



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 61

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 61 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Lo que es nuevo en la PNL es su capacidad de analizar sistemáticamente a aquellas personas excepcionales y sus experiencia, de tal modo que éstas puedan ponerse a disposición de otros. John Grinder y Richard Bandler

EL SENTIDO DE LAS PALABRAS

Del libro **Coaching para la transformación personal**

De Lidia Muradep

Pág. 1 a 3

LA INTERPRETACIÓN DEL TIEMPO

La mirada de la PNL

Por estrategias PNL

Pág. 4 a 6

LAS SIETE MENTIRAS DEL ÉXITO

Del libro **PODER SIN LÍMITES**

De Anthony Robbins

Pág. 7 a 10

ENTREVISTA DE TRABAJO

¿Cómo ayuda la PNL?

Por Santiago Divita

Pág. 11

PALABRAS HABITADAS

El lenguaje negativo puede reducir el coeficiente intelectual

ENTREVISTA A LUIS CASTELLANOS

Pág. 12 a 14

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El rey ciclotímico - De Jorge Bucay

Pág. 15

Textuales de ROBERT DILTS

En ocasiones la limitación que una persona experimenta procede de todo un sistema de creencias, no de una creencia sola.

En estos casos no van a trabajar con una creencia puesto que se presentan múltiples creencias alimentándose unas de otras.

Cuando esto ocurra, necesitarán retroceder y examinar el sistema de creencias en su totalidad. La limitación puede también venir de un nivel más profundo, que podríamos llamar la creencia-núcleo, mucho más profundo que el nivel donde se originan las creencias sobre las aptitudes, cualidades o capacidades. Si una persona comienza con la creencia de que lo vas a lastimar y te sientas frente a él separando las partes de una sinestesia, esa creencia (de un nivel más elevado) sobre tu propia identidad va a tener un impacto mayor que cualquier otra cosa que tú puedas hacer.

Así que tendrás que retroceder y preguntarte: "¿Cuál es aquí la creencia verdaderamente limitante?". "¿Es ésta en la que estoy trabajando, o es aquella otra contra la que me doy de cabeza cada vez que intento hacer algo?".

Como dijo Albert Einstein: "Las cosas deben hacerse tan sencillas como sea posible, ¡pero no más!". En otras palabras, si para lograr algo se necesita precisión y tiempo, eso es lo que se necesita. Ese es el compromiso y esa es la inversión que hay que hacer. Intentar descubrir un atajo para cambiar algo importante y sofisticado no es necesariamente la estrategia más apropiada. Poner una tiritita de cinta adhesiva sobre una herida infectada tan sólo creará más problemas.



EL SENTIDO DE LAS PALABRAS

Del libro Coaching para la transformación personal

De Lidia Muradep

Quedé fascinada cuando me encontré con el siguiente artículo reproducido en castellano en el sitio web del compositor Stephen Nachmanovitch acerca de los distintos significados de la palabra “genio”, que comparto ahora con usted.

Una palabra cargada Una amiga se escandalizó porque usé la palabra genio como título de este libro. Para ella, genio implica exclusión: un club de élite formado por gente extraordinaria, excepcionales intelectos que refriegan sus coeficientes intelectuales entre sí, dejando al resto en el polvo. Lo curioso es que mi amiga es una de las personas más talentosas que conozco: extremadamente ingeniosa, artística y muy segura de lo que hace.

Ella es -no sé de qué otra manera llamarlo- un genio en lo que ha elegido hacer. (...)

(...) Comenzamos con un desafío, la palabra genio, que se aplica generalmente a actividades o personas extraordinarias y no a alguien como nosotros. Sin embargo, veremos que las cosas no son como parecen. Estudiar al genio, el tuyo o el mío, abre las puertas hacia el conocimiento del poder de nuestra mente y nuestro cuerpo ordinarios, cotidianos. La palabra abarca un amplio espectro.

Genio puede referirse a personas extraordinarias con imaginaciones frondosas, mucho coraje y libidos bohemios como Picasso. Genio puede referirse al atributo de un adulto que siempre está abierto a nuevos descubrimientos, como un niño de cuatro años. Durante siglos, el genio era visto como el espíritu guía que protege a cada uno de nosotros. La manera tan dispar en que la gente reacciona frente a las palabras es, para mí, un síntoma maravilloso de la deliciosa variedad de la vida. En mi casa, uno puede llegar a ser considerado un genio si recuerda quitar las llaves de la cerradura luego de abrir la puerta de entrada. Para algunos, el genio es el alma de la creatividad. Es la capacidad de crear o cambiar el mundo, aunque sea un poco, para no ser arrastrado mecánicamente por el mundo que nos es dado.

Algunas personas consideran al genio como el pasaporte a la gloria y la inmortalidad. Otros, recordando antiguas tradiciones místicas, sostienen que los creadores y promotores de la civilización permanecerán en el anonimato, porque hacen su trabajo en silencio y con sencillez, en mil rincones ocultos, manteniendo vivo el mundo a pesar de sus crecientes dolores. Genio puede ser una bendición, un don sagrado y particular. A través de esa bendición, las cosas se nos dan con facilidad: ideas, recursos, técnica, hasta dinero. Genio puede ser también una maldición que enreda a las personas en luchas y dificultades, como en la imagen del pionero víctima de la incomprendión y hasta de la opresión por parte de la sociedad y que es reivindicado, si lo es, años o siglos más tarde. En la actualidad, hablamos de ser un genio, pero antiguamente hablábamos de tener un genio.

También, en algunos casos, se hablaba de ser tenido por un genio, en el sentido de estar poseído o dominado por una fuerza que no podemos controlar y que, sin embargo, está en lo más profundo de nuestro ser. La sensación de estar en poder de un genio tal vez sea la experiencia más realista. El genio puede ser una vivencia o un estado que se presenta en cualquiera de nosotros en medio de un día muy normal, en esos momentos en que las cosas andan sobre ruedas. Tales vivencias pueden incluir la sensación de estar guiados por algún asistente oculto, o, simplemente, una ola de energía o de placer. Puede ser una vivencia del tipo “¡Ajá!”: de pronto nos damos cuenta de algo que siempre estuvo delante de nuestras narices, pero nunca lo habíamos notado. La pura energía del genio nos puede sorprender y deslumbrar en cualquier momento, a pleno sol, bajo la lluvia, en plena oscuridad. Entonces, dependerá de nosotros hacer algo al respecto.

El texto transcripto muestra en forma muy accesible la multiplicidad de sentidos que cada palabra adquiere no sólo según la región, la época, la cultura grupal, sino para cada individuo.

Las palabras que utilizamos para describir una experiencia no son la experiencia misma, sino la mejor representación verbal que hemos sido capaces de construir de ella. Las palabras tienen el poder de evocar imágenes, sonidos y sentimientos en el oyente.



EL SENTIDO DE LAS PALABRAS

Del libro Coaching para la transformación personal

De Lidia Muradep

El lenguaje es una herramienta de comunicación y, como tal, las palabras significan lo que la gente acuerda que signifiquen, por eso el sentido que les damos no siempre coincide con el que les atribuye nuestro interlocutor.

¿Cómo sabemos si nos hemos entendido? Las fallas en la comunicación suelen producirse, por lo tanto, debido a que las palabras tienen distintos significados para diferentes personas. Por ejemplo, si alguien dice "silla" o "mesa", que tienen un significado compartido en nuestra cultura, sabemos de qué está hablando, compartiendo la interpretación, aunque cada uno arme su propia representación interna con el modelo, tamaño, color, material, etc., particulares.

Pero si esta persona usa abstracciones, que no están asociadas a un objeto determinado, por ejemplo, responsabilidad, compromiso, confianza, competencias, etc., aunque ellas tengan una definición compartida, que encontramos en el diccionario, también tienen acepciones individuales que dependen de la experiencia, la historia de cada uno. En este caso, preguntar qué es "ser responsable" para el que lo dice nos permitirá ajustar la comunicación.

Este es un aspecto fundamental en el proceso de coaching, una de las distinciones más básicas que necesitamos los coaches para comprender el mapa mental del cliente. Indagar acerca del significado que este da a las palabras que está usando nos permitirá separar el hecho de la interpretación, acercarlo a la experiencia concreta vivida, y encontrar otras maneras más funcionales de interpretar esa situación.

Para ampliar nuestra comprensión del lenguaje, quiero sumar el aporte de Richard Bandler y John Grinder que he usado como eje para desarrollar este tema. Estos autores dicen que los seres humanos utilizamos el lenguaje de dos maneras. En primer lugar, lo usamos para representar el mundo, actividad que denominamos razonar, pensar, fantasear, ensayar.

Al emplear el lenguaje como sistema representacional, estamos creando un modelo de nuestra experiencia. Este modelo está basado en las percepciones que tenemos del mundo. Hemos dicho y repetido que los problemas y las posibilidades no están en el mundo sino en nuestra manera de ver la situación. Si yo pongo el foco en el talento y la inspiración, encontraré talento e inspiración. En cambio, si me enfoco en los problemas y las dificultades, encontraré problemas y dificultades.

Hay personas que tienen un modelo mental orientado a evitar los problemas y otras a ir hacia las posibilidades. Detectar cómo pensamos y dónde ponemos el foco nos da una pauta clara de cómo nos movemos en el mundo y, como consecuencia, los resultados que obtenemos. Lo importante es estar orientado a objetivos más que a dificultades; darnos cuenta de qué queremos lograr, hacia dónde queremos ir y encontrar los recursos para que eso sea posible. Estar orientados hacia objetivos nos permite generar, a partir del lenguaje, un futuro de posibilidades.

En segundo lugar, utilizamos el lenguaje para comunicarnos unos a otros nuestra representación del mundo. Cuando empleamos la lengua para comunicarnos lo denominamos hablar, discutir, escribir, conferenciar, cantar, etc. Al usar el lenguaje para comunicarnos estamos presentando a otros nuestro propio modelo.

Cuando hablamos de palabras estamos hablando de la representación lingüística que nos hacemos del territorio. De acuerdo con Seymour y O'Connor, "*el mundo es tan vasto y rico que para darle sentido tenemos que simplificarlo. Hacer mapas es una buena analogía para lo que hacemos, es la manera como damos significado al mundo. Los mapas son selectivos, dejan de lado información al mismo tiempo que nos la brindan, y son de un valor incalculable para explorar el territorio. El tipo de mapa que usted haga dependerá de lo que vea y de dónde quiere llegar (...) El mundo es siempre más rico que las ideas que tenemos sobre él (...) Que las personas tengan mapas y significados diferentes, añade riqueza y variedad a la vida*".

Es decir que al hablar damos un sentido a las palabras, un significado, que está relacionado con lo que estas palabras representan para cada uno de nosotros. El meta modelo del lenguaje Cuando los seres humanos nos comunicamos -hablamos, argumentamos, escribimos- por lo general no estamos conscientes del proceso de selección de palabras que utilizamos ni de los modos como las ordenamos para presentar nuestra experiencia. A pesar de eso, el proceso de utilizar el lenguaje es altamente estructurado.

EL SENTIDO DE LAS PALABRAS

Del libro *Coaching para la transformación personal*

De Lidia Muradep

Es un sistema, por lo tanto, tiene un conjunto de reglas que identifican qué secuencias de palabras tendrán sentido. Dicho de otro modo, nuestra conducta al crear una representación o al estar comunicándonos está gobernada por reglas o normas que han sido estudiadas por la Gramática Transformacional, uno de cuyos grandes representantes es Noam Chomsky, quien nos legó, entre otros, el concepto de estructura superficial y estructura profunda.

La estructura superficial es el conjunto de las expresiones verbales que se manifiestan; se origina en la estructura profunda, que es la representación lingüística más plena de la suma total de las vivencias y experiencias de la persona. Basándose en las grandes diferencias existentes entre las dos estructuras mencionadas, Bandler y Grinder elaboraron una serie de preguntas o desafíos que nos permiten obtener información precisa y de alta calidad, lo más cercana posible a la experiencia. Esta serie de preguntas, conocida como metamodelo del lenguaje, es una fórmula simple que nos permite conectar el lenguaje con la experiencia.

Aprendiendo a indagar

Preguntas o desafíos del metamodelo del lenguaje:

¿Todos?

¿Nadie?

¿Nunca?

¿Nada?

¿Hay alguno que sí/no?

¿Hubo alguna vez...?

¿Qué pasaría si...?

¿Qué le impide...?

¿Qué, específicamente?

¿Quién?

¿Cuándo?

¿Dónde?

¿Cómo?

¿Cuál?

¿Para qué?

¿Comparado con qué?

¿Cómo lo sabe?

¿Quién lo dice?

¿Cómo puede hacer usted para cambiar la situación?

Al utilizar estas preguntas logramos movilizar los recursos necesarios para enriquecer y ampliar la representación del mundo y, de allí, facilitar la transformación.



LA INTERPRETACIÓN DEL TIEMPO

La mirada de la PNL

Por Estrategias PNL

El pasado y el futuro son construcciones personales. Son las interpretaciones internas que hace cada individuo según su mapa de los sucesos de su vida.

Algunas personas piensan que la memoria registra la realidad de modo fidedigno, y cuando alguien más opina sobre el mismo hecho pasado, se sorprenden al darse cuenta que su visión y su opinión no son los mismos y que su recuerdo es diferente al suyo.

Los trabajos de Gerald Edelman sobre el funcionamiento de la memoria, demuestran que los recuerdos son continuamente reconstruidos según el modelo del mundo que vamos viviendo a cada momento. ¿Tenemos acaso la misma imagen de nuestros padres que la que teníamos en la infancia o en la adolescencia?



De igual manera, la concepción del futuro es diferente en cada persona, dependiendo de qué tan enfocada esté hacia delante en su vida, sus motivaciones, si tiene metas a corto o largo plazo, o qué tanto el pasado influya en ella. Igualmente la importancia personal al aquí y el ahora, tiempo presente, depende de la concepción del pasado y del futuro que tenga el individuo.

La PNL sostiene que cada persona tiene su propio mapa y por lo tanto su propia línea del tiempo, eso quiere decir, su propia concepción acerca del tiempo.

El cerebro mide el tiempo en forma de distancia y movimiento, y lo codifica por ubicación (visión y dirección). Esa es la razón por la cual un hecho pasado para algunos está muy lejano, y para otros muy cercano, al igual de alguno que todavía no sucede. Esto depende de la línea del tiempo personal. ¿Qué tan presente está el pasado en mi vida? ¿y el futuro? ¿qué tan consciente soy del presente? ¿vivo en el pasado? ¿en el futuro? ¿en el presente?

Hay personas que siguen basándose en hechos pasados como línea de vida y verdad absoluta, con resentimientos o culpas. Hay otras que se la pasan planeando a futuro y no son capaces de vivir el presente y disfrutar la vida que están viviendo y no se dan cuenta de todo lo que tienen a su alrededor por estar enfocadas en el futuro. Hay otras que no les importa más que el presente. ¿Quién está mal? Como en todo, hay que tener siempre un equilibrio. El pasado son todas nuestras experiencias y enseñanzas para guiarnos en el presente y actuar enfocados hacia un futuro que sea bueno para nosotros.

Para darnos cuenta de cómo pensamos y actuamos debemos darnos cuenta de cómo codificamos el tiempo. Para esto haz el siguiente ejercicio:

- Piensa en cómo era tu desayuno hace cinco años
- Piensa ahora en tu desayuno de hace una semana
- Piensa en tu desayuno si fuera justo en este mismo instante
- Piensa ahora cómo será el desayuno dentro de una semana
- Piensa cómo será dentro de cinco años

Probablemente tengas una imagen de estos cinco ejemplos en forma de película o foto. ¿Cómo sabrías cuál es cuál? Mira las imágenes de nuevo y fíjate en las diferencias.

- En qué espacio las ubicas (dónde mueves los ojos o la cabeza cuando piensas en cada una de ellas)
- Qué tan brillante es cada una de las imágenes o qué tan opacas
- Cuáles tienen movimiento o son fijas
- A qué distancia están de ti y en qué dirección

Cuando contestes a estas preguntas sabrás cómo codifica tu mente el tiempo. Chequea estos ejemplos y piensa en ellos y en los que acabas de tener en el ejercicio anterior.

LA INTERPRETACIÓN DEL TIEMPO

La mirada de la PNL

Por Estrategias PNL

Pasado

- Distante y nebuloso: no es muy importante seguramente
 - Delante de uno: siempre está a la vista e influirá en nuestra vida
- Detrás de uno: será difícil de ver y caeremos en los mismos errores

Presente

- Frente a uno y muy grande: se disfruta el momento y se tiende a no planear
 - Sólo se ve el presente: aquí nos sentimos seguros probablemente con miedo al futuro o al pasado
- Frente a uno, uniéndose el pasado con el futuro: no se disfruta el presente siempre pensando en lo que pasó o va a pasar

Futuro

- Bien iluminado y enfocado: se planea bien y las metas se llevan a cabo
- Al frente pequeño y gris: no hay metas ni planes pues no hay motivación
- A la izquierda: sin movimiento igual que el pasado y poco motivante

Lo bueno de saber cómo codifica cada uno de nosotros el tiempo, es darnos cuenta dónde está el problema de nuestras conductas muchas veces para poder modificarlas a través de modificar nuestra línea del tiempo y fluir más asertivamente.

Nuestras conductas tienen mucho que ver con la manera en que codificamos el tiempo, y que el concepto de línea del tiempo establece una relación entre el tiempo y el espacio (ubicación). Muchas veces hablamos en metáforas acerca del tiempo, por ejemplo «el pasado quedó atrás, el futuro se abre ante mí», etc. El mérito de Richard Bandler, consiste en haber observado que esa forma de hablar corresponde a una codificación espacial del tiempo en nuestro cerebro. Lo que quiere decir que situamos las imágenes mentales de nuestros recuerdos o de nuestro futuro en un determinado orden que corresponde a la cronología de los acontecimientos de nuestra propia existencia.

Existen dos grandes tendencias para elaborar nuestra línea del tiempo. La primera es ubicar mentalmente el pasado atrás de nuestra cabeza y el futuro delante de ella, teniendo el presente en el lugar donde se encuentra ésta. Estas personas están asociadas o «dentro del tiempo» y viven esencialmente en el presente y en el futuro próximo, ya que esto es lo que tienen enfrente de ellas, pues el pasado no lo ven, o lo recuerdan poco. La segunda manera más común es tener una línea enfrente de nosotros, donde el pasado se encuentra a la izquierda, el presente al frente y el futuro a la derecha de su cabeza. Estas personas están disociadas del tiempo, ya que pueden tener una mayor visión de su pasado, presente y futuro, pueden planificar y reflexionar con más facilidad. También pueden existir líneas del tiempo combinadas que suben, bajan, dan curvas, se enrollan en sí mismas. Estas variaciones son el reflejo de los períodos fuertes de sus vidas. **Así que la línea del tiempo personal refleja las creencias de la persona y representa su vida.**

La manera gráfica de hacer una línea del tiempo es fácil. Toma un papel y un lápiz. En el centro pon un círculo que represente tu cabeza. La parte de arriba del papel representa el frente y la parte de abajo del papel representa la parte de atrás de tu cabeza. Ahora haz el mismo ejercicio que se te sugirió en la primera parte, pero ahora lo vas a hacer gráfico, trata con tus ojos cerrados y los vas abriendo para anotar:

- Recuerda tu desayuno hace 5 años, date cuenta donde lo ubicas en tu espacio con respecto a tu cabeza y plásma en el papel con un punto
- Recuerda tu desayuno hace un año, y haz lo mismo
- Recuerda tu desayuno hace una semana y pon un punto en tu papel
- Recuerda tu desayuno del día de hoy y plásma en el papel

LA INTERPRETACIÓN DEL TIEMPO

La mirada de la PNL

Por Estrategias PNL

- Piensa cómo será tu desayuno dentro de una semana y márcalo en el papel
- Piensa cómo será tu desayuno dentro de un año y haz lo mismo
- Ahora piensa en tu desayuno en 5 años y también márcalo con un punto en el papel

Ahora une los puntos que dibujaste y descubrirás tu propia línea del tiempo. No importa como sea, así es actualmente y es el resultado de tus experiencias y el manejo que has hecho de ellas.



Para reorganizar tu línea del tiempo, y tratar de evitar conductas que no te sirven, haz lo siguiente con la ayuda de un guía que te lea lentamente y que haga una pausa entre un punto y otro, el siguiente ejercicio mientras tú lo trabajas:

- Cierra tus ojos y viaja como si flotaras por tu pasado. Date cuenta por lo menos de 3 acontecimientos importantes que hayan sucedido en tu vida. Recuérdalos. A los agradables iluminalos, y a los desagradables quítale luz, todo esto respirando profundamente.
- Ahora trata de mover con la respiración, cada vez que exhalas, tu línea del tiempo del pasado, con estos recuerdos iluminados, ponla delante de ti, al lado izquierdo de tu cabeza y alarga esta línea de tu pasado hasta donde tú consideres necesario hacerlo.
- Cierra nuevamente tus ojos y empieza a flotar por tu futuro, e imagina algo que quieras lograr. Piensa ahora en 2 pasos que tengas que hacer para lograrlo, piensa en el primero, luego en el segundo y por último en tu meta a lograr. Ilumina perfectamente el camino que haz de caminar para llegar, y tu meta visualízala perfectamente tal y como la quieras. Si puedes agrandar la imagen, hazlo.
- Ahora otra vez, trata de mover con tu respiración, cada vez que exhalas, tu línea del tiempo del futuro, perfectamente iluminada poniéndola del lado derecho de tu cabeza y estírala hacia la derecha y un poco hacia arriba donde la puedas ver con los pasos a seguir que tienes que dar para lograr la meta que acabas de visualizar, y déjala que siga hacia delante y se pierda en el horizonte.
- El siguiente paso, es ver hacia la izquierda tu línea del pasado, y hacia la derecha la de tu futuro. Con tu cabeza al frente, y cerrando los ojos abre un espacio justo delante de ti, entre tu pasado y tu futuro, y coloca tu presente ahí a la altura de tu nariz. No dejes que estas líneas se junten al frente, siempre hay que tener tu aquí y ahora presente.

Trata de probar esta nueva línea del tiempo en tu vida. Tus recuerdos ponlos a tu izquierda, tus proyectos, sueños y metas a tu derecha y deja un espacio al frente para tu presente. No te preocupes si estas líneas se muevan un poco, solo intenta tener una visión panorámica de tu codificación mental sobre el tiempo. La ventaja que tendrás al alinearla al frente, sin que tu cabeza esté dentro de ella, es que tu visión sobre el pasado, el presente y el futuro será más amplio, con una mayor capacidad de análisis en tu vida.

Sin embargo, la línea del tiempo que va de la parte de atrás, pasa por tu cabeza y sigue al frente también tiene sus ventajas cuando existe un pasado muy doloroso, y permite tener siempre tus metas al frente, y vivir plenamente el presente, ya que te encuentras inmerso en él.

La gran ventaja que Programación Neurolingüística te ofrece es la posibilidad siempre de poder modificar esta codificación, hasta que tú sientas que es la adecuada, y recuerda que no hay cosa más sana que usar el pasado como aprendizaje en el presente y siempre con vistas a labrar un futuro mejor.

LAS SIETE MENTIRAS DEL ÉXITO

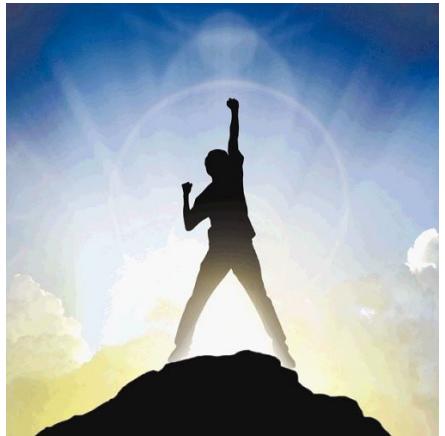
Del libro PODER SIN LÍMITES

De Anthony Robbins

La mente es su propio lugar, y en sí misma puede hacer un cielo de los infiernos, un infierno de los cielos. JOHN MILTON

El mundo en que vivimos es el mundo en que hemos elegido vivir, sea consciente o inconscientemente. Si elegimos la felicidad, eso será lo que tengamos; y si elegimos la miseria eso tendremos también. La fe es el fundamento de la excelencia.

Nuestras creencias son planteamientos organizadores de la percepción, específicos y coherentes. Son las elecciones básicas que hacemos acerca de cómo vamos a percibir nuestra vida y, en consecuencia, cómo vivirla. Con ellas se pone en marcha o se detiene nuestro cerebro. Así pues, el primer paso hacia la excelencia consiste en descubrir las creencias que nos guiarán hacia los desenlaces que deseamos.



El camino hacia el triunfo puede describirse así: saber adonde quiere uno ir, emprender la acción, ver qué resultados obtiene y mostrarse flexible para cambiar, hasta alcanzar éxito. Lo mismo pasa con las creencias. Hay que descubrir las creencias que fomentan los objetivos de uno, que le hacen ir hacia donde él quiere ir. Si las creencias que usted tiene no le sirven para eso, abandónelas y pruebe con otras nuevas.

A veces la gente se extraña cuando le hablo de las «mentiras» del éxito. ¿A quién le gusta vivir entre mentiras? Lo que quiero decir con eso es que no sabemos cómo es el mundo en realidad. No sabemos si nuestras creencias son verdaderas o falsas. Lo que sí podemos averiguar, en cambio, es si nos sirven, si nos elevan, si enriquecen nuestras vidas y hacen de nosotros personas mejores, si nos ayudan y ayudan a otros.

Usaré la palabra «mentiras» para reiterar que no sabemos de cierto cómo son las cosas exactamente. Una vez sepamos que una línea es cóncava ya no estaremos en condiciones de verla como convexa. En este caso no decimos «mentira» con el sentido de «engaño o insinceridad», sino más bien como instrumento útil para recordarnos que, pese a lo mucho que creamos en un concepto, deberíamos permanecer abiertos a otras posibilidades para no dejar de aprender. Le sugiero que considere estas siete creencias y decida si pueden serle útiles.

Yo las he encontrado una y otra vez en los triunfadores a quienes he modelado. Para modelar la excelencia, hemos de empezar con los sistemas de creencias de la excelencia. He descubierto que esas siete creencias capacitan a la gente para usar a fondo sus recursos, hacer más (y más a lo grande) y producir grandes resultados. No digo que sean las únicas creencias útiles para el éxito, pero sí son un comienzo. Han servido para otros y me gustaría que viese usted si pueden servirle también.

Creencia número 1: *Todo ocurre por su motivo y razón, y todo puede servirnos.*

todos los triunfadores tienen una habilidad increíble para, ante cualquier situación, centrarse en lo posible y en los resultados positivos que se podrían extraer de ella. Por mucha realimentación negativa (*feedback*) que reciban del medio ambiente, ellos siempre piensan en posibilidades. Creen que todo ocurre por alguna razón y que ello les puede servir; piensan que toda adversidad encierra la semilla de un beneficio equivalente o mayor aún. Le garantizo que la gente que obtiene resultados sobresalientes piensa de esta manera. Imagínese lo en su propia vida.

Las maneras de reaccionar ante cualquier situación son infinitas. Digamos, por ejemplo, que su negocio fracasa en conseguir un contrato con el que contaba y que desde luego usted se había ganado. Algunos quedarían resentidos y frustrados; unos se irían a casa, a cultivar su melancolía, mientras otros saldrían a emborracharse. Otros aún se pondrían furiosos, y echarían pestes contra la empresa que no nos adjudicó ese contrato, y dirían por ejemplo que estaba formada por un montón de ineptos. O tal vez echaríamos la culpa a nuestro propio personal por haber dejado escapar una oportunidad tan clara.

LAS SIETE MENTIRAS DEL ÉXITO

Del libro PODER SIN LÍMITES

De Anthony Robbins

Con todo esto, qué duda cabe, nos desahogaríamos un poco, pero no habríamos adelantado gran cosa. Se necesita mucha disciplina para saber rehacer los propios pasos, aprender las lecciones dolorosas, recomponer la guardia y explorar nuevas posibilidades. Pero es la única manera de saldar positivamente lo que parezca un resultado negativo.

elevado. En nuestra cultura los líderes son los que ven las posibilidades, los que salen a un desierto y ven un jardín. ¿Imposible? ¿Qué ha pasado en Israel? Si usted cree firmemente en una posibilidad, lo más probable es que llegará a realizarla.

Creencia número 2: *No hay fracasos. Sólo hay resultados.*

Es casi un corolario de la creencia número uno, pero tiene su importancia propia. La mayoría de las personas, en nuestra cultura, están programadas para temer eso que llaman fracaso. Sin embargo, cualquiera de nosotros recordará las veces que deseaba una cosa y obtuvo otra. Utilizo mucho las palabras «desenlace» y «resultados» porque eso es lo que ven los triunfadores. Ellos no ven fracasos; no creen en eso, y para ellos no cuentan.

Toda persona obtiene siempre un resultado de un género u otro. Los grandes triunfadores de nuestra cultura no son infalibles, sino únicamente personas que saben que, si intentan algo y no sale lo que esperaban, al menos han tenido una experiencia de la que aprender. Entonces se ponen a aplicarlo aprendido e intentan otra cosa. Emprenden nuevas acciones y producen tal o cual resultado nuevo. El escritor Mark Twain dijo una vez: «No hay cosa más triste que un joven pesimista». Tenía razón. Quienes creen en el fracaso se garantizan, prácticamente, una existencia mediocre a sí mismos. Quienes alcanzan la grandeza no perciben el fracaso. No se fijan en él. No dedican emociones negativas a una cosa que no sirve.

Hay una anécdota famosa sobre Thomas Edison. Después de haber intentado 9.999 veces perfeccionar la lámpara de incandescencia, sin conseguirlo, alguien le preguntó: «¿Piensa llegar a los diez mil fracasos?». Él contestó: «Yo no he fracasado, sino que acabo de descubrir una manera más de no inventar la bombilla eléctrica». Es decir, que había descubierto otra serie de acciones que producía un resultado diferente. Los ganadores, los líderes, los mejores (gente que tiene el poder personal), comprenden que si uno intenta algo y el desenlace no es el esperado, se trata en realidad de una realimentación: uno utilizará esa información para ajustar más sus distinciones acerca de lo que ha de hacer para producir los resultados que deseaba. La creencia en el fracaso es un modo de «intoxicar» la mente. Cuando almacenamos emociones negativas, ello afecta a nuestra fisiología, a los procesos de nuestro pensamiento y a nuestro estado.

Así que le sugiero que se haga cargo ahora mismo de una cosa: el fracaso no existe; sólo existen los resultados. Uno siempre produce un resultado, y si no es el que deseaba, no tiene más que modificar sus acciones y obtendrá otros resultados nuevos. Tache la palabra «fracaso» de su mente, subraye la palabra «desenlace» y comprométase a aprender de todas las experiencias.

Creencia número 3: *Asumir la responsabilidad, pase lo qué pase.*

Éste es otro atributo de los grandes líderes y triunfadores: actúan a partir de la creencia de que son ellos quienes mueven su mundo. Una y otra vez se les oye decir: «Yo soy el responsable. Esto es cosa mía». Tal coincidencia de criterios no es casual. Los triunfadores tienden a creer que, no importa lo que haya ocurrido, bueno o malo, ellos lo crearon. Si no lo hicieron por medio de una acción física, entonces fue tal vez por influencia del nivel y tenor de sus pensamientos. Yo no sé si eso será verdad. Si nuestros pensamientos crean nuestra realidad, no me parece que ningún científico pueda demostrarlo. Pero es una mentira útil, una creencia vigorizante, y por eso prefiero creerlo yo también. Creo que somos nosotros quienes generamos nuestras experiencias en la vida (bien sea por la acción o con el pensamiento), y que podemos aprender de todas ellas.

Si usted no está convencido de ser el creador de su mundo, bien sea a través de sus éxitos o de sus fracasos, entonces se halla a merced de las circunstancias. Es usted la víctima de las cosas que pasan; el objeto, y no el sujeto. Voy a decirle una cosa, y es que si fueran éstas mis convicciones, saldría a buscar ahora mismo otra cultura, otros mundos, otros planetas.

LAS SIETE MENTIRAS DEL ÉXITO

Del libro PODER SIN LÍMITES

De Anthony Robbins

¿Para qué vivir aquí, si uno es sólo el producto de fuerzas externas que actúan al azar? Asumir la responsabilidad es, en mi opinión, una de las medidas que mejor definen el poder y la madurez de una personalidad. Es también un ejemplo de cómo las creencias sustentan otras creencias, de la capacidad «sinérgica» de un sistema de creencias coherente.

Si usted no cree en el fracaso, si se sabe autor de todo desenlace, al asumir la responsabilidad no tiene nada que perder y sí mucho que ganar. El que domina la situación tiene asegurado el éxito.

Creencia número 4: *No es necesario entender de todo para poder servirse de todo.*



Muchos de los que triunfan albergan otra creencia útil. Están convencidos de que no necesitan saberlo todo sobre algo antes de poder utilizarlo. Saben cómo servirse de lo esencial sin necesidad de abrumarse con todos los detalles. Si nos fijamos en las personas que detentan poder, resulta por lo general que poseen un conocimiento práctico suficiente de muchos temas, pero poco dominio de todos y cada uno de los detalles de las empresas que acometen.

por medio del «modelado» podemos economizar uno de nuestros recursos más insustituibles: el tiempo. Al observar a los triunfadores para ver qué acciones crean concretamente para producir resultados, nos ponemos en condiciones de copiar sus acciones (y por tanto, sus resultados) en mucho menos tiempo. El tiempo es una de esas cosas que nadie puede crear para usted. Pero los triunfadores, invariablemente, resultan muy avaros de su tiempo. Van a lo esencial de cualquier situación, sacan lo que necesitan y no se entretienen con lo demás. Por supuesto, si hay algo que les llama la atención, si desean llegar a entender cómo funciona un motor, o cómo se fabrica un producto, se tomarán el tiempo necesario para aprender. Pero permanecen siempre conscientes de cuánto necesitan saber, siempre al tanto de lo que es esencial o superfluo.

Apuesto a que si yo le preguntara cómo funciona la electricidad, la respuesta oscilaría entre una mueca interrogante o una vaga idea. Lo que no nos impide apretar el interruptor y encender la luz; no creo que me lean a la luz de un candil.

Quienes tienen éxito se caracterizan por su especial habilidad para distinguir entre lo que tienen necesidad de entender y lo que no.

Creencia número 5: *Nuestros mayores recursos son los recursos humanos.*

Los individuos excelentes (esto es, los que producen resultados sobresalientes) casi universalmente tienen un sentido de tremendo respeto y aprecio hacia las personas.

Poseen el espíritu de equipo, el espíritu de la unidad y de los objetivos comunes.

Si algo nos ha enseñado la nueva generación de libros de economía y empresa, es que no hay éxitos duraderos sin relaciones entre las personas, que el camino para triunfar pasa por establecer un equipo que funcione y colabore bien. Todos hemos leído esos informes sobre las fábricas japonesas, donde los obreros y la dirección comen en la misma cantina, y unos y otros tienen voz y voto a la hora de evaluar el rendimiento. Estos éxitos reflejan las maravillas que pueden conseguirse cuando se respeta a las personas, en vez de limitarnos a tratar de manipularlas. Las empresas que triunfan tratan al personal con respeto y con dignidad, las que contemplaban a sus empleados como asociados y no como meras herramientas.

Creencia número 6: *El trabajo es un juego.*

¿Sabe usted de alguien que haya logrado un éxito considerable haciendo algo que aborreza? Una de las claves para triunfar consiste en celebrar un matrimonio perfecto entre lo que uno hace y lo que a uno le gusta. Pablo Picasso dijo una vez: «Cuando trabajo, descanso; lo que me fatiga es no hacer nada o recibir visitas».

LAS SIETE MENTIRAS DEL ÉXITO

Del libro PODER SIN LÍMITES

De Anthony Robbins

10

Quizá nosotros no seamos tan buenos pintores como Picasso, pero está en nuestra mano el buscar tareas que nos estimulen y nos animen. Y cualquiera que sea nuestro trabajo, podemos aportarle muchos de los aspectos de lo que hacemos cuando jugamos. Dijo una vez Mark Twain: «El secreto del éxito está en convertir la vocación en vacación». Por lo visto, eso es lo que hacen los triunfadores.

Si usted es capaz de encontrar maneras creativas de hacer su trabajo, eso le ayudará a progresar hacia trabajos aún mejores. Pero si decide que el trabajo es una mera rutina y una manera de llevar a casa el cheque de la paga, muy posiblemente no llegará a ser nunca más que eso.

No es cuestión de edificar todo el mundo de uno alrededor del trabajo. Lo que sugiero es que tanto el mundo personal como el laboral se enriquecen cuando uno les aporta la misma vitalidad y la curiosidad que pone en sus juegos.

Creencia número 7: *No hay éxito duradero sin una entrega personal.*

Los individuos que han triunfado creen en el poder de la dedicación. Si hay alguna creencia que resulte casi inseparable del éxito, ésa es la de que no se produce ningún éxito duradero sin un gran compromiso. Cuando uno contempla a los grandes triunfadores de cualquier especialidad, descubre que no son necesariamente los mejores ni los más brillantes, ni los más fuertes, ni los más rápidos, pero sí los más perseverantes.

La gran bailarina rusa Anna Pavlova dijo en cierta ocasión: «Perseguir una meta, sin descanso, ése es el secreto del éxito».

Es otra manera de definir la Fórmula del Éxito Definitivo: sepa el desenlace que quiere, modele lo que pueda servir, actúe, desarrolle su agudeza para saber por dónde va y siga perfeccionándola hasta llegar adonde pretendía.

Los triunfadores son los que están dispuestos a poner lo que haga falta para triunfar. Recuerde que el éxito deja pistas. Estudie a los que han triunfado. Descubra las creencias clave que albergan y que refuerzan su capacidad para emprender acciones eficaces continuamente y obtener resultados sobresalientes.

Esas siete creencias han obrado milagros para otros antes que usted, pero me parece estar oyendo a alguno de mis lectores, que llegado a este punto, dirá: ese «si» es una duda muy grande, aunque no lo parezca.

¿Qué pasa cuando uno tiene creencias que no le sirven de ayuda?

¿Qué, si son negativas y no positivas?

¿Acaso puede uno cambiar de creencias?

Pero usted ya ha dado el primer paso: tomar conciencia. Sabe lo que quiere. El segundo paso es el de la acción: aprender a controlar las representaciones y convicciones internas; aprender a dirigir el propio cerebro.

Si usted descubre a personas que hayan logrado triunfos destacados, puede modelar las acciones concretas que ellas repiten y que producen los resultados (las creencias, la sintaxis mental y la fisiología), de modo que usted obtendrá resultados similares aprendiendo en menos tiempo. Hemos visto que el comportamiento poderoso, capaz y eficiente es el del individuo que se halla en un estado neurofisiológico de potencia y dominio de sus recursos.

La fe y las creencias vigorizantes abren la puerta a la excelencia y ahora hemos explorado las siete creencias que integran su piedra angular.

Dominar nuestra mente: cómo dirigir nuestro cerebro No halle culpables, halle remedios.
HENRY FORD

ENTREVISTA DE TRABAJO

¿Cómo ayuda la PNL?

Por Santiago Divita

La **entrevista de trabajo** es el encuentro de dos o más personas donde el entrevistado tendrá que responder una serie de preguntas dependiendo el trabajo que desea obtener. Ahora bien, las posibilidades de éxito del candidato aumentan o disminuyen dependiendo de la preparación previa que tenga. Entonces ¿cómo podemos aumentar esta probabilidad de éxito utilizando la PNL?

Cuando hablamos de Programación Neurolingüística debemos tener en cuenta cuatro pilares que generan impacto en nuestra comunicación: flexibilidad, objetivos, congruencia y agudeza sensorial.

Primero, lo primero. Si no tenemos en claro a dónde vamos, se nos va a hacer muy difícil llegar. Saber cuál es nuestro objetivo, qué es lo que queremos conseguir, es el primer paso para actuar efectivamente.

Segundo, la agudeza sensorial ¿dónde enfocamos la atención?

¿A qué cosas le damos importancia que antes habíamos pasado por alto? Advertir los signos (gestos, palabras, etc.) que se presentan en la interacción nos permite conocer de qué manera están respondiendo, las posibilidades y opciones. Cuando lo que decimos (canal digital) coincide con lo que hacemos (canal analógico) y lo que pensamos, existe una *congruencia*, en caso de que no coincidan existirá una *incongruencia* que se ve reflejada en el cuerpo (gestos, posturas, mirada) y la voz. Por último la *flexibilidad*, adaptarnos a la situación, entender que el otro piensa y actúa diferente a nosotros.



En la entrevista de trabajo: Teniendo en cuenta la información anterior, estamos en condiciones de crear una estrategia. Estos son algunos consejos para la entrevista laboral:

Espacio positivo/negativo: el lenguaje corporal representa el 93% de impacto en la comunicación. De acuerdo a la observación de los gestos durante una interacción podemos decir que: las personas marcan lo que es agradable o desagradable, las soluciones y problemas en sus movimientos. Este proceso es inconsciente y generalmente se marcan con las manos, Ej.: una persona puede decir que no le gusta algo y ponerlo en su mano derecha y al mismo tiempo puede decir lo que sí le gusta y marcarlo con la mano izquierda. Este elemento es muy importante a la hora de elegir hacia qué lado dirigimos la voz.

Sistemas representacionales: utilizamos nuestros sentidos externamente para percibir el mundo e internamente para representarnos la experiencia a nosotros mismos (vista, tacto, gusto, oído, olfato) A la manera de almacenar la información, recuperarla y transmitirla en PNL se la llama *Sistema representacionales* y estos son captados en nosotros y las otras personas a través de: proceso de pensamiento, fisiología, accesos oculares, palabras predicativas.

¿Qué palabras elige nuestro interlocutor para contar la experiencia?

Los sistemas representacionales son 3:

Visual: utilizan palabras del tipo "Está bien visto", "Veo a qué te referís", "Mirá lo que decís", "Está claro". Ellos entienden el mundo como lo ven.

Auditivo: utilizan palabras del tipo "Me hace ruido", "Me suena bien", "Me llama la atención", "Algo me dice que..." Necesitan escuchar y ser escuchados.

Kinestésico: utilizan palabras del tipo "Las cartas sobre la mesa", "No me cierra", "Me cayó la ficha", "Tengo un bloqueo mental". Buscan el contacto corporal. Necesitan tocar y ser tocados.

Es importante utilizar las mismas palabras que nuestro interlocutor para crear una sintonía y hablar en el mismo canal. Esto genera entendimiento.

Rapport: Observamos a nuestro entrevistador atendiendo a lo que nos está diciendo; ya que lo hace desde su "mapa" (su forma de entender el mundo). Calibraremos sus diferentes estados: postura corporal, respiración, posición de las manos, velocidad de las palabras. Luego espejaremos la corporalidad armónicamente (sin imitar) y que tomando una parte de su corporalidad. Luego acompañaremos para generar confianza, valorar su punto de vista moviéndonos en el mapa del otro. **El rapport se logra cuando observamos, calibraremos, espejaremos y acompañaremos.**

Por último. Un postulado de la PNL indica que "no existen fracasos en la comunicación sino resultados". Esto también se puede utilizar en el resultado de la experiencia en conjunto. Si no obtuvimos lo que queríamos, entonces, hagamos algo diferente para conseguirlo.

PALABRAS HABITADAS

El lenguaje negativo puede reducir el coeficiente intelectual

Entrevista a Luis Castellanos, filósofo

Lo que piensas y, aún más, lo que verbalizas expande tu mente o la contamina. Seguro que lo sabías. Ahora la ciencia también lo sabe. Aquí tienes un artículo con las clarividentes ideas de Luis Castellanos, que coinciden plenamente con las técnicas de PNL.

«Hay una dualidad que se da mucho en los adultos: nos convencemos de que en el trabajo podemos ser malas personas porque tenemos que ganar dinero; podemos gritar al otro, exigirle al moroso con malas formas y, luego, por la tarde buscarnos algo que “nos salve” de esa situación. Poco a poco vamos perdiendo la alegría, la capacidad de estar con nosotros, de entender el mundo y entramos en la rueda de la autojustificación y de la culpabilización de los demás, lo que nos impide evolucionar positivamente.»



Despojarse de las palabras heridoras, autoritarias y poco respetuosas y adoptar otros términos, expresiones y gestos que transmitan cordialidad y entendimiento podría tener un poder transformador en nuestras vidas. Esta es la convicción que ha llevado al filósofo **Luis Castellanos** a estudiar desde la neurociencia las bondades del **lenguaje positivo**, una de las claves de la **nueva educación**.

Hace 17 años Castellanos empezó a investigar, junto al neurocientífico Manuel Martín Lloches, los efectos que tienen las palabras que utilizamos en el cerebro con el objetivo de crear estrategias innovadoras y soluciones prácticas que mejoren la vida, la salud y el bienestar. Actualmente, ambos forman parte del equipo de El Jardín de Junio, un centro con un Servicio de Inteligencia Lingüística en el que asesoran a equipos y profesionales que apuestan por la ética del lenguaje.

Castellanos es autor de los títulos, editados por Paidós, *La ciencia del lenguaje positivo* y *Educar en lenguaje positivo*. En este último trabajo explica los resultados del proyecto “Palabras Habitadas”, que involucró alumnos, profesores y padres del IES Profesor Julio Pérez de Madrid con resultados esperanzadores.

¿En qué consiste el empoderamiento lingüístico?

En ser capaces de habitar nuestras palabras y nuestra manera de actuar; que cuando pronunciamos una palabra, ésta salga del corazón, porque las palabras en sí mismas están vacías; no son un medio de comunicación, sino la conformación de nuestra historia.

¿Dónde nos encontramos?

Llevamos muchos siglos hablando de felicidad, amor, bondad, generosidad y esperanza, pero es como si el lenguaje se hubiera deshidratado. Tenemos que volverlo a regar evitando el sufrimiento a la gente, buscando la felicidad, viendo en diferentes perspectivas y siendo un poco más formidables desde la sencillez.

Quizás, ¿siendo más empáticos?

Está muy bien la capacidad de ponerte en el lugar de otro, pero creo que a la empatía hay que añadirle algo más: actuar en el tiempo de la persona por la que sentimos empatía; no vale decir “siento lo que tú sientes” y, después, abandonarte a tu suerte. Eso no es ayudar.

¿Cómo influye el lenguaje positivo en el cerebro?

En una investigación que publicamos en el año 2009 utilizamos palabras positivas, negativas y neutras para medir el tiempo de reacción de un grupo de deportistas de élite y estudiantes. Y lo que descubrimos es que al cerebro le encanta el lenguaje positivo porque reacciona más rápido que cuando escucha una palabra negativa, y esto significa que mejora la atención, la concentración y la creatividad del ser humano.

“El lenguaje negativo es más abundante porque nos ha hecho sobrevivir”

Por el contrario, ¿qué efecto tiene el lenguaje negativo en las personas?

Cuando un lenguaje entra en barrena, a los acontecimientos que estamos viviendo me remito, entramos en una mentalidad de la escasez. Sin darnos cuenta, empieza a escasear nuestro tiempo y se abarca un universo donde de repente desaparece otro universo, que es mucho más interesante.

PALABRAS HABITADAS

El lenguaje negativo puede reducir el coeficiente intelectual

Entrevista a Luis Castellanos, filósofo

Hay ciertos estudios que deducen que, cuando esto ocurre, el coeficiente intelectual se puede reducir 14 puntos.

¿En el mundo abunda más el lenguaje positivo o el negativo?

El lenguaje negativo, porque nos ha hecho sobrevivir, como las emociones básicas. Por eso hablo de emociones evolucionadas en base a buscar un lenguaje positivo.

Para conseguirlo, usted ha inventado las listas de comprobación del lenguaje, ¿en qué consisten?

En darte cuenta de cada palabra que utilizas para expresarte y, si no te gustan, ya puedes cambiarlas y elegir otras. No pronuncies cosas grandilocuentes porque eso no le llega a la gente: por ejemplo, no digas "todos tenemos que ser felices" porque te preguntarán "¿y cómo?".

El cambio empieza por las pequeñas acciones...

Y en medirlas también. Cuenta las palabras positivas que dices a lo largo del día y los momentos alegres que vives; conoce tu lenguaje y, para ello, piensa en tres palabras positivas y tres palabras negativas que a menudo utilizas.

Un ejemplo.

Todo lo que empieza por "no", expresiones como "no es bueno", "tenemos que", "esto no es así", "es que esto que me estás diciendo...", "tú tienes que".... ¡Tenemos muchas palabras negativas!

¿Por qué tipo de expresiones sustituirlas?

Por expresiones como "sería bueno que encontráramos un camino para poder dialogar".

Qué otros vicios cometemos al hablar?

Por ejemplo, muchas veces cuando me enfado utilizo palabras de autoridad, universales como "todo", "siempre", "nunca", que son negativos porque no todo el mundo es de la misma manera, no siempre se actúa igual ni siempre ocurre lo mismo. Sobre todo en la relación con los hijos o la pareja salen este tipo de palabras.

¿Las listas de comprobación son el primer paso para cambiar nuestro modo de hablar?

Sí. Las listas de comprobación crean algo fundamental a nivel humano: la red de seguridad en el lenguaje. Muchas veces pongo casos extremos: padres que le dicen a sus hijos "si no apruebas, te doy un tortazo". Un tipo de lenguaje con el que no damos seguridad a la gente, le metemos miedo, provocamos ira, tristeza... Crear una red de seguridad en el lenguaje es importante: no todas las palabras valen igual y no todas las palabras, aunque estén permitidas en el diccionario, se tienen que utilizar de una determinada manera.

¿Qué es la red de seguridad en el lenguaje?

A través de las listas de comprobación, es la capacidad de crear un sistema de lenguaje de atención, de vigilancia, que nos permita algo tan sencillo como no hacer daño con nuestras palabras.

En este objetivo de crear un lenguaje más constructivo, ¿deberíamos censurar algunas palabras?

Yo no lo llamaría autocensura; es la capacidad de elegir, que es diferente. Tengo que aprender a elegir las palabras que utilizo porque una de las cuestiones fundamentales es decir la verdad. Pero a veces pensamos que la verdad es lo que yo digo en la forma en la que yo lo digo, y a menudo culpamos a los demás sin mirarnos a nosotros mismos.

¿Nuestro lenguaje nos delata?

A través del lenguaje se puede ver el tipo de vida de la persona que hay detrás. Hay muchas palabras oscuras, que ocultan destinos que quieren alcanzar; mucha intencionalidad que en un momento dado no sabes dónde te va a llevar.

¿Qué tipo de palabras oscuras existen?

Una palabra oscura puede ser hablar de libertad cuando no lo es, definirla de una determinada manera, o decir que la bondad es lo que él cree y ve (...) Bondad no es sólo decir que uno es bueno, sino no hacerte daño a ti mismo ni a los demás.

PALABRAS HABITADAS

El lenguaje negativo puede reducir el coeficiente intelectual

Entrevista a Luis Castellanos, filósofo

Hábleme del proyecto “Palabras Habitadas”.

Lo hicimos en común entre familias, profesores y niños del instituto Julio Pérez de Rivas (Madrid). Nos marcamos la meta de conseguir ser consciente de nuestro lenguaje y cambiarlo durante el curso académico.

Para hacerlo, creamos herramientas útiles a lo largo del proceso. Después de preguntarles qué mundo querían para los niños, todos empezaron a tomar conciencia del lenguaje propio y del entorno familiar.

Les advertimos que esto no les iba a hacer felices ni a evitarles el sufrimiento, sino que les ayudaría a enfrentarse de manera diferente a la vida; ver el lado favorable para construir. Vimos cambiar a profesores, padres y alumnos. Los gestos y las miradas también forman parte del lenguaje negativo.



¿Qué deseó compartir la mayoría de padres y profesores?

Que todo el mundo fuera feliz, y yo les decía: “Feliz, ¿qué es? Un concepto, ¿y cómo se mide algo tan abstracto? Buscando el índice de alegría. De niños, somos muy alegres y, luego, gradualmente pasamos a ser poco alegres.

Según usted, ¿a qué se debe este cambio?

Tengo algunas teorías. Elegimos permanentemente sobre elementos que van a priorizar nuestra atención y tiempo: el trabajo, el dinero, los recursos; nos van metiendo en un mundo muy competitivo en el que nos vamos haciendo daño a nosotros mismos con las decisiones que vamos tomando sin darnos cuenta.

¿Cómo?

Hay una dualidad que se da mucho en los adultos: nos convencemos de que en el trabajo podemos ser malas personas porque tenemos que ganar dinero –el factor de falseo–; podemos gritar al otro, exigirle al moroso con malas formas y, luego, por la tarde buscarnos algo que “nos salve” de esa situación.

Poco a poco vamos perdiendo la alegría, la capacidad de estar con nosotros, de entender el mundo y entramos en la rueda de la autojustificación y de la culpabilización de los demás, lo que nos impide evolucionar positivamente.

Una receta para solucionarlo...

A mí me gustaría que ganase más la capacidad de la alegría, la bondad y la amabilidad que la que nos hace perder la alegría. En todos los conflictos planteárnos: ¿Qué diez palabras no han aparecido y queremos que aparezcan?

También mide tu alegría. Sería bueno saber cuántos minutos al cabo del día hemos sido alegres, con quién o con qué. Y a veces descubrimos que no llega ni al 1% de nuestro tiempo, a pesar de que la alegría es la base de la felicidad: la capacidad de sonreír, de ser amables, de compartir... Es un buen elemento para saber quiénes somos.

¿Qué pautas recomendaría para sentar las bases de un buen lenguaje positivo?

Para empezar, propongo contestar a la siguiente pregunta: ¿Qué pinta el lenguaje en tu vida? Si una sola palabra o frase tiene el poder de influir en tu historia, ¿sabes cuál es?

Este es el verdadero secreto para transformar tu relato vital: toma conciencia de tus palabras más habituales, de tu lenguaje, del vocabulario que guía tus acciones. De las palabras con las que te levantas, con las que sales a pasear, con las que entras a trabajar, con las que te vas a dormir...

¿Merece la pena, o la alegría, salir a pasear con esas palabras en tu corazón? ¿Qué hábitos lingüísticos te condicionan? El lenguaje está hecho para ver, ¿qué ven tus palabras?

Como sencillo ejercicio para entrenar tu lenguaje, **crea tu pequeño diccionario de palabras y frases que puedan transformar tu vida**: por ejemplo, cada día identifica una palabra o frase negativa.

Escríbelas. O encuentra cinco palabras o frases positivas. Escríbelas también.

Elige las palabras positivas que quieras que guíen el rumbo de tu vida y el lenguaje que defina la cantidad de felicidad que quieras infundir. Otro ritual consiste en escribir tres agradecimientos nuevos cada día durante 21 días. Con esta práctica, el cerebro se acostumbra a buscar el lado favorable de la vida y consolida un patrón para encontrar en el mundo primero lo positivo, no lo negativo. Y es mucho más reconfortante si lo realizamos en familia.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

15

El rey ciclotímico De Jorge Bucay

Había una vez un rey muy poderoso que reinaba un país muy lejano. Era un buen rey. Pero el monarca tenía un problema: era un rey con dos personalidades.

Había días en que se levantaba exultante, eufórico, feliz. Ya desde la mañana, esos días aparecían como maravillosos. Los jardines de su palacio le parecían más bellos. Sus sirvientes, por algún extraño fenómeno, eran amables y eficientes esas mañanas. En el desayuno confirmaba que se fabricaban en su reino las mejores harinas y se cosechaban los mejores frutos.

Esos eran días en que el rey rebajaba los impuestos, repartía riquezas, concedía favores y legislaba por la paz y por el bienestar de los ancianos. Durante esos días, el rey accedía a todos los pedidos de sus súbditos y amigos.



Sin embargo, había también otros días. Eran días negros.

Desde la mañana se daba cuenta de que hubiera preferido dormir un rato más. Pero cuando lo notaba ya era tarde y el sueño lo había abandonado. Por mucho esfuerzo que hacía, no podía comprender por qué sus sirvientes estaban de tan mal humor y ni siquiera lo atendían bien. El sol le molestaba aun más que las lluvias. La comida estaba tibia y el café demasiado frío. La idea de recibir gente en su despacho le aumentaba su dolor de cabeza.

Durante esos días, el rey pensaba en los compromisos contraídos en otros tiempos y se asustaba pensando en cómo cumplirlos. Esos eran los días en que el rey aumentaba los impuestos, incautaba tierras, apresaba opositores... Temeroso del futuro y del presente, perseguido por los errores del pasado, en esos días legislaba contra su pueblo y su palabra más usada era NO.

Consciente de los problemas que estos cambios de humor le ocasionaban, el rey convocó a todos los sabios, magos y asesores de su reino a una reunión.

—Señores —les dijo— *todos ustedes saben acerca de mis variaciones de ánimo. Todos se han beneficiado de mis euforias y han padecido mis enojos. Pero el que más padece soy yo mismo, que cada día estoy deshaciendo lo que hice en otro tiempo, cuando veía las cosas de otra manera. Necesito de ustedes, señores, que trabajéis juntos para conseguir el remedio, sea brebaje o conjuro que me impida ser tan absurdamente optimista como para no ver los hechos y tan ridículamente pesimista como para oprimir y dañar a los que quiero.*

Los sabios aceptaron el reto y durante semanas trabajaron en el problema del rey. Sin embargo todas las alquimias, todos los hechizos y todas las hierbas no consiguieron encontrar la respuesta al asunto planteado.

Entonces se presentaron ante el rey y le contaron su fracaso ... Esa noche el rey lloró. A la mañana siguiente, un extraño visitante le pidió audiencia. Era un misterioso hombre de tez oscura y raída túnica que alguna vez había sido blanca.

—Majestad —dijo el hombre con una reverencia— *del lugar de donde vengo se habla de vuestros males y de vuestro dolor. He venido a traeros el remedio.*
Y bajando la cabeza, acercó al rey una cajita de cuero.

El rey, entre sorprendido y esperanzado, la abrió y buscó dentro de la caja. Lo único que había era un anillo plateado.

—Gracias —dijo el rey entusiasmado— *¿es un anillo mágico?*
—Ciertamente lo es —respondió el viajero—, pero su magia no actúa sólo por llevarlo en el dedo... *Todas las mañanas, apenas os levantéis, deberéis leer la inscripción que tiene el anillo. Y recordar esas palabras cada vez que veáis el anillo en vuestro dedo.*

El rey tomó el anillo y leyó en voz alta: “**Debéis saber que ESTO también pasará**”.