



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 51

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA INDICE

E-book Nro. 51 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La PNL es una metodología pragmática para modelar la excelencia humana que se puede aplicar en cualquier contexto que incluya al menos a un ser humano.
Steve Andreas

COMO COMUNICA EL ESPACIO
Del libro EL LENGUAJE SILENCIOSO
De Edward Hall

Pág. 1 a 2

FRANK PUCELIK
El quinto beatle
Recopilación

Pág. 3 a 6

EL ORIGEN DE LA PNL
De la leyenda a la historia
Entrevista a John Grinder y Frank Pucelik
Pág. 7 a 9

LA FE O EL NACIMIENTO DE LA EXCELENCIA
De PODER SIN LÍMITES
Por Anthony Robbins
Pág. 10 a 12

CONFUSIÓN: TRADUTTORE TRADITORE
Del libro ¿ES REAL LA REALIDAD?
De Paul Watzlawick
Pág. 13 a 16

DESDE EL REINO METAFORICO ...
El corazón del sauce. Del libro El Blanco Invisible de Pascal Faulliot
Pág. 17

Textuales de Jeffrey Zeig

Milton Erickson tenía cuatro áreas geniales. No es exagerado decir que él inventó la hipnosis moderna. Inventó la levitación de la mano, la técnica de entremezclado, la de confusión, la amnesia estructural. Fue famoso como investigador y como clínico. Su segunda área genial fue su terapia estratégica, en 1973 Jay Haley escribió acerca de técnicas derivadas de la hipnosis que pueden aplicarse sin necesidad de un trance formal. Haley no utiliza trances formales. La tercera área de la genialidad de Erickson fue su forma de enseñar, enseñaba contando historias, proponiendo tareas, utilizando vínculos terapéuticos y símbolos. De hecho, si nos ponemos a observar, podremos darnos cuenta de que la hipnosis Ericksoniana, la terapia estratégica y su forma de enseñar son muy semejantes. La cuarta área genial es su comunicación indirecta, para lograr esto, a menudo Erickson envolvía las ideas utilizando métodos indirectos. No obstante, Milton Erickson también decía las cosas en forma brutalmente directa, cuando correspondía, y en tales situaciones ese estilo funcionaba.

Así que les voy a dar un modelo de terapia, no de hipnosis. Un ejemplo de cómo pueden aplicar elementos de hipnosis en cualquier psicoterapia. Los médicos, por ejemplo, pueden usar estas técnicas de comunicación para hacer sus prescripciones más efectivas. Permítanme ofrecerles una panorámica general: 1.Tener una meta. 2.Envolver como regalo. 3.Cortar a la medida. 4.Establecer un proceso. 5. Utilización. Esto es lo que yo llamo el diamante de Erickson .



COMO COMUNICA EL ESPACIO

Del libro EL LENGUAJE SILENCIOSO

De Edward Hall

1

Los cambios espaciales matizan la comunicación, la subrayan y a veces incluso sobrepasan a la palabra hablada.

El movimiento y la variación de la distancia entre las personas cuando interactúan es una parte integrante del proceso de la comunicación. La distancia normal en la conversación entre extraños ilustra lo importante que es la dinámica de la interacción espacial. Si uno se acerca demasiado, la reacción es instantánea y automática: el otro retrocede. Si vuelve a hacerlo, retrocedemos otra vez. En una ocasión puede ver cómo un americano reculaba a lo largo de todo un enorme pasillo mientras un extraño al que consideraba molesto trataba de aproximarse.



Esa escena se ha repetido miles de veces: uno trata de aumentar la distancia para encontrarse a gusto en tanto que el otro procura disminuirla por la misma razón, y todo ello sin darse cuenta ninguno de los dos de lo que está pasando. Ahí tenemos un ejemplo de lo profundamente que la cultura condiciona el comportamiento.

Una cosa que nos confunde y se interpone en la comprensión de las diferencias culturales es que también en nuestra cultura la gente es unas veces distante y otras entrometida en su utilización del espacio. Por consiguiente, asociamos simplemente al extranjero con el conocido, sobretodo con los que han actuado de tal modo que han hecho que nos fijásemos en ellos. El error está en concluir que el extranjero siente igual que el americano, siquiera sus actuaciones en público sean idénticas.

Advertí esto súbitamente en una ocasión en que vino a verme un hombre muy culto y distinguido, un alto cargo diplomático que representó entre nosotros a un país extranjero durante muchos años. Después de haberme reunido con él varias veces, me quedé impresionado por su extraordinaria sensibilidad para los pequeños detalles del comportamiento, tan significativos en el proceso de la interacción. Al doctor X le interesaba el trabajo en el que estábamos metidos por aquel entonces y pidió permiso para asistir a una de mis conferencias. Cuando ésta finalizó, se acercó al estrado para charlar sobre una serie de puntos que se habían tratado durante la hora precedente. Mientras hablábamos, se fue enfrascando en las implicaciones de la conferencia y en lo que opinaba sobre ella. Estábamos uno enfrente del otro y yo comencé a darme cuenta vagamente de que él estaba un poco demasiado cerca y yo había empezado a retroceder. Afortunadamente fui capaz de reprimir mi primer impulso y quedarme quieto, porque no había nada en su comportamiento que comunicase agresividad, aparte de la distancia.

El tono de su voz era apasionado, los modales atentos, la postura de su cuerpo comunicaba sólo interés y deseo de hablar. Se me ocurrió también súbitamente que una persona que había triunfado en la diplomacia no podía comunicar algo ofensivo a otra salvo en ausencia del estado de alerta propio de su oficio.

Observé que si me separaba ligeramente, se asociaba a ello un cambio en la pauta de interacción. Le costaba más expresarse. Si me movía hasta el punto en que me encontraba a gusto (como medio metro), se mostraba desconcertado y dolido, casi como si estuviera diciendo: «¿Por qué actuará así? Aquí estoy yo haciendo todo lo que puedo para resultar amable y, sin embargo, él se apartó. ¿Habré hecho algo mal? ¿Habré dicho algo que no debiera?». Al confirmar que la distancia surtía un efecto directo en la conversación, me quedé quieto y dejé que fuera él el que la marcara.

El mensaje vocal no sólo está mediatizado por el manejo del espacio, sino que el contenido de una conversación puede exigir a menudo un tratamiento particular del mismo. Hay ciertas cosas de las que es difícil hablar si no se está dentro de la zona conversacional apropiada.

No hace mucho recibí unas semillas y unos productos químicos junto con la indicación de que si plantaba las semillas, esos productos las harían crecer. Poco conocedor de los cultivos hidropónicos —sólo sabía que deben dejarse suspendidas las plantas sobre el fluido en el que se disuelven los productos químicos—, me fui a buscar una maceta adecuada.

COMO COMUNICA EL ESPACIO

Del libro EL LENGUAJE SILENCIOSO

De Edward Hall

2

En todas las floristerías me miraban con incredulidad y me forzaban a repetir, dando explicaciones detalladas, qué era exactamente lo que quería y cómo funcionaban los cultivos hidropónicos.

Mi ignorancia sobre los hidropónicos y las tiendas de flores hizo que me sintiera algo incómodo, por lo que no me comuniqué de la forma en que acostumbro cuando estoy hablando de un tema conocido en un lugar que me es familiar. El papel que desempeña la distancia en la comunicación se me hizo evidente cuando entré en una tienda que estaba llena de bancos separados unos de otros por medio metro. Al otro lado estaba la propietaria, que estiró el cuello como para ver por encima de ellos, alzó la voz ligeramente para que alcanzara el nivel apropiado, y dijo «¿Qué desea usted?». Contesté «Estoy buscando un tiesto hidropónico». «¿Qué clase de tiesto?», preguntó todavía con el cuello estirado. Llegado a ese punto, me encontré saltando por encima de los bancos en un intento de acortar el espacio que nos separaba. Me resultaba sencillamente imposible hablar de un tema como ése y en aquel escenario a una distancia de 4,4 metros. No fui capaz de expresarme con cierta comodidad hasta que me hallé sólo a 1 metro de ella".

Otro ejemplo sonará a los millones de civiles que sirvieron en el ejército durante la Segunda Guerra Mundial. Los militares, al verse en la necesidad de tratar técnicamente asuntos que normalmente se manejan de un modo informal, cometieron un error al regular las distancias requeridas para informar a un superior. Todo el mundo sabe que la relación entre los oficiales y otras personas conlleva ciertos elementos que exigen distancia y una actitud impersonal. Las instrucciones para informar a un superior eran que el oficial de inferior graduación se acercara hasta un punto situado a tres pasos del frente de la mesa de su superior, se parara, saludara, dijera su graduación, nombre y el asunto que le llevaba allí: «El teniente X informando como se le ha ordenado, señor».

¿Qué normas culturales viola este procedimiento y qué es lo que comunica? Viola las convenciones respecto al uso del espacio. La distancia es demasiado grande, se excede por lo menos en 60 cm, y no es adecuada a la situación. La distancia normal para hablar de asuntos de negocios, en los que al principio prevalece una cierta actitud impersonal, es de un metro y medio y a 2 metros y medio. La requerida por el reglamento del ejército está al borde de lo que podríamos llamar «lejos». Esto provoca automáticamente la contestación en voz muy alta, lo que va en contra del respeto que debe mostrarse al oficial de rango superior. Hay también, por supuesto, muchos asuntos de los que es imposible hablar a esa distancia, por lo que muchos oficiales del ejército que individualmente lo reconocen, hacen sentirse menos incómodos a los soldados y a los oficiales subalternos diciéndoles que se sienten o permitiéndoles que se acerquen más. No obstante, la primera impresión es que el ejército pone las cosas difíciles. Para los americanos se asocian con unas distancia específicas los siguientes cambios de voz:

Muy cerca, de 7,5 a 15 cm. Susurro suave; muy secreto

Cerca, de 20 a 30 cm. Susurro audible; muy confidencial.

Cercano, de 20 a 50 cm. En interior, voz suave; en exterior, voz llena; confidencial.

Neutral, de 50 a 90 cm. Voz suave, volumen bajo; asunto personal.

Neutral, de 1,35 a 1,50 m. Voz llena; información de tipo no personal.

Distancia publica, de 1,65 a 2,45 m. Voz llena ligeramente alta; información pública para que la oigan otros.

De un extremo a otro de la habitación, de 2,45 a 6 m. Voz alta; hablando a un grupo.

Alcanzando los límites de la distancia, en interior de 6 a 7,30 m.; hasta 30,5 m. en exterior; saludos, despedidas.

En Latinoamérica la distancia de interacción es mucho menor que en Estados Unidos. En efecto, la gente no habla a gusto a no ser que se encuentre muy cerca de la distancia que en Norteamérica provoca sentimientos hostiles o estímulos sexuales. El resultado es que, cuando ellos se acercan, nosotros retrocedemos y nos apartamos.

En consecuencia, piensan que somos distantes o fríos, reservados y poco amistosos. Nosotros, por nuestra parte, les acusamos constantemente de atosigarnos, empujarnos y echarnos el aliento encima. Los americanos que han pasado algún tiempo en Latinoamérica ignorando estas consideraciones espaciales utilizan otras formas de adaptación, como escudarse detrás de sus escritorios y poner sillas y mesas con máquinas de escribir a su alrededor para mantener a los latinos a la distancia que nos es cómoda. El resultado es que pasan por encima de los obstáculos hasta que llegan a la distancia en que les es fácil hablar.

FRANK PUCELIK

El quinto beatle

Recopilación

En el mundo de la música, existe el título informal de “el quinto beatle” otorgado por la prensa internacional a personas que inicialmente estuvieron formando parte del entorno, el origen y la mística de los que luego fueron “los fabulosos cuatro”. Este término a pasado a generalizarse aplicándolo a aquellos personajes que parecieron quedar al margen de una historia, pero que fueron parte fundamental de ella.

En la PNL hay un quinto beatle. Los fabulosos dos son muy conocidos, pero hubo una tercera persona en esa historia, que es desconocido como tal por la mayoría de los PNListas: Frank Pucelik. Entre los libros iniciales de la PNL está “Magic of NLP Demystified”, por Frank Pucelik y Byron Lewis, que es un tratado de Metamodelo y Sistemas de Representación, las dos primeras herramientas de la PNL.

Este artículo es un rescate de información y un reconocimiento a quien estuvo allí en los comienzos y en la gestación de la PNL, tal como hoy se cuenta en el libro The origins of the Neuro Linguistic Programming que escribió junto a John Grinder.



LA HISTORIA DE FRANK PUCELIK

El nombre Frank Pucelik no es muy conocido, pero históricamente está muy ligado al nacimiento de la PNL. Frank cumplió servicio militar en la guerra de Vietnam y luego comenzó sus estudios universitarios. Se interesó en la Terapia Gestalt mientras trabajaba con estudiantes afectados por las drogas en la Universidad de Santa Cruz.

En esa época, Frank y Richard Bandler se conocen y comienzan a trabajar Terapia Gestalt con un grupo. Como Frank tenía conexiones con la universidad consiguió que le asignara un salón para usarlo con regularidad. Ambos eran excelentes aplicando la Terapia Gestalt y el grupo fue creciendo y creciendo. En palabras de Frank, ellos eran realmente buenos modelando gente. Y entre esas gente estaban Fritz Perls y Carl Rogers.

Un día, John Grinder comenzó a ir a observar esas sesiones. Durante varias semanas, se limitaba a sentarse al fondo y a mirar en silencio. Después de varias semanas, se acercó a Frank y a Richard con un “camión” de preguntas. Para ese momento, Frank y Richard estaban simplemente haciendo lo que parecía funcionar, mientras que John estaba interesado en los pensamientos que había detrás de sus conductas y comenzó a encontrar específicamente cómo ellos estaban haciendo su trabajo. En esencia, John Grinder les hizo tomar conciencia de qué era lo que realmente estaba haciendo.

Frank hablaba acerca de que él y Richard tenían una extraordinaria habilidad para lograr éxito con la gente que iba a las sesiones, pero fue el involucramiento de John Grinder lo que llevó a la creación de la PNL. Para Frank está claro: Nunca hubiese habido PNL sin los aportes de John. De manera que gracias a John Grinder empezaron a desarrollar la PNL, o como la llamaron originalmente, Meta. Ellos se plantearon: ¿Cómo hace la gente para ser realmente buenos en algo? Ellos encontraron que las creencias jugaban un papel enorme en lo que era alcanzable. Una historia que disfruté es que cuando se encontraban con un tropiezo o cuando no podrían encontrar la solución, se iban al grupo de estudiantes y les decían que habían desarrollado una salida y que querían ver si ellos (los estudiantes) también podían obtener iguales resultados. Entonces se ponían a observar a los estudiantes y anotaban lo que hacían. Es sorprendente como la creencia de que algo es posible lleva a otros a encontrar la solución con tanta facilidad.

Algunas de las historias que Frank nos contó definitivamente necesitan la advertencia “No intente esto en su casa”. En algún momento nos explicó que dividían al grupo grande en pequeños grupos de cinco. Entonces enviaban a un hipnoterapeuta a cada grupo y le decían a cada uno lo que tenía que hacer, pero a cada uno le decían algo diferente (todos creían que estaban haciendo lo mismo). Cada uno no sabía lo que los demás estaban haciendo. Entonces, cada 10 minutos, llamaban al hipnoterapeuta (sin previo aviso) y lo ponían a trabajar con gente que ya estaba en trance. Frank contó que eso realmente los forzaba a usar sus habilidades al límite, pero aprendieron mucho de experiencias como esas.

FRANK PUCELIK

El quinto beatle

Recopilación

Ellos tenían un pequeño grupo, Frank, Richard John y siete más, pero más temprano o más tarde la gente se fue retirando. Para 1973/1974 solo quedaban Frank, Richard y John. Frank llamaba a esos grupos la primera generación. Si bien todos ganaron mucho, no compartieron la fama que Richard y John iban a obtener. Pronto ellos comenzaron a trabajar con una segunda generación, que se formó en 1974/1975. Nombres como Gilligan, Dilts y Gordon (entre otros) son de este grupo. Entonces la cosa se comenzó a poner interesante. Por razones que Frank prefiere no mencionar, Bandler le pidió que abandonara el grupo, en 1977.

Ellos tres (Frank, Richard y John) solo tuvieron un amigo a la vez. Mientras que inicialmente Frank y Richard eran muy cercanos, Frank sintió que Richard hacía más amistad con John y como resultado de eso, la dinámica cambió.

Dice Frank Pucelik:

“Originalmente Richard Bandler y yo éramos socios cuando estábamos enseñando Gestalt en la universidad en California. Estábamos haciendo esto básicamente para ganar algo de dinero para los dos porque éramos estudiantes en ese momento. Luego invitamos a John Grinder a unirse a nosotros. En realidad, Richard lo invitó a ver si hay algo que pudiera encontrar en lingüística de lo que estamos haciendo porque él era el profesor de lingüística en ese momento. Él se unió a nosotros. Y estábamos emocionados por lo que dijo. Así que pasamos los siguientes 6,5 años pasando por diferentes etapas de desarrollo. Pero luego la relación entre mi esposa y yo cambió y se hizo necesario seguir adelante con mi vida. Salí de Santa Cruz a fines de 1976, tal vez en 1977. Tomé varios de los investigadores del grupo Meta, que es como llamábamos a la PNL antes de Meta, y fuimos a San Diego. Yo era el líder del equipo. Tuvimos el Meta Institute en San Diego por aproximadamente 4 años. Entonces tuve una oportunidad de negocio en Oklahoma que no pude rechazar. Me mudé a Oklahoma y abrí el Meta Institute allí.

Dejé el Meta Institute en San Diego a mis amigos, que continuaron operando durante tres o más años para luego continuar cada uno con sus propias carreras. Yo tenía el Medio Oeste de Estados Unidos. Trabajé allí, enseñé allí, hice PNL allí, dirigí un centro de tratamiento para jóvenes drogadictos allí, hice muchas cosas allí. Y pasé mucho tiempo con mi hijo. Luego tuve la oportunidad, en 1987, de ir a Rusia por primera vez, a Moscú.”

La siguiente es la transcripción de una entrevista realizada a Pucelik por el diario EL PAIS, de España.

Pregunta. ¿Cuál es exactamente el logro de sus investigaciones?

Respuesta. Cuando comenzamos el estudio nos hicimos dos preguntas: una, cómo la gente que es realmente buena en algo a menudo tiene dificultades en enseñar a otros para que sean tan buenos como ellos; dos, si vas y le preguntas a esa gente exitosa "¿cómo haces lo que haces?", no pueden contestar, no saben. Así que nosotros entendimos eso, éramos conscientes de este problema. La raza humana acumula conocimiento, lo empaquetamos y se lo damos a nuestros hijos, que lo perfeccionan, y estos a su vez se lo dan a sus hijos, que se lo pasan a los suyos... y vamos mejorando en ciencias como la química, la biología, la física o las matemáticas.

Pero, sin embargo, somos pésimos en tres cosas: en ser padres (¿dónde está la universidad de padres?, ¿cuál es la base de conocimiento para ello?), en liderazgo (que hasta hace poco tiempo no teníamos ni idea de qué era) y en sabiduría (¿cómo aprendemos a vivir en armonía con el resto del mundo?). Cuando muere la gente que lo sabe, desaparece también el conocimiento. John, Richard y yo no planteamos que esto no debería ser así, queríamos hacer herramientas que pudiéramos usar para medir el comportamiento de esas personas increíbles.

Que pudiéramos desvelar qué es lo que hacen. Y así es como comenzamos, empezamos a estudiar la conducta de la gente más increíble. Podemos rescatar su sabiduría, empaquetarla y ofrecerla a nuestros hijos o a cualquiera para tener las mismas habilidades que Virginia Satir, Fritz Perls, Gregory Bateson, Linus Pauling o Milton Erickson.

A eso le llamamos *el estudio de la excelencia*. Creamos herramientas con las que medir y absorber el comportamiento de gente realmente buena en su campo y copiarlo para encontrar el modo de hacer lo que ellos hacen. Y si somos capaces de replicarlo, sabremos que hemos cogido la pieza correcta del comportamiento.

FRANK PUCELIK

El quinto beatle

Recopilación

5

P. ¿Y por qué lo llamaron "Programación Neurolingüística"?

R. La neurología en tu cabeza es una estructura mecánica, es una estructura matemática. Compleja pero predecible. La lingüística afecta a las neuronas de la cabeza. Cómo hablas o piensas afecta. Y *programa* es lo que hacemos todo el tiempo desde el nacimiento. Desde el momento que naces empiezas a aprender y el término técnico para eso es *programa*. A la gente no le gusta esta palabra, porque piensa en robots y esas cosas, pero todos somos robots. Es un término preciso y técnico.

P. ¿En qué áreas se puede usar la PNL?

R. Solo puede ser usada en cualquier cosa que haga el hombre.

P. Es decir, ¡en todo!

R. Sí, en cada asunto que hace el hombre interviene la cabeza. Así que cualquier cosa que el ser humano construye, hace, aprende o crea, es un espejo del modo en que la mente trabaja. Si tu mente trabaja mejor, las cosas que hagas serán mejores.

P. ¿Y sirve también para aplicarlo en el ámbito de la salud?

R. Depende. Si bebo demasiado tequila, lo más probable es que mañana tenga dolor de cabeza. ¿Puedo reducir el dolor de cabeza usando mi mente? Sí. El dolor es un mensaje del cuerpo que nos dice que tenemos que hacernos cargo de algo. ¿Lo hago yo alguna vez? Sí. ¿Es lo más inteligente hacerlo? Depende. Si el síntoma que alguien tiene es psicosomático, en otras palabras, si es causado por la mente, claro que se puede hacer algo, depende de las habilidades del practicante. La gente que conoce la PNL tiene un manual de instrucciones del cerebro.

Una vez quise jugar un torneo que era muy importante para mí. Dos semanas antes me caí entrenando y me di contra una roca en la rodilla. El doctor dijo que no podría correr sobre esa rodilla al menos en 6 meses. No me di por vencido. Tres veces al día me metía en un jacuzzi con sales, cada media hora caminaba durante 5 minutos, y de 2 a 3 horas al día me metía en mi cabeza y trabajaba mentalmente sobre mi rodilla, dentro de ella: "¡Vamos, chicos, traed más glóbulos rojos!". Si sabes fisiología y tienes un entendimiento preciso de tu cuerpo, y usas el *feedback* y las sensaciones del mismo, puedes usar la cabeza para resolver muchas cosas. Yo aquella vez pude participar sin dolor en el torneo y, además, gané.

P. Una de las máximas de la PNL es "el mapa no es el territorio". ¿Podría profundizar en ello?

R. No es solo la máxima de la PNL, sino también de la cibernética, la teoría de la información y un montón de cosas. Cada ser humano es único, diferente y uno de los más comunes errores que cometemos es creer que como sé algo sobre mí, creo saber algo sobre el otro. Que si tengo unos determinados sentimientos en una situación determinada el otro también debería tenerlos. O porque veo alguna expresión en su cara, sé lo que está pensando. Es decir, de un pequeño detalle hacemos asunciones enormes sobre el otro. Eso es cometer un error entre dos mapas. El territorio es algo del que realmente no sabemos nada, o muy poquito.

Por ejemplo, nuestros ojos ven solo el 2% de la luz de esta habitación. Una muestra no lo es todo. Podríamos decir que el territorio es la verdad (¿y quién tiene la verdad?). Cuando conozco a una persona, si quiero aprender algo de ella, tengo que establecer una relación suspendiendo todos mis juicios y partir de la base que no sé nada de ella, porque su universo es diferente del mío. La gente suele relacionarse con su mapa y cuando habla con otro coge su mapa y trata de incrustárselo al otro en la cabeza, y el otro hace lo mismo con el suyo. Estoy ocupado haciendo mi realidad tuya, y tú estás ocupado haciendo tu realidad mía: a eso lo llamamos matrimonio, ¿verdad? [risas]. Es muy difícil suspender el juicio, es un desafío de todos nosotros, especialmente de los que estamos en la PNL. Hay que ser realmente cuidadoso y dejar las opiniones propias fuera de la información de lo que estamos observando. Si te pones dentro, ves lo que esperas ver, y no ves lo que no esperas ver, porque miras a través del filtro llamado "tú mismo".



FRANK PUCELIK

El quinto beatle

Recopilación

P. ¿Hay alguna pregunta que no le hecho y que le gustaría que le hiciera?

R. Sí: ¿cuál es el verdadero significado de la PNL en el mundo? Después de la Segunda Guerra mundial, los países aliados estaban aterrorizados porque por primera vez el ser humano podía destruirse pulsando un botón. Se dieron cuenta de que esto era el final de la raza humana y no sabían qué hacer. Entonces reunieron en las llamadas conferencias *Macy's* a las grandes mentes de esos países, que estuvieron debatiendo durante meses tratando de averiguar cuál era el problema del ser humano y la solución para no llegar a la autodestrucción. Llegaron a la conclusión de que las malas decisiones fueron tomadas por la falta de información.

No tenían la información necesaria para tomar la decisión correcta. Surgieron entonces la Teoría de la Información y la invención de los ordenadores como parte de la solución. Crear un sistema que organice la información para que la gente en el poder pueda acceder y tomar las decisiones correctas. Pero el problema es que esto no es verdad. Los humanos aprendemos a pensar individualmente, pero no somos individuales.

Cualquier cosa que se haga afecta a todo el sistema. Creamos automóviles, fábricas de veneno, construimos billones de ellos y los esparcimos por el planeta para destruir la atmósfera. Construimos plantas energéticas que escupen partículas al aire y asumimos que el gran monstruo que es la tierra se encargará de ello. Así que se planteó como segunda solución que tenía que haber un gran cambio en la forma en la que los humanos piensan. Y la solución para eso fue la cibernética. La cibernética es la forma de pensar sistemáticamente. Si yo hago algo, ¿cómo afecta esto a todo lo demás? No puedes hacer algo sin ser responsable de todos los efectos que esa acción tiene. El pensador individual es peligroso. Millones y millones de malas decisiones han sido tomadas porque los individuos solo pensaban en cómo les iba a afectar solo a ellos.

Como humanos no podemos pensar individualmente porque si lo hacemos así, es el fin de la especie. La cibernética era la solución, pero nunca averiguaron cómo hacer el cambio del pensar individual al pensar cibernético, porque no tenían las herramientas. La PNL es la herramienta que necesitamos para transformar a pensadores individuales en pensadores cibernéticos. El mundo entero necesita aprender PNL y eso puede cambiar el paradigma del pensamiento humano.

Realmente nunca deje de hacer PNL. No me había ido, simplemente no me presenté a nivel internacional. Estaba haciendo principalmente consultoría de negocios desde mediados de los 80 cuando me mudé a Oklahoma. Mi enfoque se volvió más como consultor de negocios. Ya no enseñaba PNL, pero si la utilizaba. Y hubo personas que siempre descubrieron que yo era una de las tres personas que originaron la PNL ... Pero estaba haciendo tratamiento, estaba haciendo consultoría, estaba trabajando con jóvenes con problemas. Estaba feliz, ocupado, haciendo lo que quería hacer. Yo tenía mi vida y demás.

Entonces John decidió escribir sobre que éramos tres en el libro "Whispering in the Wind", el libro que escribió con Carmen. Y de repente la gente comenzó a llamarme y preguntarme: "¿Qué diablos es esto? ¿Hubo tres tipos?".

Quién es Frank Pucelik

Licenciado en Psicología en la Universidad de California, Santa Cruz, California, EE UU.

Certificado multi nivel de máster en PNL en el centro de investigación META/PNL, Santa Cruz, California, EE UU.

Investigador profesional en Psicología Clínica en el Instituto para Análisis Transaccional, San Diego, California, EE UU.

Investigador profesional en *La Epistemología de la Excelencia Humana*, en la Universidad de California, Santa Cruz, California, EE.UU.

Co autor de *Magic of NLP Demystified*. Autor de *Reality Wars*.

Co autor de *The origins of the Neuro Linguistic Programming* que escribió junto a John Grinder.

EL ORIGEN DE LA PNL

De la leyenda a la historia

Entrevista a John Grinder y Frank Pucelik

M. Greenfield: Existen muchas leyendas sobre el origen de la PNL. ¿Podrías contarnos cómo realmente empezó?

John Grinder: - ¿Cómo empezó realmente? ¡Mi historia va a tardar muchas horas! Me parece interesante identificar e investigar los orígenes de la PNL. La PNL fue creada por tres personas. Richard Bandler y Frank Pucelik estuvieron juntos en los grupos de Gestalt.

Yo era amigo de Bandler y Frank, pero nuestra relación no tenía nada que ver con la terapia. Yo era profesor de la Universidad de Santa Cruz, California. En esa época, Richard y Frank ya venían trabajando con grupos de Gestalt por un año. Su trabajo era altamente exitoso. En él definieron la meta de enseñar esa habilidad a otras personas.

Entonces Richard y Frank me hicieron un pedido (en esa época, los dos estudiaban en la Universidad): "John, en sus clases, claramente muestra cómo el lenguaje opera en la conciencia humana. Usted podría mostrar cómo moverse de la capacidad de operar milagros para enseñar las otras personas a crear un milagro?"

Le pregunté: - "¿En qué área? ¿De qué áreas de la vida estamos hablando?" Ellos respondieron: - "Terapia. Yo inmediatamente dije" No! ¡Esa es una zona conservadora! En vez de adaptar a las personas, intentan cambiar el sistema.

Ellos insistieron y decidí: "Bueno, realmente creo que la terapia es un área conservadora, pero yo iré y voy a oír, a pesar de dudar mucho de todo ese negocio." "Yo fui a observar, los dos trabajaban perfectamente, yo sugerí lo siguiente: cada lunes trabajaban en la Universidad con un grupo de 15 a 20 personas, y los jueves yo entrenaba a mi equipo, cualquiera que hayan sido los "milagros" que ellos habían hecho los lunes, los repetía en mi grupo los jueves. Yo los repetía, independientemente de que mis clientes los necesitasen porque mi objetivo principal era repetir su comportamiento.

Elegí este enfoque porque permitía diseñar un sistema rígido y visualizar el proceso. Yo necesitaba un esquema localizado en mi cerebro para pacificar mis sensaciones. Por lo tanto, estamos de acuerdo con Richard y Frank que al principio, yo dominaría la práctica en el mismo nivel con ellos y ahí, yo sería capaz de diseñar un nuevo modelo animado para ayudarles. Creo que esta fue una de las condiciones previas para la formación de la PNL.

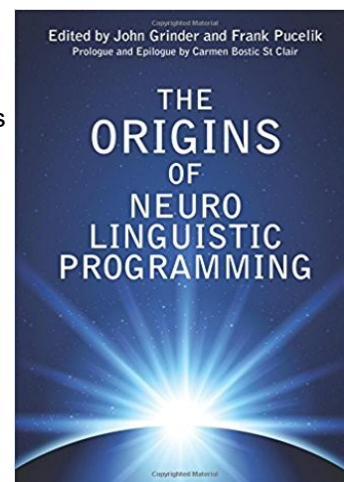
Así, hacíamos terapia Gestalt. Después fui a África, mientras aprendían de Virginia Satir, dominaron su sistema. Cuando nos encontramos de nuevo, fue fácil para ellos enseñar ese método porque ya tenían experiencia en trabajar juntos. Los enfoques de Satir y Perls son incompatibles, pero estaba claro que ambos usaban patrones similares del comportamiento formal. Este descubrimiento llevó al desarrollo de la PNL como una terapia en un sistema de modelado. Así, Richard y Frank fueron capaces de transformar su práctica en un modelo, lo que alcanzaría sus objetivos, es decir, enseñar su ciencia a los demás. Entonces fue así que la PNL comenzó a alcanzar resultados. Hay muchas otras historias, pero ese fue un momento clave en el desarrollo de la PNL.

Frank Pucelik: - ... eso sucedió en la Universidad. Un hombre extraño con evidente preconceito visitaba nuestras clases ...

John Grinder: - (riendo) Yo entraba, sentaba lejos de los alumnos, observaba con atención, oía y me marchaba.

Frank Pucelik: - John también podía, de repente, hacer preguntas como - "Aquí usted lo hizo y eso, usted lo hizo con qué propósito?" etc. Richard y yo estábamos intrigados. Hoy creo que estas cuestiones impulsaron el nacimiento de la PNL. Eso fue genial. Existieron definitivamente altos y bajos, pero ... creo que la PNL sólo existe gracias a él, John Grinder. Ahora, hay muchas personas que reivindican la autoría, o alegan la idea de ese método, pero sin él, no habría "milagro".

M. Greenfield: - Entonces estoy seguro de que fue usted que traía el modelado y la estructura para la PNL ...



EL ORIGEN DE LA PNL

De la leyenda a la historia

Entrevista a John Grinder y Frank Pucelik

John Grinder: Sí, la descripción formal de los procesos. En aquellos años, enseñaba lingüística, matemática y economía en la Universidad, entonces yo podía fácilmente crear un modelo.

M. Shcherbakov: - Entonces nadie más podría haber hecho?

John Grinder: - No, no es verdad.

M. Greenfield: - ¿Pero su formación y su profesión le ayudaron?

John Grinder: Mi capacidad para analizar juicios y el entrenamiento en lingüística desempeñó un papel importante y, por supuesto, el entusiasmo, característica común a los tres.

Frank Pucelik: - Creo que los tres contribuimos a la creación de la PNL.

John Grinder: - ¡Exactamente! Ninguno de nosotros podría haber creado solamente la PNL. Fue una colaboración real de tres personas. Por eso, rechazo negativamente a todo tipo "fue usted quien comenzó ...", etc.

M. Greenfield: - ¿Cómo y en qué contexto apareció el término PNL?

John Grinder: - En aquella ocasión, no dormimos durante 36 horas ... Recuerdo que trabajamos durante toda la noche con Richard y que Frank apareció a las 4 o 5 de la mañana. El término "neurolingüística" ya existía en el lenguaje científico, no inventamos nada nuevo. Me parece que he sugerido este término y Richard y Frank apoyaron la idea. Entonces uno de ellos dijo la palabra "programación". Ahora es claro que el término es inadecuado.

Al analizar el término "PNL" bajo la visión de marketing, apenas podíamos haber imaginado un nombre peor. La única cosa que puedo decir en defensa del título es, primero, no éramos muy experimentados y ni siquiera esperábamos que la PNL tuviera algo que ver con la comercialización y, segundo, que ese título realmente conecta dos niveles neurolingüísticos: la neurología y la neurología la lingüística.

Frank Pucelik: - Algunos, desde el principio, llamaron ese método de "META".

John Grinder: - El hecho es que la idea de "META" también refleja un elemento muy importante de la Programación Neurolingüística - su lógica. "META" significa un nivel externo lógico, "la comunicación de la comunicación."

M. Greenfield: - ¿Cuáles son las relaciones entre la PNL y la ciencia oficial? ¿La psicología en particular?

John Grinder: - Para ser más exacto, ¿qué quieres decir, ciencia o psicología? No creo que la psicología sea una ciencia. ¿Tengo que aclarar a qué ciencia se refiere?

M. Shcherbakov: - En el occidente, y particularmente en los Estados Unidos, existe una clara distinción entre la psicoterapia, la medicina, la consultoría, el New Age, etc. ¿Qué lugar la PNL ocupa en ese sistema?

John Grinder: - La PNL, como yo la concebí, y yo creo que Frank también diría lo mismo (Dios sabe lo que Richard piensa sobre eso!), es la esencia de la PNL es modelar las habilidades. Esta es la explicación y la codificación de las habilidades conductuales que distingue entre el efecto común y el efecto genial. En ese sentido, esa ciencia es "compuesta de figuras". Y bien podría aplicarse a cualquier otra disciplina.

La mayoría de la gente habla sobre programación neurolingüística con la visión de su aplicación en el campo de la psicoterapia. He trabajado duro para separar los dos niveles lógicos.

EL ORIGEN DE LA PNL De la leyenda a la historia

Entrevista a John Grinder y Frank Pucelik

Sin embargo, en revistas populares, periódicos y otros, la frontera no está claramente definida. Si entendemos a la PNL en su aplicación en la terapia, ella automáticamente encaja con la psicología, la consultoría en las empresas, etc.

En este sentido, la PNL se convierte en un enfoque estratégico garantizado para el problema, con el objetivo de crear cambios en el contexto de la psicoterapia.

M. Shcherbakov: - ¿En qué tipo de revista, los que se llaman PNListas colocan sus anuncios - revistas sobre psicoterapia, sobre medicina, New Age?

John Grinder: - He visto tales anuncios en todo tipo de revistas. Creo que son totalmente confusos, pero esa es mi opinión.

M. Shcherbakov: - En Rusia, muchas personas creen que la PNL es una serie de habilidades técnicas. Esto es verdad también en Europa y en América.

John Grinder: - Es exactamente lo mismo. Acabo de mencionar que siempre he intentado distinguir entre la PNL como una ciencia perfecta de modelado de habilidades y la PNL práctica como una forma de psicoterapia, etc. A pesar de todos mis esfuerzos, ni la prensa ni la opinión pública ven la distinción. Mezclar los niveles lógicos y la falta de habilidad en separarlas, sucede muchas veces.

Este es un error no sólo en la PNL, sino en todo el mundo científico. En un sentido, la competencia de un pensador puede ser medida por su capacidad para separar los niveles y los tipos lógicos. La gran mayoría no puede manejar esto.

M. Greenfield: ¿Cuál es el punto clave de la PNL para John Grinder?

John Grinder: - Tengo dos respuestas! La más simple es: ¿Por qué crea estos modelos? En un momento dado, tienes que dejar de jugar y pasar del colegio a la Universidad o entrar en una comunidad profesional. Cuando usted domina la PNL en algunas áreas, usted tiene que seguir adelante, alcanzar un nivel superior. Encontrar un genio, crear un modelo, codificarlo de modo que sea conveniente tratar con ese modelo y que efectivamente haga transformaciones y, a continuación, domine el mundo.

Entonces lo reconozco como un ser humano igual, actuando de forma madura y correcta. Pero hasta entonces - usted puede seguir jugando con los juegos por el tiempo que desee. Esta es mi respuesta simple. Y en cuanto a mi respuesta compleja, he estado pensando en ella por cuatro días! (Broma)

M. Greenfield: - Algunas palabras sobre ti ...

John Grinder: - ¿Sobre mí? Bueno, estoy estudiando, aprendiendo, y eso es todo. Me gusta hacer cosas que funcionen. Me gusta aprender cosas nuevas - lenguas, culturas, aprender de los genios ... Es lo que siempre digo: todo el mundo tiene sueños, yo también. ¡Un sueño bastante grande! ¿Y por qué la gente sueña? Porque los sueños involucra una serie de cualidades que les gustaría tener. ¿La religión es el opio del pueblo? Esta es la especulación de los sueños. Estoy de acuerdo con Marx, que dijo eso.

El significado más actualizado de esta idea de Marx es que un sueño es dado a las personas, eso las distrae de la vida real con la esperanza de que tendrán algo en el futuro. Si usted tiene un sueño, le da una dirección y moviliza recursos. Pero al trabajar para ese sueño (que incorpora toda la dignidad que falta ahora), usted sacrifica la calidad de su "hoy", entonces usted estaba siendo engañado, así como todos aquellos que son engañados por la religión.

El sueño existe como un recordatorio de la vida plena de todos los días. ¡No sacrifique su "presente" en nombre de su futuro! Esto no significa que usted no planee su vida, que usted no sea disciplinado, pero sea prudente y no será engañado por eso, nosotros debemos vivir para el mañana. Debemos vivir hoy para el mañana.

Y ahora, ya, en la vida diaria, debemos tener la dignidad que nuestro futuro anhela. De lo contrario, nunca crearemos nuestro futuro.

LA FE O EL NACIMIENTO DE LA EXCELENCIA Del libro PODER SIN LÍMITES

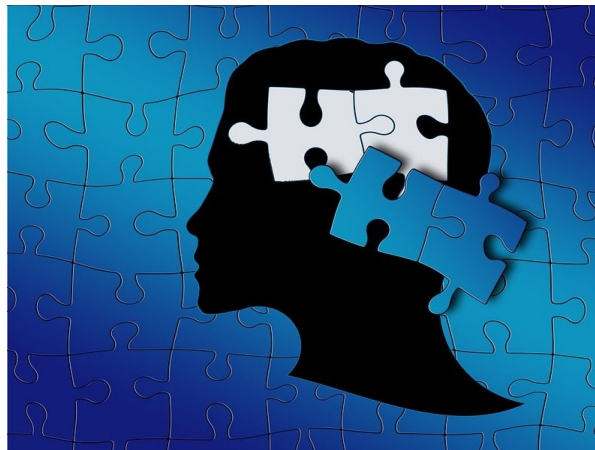
Por Anthony Robbins

10

El hombre es lo que cree. ANTÓN CHEJOV

En su maravilloso libro *Anatomía de una enfermedad*, Norman Cousins nos cuenta una anécdota instructiva sobre el músico catalán Pau Casáis, uno de los grandes maestros del siglo XX. Es una historia de fe y de renovación, y puede enseñarnos algo a todos.

Cousins describe cómo conoció a Casáis poco antes de que éste cumpliera los noventa años, y cuenta que era casi penoso ver al anciano mientras se disponía a comenzar su jornada. Su debilidad y su artritis eran tan incapacitantes, que se vestía con ayuda de otras personas. La respiración fatigosa evidenciaba su enfisema. Arrastraba los pies al andar, inclinado, con la cabeza casi colgando.



Tenía las manos hinchadas, los dedos agarrotados. Su aspecto era el de un hombre viejo y muy fatigado. Incluso antes del desayuno, se encaminaba hacia el piano, uno de los diversos instrumentos que Casáis dominaba. Se acomodaba en la banqueta, no sin grandes dificultades. Y mediante un esfuerzo que parecía terrible, alzaba las manos hacia el teclado.

Pero entonces ocurrió algo casi milagroso. Ante los ojos de Cousins, Casals experimentó una transformación repentina y completa. Entraba en un estado de posesión de sus recursos, y al mismo tiempo su fisiología cambiaba a tal punto, que empezó a moverse y a tocar, produciendo sobre el piano y sobre sí mismo resultados tales que únicamente se hubieran creído posibles en un pianista joven, vigoroso y flexible.

Como dice Cousins: «Los dedos fueron perdiendo su agarrotamiento y se tendieron hacia las teclas como los pétalos de una flor se vuelven hacia el Sol. Su espalda se enderezó. Se hubiera dicho que respiraba con más desahogo». La sola intención de ponerse al piano cambiaba por completo su estado y, por ende, sus recursos físicos. Casáis empezó con el *Clave bien temperado* de Bach, que interpretó con gran sensibilidad y dominio. Luego abordó un concierto de Brahms y sus dedos parecían volar sobre el teclado. «Todo su organismo se fundía en la música —escribió Cousins—. Dejó de estar anquilosado y agarrotado para moverse con gracia y suavidad, totalmente libre de su rigidez artrítica.» Cuando dejó el piano parecía otra persona totalmente distinta de la que se había sentado a tocar. Estaba más erguido, más alto, y anduvo sin arrastrar los pies. Inmediatamente se dirigió a la mesa del desayuno, comió con buen apetito y salió a dar un paseo por la playa.

Cuando se habla de fe, normalmente pensamos en credos o doctrinas, y eso es lo que efectivamente son muchas creencias. Pero, en un sentido más esencial, es fe cualquier principio, guía, aforismo, convicción o pasión que pueda suministrar sentido y orientación en la vida. Los estímulos que se nos ofrecen son innumerables. Las creencias son los filtros predispuestos, organizados, de nuestra percepción del mundo.

Las creencias son como los gobernadores del cerebro. Si coherentemente juzgamos cierta una cosa, es como si transmitiéramos al cerebro una orden acerca de cómo debe representarse lo que sucede. Casáis creía en la música y en el arte, que habían dado belleza, orden y nobleza a su vida, y que todavía se mostraban capaces de realizar el milagro cotidiano para él. Como creía en el poder trascendente de su arte, disponía de potencial en un grado que casi desafiaba al entendimiento. Sus creencias transformaban todos los días al anciano en un genio lleno de vitalidad. Le mantenían vivo, en el sentido más verdadero de la expresión.

John Stuart Mili escribió: «La persona que tiene fe posee más fuerza que otras noventa y nueve que sólo tengan intereses». Precisamente por eso la fe franquea las puertas a la excelencia. Una creencia comunica una orden directa al sistema nervioso; cuando uno cree que algo es verdadero, literalmente se pone en un estado tal como si lo fuese. Utilizadas apropiadamente, las creencias pueden ser la fuerza más poderosa para hacer el bien en la vida; por el contrario, las creencias que ponen límites a nuestras acciones y pensamientos pueden ser tan devastadoras como negativas.

LA FE O EL NACIMIENTO DE LA EXCELENCIA

Del libro PODER SIN LÍMITES

Por Anthony Robbins

11

A través de la historia, la religión ha inspirado a millones de personas y les ha dado fuerzas para hacer cosas que nunca hubiesen creído realizables. La fe nos ayuda a obtener de nosotros mismos los recursos más profundos, y a dirigirlos en sentido favorable al objetivo buscado.

Las creencias son la brújula y los mapas que nos guían hacia nuestros objetivos y nos inspiran la confianza en que sabremos alcanzarlos. A falta de ellas o de la esperanza de construirlas, los seres humanos llegan a verse totalmente desamparados, como barcas sin motor ni timón. En cambio, con unas creencias firmes que sirvan de guía, uno se ve capaz de emprender la acción y de dar forma al mundo en que desea vivir. La fe ayuda a ver lo que uno quiere y confiere energías que ayudan a obtenerlo. En realidad, ninguna otra fuerza rectora del comportamiento humano resulta tan poderosa. La historia de la humanidad es, en esencia, la historia de las creencias humanas.

Los individuos que han dejado huella en la historia (llámense Jesucristo, Mahoma, Copérnico, Cristóbal Colón, Edison o Einstein) son los que cambiaron nuestras creencias. Para modificar nuestro comportamiento hemos de empezar por nuestras propias creencias. Si deseamos modelar la excelencia, tendremos que aprender a modelar las creencias de quienes la alcanzaron.

Cuanto más vamos sabiendo sobre el comportamiento humano, más apreciamos el extraordinario poder de las creencias en nuestra vida. En muchos sentidos ese poder desafía los modelos lógicos que tenemos muchos de nosotros. Pero es evidente que las creencias (representaciones internas congruentes) controlan la realidad incluso al nivel fisiológico.

Hace poco, en un notable estudio sobre la esquizofrenia, se presentó el caso de una mujer de doble personalidad. Habitualmente, esa paciente presentaba niveles normales de glucemia, pero cuando ella creía ser una diabética, toda su fisiología cambiaba de acuerdo con los síntomas de la diabetes. La creencia se convertía en realidad.

Dentro de esta temática es conocido el experimento en que una persona en trance hipnótico recibe el contacto de un pedazo de hielo, que se le ha sugerido que es una pieza de metal candente. Invariablemente se forma una ampolla en el punto de contacto. Lo que cuenta en este caso tampoco es la realidad, sino la creencia, la comunicación directa e incuestionada al sistema nervioso. El cerebro, sencillamente, se limita a hacer lo que le dicen.

Muchos conocemos también el denominado «efecto placebo». Las personas a quienes se sugiere que las drogas que van a tomar surtirán determinados efectos, muchas veces experimentan dichos efectos aunque se les dé una píldora desprovista de cualquier propiedad activa. Norman Cousins, que se enteró por experiencia directa del poder de curación por la fe, concluye: «Los fármacos no siempre son necesarios. La fe en la curación siempre lo es». En un estudio notable sobre el efecto placebo, se reunió a un grupo de pacientes de úlcera gástrica, que fue dividido en dos subgrupos. A los del primero les dijeron que iban a tomar una droga nueva capaz de aliviar definitivamente su dolencia; a los del otro grupo, que recibirían un producto experimental cuyos efectos aún no eran bien conocidos. El primer subgrupo registró un 3 por ciento de mejorías significativas; en cambio, del segundo subgrupo sólo un 25 por ciento mejoró de sus úlceras.

Toda la diferencia estuvo en el sistema de creencias adoptado, ya que en ambos casos los pacientes recibieron un producto carente de propiedades curativas. Más notables todavía son los numerosos estudios de pacientes que, pese a tomar fármacos de conocido efecto nocivo, no experimentaron ninguna molestia tras habérseles dicho que iban a mejorar en su estado.

En unos estudios dirigidos por el doctor Andrew Weil se ha demostrado que las experiencias de los consumidores de drogas corresponden casi exactamente a sus expectativas. Descubrió que era posible producir un efecto sedante por medio de la administración de anfetaminas, o estimular a una persona dándole barbitúricos. La conclusión de Weil es que la «magia» de las drogas está en la mente del consumidor y no en el producto.

En todos estos ejemplos, la constante que más poderosamente influyó en los resultados fue la creencia, el mensaje firme y congruente que reciben el cerebro y el sistema nervioso. Pero, con todo su gran poder, el proceso no implica ningún tipo de magia abstrusa. La fe no es más que un estado, una representación interna que dirige el comportamiento.

LA FE O EL NACIMIENTO DE LA EXCELENCIA

Del libro PODER SIN LÍMITES

Por Anthony Robbins

12

Puede ser una fe capacitante, como la creencia en una posibilidad (la convicción de que vamos a triunfar en tal cosa o a conseguir tal otra), o una fe incapacitante (la creencia de que no podemos, de que nuestras limitaciones evidentes son incorregibles e insuperables). Si usted cree en el triunfo tiene mucho camino recorrido para alcanzarlo; si cree en el fracaso, esos mensajes le llevarán sin duda a tal experiencia. Recuerde que usted tiene razón tanto si dice que puede como si dice que no puede. Ambas convicciones tienen una gran potencia. La cuestión estriba en saber qué clase de creencias nos conviene albergar, y cómo desarrollarlas.

El nacimiento de la excelencia empieza cuando nos damos cuenta de que nuestras creencias son una opción. Normalmente no nos damos cuenta de ello, pero es un hecho que una creencia puede ser elegida conscientemente. Podemos elegir las que nos limiten o las que nos estimulen; el *quid* de la cuestión está en elegir aquellas creencias que nos conducen al éxito y a los resultados que deseamos, dejando de lado al mismo tiempo las que pudieran desviarnos o frenarnos.

El error más grave que las personas suelen cometer respecto a la fe es creer que se trata de un concepto intelectual estático, de una actitud divorciada de la acción y de los resultados. Nada más lejos de la verdad. La fe es la puerta de entrada a la excelencia precisamente porque no tiene nada de irreal ni de estático.

Nuestra fe determina nuestra capacidad para liberar nuestras potencialidades. Una creencia puede destapar o tapar el discurso de las ideas. Imaginemos la situación siguiente.

Alguien le dice a usted: «Tráeme la sal», y usted se dirige a otra habitación al tiempo que dice: «Pero si no sé dónde está». Tras buscarla durante unos minutos, exclama: «¡No la encuentro!». Entonces la otra persona viene y toma la sal, que se hallaba en el estante a dos palmos de donde usted se encuentra, diciendo: «¡Qué despistado! Si llega a ser una serpiente ya te habría mordido».

Cuando usted dijo «pero si no sé...», le envió a su cerebro la orden de no ver la sal. En psicología esto se llama «escotomizar». Hay que recordar que todas las experiencias humanas, todo lo que uno ha visto, oído, tocado, olido y gustado se almacena en el cerebro. Si uno dice congruentemente que no puede recordar algo, tiene razón; si uno dice congruentemente que puede, entonces transmite al sistema nervioso una orden que abre caminos hacia aquella parte del cerebro que posiblemente contenga las respuestas que uno necesitaba.

Pueden porque creen que pueden. VIRGILIO

LAS CREENCIAS Y LA PNL

Particularmente, a mi me gusta mucho la definición de Katie Byron que da en su libro “Amar lo que es”. Ella nos dice que una creencia es un pensamiento al que estamos apegados durante mucho tiempo.

En otras palabras, una creencia es aquél pensamiento arraigado que consideras verdadero y que aparece en tu mente frente a diversos hechos, eventos, circunstancias, objetos o personas.

Para la Programación Neuro Lingüística, una creencia no necesariamente tiene un origen racional, es más, muchas de ellas ni siquiera las hemos identificado y son las que originan tus emociones, conducen tus decisiones y, por ende, define tus resultados en las diferentes dimensiones de tu vida.

¿Cómo identifico mis creencias? Comenzando a ponerle atención a tus pensamientos. Eso sí, este no es un trabajo de un día o dos, es una auto observación constante, donde el objetivo es tomar conciencia de aquellos pensamientos arraigados en tu mente inconsciente.

¿Por qué es importante identificar mis creencias? Porque de esa manera sabrás cuáles dificultan conseguir lo que te propones y cuáles facilitan el camino. Sin embargo, identificarlas no es suficiente, si es quieres transformar tus resultados, tienes que comenzar un proceso de desapego a aquellos pensamientos arraigados que no te funcionan. Solo así te abrirás a un mundo de infinitas posibilidades.

Javier Paredes



CONFUSIÓN: TRADUTTORE TRADITORE

Del libro **¿ES REAL LA REALIDAD?**

De Paul Watzlawick

13

Es imposible no comunicar. Paul Watzlawick

Paul Watzlawick (1921/2007,) fue un teórico y psicólogo austriaco nacionalizado estadounidense.

Fue uno de los principales autores de la **Teoría de la comunicación humana** y del Constructivismo radical, y una importante referencia en el campo de la Terapia familiar, Terapia sistémica y, en general, de la Psicoterapia.

Su trabajo fue modelado por Bandler y Grinder para el desarrollo de la PNL.



“Este libro analiza el hecho de que lo que llamamos realidad es resultado de la comunicación. Demostraremos también que la más peligrosa manera de engañarse a sí mismo es creer que sólo existe una realidad; que se dan, de hecho, innumerables versiones de la realidad, que pueden ser muy opuestas entre sí, y que todas ellas son el resultado de la comunicación, y no el reflejo de verdades eternas y objetivas.

La pregunta a que este libro intenta dar respuesta es la siguiente: ¿hasta qué punto es real lo que ingenuamente y sin el menor reparo solemos llamar la realidad? Es propósito firme y declarado de este escrito atenerse a un estilo ameno y coloquial y presentar al lector, en forma anecdótica, algunos ejemplos, elegidos al azar, de la investigación de la comunicación, que son sin duda insólitos, curiosos y hasta increíbles, a pesar de que (o acaso precisamente porque) tienen una participación inmediata en el origen y formación de las distintas versiones de la realidad.” Paul Watzlawick

Bajemos y confundamos allí su habla, de modo que unos no comprendan el lenguaje de los otros (Génesis 11:7)

Una situación o un estado de confusión puede definirse como la contraimagen de la comunicación. Con esta definición, sumamente genérica, quiere decirse simplemente lo siguiente: así como un proceso de comunicación bien logrado consiste en la correcta transmisión de información y ejerce sobre el receptor el efecto apetecido, la confusión es, por el contrario, la consecuencia de una comunicación defectuosa, que deja sumido al receptor en un estado de incertidumbre o de falsa comprensión.

Esta perturbación de la adecuación a la realidad puede oscilar desde estados de leve perplejidad o desconcierto hasta los de angustia aguda, porque los seres humanos, como el resto de los seres vivos, dependemos, para bien y para mal, de nuestro medio ambiente y esta dependencia no se limita a las necesidades de nutrición, sino que se extiende también a las de suficiente intercambio de información. Esto es válido sobre todo respecto de nuestras relaciones interhumanas, en las que para una convivencia soportable resulta particularmente importante un grado máximo de comprensión y un nivel mínimo de confusión. Repitiendo el aforismo, muchas veces citado, de Hora; «Para conocerse a sí mismo, hay que ser conocido por otro. Y para ser conocido por otro, hay que conocer al otro»

Aunque (o acaso precisamente porque) la confusión constituye un fenómeno cotidiano, apenas si había sido hasta ahora objeto de un serio y detenido análisis, y sobre todo no en el campo de la investigación de la comunicación. Es indeseada y, por tanto, debe ser evitada. Pero justamente porque es la contraimagen de una «buena» comunicación, puede proporcionarnos algunas lecciones sobre esta temática. En las páginas que siguen analizaremos sus características más destacadas y podremos comprobar que no deja de producir también algunos efectos beneficiosos.

TRADUTTORE, TRADITORE

Existe peligro de confusión dondequiera es preciso traducir el sentido y la significación de una cosa de un lenguaje a otro (entendiendo el lenguaje en el amplio sentido de la palabra). No nos referimos aquí a los errores de traducción o a las traducciones de baja calidad. Alguna mayor importancia tienen los tipos de confusión lingüística causados por el diferente significado de palabras fonéticamente iguales o parecidas. Así por ejemplo, burro significa en italiano «mantequilla». Y esta identidad fonética ha sido campo abonado para buen número de chistes hispanoitalianos.

CONFUSIÓN: TRADUTTORE TRADITORE

Del libro ¿ES REAL LA REALIDAD?

De Paul Watzlawick

14

Chiàvari, con acento en la primera a, es una bella estación balnearia de la Riviera italiana; chiavàre, con acento en la segunda a, es un verbo no muy recomendable en buena sociedad, con el que se expresa la actividad sexual. La confusión de estas palabras ofrece un buen punto de apoyo para gastar bromas de no excesivo buen gusto a los extranjeros cuyos conocimientos de italiano dejan algo que desear.

Menos excusas tiene la defectuosa traducción —extraordinariamente frecuente— del adjetivo inglés actual por el español actual (o el alemán aktuell, el italiano attuale o el francés actuel). La palabra inglesa significa «real, efectivo, de hecho», mientras que en las otras lenguas actual significa «de ahora, de este momento», o bien, a veces, «cosa puesta al día».

Lo mismo cabe decir de la traducción de eventually, que no quiere decir eventualmente (alemán eventuell, francés éventuellement), sino «finalmente, al cabo del tiempo».

Pero mucho más importantes aún son los errores en que incurren incluso algunos traductores experimentados con palabras tales como billion, que en los Estados Unidos y Francia significa mil millones (10⁹), mientras que en Gran Bretaña y en la mayoría de los países europeos, entre ellos España, equivale a un millón de millones (10¹²). La traducción correcta de la palabra norteamericana o respectivamente de la francesa es el alemán Milliarde o el italiano miliardo. En español no existe un vocablo propio para esta cifra.

Huelga advertir que mientras la confusión entre burro y mantequilla no tiene graves consecuencias, confundir 109 con 1012 puede ser catastrófico si se desliza, por ejemplo, en un tratado de física nuclear.

Todos estos ejemplos no tienen más finalidad que la de servir de introducción al hecho menos conocido de que —a diferencia del libro del Génesis— la confusión de lenguas babilónicas no se limita a la comunicación humana.

Las pioneras investigaciones del Premio Nobel Karl von Frisch han demostrado que las abejas emplean un lenguaje corpóreo sumamente complejo para comunicar a sus congéneres no sólo el descubrimiento de nuevos centros de alimentación, sino también su situación y la calidad del alimento. En términos generales disponen para comunicar esta información de tres «danzas» diferentes:

1. Si el néctar descubierto se halla muy cerca de la colmena, la abeja ejecuta la llamada «danza circular», que consiste en moverse en círculo alternativamente a derecha e izquierda.
2. Si el alimento se halla a una distancia media, se ejecuta la «danza de la hoz» que, vista desde arriba, parece un ocho falciforme, curvo y plano. La abertura de la hoz señala la dirección en que se encuentra la fuente alimenticia y, como en las restantes danzas, el ritmo más o menos vivo indica la calidad del néctar.
3. Si el alimento está a mayor distancia, la abeja ejecuta la «danza del vientre», que consiste en avanzar unos centímetros en dirección al lugar descubierto, volver luego al punto de partida, siguiendo una trayectoria semicircular a derecha o izquierda, y repetir de nuevo el movimiento de avance. Al tiempo que avanza, agita el vientre de una manera llamativa.

Hace algunos años hizo von Frisch un nuevo descubrimiento: las especies de abejas austríaca e italiana (*Apis mellifera carnica* y *Apis mellifera ligustica*) pueden cruzarse, convivir y colaborar pacíficamente. Pero hablan distintos dialectos, es decir, que las antes mencionadas indicaciones de distancia tienen para estas dos especies distintos significados.

La abeja italiana utiliza la «danza del vientre» para referirse a distancias de unos 40 metros, mientras que para la austríaca esta misma señal indica una distancia de al menos 90 metros. Una abeja austríaca que, fiándose de la información proporcionada por su colega italiana, emprendiera el vuelo hacia el néctar, se fatigaría en vano, porque el alimento se encuentra mucho más cerca de la colmena. Y, a la inversa, una abeja italiana no volará lo suficiente si se guía por la información de una abeja austríaca.

El lenguaje de las abejas es innato. Von Frisch logró cruces de las dos citadas especies.

CONFUSIÓN: TRADUTTORE TRADITORE

Del libro ¿ES REAL LA REALIDAD?

De Paul Watzlawick

15

Pero el comportamiento de los híbridos en punto a comunicación provocó confusiones auténticamente babilónicas: von Frisch descubrió que 16 de sus híbridos tenían las características físicas de su progenitor italiano, pero 65 veces sobre 66 utilizaban la «danza de la hoz» para indicar distancias medias. 15 de estos híbridos poseían características físicas austríacas, pero hablaban «italiano», ya que 47 veces sobre 49 recurrían a la «danza circular» para referirse a la misma distancia.

La lección evidente que podemos extraer de este ejemplo es que adscribir una determinada significación a una señal concreta provoca necesariamente confusión si esta adscripción no es reconocida por cuantos utilizan la señal, a no ser que puedan traducirse con toda exactitud los diferentes significados de una lengua a otra (entendiendo siempre la palabra «lengua» en su más amplio sentido).



Menos evidente es el hecho de que también nosotros, los seres humanos, podemos enfrentarnos con problemas similares a los de las abejas de nuestro ejemplo, dado que para comunicarnos empleamos no sólo palabras, sino también movimientos corporales.

Las formas de expresión averbal del lenguaje corpóreo, que hemos heredado de nuestros antepasados del reino animal y desarrollado hasta niveles típicamente humanos, son mucho más arcaicas y, por consiguiente, están mucho más alejadas del campo consciente que nuestro lenguaje verbal. Son infinitos los modos de comportamiento empleados por todos los miembros de una misma cultura como medio de comunicación averbal.

Estos tipos de conducta son consecuencia del hecho de haber crecido, haberse formado y socializado dentro de una concreta forma cultural, de una determinada tradición familiar, etc., y, por así decirlo, están «programados» en nuestro interior. Los etnólogos saben muy bien que en las diferentes culturas hay literalmente cientos de formas peculiares de saludo, de expresiones de dolor y alegría, de modos de sentarse y estar de pie, de caminar y reír, etc., etc. Si tenemos en cuenta que todo comportamiento en presencia de otro tiene carácter de comunicación, de transmisión de información, comprenderemos fácilmente el amplio espacio que se abre a la confusión y el conflicto ya sólo en el ámbito del lenguaje corpóreo, para no mencionar el lenguaje hablado.

Veamos dos ejemplos:

En toda cultura hay una regla que establece la distancia «correcta» que debe guardarse frente a un extraño. En Europa occidental y Norteamérica esta distancia es la proverbial de la longitud del brazo. En la orilla mediterránea y en América Latina la separación es básicamente distinta: cuando dos personas se abordan, se mantienen mucho más próximas entre sí. Al igual que otros cientos de reglas similares sobre el comportamiento «adecuado» en unas determinadas circunstancias, también estas distancias están fuera del campo de la conciencia.

Mientras todos los que toman parte en el proceso de comunicación las sigan, no surgirán conflictos. Pero si se encuentran un norteamericano y un sudamericano, se producirá inevitablemente un comportamiento típico: el sudamericano se situará a la distancia que considera correcta; en esta situación, el norteamericano experimentará un difuso sentimiento de incomodidad e intentará restablecer la distancia justa, retrocediendo un poco. Le toca entonces el turno al sudamericano de sentir la vaga impresión de que algo no marcha bien y dará un paso adelante. Y así sucesivamente, hasta que el norteamericano se encuentre de espaldas a la pared (y acaso acometido de un pánico de homosexualidad).

En cualquier caso, los dos tendrán la oscura sensación de que el otro no se comporta como es debido y ambos intentarán corregir la situación. Dan entonces lugar a un conflicto típicamente humano, consistente en que cada uno de ellos considera que el comportamiento correctivo del otro es justamente el comportamiento que necesita corrección.

CONFUSIÓN: TRADUTTORE TRADITORE

Del libro ¿ES REAL LA REALIDAD?

De Paul Watzlawick

16

Y como, según todas las probabilidades, no acudirá en su ayuda un etnólogo que les explique sus diferentes lenguajes corporales y las diferentes normas culturales que se expresan en ellos, su situación será aún más desdichada que la de las abejas que buscan inútilmente el néctar, porque cada uno de ellos descargará sobre el otro la responsabilidad del conflicto.

El segundo ejemplo está tomado del libro *Interpersonal Perception* de Laing y sus colaboradores.

Al cabo de ocho años de matrimonio, una pareja sometida a terapia matrimonial contó que ya al segundo día de su luna de miel estalló su primer conflicto. Estando los dos sentados en el bar de un hotel, la esposa entabló conversación con un matrimonio desconocido de la mesa continua. Pero entonces su marido se negó a tomar parte en el diálogo y adoptó una actitud distante y abiertamente hostil, por lo que ella se sintió desilusionada e irritada ante aquella embarazosa situación. De vuelta a su habitación, se acusaron ásperamente el uno al otro de falta de tacto y consideración.

Ahora, ocho años más tarde, salió a relucir que cada uno de ellos daba una interpretación completamente diferente al fin y significado de la «luna de miel» (costumbre que, para bien de la humanidad, debería ser prohibida por decreto). Para la mujer, la luna de miel era su primera oportunidad de desempeñar su nuevo rol social; hasta entonces, explicó, nunca había tenido una conversación como mujer casada con otra mujer casada: sólo había sido hija, hermana, amiga o novia.

Para el marido, en cambio, la luna de miel era un período de encuentro exclusivo, una oportunidad única para volver la espalda al resto del mundo y estar íntimamente unidos los dos. En su opinión, pues, la conversación de su mujer con el otro matrimonio significaba que a ella no le bastaba su compañía, y que él era incapaz de satisfacer sus anhelos.

Tampoco en esta ocasión tenían a mano, por supuesto, un traductor capaz de descubrir y explicar el «error de traducción» de los consortes. Pero, retornando de estas situaciones casi del todo inconscientes a uso ampliamente consciente del lenguaje hablado, comencemos por constatar que también un traductor —en el sentido propio de la palabra— debe saber mucho más que las lenguas que traduce.

Traducir es un arte, lo que implica que incluso un mal traductor es siempre mejor que una máquina traductora. Por otro lado, hasta la mejor traducción comporta una pérdida, tal vez no de información objetiva, pero sí de aquellas calidades tan difíciles de definir que constituyen la esencia de una lengua: su belleza y su mundo imaginativo, su ritmo, su tradición y otras muchas peculiaridades que escapan a las posibilidades de una traducción directa e inmediata.

Los italianos tienen un proverbio: *traduttore, traditore*. Lo que hace verdaderamente interesante esta expresión es que mientras que por un lado indica la dificultad de conseguir una traducción fiel al original, por el otro ofrece en sí misma un excelente ejemplo de esta dificultad.

Como observó el filólogo Roman Jakobson, la traducción (idiomáticamente correcta) «el traductor es un traidor», pone al descubierto el valor paronomástico de la frase. Es decir, la traducción sería correcta, pero estaría a mil leguas de la significación original.

Una adicional importancia adquiere en el contexto de nuestras disquisiciones el hecho de que una lengua no sólo transmite información, sino que además es vehículo de expresión de una determinada visión de la realidad.

Como ya había advertido Wilhelm von Humboldt, los diferentes idiomas no son algo así como distintas denominaciones de una cosa: son distintas versiones o percepciones de esa misma cosa. Esta peculiaridad, inherente a todas las lenguas, adquiere un peso singular en las conferencias internacionales, en las que se producen choques y enfrentamientos de ideologías. El traductor o el intérprete que sólo conoce las lenguas que traduce, pero no el lenguaje de las ideologías, navega a la deriva, irremisiblemente perdido. Es bien sabido que una «democracia popular» no es lo mismo que una democracia; la palabra «distensión» tenía en los diccionarios soviéticos una significación que difería de la de la OTAN; un mismo suceso es calificado por un bando de «liberación» y por el otro de «opresión».

La posición clave del traductor (y más aún del intérprete) puede hacer que un error al parecer insignificante degenera con rapidez en confusiones de vastas consecuencias, particularmente graves cuando se producen en conferencias internacionales cuyas decisiones pueden sellar la suerte de millones de personas. A esto se añade que estas confusiones no son a veces debidas a crasos errores de traducción o a negligencia del intérprete, sino al bien intencionado propósito de añadir, por propia iniciativa, alguna explicación o algún inciso, en beneficio de la claridad.

DESDE EL REINO METAFORICO ...

17

El corazón del sauce

Del libro El Blanco Invisible de Pascal Faulliot

El médico Shirobei Akyama había ido a China para estudiar la medicina, la acupuntura y algunas llaves de shuai-chiao, la lucha china.

De vuelta al Japón, se instaló cerca de Nagasaki y se puso a enseñar lo que había aprendido. Para luchar contra la enfermedad empleaba remedios poderosos.

En su práctica de la lucha utilizaba mucho su fuerza. Pero ante una enfermedad delicada o demasiado fuerte sus remedios no tenían efecto.



Sus técnicas eran ineficaces antes enemigos demasiado poderosos. Sus alumnos le abandonaron uno a uno. Shirobei, desalentado, puso en cuestión los principios de su método.

Decidió retirarse a un pequeño templo para ver más claro y se impuso una meditación de cien días.

Durante sus horas de meditación se enfrentaba siempre a la misma pregunta sin poder encontrar su respuesta: "Oponer la fuerza a la fuerza no es una solución ya que la fuerza es vencida por otra fuerza más fuerte. ¿Cómo hacer?".

Una mañana de nieve se paseaba por el jardín del templo y pudo por fin encontrar la respuesta tan esperada. Primero oyó el crujido de una rama de cerezo que se rompió en seco a causa del peso de la nieve. Después vio un sauce a la orilla del río. Sus ramas flexibles se doblaban bajo el peso de la nieve hasta que se liberaban de su fardo. Después volvían a su posición, intactas.

Esta visión iluminó a Shirobei.
Descubrió en ella los grandes principios del Tao.

Las sentencias de Lao Tsé le vinieron al espíritu:

Lo que se dobla será enderezado

Lo que se inclina permanecerá entero.

No hay nada más flexible que el agua

Pero para vencer lo duro y lo rígido

Nada la supera.

La rigidez conduce a la muerte

La flexibilidad conduce a la vida

El médico de Nagasaki reformó completamente su enseñanza que a partir de entonces tomó el nombre de Yoshin-ryu, la escuela del corazón del sauce, el arte de la flexibilidad, que enseñó a numerosos alumnos.

