

LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 50

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

INDICE

E-book Nro. 50 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Un profesor que habla en los tres canales es más efectivo porque está cubriendo las necesidades inconscientes de los alumnos. JOHN GRINDER

ALFRED KORZYBSKI

Un pionero en el linaje de la PNL

Por NORBERTO FIGUEROLA

Pág. 1 a 2

¿21 DÍAS PARA FORMAR UN HÁBITO?

Analizando los datos tras el mito

Por LAURA SZMUCH

Pág. 3 a 4

COMER COMPULSIVAMENTE

Claves para liberarnos

Por SILVIA NOYA

Pág. 5 a 7

LAS BASES DE LOS MODELOS Y LA PNL

De Programación Neurolingüística Vol. 1

De BANDLER, GRINDER, DILTS, DELOZIER

Pág. 8 a 10

LENGUAJE CORRECTO, LENGUAJE ASERTIVO

El logro de objetivos y las palabras

Por ESTRATEGIAS PNL

Pág. 11 a 12

DESDE EL REINO METAFORICO ...

EL CÍCULO DEL 99 - Cuento tradicional

Pág. 13 a 14

Textuales de Robert Dilts

El cambio es un proceso en múltiples niveles ...

Hacemos cambios en nuestro entorno;

Cambios en las pautas de comportamiento por las que nos relacionamos con el entorno; Cambios en nuestras capacidades y en las estrategias por la que dirigimos y orientamos nuestro comportamiento; Cambios en nuestras creencias y en los sistemas de valores por los que motivamos y reforzamos nuestros mapas y sistemas de orientación; Cambios en nuestra identidad, de la que seleccionamos los valores y creencias según los cuales vivimos; Cambios en nuestra relación con aquellas cosas que son más grandes que nosotros, cosas que la mayoría de la gente llamaría lo espiritual.

Los sistemas de creencias son el marco general que envuelve todo trabajo sobre el cambio que pueda usted hacer. Puede enseñar ortografía a cualquier persona siempre que esté viva y sea capaz de devolver información. Sin embargo, si la persona cree de veras que no puede hacer algo, encontrará alguna manera inconsciente de impedir que se produzca el cambio. Hallará la forma de interpretar los resultados de modo que se conformen con la creencia existente. Para conseguir que la maestra a que me he referido antes utilizara la estrategia para escribir correctamente, habría que trabajar antes con su creencia limitadora.

Me gustaría presentar mi sencilla fórmula de PNL para el cambio

Estado presente (problema) más recursos: igual a estado deseado.



ALFRED KORZYBSKI

Un pionero en el linaje de la PNL

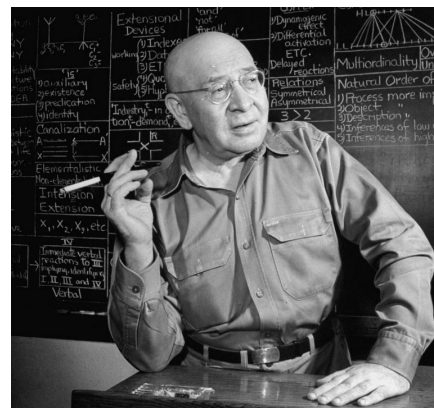
Por Norberto Figuerola

Todos conocemos a Alfred Korzybski a través de la cita que hicieron de él Bandler y Grinder, "el mapa no es el territorio"..

Pero pocos PNListas saben que en la obra y el pensamiento de Korzybski están los fundamentos mismos de la PNL.

En su obra escrita en 1933 "Science and Sanity" habla ya del concepto "aprendizaje neurolingüístico", "reacciones neurolingüísticas" o "efectos neurolingüísticos". Vamos a analizar su obra con más detenimiento. Bandler y Grinder acotaron la cita de Korzybski, pero su pensamiento es mucho más amplio.

La cita completa, extraída del prólogo de la reedición de 1941, dice así: "Un mapa no es el territorio que representa, pero, de ser correcto, tiene una estructura similar al territorio, razón por la cual resulta útil. Si el mapa pudiera ser idealmente correcto, incluiría (en escala reducida) el mapa del mapa..



Si reflexionamos acerca de nuestros lenguajes, encontramos que, en el mejor de los casos, deben ser considerados tan sólo como mapas.

Una palabra no es el objeto que representa; los lenguajes también exhiben esta peculiar capacidad de reflejarse a sí mismos: podemos analizar lenguajes por medios lingüísticos. El "lenguaje de mapa" anticuado, necesariamente, debe llevarnos a desastres semánticos, al imponer y reflejar su estructura antinatural. Siendo ellas palabras y los objetos que representan dos cosas distintas, la estructura, y solamente ya estructura, se convierte en el único vínculo entre los procesos verbales y los datos empíricos. Las palabras no son las cosas de las que hablamos...

Si las palabras no son cosas, ni los mapas el territorio mismo, entonces, obviamente, el único vínculo posible entre el mundo objetivo y el mundo lingüístico debe hallarse en la estructura, y solamente en la estructura. La única utilidad de un mapa o lenguaje depende de la similitud entre los mundos empíricos y los mapas-lenguajes. El hecho que todo lenguaje tiene alguna estructura, lleva a que inconscientemente llegamos en el mundo la estructura del lenguaje que usamos....."

A través de 900 páginas, Korzybski habla de la naturaleza neurolingüística del ser humano y de cómo procesamos la información.

Dice que los seres humanos tenemos un estilo de vida semántico, somos criaturas semánticas a través del sistema nervioso, hacemos abstracciones a partir del territorio del mundo en el que nos desenvolvemos. Afirma que vivimos por medio de símbolos (palabras, imágenes, sonidos, sensaciones, ideas), más que a través de nuestro contacto con la realidad. Nos es más fácil vivir por medio de símbolos que tratar de distinguir entre símbolos y la realidad, entre el mapa y el territorio. Confundimos el mapa y el territorio.

Como somos seres semánticos, creamos inevitablemente símbolos. Y de forma inevitable respondemos a nuestro mundo en términos de mapas, no de la realidad. Cuando sucede esto, Korzybski dice que confundimos el mapa (nuestros símbolos lingüísticos), con el territorio. Identificamos dos cosas que existen en niveles lógicos diferentes.

Bandler y Grinder describen esta dinámica cuando dicen que no es del mundo del que nosotros tratamos, sino de nuestros mapas del mundo, nuestro modelo del mundo. Podemos hacer esto, de hecho, cuando describimos lo que vemos (lo que percibimos), pero no vemos el territorio del que se trata. Preferimos ver los conceptos (mapas) superpuestos al territorio (por ejemplo, como ocurre en la estructura de ellas alucinaciones o de la hipnosis).. Pero,, por supuesto,, cuando hacemos esto,, nos ponemos en peligro,, ya que hacemos un pobre ajuste del mundo si somos conscientes del mundo como algo filtrado del mapa,, y no del mundo tal como éste es.. Y esto,, como dice Korzybski,, nos convierte en personas insanas y,, si no lo corregimos,, en personas dementes..

El trabajo de Korzybski sobre las reacciones lingüísticas o semánticas supone el inicio de posteriores trabajos sobre cómo funciona el metamodelo y el cambio de significados.. Así,, Korzybski dice que siempre que una persona tiene una respuesta emocional fuerte que no es sobre algo relacionado con el estado presente,, quiere decir que tiene una respuesta semántica,, condicionada por su significado.. Esa persona tiene una respuesta semántica en su cuerpo,, ya que son las palabras las que ponen en marcha su sistema nervioso,, no los estímulos externos actuales.. La perturbación nerviosa es consecuencia de los significados que atribuyó a su pensamiento.

ALFRED KORZYBSKI

Un pionero en el linaje de la PNL

Por Norberto Figuerola

2

Korzybski explica cómo ya semántica afecta directamente a nuestro sistema nervioso. Pensamos en palabras y formas de lenguaje en el interior de nuestro cerebro. Este sistema sensorial para procesar información y crear representaciones internas comprende también ya composición de nuestro sistema nervioso (con nuestro córtex visual, córtex auditivo, etc.). Esto afecta como consecuencia a nuestro cuerpo y al resto de nuestra fisiología (la conexión mente-cuerpo). Este nuevo factor semántico en nuestro sistema nervioso es un distintivo humano que no existe en los animales. Los seres humanos estamos semánticamente condicionados. Desde que no usamos palabras como señales (como hacen los animales), sino como símbolos completos, nuestros símbolos nos permiten procesar información a través de meta-niveles (podemos siempre generar palabras para describir cualquier cosa que nos ocurra, pero podemos también generar palabras sobre esas palabras).

Tenemos una capacidad ilimitada para funcionar en múltiples niveles de comunicación. Esto quiere decir que podemos vivir en distintos niveles de abstracción, pero que si no tenemos cuidado podemos confundirnos en estos niveles de abstracción. Nuestros símbolos nos afectan en la medida en que crean uno de los aspectos más significativos de nuestro entorno, pueden inducirnos varios estados psicofisiológicos relacionados con nuestras representaciones internas, no con las externas. Con tal de que nuestras reacciones semánticas sean simplemente eso, reacciones, son automáticas, inmediatas e inconscientes. Es nuestra programación humana que nos maneja y que nos deja, aparentemente, sin opciones. Cuando somos conscientes de la abstracción, desarrollábamos contestaciones semánticas. Es decir, podemos alterar conscientemente los significados (por ejemplo nuestra semántica) y de este modo generar nuevas respuestas.

Todo lo anterior explica nuestra necesidad de aprender y programa (o reprogramar) de forma neurolingüística. Siempre que alguien opere dentro de su entorno lingüístico sin conocimiento de sus propios hábitos lingüísticos (diálogo interno, representaciones internas) y su influencia estructural sobre sí mismo, le será fácil desarrollar todo tipo de desequilibrios.

Para los seres humanos el lenguaje representa nuestra más alta función neurológica. Korzybski dice que para nosotros el lenguaje es una función psicofisiológica fundamental. Puesto que todo el lenguaje tiene estructura, todo el idioma involucra reacciones semánticas interconectadas automáticamente. Casi todos los logros humanos descansan en nuestro uso de símbolos, es decir, en nuestra habilidad para comunicar de forma clara y exacta. Tenemos un modo de vida puramente semántico y simbólico del que no podemos escapar. Recíprocamente, los animales no tienen doctrinas, creencias, en el significado que le damos a estas palabras. Las doctrinas no forman parte de su entorno. Pero sí forman parte del nuestro y como las condiciones semánticas forman parte de nuestro entorno más vital, si son engañosas podemos desajustarnos y caer en procesos llenos de desequilibrio. Nuestro sistema nervioso realiza abstracciones, resúmenes, integra en niveles y órdenes diferentes y el resultado de un estímulo, en consecuencia, no es el estímulo en sí mismo.

En resumen, Alfred Korzybski plantea en su obra que como seres semánticos que somos, todos nosotros construimos nuestro mundo por medio del significado de las palabras y frases que utilizamos, pudiendo reconocer y ser conscientes de que cualquier cosa que decimos no es esa cosa, pero que cuando estamos en el nivel verbal podemos también salvarnos de ellas reacciones semánticas que conlleva identificar el mapa con el territorio.

De esta forma, el mundo que creamos nosotros mismos para vivir puede ser uno que nos abra posibilidades de funcionamiento y de experiencias en lugar de uno que nos llene de limitaciones. Todo está en el nivel verbal.

ALFRED KORZYBSKI

Psicólogo y lingüista estadounidense de origen polaco. Es considerado como el creador de la llamada "semántica general", tal como la expone en su obra fundamental *Ciencia y salud. Introducción a los sistemas no-aristotélicos y a la semántica general* (1933). Según Korzybski, la tendencia a identificar abstracciones de orden muy diferente, o simplemente a identificar el objeto con su abstracción, es causa de muchas consecuencias negativas y, en general, del carácter "insano" de la sociedad actual. Esa tendencia a identificar el objeto con su abstracción, tiene su origen, según él, en Aristóteles. Al modo de pensar aristotélico se opone la semántica general, que identifica el significado de una expresión verbal con la reacción que ella produce en un sistema nervioso y se preocupa de inducir la costumbre de atribuir a todo estímulo el "significado" adecuado.

¿21 DÍAS PARA FORMAR UN HÁBITO?

Analizando los datos tras el mito

Por Laura Szmuch

Los seres humanos tenemos la capacidad de realizar acciones intencionales, y movernos en dirección al logro de nuestros objetivos.

Muchas personas se preguntan cuánto tiempo les puede llevar acostumbrarse a comer en forma saludable, sostener una actividad física, tener una rutina de cuidado personal, o empezar y sostener una práctica meditativa. Algunos científicos estudian nuestra base neurobiológica para establecer si las acciones motivadas por objetivos pueden convertirse en hábitos.

Se suele decir que se necesitan 21 días para formar un hábito. ¿Esta información es correcta?

lu	ma	mi	ju	vi	sá	do
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Veamos de dónde viene esta información. En los años 50, un cirujano plástico, el Dr. Maltz, comenzó a notar que cuando realizaba una operación, sus pacientes necesitaban 21 días para acostumbrarse a su nueva cara, si había realizado una cirugía de nariz, por ejemplo, o, en caso de amputaciones, que la persona se adaptara a esta nueva situación. Entonces empezó a investigar cuánto tiempo le llevaba a él adquirir hábitos y llegó a la conclusión de que se requiere un mínimo de 21 días para que una imagen mental vieja se disuelva y se pueda formar una nueva. Su libro acerca de este tema fue un gran best-seller. A partir de ahí, su trabajo influenció a muchos escritores de libros de autoayuda. Pareciera que la información se transmitió un tanto distorsionada. Así se empezó a esparcir esta idea, y mucha gente entendió que el 21 era un número mágico. De esta forma, se formó el famoso mito en relación a la formación de hábitos.

Si bien parece muy motivador creer que en ese período de tiempo podemos modificar nuestra vida, veamos qué dicen algunos científicos que han estudiado el tema. Una investigadora del University College London, la Dra. Phillippa Lally (2009), investigó este tema. Llegó a la conclusión de que el tiempo para llegar al nivel de automatización, dependiendo de la persona, variaba entre 18 y 254 días. Notó que la repetición de una conducta en forma consistente, aumentaba la posibilidad de que esa conducta se convirtiera en hábito.

¿Qué diferencia hay entre una acción y un hábito?

Cuando realizamos una acción por primera vez, necesitamos planificarla, aunque solo lleve unos momentos de atención antes de realizarla. A medida que vamos repitiendo esas acciones en determinados contextos, empiezan a volverse más automáticas y requieren menos tiempo de planificación previa. Los hábitos nos ayudan ya que nos liberan de la necesidad de estar desarrollando estrategias todo el día para hacer acciones básicas: preparar un té, andar en bicicleta, darnos una ducha y también algunas rutinas un poco más complejas. Los hábitos son una gran ayuda, ya que nos permiten no tener que estar decidiendo nuestros actos todo el tiempo. Las rutinas nos ahorran tiempo, y liberan nuestra atención para hacer otras cosas que nos importan.

Sin embargo, hay hábitos que no nos sirven, y no son saludables. Según la ciencia, es más difícil perder un hábito, que incorporar uno nuevo. Una investigadora y profesora de Neurociencia en el Departamento del cerebro y ciencias cognitivas del MIT, Ann Graybiel (2005) demostró los patrones neurales en zonas específicas del cerebro cada vez que se modifica un hábito. Las neuronas cambian su forma de relacionarse entre ellas cada vez que un nuevo hábito es adquirido. Sin embargo, es asombroso notar que es mucho más complicado revertir el proceso. Estos patrones ocurren en los ganglios basales, una región cerebral donde se alojan los hábitos, las adicciones y los aprendizajes, especialmente de procedimientos. Según sus estudios, los hábitos más arraigados no se eliminan del todo, lo cual explicaría por qué es muy difícil para algunas personas dejar de fumar o de comer compulsivamente.

¿Cuánto tiempo lleva realmente formar un hábito nuevo?

De acuerdo al estudio de la Dra. Lally, el promedio es 66 días. Eso depende del tipo de conducta, de la persona y de las circunstancias. El estudio también demuestra que si la conducta se saltea en alguna oportunidad, eso no afecta el proceso de formación del hábito. Es decir, construir buenos hábitos no es cuestión de todo o nada.

¿21 DÍAS PARA FORMAR UN HÁBITO?

Analizando los datos tras el mito

Por Laura Szmuch

Todos los hábitos que tenemos, ya sea que nos hagan bien o no, son el resultado de pequeñas decisiones, conscientes o no conscientes, que vamos tomando a lo largo de nuestras vidas.

Cuando queremos realizar un cambio, es necesario recordar que nos llevó mucho tiempo llegar hasta aquí, y necesitamos prepararnos internamente para modificar eso que ya hemos guardado en nuestro sistema neurológico. Las transformaciones no ocurren de la noche a la mañana. Nuestra vida actual es la suma de todos los hábitos que fuimos adquiriendo.

Todo lo que hacemos y pensamos en forma repetida va moldeando quienes somos. Hay hábitos relacionados con conductas, otros con pensamientos y también otros que están relacionados con nuestro sentido de identidad. El profesor de Stanford B.J. Fogg sugiere que para adquirir un hábito, como por ejemplo, usar hilo dental, debemos comenzar con una pequeña acción, aunque sea insignificante. No importa cómo lo hagamos, sino que pensemos en convertirnos en el tipo de persona que realiza ese hábito. Para que un hábito perdure, debemos asociarlo con algún tipo de placer o recompensa, por ejemplo, la celebración y reconocimiento de que estamos yendo por buen camino. Es importante también asegurarnos de que los hábitos que deseamos construir sean realmente significativos para nosotros, es decir, que sean iniciados y mantenidos por nuestro propio deseo y no porque suponemos que debemos hacerlo para complacer a otra persona.

Según James Clear, escritor que se ha dedicado a investigar este tema, la clave para construir hábitos a largo plazo es crear una nueva identidad primero. Las conductas actuales reflejan la identidad actual. Lo que hacemos es un espejo del tipo de persona que creemos que somos. En la misma línea, Rafael Echeverría, el creador de la ontología del lenguaje, dice: "El mayor desafío que enfrentamos los seres humanos no es el conocernos a nosotros mismos. El mayor desafío es el de inventarnos a nosotros mismos. Los seres humanos participamos con los dioses en el acto sagrado de nuestra propia creación".

Si cambiamos la noción de quienes somos, es más sencillo crear nuevos hábitos. Es por eso que a través de disciplinas como el coaching ontológico, que apunta a una descripción nueva de nuestra identidad, a través de la PNL, que trabaja profundamente en las creencias que potencian o limitan a una persona, de la Neuroeducación que aporta información útil acerca de la neuroplasticidad, o del Mindfulness o atención plena, que nos lleva a grandes niveles de conciencia de nuestras acciones, se puede crear hábitos elegidos y duraderos, que contrarresten los que ya no queremos tener y parece tan complicado desactivar.

M. Trainer Laura Szmuch

LOS HÁBITOS PARA EL ÉXITO

Por Anthony Robbins

1. Definición de Metas: Definir exactamente y con precisión los resultados que se quieren conseguir, saber que se desea a partir de la puesta en práctica del conocimiento especializado.
2. Pasar a la acción: Es necesario llevar a la práctica acciones concretas para lograr los resultados que nos hemos planteado.
3. Desarrollar la agudeza sensorial: Es la revisión continua de las acciones, actitudes y hábitos que estamos ejecutando en relación a los resultados que estamos obteniendo, con el fin de determinar el grado de acercamiento o alejamiento a nuestro objetivo, bien sea por defecto o por exceso.
4. Flexibilidad: El factor anterior conlleva a la posibilidad de efectuar los ajustes necesarios para modificar el rumbo de nuestra conducta y estrategias en función de la consecución de nuestras metas.

COMER COMPULSIVAMENTE Claves para liberarnos

Por Silvia Noya

5

*En una de las primeras clases que tomé de PNL me dijeron que esta se ocupa de **cómo** hacemos lo que hacemos.*

Es por eso que, cuando hace algunos años comencé a aplicar PNL con el objetivo de una SALUD natural y consciente, me dediqué a armar un taller con el nombre de título de este artículo. A modo de divulgación, escribí estos artículos con una parte práctica.

El fundamento para todas las sugerencias nace de la PNL, y está escrito sin terminología técnica ya que me gustaría compartirlos con todo aquel que los encuentre interesantes.



Yo soy Silvia, y soy muchas cosas que me hacen quien soy, soy curiosa, sensible; soy mujer. También soy mandona, peleadora y gritona. Mi esencia tiene blanco y negro, y yo la acepto y abrazo. Es mi esencia. Es lo que soy. Lo que quiero cambiar son algunas conductas que me alejan de la salud. Una de ellas es alejarme de mis sentimientos, y en lugar de transitarlos intentaba acallarlos con la comida. En lugar de recibirlos con la energía que traen, me los quería tragar. Otra es el sedentarismo. Mi cuerpo necesita movimiento, y se lo estaba negando. Encontrar el punto en que es suficiente también estaba en mi lista de comportamientos que quería cambiar. Hay muchos más, y el proceso es largo, y tengo todo el tiempo del mundo; por ahora sólo quiero expresar que estoy convencida que el cambio es posible. Sólo hay que darle tiempo y las herramientas necesarias.

Tal vez te sirva ver cómo comencé a producir cambios en mi vida que me llevaron a producir algunos cambios en la forma en cómo como.

“Toda mi vida luché con mi peso.”

“Esto no debería comerlo”

“Me doy un permitido”

“Tengo que empezar la dieta”

Todos hemos dicho, escuchado o pensado alguna vez algo como esto. A todos nos ha molestado el peso demás, o de-menos, que llevamos con nosotros. Lo que estamos haciendo con estas frases es ubicándonos en una situación de miseria, de carencias, en otras palabras, estamos generando la química del miedo, como opuesto a la química del amor. Y es así que nuestro cuerpo responde a la química del miedo generada por las palabras que usamos; esta es la parte Lingüística de la PNL; y se siente agotado y hasta bajoneado. No logramos salir de este círculo vicioso.

La propuesta de este taller es justamente situarme, situarnos, en la química del amor. Con estos talleres aprender a querernos desde lo más profundo de nuestro ser. Aprender a tratarnos como trataríamos a un bebé que está creciendo. Contamos con la guía o *“manual de instrucciones”* adecuado e individual: **nuestro cuerpo**. Escuchando los mensajes que nuestro cuerpo nos da constantemente logramos **LIBERARNOS DEL COMER COMPULSIVAMENTE**.

Si partimos de la premisa que nuestro cuerpo es sabio, escucharlo es lo más sabio que podemos lograr. En realidad, lo que estamos haciendo con la comida es acallar los mensajes que nuestro cuerpo nos envía, porque tal vez son difíciles de escuchar.

Los mensajes que nuestro cuerpo nos envía son nuestra propia y única voz, la cual tal vez no coincida con las voces que nos han venido dirigiendo el rumbo. Si seguimos los mensajes que nuestro cuerpo nos envía, lograremos encontrar la felicidad. Si, la Felicidad que da la tranquilidad. Y la tranquilidad viene de la aceptación. Acepto quién soy, acepto lo que he recibido y acepto mi decisión de cuidarme y quererme.

Si te interesa producir algunos cambios hacia la **LIBERACIÓN DEL COMER COMPULSIVAMENTE**, te ofrezco algunas sugerencias para que vayas poniendo en práctica. Son pasitos pequeños, pero son el comienzo hacia lo que realmente queremos: **LIBERARNOS DEL COMER COMPULSIVAMENTE**.

COMER COMPULSIVAMENTE

Claves para liberarnos

Por Silvia Noya

¿Cómo me quiero? Esto es algo natural, todos tenemos dentro nuestro el instinto de supervivencia, y en esto de la supervivencia, tal vez antes necesitábamos acatar las voces exteriores. Ahora queremos escuchar nuestra propia voz. Es un proceso, comienza y sigue, sigue y sigue. No está bien ni está mal, solamente es. Si te interesa comenzar este proceso te ofrezco algunas ideas que he ido teniendo al transitar este proceso y que me ayudaron en este proceso personal. Tómalo lo que te sirva.

¿QUE ES COMER COMPULSIVAMENTE?

Comer compulsivamente es comer cuando no tenemos hambre, comer cualquier cosa que nos viene a la cabeza y no detenemos cuando hemos tenido suficiente. Comer compulsivamente nos da la sensación de que estamos fuera de control, y que no podemos encarrilar nuestras vidas.

¿Para qué comemos compulsivamente? Simplemente, para cuidarnos. Para evitarnos el dolor, para evitarnos sufrir cuando creemos que ese dolor nos va a partir en dos.

En algún momento de nuestras vidas no podíamos manejar lo que nos estaba pasando, y la comida estaba ahí, ofrecía un alivio inmediato, no contesta, no se va, es nuestra mejor aliada. Hoy, adultos, tenemos otras herramientas para manejar cualquier cóctel de sentimientos, pero de todas formas volvemos a ese patrón tan conocido: comer.

¿Es posible **LIBERARNOS** del comer compulsivo? Si, por supuesto. Tenemos la libertad de cambiar cualquier comportamiento que no nos sirva. Podemos reemplazar aquellos modelos que no colaboran con la vida que tenemos en este momento, y que se instalaron en el pasado.

A mí me ha ayudado distinguir entre hambre y apetito. El hambre es físico y se soluciona con comida. En cambio el apetito no surge del físico y comemos, comemos y comemos y seguimos con ganas de más. ¿Qué es lo que quiero realmente? ¿Un abrazo, un descanso, una oreja amiga...? Para mí el inicio de la libertad, el inicio del cambio fue a partir de la Programación Neurolingüística y sus técnicas. Porque estoy convencida de que el cambio es posible es que te invito a este taller:

No te prometo que será rápido.

Sí te prometo una aventura de auto descubrimiento.

¿QUE ES UN ATAQUE DE COMIDA?

Un ataque de comida es un momento en que nuestro sistema colapsa y no admite razonamiento, consejo o conocimiento y lo único que queremos es comer. Generalmente queremos comer harinas, dulces o cualquier otro alimento con altísimo grado de calorías; nunca tenemos un ataque de comida de, por ejemplo, manzanas verdes. Si alguien se interpone en nuestro camino hacia la comida podemos llegar a ponernos violentos, no hay nada que nos detenga. Y si por alguna causa nos detenemos, al muy poco tiempo experimentamos la misma locura por la comida pero duplicada.

Cuando terminamos de comer sentimos culpa por haber comido y nos recriminamos duramente. También nos prometemos no cenar esa noche y pasar las próximas 72 hs en ayuno absoluto. Cosa que no sucede nunca. No es algo que hagamos conscientemente. Tal vez estás leyendo esto y pensás que soy exagerada. Estas convencido de que soy mentirosa.

¿PARA QUE SIRVE UN ATAQUE DE COMIDA?

Para protegernos de algún sentimiento que se ubican en la franja que la gente llama "negativos o malos". Pensamos que no podemos con esos sentimientos y escapamos hacia la comida, con la que sí podemos y está ahí para nosotros. Pero luego del ataque terminamos con más pesar del que comenzamos.

SUGERENCIA 1

En esto de querernos y cuidarnos YA tenemos una rutina. Tal vez no estamos conscientes de esta rutina, y necesitamos hacerla consciente para cambiar el enfoque de nuestra energía.

Todos nos lavamos los dientes, nos duchamos, lavamos nuestro pelo, evacuamos líquidos y sólidos que no le sirven al cuerpo. También nos alimentamos, demás o de menos, pero alimento al fin; descansamos a la noche o en una siestita, charlamos con amigos, hacemos las compras, etc. Esta lista continúa todo lo que vos quieras.

Te propongo que cada vez que te laves los dientes repitas en tu cabeza con tu propia voz: **"ME ESTOY CUIDANDO Y QUERIENDO, AL LAVARME LOS DIENTES ESTOY CUIDANDO Y AMANDO UNA PARTE DE MÍ"**.

COMER COMPULSIVAMENTE

Claves para liberarnos

Por Silvia Noya

Y así con todas las demás rutinas en las que sientas que te estás cuidando, como las que nombré antes. Y luego cada noche antes de dormirte, recordá las veces que lo hiciste al día, y con qué actividades de tu rutina lo hiciste. Y también es una buena idea que lo anotes. Este es un paso para cambiar la química de tu cuerpo y que responda a la *química del amor*.

En la tranquilidad hay salud, como plenitud, dentro de uno. Perdónate, acéptate, reconócete y ámate. Recuerda que tienes que vivir contigo mismo por la eternidad. Facundo Cabral

SUGERENCIA 2

Para realizar cambios grandes sin que sea traumático yo prefiero realizar pequeños cambios que me lleven al que quiero finalmente. Para cambiar algo primero hay que darse cuenta.

Durante los próximos días prestá atención, cuando te pongas el pantalón, con qué pierna lo hacés. Luego decidí voluntariamente cambiar de pierna. Este hábito está tan enraizado en nosotros que tal vez te cueste un poco de trabajo (a mí me costó meses). Los primeros tiempos me tenía que sacar la pierna del pantalón que m había puesto y usar la otra primero. Tantas veces como fue necesario, siempre pensando que si lo bebés dejaras de caminar a la primera vez que se caen, todos andaríamos por el mundo gateando.

Una vez que lograste ponerte el pantalón con la pierna que vos querés, entonces comenzó el proceso con el brazo con que te ponés la campera. Y continuá hasta que elijas el brazo con que querés ponerte la campera.

Yo ahora estoy cambiando donde me cuelgo la cartera de lado.

Estos cambios te van a dar la confianza de saber QUE EL CAMBIO ES POSIBLE. Sirven para eso. Cuando estas convencido de tu capacidad de cambiar, entonces podés cambiar cualquier otro comportamiento. ¡Suerte y fuerza!

No sos tu pasado, no sos tus hábitos, no sos tus compulsiones. Cuando logras conocer quien realmente sos, entonces todo es posible. Geneen Roth

¿Qué pasaría si en lugar de pensar que esto del peso está en contra de nosotros, diéramos vuelta todo, y considerásemos que está a favor de nosotros? ¿Qué pasaría si dejásemos de pensar en que es nuestro enemigo para convertirse en nuestro amigo?

A medida que crecemos vamos recibiendo instrucciones de cómo debemos comportarnos para que los demás se sientan cómodos, nos aprueben, nos quieran. Esas voces están dentro nuestro, y muchas veces son voces que no mantienen el mismo ritmo de **nuestra** propia voz. Esas voces nos instan a seguir trabajando en un lugar pernicioso, o durante más horas de las que debemos. Tal vez nos hace callar cuando quisiéramos gritar NO, o no nos dejan aceptar algo que realmente queremos porque no es lo debido. Esas voces fueron bienintencionadas, pero no son nuestra propia voz.

Una de esas voces es la que nos dice que somos “malos”, “débiles”, “inconscientes” si no controlamos lo que comemos. Nos dice que el peso es nuestro enemigo. Tal vez esto de comer compulsivamente nació en un momento de nuestra vida en la que no teníamos otras herramientas para cuidarnos. Ahora tenemos muchísimos más medios para hacerlo, pero este comportamiento está rígidamente instalado en su lugar, y no quiere irse. O tal vez no sabemos cómo remplazarlo.

Todos los ejercicios que hacemos en el taller LIBERANDONOS DE LOS TEMAS CON LA COMIDA apuntan a remplazar comportamientos existentes con nuevos y más funcionales. Y remplazar la voz con una más amable y cariñosa con nosotros mismos. Podés comenzar ahora, con pasitos pequeñitos. Aquí va otra sugerencia.



COMER COMPULSIVAMENTE

Claves para liberarnos

Por Silvia Noya

7

SUGERENCIA 3

¡Odio hacer cola en el súper, en el banco, en donde sea! Me enoja tener que perder ese tiempo. Esto produce en mi sentimientos y pensamientos en la zona del negativismo. Toda esa irritabilidad saca lo peor de mí. Por eso un día decidí que esos pensamientos no me ayudaban y quería cambiarlos. Por eso ahora en los momentos en que tengo que esperar uso ese tiempo para respirar conscientemente. Te cuento lo que hago:

Primero respiro cinco veces, simplemente viendo cómo entra y sale el aire. Noto la temperatura en la nariz al entrar y salir y qué músculos se mueven.

Luego hago otras cinco respiraciones, pero esta vez prestando atención a lo que sucede en mi boca. Sólo presto atención, no juzgo, los pensamientos vienen y yo los dejo ir, sobre todo si son del tipo *“ummm tenés la boca amarga, es por todo lo que comiste...”* Y observo cómo está mi boca.

Luego de unos días que hice esto, repito las primeras cinco respiraciones, y en las siguientes presto atención a mi garganta. Siempre sin juzgar, sólo obteniendo datos.

Otro día me fijo cómo está la zona de mi corazón luego de haber hecho las cinco primeras respiraciones. Y otro día observo cómo está la zona de mi estómago. Es muy importante establecer la rutina de no juzgar, simplemente ver cómo están las cosas en ese momento en particular.

Nuestra educación ha sido siempre entre que las cosas estén *bien o mal*. En la escuela había evaluaciones constantes, en casa el *“Qué buen bebé, no llora; o se comió toda la comida, etc.”*, toda nuestra educación gira en torno a lo bueno o malo que es algo. Yo me he descubierto diciéndoles a mis hijos “bien” cuando toman una decisión que yo comparto, en lugar de decir “Me alegro” y enfocarme en que pueden tomar sus propias decisiones. Esto mismo lo aplicamos a nosotros, y nos sentimos buenos o malos, cuando en realidad somos. Somos. Y punto.

Miles de velas se pueden encender a partir de una sola sin que la vida de esa vela original se acorte. La felicidad nunca disminuye al ser compartida. BUDDHA

Todos nosotros somos parte y fruto de la sociedad en la que nos movemos. Y, lamentablemente, esta sociedad que nos toca hoy nos instala en un lugar de carencia. Nunca tenemos suficiente. No tenemos el cabello suficientemente brillante porque no usamos el champú xxx. No vivimos una vida lo suficientemente plena y llena de aventuras porque no fumamos los cigarrillos xxx. No tenemos huesos lo suficientemente fuertes porque no comemos el yogurt xxx. Y así seguimos con el bombardeo publicitario que nos rodea en la tele, la radio, los carteles de la calle. No tenemos o somos suficiente. Es como que siempre estamos queriendo algo más, y esto nos ubica en la carencia. Cuando en realidad nuestra vida es abundante, el mundo es abundante, el Universo es abundante. Nosotros somos abundantes.

Y, para algunos de nosotros, una manera de tratar de llenar esa carencia perpetua es comiendo. Es un intento de tapar un vacío que no existe, salvo en nuestra precepción de esta realidad.

¿Qué pasaría si en lugar de pararnos en la carencia comenzásemos a ver toda la abundancia que tenemos? ¿Sería la comida la única forma de tratar de conseguir abundancia?

SUGERENCIA 4

La forma que a mí me ayuda a reconectarme con la abundancia es hacer un listado de las cosas que tengo, en algún momento del día. A la mañana cuando me levanto es ideal ya que entonces comienzo el día con una percepción más amplia. Por ejemplo, pienso en la cama calentita en la que dormí, la ducha calentita que me di, tengo agua corriente; y un desayuno a mi gusto para energizarme. En un plano menos material, me levanto junto a mi marido y estamos los dos sanos; gracias a la tecnología casi todas las mañanas me mando mensajitos con mis hijos y me entero de mi nieto, y veo cómo se mantienen felices. Voy a mis clases de Tai Chi y Yoga y me encuentro con un grupo de hermosa gente. ¡Y todo esto antes de las 9 de la mañana! y aún en otro plano pienso en el suelo que me sostiene sin que yo tenga que hacer nada, y en el aire que respiro, que nunca se acaba.

Por eso te invito a que hagas una lista, en un principio escrita, de las cosas que parecen pequeñas en tu vida, al principio, tal vez te cueste y encuentres sólo dos; a medida que pasa el tiempo vas a ver cómo esa lista crece y crece, proporcionalmente a cómo crece tu satisfacción.

Trainer Silvia A. Noya de Mandrá

LAS BASES DE LOS MODELOS Y LA PNL

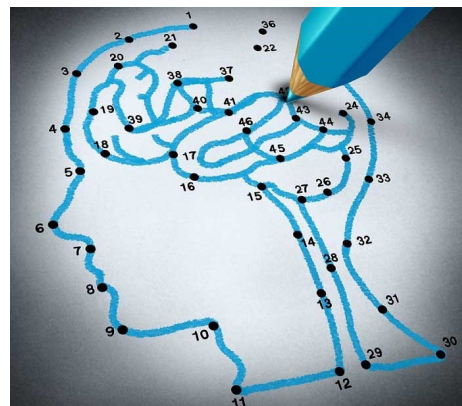
De Programación Neurolingüística Vol. 1.

Por Bandler, Grinder, Dilts, DeLozier

8

Cuando un mago con sombrero de copa y capa llama a su bella asistente para guiar a un enorme elefante al centro del escenario, nos recargamos en nuestros asientos y nos preparamos para disfrutar la ilusión. "¡Presto!", él grita y el gigante Jumbo desaparece justo a tiempo.

Nos sonreímos, sabiendo que la "magia" fue realizada con espejos pero sintiéndonos bien por igual al dejar deliberadamente que nuestras percepciones fueran engañadas por un hábil artista. Si nos subiéramos al escenario junto al mago y su asistente, estaríamos entrando a otro mundo -un mundo donde los espejos estarían visibles y el elefante tan cerca que escucharíamos su respiración y sentiríamos el escenario moviéndose ligeramente mientras Jumbo avanza, moviendo una pata y la otra.



Hay algo ligeramente desconcertante sobre el estar cerca de la "fuente" de la ilusión pero, una vez que aprendemos precisamente cómo el "acto de desaparecer al elefante" es hecho, nuestro disfrute aumenta en lugar de disminuir -aprendemos a buscar y a disfrutar la habilidad con la que el mago hace su actuación, así como a mantener la opción de disfrutar la ilusión por sí misma. Podemos empezar a entender que la habilidad de hacer dichas distinciones es un recurso único y especial, uno que se extiende más allá del mundo de los escenarios, espejos y magos en su significación.

La Programación Neuro Lingüística es un modelo sobre el mundo.

Para nosotros, el comportamiento es programado al combinar y secuenciar representaciones neurológicas -imágenes, sonidos, sensaciones, olores y sabores- ya sea que esa conducta involucre tomar una decisión, aventar un balón, sonreírle a una persona del sexo opuesto, visualizar la ortografía de una palabra o enseñar física. Un estímulo de entrada es procesado a través de una secuencia de representaciones internas y un objetivo conductual específico es generado .

"Neuro" (derivado del griego *neuron*, de nervio) sostiene la docena fundamental de que toda conducta es resultado de procesos neurológicos.

"Lingüística" (derivada del latín *lingua*, de lenguaje) indica. que los procesos neurológicos son representados, ordenados y secundados en modelos y estrategias a través del lenguaje y los sistemas de comunicación.

"Programación" se refiere al proceso de organizar los componentes de un sistema (sistemas representacionales, en este caso) para lograr objetivos específicos.

No importa qué ocupación u oficio tengas, el lector tiene probablemente, en algún momento u otro, la experiencia de interactuar con alguien en el escenario donde ejecuta, en una forma que era particularmente efectiva y te permitía obtener un objetivo específico que era de importancia para ti, para la otra persona y otro número de personas.

Ésta pudo haber sido la comunicación o el aprendizaje de alguna información importante, hacer una venta, resolver un problema y así. Posteriormente, aunque complacido contigo mismo, pudiste no haber tenido una idea real de lo que caracterizó y distinguió esa ocasión, y de la efectividad, velocidad y elegancia de tu comunicación, de una situación normal.

O tal vez has conocido a una persona o tenido la experiencia de estar con un individuo que es eminentemente exitoso en su particular campo de estudio y te has preguntado qué caracterizó las diferencias en sus conductas de las tuyas o de aquellas de otros individuos.

O tal vez tú tienes algún talento particular o habilidad que quisieras ofrecer o enseñar a los demás pero no tienes una idea real de qué es lo que te permite ejecutar tu tarea con tal elegancia y sofisticación.

MODELANDO

A través de los tiempos, los seres humanos han desarrollado muchos sistemas o modelos para entender el universo en el que vivimos. Estos modelos para organizar y codificar las interacciones de personas en su entorno han recibido nombres como cultura, religión, arte, psicología, filosofía, política, industria y ciencia. Cada modelo típicamente empalma con otros modelos y puede incluir modelos más pequeños anidados dentro de ellos, así como la ciencia incluye física, biología, oceanografía, nunca, etc. y se empalma con la industria en el área de investigación.

LAS BASES DE LOS MODELOS Y LA PNL

De Programación Neurolingüística Vol. 1.

Por Bandler, Grinder, Dilts, DeLozier

9

Cada modelo difiere de otros en términos de la porción de la experiencia humana que representa y enfatiza, en términos de la forma en que organiza y utiliza su conjunto de representaciones seleccionadas. Todas son similares en que tienen que ver con objetivos de conductas humanas.

El propósito de cada modelo es identificar los patrones de interacción entre la conducta humana y el entorno para que la conducta de seres humanos individuales pueda ser sistematizada dentro del contexto seleccionado para lograr los objetivos deseados de forma más eficiente efectiva y consistente. Por ejemplo, los científicos están entrenados para operar dentro de un modelo específico para organizar sus prioridades conductuales en recolectar e interpretar información. Se les enseña a reconocer y a trabajar hacia objetivos específicos y deseados -al igual que negociadores, artistas, políticos y médicos.

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

Como organismos participantes dentro del universo', nosotros, los hacedores de modelos que diseñan, perpetúan y extienden nuestros modelos culturales, *no operamos directamente en el mundo*. En lugar de eso, operamos a través de interpretaciones codificadas del entorno mientras son recibidas y experimentadas en nuestros sistemas sensoriales de representación -a través de la vista, oído, olfato, tacto y gusto. La información sobre nuestro universo externo (así como nuestros estados internos) es recibida, organizada, consolidada y transmitida a través de un sistema interno de redes neuronales que culminan en el cerebro—nuestra biocomputadora central de procesamiento. Esta información es transformada a través de estrategias de procesamiento interno que cada individuo ha aprendido. El resultado es lo que llamamos "conducta".

En PNL, *la conducta es definida como todas las representaciones sensoriales experimentadas y expresadas internamente y/o externamente para las cuales la evidencia está disponible desde un sujeto y/o de un observador humano de ese sujeto*. Esto es, el acto de esquiar en una bella montaña cubierta de nieve y el acto de imaginar a uno mismo haciéndolo son igualmente consideradas como conductas en el contexto de la Programación Neuro Lingüística.

Tanto la macro-conducta como la micro-conducta son, desde luego, programadas a través de sistemas neurológicos. La macro-conducta es externa y fácilmente observable, como es el manejar un auto, hablar, pelear, comer, enfermarse o andar en bicicleta. La micro-conducta involucra fenómenos más sutiles, pero igualmente importantes, como el latido del corazón, la velocidad de la voz, los cambios en la coloración de la piel, la dilatación de la pupila y tales eventos como el ver en el ojo de la mente o tener diálogo interno.

Obviamente, no todos los modelos de conductas transmitidos culturalmente han sido incorporados a todos los miembros de la especie humana, pero la mayoría de nosotros los tenemos disponibles en nuestros sistemas representacionales. El desarrollo, luego, de estos modelos y la conducta generada a través de ellos- forman una declaración significativa sobre los sistemas neurológicos de aquellos individuos que los han adoptado como estrategias organizacionales de sus conductas.

Esto es, la variedad y rango del comportamiento humano, visto en el contexto de los modelos que generan esas conductas, nos dice mucho de la organización neurológica humana. El estado de esos modelos, hoy en día, el punto más reciente en su desarrollo, representa la evolución de ideas y la supervivencia de la sabiduría de nuestros antecesores.

Finalmente, después de los alborotos económicos, religiosos y disputas ideológicas, los modelos son guardados o descartados de acuerdo a las bases de su adaptabilidad o utilidad como guías de conducta para otros miembros de la especie. La aceptación o rechazo, la elaboración o expansión de estos modelos, refleja la evolución del pensamiento y la conducta humana'.

UN NUEVO MODELO

La *Programación Neuro-Lingüística* es una extensión natural del proceso evolutivo -un nuevo modelo. Es importante darnos cuenta que los modelos, no están "ahí afuera" en alguno otro, externos a nosotros como individuos. En su lugar, la política, la religión, la psicología y los otros modelos son formas de ver hablar sobre y sentir con respecto al mismo dominio experiencial: la conducta humana.

La PNL difiere de otros modelos de conducta en que es específicamente un modelo de nuestra conducta como hacedores de modelos. Es lo que nosotros llamamos un *meta-modelo*, un modelo del proceso de modelado en sí.

LAS BASES DE LOS MODELOS Y LA PNL

10

De Programación Neurolingüística Vol. 1.

Por Bandler, Grinder, Dilts, DeLozier

Implícitamente en la PNL, como un meta-modelo, se encuentra un amplio rango de aplicaciones prácticas. Desde interacciones individuales hasta dinámicas sistémicas, grupales y corporativas de cualquier tipo, los parámetros conductuales pueden identificarse, organizarse y programarse para obtener objetivos específicos.

Cuando las confusiones y las complejidades de la experiencia de la vida son examinadas ordenadas y desenredadas, lo que nos queda es un conjunto de elementos conductuales, reglas que no son tan difíciles de entender después de todo. En este libro describiremos técnicas y aplicaciones derivadas de la PNL y diseñadas para utilizarse en interacciones conductuales en cualquier área de esfuerzo humano.

MODELANDO ELEGANCIA

En el modelado y reproducción de estrategias para elicitación de objetivos, también nos extendemos a otra tendencia evolucionaria en el desarrollo de modelos conductuales con PNL.

Ésta es la tendencia hacia modelos elegantes.

El término "elegancia" aquí se refiere al número de reglas y distinciones que un modelo en particular requiere para ser capaz de responder por todos los objetivos para los cuales ha sido diseñado.

El modelo más elegante sería aquél que utiliza el menor número de distinciones y que aún puede asegurar el dominio de resultados igual o mayor al de otros modelos más complejos.

Para personas y organizaciones, esto significa ahorrar tiempo y energía en el desarrollo e implementación de objetivos conductuales necesarios para conseguir sus metas.

La transición de los modelos hacia una mayor elegancia ocurre de dos formas:

1. Los elementos identificados por tener importancia casual se vuelven más básicos para las interacciones particulares involucradas en la obtención de los objetivos.

En PNL, por ejemplo, empezamos a mostrar cómo las cinco clases de experiencias sensoriales (ver, escuchar, sentir, oler, degustar)

Son las bases para las Estrategias que las personas tienen para generar y guiar conductas, en lugar de conceptos más complejos y abstractos, como "ego", "mente", "naturaleza humana", "mecanismos", "moral", "razón", etc., utilizados por otros modelos conductuales.

2. La orientación del modelo es más hacia la forma que hacia el contenido.

Por "forma" nos referimos a los principios o reglas de interacción entre los elementos estructurales que generan los estados posibles o interacciones del sistema.

Las ecuaciones básicas o "leyes" físicas desarrolladas por Newton, por ejemplo, son enunciados simples y elegantes de la relación entre elementos físicos (a cierto nivel de experiencia) que pueden ser utilizados para describir, predecir y prescribir los eventos cambiantes que constituyen el contenido de una porción más amplia de nuestro universo físico.

Estas mismas reglas formales persisten en la interacción entre muchos otros objetos: resortes, bolas de billar, péndulos, autos, proyectiles, etc.

La reducción de la sintaxis de un modelo al conjunto de reglas necesarias y suficientes para describir interacciones entre sus elementos estructurales incrementa el poder y efectividad del modelo, en lugar de disminuirlo.

Por ejemplo, los químicos no necesitan probar todas las posibles combinaciones químicas para descubrir cuáles serán exitosas. El conocimiento de las propiedades básicas de los elementos atómicos y las estructuras moleculares les permiten predecir, en muchos casos, cuáles interacciones químicas funcionarán y cuáles no.

La elegancia del modelo moderno de la química aumenta la eficiencia y optimiza las estrategias operacionales para predecir y generar objetivos. La elegancia del modelado ocupa una función similar en la PNL, atravesando las complejidades de la conducta humana para revelar las reglas que gobiernan las interacciones conductuales.

La PNL se preocupa por los principios generativos de la conducta en lugar del contenido, que en su infinita variedad puede volverse algo infinitamente complicado y confuso. Porque se concentra en la forma, la PNL está libre del apego al contenido de una conducta en particular.

LENGUAJE CORRECTO, LENGUAJE ASERTIVO

El logro de objetivos y las palabras

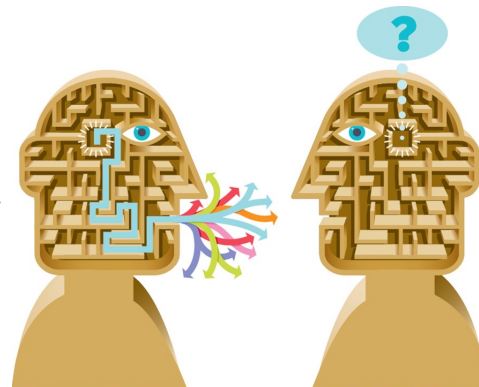
Por ESTRATEGIAS PNL

11

Vamos a aprender a usar el lenguaje en favor de uno mismo y así evitar la posibilidad de autoboicot.

La intención de esta técnica es reaprender nuevas formas lingüísticas para expresarnos ante nosotros mismos y ante los demás.

El lenguaje en PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA es muy importante para mandar el mensaje correcto a nuestra mente. Veremos cómo hemos perdido oportunidades de tener éxito por un mal planteamiento del objetivo, manifestado con un lenguaje negativo, ambiguo e incongruente. Observa la siguiente lista de palabras y piensa qué tanto las utilizas en el planteamiento de tus objetivos.



LISTA DE ERRORES COMUNES DE LENGUAJE AL ENUNCIAR UN OBJETIVO:

Uso del “no”: la mente no registra el “no” y, por lo tanto, nos boicoteamos al plantearnos objetivos como “no quiero comer pan”; la imagen del pan aparece en la mente y entonces se antoja; “quiero comer frutas” o “las verduras me convienen” serían mejores planteamientos.

“Mañana”: al hablar o pensar respecto al objetivo, es un error decir “mañana”, fecha que no está en el calendario y confunde a la mente; mañana es diario, mañana nunca llega.

“Un día de estos”, “la próxima semana”: son tiempos que no están definidos ni en el calendario ni en el tiempo; “un día de estos” es demasiado ambiguo para la mente y “la próxima semana” sucede cada semana. Lo correcto es definir una fecha fija, como el martes 19.

“Tengo que”: generalmente asociamos estas palabras con acciones o tareas que me disgustan y me cuesta trabajo realizar; ej.: “tengo que ir al banco”, “tengo que arreglar la casa”, pero no decimos “tengo que ir a la fiesta” (a menos que de veras no quieras ir).

“Tengo que” implica una carga y un peso que nos detiene, por lo tanto hay que evitarlo en el planteamiento de objetivos.

Dudas sobre el logro: cualquier vacilación impide que alcancemos el objetivo, la mente se detiene y no continúa con los pasos necesarios; es suficientemente inteligente para no seguir si hay cualquier titubeo.

“Sí, pero”: esta expresión condiciona la posibilidad de conquistar la meta. El “pero” es una palabra que cancela la primera parte del enunciado, ej.: “tengo que sacar mi licencia nueva, pero es muy tardado”, “tengo que ir a la escuela, pero no me siento bien”. ¿Qué quiere decir esta persona? “Tengo que pasar la prueba, pero me da mucho miedo”, “te ayudo, pero mañana” (condiciono mi ayuda, procuro y deseo que tú no puedas mañana), “estoy a dieta, pero tengo muchos compromisos” (si tengo una cena la rompo). ¿Qué seriedad hay con la dieta? Aquí queda muy claro el autoboicot. Ir a la escuela es un deber cotidiano y no es visto como un objetivo.

“Qué flojera”: al decir estas palabras, inmediatamente el cuerpo responde. Es una orden y por supuesto, el cuerpo entero se relaja y deja de tener energía, por lo tanto no puedo continuar, sólo pienso en actividades de flojera, el objetivo se elimina.

“Qué aburrido”: con estas palabras el cuerpo responde y no habrá manera de tener RECURSOS para la acción mientras pensemos y digamos “qué aburrido”, pues esto disminuye el interés y se pierde energía.

Creencia limitante: por lo general vienen acompañadas de un “no puedo” u otras palabras que denotan incapacidad o que sucederá algo negativo si lo hago; ej.: “no puedo ser disciplinada”, “soy incapaz de bajar de peso, toda mi familia es gorda” o “no salgo de noche porque es peligroso”.

La regla básica para enunciar un objetivo es hacerlo en tiempo presente simple, positivo y afirmativo. Al plantearlo es importante hablar en presente; la mente reconoce e interpreta mejor ese tiempo verbal; incluso hay que tener cuidado con el “voy a...”, pues implica futuro.

LENGUAJE CORRECTO, LENGUAJE ASERTIVO

El logro de objetivos y las palabras

Por ESTRATEGIAS PNL

12

Plantear el objetivo en forma positiva aumenta la posibilidad de éxito; hablar más de “quiero bajar de peso” que de “tengo o debo bajar de peso” por obligación. Hacerlo afirmativamente evita el boicot: “no quiero enfermarme” suena bien, sin embargo, me visualizo enferma; mejor “quiero estar sana” (me visualizo sana), eliminar el “no”.

Entrena tu mente para dejar de usar estas expresiones que sólo confunden y boicotean tus intentos de lograr alguna meta. Simplemente hay que recordarlas y evitarlas.

Es importante darle un mensaje claro a la mente para que siga las instrucciones. Sin éstas, la mente no se mueve, y si son confusas, tampoco sabrá qué hacer. Es importante saber especificar para tener éxito. Te recomiendo que empieces con un objetivo sencillo, como arreglar tus papeles para el pago de impuestos, poner en orden tu escritorio, concertar la cita que has pospuesto con un cliente, con el médico o con el dentista, arreglar algún trámite, ordenar un rincón de la casa, entre otros.

FUTUROS MOTIVANTES

El objetivo de este ejercicio es tener una visión a largo plazo para convertirlo en una motivación y mantener el proceso de cambio de manera continua.

Con tu objetivo elaborado y trabajado correctamente, visualízate en el futuro con sus efectos y resultados. Date cuenta de que un cambio en tu conducta y pensamiento te llevará a resultados diferentes.

Sigue estos pasos:

1. De pie en el lugar donde decidas hacer el ejercicio, ubícate en el aquí y ahora de tu situación actual.
2. Imagina una línea de tiempo en el piso: define dónde está tu presente, tu pasado y tu futuro.
3. Voltea hacia tu pasado, regresa caminando unos cinco años en tu línea de tiempo y recuerda cómo eras entonces, cuáles eran tus conductas, tus capacidades, cómo era tu entorno y tus respuestas. Los comportamientos y decisiones de esos años que construyeron tu “yo” actual. Voltea hacia tu presente y regresa ahí.
4. Ahora ve tu yo actual, ¿cómo es ahora? ¿cómo te sientes en el presente?
5. Voltea hacia el futuro y visualízate dentro de cinco años, ve cómo todo continúa igual sin hacer ningún cambio. Visualiza qué pasará en tu vida con las mismas conductas y capacidades, sin hacer cambios. Valora si estás satisfecho con ese “yo” sin cambios y sin evolución en ese futuro cercano. Sal de tu línea de tiempo.
6. Observa bien ese “yo” futuro y qué necesitas para modificarlo y convertirlo en un “yo” más motivante en todos los aspectos de tu vida: en tus relaciones, en el campo profesional, en tus hábitos y en el cuidado de la salud. Respira profundamente.
7. Regresa a la línea de tiempo en tu presente viendo hacia ese futuro “yo” motivante y vuelve a respirar profundamente.
8. Visualiza tu “yo” motivante con tu objetivo logrado. Mientras avanzas en tu línea de tiempo hacia el futuro, ve, escucha y siente el objetivo logrado y vívelo. Respira una vez más.
9. ¿Qué recurso necesitaste para lograr tu objetivo? Comprueba si estás satisfecho con el logro respecto a ti mismo y a tu entorno.
10. Voltea a ver el presente y luego el pasado. Ve a tu “yo” de hace cinco años. Date cuenta de que tu “yo” motivante del futuro tiene que ver con el resultado de tu pasado y con las decisiones tomadas en el presente.
11. Regresa al presente con la sensación de haber logrado ya el objetivo y el cambio en tu vida. Respira profundamente para INTEGRAR.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

EL CÍRCULO DEL 99

Cuento tradicional

13

En un país no muy lejano había un rey muy triste, el cual tenía un sirviente que se mostraba siempre pleno y feliz.

Todas las mañanas, cuando le llevaba el desayuno, el sirviente lo despertaba tarareando alegres canciones de juglares. Siempre había una sonrisa en su cara, y su actitud hacia la vida era serena y alegre.

Un día el rey lo mandó llamar y le preguntó:

-Paje, ¿cuál es el secreto?

-¿Qué secreto, Majestad?

-¿Cuál es el secreto de tu alegría?

-No hay ningún secreto, Alteza.

-No me mientas. He mandado cortar cabezas por ofensas menores que una mentira.

-Majestad, no tengo razones para estar triste. Su Alteza me honra permitiéndome atenderlo. Tengo a mi esposa y a mis hijos viviendo en la casa que la corte nos ha asignado, estamos vestidos y alimentados, y además Su Alteza me premia de vez en cuando con algunas monedas que nos permiten darnos pequeños gustos. ¿Cómo no estar feliz?

-Sino no me dices ya mismo el secreto, te haré decapitar -dijo el rey- Nadie puede ser feliz por esas razones que has dado.

El sirviente sonrió, hizo una reverencia y salió de la habitación.

El rey estaba furioso, no conseguía explicarse cómo el paje vivía feliz así, vistiendo ropa usada y alimentándose de las sobras de los cortesanos.

Cuando se calmó, llamó al más sabio de sus asesores y le preguntó:

-¿Por qué él es feliz?

-Majestad, lo que sucede es que él está por fuera del círculo.

-¿Fuera del círculo? ¿Y eso es lo que lo hace feliz?

-No, Majestad, eso es lo que no lo hace infeliz.

-A ver si entiendo: ¿estar en el círculo lo hace infeliz? ¿Y cómo salió de él?

-Es que nunca entró.

-¿Qué círculo es ese?

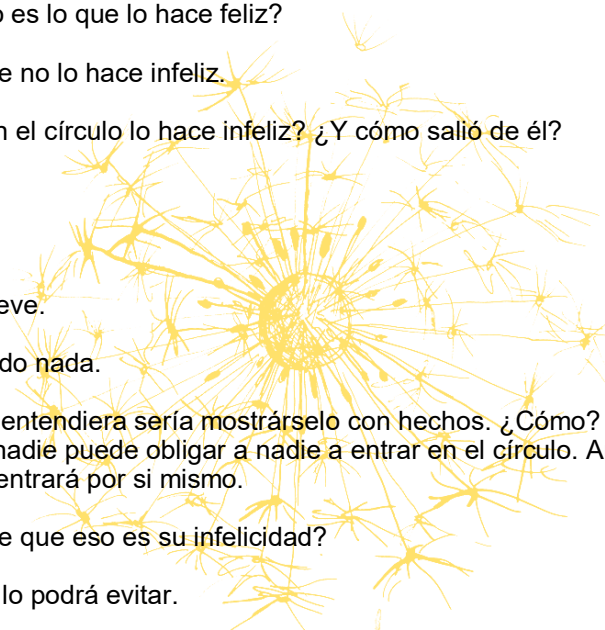
-El círculo del noventa y nueve.

-Verdaderamente no entiendo nada.

-La única manera para que entendiera sería mostrárselo con hechos. ¿Cómo? Haciendo entrar al paje en el círculo. Pero, Alteza, nadie puede obligar a nadie a entrar en el círculo. Aunque si le damos la oportunidad, posiblemente entrará por si mismo.

-¿Pero no se dará cuenta de que eso es su infelicidad?

-Si se dará cuenta, pero no lo podrá evitar.



DESDE EL REINO METAFORICO ...

EL CÍRCULO DEL 99

Cuento tradicional

14

¿Dices que él se dará cuenta de la infelicidad que le causará entrar en ese ridículo círculo, y de todos modos lo hará?

-Tal cual, Majestad. Si usted está dispuesto a perder un excelente sirviente para entender la estructura del círculo, lo haremos. Esta noche pasará a buscarlo. Debe tener preparada una bolsa de cuero con noventa y nueve monedas de oro.

Así fue. El sabio fue a buscar al rey y juntos se escurrieron hasta los patios del palacio y se ocultaron junto a la casa del paje. El sabio guardó en la bolsa un papel que decía: "Este tesoro es tuyo. Es el premio por ser un buen hombre. Disfrútalo y no le cuentes a nadie cómo lo encontraste".

Cuando el paje salió por la mañana, el sabio y el rey lo estaban espiando. El sirviente leyó la nota, agitó la bolsa y al escuchar el sonido metálico se estremeció. La apretó contra el pecho, miró hacia todos lados y cerró la puerta.

El rey y el sabio se acercaron a la ventana para ver la escena. El sirviente había tirado todo lo que había sobre la mesa, dejando sólo una vela, y había vaciado el contenido de la bolsa. Sus ojos no podían creer lo que veían: ¡una montaña de monedas de oro! El paje las tocaba, las amontonaba y las alumbraba con la vela. Las juntaba y desparramaba, jugaba con ellas... Así, empezó a hacer pilas de diez monedas. Una pila de diez, dos pilas de diez, tres, cuatro, cinco pilas de diez... hasta que formó la última pila: ¡nueve monedas! Su mirada recorrió la mesa primero, luego el suelo y finalmente la bolsa. "No puede ser", pensó.

Puso la última pila al lado de las otras y confirmó que era más baja. "Me robaron -gritó-, me robaron, ¡malditos! "Una vez más buscó en la mesa, en el piso, en la bolsa, en sus ropas. Corrió los muebles, pero no encontró nada. Sobre la mesa como burlándose de él, una montañita resplandeciente le recordaba que había noventa y nueve monedas de oro. "Es mucho dinero -pensó- pero me falta una moneda. Noventa y nueve no es un número completo. Cien es un número completo, pero noventa y nueve.

El rey y su asesor miraban por la ventana. La cara del paje ya no era la misma, tenía el ceño fruncido y los rasgos tensos, los ojos se veían pequeños y la boca mostraba un horrible rictus. El sirviente guardó las monedas y, mirando para todos lados con el fin de cerciorarse de que nadie lo viera, escondió la bolsa entre la leña.

Tomó papel y pluma y se sentó a hacer cálculos. ¿Cuánto tiempo tendría que ahorrar para comprar su moneda número cien? Hablaba solo en voz alta. Estaba dispuesto a trabajar duro hasta conseguirla; después, quizás no necesitaría trabajar más. Con cien monedas de oro un hombre puede dejar de trabajar. Con cien monedas de oro un hombre es rico. Con cien monedas de oro se puede vivir tranquilo. Si trabajaba y ahorra, en once o doce años juntaría lo necesario.

Hizo cuentas: sumando su salario y el de su esposa, reuniría el dinero en siete años. ¡Era demasiado tiempo! Pero, ¿para qué tanta ropa de invierno?, ¿para qué más de un par de zapatos? En cuatro años de sacrificios llegaría a su moneda cien.

El rey y el sabio Volvieron al palacio.

El paje había entrado en el círculo del noventa y nueve. Durante los meses siguientes, continuó con sus planes de ahorro. Una mañana entró a la alcoba real golpeando las puertas y refunfuñando.

-¿Qué te pasa? -le preguntó el rey de buen modo.

-Nada -contestó el otro.

-No hace mucho, reías y cantabas todo el tiempo.

-Hago mi trabajo, ¿no? ¿Qué querría Su Alteza, que fuera también su bufón y juglar?

No pasó mucho tiempo antes de que el rey despidiera al sirviente. No era agradable tener un paje que estuviera siempre de mal humor.