



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 52

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 52 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La PNL es un conjunto de herramientas maravillosas que facilitan la comunicación, calidad del aprendizaje, capacitación, liderazgo y desarrollo de las personas. Permite apoyar los sueños y metas para ayudar a convertirlos en realidad. JUDITH DELOZIER

TOMAR DECISIONES

El camino hacia el poder

Por Anthony Robbins

Pág. 1 a 3

DE LOS OBJETIVOS Y LA PNL

Del libro Introducción a la PNL

De Joseph O'Connor y John Seymour

Pág. 3 a 7

PINAKARRI

Los secretos de la escucha profunda

Por Laura Szmuch

Pág. 7 a 9

CREATIVIDAD Y PNL

Los caminos de la magia

Por Susana Grimaldi

Pág. 10 a 14

LA PNL Y LA SALUD

Del libro identificación y cambio de creencias

De Robert Dilts, Tim Hallbom y Suzi Smith

Pág. 15 a 17

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

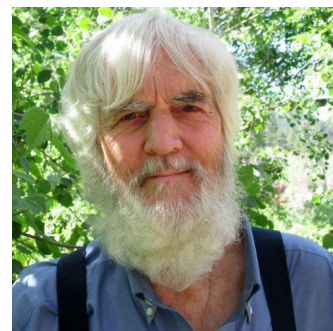
Sabiduría en pocas líneas. Historias breves

Pág. 18

Textuales de Steve Andreas

La epistemología en PNL es fundamentalmente lo mismo que en física y las demás ciencias. Descubrimos lo que es verdad experimentando y probando y este es un proceso que puede ser pausado pero que nunca se detiene y siempre tiene a expandir, modificar y enriquecer el ámbito. Cada patrón o método en PNL incluye opciones para probar si cada paso ha sido exitoso o no, utilizando una respuesta no verbal como la retroalimentación primaria, junto con la comunicación verbal. Sin embargo, la mayor parte de la PNL solo se ha probado "clínicamente" en la experiencia de aquellos que han hecho cambios en sus vidas.

Esto también ocurre con la mayoría de las prácticas médicas y psicológicas. No se ha probado rigurosamente en experimentos controlados. Lo mismo pasa con la mayoría de las intervenciones terapéuticas e incluso médicas. La PNL se ha desarrollado fuera del ámbito académico, donde ocurre la mayoría de las investigaciones y aquellos que son más activos en la materia han estado ocupados desarrollando la metodología, descubriendo nuevas formas de ayudar a las personas a lograr cambios. El tipo de investigación rigurosa que validaría a la PNL abarca mucho tiempo, dinero y materias y simplemente, aun no se ha realizado. Sin embargo, muchos de los patrones en PNL podrían probarse con mayor facilidad que otros enfoques psicológicos ya que cada paso de cada proceso específica la intervención a realizarse y cómo evaluar si ese paso ha sido exitoso o no. Además, la mayoría de los patrones de PNL logran resultados, a menudo en una o dos sesiones que acortarían en gran medida el proceso de prueba y seguimiento.



TOMAR DECISIONES

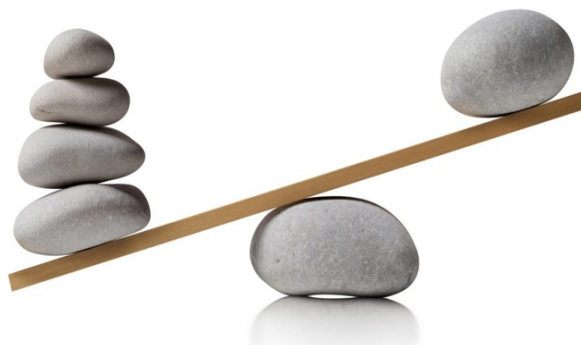
El camino hacia el poder

Por Anthony Robbins

1

“En lo referente a todos los actos de iniciativa y creación, hay una verdad elemental, y es el momento en que uno se compromete definitivamente; luego, la providencia también se mueve” GOETHE.

La forma más poderosa de configurar nuestras vidas consiste en emprender la acción. La diferencia en cuanto a los resultados que produce la gente proviene de aquello que han hecho de modo distinto con respecto a los demás ante las mismas situaciones.



Acciones diferentes producen resultados diferentes, ¿Por qué? Porque cualquier acción es una causa puesta en movimiento, y su efecto se añade a los efectos pasados para hacernos mover en una dirección concreta. Cada dirección nos conduce hacia un destino último: nuestro destino. En esencia, si queremos dirigir nuestras propias vidas, debemos hacernos cargo del control de nuestras acciones. Lo que configura nuestras vidas no es lo que hacemos de vez en cuando, sino lo que hacemos de forma consistente.

Por ello, la pregunta clave y más importante es: ¿qué es lo que precede a todas nuestras acciones? ¿Qué determina las acciones que tomamos y, en consecuencia, en quién nos convertimos y cuál es nuestro destino último en la vida? ¿Qué cosa es el padre de la acción?

La respuesta, evidentemente, es aquello a lo que me he estado refiriendo hasta ahora: el poder de decisión. Todo aquello que sucede en su vida, tanto lo que le entusiasma como las cosas que le plantean un desafío, empiezan con una decisión. y estoy convencido de que el destino de cada uno de nosotros queda configurado en los momentos de decisión. Las decisiones que está tomando ahora mismo, cada día, no sólo configuran la forma en que se sienta hoy, sino también aquello en lo que vaya a convertirse usted en los años noventa e incluso más allá. Al contemplar los pasados diez años, ¿hubo momentos en que una decisión diferente habría podido hacer que su vida fuera radicalmente diferente a como es ahora, tanto para mejor como para peor?

Quizá, por ejemplo, tomó una decisión con respecto a su carrera que cambió su vida, o quizá no se decidió a tomarla. Quizá durante estos últimos diez años decidió casarse, o divorciarse. Pudo haber comprado una cinta grabada, o un libro, o asistido a un seminario y, como resultado de ello, cambió sus creencias y acciones. Quizá decidió tener hijos, o no tenerlos y seguir una carrera. Quizá decidió invertir en la compra de una casa, o en un negocio. O empezó a hacer ejercicio, o dejó de hacerlo. Es posible que decidiera dejar de fumar, o trasladarse a otra parte del país, o emprender un viaje alrededor del mundo. ¿En qué medida esas decisiones le han llevado hasta este punto de su vida?

Durante la pasada década de su vida, ¿experimentó emociones de tragedia y frustración, de injusticia y desamparo? Yo, desde luego, las experimenté. En tal caso, ¿qué decidió hacer al respecto? ¿Continuó empujando hasta más allá de sus propios límites, o decidió abandonar la lucha? ¿En qué medida han configurado esas decisiones el camino de su vida actual?

Si tomar decisiones es algo tan sencillo y poderoso, ¿por qué no hay más gente que siga el consejo de «Simplemente, hágalo»? Creo que una de las razones más sencillas es porque la mayoría de nosotros no sabemos lo que significa tomar una verdadera decisión. No nos damos cuenta de la fuerza de cambio que crea una decisión congruente y comprometida.

Una parte del problema estriba en que la mayoría de nosotros venimos utilizando durante demasiado tiempo el término «decisión» de una forma tan imprecisa, que ha terminado por significar algo así como una lista de deseos. En lugar de tomar decisiones, seguimos afirmando preferencias. Tomar una verdadera decisión, a diferencia de algo así como «Me gustaría dejar de fumar», significa descartar cualquier otra posibilidad. De hecho, la palabra «decisión» procede de la raíz latina de, que significa «de», y caedere, que significa «cortar», «escindir». Tomar una verdadera decisión significa comprometerse en alcanzar un resultado, y luego descartar cualquier otra posibilidad que no sea ésta.

TOMAR DECISIONES

El camino hacia el poder

Por Anthony Robbins

Cuando decide verdaderamente que jamás volverá a fumar un cigarrillo en su vida, ya lo tiene. ¡Ya está! En tal caso, ni siquiera tiene que considerar la posibilidad de fumar.

Si es usted una de esas personas que han puesto alguna vez en práctica el poder de decisión de esta manera, sabrá muy bien de qué estoy hablando. Un alcohólico sabe muy bien que, incluso después de muchos años de la más absoluta sobriedad, si se engaña pensando que puede tomar una copa caerá, de nuevo. Después de haber tomado una verdadera decisión, aunque sea dura, la mayoría de nosotros experimentamos una tremenda sensación de alivio. ¡Finalmente hemos logrado saltar al otro lado de la verja! Y todos sabemos lo estupendamente que nos sienta tener un objetivo claro e incuestionable. Esa clase de claridad le proporciona poder. Con claridad, puede producir los resultados que realmente desea alcanzar en su vida. Para la mayoría de nosotros, el desafío consiste en que no hemos tomado una decisión desde hace tanto tiempo, que ya nos hemos olvidado de lo que se siente. Hemos dejado atrofiar los músculos de la toma de decisiones. Algunas personas tienen incluso dificultades para decidir lo que van a cenar. Así pues, ¿cómo pueden fortalecerse esos músculos? ¡Haciéndolos trabajar! La forma de tomar mejores decisiones consiste en tomar más decisiones.

Entonces, asegúrese que aprende de ellas, incluyendo las que no parezcan funcionar a corto plazo: le proporcionarán de todos modos valiosas referencias para efectuar una mejor evaluación y, en consecuencia, tomar mejores decisiones en el futuro. Debe darse cuenta de que la toma de decisiones, como cualquier otra habilidad sobre la que enfoque su atención, mejora a medida que la practique. Cuanto más a menudo tome decisiones, tanto más se dará cuenta de que dispone realmente del control sobre su vida. Esperará con afán futuros desafíos, y los considerará como una oportunidad para establecer nuevas referencias y avanzar hacia el nivel siguiente. No me cansaré de resaltar el poder y el valor de obtener aunque sólo sea una única referencia, una sola información, que pueda utilizarse para cambiar el curso de su vida. La información es poder cuando se actúa en consecuencia, y uno de mis criterios para tomar una verdadera decisión es que la acción fluye de la información. Lo excitante es que uno nunca sabe cuándo se va a conseguir. La razón por la que he leído más de setecientos libros, escuchado cintas grabadas y acudido a tantos seminarios, es porque comprendí el poder que tiene una sola referencia. Puede encontrarse en la página siguiente, o en el próximo capítulo de este libro. Puede tratarse, incluso de algo que usted ya conoce.

Pero, por alguna razón, éste es el momento en que finalmente cala hondo en usted y empieza a utilizarse. Recuerde que la repetición es la madre de la habilidad. Las distinciones nos capacitan para tomar mejores decisiones y, en consecuencia, para llegar a los resultados que deseamos alcanzar. No ser capaz de establecer ciertas distinciones puede causar un gran dolor. Por ejemplo, muchas de las personas más famosas de nuestra cultura han alcanzado sus sueños, pero siguen sin haber encontrado una forma de disfrutar de ellos.

A menudo se entregan a las drogas porque no se sienten realizadas. Ello se debe a que les falta distinguir entre alcanzar los propios objetivos y vivir los propios valores, algo que usted aprenderá a dominar en las páginas que siguen. Otra de las distinciones que no tiene mucha gente causa dolor en sus relaciones, y lo hace de una forma regular. Se trata de una referencia de autoridad, otro elemento clave que examinaremos en nuestro viaje de autodescubrimiento. A veces, el no tener una cierta distinción puede costarnos todo. Las personas que actúan de forma tensa, y que siguen atiborrándose de alimentos grasientos, estrechando más y más sus arterias, están coqueteando con el ataque al corazón. Durante la mayor parte de mi vida he perseguido lo que el famoso experto empresarial doctor W. Edwards Deming denomina «conocimiento profundo». Para mí, el conocimiento profundo es cualquier referencia, estrategia, creencia, habilidad o herramienta que, en el mismo instante en que se comprende, podemos aplicar para incrementar de forma inmediata la calidad de nuestra existencia. Este libro y toda mi vida los he dedicado a perseguir el conocimiento profundo que se ha aplicado de forma universal para mejorar nuestras vidas personales y profesionales. Siempre ando imaginando cómo comunicar este conocimiento a la gente, de tal forma que la capacite realmente para mejorar sus destinos mentales, emocionales, físicos y financieros.

“Es en los momentos de decisión cuando se configura el propio destino” ANTHONY ROBBINS

Hay tres decisiones que toma usted en cada momento de su vida y que controlan su destino. Estas tres decisiones determinan lo que percibirá, lo que sentirá y lo que hará y, en último término, cuál será su contribución y en quién se convertirá. Si no controla estas tres decisiones, sencillamente, no dispone del control sobre su vida. Cuando las controle, empezará a esculpir su propia experiencia.

TOMAR DECISIONES

El camino hacia el poder

Por Anthony Robbins

Las tres decisiones que controlan su destino son:

1. Sus decisiones acerca de en qué enfocar la atención.
2. Sus decisiones acerca de lo que significan las cosas para usted.
3. Sus decisiones acerca de qué hacer para llegar a los resultados que desea alcanzar.

Como ve, lo que determina aquello en lo que se convertirá no es lo que le está sucediendo ahora, ni lo que le ha sucedido en el pasado. Lo que importa son sus decisiones acerca de hacia dónde enfoca la atención, qué significan las cosas para usted, y qué va a hacer al respecto para encaminar su destino último. Debe saber que cualquier persona que disfrute de un mayor éxito que usted en cualquier ámbito de la vida está tomando estas tres decisiones de una forma diferente a como lo hace usted en algún contexto o situación. No cabe la menor duda de que Ed Roberts eligió enfocar la atención sobre algo diferente a lo que haría la mayoría de la gente en su situación. Él lo hizo sobre aquello que pudiera significar una diferencia. Sus deficiencias físicas fueron para él un «desafío». Sin lugar a dudas, lo que él decidió hacer fue intentar mejorar la calidad de vida de otras personas que se hallaran en su misma situación. Se comprometió absolutamente con la tarea de transformar el entorno para mejorar la calidad de vida de todos los disminuidos físicos.

“No conozco ningún otro hecho más estimulante que la incuestionable habilidad del hombre para elevar su vida mediante un esfuerzo consciente” HENRY DAVID THOREAU

Muchos de nosotros no tomamos nuestras decisiones de una forma consciente, sobre todo en lo que se refiere a estas tres absolutamente cruciales; y eso lo pagamos muy caro. De hecho, la mayoría de las personas experimentan lo que yo denomino «el síndrome Niágara». La vida es como un río, al que se salta en ocasiones sin haber decidido realmente dónde se quiere ir a parar. Por ello, no tardamos en sentirnos arrastrados por la corriente, por los acontecimientos, los temores, los desafíos. Cuando se chapotea en el agua, no se decide conscientemente a dónde se quiere ir, o cuál es la dirección correcta que tomar. Nos limitamos a «dejarnos llevar por la corriente». Nos convertimos en parte de la masa de gente dirigida por las circunstancias, en lugar de por sus propios valores. Por último, nos sentimos fuera de control. Permanecemos en este estado inconsciente hasta que un buen día nos despierta el estruendo del agua, para descubrir que nos encontramos a pocos metros de las cataratas del Niágara, en un bote sin remos. Y en ese momento exclamamos: « ¡Oh, mierda! » Pero para entonces ya es demasiado tarde. Se cae irremisiblemente por la catarata.

A veces, se trata de una caída emocional. Otras veces, es física. Otras, se trata de una caída financiera. Es muy probable que los desafíos a los que usted se enfrenta actualmente en su vida se hubieran podido evitar tomando mejores decisiones cuando aún estaba corriente arriba. ¿Cómo podemos cambiar las cosas si nos vemos atrapados por el ímpetu de la corriente del río? O bien toma la decisión de meter los dos remos en el agua y empezar a remar como un loco hacia una nueva dirección, o bien decide planificar por adelantado. Establezca un curso hacia el que quiera dirigirse realmente, y hágase un plano o un mapa, para poder tomar decisiones cualificadas a lo largo del camino. Aunque es posible que ya haya pensado en ello, lo cierto es que su cerebro ya ha construido un sistema interno para tomar decisiones. Ese sistema actúa como una fuerza invisible que dirige todos sus pensamientos, acciones y sentimientos, tanto buenos como malos, y cada uno de los momentos de su vida. Controla cómo lo evalúa usted todo en su vida, y se halla impulsado en buena medida por su subconsciente. Lo que verdaderamente asusta es darse cuenta de que la mayoría de la gente jamás ha puesto en marcha este sistema de una forma consciente. En lugar de eso, el sistema se ha ido implantando a lo largo de los años mediante fuerzas tan diversas como los padres, los compañeros, los maestros, la televisión, los anuncios y la cultura en general. Este sistema abarca cinco componentes: 1) sus creencias esenciales y sus normas inconscientes; 2) sus valores vitales; 3) sus referencias; 4) las preguntas habituales que se plantea a sí mismo, y 5) los estados emocionales que experimenta en cada momento.

La relación sinérgica de estos cinco elementos ejerce una fuerza que es la responsable de impulsarle o detenerle con respecto a una acción, hacerle anticiparse o preocuparse por el futuro, sentirse amado o rechazado, y que dicta su nivel de éxito y felicidad. Determina por qué hace usted lo que hace, y por qué no hace algunas cosas que sabe necesitaría hacer. Al cambiar cualquiera de estos cinco elementos, ya se trate de una creencia esencial, un valor, una referencia, una pregunta o un estado emocional, puede producir inmediatamente un cambio poderoso y mensurable en su vida.

DE LOS OBJETIVOS Y LA PNL

Del libro Introducción a la PNL

De Joseph O'Connor y John Seymour

Si la PNL tuviera que ser resumida en un seminario de tres minutos, sería más o menos así: el director del seminario entraría y diría:

—Señoras y señores, para tener éxito en la vida tienen que recordar tan sólo tres cosas.

»En primer lugar, saber lo que quieren; tener una idea clara de qué meta quieren alcanzar en cada situación.

»En segundo lugar, estar alerta y mantener los sentidos abiertos de forma que se den cuenta de lo que están obteniendo.

»En tercer lugar, tener la flexibilidad de ir cambiando su forma de actuar hasta que obtengan lo que querían».

Luego escribiría en la pizarra:

Objetivo

Agudeza Flexibilidad

y se marcharía.

Fin del seminario.

Primero viene la habilidad de saber cuál es nuestro objetivo; Sí usted no sabe adonde va, se hace difícil llegar hasta allí. Una parte importante de la PNL es el adiestramiento de la agudeza sensorial: dónde enfocar la atención y cómo cambiar y aumentar los filtros para que uno se dé cuenta de las cosas que antes había pasado por alto. Es tomar conciencia sensorial en el momento presente; la comunicación con otros advertir los signos pequeños pero cruciales que nos dejan saber cómo están respondiendo. El pensamiento, esto es, la comunicación con uno mismo, significa una mayor conciencia de las imágenes internas, sonidos y sentimientos.

Se necesita agudeza o sensibilidad para advertir si lo que se está haciendo lleva a lo que se quiere. Si lo que usted está haciendo no funciona, haga otra cosa, cualquier otra cosa. Usted necesita oír, ver y sentir lo que está pasando y tener un abanico de respuestas.

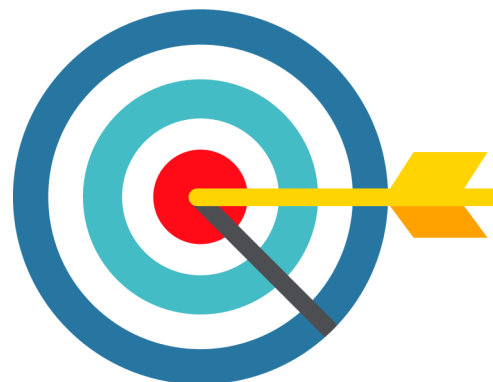
La PNL aspira a dar a las personas más opciones en lo que hagan. Tener un sola vía para hacer las cosas no es ninguna opción. Unas veces funcionará y otras no, así que siempre habrá situaciones que no podrá solucionar. Dos opciones le pondrían en un dilema. Tener opciones significa poder usar un mínimo de tres enfoques. En cualquier situación, aquella persona que tenga más opciones a la hora de actuar, que tenga la mayor flexibilidad de comportamiento, será la que conserve el control de la situación.

Si usted siempre hace lo que ha hecho siempre, siempre obtendrá lo que siempre ha obtenido. Si lo que está haciendo no funciona, haga otra cosa.

Cuantas más opciones, más oportunidades de éxito.

La forma como estas habilidades funcionan juntas es muy parecida a lo que sucede cuando usted alquila un bote de remos para explorar un trecho de agua: usted decide a dónde quiere ir, es su objetivo inicial. Comienza a remar y presta atención a su dirección: es su agudeza sensorial. Compara su dirección con el lugar a donde se dirige y, si se desvía, cambia de dirección. Este ciclo se irá repitiendo hasta que llegue a su destino.

Luego se propondrá otro destino; podrá cambiar su objetivo en cualquier punto del ciclo, seguirá disfrutando del paseo e irá aprendiendo cosas durante el mismo. El camino tendrá la forma de zigzag; es muy raro que se siga un camino completamente recto hasta el lugar adonde se quiere llegar.



DE LOS OBJETIVOS Y LA PNL

Del libro Introducción a la PNL

De Joseph O'Connor y John Seymour

Objetivos

—¿Podría decirme, por favor, qué camino he de seguir desde aquí?

—Eso depende en buena medida del lugar adonde quieras ir —dijo el gato.

—No me importa mucho adonde... —dijo Alicia. —Entonces no importa por dónde vayas —dijo el gato.

LEWIS CARROLL, *Alicia en el País de las maravillas*

Empecemos por el principio: los objetivos o resultados. Cuanto más precisa y positivamente pueda definir lo que quiere, y cuanto más programe su cerebro para buscar y advertir posibilidades, tanto más seguro estará de obtener lo que quiere. Las oportunidades existen cuando son reconocidas como tales.

Para vivir la vida que usted quiere, es preciso que sepa lo que quiere. Ser efectivo en el mundo significa producir los resultados que usted elige. El primer paso es elegir; si usted no lo hace, ya hay suficientes personas ansiosas de elegir por usted.

¿Cómo sabe usted lo que quiere? Deberá usted decidirlo. Hay algunas reglas para hacerlo de forma que tenga usted las mayores posibilidades de éxito. En palabras de la PNL, usted elige un objetivo bien elaborado. Esto es, un objetivo que esté bien elaborado según los criterios siguientes.

Primero, deberá estar enunciado de forma positiva. Es más fácil irse acercando hacia lo que se quiere que alejarse de lo que no se quiere. De todos modos, no se puede uno mover hacia algo si no se sabe lo que es.

Por ejemplo, piense por un instante en un canguro.

¿Está pensando en un canguro?

Bien.

Ahora deje de pensar en el canguro mientras acaba de leer esta página. Impida que la idea del canguro aparezca por su mente durante el minuto siguiente o así. ¿No es cierto que está usted pensando en el canguro?

Ahora piense en lo que va a hacer mañana... Para deshacerse del persistente canguro, tiene usted que pensar en algo enunciado positivamente.

Este truco nos hace comprender que el cerebro sólo puede entender lo negativo convirtiéndolo en positivo. Para evitar algo, hay que saber lo que se está evitando y mantener la atención en ello. Deberá usted pensar en ello para saber en qué no hay que pensar, del mismo modo que hay que mantener un objetivo a la vista para evitar golpearlo. Cualquier cosa a lo que uno se resista, persiste. Es ésta una de las razones por la que dejar de fumar es tan difícil: debe usted estar pensando continuamente en fumar para poder dejarlo.

Segundo, debe usted tomar parte activa, la meta debe estar razonablemente bajo su control. Los objetivos que se basan primeramente en otras personas que tomen parte en la acción no están bien elaborados. Si la gente no responde de la forma que usted quería, se quedará atascado. Concéntrese más bien en lo que deberá hacer para inducir estas respuestas; así por ejemplo, en vez de esperar a conocer a alguien, piense en lo que puede hacer para conocerlo.

Piense en su objetivo tan específicamente como le sea posible. ¿Qué es lo que verá, escuchará y sentirá? Imágineselo en su totalidad y descríbaselo o escríbalo en términos de quién, qué, dónde, cuándo y cómo. Cuanto más completa esté la idea de lo que quiere, más fácil será para su cerebro poder ensayarla y advertir las oportunidades para lograrlo. ¿En qué contexto lo quiere? ¿Están estos contextos donde usted no quiere?

DE LOS OBJETIVOS Y LA PNL

Del libro Introducción a la PNL

De Joseph O'Connor y John Seymour

¿Cómo va a saber que ha alcanzado su objetivo?
¿Cuál es la evidencia de base sensorial que le permitirá saber que ha conseguido lo que quería? ¿Qué es lo que verá, oír y sentirá cuando lo haya logrado? Algunos objetivos tienen un final tan amplio que se necesitarían varias vidas para alcanzarlas. También sería deseable que se pusiera una limitación de tiempo en lo que desee alcanzar.

¿Tiene usted los recursos para iniciar y mantener el objetivo? ¿Qué es lo que necesita? ¿Ya lo tiene? Si no, ¿cómo va a conseguirlo? Es este un punto que tiene que ser cuidadosamente explorado. Estos recursos pueden ser internos (habilidades específicas o estados positivos de la mente) o externos.



Si se encuentra con que necesita recursos externos, podría necesitar proponerse un objetivo subsidiario para lograrlos.

El objetivo debe ser de un tamaño apropiado; podría ser demasiado grande, en cuyo caso debería dividirse en varios objetivos de menor tamaño y más asequibles. Por ejemplo, podría ponerse como objetivo llegar a ser un jugador de tenis extraordinario. Evidentemente, esto no se cumplirá en una semana, es demasiado vago y a largo plazo. Es necesario fraccionarlo en porciones menores, por lo que deberá preguntarse: «¿Qué es lo que me impide lograrlo?».

Esta cuestión planteará algunos problemas obvios; por ejemplo: carece de una buena raqueta, y necesitará ser entrenado por un jugador profesional. Luego convierta estos problemas en objetivos preguntándose a sí mismo: «¿Qué es lo que quiero ahora?». Necesito comprarme una buena raqueta y. Encontrar un entrenador. Un problema es simplemente un objetivo mal enunciado.

Usted probablemente deberá realizar este proceso varias veces si tiene un objetivo muy grande antes de llegar a un primer paso razonable y alcanzable. Incluso el más largo de los viajes comienza con un primer paso (en la dirección correcta, por supuesto).

Por otro lado, el objetivo podría parecerle demasiado pequeño y trivial como para motivarle. Por ejemplo, podría proponerme ordenar el despacho, una tarea pequeña y no muy excitante. Para aportar un poco de energía a esto, debería establecer una relación con un objetivo mayor, más importante y motivadora. Por ello me preguntaré: «Si realizo esta tarea, ¿qué voy a conseguir?». En este ejemplo, podría ser un paso necesario para crear un espacio de trabajo donde realizar cosas más interesantes. Una vez establecida la relación, puedo acometer el objetivo pequeño con energía obtenida del mayor.

El marco final que rodea la elección de los objetivos es la ecología. Nadie existe aisladamente; todos formamos parte de un sistema mayor, la familia, el trabajo, las amistades y la sociedad en general. Deberá considerar las consecuencias de alcanzar su objetivo en el contexto de estas relaciones más amplias. ¿Va a haber algún tipo de secuela no deseable? ¿De qué va a tener que prescindir, o apropiarse, para alcanzarlo?

Por ejemplo, usted quiere tener más trabajo por libre; esto le requerirá más tiempo, por lo que estará menos con su familia. Además, conseguir un gran contrato puede incrementar su trabajo en forma tal que es posible que no pueda realizarlo en forma adecuada. Por ello deberá asegurarse de que su objetivo está en armonía con usted como persona en su totalidad. Los objetivos no consisten en conseguir lo que usted quiere a costa de otros. Los resultados más satisfactorios y valiosos se consiguen negociando y cooperando para establecer objetivos compartidos donde todos ganan. De esta manera se tiene en cuenta, de forma automática, la cuestión ecológica.

Este tipo de cuestiones pueden hacerle revisar su meta, o cambiarlo por otro que sirva para el mismo propósito, pero sin tener consecuencias no deseadas. El ejemplo clásico de elección de un objetivo antiecológico es el rey Midas, que quería que todo lo que tocara se convirtiera en oro. Pronto se dio cuenta de que era un claro riesgo.

DE LOS OBJETIVOS Y LA PNL

Del libro Introducción a la PNL

De Joseph O'Connor y John Seymour

OBJETIVO MAYOR

Si consigo esto qué me va a aportar PASO ARRIBA O ASCENDER

OBJETIVO

Qué me lo impide? PASO ABAJO O DESCENDER

OBJETIVO MENOR

Resumen de los objetivos

Se puede usted acordar de todo esto por mnemotecnia, utilizando la palabra POPEERT, formada por la primera letra de la palabra clave en cada paso (Positivo, Parte propia, Especificidad, Evidencia, Recursos, Tamaño), o mediante alguna otra fórmula de su invención.

POSITIVO

Piense en lo que quiere más que en lo que no quiere. Pregúntese: «¿Qué es lo que quisiera tener?», «¿Qué es lo que realmente quiero?».

PARTE PROPIA

Piense en que lo que quiere hacer activamente está bajo su control.

Pregúntese: «¿Qué voy a hacer para alcanzar mi objetivo?», «¿Cómo puedo empezar y mantenerlo?».

ESPECIFICIDAD

Imagínese el objetivo de la manera más específica posible.

Pregúntese: «¿Quién, dónde, cuándo, qué y cómo, específicamente?».

EVIDENCIA

Piense en la evidencia de base sensorial que le permitirá saber que ha logrado lo que quería.

Pregúntese: «¿Qué veré, oíré y sentiré cuando lo tenga?».

«¿Cómo sabré que lo he conseguido?».

RECURSOS

¿Tiene usted los recursos y opciones adecuados para alcanzar su objetivo.

Pregúntese: «¿Qué recursos necesito para alcanzar mi objetivo?».

TAMAÑO

¿Tiene el objetivo el tamaño adecuado?

Si es muy grande, pregúntese: «¿Qué es lo que me impide alcanzarlo?», y convierta los problemas en pequeños objetivos; hágalos lo bastante pequeños y alcanzables.

Si es muy pequeño para motivarle, pregúntese: «Si alcanzo este objetivo, ¿qué me va a reportar?».

No ceje hasta que lo relacione con un objetivo que sea lo bastante grande y motivador.

MARCO ECOLÓGICO

Sopese las consecuencias en su vida y sus relaciones si consiguiera su objetivo.

Pregúntese: «¿Quién más produce este efecto?»; «¿Qué pasará si consigo mi objetivo?»; «Si pudiera tenerlo ya, ¿lo tendría?». Considere los sentimientos de duda que comiencen con un «sí, pero...»

¿Qué consideraciones representan estos sentimientos de duda?

¿Cómo podría cambiar su objetivo para tenerlos en cuenta?

Ahora haga pasar este objetivo modificado por todos los pasos anteriores para ver que sigue siendo un objetivo bien elaborado. El último paso es pasar a la acción. Tiene usted que realizar el primer movimiento.

El viaje de mil kilómetros comienza con un primer paso. Si el objetivo está bien elaborado, es alcanzable, motivador y, con toda probabilidad, lo impulsará a lograrlo.

PINAKARRI

Los secretos de la escucha profunda

Por Laura Szmuch

Desde la PNL siempre estamos buscando aprender a partir de disciplinas, teorías y prácticas que nos resultan positivas, y así poder modelarlas. Una de las que estuve investigando, es el PINAKARRI.

PINAKARRI es una forma de escucha muy particular, utilizada por el pueblo aborigen Martu en el oeste de Australia. Podemos aprender mucho de ellos, ya que la premisa principal de este desafío es silenciar la vocecita interior que parlorea en nuestra mente para realmente poder escuchar. En nuestra cultura solemos escuchar con juicios acerca de lo que otros dicen, pensamos acerca de qué vamos a responder en lugar de escuchar al otro, nos distraemos y nos olvidamos rápido de lo que se nos ha dicho. Nuestra voz interna nos distrae, nos confunde, y nos aleja del mensaje que se nos está intentando dar.



La práctica del PINAKARRI, si bien es un gran desafío para nosotros, es el primer paso para aprender a comunicarnos respetuosamente.

Me han contado que al hablar, los Sioux Lakota de América del Norte dicen “Ho”, que significa “he escuchado”. Es una manera de demostrar la legitimidad de lo que el otro ha dicho, y la confirmación de que hemos estado allí, presentes, para ellos. En otros pueblos originarios utilizan otras palabras para mostrar que se ha entendido, o por lo menos, que se ha estado atento. En el lenguaje Noongar, del suroeste de Australia occidental, dicen “Si” cada vez que alguien ha terminado de hablar. De esta forma, expresan el respeto por las palabras del otro, ya que se parte de la base de que quienes escuchan no pueden negar, rechazar u oponerse a lo que proviene genuinamente de otra persona. Lo que alguien ha dicho es válido, precisamente, porque una persona lo ha dicho.

El primer paso, antes de proseguir la conversación, es respetar su palabra. Al escuchar de esta manera, no estamos diciendo que estamos de acuerdo con lo que el otro dice, sino que fuimos lo suficientemente respetuosos para dejar que el otro se exprese y lo escuchamos con la debida atención.

Para poder practicar este tipo de escucha, es imprescindible entrar en un estado de profunda conexión con el otro, de entrega al acto de la comunicación. Bajar el volumen o silenciar nuestra propia voz, comenzando con por lo menos un período de 20 o 30 segundos de silencio.

El Dragon Dreaming, metodología diseñada principalmente por John Croft para la realización de proyectos en comunidades, utiliza el PINAKARRI como parte constitutiva de ese trabajo grupal. Como todo proyecto, comienzan con un círculo de ensueño, soñando todos a la vez, y dando a cada participante la posibilidad de expresar y compartir eso que ha soñado.

En el Pinakarri, se distinguen varias formas de escucha:

Nivel 1: Es oír la voz de otra persona, sin entender lo que está diciendo. Es decir, el simple reconocimiento de un sonido emitido por otro humano.

Nivel 2: Es oír lo que otro está diciendo, filtrándolo a través de lo que ya sabemos.

Nivel 3: Es oír el mensaje que se nos está dando,

Nivel 4: Oímos también el contexto del mensaje emitido. Escuchamos desde un espacio que es nuevo para nosotros. Maximizamos nuestro propio “Aha”, o experiencia “Eureka”.

Nivel 5: Podemos escuchar entre líneas, casi a un nivel telepático profundo.

Nivel 6: Es una escucha creativa, es decir, estamos escuchando activamente y a la vez estimulando a que la comunicación llegue a un nivel más profundo.

Nivel 7: Es una escucha profunda, donde los silencios también comunican, y somos conscientes de la Tierra hablando y escuchando al mismo tiempo.

Este último nivel es importantísimo para ellos, ya que cada vez que una comunidad realiza un proyecto, debe oír si la Madre Tierra se beneficia con él, y no se está dañando el medio ambiente.

PINAKARRI

Los secretos de la escucha profunda

Por Laura Szmuch

En nuestra cultura occidental, nosotros escuchamos de otra forma. Cada vez que otro nos habla, ya estamos calculando qué vamos a responder. Nos distraemos con nuestra voz interna en lugar de escuchar profundamente a otro: no solo sus palabras, sino también su lenguaje no verbal, es decir, su mirada, su piel, su respiración, tono de voz, ritmo, emocionalidad. Escuchamos prestando más atención a nuestras propias expectativas de lo que deseamos oír que a lo que se nos está diciendo realmente. Hacemos evaluaciones de lo que se nos dice comparando permanentemente con nuestra opinión previa del tema, nuestros conocimientos anteriores, o la estima en la cual tenemos a la otra persona.

Escuchamos a otros a partir de la conversación interna que tenemos en ese momento, no de la que estamos teniendo con el otro. Nos decimos internamente, o en voz alta: “*Sí, es verdad*”, “*Tiene razón*”, o “*Eso no es cierto*”, sin darle a la otra persona la oportunidad de que se exprese en forma completa.

Como todo se aprende, también podemos aprender a escuchar con la práctica del PINAKARRI. El primer paso es volvernos conscientes de nosotros y de nuestros cuerpos. Conectarnos internamente. Sentir el peso del cuerpo, y el contacto con la Tierra.

Vivienne Elanta, una de las creadoras de Dragon Dreaming guiaba esta parte de esta manera:

La Tierra nos ama de la forma en que necesitamos amarnos unos a otros y a nosotros mismos.

*Puedo sentir la Tierra.
Ella desea que sintamos otra vez.
Que regresemos a la vida.
Solo de esa forma podremos sanar nuestras propias tormentas.
Escucha el latido de la Tierra.
Escucha tu propio latido.
Escucha el latido de los demás.
De todos los seres que comparten esta preciosa tierra.
Es el mismo latido.
Todos pueden sentirlo. Cualquiera puede sentirlo.
Si colocas tu oreja en la Tierra, si no puedes oírlo, si te detienes el tiempo suficiente, podrás.
Coloca tu oreja en la Tierra hasta que lo sientas.
Si no puedes verlo, mira mejor.
Mira a sus criaturas. Ellas te lo dirán.*

Resumiendo:

El primer paso del PINAKARRI es abrimos al amor incondicional que recibimos de nuestra Madre, la Tierra, quien nos enseña a amarnos a nosotros mismos y a otros.

En el segundo paso, se requiere una conexión profunda con nuestra respiración. Al respirar juntos se nos invita a “conspirar”, es decir, a inspirar y exhalar, juntos, para entrar en comunión. El aire que nos rodea empieza a ser compartido conscientemente por quienes van a comunicarse. Al conectarnos con nuestra respiración y sentir al otro respirando, empezamos a silenciar nuestra mente, a bajar la expectativa, a invitar la apertura.

Al respirar escuchamos nuestro ritmo, y disolvemos las tensiones de eventos anteriores, que nada tienen que ver con esta nueva conversación que estamos por iniciar.

Las personas que practican el Pinakarri en el contexto del Dragon Dreaming, indican que este ocurre cuando los individuos están profundamente involucrados con su intención de hacer algo con otros individuos, en un gran intento de ver y entender.

En concordancia con la práctica de la PNL, ellos instan a los participantes a poder caminar “en los mocasines de otro” o “ver a través de los ojos de otro”. Para los Martu, en el desierto de Australia occidental, esto es una parte muy importante dentro de su cultura. Aprender esto, para nosotros, es una gran forma de reconexión con nosotros mismos, con otros y con la Madre Tierra.

CREATIVIDAD Y PNL

Los caminos de la magia

Por Susana Grimaldi

10

Muchos sienten frustración a la hora de mostrarse creativos. Algo los obstruye, posiblemente temor al fracaso, un crítico diálogo interno o la creencia que sólo algunos privilegiados nacen creativos y no posee talento suficiente o precisaría instrucción especial.

Esta dificultad para vincularse con el proceso creativo es lo que impide acceder a las estrategias y herramientas necesarias. Si juzgamos que somos o no creativos, ambas suposiciones se comportarán como profecías auto cumplidas.

La creatividad comienza cuando producimos respuestas nuevas usando nuestra experiencia. Para aprender al máximo de una situación, necesito recoger información desde el mayor número posible de puntos de vista que ayudarán al desarrollo de nuevas habilidades.

No podemos imponernos ser creativos, sí podemos dedicarle tiempo y buscar alternativas. Y al hacerlo, vamos a imaginar algo nuevo que nos permitirá las acciones necesarias para desarrollar una vida mejor y un mundo más justo.



CREATIVIDAD

"Si puedes soñarlo, puedes hacerlo" Walt Disney

La creatividad nutre el alma y es uno de los vehículos para iniciar el viaje de autoconocimiento. Sin embargo siendo una fuerza curativa para el alma, pocos la incluyen como forma de vida. Uno de los errores comunes, proviene de pensar que sólo abarca la sensibilidad artística. Sin embargo podemos decir que Einstein o Bill Gates fueron tan creativos como Picasso.

Muchos sienten frustración a la hora de mostrarse creativos. Algo los obstruye. Puede tratarse de un sentimiento de inferioridad o temor al fracaso.

Otros ven la creatividad como reservada para seres especiales. Esta actitud de incapacidad creadora puede relacionarse con la sociedad industrial que valoró la eficiencia, la rutina y la especialización y desacreditó la creatividad y la imaginación.

También con frecuencia al expresarnos de forma creativa, escuchamos críticas interiores que a menudo nos paralizan. Esa voz invalidante dice "no eres bueno para esto" o "no tienes capacidad". Y se origina en la creencia de no poseer talento suficiente.

Este reconocimiento de ser o no creativo, es determinante, porque la creencia afecta el comportamiento y el comportamiento retroalimenta la creencia.

Tanto si reconozco que soy creativo, como si opino que no lo soy, estoy en lo cierto.

La Creencia es lo que nos da el permiso para serlo.

La posibilidad de ser creativo es innata, está presente en nosotros aunque no podamos advertirlo. Si algo falta no es la fuerza creativa, sino el reconocimiento de ella.

En realidad todos somos llamados a la creatividad. Sólo que algunos escuchan y unos pocos responden. Algunos no quieren escuchar, otros creen que lo que oyeron carece de importancia. Varios han tentado la creatividad y los asusta. Algunos la meten en el congelador, varios la pasan por el tamiz racional. Y en todos los casos le cortan las alas hasta que muere.

Si queremos rescatar la creatividad debemos recurrir al niño que todos tenemos. Es la fuente de nuestra espontaneidad, imaginación y expresividad. Al abandonar las comparaciones con patrones externos, (que generan sensación de ineptitud), cambiar el dialogo interno con palabras de valoración y de aliento, podremos expresarnos sin temores ni limitaciones.

CREATIVIDAD Y PNL

Los caminos de la magia

Por Susana Grimaldi

11

Dejemos de buscar la respuesta correcta en el afuera, pues la solución a la creatividad esta dentro de nosotros.

Con frecuencia nos preguntamos ¿Que es la creatividad? ¿Cuando somos creativos? La expresión creadora es la actividad natural del ser humano.

Puede haber creatividad en la habilidad para construir una silla, generar un negocio exitoso o decorar una habitación. Igualmente, al utilizar una idea ya existente o imaginar un invento o un concepto teórico nuevo. Asimismo se puede modelar a terceros, recreando su trabajo, enriquecido con nuestros aportes. Mientras algunos pueden expresarse creativamente desde las imágenes, a otros puede resultarles fácil hablar y a otros ponerlo en práctica. Hay muchas maneras de ser creativos y todas son válidas. Y siempre, lo realmente importante es el proceso para lograrlo.

Dice Joseph O Connor que las personas que definen creatividad basándose en resultados confunden producto con proceso.

La creatividad es un proceso integral que tiene que ver con lo que sabemos y con lo que ignoramos, con la capacidad para resolver problemas y aplicar los conocimientos a situaciones nuevas, adoptando una actitud abierta a la exploración de nuevas posibilidades, a la imaginación y al juego. Al jugar con las ideas y combinarlas logramos nuevas posibilidades.

Lo que ya sabemos toma una nueva dimensión al colocarlo en un nuevo contexto. Podemos seguir aferrándonos al pasado o bien podemos entregarnos al proceso creador. Aceptar este desafío es abrazar la libertad y la vida.

El llamado para desarrollar los dones propios debe ser respondido. No responder quizá signifique la pérdida gradual de la imaginación, de la capacidad de concebir algo nuevo y la facultad de descubrir las acciones necesarias para desarrollar una vida mejor y un mundo más justo.

PARA MEJORAR LA CREATIVIDAD

1. Genere un ambiente de trabajo sin juicios, que aliente a la exploración. Es mejor sentirse libre de presiones para aventurarse con nuevas formas de expresión lejos de patrones preestablecidos.
2. Olvide las palabras "bueno" "malo" "mejor" "peor" "acertado" "equivocado", matan la creatividad. Originan un pensamiento en que el hacer algo malo acecha a cada paso.
3. Valore todas las preguntas (propias y ajenas) al buscar formas innovadoras de expresión personal o resolución de conflictos. Muchos de los grandes avances científicos y artísticos se debieron a que alguien se atrevió a plantearse interrogantes inusuales.
4. Fijese como modelo el respeto y la valoración de las diferencias
5. Cree una atmósfera de colaboración. Cuando surgen rivalidades la creatividad pierde. En cambio el clima cooperativo estimula a las personas a aprender.
6. Diviértase: muchos individuos se vuelven tan solemnes que pierden la capacidad para el juego espontáneo que es decisivo en la creatividad.

Al buscar la creatividad déjese llevar por la magia de hacer cosas nuevas

Hay gran diversidad de estrategias que producen respuestas creativas. Depende de las características de cada individuo y deben ser desarrolladas en un contexto, de acuerdo a sus motivaciones, metas, recursos y creencias.

Para hacerlo disponemos de diferentes opciones que nos ofrece la PNL

CREATIVIDAD Y PNL

Los caminos de la magia

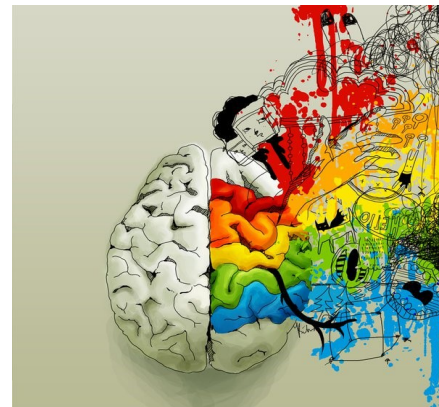
Por Susana Grimaldi

12

Estas son algunas de ellas:

- ☐ Esté atento al Resultado: Para resolver un problema o encontrar una solución creativa es importante hacerlo dentro de la visión mas amplia que representa estar orientado a la meta fijada en lugar de mantenerse alejado del problema a evitar.
- ☐ Cambie su sistema representacional: Preste atención a cual es el sistema representacional que está usando en forma dominante.

Para ello pregúntese ¿Cuál es la habitación de mi casa que más me gusta? ¿Por qué? Esté atento, la respuesta le dará el sistema representacional que usa en forma dominante.



Una vez determinado, adopte la fisiología de las otras posiciones perceptuales, use los predicados, el tono de voz, la respiración y experimente durante unos minutos la posibilidad creativa desde este lugar.

- ☐ Tres formas de ver las experiencias. Las posiciones perceptuales, capacitan para asumir distintos puntos de vista. Primera posición, viendo el mundo desde nuestros propios ojos. Segunda posición, experimentar siendo otra persona o un grupo y tercera posición como vería el evento un observador independiente.

Examine el acontecimiento en el que necesita ser creativo ubicándose en cada una de estas posiciones ya que las tres son significativas y enriquecen su percepción.

- ☐ Recupere recursos: Busque en su memoria algo que haya hecho creativamente. Recuerde que ser creativo abarca una gama muy amplia de actividades. Quizá sea preparar la cena con lo que tiene en la heladera cuando llega su hijo a comer con cinco amigos o resolver un conflicto, siempre que usted tenga el registro de haber actuado creativamente.

Entonces, sitúese en el recuerdo asociado. Vea por sus propios ojos lo que veía, escuche lo que escuchaba y sienta lo que sentía en esa ocasión. Adopte la postura corporal. Ánclelo visual, auditiva y cenestésicamente

- ☐ "Actúe como si". Si no encontrara en su recuerdo un acontecimiento en que se haya comportado creativamente, la PNL considera muy útil "Actuar como si".

Imagine algo que le hubiera gustado resolver creativamente o que haya realizado alguien a quien Usted admire y realice el ejercicio de recuperar recursos. Al adoptar la actitud, tener la intención y manifestársela a si mismo su cerebro desempeñará el rol que esta actuando.

- ☐ Alinear los Niveles Lógicos. El notable antropólogo Gregory Bateson, aportó a la PNL el concepto de los Niveles de Aprendizaje y Cambio.

Dice que a medida que un nivel se hace más abstracto que su nivel inferior, es más importante el impacto que tiene sobre nuestra conducta y experiencias. Además cada uno posee la función de organizar la información del nivel inferior.

Es importante destacar que las reglas usadas en cada uno para producir cambios, son diferentes. Así, las reglas utilizadas para originar cambios en el nivel de creencias son distintas a las usadas en el comportamiento.

También modificar algo en los niveles superiores cambia necesariamente los niveles inferiores. Esto sucede para poder sostener el cambio producido. Sin embargo un cambio en un nivel inferior sólo afecta los niveles superiores sin realizar modificaciones.

Bateson también señaló que la confusión al interpretar en que nivel lógico se desarrollaba un acontecimiento era lo que con frecuencia ocasionaba problemas.

CREATIVIDAD Y PNL

Los caminos de la magia

Por Susana Grimaldi

13

Robert Dilts construyó un modelo, que facilita la recolección de información desde las técnicas de PNL y nos permite identificar donde intervenir para efectuar el cambio deseado.

1. Espiritual - Responde a: ¿Quién más?

Es el nivel más profundo donde preguntamos ¿Por qué estamos aquí? ¿Cuál es nuestra misión? Además de tener gran importancia para los otros niveles contiene todo lo que somos o hacemos.

2. Quién soy yo - Identidad - Responde a: ¿Quién?

Es el sentido básico de sí mismo, los valores primordiales y misión en la vida. Aquí se consolidan sistemas completos de creencias y valores en una sensación de uno mismo.

3. Mi sistema de Creencias- Valores y significados- Responde a: ¿Por qué?

Las Creencias y los Valores otorgan el refuerzo, la motivación y el permiso con que apoyan o niegan las capacidades.

4. Mis Capacidades y mis estrategias Responde a: ¿Cómo?

Son las que guían y dirigen a las acciones del comportamiento mediante un mapa mental, un plan o estrategia.

5. Mis Conductas específicas Responde a: ¿Qué?

Son las acciones o reacciones específicas que tienen lugar dentro del entorno.

6. Mi entorno Responde a ¿Dónde? y ¿Cuándo?

Se refiere a las condiciones en las que tiene lugar nuestro comportamiento y también las oportunidades y limitaciones a las que tenemos que reaccionar.

Según Dilts la Creatividad es un proceso multinivel y requiere soporte de todos estos niveles para ser completamente efectivo.

EJERCICIO: ALINEACIÓN DE LA CREATIVIDAD CON LOS NIVELES LÓGICOS

1. Para empezar a trabajar marque en el suelo un camino con hojas de papel, representando cada una de ellas un Nivel Lógico.

ENTORNO – COMPORTAMIENTO – CAPACIDAD - CREENCIAS/ VALORES – IDENTIDAD - MISIÓN

2. Ubíquese en el espacio de Entorno y piense en que contexto, dónde y cuándo quiere ser creativo.

3. Avance al espacio de Comportamiento y piense que comportamientos tiene que desarrollar. Que cosas hará creativamente

4. Ya sobre el espacio de las Capacidades piense de que habilidades dispone o deberá tener cuando logre esos comportamientos en ese entorno.

5. Al pararse en el espacio de las Creencias y Valores piense que Creencias respecto a la creatividad tiene o necesitará tener para desarrollar esas capacidades y comportamientos en ese entorno. ¿Qué valores son importantes con respecto a la Creatividad?

6. Ya en el espacio de la Identidad pregúntese ¿Quién es esa persona que tiene esas creencias y valores, utiliza esas capacidades y comportamientos en ese entorno. Explíquelo con una metáfora. ¿Cuál es la Metáfora más apropiada?

CREATIVIDAD Y PNL

Los caminos de la magia

Por Susana Grimaldi

14

7. Ubicándose en el espacio Espiritual de la Misión, la pregunta clave es ¿Para quien más, es importante?

8. Y ahora deberá recorrer el camino inversamente.

Manteniendo la fisiología lograda en el espacio espiritual y asociado con la experiencia interior, vuelva al espacio correspondiente a Identidad donde debe combinar y alinear las experiencias de ambos niveles. Sienta como la experiencia del nivel espiritual aumenta y enriquece la representación anterior de la identidad.

9. Con ambas experiencias "espiritual e identidad" vuelva al espacio Creencias. Incorpore la información y observe como vuelve a enriquecerse la representación de sus creencias y valores.

10. Lleve ahora su visión, su identidad, sus creencias y valores al espacio de sus capacidades. Sienta como las experiencias anteriores refuerzan, cambian o enriquecen sus capacidades.

11. Avance al espacio del comportamiento y observe como se reflejan allí todos los niveles superiores que lo acompañan.

12. Al llegar al espacio del entorno sienta cómo, con toda la información incorporada, éste se enriquece y transforma

13. Salga unos pasos del camino de niveles y todavía asociado con la sensación de este estado de alineación, imagínese en una situación en el futuro en que lo pueda necesitar

**Si pasa más tiempo buscando alternativas, es probable que encuentre más alternativas
Si actúa como un creativo, muy pronto se convertirá en uno.**

SOBRE LA CREATIVIDAD

Entre el consciente y el inconsciente, la mente ha puesto un columpio...

Es el columpio donde están suspendidos todos los seres y todos los mundos, cuya oscilación nunca cesa. A él se aferran millones de seres; en él se columpian la luna y el sol en su carrera.

Transcurren millones de edades, y el columpio sigue con su movimiento.

Todo oscila: el cielo y la tierra, el aire y el agua... SAINT KABIR

Engendrar. Este es el significado literal que tiene el término creatividad y que se obtiene al establecer el origen etimológico de aquel. Un origen que se encuentra en el latín y en concreto en el verbo *creare*.

Por **creatividad** se entiende a la **facultad que alguien tiene para crear** y a la **capacidad creativa de un individuo**. Consiste en encontrar procedimientos o elementos para **desarrollar labores de manera distinta a la tradicional**, con la intención de satisfacer un determinado propósito.

La creatividad permite cumplir deseos personales o grupales de forma más veloz, sencilla, eficiente o económica. Partiendo de dichas acepciones podríamos establecer como ejemplo las siguientes frases: "Miguel de Cervantes fue alabado por su gran creatividad gracias a la cual nació una de las obras cumbres de la Literatura Española, Don Quijote" o "José era un inventor que, sin duda alguna, debía parte de su éxito a su creatividad ya que era capaz de crear los aparatos más singulares y llamativos".

Generar ideas e impulsar propuestas novedosas también se conoce como capacidad de **inventiva**, **pensamiento original**, **pensamiento divergente** o **imaginación constructiva**. Se trata de conceptos y nociones que describen a la predisposición para inventar algo (es decir, aprovechar y hacer uso del ingenio), la habilidad para hallar caminos originales y la voluntad de transformar el entorno.

A escala general, puede afirmarse que un sujeto creativo goza de **confianza en sí mismo**, **fineza de percepción**, **capacidad intuitiva**, **imaginación**, **entusiasmo** y **curiosidad intelectual**.

LA PNL Y LA SALUD

Del libro Identificación y cambio de creencias

De Robert Dilts, Tim Hallbom y Suzi Smith

Los métodos de visualización y la ecología

Se han elaborado programas para reforzar las creencias del paciente en su capacidad para recobrar la salud y también para mejorar los resultados del tratamiento. En estos programas, una de las principales técnicas que se emplean suele ser la visualización. Teniendo en cuenta algunas de las consideraciones ecológicas que hemos expuesto en este libro, me gustaría recomendar cierta cautela en la aplicación de algunas técnicas de visualización para la salud. Permítanme explicar por qué. Cuando la tensión o la enfermedad que padece la persona es creada o intensificada por algún tipo de conflicto interno, determinados procesos de visualización pueden exacerbar el conflicto.



El método que consiste en ver a los glóbulos blancos como «los buenos» y las células cancerosas como «los malos» puede convertirse en una metáfora del conflicto interno de la persona, y, en la práctica, puede llegar a agravar el conflicto. Por desgracia, casi toda nuestra comprensión del sistema inmunitario está modelada sobre la metáfora de la guerra. Cuando mi madre afrontaba su cáncer, utilizaba la visualización de una manera más eco lógica. Así, visualizaba los glóbulos blancos como ovejas que pacían en un prado, ocupándose de las matas de hierba (las células cancerosas) que habían crecido demasiado.

El tumor se representaba como hierba que había crecido en exceso y debía ser reciclada para crear armonía ecológica. Piense en lo que es una célula de cáncer: no es un invasor extranjero, sino una parte de su propia persona que es idéntica en muchos aspectos a las células sanas. Su programa, sencillamente, se ha descompuesto. Incluso se han llevado a cabo experimentos que demuestran que a veces las células cancerosas colocadas en una caja de Petri vuelven a convertirse en células sanas.

Así pues, cuando esté usted practicando con alguien técnicas de visualización para la salud, evite toda referencia a «los buenos» y «los malos» si no quiere correr el riesgo de agravar un conflicto ya existente. Se trata de conseguir que los dos lados funcionen juntos y se unan para crear una atmósfera armoniosa.

Cómo hacer que la visualización dé resultado

Tim y Suzi llevan doce años estudiando los procesos de visualización. Antes de aplicar filtros de PNL a la visualización, querían saber por qué algunas personas son capaces de crear rápidamente cambios físicos y de comportamiento por medio de la visualización en tanto que otras no consiguen producir ningún cambio tras visualizar durante largos periodos de tiempo. Por ejemplo, uno de los alumnos que tuvieron en un taller sobre el estrés en el que enseñaban técnicas de visualización padecía sinusitis crónica. Según les explicó, hacía años que sufría este trastorno, que había llegado a formar parte de su vida.

El alumno les anunció posteriormente que los síntomas de la sinusitis habían desaparecido de pronto y que se encontraba bien después de practicar durante unos cuantos días la técnica de visualización que Tim y Suzi le habían enseñado. Otras personas con las que habían trabajado obtuvieron los mismos resultados. Sin embargo, hubo otros que aun después de visualizar la mejora de un síntoma o un problema durante muchos días no experimentaron ningún cambio. Por entonces, Tim y Suzi enseñaban procesos de visualización «estándar» de diversas maneras que habían aprendido de los libros. Los procesos expuestos en esos libros eran básicamente semejantes, de modo que Tim y Suzi acabaron sintetizando lo que habían leído y elaboraron el siguiente proceso de visualización:

1. Sepa lo que quiere. Utilice afirmaciones u otras técnicas para solventar cualquier posible objeción interna a obtener lo que quiere.
2. Póngase en un estado mental relajado y receptivo.
3. Visualice el tener o el ver lo que quiere de la manera más rica posible.
4. Espere y crea que lo recibirá.
5. Dígase a sí mismo que lo merece.

LA PNL Y LA SALUD

Del libro identificación y cambio de creencias

De Robert Dilts, Tim Hallbom y Suzi Smith

Aplicando filtros de PNL a los visualizadores que habían tenido éxito y contrastándolos con los visualizadores que no tenían éxito, Tim y Suzi descubrieron algunas importantes diferencias entre los dos grupos.

En primer lugar, las personas que alcanzan el éxito tienen objetivos que son congruentes con el resto de sus deseos y que satisfacen las condiciones formuladas por Bandler y Grinder para la definición de objetivos bien formados. En segundo lugar, los visualizadores que tienen éxito utilizan por lo general submodalidades distintas que aquéllos que no logran alcanzar sus objetivos. Las personas que tienen dificultades para lograr que las visualizaciones den resultado a menudo ven una imagen disociada de ellas mismas haciendo lo que quieren o alcanzando su objetivo.

A veces es incluso una imagen fija, pequeña y enmarcada, que resulta cualquier cosa menos apremiante. Por otra parte, los visualizadores con éxito son capaces de ver una experiencia plenamente asociada de haber alcanzado su objetivo. Esto significa que ven lo que quieren con sus propios ojos, además de oír, tocar, moverse, oler y saborear su objetivo como si estuviera produciéndose en su experiencia presente.

Esta clase de visualización resulta en una sensación positiva sobre la visualización y refuerza la práctica de la técnica. La expectativa de respuesta, la creencia de que va a ocurrir algo determinado a consecuencia de una acción, también es importante.

Quienes tienen éxito experimentan su objetivo en las submodalidades visual, auditiva y kinestésica de la expectativa. Para crear sus propias submodalidades de expectativa, tómese un momento y piense en algo que hace constantemente, como irse a la cama por la noche.

Compruebe cómo piensa en eso. ¿Qué imágenes internas se forma? ¿Se dice algo a sí mismo u oye otros sonidos? ¿Qué sensaciones kinestésicas de movimiento o tacto intervienen? Las personas que no tienen éxito en sus visualizaciones suelen codificar su experiencia interna en las submodalidades de la esperanza e incluso de la duda.

Para comprobar sus propias submodalidades de esperanza, piense en algo que «espera» que suceda. Le gustaría que sucediera, pero no está seguro de ello; por ejemplo, conseguir un ascenso en el trabajo o que su cónyuge se acuerde de su aniversario. Examine las imágenes, los sonidos y la cinestesia que percibe interiormente.

Las submodalidades más corrientes suelen ser imágenes borrosas, películas disociadas, un tono de voz «interrogativo» o representaciones múltiples (imágenes de tener algo e imágenes de no tenerlo se alternan rápidamente o se ven al mismo tiempo).

Si, al utilizar el proceso de visualización para la salud o para cualquier otro objetivo que desee alcanzar, incluye un objetivo bien formado, una experiencia plenamente asociada de tener ya el objetivo más las submodalidades de expectativa, las probabilidades de alcanzar el objetivo aumentan considerablemente. A continuación se expone una completa descripción de un proceso de visualización cuya utilidad hemos podido comprobar.

Una fórmula para el cambio de comportamiento

1. Decida qué es lo que realmente quiere. Debe ser algo que se halle bajo su control y también algo que quiera, no que «no quiera». Determine cómo sabrá que ha alcanzado su objetivo. ¿Qué verá, oír y sentirá que se lo demuestre? • ¿Cuáles son las consecuencias positivas y negativas de alcanzar su objetivo? Modifique el objetivo para solventar cualquier consecuencia negativa, interna o externa.

• Aborde cualesquiera reservas que pueda tener respecto al logro de su objetivo. Exprese por escrito los motivos por los que no puede alcanzarlo, permítase experimentar plenamente cualquier sensación negativa que pueda tener y cree una afirmación (una autodeclaración positiva) que libere cualquier bloqueo que pueda experimentar.

2. Adopte un estado mental relajado y receptivo.

3. Piense en algo que crea plenamente y sin reservas que va a ocurrir. Métase dentro de usted mismo y advierta cuáles son las cualidades (submodalidades) de sus imágenes internas (color, situación, brillo, claridad, número de imágenes); sus voces y sonidos (calidad tonal, volumen, timbre) y sus sensaciones (sensaciones táctiles, sensación de movimiento, sensación de acción) cuando tiene la expectativa de que ocurra algo. Anote estas cualidades para tenerlas siempre presentes.

LA PNL Y LA SALUD

Del libro identificación y cambio de creencias

De Robert Dilts, Tim Hallbom y Suzi Smith

4. Imagínese plenamente que se ve a sí mismo una vez alcanzado su objetivo como si se estuviera viendo en una película. • Si no le gusta lo que ve, modifíquelo hasta que le guste. • Si lo ve «correcto» y no experimenta ninguna reserva al respecto, métase en la película e imagínese que está experimentando el haber alcanzado su objetivo, utilizando las submodalidades de expectativa.

5. Déjelo ir. Dígase a sí mismo que se lo merece

Lenguaje orgánico y frases hechas

Algo a lo que debe prestar una atención especial cuando trabaje con personas sobre cuestiones de salud es el lenguaje orgánico, es decir, las declaraciones metafóricas que hacen referencia a partes del cuerpo. No es extraño que la gente utilice expresiones metafóricas relacionadas con problemas fisiológicos concretos que ellos mismos padecen.

A menudo parece que el inconsciente interpreta literalmente el lenguaje y refuerza los síntomas «sugeridos» por el individuo en el habla. (Si alguien gusta de «atacar» los problemas, puede sufrir un ataque de corazón.) Para utilizar esto en su trabajo, piense en alguna expresión orgánica que pueda relacionarse de alguna manera con el problema tal como lo expone la persona, y empiece a utilizar metáforas orgánicas al dirigirse a ella. Permanezca atento a la aparición de cualquier cambio fisiológico que le indique que está aproximándose a la cuestión.

La mente inconsciente de la persona responderá

A continuación se enumeran algunos ejemplos del tipo de cosas que puede usted explorar; recuerde que se trata únicamente de muestras representativas.

Problemas de la piel: ¿Le han dicho alguna cosa que le pica? ¿Hay algo que le hace sentir comezón? ¿Tiene el prurito de actuar de determinada manera?

Úlceras y trastornos estomacales: ¿Hay algo que lo reconcoma? ¿Le ha ocurrido alguna cosa que no puede digerir? ¿Hace falta estómago para realizar su trabajo? ¿Hay algo que le dé tres patadas en la barriga?

Dolores de cabeza y de cuello: ¿Choca siempre de frente con los mismos problemas? ¿Le echan todo el peso sobre sus espaldas? ¿A veces no sabe dónde tiene la cabeza? ¿Hay algo que no le entre en la cabeza?

Vista: ¿Hay alguna cosa que se niega a mirar? ¿Está ocurriendo algo que no quiere ver? ¿Contempla con malos ojos la conducta de alguien? ¿Le parece que las cosas no están nada claras?

Estreñimiento: ¿Se retiene usted siempre? ¿Suele aferrarse a sus problemas? ¿Cree que las cosas nunca le salen bien?

Corazón: ¿Hay algo o alguien que le rompa el corazón? ¿Suele tomarse las cosas muy a pecho? ¿Se descorazona con frecuencia? ¿Tiene un corazón de piedra?

Yo utilizo las metáforas y el lenguaje orgánico principalmente como herramienta diagnóstica.

Por ejemplo, hace varios años trabajé con un hombre que presentaba un síntoma muy interesante: desde hacía algún tiempo se le coagulaba la sangre y había disminuido su velocidad en todo el cuerpo. Esta persona comentó que llevaba un par de años «fuera de la circulación debido a su enfermedad, y yo le respondí: «Bien, la sangre es mas espesa que el agua». De súbito, el hombre se dio cuenta de que sus síntomas se habían presentado dos años antes, cuando recibió la noticia de que su hija estaba muriéndose de un tumor cerebral. No había sido capaz de dejar partir esa dolorosa experiencia y él mismo se había puesto «fuera de la circulación»

No creo que una metáfora cause por fuerza una enfermedad también podría suceder que la enfermedad se refleje en la metáfora. De un modo u otro, la metáfora puede proporcionarle una información muy importante en su trabajo con una persona.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

18

Sabiduría en pocas líneas ... Historias breves

LOS LOBOS DE TU CORAZÓN

Un viejo indio le habló a su nieto: Me siento como si tuviera una terrible pelea entre dos lobos dentro de mi corazón. Uno es un lobo furioso, violento, rabioso, arrogante, resentido, mentiroso y orgulloso. El otro es un lobo amoroso, compasivo, alegre, sereno, humilde, bondadoso y empático.

El nieto preguntó: Abuelo, dime ¿cuál de los dos ganará la pelea en tu corazón?

EL abuelo respondió: Aquel que yo alimente.



IMPOSIBLE?

Había dos niños que patinaban sobre una laguna congelada. Era una tarde nublada y fría, pero los niños jugaban sin preocupación.

Cuando de pronto el hielo se revienta y uno de los niños cae al agua.

El otro niño viendo que su amigo se ahogaba debajo del hielo, toma una piedra y empieza a golpear con todas sus fuerzas hasta que logra quebrarlo y así salvar a su amigo.

Cuando llegaron los bomberos y vieron lo que había sucedido se preguntaron ¿Cómo lo hizo? El hielo es muy grueso, es imposible que lo haya podido quebrar con esa piedra y sus manos tan pequeñas.

En ese instante un anciano dijo: "yo sé cómo lo hizo".

¿Cómo? Le preguntaron al anciano y él contestó: No había nadie a su alrededor para decirle que no podía hacerlo.

LA PLAYA

Estaba en la playa, una niña con su padre y él le pidió que probara si la temperatura del agua era buena. Ella tenía cinco años y se entusiasmó de poder ayudar; fue hasta la orilla del mar y se mojó los pies.

-Metí los pies. Está fría- le dijo.

El padre la tomó en brazos, fue con ella hasta la orilla del mar y sin ningún aviso la tiró dentro del agua. Ella se asustó pero después se divirtió con la broma.

-¿Cómo está el agua?- preguntó el padre.

-Está buena- respondió.

-Entonces, de aquí en adelante, cuando quieras saber alguna cosa, zambúllete en ella.

de Paulo Coelho, "Brida"

LA PAREJA IDEAL

Nasrudin conversaba con un amigo.

- Entonces, ¿nunca pensaste en casarte?

- Sí, pensé -respondió Nasrudin.- En mi juventud resolví buscar a la mujer perfecta. Crucé el desierto, llegué a Damasco y conocí a una mujer muy espiritual y linda; pero ella no sabía nada de las cosas de este mundo.

Continué viajando y fui a Isfahan; allí encontré a una mujer que conocía el reino de la materia y el del espíritu, pero no era bonita. Entonces resolví ir hasta El Cairo, donde cené en la casa de una moza bonita, religiosa y conocedora de la realidad material.

- ¿Y por qué no te casaste con ella?

- ¡Ah, compañero mío! Lamentablemente ella también quería un hombre perfecto.