamos a esconderla en la cima del monte más alto del mundo.

-No, recuerda que tienen fuerza; alguno podría subir y encontrarla, y si la encuentra uno, ya todos sabrán dónde está – replicó otro. Se escuchó una nueva propuesta:

-Entonces vamos a esconderla en el fondo del mar. Otro de los duendes señaló:

-No, no olvides que son curiosos, alguno podría construir un aparato para bajar, y entonces la encontrarán.

-Escondámosla en un planeta bien lejano de la tierra – propuso otro.

-No – le dijeron. Recuerda que les dieron inteligencia, y un día alguno va a construir una nave para viajar a otros planetas y la va a descubrir, y entonces todos tendrán felicidad.

El más astuto y viejo, que había permanecido en silencio escuchando atentamente a cada una de las propuestas, dijo: -Creo saber dónde ponerla para que nunca la encuentren... Todos voltearon asombrados y preguntaron al unísono:

-¿Dónde? -La esconderemos dentro de ellos mismos. Estarán tan ocupados buscándole afuera que nunca la encontrarán... Todos estuvieron de acuerdo y desde ese entonces ha sido así...

Busca en tu interior

Llevamos la felicidad escondida dentro de nosotros mismos. Muchas son las cosas que nos ayudan a estar contentos, alegres, a divertirnos y esto sin lugar a duda contribuye a hacernos sentir lo que llamamos felicidad.

Pero el secreto de la felicidad no depende de algo externo, sino que surge de nuestro interior y es capaz de contaminar el mundo externo y la forma en la que lo percibimos. Si nos aceptamos y estamos en paz con nosotros mismos, podremos afrontar las dificultades con un talante más positivo. Ser capaces de vivir el hoy como ese regalo que ayer no teníamos y disfrutarlo sin estar quejándonos de lo que nos falta.

Puedes encontrar la felicidad, al maravillarte acerca de lo complejo que es, que hoy estés vivo.

“Vamos a morir, y esto es una suerte. La mayoría de gente no tendrá oportunidad de morir porque nunca habrá nacido.”