



# LA MAGIA CONTINÚA

**Revista Digital de libre Distribución**

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

E-book 60

[www.redpnl.net](http://www.redpnl.net)

## LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 60 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

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

### EL PODER DE LAS CREENCIAS

Del libro Como cambiar creencias con la PNL

DE ROBERT DILTS

Pág. 1 a 2

### SOBRE EL CENTRAMIENTO

La clave para los cambios generativos

Por María Belén Falcón

Pág. 3

### NUESTRAS PREGUNTAS DETERMINAN NUESTROS PENSAMIENTOS

Del libro Despertando al gigante interior

De Anthony Robbins

Pág. 4 a 7

### EXPLORANDO EL CAMPO ...

Sobre la PNL y su territorio

Por Estrategias PNL

Pág. 8 a 9

### PENSAR EN NO PROBLEMAS

Palabras, enredos, soluciones

Por María A. Clavel Álvaro

Pág. 10 a 11

### DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Como hacerte saber - De Walt Whitman

Pág. 12

## Textuales de RICHARD BANDLER

Para ayudar a personas inseguras yo uso la paradoja. Cuando la persona insegura me dice, 'no tengo ninguna seguridad en mi futuro', yo digo '¿Estás seguro de esto?' Generalmente dicen que sí. La persona que está atiborrada con dudas, está absolutamente segura de ello y cuando lo señalas, se tienen que reír. Esa es la importancia del humor.

Después tienes que avanzar y formular nuevas preguntas porque si preguntas, '¿Qué podría salir mal?', lo averiguarás. Esto es lo mismo que cuando preguntas, '¿Y que si no tengo razón en esto?' siempre notarás que el tonito en que formulas la pregunta, tiene influencia sobre el sentimiento que produce. Es la tonalidad de nuestras propias voces internas y las imágenes que creas con buena tonalidad y buenas sensaciones alineadas dentro de ti, lo que es importante.

Todos se pueden mover en buenas direcciones, para mí, ese es un buen comienzo.

Recuerda, tú no eres quien crees o sientes que eres... eres todo lo que puedes llegar a ser. Tú eres tú en tu máxima expresión. A veces te manifiestas más pleno y a veces no. Pero de cualquier manera sigues siendo eso y sigues siendo tú. Debes entender esto, porque quiere decir que en lugar de estarte comparando con otros, te des cuenta de que se trata de que te compares solo contigo mismo haciéndote la pregunta, '¿Qué tanto he mejorado hoy con respecto a ayer?'

La realidad es que cuando nosotros comenzamos a hacernos esta pregunta, la vida mejora mucho.



## EL PODER DE LAS CREENCIAS

### Del libro COMO CAMBIAR CREENCIAS CON PNL

#### De Robert Dilts

1

Las creencias son una fuerza muy poderosa dentro de nuestra conducta. Es bien sabido que si alguien realmente cree que puede hacer algo, lo hará, y si cree que es imposible hacerlo, ningún esfuerzo por grande que éste sea logrará convencerlo de que se puede realizar. Creencias tales como *"Ya es demasiado tarde"*, *"De todos modos no puedo hacer ya nada"*, *"Me ha tocado a mí"*, pueden con frecuencia limitar el aprovechamiento integral de los recursos naturales de la persona y de su competencia inconsciente.

Nuestras creencias acerca de nosotros mismos y de lo que es posible en el mundo que nos rodea tienen un gran efecto sobre nuestra eficacia cotidiana. Todos tenemos creencias que nos sirven como recursos y también creencias que nos limitan.

La mayoría de las personas reconocen que sus creencias pueden afectar a su salud, tanto directamente como de un modo indirecto. Generalmente no es difícil identificar las creencias negativas que provocan problemas relacionados con la salud del individuo, como el abuso de ciertas sustancias, la fatiga constante, la disminución del nivel de las defensas naturales y el estrés. Sin embargo, ¿qué podemos hacer para sustituir las creencias negativas por creencias que contribuyan a mejorar nuestra salud?

Casi todos los profesionales de la salud reconocen que la actitud del paciente es un factor muy importante, que contribuye en gran medida al éxito de su recuperación. Sin embargo, existen muy pocos métodos explícitos y confiables que permitan ayudar al enfermo a superar su miedo o su apatía y lograr así una "actitud positiva" y congruente.

A lo largo de la historia de la investigación médica, los placebos han demostrado ser tan potentes como muchos medicamentos. Sin embargo, el origen concreto de su poder sigue siendo un misterio. Muchos investigadores creen que un "efecto placebo contrario" puede incluso enfermar a muchas personas. ¿Será posible explotar y canalizar directamente ese poder para lograr el éxito en la recuperación?

Nuestras creencias pueden moldear, influir e incluso determinar nuestro grado de inteligencia, nuestra salud, nuestra creatividad, la manera en que nos relacionamos e incluso nuestro grado de felicidad y de éxito personal. Pero, si en verdad las creencias son una fuerza tan poderosa en nuestras vidas, ¿sería posible controlarlas para que no nos controlen ellas a nosotros? Muchas de nuestras creencias nos fueron implantadas durante la infancia por nuestros padres, por los maestros, por el entorno social y por los medios de comunicación, mucho antes de que nos diéramos cuenta de sus efectos o de que fuéramos capaces de elegir entre ellas.

Cuando Milton Erickson tenía 19 años de edad lo atacó la polio. No se podía mover, no podía hablar. Todos pensaban que estaba en coma, y ahí estaba, a los 19 años, en el umbral de su vida, atrapado dentro de un cuerpo que no le respondía en modo alguno.

Cualquiera se podría sentir furioso. Uno podría percibir aquello como una confirmación de que nada vale la pena. Cualquiera podría sentirse indefenso. Seguramente Erickson pudo sentirse desamparado, especialmente cuando escuchó que el médico le decía a su madre que no iba a vivir hasta la mañana siguiente.

¿Qué haces en esa situación? Todo se reduce a una creencia.

Erickson comenzó a aplicar cada gramo de energía que tenía a la tarea de descubrir si podía mover alguna parte de su cuerpo. Descubrió que podría guiñar sus ojos un poco. Necesitó una increíble cantidad de esfuerzo y de tiempo para llamar la atención de alguien y hacer que se diera cuenta de que era una señal.

Entonces tardó otra inmensa cantidad de esfuerzo y de tiempo para establecer un patrón de comunicación. Después de muchas horas de grandes esfuerzos finalmente fue capaz de enviar el mensaje que quería que llegara a su madre: que le moviera la cama hacia la ventana para así poder ver salir el sol la mañana siguiente.



## EL PODER DE LAS CREENCIAS

### Del libro COMO CAMBIAR CREENCIAS CON PNL

#### De Robert Dilts

2

Creo que en parte esto es lo que hizo a Erickson ser quien era. No el contenido de su vida, sino cómo se enfrentó a esos retos. Y así continuó durante toda su vida.

Una vez que lo visité, debía tener alrededor de 75 o 76 años, alguien le preguntó el tiempo que esperaba vivir. Erickson respondió: "Según los médicos debería alcanzar los 70 años". Esto es una clara muestra de sus creencias y actitudes.

Recuerdo que fui a verlo cuando tenía aproximadamente unos 20 años, junto con otro joven -se llamaba Jeffrey Zeig. Estábamos solos con él. En cierto momento Erickson nos mostró una tarjeta que le había mandado su hija.

En la parte frontal había un personaje de caricatura sobre un pequeño planeta perdido en la inmensidad del universo, y un texto que decía: "Cuando piensas en lo enorme, vasto y complejo que es el universo, ¿no te sientes insignificante y pequeño?"

Al abrir la tarjeta leía uno en su interior: "¡Yo tampoco!".

Así era Erickson.

Yo no creo que su poder para curar procediera de su habilidad para dar órdenes indirectas o para poner a los pacientes en estado hipnótico. De hecho, mi esposa me dijo tras ir a verlo: "he leído todos los libros sobre Erickson y he merodeado alrededor de todos los que siguen las técnicas de Erickson. Todas esas presuposiciones en los patrones de lenguaje las pude captar en lo que él hacía. De hecho, pienso que en él eran mucho más evidentes que en otros como Richard Bandler o Steve Gilligan. Sin embargo, tenía tal contacto contigo y a un nivel tan profundo, que ni siquiera hubiera podido imaginar no hacer lo que él me pedía, por miedo a que se pudiera romper ese contacto". Ese contacto tan profundo era la fuerza de Erickson.

Si contactas con alguien a nivel de identidad, no tienes necesidad de ser indirecto o insinuante. El poder que se origina cuando crees en alguien más -porque tú, como Erickson tal vez, has tenido tus momentos de verdad y has llegado al interior de tu identidad y tal vez incluso más allá de ese punto-, es un poder enorme. Lo que tú crees acerca de algo es lo que le da su efecto, su impacto.

Tal vez puedes tomarte un tiempo y repasar tus experiencias vitales, en las que fuiste puesto a prueba, en las que tus creencias o tu supervivencia fueron puestas a prueba y en las que fuiste capaz de llegar a lo más profundo de ti mismo y encontrar esa creencia que te dijo "¡hazlo!". Como dijo Jesús: "El que tiene fe en lo pequeño tiene fe en lo grande".

Continúa yendo atrás en tu historia, en tus experiencias. Tal vez encuentres otros recursos más; quizás una especial amistad con una persona que era quien tú menos esperabas que te apoyara en cierto momento en el que realmente la necesitabas. Encuentra incluso los objetos de tu niñez que te hacían feliz y que para ti eran verdaderos recursos; quizás una bicicleta en la que aprendiste el equilibrio. Tal vez algún instrumento musical de juguete con el que aprendiste el placer de hacer ruidos y sonidos, tal vez una muñeca especial.

Ve todavía más lejos; tal vez hasta el momento en que aprendiste a escribir la diferencia entre la "A" mayúscula y la "a" minúscula, la "b", la "c". Entonces aprendiste que esas letras juntas formaban palabras y que las palabras no eran una función de aquellas letras, sino una función de la relación existente entre ellas. Y que juntando esas palabras formabas oraciones y con las oraciones párrafos. Del mismo modo en que aprendiste a juntar tus sentimientos. Esos sentimientos eran como letras y palabras. Tal vez en un principio no estabas seguro de lo que significan ciertos sentimientos, pero aprendiste a darles un significado. Aprendiste lo importante que era reconocer tanto el dolor como la alegría. Y todos esos sentimientos se unieron unos a otros para formar las oraciones y los párrafos que forman la historia de tu vida.

Descubre los sentimientos especiales de tu vida, los que fueron los mejores guías; los que te guiaron a tu propia verdad, a tu propia identidad, y disfruta esos sentimientos. Se sientan mal o bien, han sido tus guías. Quizás han cambiado, tomado diferentes significados a medida que has ido creciendo. Tal vez has dejado atrás algunos sentimientos de tu niñez; sentimientos que ahora puedes llevar contigo sólo si es apropiado o ecológico. Sentimientos que puedes permitirte re-experimentar mañana o en días venideros.



## SOBRE EL CENTRAMIENTO

### La clave para los cambios generativos

Por María Belén Falcón

El centramiento es el primer paso, la primera actividad a realizar antes de un trance generativo y es importante la permanencia en ese estado durante todo el trabajo.

Centramiento refiere a una experiencia de unidad, de conexión mente-cuerpo a un sentido central de bienestar profundo, una integración de las mentes somática (cerebro límbico o de reptil para otros autores) y cognitiva. Las diferentes energías y movimientos mente-cuerpo se unifican alrededor y a través de un punto único radicado en el cuerpo, el centro.

El centro puede ubicarse en diferentes lugares de la línea intermedia del cuerpo, por ejemplo, a la altura del vientre, del plexo solar, o el corazón.



Para actividades como las artes marciales o danza, el centro se localiza justo debajo del ombligo; para otras actividades puede sentirse principalmente en el corazón, el intestino e incluso en el “tercer ojo”. Todos estos centros o “chakras” se sitúan en una línea central, para que ambos lados, derecho e izquierdo estén en equilibrio.

La primera base del centrado es somática. Se siente el punto central físico del cuerpo y se sintoniza con él, para que todos los movimientos puedan ir ligados y unificados a su alrededor.

Así como el centro es físico, es también mental; se basa en una atención sutil sintonizada con un centro corporal. Libre de bloqueo neuromuscular, permite a la consciencia fluir en relajada concentración.

Centrarse permite mantener “nuestro sitio” ante un problema y notar una presencia y una conexión sencilla y profunda que hace posible actuar, pensar y sentir con una atención calmada y no reactiva. Cuando nos sentimos con los pies en el suelo y seguros de nuestro centro, podemos fluir creativamente sin bloqueo neuromuscular y mantener una auto conexión incluso cuando se está en terreno inseguro.

Centrarse da una conexión estabilizadora, libera de contenidos, calma y esclarece la atención, permitiendo un modo integrado de estar en algo. En consecuencia, permite una apertura al inconsciente creativo y por lo tanto a las múltiples posibilidades que puedan surgir de él.

Centrados, no se divaga mentalmente entre juicios, sino que se está más directamente sintonizado con el todo de cada momento. Abre una puerta discreta hacia el inconsciente creativo y hacia todos sus ancestrales recursos arquetípicos. Cuando no se está centrado, se está en bloqueo neuromuscular dentro de la historia de nuestro yo personal, desde allí sólo son posibles versiones de nuestra experiencia pasada.

#### Los pasos del centramiento:

1. Instalarse y establecerse – “ir tomando conciencia de nuestros apoyos...”
2. Alternar entre pensar y respirar – “llevar nuestra atención simplemente al aire que entra y que sale...”
3. Soltar la tensión de los músculos – “vaya relajando, aflojando y soltando todas las tensiones...”
4. Respirar por el eje vertical – “aire fresco por la columna vertebral...”
5. Relájate y deja caer las caderas – “fíjate en cómo las caderas pueden relajarse del todo y bajar más y más”
6. Tocando el centro – “colocando tus manos allí donde ahora estás experimentando tu propio cen-

## NUESTRAS PREGUNTAS DETERMINAN NUESTROS PENSAMIENTOS

Del libro *Despertando al gigante interior*

De Anthony Robbins

4

Un día, me encontraba pensando en acontecimientos importantes que habían ocurrido en mi propia vida y en las vidas de las personas a las que había conocido a lo largo del camino. Me había encontrado con mucha gente, afortunada y desgraciada, con éxito y fracasada; realmente, deseaba saber qué había permitido a las personas de éxito lograr tantas cosas grandes, mientras que otras personas con educación similar o incluso mejor desaparecían tragadas por las cataratas del Niágara.

Así pues, me pregunté: «¿Qué es lo que constituye la mayor diferencia en mi vida, en quién me convierto, quién soy como persona y hacia dónde me dirijo?» La respuesta que encontré ya la he compartido con usted: «No son los acontecimientos que configuran mi vida lo que determina cómo me siento y actúo, sino más bien la forma que tengo de interpretar y evaluar las experiencias de mi vida.



El significado que doy a cada acontecimiento determinará las decisiones que tome, las acciones que emprenda y, en consecuencia, mi destino.

Sin embargo, ¿cómo evalúo yo las cosas? ¿Qué es exactamente una evaluación?»

Pensé: «Bueno, en estos momentos estoy evaluando, ¿verdad? Estoy tratando de evaluar cómo describir lo que es una evaluación. ¿Qué estoy haciendo ahora mismo?»

Entonces me di cuenta de que me había estado haciendo una serie de preguntas y, evidentemente, éstas eran:

**¿Qué es exactamente una evaluación?**

**Ahora mismo, estoy evaluando, ¿verdad?**

**¿Qué estoy haciendo ahora mismo?**

Entonces, pensé: «¿Es posible que las evaluaciones no sean más que preguntas?» Me eché a reír y pensé: «Bueno, ¿acaso no es eso una pregunta?»

Empecé a darme cuenta de que pensar no es más que el proceso de hacerse preguntas y contestarlas. Si después de leer esto se dice usted: «Eso es cierto», o «Eso no es cierto», para haber hecho tal afirmación tiene que haberse hecho (consciente o inconscientemente) una pregunta: «¿Es eso cierto?» Si ha pensado: «Necesito reflexionar sobre eso», lo que está diciendo en realidad es: «Necesito hacerme algunas preguntas sobre eso. Necesito considerar eso por un momento».

Al considerarlo, empezará por hacerse preguntas al respecto. Debemos darnos cuenta de que la mayoría de las cosas que hacemos, día tras día, es plantearnos y contestar preguntas. Así pues, si queremos cambiar la calidad de nuestras vidas debemos cambiar las preguntas que nos hacemos habitualmente. Esas preguntas dirigen nuestro enfoque y, en consecuencia, cómo pensamos y cómo sentimos.

Los niños, claro está, son verdaderos maestros en el arte de hacer preguntas. ¿Con cuántos millones de preguntas nos bombardean a medida que van creciendo? ¿Por qué cree usted que eso es así? ¿Acaso lo hacen sólo para volvernos locos? Debemos darnos cuenta de que ellos están haciendo constantemente evaluaciones acerca de lo que significan las cosas y qué deberían hacer. Empiezan a crear neuroasociaciones que guiarán sus futuros. Son máquinas de aprender, y la forma de aprender, de pensar, de establecer nuevas conexiones, se inicia haciendo preguntas, ya sea aquellas que nos hacemos a nosotros mismos o que planteamos a los demás.

Todos mis libros y mi vida de trabajo es el resultado de haberme planteado preguntas acerca de lo que nos impulsa a todos a hacer lo que hacemos, y cómo podemos producir cambios con mayor rapidez y facilidad de lo que se ha hecho hasta ahora. Las preguntas son la forma fundamental que tenemos de aprenderlo virtualmente todo. De hecho, todo el método socrático (una forma de enseñanza que se remonta al antiguo filósofo griego Sócrates) se basa en que el maestro no hace otra cosa que plantear preguntas, que dirigen el enfoque del estudiante, y lograr que sea éste el que produzca sus propias respuestas.

## NUESTRAS PREGUNTAS DETERMINAN NUESTROS PENSAMIENTOS

### Del libro Despertando al gigante interior

De Anthony Robbins

5

Cuando me di cuenta del poder increíble de las preguntas para configurar nuestros pensamientos y, literalmente, nuestras propias respuestas a las experiencias, seguí «haciéndome preguntas». Empecé a observar con qué frecuencia aparecen las preguntas en nuestra cultura. Se habían puesto de moda juegos como el Trivial Pursuit, Jeopardy y Scruples.

El libro de las preguntas, todo un libro dedicado a plantear preguntas para hacerle pensar a uno sobre su propia vida y valores, alcanzó un gran éxito. Los anuncios en la televisión y en la prensa preguntaban: « ¿Qué es lo que más se convierte en una leyenda?», ¿Cómo se deletrea "alivio"? « ¿Es eso ya una sopa?». En un anuncio de televisión sobre las zapatillas de baloncesto, Spike Lee le pregunta a Michael Jordán: « ¿Son zapatos ?».

Pero yo no sólo quería saber cuáles eran las preguntas que nos hacíamos como sociedad. También deseaba descubrir las preguntas que constituyen una verdadera diferencia en la vida de las personas. Me dediqué a plantear preguntas a la gente, en mis seminarios, en los aviones, en las reuniones; hacía preguntas a todas las personas con las que me veía, desde presidentes de consejos de administración hasta personas sin hogar que me encontraba en la calle, tratando de descubrir las preguntas que habían creado su experiencia de la vida cotidiana.

Me di cuenta así de que la diferencia fundamental entre la gente que parecía haber alcanzado el éxito (¡en cualquier ámbito!) y los que no, era que los primeros se habían hecho mejores preguntas y, como resultado de ello, habían obtenido mejores respuestas. Obtuvieron respuestas que les capacitaron para saber exactamente lo que tenían que hacer en cualquier situación para producir los resultados que deseaban. La calidad de las preguntas crea una calidad de vida. Tiene que meterse esta idea en el cerebro, porque es tan importante como cualquier otra cosa que aprenda en los libros.

Los negocios tienen éxito cuando aquellos que toman las decisiones que controlan su destino se hacen las preguntas correctas sobre los mercados, las estrategias o las cadenas de producción. Las relaciones florecen cuando las personas hacen las preguntas correctas sobre en qué ámbitos hay conflictos potenciales, y cómo apoyarse los unos a los otros, en lugar de desgarrarse mutuamente. Los políticos ganan elecciones cuando las preguntas que plantean (ya sea explícita o implícitamente) les proporcionan las respuestas que funcionan para ellos mismos y para su comunidad.

Cuando el automóvil se hallaba en sus inicios, cientos de personas se pusieron a fabricarlos, pero Henry Ford se preguntó: « ¿Cómo puedo fabricarlos a gran escala?». Millones de personas se sentían irritadas debido al comunismo, pero Lech Walesa se preguntó: « ¿Cómo puedo elevar el nivel de vida de todos los hombres y mujeres trabajadores ?». Las preguntas ponen en marcha un efecto progresivo que ejerce un impacto que va más allá de lo que podemos imaginar. Cuestionar nuestras limitaciones es lo que desgarrar los muros en la vida, en los negocios, en las relaciones, incluso entre países. Estoy convencido de que todo el progreso humano se halla precedido por nuevas preguntas.

#### EL PODER DE LAS PREGUNTAS

***“Algunos hombres ven las cosas como son, y dicen: « ¿Por qué?» Yo sueño con cosas que nunca fueron, y me pregunto: « ¿Por qué no?»” GEORGE BERNARD SHAW.***

Cuando vemos a alguien con una capacidad extraordinaria, o que parece poseer una capacidad sobrehumana para afrontar los desafíos de la vida; la mayoría de nosotros pensamos cosas como: «¡Qué suerte tienen! ¡Poseen tanto talento! Tienen que haber nacido de ese modo». Pero, en realidad, el cerebro humano posee la capacidad para producir respuestas con mucha mayor rapidez que la computadora más inteligente que exista, incluso considerando la actual micro tecnología de las computadoras para realizar cálculos en giga segundos (mil millonésimas de un segundo). Se necesitarían dos edificios del tamaño del World Trade Center para almacenar la capacidad de nuestro cerebro. Sin embargo, esta masa de materia gris de apenas kilo y medio de peso puede proporcionarle, instantáneamente, más capacidad para encontrar soluciones a los desafíos y para crear poderosas sensaciones emocionales que cualquier otra cosa que exista en el vasto arsenal tecnológico creado por el hombre.

Del mismo modo que una computadora muestra una capacidad tremenda, sin comprender cómo aprovechar y utilizar todo aquello que ha almacenado, la capacidad del cerebro no significa nada.

## NUESTRAS PREGUNTAS DETERMINAN NUESTROS PENSAMIENTOS

Del libro *Despertando al gigante interior*

De Anthony Robbins

6

Estoy seguro de que habrá conocido a alguien (quizás usted mismo) que ha comprado una nueva computadora y nunca la ha usado sencillamente porque no sabe cómo hacerlo.

Si quiere tener acceso a los ficheros de valiosa información que contiene una computadora, tiene que comprender cómo aprovechar esa información, pidiéndola mediante las órdenes adecuadas. Del mismo modo, lo que nos permite obtener cualquier cosa de los propios bancos de datos es el poder de orden que tiene el hacer preguntas.



***“Siempre la hermosa respuesta que plantea una pregunta aún más hermosa.” E. E. CUMMINGS.***

Estoy aquí para decirle que la diferencia entre las personas es la diferencia en las preguntas que hacen de forma consistente. Algunas personas se sienten habitualmente deprimidas. ¿Por qué? Tal y como hemos visto en el capítulo anterior, una parte del problema se encuentra en sus estados de ánimo limitados.

Dirigen sus vidas con movimientos limitados y una fisiología semiparalizada, pero, lo que es más importante, enfocan la atención sobre cosas que les hacen sentirse sobrecargadas y abrumadas. Su pauta de enfoque y evaluación limita gravemente su experiencia emocional de la vida. ¿Podría esa persona cambiar en un momento la forma en que se siente? Puede apostar a que sí: cambiando su enfoque mental.

¿Cuál es la forma más rápida de cambiar el enfoque? Haciéndose, simplemente, una nueva pregunta. Probablemente, esa persona se siente deprimida porque se hace preguntas incapacitadoras de forma habitual, preguntas como: « ¿De qué sirve? ¿Por qué intentarlo, puesto que, de todos modos, las cosas nunca parecen salir bien? ¿Por qué a mí, Señor?»

Recuerde: pida y recibirá. Si se plantea una pregunta terrible, recibirá una respuesta terrible. Su computadora mental está siempre preparada para servirle, y sea cual fuere la pregunta que le haga, seguramente le proporcionará una respuesta. Así pues, si se pregunta: « ¿Por qué nunca he tenido éxito?», se lo dirá, aunque la respuesta sea dura. Puede ofrecerle una respuesta como: «Porque eres estúpido», o bien: «Porque, de todos modos, no te mereces que te vayan bien las cosas».

¿Cuál puede ser un buen ejemplo de preguntas brillantes?

¿Qué le parece mi buen amigo W. Mitchell? Si ha leído *Poder sin límite* conocerá su historia. ¿Cómo cree que logró sobrevivir después de tener quemadas las dos terceras partes de su cuerpo, y a pesar de ello sentirse bien sobre su vida? ¿Cómo pudo superar años más tarde un accidente de aviación:, perder el uso de sus piernas, verse confinado a una silla de ruedas y, sin embargo, seguir encontrando una forma de disfrutar contribuyendo a mejorar las vidas de los demás?

Aprendió a controlar su enfoque haciéndose las preguntas adecuadas. Cuando se encontró en el hospital, con el cuerpo tan quemado que apenas se le reconocía, rodeado por un gran número de otros pacientes en la sala, pacientes que sentían lástima de sí mismos y que se preguntaban: «¿Por qué a mí? ¿Cómo ha podido Dios hacerme esto a mí? ¿Por qué es la vida tan injusta? ¿De qué sirve vivir como un lisiado?», Mitchell prefirió preguntarse: « ¿Cómo puedo utilizar esto?, ¿de qué manera seré capaz de contribuir al bienestar de los demás?» Estas preguntas son las que crean una diferencia en los destinos de cada cual: « ¿Por qué yo?» raramente produce resultados positivos, mientras que «¿Cómo puedo utilizar esto?» suele dirigirnos en una dirección que nos capacita para transformar las dificultades en una fuerza impulsora que nos permite mejorarnos y mejorar el mundo.

Mitchell se dio cuenta de que enojarse, sentirse herido y frustrado no iba a cambiar su vida, así que, en lugar de fijarse en lo que no tenía, se dijo a sí mismo:

«¿Qué me queda todavía? ¿Quién soy yo realmente? ¿Soy sólo mi cuerpo, o algo más?

¿Qué soy capaz de hacer ahora, incluso más que antes?»

Después de su accidente de aviación, en el hospital, paralizado de cintura para abajo, conoció a una mujer increíblemente atractiva, una enfermera llamada Annie.



## NUESTRAS PREGUNTAS DETERMINAN NUESTROS PENSAMIENTOS

### Del libro Despertando al gigante interior

De Anthony Robbins

7

Con todo el rostro quemado y el cuerpo semiparalizado, tuvo la osadía de preguntarse: «¿Cómo podría salir con ella?» Sus compañeros le dijeron: «Estás loco te estás engañando a ti mismo». Pero un año y medio más tarde él y Anne habían establecido una relación y en la actualidad ella es su esposa. Ésa es la belleza de hacerse preguntas que nos capacitan: que nos aportan recursos insustituibles, en forma de respuestas y soluciones.

Las preguntas determinan todo lo que usted hace en la vida, desde sus habilidades hasta sus relaciones con respecto a sus propios ingresos. Por ejemplo, muchas personas no logran comprometerse con una relación porque no hacen más que plantearse preguntas que crean dudas: «¿Y si hubiera alguien mejor que yo? ¿Y si me comprometo y luego sale mala cosa?» ¡Qué preguntas tan terriblemente incapacitadoras! Eso siempre alimenta el temor a que la hierba sea más verde al otro lado de la valla, y le impide disfrutar de lo que ya tiene en su propia vida. A veces, esas mismas personas destruyen las relaciones con preguntas todavía más terribles: «¿Cómo es que siempre me haces esto a mí? ¿Por qué no me aprecias? Y, si me marchara ahora mismo, ¿cómo te sentirías?».

Compare esas preguntas con estas otras: «¿Cómo he tenido tanta suerte de encontrarte en mi vida? ¿Qué es lo que más amo en mi pareja? ¿Cuánto más ricas serán nuestras vidas como resultado de nuestra relación?»

Piense en las preguntas que se hace habitualmente en el ámbito de las finanzas.

Invariablemente, si a una persona no le van bien las cosas desde el punto de vista financiero, ello se debe a que está creando mucho temor en su vida, un temor que le impide invertir o controlar sus finanzas. Se hacen preguntas como: «¿Qué juguetes quiero ahora?», en lugar de: «¿Qué plan necesito seguir para alcanzar mis objetivos financieros?»

Las preguntas que se haga determinarán hacia dónde enfoca la atención, cómo piensa, cómo se siente y qué hace. Si queremos cambiar nuestras finanzas, tenemos que elevar los criterios, cambiar nuestras creencias sobre lo que es posible, y desarrollar una estrategia mejor. Una de las cosas que he observado al imitar a alguno de los gigantes financieros es que ellos se hacen insistentemente preguntas diferentes al resto de la gente, preguntas que a menudo van en contra de la «sabiduría» financiera más ampliamente aceptada.

Si hay algo que he aprendido en la búsqueda de las creencias y estrategias esenciales de las mentes destacadas actuales, es que las evaluaciones superiores crean una vida superior.

Todos tenemos la capacidad para evaluar la vida a un nivel que produzca resultados extraordinarios. ¿En qué piensa usted cuando escucha la palabra «genio»? Si es usted como yo, lo que acude inmediatamente a su mente es la figura de Albert Einstein. Pero ¿cómo logró Einstein ir más allá de su fracasada educación en la escuela superior, para entrar en el ámbito de los pensadores verdaderamente grandes? Sin duda alguna, lo consiguió porque se planteó preguntas excelentemente formuladas.

Cuando Einstein se hallaba explorando la idea de la relatividad del espacio y el tiempo, se preguntó: «¿Es posible que las cosas que parecen simultáneas no lo sean en realidad?»

Por ejemplo, si se encuentra usted a varios kilómetros de distancia de una explosión sónica, ¿la escucha en el momento exacto en que ésta ocurre en el espacio? Einstein conjeturó que no, que cuando uno experimenta el suceso, éste no está sucediendo en realidad, sino que más bien ocurrió unos momentos antes. En la vida cotidiana, razonó, el tiempo es relativo, dependiendo de en qué ocupe uno su mente.

En cierta ocasión, Einstein dijo: «Cuando un hombre está sentado en compañía de una mujer bonita durante una hora, ese período de tiempo le parece como un minuto. Pero si se le deja sentado sobre una estufa caliente durante un minuto, ese tiempo le parecerá más que una hora. Eso es la relatividad». Siguió conjeturando en el ámbito de la física y, creyendo que la velocidad de la luz era fija, se encontró haciéndose la pregunta: «¿Y si se pusiera una luz a bordo de un cohete? ¿Se incrementaría entonces su velocidad?» En el proceso de contestarse a estas preguntas fascinantes, y otras similares, Einstein postuló su famosa teoría de la relatividad.

***“Lo importante es no dejar de interrogarse. La curiosidad tiene su propia razón de existir. Uno no puede evitar sentirse pasmado cuando se contemplan los misterios de la eternidad, de la vida, de la maravillosa estructura de la realidad. Es suficiente con que uno trate de aprehender Un poco de ese misterio cada día. No pierda nunca una santa curiosidad.” ALBERT EINSTEIN.***

## EXPLORANDO EL CAMPO ...

### Sobre la PNL y su territorio

### Por Estrategias PNL

7

Vivimos en la era de la información, ésta viaja a velocidades increíbles. Diario hay nueva información, continuamente se está produciendo más y más, y nos llega un flujo inagotable de datos que ya no sabe uno qué hacer con ellos. Siendo esto así, las personas informadas tienden a avanzar más que las que permanecen en la ignorancia. Los jóvenes que están cada día aprendiendo más sobre computación, por ejemplo, van avanzado muy rápido en su área profesional y el que no lo hace se va quedando rezagado sin mayor progreso.

A continuación te quiero ofrecer más información que te puede ayudar en tu vida profesional y personal. Un par de personas, Richard Bandler y John Grinder, conformaron un método para optimizar tus patrones mentales para ser más efectivo en la actividad que sea.



Ellos conformaron la Programación Neurolingüística (PNL) que es una corriente de la psicología que ofrece métodos de autoconocimiento aplicables en muchos campos.

La PNL es útil en todos los campos. En el campo de la educación ayuda a tener un mejor conocimiento de los alumnos de cualquier edad, para poder tratar con ellos y encausarlos a aprender con mayor facilidad. El maestro tendrá una mayor percepción de las necesidades de cada alumno, sobre todo tendrá herramientas específicas para tratar a jóvenes con problemas. La PNL les puede enseñar al alumno a dirigir su mente tanto para aprender con mayor efectividad como para realizar tareas que, en muchísimas ocasiones, son tediosas y largas por la falta de enfoque correcto en el lenguaje y por lo tanto la actividad se torna lenta.

En el campo de los negocios también resulta interesante ver cuantas técnicas se pueden utilizar tanto en la oficina con los compañeros de trabajo como en ventas. Las técnicas para crear empatía y entender al otro son sumamente útiles para crear un ambiente de confianza y poder trabajar mejor en equipo. El lenguaje correcto y preciso de parte del superior a un subalterno es muy importante para no mandar mensajes incompletos o distorsionados. Ante situaciones de estrés te ayuda a elegir diferentes maneras de manejarlo para evitar el desgaste físico y las alteraciones emocionales.

En cuanto a la salud, la PNL ha aportado varias técnicas muy eficaces para disminuir el dolor e incluso eliminarlo. Ofrece técnicas para reentrenar nuestra mente, para pensar de manera más positiva y así lograr la salud en vez de la enfermedad. Pensamientos positivos aportan un mejor nivel de energía para lograr mejoría a través de símbolos y visualizaciones. La respiración correcta es vital para tratar cualquier enfermedad y eliminarla. La terapia breve de PNL ayuda a lograr cambios en poco tiempo.

La terapia con PNL es una nueva forma de tratar los problemas. Existen técnicas específicas para tratar problemas de conducta, de salud, fobias, enseñar a dirigir la mente, ayudarte a reconocer tus aptitudes escondidas, quitar malos hábitos, cuidar el lenguaje que afirma nuestras programaciones pasadas y futuras y cerrar un duelo inconcluso. Los estados de trance también ofrecen una gama de nuevas opciones para dejar de lado lo que no nos ha funcionado hasta el momento. Te ayuda a interiorizar y reflexionar sobre tu personalidad y cómo mejorarla. Y se le llama terapia breve, porque es muy efectiva, en pocas sesiones se obtienen excelentes resultados.

En la comunicación, en general, los fundadores encontraron que el lenguaje verbal y no verbal es la clave para tener y mantener una buena relación en cualquier ámbito. Para cualquier comunicación, sea en la casa, la oficina o con extraños, tenemos técnicas para ser flexibles con las diferentes personas que nos rodean, también para dejar de enjuiciar al que tenemos enfrente y para aprender de las personas que opinan diferente.

Podemos ver un nuevo horizonte con miles de millones de individuos, cada uno diferente, que capta al mundo en forma única y reacciona de una forma específica ante un estímulo. Y ninguna está mal, sino que simplemente, lo ve diferente de cómo uno lo ve. Si aprendemos a usar el lenguaje en forma más efectiva y cuidamos de no usar palabras negativas, tendremos una mejor comunicación. Si ponemos atención a nuestro lenguaje corporal y el del otro, podremos entablar mejores relaciones a cualquier nivel. Finalmente Programación Neurolingüística es amable con cualquier edad. Para los jóvenes hay técnicas para que descubran qué quieren de la vida, cómo lograr objetivos, tener un buen control de sus emociones y también pueden aprender a tomar decisiones.

## EXPLORANDO EL CAMPO ...

### Sobre la PNL y su territorio

### Por Estrategias PNL

8

Para los adultos maduros hay técnicas para lograr una mejor comunicación con los jóvenes, y con su pareja. Contra el estrés hay técnicas de relajación y visualización. Y para el grupo de personas jubiladas puedan ayudarse a cuidar su salud y abrirse un nuevo camino con nueva energía que les motive. Las técnicas para cambiar codificaciones mentales nocivas son muy útiles para perdonar y recordar sin dolor. Nunca es tarde para el cambio, la mente puede cambiar y crear nuevos caminos si se lo permitimos.

Por pragmático que sea, un enfoque de las ciencias humanas se apoya siempre sobre un cierto número de postulados o hipótesis de orden filosófico. Estos son los que le dan sentido a los métodos.

En PNL estas hipótesis se nombran “presuposiciones”, ya que una presuposición es imprescindible que exista, las presuposiciones forman el punto de partida el cual se “supone” cierto. Las presuposiciones dan un sentido a lo que se dice o se hace, y éstas son las que conforman la base de la eficacia de PNL.

El objetivo de PNL fue el de configurar un modelo a partir de los comportamientos y capacidades de personas eminentemente competentes en sus respectivos campos. Estos comportamientos se apoyaban sobre un determinado número de creencias que los explican y que aparecían en las actitudes de estas personas.

Las presuposiciones fundamentales de la PNL conciernen a:

- La realidad
- Las capacidades del ser humano
- Las relaciones humanas
- La naturaleza del cambio en el ser humano

Presuposiciones concernientes a la realidad:

- La gente responde al mapa de su realidad, no a la realidad misma.
- El mapa no es el territorio.

Presuposiciones concernientes a las capacidades del ser humano:

- La gente selecciona la mejor opción que tiene a cada momento.
- La gente tiene todos los recursos que necesita a cada momento.
- Detrás de toda conducta hay una intención positiva
- Si algo es posible para alguien, es posible para otro.
- Es posible reducir una conducta a sus componentes mínimos, es posible aprenderla.

Presuposiciones concernientes a las relaciones humanas:

- Toda comunicación es redundante.
  - El significado de tu comunicación es la respuesta que obtienes.
  - Toda conducta es útil en algún contexto.
- Presuposiciones concernientes a la naturaleza del cambio en el ser humano:
- Solo hay retroalimentación, no error.
  - El síntoma es una comunicación.

Cualquier corriente dentro de las ciencias humanas, para que tengan sentido y validez, se apoyan en algunos postulados o hipótesis de orden filosófico.

En PNL estas hipótesis se llaman “presuposiciones” o “postulados”.

Estos son los cimientos en los que se basa PNL para darle un sentido a lo que los seres humanos hacen o dicen y estos postulados conforman la base para la eficacia de PNL.

La PNL se basó en la experiencia y el modelaje hecho a personas competentes en sus diferentes campos para formularlos. Observó los comportamientos y capacidades de ellas y cómo estos se apoyaban en creencias que los explicaban y que aparecían en las actitudes de estas personas.

## EXPLORANDO EL CAMPO ...

### Sobre la PNL y su territorio

### Por Estrategias PNL

9

Lo importante de estas presuposiciones o postulados es saber que no son para justificar la conducta humana, sino para poder entenderla mejor.

**Las presuposiciones básicas de la PNL son:**

**Toda comunicación es redundante**

Esto quiere decir que el ser humano comunica, no solo con lo que dice, sino con lo que hace o expresa corporalmente. Por lo que pensar que solo se comunica con el lenguaje es un error.



La comunicación tiene varias vertientes como lenguaje, gestos, ademanes, respiración, movimientos oculares, tono de voz, en fin, el cuerpo siempre comunicará cualquier cosa que pensamos o sentimos. El ser humano por el simple hecho de existir está comunicando continuamente. Hasta el no comunicar nos comunica algo, el hecho de que no se quiere comunicar.

Pongamos más atención cuando alguien se comunica con nosotros. Aprendamos a no solo escuchar, sino también a observar a la persona, esto nos puede comunicar mucho más que sus palabras.

**El significado de tu comunicación es la respuesta que obtienes**

Dependiendo de la manera como te comuniques siempre habrá una reacción. Este postulado nos hace caer en cuenta de que el otro responde de cierta manera debido a la comunicación que hemos tenido con él. Normalmente nos quejamos de la actitud del otro sino ponernos a pensar qué hice yo para que el otro respondiera con esa conducta. Si fuiste vago en tu comunicación, obtendrás una respuesta vaga, cuantas veces damos órdenes imprecisas y nos enojamos porque no se cumplieron como nosotros queríamos, creyendo que el otro tiene que adivinar lo que estoy pensando; si fuiste agresivo, obtendrás una respuesta agresiva, de enojo, o por el contrario puedes tener una reacción de timidez.

Cuantas veces mi marido o mi esposa me gritan y no me doy cuenta de lo que hice o dije para provocar su respuesta, sino al contrario me pongo también a gritar, declarando la guerra. Si no pones atención cuando se quieren comunicar contigo, no te quejes que en otra ocasión te ignoren. Que tan seguido mi hijo quiere decirme algo y estoy muy ocupado viendo la televisión o haciendo algo "importante" y le digo "ahorita no, después", y luego no sé porque razón no me hace caso cuando yo le digo algo. Por lo tanto procuremos comunicarnos con amabilidad y claridad con los que nos rodean y aprendamos a terminar con esas respuestas de los demás que nos incomodan, dándonos cuenta de nuestro propio comportamiento para con ellos.

**La gente responde al mapa de su realidad, no a la realidad misma**

Esto quiere decir que cada ser humano tiene su propio cúmulo de experiencias que lo conforman como un ser único e irrepetible. El mapa se forma de las vivencias familiares, culturales, del medio ambiente, etc. y de cómo la persona va filtrando cada una de ellas. Muchas veces entre hermanos estos tienen diferentes percepciones y opiniones sobre el mismo hecho vivido en su niñez. Alguno puede estar molesto, a otro no le importó, y al otro ya se le olvidó. Y esto se debe a que cada uno lo percibió de distinta manera.

El mapa es individual y por lo tanto aquí se marcan las diferencias entre las personas. Por otro lado los valores o la falta de ellos también forman parte del mapa personal. La flexibilidad, la honradez, la lealtad, la puntualidad, la disciplina, el respeto, etc. son o no son parte del mapa de las personas, dependiendo del bagaje de cada quién. En vez de molestarnos y enojarnos porque el otro no entiende lo que es la puntualidad de la misma manera que yo, pensemos en que el otro piensa diferente sobre esta.

No nos frustremos porque el otro no piensa o actúa como nosotros pensamos que debería hacerlo. Ya que ante una misma realidad las personas responden de diferentes maneras. Ellos actúan y piensan de otra manera, no por fastidiarnos, sino simplemente porque son diferentes personas.



## PENSAR EN NO PROBLEMAS Palabras, enredos, soluciones

Por María A. Clavel Álvaro

***“La Creatividad es la Inteligencia divirtiéndose” Albert Einstein***

A poco que se esté atento a cómo habla la gente de forma habitual, se puede oír como la gran mayoría de las personas se expresan obsesivamente en pensar y tratar como “problema” cualquier contratiempo o inconveniente que ordinariamente la vida nos depara por el mero hecho de estar viviéndola.

Perder el autobús, el teléfono o la cartera, llegar tarde, el que el otro no me entiende, pasar un examen o una entrevista de trabajo, tener que estudiar, hacer dieta, romper (o no) una relación, donde ir de vacaciones (o no tenerlas), cualquier cosa que nos impulse a perturbar nuestra zona de confort lo vivimos como problemas porque de inmediato pensamos que:



“...tengo un problema”, “Hay un problema...”, estimulando así a que nuestro organismo dispare instintivamente el estado de alarma para responder al desastre, estado de estrés que, paradójicamente, inhibe nuestra capacidad de pensar cómo solventar eficazmente cualquier imprevisto.

Del mismo modo que un niño aprende a hablar oyendo constantemente lo que dicen los demás, nosotros aprendemos expresiones que problematizan los acontecimientos más usuales y cotidianos, generando de ese modo el patrón de percibir la vida como una competición para ver quién colecciona más problemas y, de paso, quién es más eficaz resolviéndolos.

Esa es la clave: saber resolver, ¿y qué pasa si no sabes?, de repente la autoestima se baja a lo más profundo del subsuelo arrastrando con ella hasta la más mínima certeza de ser capaz de zanjar el asunto que nos tiene embrollados.

Es cierto que en el colegio se aprenden fórmulas y teoremas que resuelven cada problema planteado para el estudio de las matemáticas, y es así, precisamente, como se entrena y desarrolla la inteligencia lógica-matemática, pasando desde las incógnitas más sencilla, -sumar dos y dos-, a las más complejas, -raíces cuadradas y logaritmos-, hasta que, prácticamente, uno tiene que hacer un acto de fe y creer ciegamente en que la operatividad de sus fórmulas es irrefutable, para lo cual no basta con conocerlas sino, además saberlas aplicar específicamente al problema pertinente. ¡Casi nada!

Con este panorama instalado en nuestro inconsciente no es de extrañar que uno se auto incapacite frente a los “problemas”. Por eso sería muy útil que pusiéramos algo de orden y concierto en nuestra mente y empezando por preguntarnos: ¿Qué tiene que ver las fórmulas matemáticas con las vicisitudes de la vida cotidiana? ¿Cuáles de aquellas son realmente operativas en el momento de reconducir mi vida?, y por otro lado ¿Es lógico que tengamos que problematizar cualquier reto que la vida nos presenta? ¿Es útil? ¿Para qué?

Hablo de los ‘problemas matemáticos’ para acentuar cómo hemos llegado a generalizar el concepto para casi todas las situaciones que interfieren de alguna manera en la ejecución de nuestras metas y objetivos, cuando, posiblemente, se suelen tratar de las averiguaciones propias del proceso en cuestión, de tal modo que, por ejemplo, si he de tomar un avión a las 7h tendré que madrugar si quiero subirme a él a tiempo, es sencillamente un requerimiento y no un problema, a no ser que yo me empeñe en convertirlo como tal, claro está.

Cabría considerar con cierto rigor que todo aquello que en la vida cotidiana lo bautizamos como “problema” no siempre cumple los requisitos del originario matemático. Me refiero a que éste permite utilizar varias fórmulas para obtener siempre el mismo resultado, cuando, en lo referente a humanidades, se requieren tantas fórmulas para tantas y cuantas soluciones se puedan generar, de tal modo que cada persona adopte la que más le interese en un momento dado, y no necesariamente para siempre ni para todo a partir de entonces ni mucho menos para todo el mundo.

En este contexto, en el que cada persona es una variable en si misma dentro de la ecuación, carecen de utilidad considerar irrefutable el pensamiento matemático como única vara de medir y aplicar la lógica. De la misma manera que no tiene sentido sumar peras con manzanas, tampoco ayuda gran cosa considerar un contratiempo o dificultad con un ‘problema’ porque nos induce a aplicar los cañonazos para matar moscas.

## PENSAR EN NO PROBLEMAS Palabras, enredos, soluciones

Por María A. Clavel Álvaro

11

Nos hemos acostumbrado a vivir la vida como un campo de minas-problemas y en lugar de ver retos y nuevas posibilidades que estimulen nuestra mente creativa-adaptativa, ésta se ve ahogada por el temor, y uno no se da cuenta de que está viviendo y respirando la cultura del miedo que nos genera incertidumbre y desconfianza, sintiéndonos permanentemente amenazados, volviéndonos excesivamente vulnerables temiendo que la ira de los dioses del Olimpo se desate ante nuestra incapacidad de zanjar situaciones de infortunio que no teníamos previstas. Así como un guijarro rodando incansablemente por la ladera de la montaña nevada acaba siendo una gran bola de nieve, el estar pensando en que cualquier contratiempo cotidiano es un problema, convierte nuestra vida en un enorme problema.

***“El inteligente resuelve problemas, el genio los previene y el sabio los evita.” Albert Einstein***

Hay personas especialmente hábiles en resolver problemas, incluso llegan a plantearlos con tal de tener la oportunidad de probar tal pericia. Otras, en cambio los evitan porque, a fuerza de vivirlos en primera persona han aprendido a verlos venir, lo que aprovecha esta ventaja para escoger vías alternativas evitando así el posible desastre, son los generadores de ‘no.problemas’. El ‘no.problema’ es la otra opción que educa y entrena a nuestra mente a explorar nuevos caminos que nos mantengan a salvo de caer en el tan temido abismo de los ‘tengo-la-obligación de resolver todos los problemas-si-no-quiero-que-queda-como-un-estúpido’. Para evitar un problema primero tienes que pensar en él, -lo mismo ocurre si estás orientado a la solución-, generar un ‘no.problema’ es el resultado de haber entrenado a tu mente a mantenerse a salvo de toxicidades innecesarias. Del mismo modo en que cuidamos que los niños aprendan a alejarse de los lugares peligrosos, al tiempo que les guiamos por caminos de confianza, ¿qué nos impide usar este mismo patrón para salir mejor parados de una situación aleatoria, – ni deseada ni esperada-, sin perjudicarnos, anulando automáticamente la tentación de responder a provocaciones beligerantes que nos pueden enclavar en un mundo absurdo y desatinado?

Podríamos empezar a habituarnos a llamar las cosas por el nombre que mejor se ajusta a la definición de los acontecimientos, es la parte de la lingüística que nos provee de manera eficaz para descubrir los molinos que los gigantes nos impiden ver. Algunos de los enredos en los que con mayor frecuencia “vivimos” como problemas, y que son grandes aliados para descartar situaciones estresantes, son entre muchos otros:

1. Complicación requiere simplificar en pequeños fragmentos.
2. Contrariedad requiere enderezar la situación y flexibilizando sin necesidad de renunciar.
3. Contratiempo requiere reconducir en el contexto temporal armónico.
4. Dificultad que requiere la acción de hacer validar tus facultades y/o adquirir nuevas.
5. Dilema/Conflicto aprender a decidirte y decantarte por el camino más conveniente para ti. Requiere negociar con uno mismo en cada momento.
6. Inconveniente requiere contextualizar para actuar convenientemente.
7. Interferencia requiere resintonizar tu idea con la realidad del mundo que te rodea para conseguir hacerlo posible.
8. Obstáculo requiere de las habilidades del pensamiento estratégico.
9. Revés requiere enderezar la situación en la dirección y el orden correctos.
10. Traba requiere serenidad y paciencia para “desenredar”, desenmarañar lo que está retrasando el proceso.

Pensar en ‘no.problemas’ significa dejar de torturarte exigiéndote encontrar soluciones a todo, pensar en ‘no.problemas’ requiere estar orientado a la indagación, la exploración y al sondeo de diferentes acciones para seguir avanzando, indistintamente del resultado, no se busca tanto el “acertar” como un golpe de suerte, sino de aprender durante el proceso lo que el proceso te va mostrando. La mente, entonces, se siente libre para re-significar aquello que emerge en cada fase del proceso y utilizarlo a tu favor, no se trata, pues, solamente de evitar problemas sino de pensar de manera diferente.

***“Lo que es correcto no siempre es popular y lo que es popular no siempre es correcto.”  
Albert Einstein***

## DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

12

### Como hacerte saber De Walt Whitman

#### COMO HACERTE SABER

Que nadie establece normas, salvo la vida.  
Que la vida sin ciertas normas pierde la forma.  
Que la forma no se pierde con abrimos.  
Que abrimos no es amar indiscriminadamente.  
Que no esta prohibido amar, que también se puede odiar.  
Que el odio y el amor son afectos.  
Que la agresión porque sí duele mucho.  
Que las heridas se cierran, que las puertas no deben cerrarse.  
Que la mayor puerta es el afecto.  
Que los afectos nos definen.  
Que definirse no es remar contra la corriente.  
Que cuanto más fuerte es el trazo mas se dibuja.  
Que buscar un equilibrio no implica ser tibio.  
Que negar palabras implica abrir distancias.  
Que encontrarse es muy hermoso.  
Que el sexo forma parte de lo hermoso de la vida,  
Que la vida forma parte del sexo.  
Que el por qué de los niños, tiene un porque.  
Que el querer saber de alguien, no es sólo curiosidad.  
Que el querer saber todo de todos, es curiosidad malsana,  
Que nunca está de más agradecer.  
Que autodeterminación, no es hacer las cosas solo.  
Que nadie quiere estar solo.  
Que para no estar solo hay que dar,  
Que para dar debemos recibir antes.  
Que para que nos den también hay que saber pedir  
Que saber pedir no es regalarse.  
Que regalarse en definitiva es no quererse.  
Que para que nos quieran, debemos demostrar qué somos.  
Que para que alguien sea, hay que ayudarlo.  
Que ayudar es poder alentar y apoyar.  
Que adular no es apoyar,  
Que adular es tan pernicioso como dar vuelta la cara.  
Que las cosas cara a cara son más honestas,  
Que nadie es más honesto porque no roba.  
Que quien roba, no es ladrón por placer.  
Que cuando no hay placer en las cosas, no se está viviendo  
Que para sentir la vida, no hay que olvidarse que existe la muerte.  
Que se puede estar muerto en vida.  
Que se siente con el cuerpo y con la mente.  
Que con los oídos se escucha,  
Que cuesta ser sensibles, y no herirse  
Que herirse no es desangrarse  
Que para no ser heridos, levantamos muros  
Que quien siembra muros, no cosecha nada  
Que casi todos somos albañiles de muros  
Que sería mejor construir puentes  
Que sobre ellos se va a la otra orilla, y que también se vuelve.  
Que volver, no implica retroceder.  
Que al retroceder, también se puede avanzar.  
Que no por mucho avanzar, se amanece más cerca del sol  
¡Cómo hacerte saber que nadie establece normas, salvo la vida!

Walt Whitman

