

LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 59

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 59 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Tus habilidades de observación son la clave para todo lo demás que tu haces.
Frank Pucelik.

CLÁSICOS DE AUTOR

El reencuadre

De Joseph O'Connor y John Seymour

Pág. 1 a 4

TU LADO POSITIVO, TU LADO NEGATIVO

Del libro La mente Holográfica

De Daniel Cuperman y Fernando Cuperman

Pág. 5 a 8

¿CON QUIÉN ESTOY, CONTIGO O CON MI IMAGEN DE TI?

Del libro Manual del cerebro para usuarios

De VIRGINIA SATIR

Pág. 9 a 10

ANCLARSE A SI MISMO EL ÉXTIO

Del libro Poder sin límites

De ANTHONY ROBBINS

Pág. 11 a 14

NEUROPÉTIDOS Y EMOCIONES

Los secretos de la influencia bioquímica

De la película What the bleep do you know?

Pág. 15 a 17

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

La metáfora de las ventanas rotas. Historia real

Pág. 18

Textuales de JOSEPH O'CONNORS

Si presuponemos que el inconsciente es benévolo, podemos empezar a explorar sus múltiples recursos y buscar fuerza en nuestro interior.

El inconsciente puede ser nuestro aliado, pero ¿cómo podemos compenetrarnos con él? Mediante el respeto y la confianza mutuos, y al prestar atención a los mensajes que nos transmite. ¿Cuáles son las señales del inconsciente? En primer lugar, cualquier costumbre o comportamiento que choca con nuestro carácter habitual demuestra que una parte de nosotros no ha sido reconocida, sobre todo si la costumbre o la conducta se reitera. Lo inconsciente equilibra lo consciente, y por esa razón una conducta insólita demuestra que la mente consciente está descuidando un importante propósito.

Las promesas de no volver a hacerlo no valen, ya que la parte formula la promesa no es responsable de la conducta. El dolor y la enfermedad constituyen otras señales. Cuando padecemos un resfriado o una gripe, el propósito positivo de los síntomas es curar el cuerpo, mientras que el propósito positivo del dolor es señalarnos un problema que debemos tratar. Un dolor de cabeza producido por el estrés constituye otro ejemplo. A muchas personas lo primero que se les ocurre es tomarse una aspirina. Seguramente suprimirá el dolor, pero no nos enseñará cómo evitar el estrés en el futuro. De todas formas, los analgésicos no suelen aliviar las jaquecas debidas al estrés. Constituyen una señal que, cuanto más se ignora, más se agudiza, como un niño que grita para que le concedan atención. El dolor de cabeza suele remitir cuando le prestamos atención y nos preguntamos qué intenta comunicarnos. Este planteamiento, que no sustituye a la atención médica cuando ésta es necesaria, puede funcionar muy bien con muchas enfermedades psicosomáticas.



CLÁSICOS DE AUTOR

El reencuadre

De Joseph O'Connor y John Seymour

1

Reencuadre y transformación del significado

No hay nada bueno o malo, es el pensamiento el que lo hace así. WILLIAM SHAKESPEARE

La humanidad ha buscado siempre el significado. Las cosas pasan, pero hasta que no les damos significado, las relacionamos con el resto de nuestra vida y evaluamos las posibles consecuencias, no son importantes. Aprendemos lo que significan las cosas a partir de nuestra cultura y educación individual.

Para los pueblos antiguos, los fenómenos astronómicos tenían un significado enorme, los cometas eran portadores de grandes cambios, las relaciones entre las estrellas y los planetas influían en los destinos individuales.

Ahora, los científicos no se toman a los cometas y los eclipses de forma personal; an hermosos de observar y confirman que el universo todo obedece a las leyes que inventamos.

¿Qué significa una tormenta? Nada bueno si usted está a la ítemperie sin impermeable. Algo bueno si usted es un campesino y ha habido sequía. Malo si ha organizado usted una esta al aire libre. Bueno si estaba jugando un partido, su equipo perdía y han suspendido el encuentro...

El significado de cualquier evento depende del marco en que lo sitúe: cuando cambio el marco, también cambio el significado.

Cuando cambia el significado, también lo hacen sus respuestas y su comportamiento.

La habilidad para reubicar actos da una mayor libertad y mayores opciones.

Una persona que conocemos bien cae y se lesiona la rodilla seriamente. Es muy doloroso y significa que no puede jugar squash, un deporte que le encanta. Pero esta persona reencuadra el accidente y lo ve como una oportunidad más que como una limitación, consulta a varios médicos y terapeutas y aprende cómo funcionan los músculos y ligamentos de la roddilla.

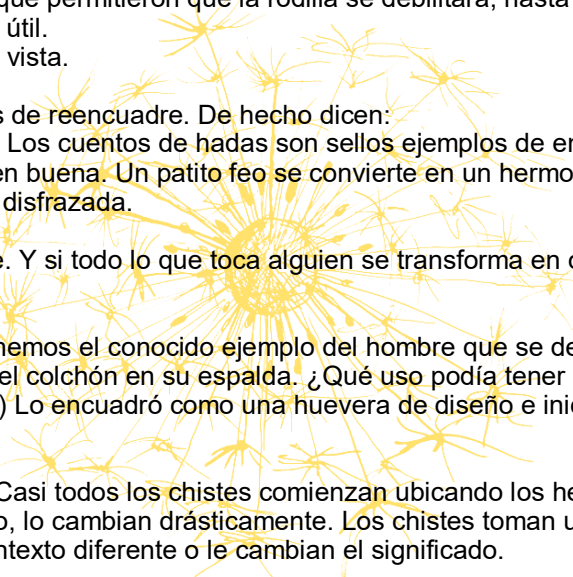
Por suerte, no necesita operarse; él mismo idea un ejercicio de recuperación y en seis meses la rodilla vuelve a ser jal de fuerte que lo que había sido antes, y él sigue igual ie fuerte y sano. En primer lugar corrigió los hábitos de posara que permitieron que la rodilla se debilitara; hasta mejoró el squash. La lesión de su rodilla fue muy útil. La mala suerte es un punto de vista.

Las metáforas son dispositivos de reencuadre. De hecho dicen: «Esto *podría* significar que...». Los cuentos de hadas son sellos ejemplos de encuadre; lo que parece ser mala suerte, se convierte en buena. Un patito feo se convierte en un hermoso cisne. Una maldición es, en realidad, una bendición disfrazada.

Un sapo puede ser un príncipe. Y si todo lo que toca alguien se transforma en oro quiere decir que tiene un problema muy grave.

Los inventores encuadran. Tenemos el conocido ejemplo del hombre que se despierta una noche por el pinchazo de un muelle viejo del colchón en su espalda. ¿Qué uso podía tener un muelle viejo? (Además de no dejarle dormir.) Lo encuadró como una huevera de diseño e inició un próspero negocio a partir de esa idea.

Los chistes son reencuadres. Casi todos los chistes comienzan ubicando los hechos en un marco determinado y luego, de pronto, lo cambian drásticamente. Los chistes toman un objeto o situación y, de repente, lo ponen en un contexto diferente o le cambian el significado.



CLÁSICOS DE AUTOR

El reencuadre

De Joseph O'Connor y John Seymour

Aplique su ingenio mediante modelos orales

Tenemos aquí varios ejemplos de distintos puntos de vista de la misma oración:

«Mi trabajo va mal y me siento deprimido».

Generalice: Puede que se sienta deprimido con todo y que el trabajo vaya bien.

Aplíquese a usted mismo: Puede que se sienta deprimido por pensar eso.

Induzca valores o criterios: ¿Qué aspecto importante cree que va mal en su trabajo?

Meta positiva: Puede que superar el problema le haga trabajar mejor.

Cambie de meta: Tal vez necesite un cambio de trabajo.

Póngase una meta más distante: ¿Puede aprender algo útil de la forma en que va su trabajo ahora?

Invente una metáfora: Es un poco como aprender a caminar...

Vuelva a definir: Su depresión puede que quiera decir que se siente mal porque su trabajo le exige cosas irracionales.

Analice («descienda»): ¿Qué partes de su trabajo, en particular, van mal?

Sintetice («ascienda»): ¿Cómo van las cosas en general?

Contraejemplos: ¿Ha ido mal su trabajo en algún momento sin que usted se sintiera deprimido?

Intención positiva: Esto significa que usted se preocupa por su trabajo.

Encuadre temporal: Es una fase, pasará.

El reencuadre no es una forma de ver el mundo a través de cristales color de rosa, de manera que «realmente» todo sea bueno. Los problemas no desaparecen por sí mismos, tienen que ser afrontados, pero cuantas más formas de verlos tenga, más fáciles le serán de resolver.

Reencuadre para ver una ganancia posible, y represente una experiencia de forma que apoyen sus objetivos personales y las que comparte con otros.

Usted no es libre de elegir cuando se ve empujado por distintas fuerzas que quedan fuera de su control. Busque el reencuadre para tener espacio por el que maniobrar.

Hay dos tipos principales de reencuadre: del *contexto* y del *contenido*.

Reencuadre del contexto

Casi todos los comportamientos son útiles en *algún lugar*.

Hay muy pocos que carezcan de valor o propósito en algún contexto. Sacarse la ropa en medio de la calle hará que le arresten, pero en un campo nudista podrán arrestarle si no lo hace. No es recomendable aburrir a la audiencia en un seminario, pero es útil para deshacerse de ciertas visitas molestas. No será muy popular si cuenta mentiras a su familia amigos, pero puede que sí si emplea su imaginación para escribir novelas. ¿Y la indecisión? Puede ser de utilidad si no puede decidir si perder los nervios... o no... y luego olvidarlo.

El reencuadre del contexto funciona mejor en oraciones como: «Estoy muy...», o: «Me gustaría dejar de...».

Pregúntese: «¿Cuándo podría ser útil este comportamiento?» «¿Dónde podría serme de utilidad este comportamiento?»

CLÁSICOS DE AUTOR

El reencuadre

De Joseph O'Connor y John Seymour

3

Cuando encuentre un contexto en donde el comportamiento sea el apropiado, puede probarlo mentalmente en ese contexto concreto y hacer que el comportamiento se ajuste al contexto original.

El Generador de Nuevo Comportamiento puede ser útil aquí. Si uno se ve extraño desde fuera, probablemente será porque la persona está en fase de interiorización en el tiempo y ha creado un contexto interno que no se corresponde con el mundo exterior. La transferencia en la psicoterapia es un ejemplo: el paciente responde al terapeuta de la misma manera que respondía a sus padres hace mucho tiempo. Lo que era apropiado para un niño, deja de ser útil para un adulto. El terapeuta debe encuadrar la conducta y ayudar al paciente a desarrollar otras formas de actuar.



Reencuadre del contenido

El contenido de una experiencia es cualquier cosa por la que usted opte centrarse. El significado puede ser el que usted quiera. Cuando la hija de dos años de uno de los autores le preguntó lo que significaba decir una mentira, el padre explicó en un tono grave y paternal (teniendo en cuenta su edad y entendimiento) que significaba decir a propósito algo que no era verdad, para hacer creer a alguien que algo es verdad cuando, en realidad, no lo es. La niña se quedó un momento pensativa y su cara se encendió.

—¡Eso es *divertido*! —dijo la niña—. ¡Hagámoslo!
El rato siguiente lo pasaron contándose mentiras desaforadas.

El reencuadre del contenido es útil para oraciones del tipo «me enfado cuando la gente me presiona», o «me pongo enfermo cuando se acerca la fecha de entrega de algo». Observe que este tipo de oraciones emplea violaciones del metamodelo del tipo causa-efecto.

Pregúntese: ¿Qué otra cosa quiere decir esto?» «¿Cuál es el valor positivo de este comportamiento?» «¿Cómo podría describir de otra forma este comportamiento?»

La política es el arte de reencuadre de contenidos por excelencia. Buenas cifras económicas pueden tomarse como ejemplo aislado para demostrar una tendencia general a la jaja, o como indicación de prosperidad, dependiendo de qué lado del Parlamento sea usted. Altas tasas de interés son malas para los que piden créditos, pero buenas para los que ahorran.

Los atascos del tránsito pueden ser una pesadilla si está atrapado en uno, pero un ministro los ha descrito como un signo de prosperidad.

Si se eliminaran las congestiones de tráfico en Londres, según ese ministro, *significaría* la muerte de esa ciudad como centro de trabajo.

—No nos retiramos —dijo un general—. Avanzamos hacia atrás.

La publicidad y las ventas son dos campos donde el encuadre es importantísimo. Los productos se ponen bajo la meluz posible. Los anuncios son marcos instantáneos de un producto. Beber café *significa* que usted es sexy, usar un detergente ecológico *significa* que le importa su familia, consumir pan *significa* que es inteligente...

El reencuadre está tan extendido que encontrará ejemplos allá donde mire.

Pequeños reencuadres no comportarán cambios drásticos, pero si se desarrollan congruentemente, con una metáfora por ejemplo, y realzan cuestiones importantes para esa persona, pueden ser muy efectivos.

CLÁSICOS DE AUTOR

El reencuadre

De Joseph O'Connor y John Seymour

4

Intención y comportamiento

En el corazón del reencuadre se halla la distinción entre comportamiento (o conducta) e intención: lo que usted hace, y lo que está intentando realmente alcanzar al hacerlo. Es ésta una distinción crucial en cualquier comportamiento. A menudo lo que usted hace no le reporta lo que quería; por ejemplo: una mujer puede estar preocupándose constantemente por su familia.

Es su forma de demostrar que los quiere; la familia lo ve como una intromisión y está resentida. Un hombre puede demostrar su amor a la familia trabajando muchas horas al día.

La familia querría que estuviera más tiempo con ellos, aunque tuvieran que pasar con menos dinero.

A veces el comportamiento reporta aquello que queremos, pero no encaja bien con el resto de nuestra personalidad.

Por ejemplo, un oficinista podrá adular al jefe y reírse con sus gracias, para conseguir un aumento, pero puede estarse odiando por hacerlo. Otras veces puede usted no saber lo que se intenta conseguir con un comportamiento, parece solamente una molestia.

Siempre hay una intención positiva escondida detrás de todo comportamiento, si no, ¿por qué lo iba a hacer? Todo lo que uno realiza está encaminado hacia una meta, sólo que puede que esté caducada; y algunos comportamientos (fumar es un buen ejemplo) alcanzan objetivos muy diferentes.

La forma de deshacerse de comportamientos no deseados no es intentar detenerlos con fuerza de voluntad; esto garantiza que persistirán, porque les presta atención y energía. Encuentre una manera distinta y mejor para satisfacer su intención, una que esté más a tono con el resto de su personalidad. No se desmontan las luces de gas a menos que haya instalado la electricidad, salvo que quiera quedarse a oscuras.

Tenemos múltiples personalidades conviviendo en una alianza inestable en nuestro interior. Cada una está intentando alcanzar sus objetivos; cuanto mejor las armonizamos y hagamos trabajar juntas, más felices seremos. Somos una mezcla de muchas partes, que a menudo entran en conflicto. El equilibrio varía constantemente y hace la vida interesante.

Es difícil ser del todo congruente, estar completamente dedicado a una sola acción; y cuanto más importante sea esta acción, más partes *de* nuestra personalidad estarán involucradas.

Es difícil acabar con los hábitos. Fumar es malo para el cuerpo, pero te relaja, te ocupa las manos con algo y mantiene la amistad con otros. Dejar de fumar sin atender a estas necesidades deja un vacío.

Citando a Mark Twain: «Dejar de fumar es fácil, yo lo hago cada día».

Reencuadrar con «aunque» por Robert Dilts

Identificar los patrones verbales nos puede permitir crear herramientas lingüísticas que nos ayuden a moldear e influir en el significado que percibimos como resultado de una experiencia. El reencuadre con «aunque» constituye un buen ejemplo. Se trata de un patrón que se aplica simplemente substituyendo la palabra «pero» por «aunque», en cualquier frase en la que «pero» disminuya o minusvalore algún aspecto positivo de la experiencia.

Prueba con los siguientes pasos:

1. Identifica alguna afirmación en la que una experiencia positiva quede perjudicada por la palabra «pero».

Ejemplo: «He encontrado una solución a mi problema, pero seguro que volverá a surgir de nuevo».

2. Cambia la palabra «pero» por «aunque». Observa hacia dónde se desplaza tu atención.

Ejemplo: «He encontrado una solución a mi problema, aunque vuelva a surgir de nuevo».

Esta estructura permite mantener un centro de atención positivo, al mismo tiempo que satisface la necesidad de mantener una perspectiva equilibrada. He descubierto que esta técnica resulta particularmente poderosa en el

TU LADO POSITIVO, TU LADO NEGATIVO

Del libro La mente Holográfica

De Daniel Cuperman y Fernando Cuperman

Campos holográficos de representación

Lado Comodo e incomodo o positivo y negativo

La mente organiza la información que recibe del territorio en campos de representación virtuales y los ordena en ciertas ubicaciones específicas del espacio que rodea el cuerpo de acuerdo a ciertas distinciones básicas, mediante las cuales las personas construyen su experiencia del mundo. Es así que podemos clasificar los campos holográficos de representación en:

Campos de la representación de la Realidad: Real / Irreal (lo que creemos que existe o no, que es posible o no).

Campos de la representación de la Valoración: Positivo / Negativo (lo que nos gusta y lo que no, las ventajas y desventajas, etcétera).

Campos de la representación del Tiempo: Pasado / Presente / Futuro.

Campos de representación de la Conciencia: Consciente / Inconsciente.

Campos de la Representación Sensorial: Visual (imágenes)/ Auditivo (sonidos) / Kinestésico (sensaciones).

Los campos holográficos pueden tener distintas submodalidades de ubicación, tamaño, forma, distancia, altura, densidad y movimiento.

En primer lugar, vamos a presentar un modelo eficaz para detectar los campos de representación.

Luego expondremos brevemente los juicios previos que genera la organización del Holograma Mental y de qué modo influyen en la percepción de nosotros mismos, de los demás y del entorno.

Guía para detectar la Estructura del Holograma y las Submodalidades Matrix de los campos

A través de gestos, movimientos y preguntas, se irán definiendo los límites, la forma y la consistencia de los campos de representación hasta que la inteligencia metasensorial de la otra persona encuentre las distinciones específicas:

¿En qué lugar está? (Moviendo las manos, preguntamos: ¿Está así de arriba/abajo? ¿Delante/detrás del cuerpo? ¿A la derecha/izquierda?)

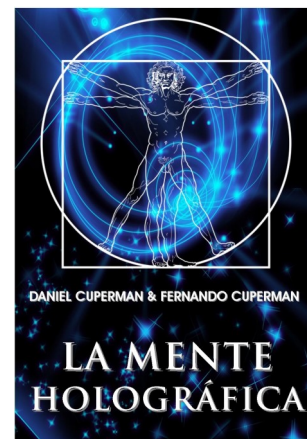
¿A qué distancia está? (Acercando y alejando las manos alternativamente, preguntamos: ¿Así de cerca/lejos? Iremos variando las distancias hasta definir si el campo está más cerca/más lejos, a tantos centímetros o metros, tocando el cuerpo o no, incluyéndolo o no, atravesándolo o no. La pregunta por la distancia también nos dará indicios del grado de realidad de la representación)

¿Qué tamaño tiene? (Variando el movimiento de las manos, preguntamos: ¿Es así de grande/así de pequeña? ¿Desde dónde hasta dónde se extiende? ¿Desde acá hasta acá? ¿Más? ¿Menos?)

¿Qué forma tiene? (Para definir si es cuadrado, rectangular, redondo, etcétera. ¿Es así de ancho/así de angosto?)

¿Es pesada o liviana? (Aquí, podemos hacer preguntas que lleven a una definición por contraste: ¿Es pesada como una piedra o liviana como una nube? ¿Es densa como el agua o sutil como un tul?, etcétera.)

¿Tiene movimiento? ¿Cómo es el movimiento? ¿Desde qué dirección? ¿Con qué intensidad? ¿Es rápido o lento?)



TU LADO POSITIVO, TU LADO NEGATIVO

Del libro La mente Holográfica

De Daniel Cuperman y Fernando Cuperman

Es importante recordar que las submodalidades no son inmutables, que dependen del estado interno y el contexto en el cual se encuentra una persona. Por lo tanto, será necesario chequearlas cada vez que vayamos a trabajar sobre las representaciones análogas del otro.

Campos de representación de la Valoración: Positivo / Negativo

La polaridad positivo/negativo es una distinción básica para orientarnos en nuestras decisiones, elecciones y conductas.

En la psicología clásica, la primera sensación de displacer funda el psiquismo y esta distinción será la base sobre la cual se irá formando la mente. Cuando pensamos en un objeto, una situación, una relación o recordamos una experiencia, es esencial que seamos capaces de distinguir lo positivo de lo negativo. Para organizar nuestra experiencia, es importante que sepamos lo que nos gusta y lo que no nos gusta, lo que nos hace bien y lo que nos hace mal, lo que nos parece lindo y lo que nos parece feo, lo que consideramos bueno o lo que consideramos malo. Esta polaridad también se presenta en nuestras representaciones de las ventajas y las desventajas, las soluciones y los problemas, las posibilidades y las limitaciones.

Ejercicio:

Pídale a una persona que piense simultáneamente en un automóvil que le guste y en uno que no. (Puede ser una comida, una persona, un lugar de vacaciones, una canción, etcétera).

Pídale que le explique las ventajas y las desventajas de cada uno. Lo que aprecia de el auto X y lo que lo que le disgusta del auto Y, lo que tiene de bueno el auto X y lo que tiene de malo el auto Y.

Obsérvelo mientras habla y vaya detectando hacia dónde inclina el cuerpo, mueve las manos y dirige la mirada cuando habla de uno y de otro. Seguramente habrá notado que utiliza una ubicación, generalmente de un lado del cuerpo, para representar lo positivo y otra diametralmente opuesta para representar lo negativo.

Las personas son bastante consistentes a la hora de ubicar en un determinado lugar del Holograma aquello que puede definir como positivo y como negativo. En esos espacios se representan algún análogo, generalmente una imagen o una imagen con sonido. Aquello que les parezca positivo lo ubicarán en un campo a un lado del cuerpo y cualquier pensamiento que proyecten ahí les dará una sensación agradable. Por el contrario, ubicarán lo negativo del lado opuesto del cuerpo y lo que allí se representen les dará una sensación desagradable. Entre uno y otro campo se ubica una escala intermedia, lo que nos gusta "más o menos" o nos resulta neutro.



Otra manera de detectar la ubicación de estos campos puede lograrse pidiéndole a una persona que se pare, primero de un lado y luego del otro, de una segunda persona, a una distancia de entre 30 cm y un metro. Desde cada una de las posiciones, le preguntamos a la segunda persona cuál de los dos lados le resulta más confortable.

TU LADO POSITIVO, TU LADO NEGATIVO

Del libro La mente Holográfica

De Daniel Cuperman y Fernando Cuperman

Además de la respuesta verbal, son observables cambios en la fisiología, como la respiración, la tensión muscular y los gestos de la cara, pudiéndose observar las comisuras de los ojos y la boca hacia arriba cuando estamos del lado cómodo y las mismas hacia abajo del otro lado.

En general, una mayor cantidad de las personas que hemos entrevistado sienten el lado derecho como más cómodo y el izquierdo como su espacio más incómodo.

Cuando nos hacemos conscientes de la inteligencia metasensorial de esta organización y nos damos cuenta intuitivamente que, al conversar con otra persona, el diálogo funciona mejor cuando se coloca a un lado de nuestro cuerpo, que ocurre lo contrario cuando se coloca del otro lado, y al tener una comprensión consciente de estos campos, nos resulta una distinción práctica para favorecer la comunicación.

Cuando enseñamos la distinción positivo/negativo, la gente se sorprende al darse cuenta del grado de influencia que tiene en su vida. Por ejemplo, hay personas que tienen el negativo a la derecha y no soportan que les hablen mientras manejan, parejas que suelen pelear solamente cuando están en el auto o en la mesa, etcétera, debido a que alguna de las personas queda en el lado negativo o a que se superponen sus lados incómodos. Les sugerimos que prueben simplemente con cambiar de lugar en la mesa, en el auto o que dirijan la voz hacia el lado positivo del otro –si fuera imposible cambiar de lado–, y suele suceder que de pronto empiezan a encontrar puntos en común que facilitan el diálogo.

Si bien la ubicación de los campos es bastante consistente en lado y altura, el tamaño de los mismos varía según el estado de ánimo, así cuando estamos alegres o enamorados, los campos y representaciones positivas son de mayor tamaño, mientras que estados como el miedo y la tristeza aumentan el tamaño del campo negativo y sus representaciones.

Establecimos, entonces, que la inteligencia metasensorial de cada individuo ordena las representaciones de lo positivo y lo negativo en dos campos holográficos ubicados espacialmente en lugares distintos. La polaridad de estos campos puede ser derecha/ izquierda, arriba/abajo, atrás/ adelante, o sus combinaciones. Por lo cual testeamos estos campos con cada persona.

Cada uno de estos campos –positivo y negativo– posee submodalidades específicas: una cierta distancia con respecto al cuerpo, un tamaño, un volumen y una densidad. Según como estén configuradas estas distinciones, tendremos diferentes lecturas del mundo.

El tamaño de los espacios virtuales en los que nuestro interlocutor piensa lo positivo y lo negativo puede advertirse en los gestos que hacen al hablar o ponerse en evidencia mediante preguntas de contraste.

Ejemplo:

Una persona percibe un problema muy grande. Para distinguir los límites de ese “campo problema” podemos preguntarle:

–¿Tu campo de lo negativo es grande como esta habitación?

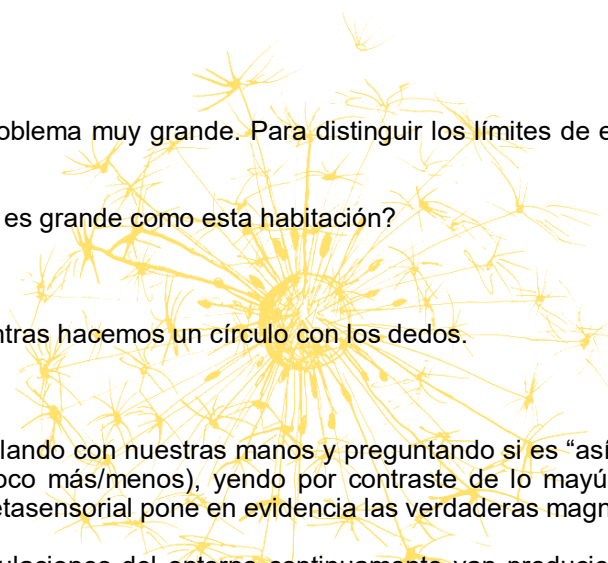
–No, tan grande no es.

–Es así de pequeño? –mientras hacemos un círculo con los dedos.

–No, tampoco tan chico.

Así, vamos probando, señalando con nuestras manos y preguntando si es “así de grande” (como un metro de diámetro o un poco más/menos), yendo por contraste de lo mayúsculo a lo minúsculo, hasta que la inteligencia metasensorial pone en evidencia las verdaderas magnitudes del campo.

Recordemos que las estimulaciones del entorno continuamente van produciendo transformaciones en el Holograma. El tamaño de los campos no es inalterable, sino que puede cambiar con las situaciones en que estamos pensando y con los estados anímicos que vamos sintiendo durante el día.



TU LADO POSITIVO, TU LADO NEGATIVO

Del libro La mente Holográfica

De Daniel Cuperman y Fernando Cuperman

Si estamos en una situación muy agradable, el campo positivo se agranda, nos incluye, nos toca. Y por el contrario, si nos encontramos en una situación desagradable, aumenta el tamaño del campo "problema", nos toca y a veces nos incluye, al punto de generarnos un estado disfuncional.

Lo importante es que no somos "víctimas" de este proceso. Podemos reconocerlo, tomar conciencia de cómo están estos campos, para después hacer los cambios que sean necesarios para volverlos más funcionales.

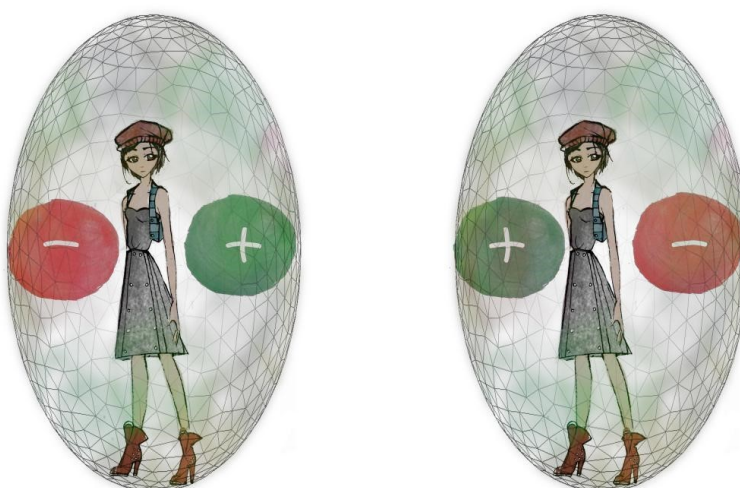
Es interesante conocer la estructura en que está configurada nuestra percepción cuando se crea un problema y cómo es cuando se lo resuelve con recursos.

En líneas generales, podemos observar que los optimistas tienen un campo de lo positivo más grande que el negativo, son los que ven el vaso medio lleno; y que lo contrario sucede con los pesimistas, que verán generalmente que el vaso está medio vacío.

Los campos también pueden estar muy separados entre sí, sin puntos de contacto entre ellos, o pueden superponerse en parte.

También puede ocurrir que los dos campos sean de un tamaño similar: la falta de diferencias en la escala de percepción de los valores genera un estado de indecisión que en el lenguaje puede reconocerse en el hábito de usar frases como "Sí, pero..." y "No, pero..." alternativamente. Algo similar sucede cuando los campos de lo positivo y negativo están superpuestos, una configuración que crea una tremenda dificultad en la toma de decisiones: no se sabe si algo es bueno o malo, si gusta o no.

Podemos decir, como una generalización operativa, que lo que evaluamos como más funcional es que el campo negativo esté a la vista, no muy cerca del cuerpo, y sea más pequeño, y que el campo positivo esté más cerca, al alcance de la mano, y sea más grande.



Una vez que definimos la forma (un cuadrado, un cubo, una esfera, una representación metafórica), otra submodalidad que afecta profundamente nuestra valoración sobre el mundo y sobre nosotros mismos es la densidad de los campos.

Es muy diferente tener un campo negativo con una consistencia "de gas" que uno con una consistencia de "uranio", "acero" o "piedra". Lo negativo puede ser pequeño, pero si es sólido y pesado como una bola de boliche su importancia será más gravitante para nuestro estado interno que si es muy grande pero liviano.

¿CON QUIÉN ESTOY, CONTIGO O CON MI IMAGEN DE TI?

Del libro *Manual del cerebro para usuarios*

De VIRGINIA SATIR

9

Veo a la comunicación como una enorme sombrilla que cubre y afecta todo lo que sucede entre los seres humanos. Una vez que el individuo llega al planeta, *la comunicación es el factor determinante de las relaciones que establecerá con los demás, y lo que suceda con cada una de ellas en el mundo.*

La manera como sobrevivimos, la forma como desarrollamos la intimidad, nuestra productividad, nuestra coherencia, la manera como nos acoplamos con nuestra divinidad, todo depende de nuestras habilidades para la comunicación.

La comunicación tiene muchos aspectos; es el calibrador con el cual dos individuos miden la autoestima del otro. También es la herramienta para cambiar el "nivel de la olla." La comunicación abarca la diversidad de formas como la gente transmite información: qué da y qué recibe, cómo la utiliza y cómo le da significado.



Toda comunicación es aprendida; cada bebé llega al mundo con los conocimientos en bruto: no tiene concepto de sí mismo, experiencia alguna de interacción con los demás, ni experiencia para enfrentar al mundo. Los bebés aprenden estas cosas a través de la comunicación con las personas que se hacen cargo de ellos desde su nacimiento.

Cuando alcanzamos los cinco años de edad, es posible que hayamos tenido millones de experiencias en compartir la comunicación. A esta edad todos desarrollamos ideas sobre cómo nos percibimos, nuestras expectativas de los demás y lo que consideramos posible o imposible para nosotros en el mundo. A menos que algo muy poderoso cambie estas conclusiones, este aprendizaje temprano se convierte en la base sobre la cual construimos el resto de nuestras vidas.

Una vez entendido que toda comunicación es aprendida, podemos cambiarla si así lo deseamos. Primero, debemos revisar los elementos de la comunicación. En cualquier momento todos los individuos aportan los mismos elementos al proceso de comunicación.

Aportamos nuestros cuerpos, que se mueven, tienen forma.

Aportamos nuestros valores, los conceptos que representan el estilo personal para sobrevivir y tener una "buena" vida (los debiera y debería para uno mismo y los demás). Aportamos nuestras expectativas del momento, mismas que rotan de las experiencias pasadas.

Aportamos nuestros órganos de los sentidos, ojos, oídos, nariz, boca y piel, los cuales nos permiten ver, escuchar, oler, gustar, tocar y ser tocados.

Aportamos nuestra capacidad para hablar, palabras y voz.

Aportamos nuestro cerebro, los almacenes del conocimiento, que incluyen lo que hemos aprendido de experiencias pasadas, lo que hemos leído y asimilado mediante el aprendizaje y lo que ha quedado registrado en los dos hemisferios cerebrales.

Respondemos a la comunicación como una cámara de película equipada con sonido: el cerebro graba las imágenes y sonidos que se suceden en el momento presente, entre tú y yo.

Es así como funciona la comunicación: te encuentras frente a mí; tus sentidos asimilan mi aspecto, mi sonido, mi olor y, si llegas a tocarme, la sensación que te provocho. Tu cerebro informa entonces lo que esto significa para ti, evocando experiencias del pasado, en particular las vividas con tus padres u otras figuras de autoridad, tu aprendizaje en libros y tu capacidad para utilizar esta información con el fin de explicar el mensaje de tus sentidos. Según el informe de tu cerebro, le sentirás cómodo o incómodo; tu cuerpo se tensará o relajará.

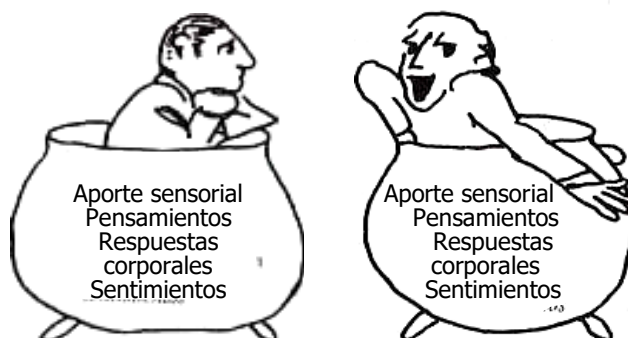
Entre tanto, algo similar sucede en mi interior. Yo también veo, escucho, siento algo, pienso en algo, tengo un pasado al igual que valores y expectativas. Tú no sabes lo que percibo, lo que siento, cuál fue mi pasado, cuáles son mis valores o lo que hace mi cuerpo. Sólo puedes imaginar lo que sucede y tener fantasías, y lo mismo ocurrirá en mí con respecto a ti. A menos que estas ideas y fantasías sean comprobadas, suelen convertirse en "hechos" y entonces provocar problemas y trampas de la comunicación.

¿CON QUIÉN ESTOY, CONTIGO O CON MI IMAGEN DE TI?

Del libro Manual del cerebro para usuarios
De VIRGINIA SATIR

10

Ésta es una imagen de la comunicación entre dos individuos.



Con el fin de ilustrar el mensaje sensorial, su interpretación cerebral y las emociones consecuentes así como las inficciones acerca de dichos sentimientos, consideremos lo siguiente: estoy frente a ti, eres un hombre.

Pienso: "Tus ojos están muy espaciados, debes ser un gran pensador"; o: "Tienes el cabello largo, debes ser *hippie*." Puedo dar sentido a lo que veo recurriendo a mi experiencia y conocimiento, todo aquello que piense evocará ciertas emociones acerca de mí misma y acerca de ti, antes de pronunciar una palabra.

Por ejemplo, si me digo que eres *hippie* y yo temo a estos individuos, sentiré miedo en mi interior e ira contra ti; es posible que huya de esta situación atemorizante, o quizá te golpee.

También es factible que piense que eres un genio y, como admiro a las personas inteligentes y siento que eres como yo, tal vez inicie una conversación. Por otra parte, si me considerase tonta y mi condición de intelectual me causara vergüenza, agacharía la cabeza y me sentiría humillada.

En otras palabras, te asigno características según la interpretación que hago de ti. Es casi imposible que sepas lo que percibo en ti, así que mi respuesta a tu presencia tal vez no tenga sentido para ti.

Entre tanto, tú también me asimilas y tratas de darme sentido. Quizá percibiste mi perfume y has decidido que soy cantante de cabaret, lo cual te resulta ofensivo, así que me vuelves la espalda. Por otra parte, tal vez mi perfume te lleve a la conclusión de que soy una chica estupenda, y buscarás la manera de establecer contacto conmigo. Una vez más, todo esto se lleva a cabo en una fracción de segundo, antes que nada sea dicho.

Nuestras suposiciones sobre los demás distan mucho de ser cien por ciento exactas. Creo que a este procedimiento de adivinación se debe gran parte del distanciamiento innecesario entre los individuos. Parte del problema es que hablamos muy mal.

Utilizamos palabras como *eso*, *aquello* o *esto*, sin precisarlas. Tal situación representa un grave problema para los niños, quienes tienen menos experiencia en adivinar las claves. Cualquiera que escuche una situación semejante, se encontrará a ciegas si las reglas exigen que actué como si entendiera.

He oído mil veces que una persona dice a otra: "¡Deja eso!" ¿Qué es *eso*? Es posible que la segunda persona no tenga la menor idea. El hecho de que vea que haces algo que quiero que dejes, no significa que sepas de qué estoy hablando. Podemos evitar muchas respuestas hirientes con sólo recordar que tenemos que describir aquello que vemos y escuchamos, siendo específicos al hablar.

La comunicación es el factor individual mas importante que afecta la salud y las relaciones de una persona con las demás.

VIRGINIA SATIR

ANCLARSE A SI MISMO EL ÉXITO

Del libro Poder sin límites

De ANTHONY ROBBINS

11

Un ancla —un anclaje— puede ser una palabra, una frase, un contacto o un objeto. Puede ser algo de lo que vemos, oímos, tocamos, olfateamos o saboreamos. Las anclas son muy potentes porque dan acceso instantáneo a estados de gran fuerza.

El anclaje es un modo de asegurar la permanencia de una experiencia determinada. Podemos cambiar nuestras representaciones internas o nuestra fisiología en un momento para generar nuevos resultados, y esos cambios requieren un pensamiento consciente. Ahora bien, por medio del anclaje se crea un mecanismo de funcionamiento seguro, que se dispara automáticamente para crear el estado que uno desee en cualquier situación, sin necesidad de pensarlo.



Cuando algo está anclado con eficacia suficiente, lo tiene a mano siempre que lo necesite. El anclaje es un medio para garantizar el acceso constante a nuestros mejores recursos; es la seguridad de tener siempre lo que necesitamos.

Todos utilizamos anclajes constantemente. En realidad, es imposible dejar de hacerlo. Todo anclaje es una asociación que se crea entre los pensamientos, las ideas, las sensaciones o los estados y un estímulo determinado. ¿Recuerda lo que aprendió en la escuela sobre los perros de Pavlov? El doctor Iván Pavlov dejaba olfatear la carne a unos perros hambrientos, que empezaban a segregar saliva en abundancia al percibir ese poderoso estímulo. Cuando se hallaban en dicho estado de salivación intensa, el doctor hacía sonar un timbre. Pronto dejó de ser necesaria la carne: a los perros les bastaba con oír el timbre y se iniciaba la secreción salivar lo mismo que si se les hubiese presentado la comida. Había creado un vínculo neurológico entre el sonido del timbre, las sensaciones de hambre y el reflejo de salivación. Nosotros también vivimos en un mundo lleno de situaciones de estímulo/respuesta, de modo que buena parte del comportamiento humano consiste en respuestas programadas inconscientemente.

Por ejemplo, bajo condiciones de tensión muchas personas alargan el brazo hacia el cigarrillo, el alcohol o, a veces, la droga. Ni siquiera lo piensan. Son como los perros experimentales de Pavlov. En realidad, a muchas de esas personas les gustaría cambiar su comportamiento, pues se dan cuenta de que es inconsciente e incontrolable.

La clave estriba en tomar conciencia del proceso, de manera que, si no se recibe ayuda de los anclajes existentes, puedan ser eliminados y sustituidos por nuevos vínculos estímulo/ respuesta que automáticamente le pongan a uno en los estados que desea.

Así pues, ¿cómo se crean los anclajes? Siempre que un individuo se encuentre en un estado de gran intensidad —con fuerte sollicitación simultánea del cuerpo y del espíritu—, si bajo estas condiciones se le proporciona de manera simultánea y regular un determinado estímulo coincidiendo con el momento culminante de dicho estado, se creará entre éste y el estímulo un vínculo neurológico. Más adelante, cada vez que aparezca el estímulo se suscitará aquel estado intenso de manera automática.

No todos los anclajes son asociaciones positivas.

Algunos son desagradables, o algo peor. Si le ponen a uno una multa por exceso de velocidad, cada vez que pase por el mismo punto kilométrico experimentará una descarga de temor. ¿Cómo se siente usted cuando ve el intermitente de la policía en el retrovisor? ¿No modifica eso su estado de modo instantáneo y automático?

Uno de los factores que influyen en la potencia de un anclaje es la intensidad del estado originario. A veces las personas sufren una experiencia fuertemente desagradable (como una disputa con la esposa o con el jefe), y a partir de entonces, cada vez que ven la cara del otro montan en cólera interiormente; cuando esto ocurre, la relación o el empleo pierden todo el interés que pudieran tener para uno. Muchos anclajes son agradables. Uno quizá relacione cierta canción de los Beatles con un verano maravilloso, y durante el resto de sus días cada vez que oiga la canción recordará aquellas vacaciones inolvidables. Otro culmina una tarde perfecta con su amor compartiendo un pastel de manzana con helado de chocolate, y a partir de entonces ése va a ser su postre favorito. Sin pensarlo, todos los días, como los perros de Pavlov usted tiene experiencias que crean anclajes y condicionan sus reacciones de una forma determinada.

ANCLARSE A SÍ MISMO EL ÉXTIO

Del libro Poder sin límites

De ANTHONY ROBBINS

12

En la mayoría de nosotros se han formado anclajes al azar. Nos bombardean los mensajes de la televisión, la radio y la vida cotidiana: unos se convierten en anclajes y otros no, en gran parte en función de la mera casualidad. Si uno se encuentra en un estado potente (bien sea positivo o negativo), y entra en contacto con un estímulo determinado hay más posibilidades de que el mismo quede anclado. Por otra parte, la constancia de un estímulo favorece la asociación y es, en este sentido, una herramienta de anclaje. La audición repetida, digamos, de un estribillo publicitario, acaba por anclarlo en el sistema nervioso. Lo bueno de todo ello es que uno puede aprender a dominar ese proceso de anclaje, lo cual permite instalar anclajes positivos y desterrar los negativos.

El anclaje no es un fenómeno limitado a las emociones y experiencias más profundas. Los cómicos son maestros en esa técnica; saben cómo emplear un tono de voz determinado, un latiguillo o una mueca que provocan la risa al instante. ¿Cómo lo consiguen? Haciendo alguna cosa que mueva a risa, y mientras usted se halla en ese estado intenso y bien definido, suministran un estímulo determinado y original, como una cierta sonrisa o mueca, o quizás un tono de voz especial, y eso lo repiten constantemente hasta que el estado de hilaridad se asocia con esa expresión. Al cabo de poco tiempo, les basta con hacer la mueca para obligarnos a reír.

Pasemos revista más concretamente, pues, a la manera de crear un anclaje en sí mismo o en otros de manera consciente. Consta básicamente de dos fases sencillas. En primer lugar, debe ponerse uno mismo, o poner a la persona en cuestión, en el estado preciso que se desea anclar. Conseguido esto, hay que suministrar repetidas veces un estímulo específico, exclusivo, mientras el sujeto pasa por el momento culminante de dicho estado.

Cuando alguien ríe, por ejemplo, se encuentra en un estado específico y congruente: todo su organismo interviene en ese momento. Mientras se halla en el mismo, otra persona podría, por ejemplo, pellizcarle la oreja y acompañar dicha acción con un cierto sonido reiterado varias veces; más tarde conseguirá hacerle reír siempre que le proporcione el mismo estímulo (el pellizco en la oreja y el sonido).

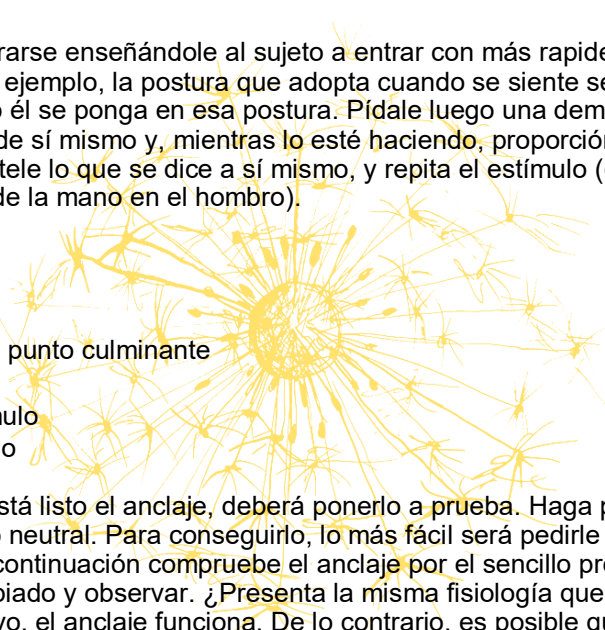
Otra manera de crear en alguien un anclaje de seguridad en sí mismo es pedirle que recuerde alguna vez que se sintiera en el estado que desea poder suscitar a voluntad. Luego le retrotraeremos a esa experiencia de manera que se encuentre totalmente asociado a ella y experimente las mismas sensaciones en su organismo. Cuando lo haga, usted podrá observar los cambios que tienen lugar en su fisiología: las expresiones faciales, la postura, la respiración. Cuando vea que dichos estados se aproximan al punto culminante, suministre rápidamente y varias veces un estímulo concreto y bien diferenciado.

Estos anclajes pueden mejorarse enseñándole al sujeto a entrar con más rapidez en el estado de confianza. Demuéstrele, por ejemplo, la postura que adopta cuando se siente seguro de sí mismo, y ofrézcale el estímulo cuando él se ponga en esa postura. Pídale luego una demostración de cómo respira cuando está seguro de sí mismo y, mientras lo esté haciendo, proporcione el estímulo una vez más. Seguidamente, pregúntele lo que se dice a sí mismo, y repita el estímulo (que puede ser, por ejemplo, una ligera presión de la mano en el hombro).

CLAVES DE ANCLAJE

- Intensidad del estado
- Sincronización (con el punto culminante de la experiencia)
- Exclusividad del estímulo
- Repetición del estímulo

Cuando le parezca que ya está listo el anclaje, deberá ponerlo a prueba. Haga primero que el sujeto pase a un estado diferente o neutral. Para conseguirlo, lo más fácil será pedirle que cambie de fisiología o piense en algo distinto. A continuación compruebe el anclaje por el sencillo procedimiento de suministrar el estímulo apropiado y observar. ¿Presenta la misma fisiología que cuando se hallaba en su estado? En caso afirmativo, el anclaje funciona. De lo contrario, es posible que haya omitido usted una de las cuatro claves para lograrlo:



ANCLARSE A SI MISMO EL ÉXITO

Del libro Poder sin límites

De ANTHONY ROBBINS

13

1. *Para que el anclaje sea eficaz, el sujeto debe hallarse en estado totalmente asociado y congruente, con intervención de todo su organismo, en el momento en que se le suministra el estímulo. A eso lo llamo yo un estado «intenso», y cuanto más intenso más fácil y más duradera será la intervención.*

Si la intenta usted mientras una parte de la persona piensa en una cosa y otra parte en otra distinta, el estímulo quedará asociado a varias señales diferentes y no será tan poderoso.

Por otro lado, y como comentábamos antes, si el sujeto estaba contemplando la oportunidad en que sintió algo y usted le ancla en ese estado, en el futuro —cuando se le suministre el estímulo— el condicionamiento se visualizará como imagen, no plenamente asociado en cuerpo y espíritu.



2. *Se debe suministrar el estímulo en el momento culminante de la experiencia.* Si se anticipa o se retrasa la intervención, ésta no se ejercerá con plena intensidad. Para saber cuál es ese momento culminante, observe a la persona mientras va poniéndose en su estado, y fíjese en lo que hace cuando el mismo empieza a desvanecerse. O puede recabar su ayuda directamente y pedirle que le diga cuándo se acerca a la cima de su experiencia, información que usted utilizará para calibrar el momento clave en que suministrar el estímulo idóneo.

3. *El estímulo elegido debe ser exclusivo*, es decir que debe enviar al cerebro una señal diferenciada e inconfundible. Una vez tenga usted a alguien en un estado determinado e intenso, no pretenda que el estímulo sea, digamos, una mirada, porque eso no es exclusivo y difícilmente derivará de ello una señal específica al cerebro.

Tampoco un apretón de manos sería lo indicado, ya que se trata de un gesto demasiado habitual, a menos que se diese con un énfasis muy especial (en cuanto a presión, localización y así sucesivamente), para crear un estímulo original que pueda asociarse más fácilmente con un significado concreto. Los mejores anclajes son los que combinan varios sistemas de representación (visual, auditivo, cenestésico, etcétera); así pues, anclar a un sujeto con un contacto determinado y un cierto retintín en la voz, por lo general será más eficaz que limitarse a tocarle.

4. *Para que el anclaje funcione hay que imitarlo exactamente.* Ponga usted a una persona en su estado y toque un determinado punto de su espalda con una presión concreta, específica: no se obtendrá el mismo estado más tarde si se toca en otro lugar o con una presión distinta.

Siempre que su procedimiento de anclaje siga estas cuatro fórmulas, será eficaz. En mis sesiones de paseo sobre las brasas, enseñé al público el modo de producir anclajes que movilicen sus energías más potentes y positivas. Hago que atraviesen un proceso de «condicionamiento» según el cual, con sólo apretar el puño esas energías estarán a su disposición. Al final de la jornada, en efecto, ese gesto energético les pone en disposición de utilizar inmediatamente sus energías más productivas.

Vamos a practicar ahora mismo un sencillo ejercicio de anclaje.

Póngase erguido y recuerde una ocasión en que se sintiera completamente seguro de sí mismo, en que supo que podía hacer cualquier cosa que se propusiera. Ponga su organismo en el mismo estado fisiológico de entonces. Plántese de pie como cuando estaba completamente seguro de sí mismo, y cuando se halle en el momento culminante de esa sensación, levante el puño y exclame «¡sí!», con fuerza y firmeza. Respire como lo hacía cuando estaba totalmente seguro.

Repita «¡sí!» con energía. Hable ahora en el tono de una persona completamente segura, que domina la situación, cierre el puño y diga «¡sí!» en ese mismo tono.

Si no consigue recordar ninguna ocasión así, imagine lo que sería el tener tal experiencia. Establezca las condiciones fisiológicas en que se encontraría su organismo si usted supiera cómo sentirse totalmente seguro de sí mismo y dueño de la situación. Respire como lo haría si estuviera seguro de sí mismo. Y le pido que lo haga en la realidad. No basta con leer. Hágalo, y obrará milagros.

Ahora que está usted ahí, en estado de total seguridad en sí mismo, en el momento culminante de la experiencia cierre el puño y diga «¡sí!» con voz poderosa.

ANCLARSE A SI MISMO EL ÉXTIO

Del libro Poder sin límites

De ANTHONY ROBBINS

14

Note la fuerza que controla, los notables recursos físicos y mentales de que dispone, y sienta cómo crece esa fuerza y ese equilibrio. Repítalo, y hágalo una y otra vez, hasta cinco o seis, sintiéndose cada vez más fuerte, creando en su sistema neurológico la asociación entre tal estado y el acto de apretar el puño y exclamar «¡sí!». Cambie luego su estado, cambie la fisiología.

Ahora cierre el puño y diga «¡sí!» en el mismo tono que cuando estaba creando su anclaje, y observe lo que siente.

Haga esto varias veces durante los próximos días. Póngase usted mismo en el estado de mayor confianza y euforia que conozca, y en el momento culminante de dichos estados cierre el puño con un gesto reservado exclusivamente a esta finalidad. No tardará mucho en comprobar que al cerrar el puño crea usted ese estado a voluntad, al instante. Tal vez eso no ocurra si sólo ha practicado un par de veces, pero no tardará en lograrlo si ejercita con asiduidad. Sin embargo, también es posible anclarse con sólo una o dos repeticiones, si el estado alcanzado fue lo bastante intenso y el estímulo suficientemente sugestivo. Una vez se haya anclado usted de esa manera, haga uso de ese recurso en la primera situación que le parezca difícil.

Cierre el puño y dominará la situación. Esa potencia del anclaje es debida a la movilización instantánea que suscita el mismo en nuestro sistema neurológico. La «ideación» positiva de tipo tradicional exige detenerse a reflexionar, lo cual, incluso cuando se trata de adentrarse en un estado fisiológico de poder, lleva algún tiempo y cierto esfuerzo consciente. Una vez se haya anclado usted de esa manera, haga uso de ese recurso en la primera situación que le parezca difícil.

Cierre el puño y dominará la situación. Esa potencia del anclaje es debida a la movilización instantánea que suscita el mismo en nuestro sistema neurológico. La «ideación» positiva de tipo tradicional exige detenerse a reflexionar, lo cual, incluso cuando se trata de adentrarse en un estado fisiológico de poder, lleva algún tiempo y cierto esfuerzo consciente.

Haga esto varias veces durante los próximos días. Póngase usted mismo en el estado de mayor confianza y euforia que conozca, y en el momento culminante de dichos estados cierre el puño con un gesto reservado exclusivamente a esta finalidad. No tardará mucho en comprobar que al cerrar el puño crea usted ese estado a voluntad, al instante. Tal vez eso no ocurra si sólo ha practicado un par de veces, pero no tardará en lograrlo si ejercita con asiduidad. Sin embargo, también es posible anclarse con sólo una o dos repeticiones, si el estado alcanzado fue lo bastante intenso y el estímulo suficientemente sugestivo.

Una vez se haya anclado usted de esa manera, haga uso de ese recurso en la primera situación que le parezca difícil. Cierre el puño y dominará la situación. Esa potencia del anclaje es debida a la movilización instantánea que suscita el mismo en nuestro sistema neurológico. La «ideación» positiva de tipo tradicional exige detenerse a reflexionar, lo cual, incluso cuando se trata de adentrarse en un estado fisiológico de poder, lleva algún tiempo y cierto esfuerzo consciente.

CÓMO ANCLARSE UNO MISMO

1. Ponga en limpio mentalmente el resultado concreto cuyo anclaje de sea realizar, y el estado específico al que atribuya la máxima eficacia para la consecución de dicho estado en sí mismo o en otra persona.
Calibre la experiencia base inicial.
2. Haga que el sujeto defina y conforme el estado deseado, induciéndolo mediante sus patrones de comunicación verbales y no verbales.
3. Haga uso de su agudeza sensorial para determinar el instante en que la persona se encuentra en el momento culminante de su estado, y aproveche ese instante preciso para suministrarle el estímulo (anclaje).
4. Someta a prueba el anclaje:
 - a) modificando la fisiología para romper el estado;
 - b) ensayando el estímulo (anclaje) para observar si se logra el estado deseado.

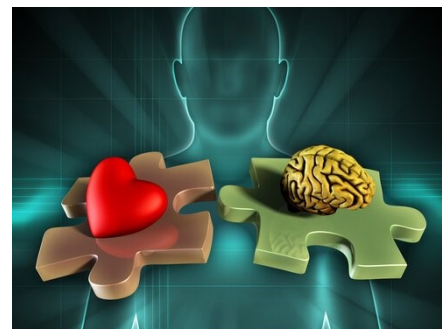
NEUROPÉPTIDOS Y EMOCIONES

Los secretos de la influencia bioquímica

De la película What the bleep do we know?

15

Los péptidos son la manifestación bioquímica de las emociones. La mayoría de los péptidos, si no todos, alteran la conducta y los estados de ánimo, de tal manera que cada péptido puede evocar un tono emocional único. Los péptidos constituyen el lenguaje bioquímico universal de las emociones. El área cerebral relacionada con las emociones es el sistema límbico. El sistema límbico se encuentra muy enriquecido con péptidos, pero no es la única zona corporal rica en péptidos. La totalidad del intestino también está recubierto con receptores de péptidos. Por eso ocurre lo que de forma coloquial se llama "sentir con las tripas". Literalmente sentimos nuestras emociones con el intestino.



El cerebro está compuesto de minúsculas células nerviosas llamadas "neuronas". Estas neuronas tienen ramas diminutas que se extienden y se conectan con otras neuronas para formar una red neuronal. Cada lugar donde se conectan se incuba dentro de un pensamiento o un recuerdo. El cerebro construye todos sus conceptos por la ley de memoria asociativa. Por ejemplo las ideas los pensamientos y los sentimientos están todos contruidos e interconectados en esta red neuronal y todos tienen una posible relación el uno con el otro. Construimos modelos de cómo vemos el mundo fuera de nosotros. Y cuanto más información tenemos más refinamos nuestro modelo de una u otra manera. Y lo que hacemos en última instancia es contarnos una historia acerca de lo que es el mundo exterior. Cualquier información que procesamos cualquier información que absorbemos del medio ambiente está siempre coloreada por las experiencias que hemos tenido y una respuesta emocional que tenemos a lo que estamos aportando.

¿Quién está al volante cuando controlamos nuestras emociones respondemos a nuestras emociones? Fisiológicamente las células nerviosas que se disparan juntas se conectan. Si practicas algo una y otra vez esas células nerviosas tienen una relación a largo plazo.

Si te enojas diariamente, si te frustras diariamente, si sufres diariamente, si das motivo para la victimización en tu vida, estás reconectando y reintegrando esa red neuronal diariamente. Y esa red neuronal ahora tiene una relación a largo plazo con todas esas células nerviosas que se llama una "identidad".

También sabemos que las células nerviosas que no se disparan juntas no se conectan. Pierden su relación a largo plazo porque cada vez que interrumpimos el proceso del pensamiento que produce una respuesta química en el cuerpo cada vez que lo interrumpimos esas células nerviosas conectadas una a la otra empiezan a interrumpir la relación a largo plazo. Cuando empezamos a interrumpir y a observar, no por estímulo y respuesta, esa reacción automática, sino observando los efectos que toma, entonces ya no somos la persona emocional consciente con mente física que está respondiendo a su ambiente como si fuera automático. ¿Significa eso que las emociones son buenas o son malas? No las emociones están diseñadas para reforzar químicamente algo en la memoria a largo plazo. Es por eso que las tenemos. Toda emoción es sustancias químicas impresas de manera holográfica. La farmacia más sofisticada del universo está aquí dentro.

Hay una parte del cerebro que se llama el hipotálamo y el hipotálamo es como una minifábrica y es un lugar que reúne ciertas sustancias químicas que combina ciertas emociones que experimentamos. Y esas sustancias químicas se llaman "péptidos". Son pequeñas secuencias encadenadas de aminoácidos.

El cuerpo es básicamente una unidad de carbono que fabrica en total unos aminoácidos diferentes para formular su estructura física. El cuerpo es una máquina que produce proteínas. En el hipotálamo tomamos pequeñas cadenas de proteínas llamadas péptidos y las reunimos en determinados neuropéptidos o neurohormonas que combinan los estados emocionales que experimentamos diariamente.

Así que hay sustancias químicas para el enojo y para la tristeza y hay sustancias químicas para la victimización. Hay sustancias químicas para la lujuria. Hay una sustancia química que coincide con cada estado emocional que experimentamos. Y justo cuando experimentamos ese estado emocional en nuestro cuerpo en nuestro cerebro ese hipotálamo inmediatamente reunirá el péptido y luego lo libera a través de la pituitaria en la corriente sanguínea.

NEUROPÉPTIDOS Y EMOCIONES

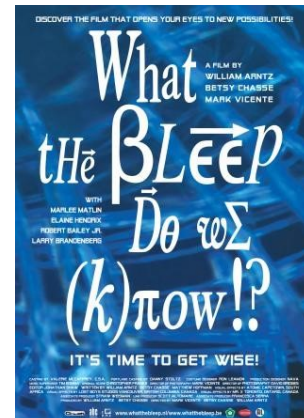
Los secretos de la influencia bioquímica

De la película What the bleep do we know?

En el instante en que llega a la corriente sanguínea encuentra su camino a diferentes centros diferentes partes del cuerpo. Ahora, cada una de las células del cuerpo tiene estos receptores en el exterior. Y una célula puede tener miles de receptores tachonando su superficie como abriéndose al mundo exterior. Y cuando un péptido se encaja en una célula, literalmente como una llave que encaja en una cerradura, se ubica en la superficie del receptor y se adhiere a él y digamos que mueve al receptor y como si fuera un timbre sonando envía una señal a la célula.

Lo que ocurre en la adultez es que la mayoría de nosotros, que hemos tenido fallos en el camino, estamos operando en un lugar emocionalmente separado, estamos operando como si hoy fuera ayer.

Ni en el lugar desconectado ni en el lugar reactivo sumamente emocional porque ellos han ido a un tiempo anterior en la realidad, la persona no está operando como un todo integrado.



A lo largo del exterior de la célula están estos billones de sitios receptores que en realidad sólo son receptores de información de entrada.

Un receptor que tiene un péptido encima cambia la célula de muchas maneras.

Activa toda una cascada de acontecimientos bioquímicos y algunos acaban con cambios en el núcleo de la célula. Cada célula está definitivamente viva y cada célula tiene una conciencia, particularmente si definimos conciencia como el punto de vista de un observador.

Siempre existe la perspectiva de la célula. De hecho la célula es la unidad más pequeña de conciencia en el cuerpo.

La definición de una adicción es realmente simple: Algo que no puedes detener.

Nos causamos situaciones que satisfarán el ansia bioquímica de las células de nuestro cuerpo creando situaciones que satisfacen nuestras necesidades químicas.

*Pégame! Siempre me pasa a mí. ¡Todos los días! ¿Por qué yo?
Me enoja! Lo hace apropiado! Se está burlando! Lo odio! Me odio!*

Y el adicto siempre necesitará un poquito más para lograr un frenesí o una euforia de lo que está buscando químicamente. Así que esta definición significa que si no puedes controlar tu estado emocional debes de estar adicto al mismo.

Nosotros somos emociones y las emociones somos nosotros.

Cuando consideras eso cada aspecto de tu digestión, cada esfínter que se abre y se cierra, cada grupo de células que viene buscando nutrición y luego se aleja para curar algo o reparar algo...Todas ellas están bajo la influencia de las moléculas de la emoción.

Así que te preguntas si las emociones son malas. Las emociones **no** son malas. Son la vida.

Añaden a la riqueza de nuestra experiencia. El problema es nuestra adicción.

La mayoría de la gente no se da cuenta de que cuando comprende que está adicta a las emociones, que esto no es simplemente psicológico. Es bioquímico.

Considera esto. La heroína usa los mismos mecanismos receptores en las células que nuestras sustancias químicas emocionales. Es fácil de ver entonces que si podemos estar adictos a la heroína podemos estar adictos a cualquier péptido neural a cualquier emoción.

Ni siquiera podemos dirigir nuestra mirada sin tener un aspecto emocional relacionado. Nuestra mente literalmente crea nuestro cuerpo. Así que todo empieza en la célula. La célula es una máquina que produce proteína pero recibe su señal del cerebro. Una de las cosas acerca de los receptores es que cambian en su sensibilidad.

Si un determinado receptor para una determinada droga o jugo interno es bombardeado durante un largo tiempo a una intensidad elevada literalmente se encogerá. Habrá menos de ellos, se enganchará de manera tal que se desensibilizará, se desregulará.

Así que la misma cantidad de droga jugo interno producirá una respuesta mucho más pequeña.

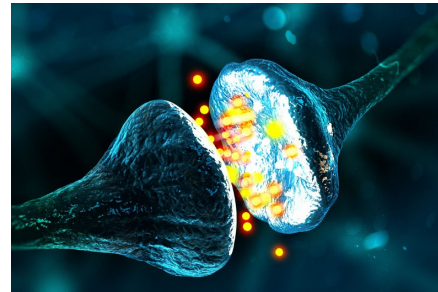
NEUROPÉPTIDOS Y EMOCIONES

Los secretos de la influencia bioquímica

De la película What the bleep we you know?

17

Si estamos bombardeando la célula con la misma actitud y la misma química una y otra vez diariamente cuando esa célula finalmente decide dividirse cuando produce una célula hermana una célula hija esa siguiente célula tendrá más sitios receptores para esos neuropéptidos emocionales en particular y menos sitios receptores para las vitaminas minerales, nutrientes intercambio de fluido, incluso la liberación de productos de desecho o toxinas.



Todo envejecimiento es el resultado de una producción inadecuada de proteínas.

Surge entonces la pregunta ¿realmente importa lo que comemos?

Y ¿la nutrición realmente tiene un efecto si la célula ni siquiera tiene los sitios receptores después de años de abuso emocional para aunque sólo sea recibir dejar entrar los nutrientes necesarios para su salud?

Es hora de corregir el curso de nuestra trayectoria a lo largo del sendero de nuestra aventura. Y esa corrección del curso es el movimiento a un nuevo paradigma, simplemente una expansión del viejo tal como el universo es más grande de lo que creíamos que era en nuestro modelo.

Si los pensamientos pueden modificar a las moléculas de agua, imagina lo que nuestros pensamientos pueden hacernos a nosotros, que somos un 90 % agua...

Nunca apareció nadie que te haya dado suficiente conocimiento inteligente sobre tu hermoso ser. ¿Por qué tienes adicciones? Porque no tienes nada mejor. No has soñado con nada mejor porque nunca nadie te enseñó a cómo soñar mejor.

En general el campo de la psiquiatría realmente no permite la suficiente libertad de acción por parte de la gente, y eso significa una enorme cantidad de problemas, o todos por supuesto, pero una enorme cantidad de problemas que se etiquetan como problemas psicológicos en realidad significan que la gente toma decisiones muy malas.

Y se les debería enseñar a tomar decisiones diferentes a hacer cosas de manera diferente...

Para la persona corriente en el mundo que vive su vida y considera su vida aburrida y exenta de inspiración, es porque no ha hecho ningún intento para ganar conocimiento e información que lo inspire.

Estamos en un territorio completamente nuevo en nuestro cerebro y por eso mismo estamos reconectando el cerebro, literalmente reconectando, a un concepto nuevo. Y en última instancia nos cambia de adentro para afuera.

Si cambio de idea ¿cambiaré mis elecciones? Si cambio mis elecciones ¿cambiará mi vida? ¿Por qué no puedo cambiar? ¿A qué estoy adicto?

¿Qué perderé a lo que estoy químicamente apegado y qué persona lugar cosa momento o acontecimiento al que estoy químicamente apegado y que no quiero perder porque puede que deba experimentar la separación química de eso? He aquí el drama humano. Simplemente significa que necesitas mejorar tu expresión y comprensión de con qué estás lidiando aquí. Hay cosas que hago y que sé que me harán evolucionar. Hay otras cosas que no me harán evolucionar.

La única manera de que algún día seré maravillosa para mí misma, no es por lo que le hago a mi cuerpo, sino por lo que le hago a mi mente.

Así que si conscientemente estuviéramos diseñando nuestro destino y si fuéramos conscientes desde un punto de vista espiritual contemplaríamos la idea de que nuestros pensamientos pueden afectar nuestra realidad, afectar nuestra vida porque realidad es igual a vida.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

18

La metáfora de las ventanas rotas Historia real

En 1969, en la Universidad de Stanford (EEUU), el Prof. Phillip Zimbardo realizó un experimento de psicología social. Dejó dos autos abandonados en la calle, dos autos idénticos, la misma marca, modelo y hasta color. Uno lo dejó en el Bronx, por entonces una zona pobre y conflictiva de Nueva York y el otro en Palo Alto, una zona rica y tranquila de California.

Dos autos idénticos abandonados, dos barrios con poblaciones muy diferentes y un equipo de especialistas en psicología social estudiando las conductas de la gente en cada sitio.



Resultó que el auto abandonado en el Bronx comenzó a ser vandalizado en pocas horas. Perdió las llantas, el motor, los espejos, el radio, etc. Todo lo aprovechable se lo llevaron, y lo que no lo destruyeron. En cambio el auto abandonado en Palo Alto se mantuvo intacto.

Es común atribuir a la pobreza las causas del delito, atribución en la que coinciden las posiciones ideológicas más conservadoras, (de derecha y de izquierda). Sin embargo, el experimento en cuestión no finalizó ahí, cuando el auto abandonado en el Bronx ya estaba deshecho y el de Palo Alto llevaba una semana impecable, los investigadores rompieron un vidrio del automóvil de Palo Alto.

El resultado fue que se desató el mismo proceso que en el Bronx, y el robo, la violencia y el vandalismo redujeron el vehículo al mismo estado que el del barrio pobre.

¿Por qué el vidrio roto en el auto abandonado en un vecindario supuestamente seguro es capaz de disparar todo un proceso delictivo?

No se trata de pobreza. Evidentemente es algo que tiene que ver con la psicología humana y con las relaciones sociales. Un vidrio roto en un auto abandonado transmite una idea de deterioro, de desinterés, de despreocupación que va rompiendo códigos de convivencia, como de ausencia de ley, de normas, de reglas, como que vale todo. Cada nuevo ataque que sufre el auto reafirma y multiplica esa idea, hasta que la escalada de actos cada vez peores se vuelve incontenible, desembocando en una violencia irracional.

En experimentos posteriores (James Q. Wilson y George Kelling) desarrollaron la 'teoría de las ventanas rotas', misma que desde un punto de vista criminológico concluye que el delito es mayor en las zonas donde el descuido, la suciedad, el desorden y el maltrato son mayores.

Si se rompe un vidrio de una ventana de un edificio y nadie lo repara, pronto estarán rotos todos los demás. *Si una comunidad exhibe signos de deterioro y esto parece no importarle a nadie, entonces allí se generará el delito. Si se cometen 'pequeñas faltas' (estacionarse en lugar prohibido, exceder el límite de velocidad o pasarse una luz roja) y las mismas no son sancionadas, entonces comenzarán faltas mayores y luego delitos cada vez más graves.*

Si los parques y otros espacios públicos deteriorados son progresivamente abandonados por la mayoría de la gente (que deja de salir de sus casas por temor a las pandillas), esos mismos espacios abandonados por la gente son progresivamente ocupados por los delincuentes..

La teoría de las ventanas rotas fue aplicada por primera vez a mediados de la década de los 80 en el metro de Nueva York, el cual se había convertido en el punto más peligroso de la ciudad.

Se comenzó por combatir las pequeñas transgresiones: graffitis deteriorando el lugar, suciedad de las estaciones, ebriedad entre el público, evasiones del pago del pasaje, pequeños robos y desórdenes. Los resultados fueron evidentes. Comenzando por lo pequeño se logró hacer del metro un lugar seguro.