



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 65

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

ÍNDICE

E-book Nro. 65 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Nuestras creencias son como órdenes no cuestionadas, que nos dicen cómo son las cosas, qué es posible y qué imposible, qué podemos hacer y qué no podemos hacer. ANTHONY ROBBINS

EL MODELO ESENCIAL PLACEBO Y EL SANADOR INTERIOR

Presentación del Cuarto Encuentro Updates PNL - 2019 Rosario

Por Dr. Adrián Emens y Dra. Silvia Hojemberg

Pág. 1 a 3

ADICCIONES Y PNL

Poniendo el foco en un tema apremiante

Por Beatriz Eugenia Álvarez

Pág. 4 a 5

CLAVES DEL MODELO DE COMUNICACIÓN DE LA PNL

Del libro COMUNICACIÓN EFICAZ CON PNL

De E. Trainer

Pág. 6 a 8

¿HAS VISTO ESTA PELÍCULA?

Enseña algo que jamás te dirán en un curso de Coaching

Por Hernán Vilaró

Pág. 9 a 10

LA CREACIÓN DE MODELOS CON LA PNL

Del libro Introducción a la PNL

De Joseph O'Connor y John Seymour

PÁG. 11 a 13

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

CUATRO VALIOSAS MORALEJAS de Anthony de Mello

Pág. 14

Textuales de RICHARD BANDLER

Nuestra mente es un sistema de archivo, no de corrección. La función de borrar no existe en ella, por eso no tienes que reescribir tu pasado. Todo lo que tienes que hacer es enseñar a tu mente a ir hacia una nueva dirección: ir "aquí", en lugar de dirigirse hacia "allá".

Es como cuando te has cambiado de domicilio pero sigues maquinalmente conduciendo hacia tu antigua casa, hasta que construyes en tu mente algo que reajusta anticipadamente el piloto automático. El truco consiste en regresar a un punto anterior al surgimiento del problema y construir una nueva ruta en el "cableado" de tu mente, de modo que puedas olvidarte del problema.

Ello no significa, como algunos piensan, que debas esconder los problemas para que luego resurjan de alguna otra forma. No se trata de ocultar tus problemas, sino de abordarlos de una manera más útil. Debes dirigir tu atención hacia una dirección particular y no hacia otra. De modo que todo lo que tienes que hacer es aprender una mejor dirección y concentrar tu atención en ella.

Para eliminar la seriedad que tantos bloqueos causa, suelo bromear con los pacientes acerca de sus problemas. Ponerse serio equivale a quedarse atorado, mientras el sentido del humor es la forma más rápida de revertir dicho proceso. Si eres capaz de reírte de algo, sin duda lo podrás cambiar.

El cambio no tiene por qué ser lento ni doloroso. Si eres capaz de crear algo tan complejo como una fobia, un miedo o una compulsión, podrás aprender a usar esa misma capacidad para, ante las mismas situaciones, hacer algo totalmente distinto.



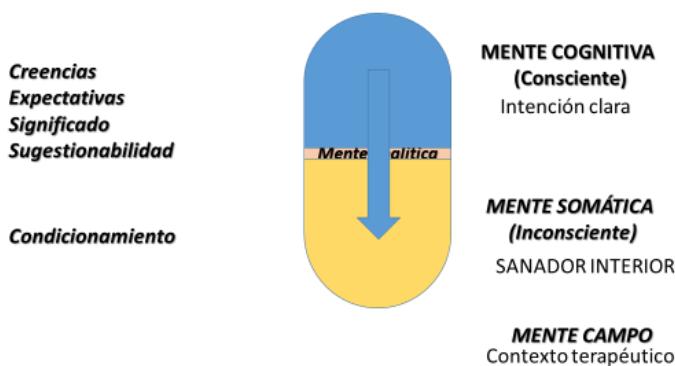
EL MODELO ESENCIAL PLACEBO Y EL SANADOR INTERIOR

Ponencia del Cuarto Encuentro Updates PNL - 2019 Rosario

Por Dr. Adrián Emens y Dra. Silvia Hojemberg

Podríamos aplicar el modelo de las Tres Mentes de la PNL de tercera generación para entender cómo funciona el efecto placebo.

La Tres Mentes y El Efecto Placebo



Cuando recibimos o administramos un placebo, ya sea una intervención inerte o activa, generamos desde nuestra mente cognitiva una **intención clara de sanar**. Esta intención necesita atravesar la **barrera de nuestra mente analítica** para llegar a nuestra mente somática, operada por una sofisticada red psicoinmunoneuroendócrina capaz de ofrecer una amplia gama de fármacos endógenos remedando una verdadera Farmacia interior en forma ecológica y económica.

A este nivel, nuestro cuerpo es capaz de operar como nuestro **Sanador Interior**. Esta interacción somato-cognitiva se enmarca en un **campo relacional** progresivamente más amplio, que va desde la *relación médico-paciente, la familia, el entorno sanitario, el marco sociocultural, la conexión espiritual, etc.* (La Mente Campo).

Robert Dilts suele decir que para lograr algo hay que **querer, saber cómo y darse la oportunidad**. En nuestro modelo el querer tiene que ver nuestra intención cognitiva de sanar, saber cómo es lo que maneja nuestra mente somática y darse la oportunidad tiene que ver con facilitar este encuentro mente cuerpo, más allá de las limitaciones de nuestra mente analítica.

Cuatro factores adicionales completan este modelo: Fisiología, estrategias, congruencia y creencias.

La **fisiología** tiene que ver con el estado interno más propicio para activar en todo su potencial a nuestro sanador interior en nuestro cuerpo. Un claro ejemplo de esto es lo que los investigadores del Instituto Heart Math llaman coherencia psicofisiológica o coherencia cardiaca. El estado óptimo puede ser alcanzado a través de diversas técnicas de meditación y respiración y propiciando relaciones médico-paciente saludables y contenedoras. Las técnicas de limpieza emocional pueden ser muy efectivas para potenciar los resultados.

Las **estrategias** tienen que ver con las representaciones mentales de la experiencia sanadora, una *auto-imagen saludable efectiva y creíble*, basada en las *submodalidades más apropiadas* que hasta participan en la misma elaboración de los fármacos que usamos.

La **congruencia** entre nuestro propósito consciente y nuestro inconsciente, aclarando nuestras áreas en sombra constituye un eje central para disponer de un potencial sanador más pleno.

Y las **creencias**, piedra angular del efecto placebo, nos permiten crear el *sentimiento de la sanación ya cumplida*, que en palabras de Greg Braden, habilitan nuestra conexión con la Matriz Divina, manifestando nuestro potencial sanador en el plano de nuestra realidad material, favoreciendo la curación y haciendo posibles sanaciones, en algunos, casos, extraordinarias.

Desde este modelo, el efecto placebo puede ser concebido como **un vehículo de nuestra intención de sanar, que complace a nuestro Sanador interior, activando nuestro poder de autosanación**.

EL MODELO ESENCIAL PLACEBO Y EL SANADOR INTERIOR

Ponencia del Cuarto Encuentro Updates PNL - 2019 Rosario

Por Dr. Adrián Emens y Dra. Silvia Hojemberg

Primera parte en *LA MAGIA CONTINÚA* 64

Alcances y ámbitos de aplicación del efecto placebo.

Para entender más en profundidad los alcances del efecto placebo, podemos analizar sus alcances e implicancias en dos grandes contextos de aplicación: la práctica clínica asistencial y la investigación clínica.

En la práctica clínica asistencial:

En la práctica asistencial solemos asociar con cierta frecuencia el concepto de placebo con procedimientos farmacológicamente inertes (como la solución salina del Dr. Beecher o las tabletas de lactosa), pero, además de estos placebos llamados puros o inertes existen otro tipo de placebos denominados activos o impuros, que tiene acciones farmacológicas pero que son utilizados para otras condiciones para las cuales no hay bases racionales médicas para usarlos (ej.: vitaminas para tratar la fatiga sin tener hipovitaminosis, antibióticos para tratar virosis, etc).

En la práctica asistencial vemos con frecuencia como algunos fármacos actúan mucho más rápidamente que lo esperable (incluso antes de ser absorbidos por vía oral) o son muy efectivos a dosis muy bajas, consideradas subterapéuticas. En algunos casos se ha visto efectos con la sola idea de tomarlos. Como vemos el tema placebo se mete de lleno en nuestra farmacología. No suele ser administrando solución fisiológica o tabletas de lactosa donde más experimentamos este efecto sino en el uso mismo de los medicamentos que recetamos o las intervenciones que realizamos. Y este aspecto del efecto placebo suele ser frecuentemente el que pasa más desapercibido para el médico.

El efecto terapéutico de los fármacos que empleamos en nuestra práctica profesional resulta de una combinación, en proporciones variables, de sus efectos farmacológicos y del efecto placebo de los mismos. Este último, según distintas fuentes y condición tratada oscila entre un 10 y un 100 %. En el acto terapéutico es imposible disociarlos.

Pese a esto, la medicina tiende a no tener en cuenta la idea de maximizar deliberadamente el efecto placebo, por vincularlo con prácticas precientíficas, engañosas y poco éticas.

Ser conscientes de esto nos hace responsables en nuestra práctica asistencial, de maximizar el efecto placebo en la utilización de nuestros tratamientos, sin necesariamente incurrir en el engaño o el optimismo extremo.

En Investigación Clínica:

Hoy en día, al disponer de fármacos probadamente efectivos contra un gran número de enfermedades y condiciones patológicas, no resulta profesionalmente ético salvo situaciones especiales de fuerza mayor, reemplazar fármacos activos por placebos, por lo que el uso habitual y aceptado de estos últimos suele ser en el marco de la investigación clínica, en el diseño de los llamados ensayos clínicos controlados por placebo, con el objeto de definir cuál es la proporción del efecto terapéutico de una intervención atribuible exclusivamente al efecto farmacológico de la droga en estudio, ya que ésta también suele tener efectos terapéuticos atribuibles al efecto placebo.

En el ámbito de la investigación se ha buscado sistemáticamente precisamente lo opuesto que, en el ámbito clínico, es decir minimizar el efecto placebo para poder verificar cual es el efecto farmacológicamente puro del fármaco en estudio, libre de toda influencia del efecto placebo. El interrogante es cuanto se puede separar el efecto placebo del efecto farmacológico puro mientras los involucrados, sujeto en estudio e investigador son seres humanos, aun cuando se hayan diseñado rigurosos estándares y procedimientos de análisis experimental.

La aparición en el mercado hacia finales de los '80 y en los '90 de un gran número de nuevos antidepresivos reavivó la polémica sobre su verdadera eficacia más allá del efecto placebo y se convirtió en paradigmática respecto al estudio y la comprensión de este efecto.

Dos grandes meta-análisis con gran número de pacientes mostraron que entre el 75 y el 81 % de los efectos de estas drogas era atribuible al efecto placebo. Además, se observó que su eficacia creció en forma paralela a su popularidad y difusión en el mercado.

EL MODELO ESENCIAL PLACEBO Y EL SANADOR INTERIOR

Ponencia del Cuarto Encuentro Updates PNL - 2019 Rosario

Por Dr. Adrián Emens y Dra. Silvia Hojemberg

Un estudio doble ciego realizado con un tratamiento para el Parkinson demostró que el grupo de participantes que creía pertenecer a la rama tratamiento activo, pero recibieron intervención placebo tuvo mayor mejoría que aquellos que recibieron el tratamiento real y creían haber recibido placebo. Esto demuestra que el grupo al que los participantes creían pertenecer fue más importante que el grupo al que realmente fueron asignados. Las expectativas sobre *la asignación percibida* resultaron más poderosas que la verdadera asignación.



El Efecto Nocebo

Otro aspecto importante a considerar en nuestra práctica es la existencia del llamado efecto nocebo. Efecto nocebo y placebo son dos caras de una misma moneda. El efecto nocebo implica un efecto negativo o perjudicial como consecuencia de una intervención médica. Los mecanismos parecen ser similares a los descriptos para el efecto placebo. Aquí también juegan un papel central las creencias, las expectativas, la sugestionabilidad y como vimos en el experimento de las ratitas de Ader, el condicionamiento en algunos casos.

Los profesionales de la salud deber tener presentes que proporcionar demasiados detalles positivos de una intervención incluyendo sus efectos adversos, puede desencadenar un efecto nocebo. El anunciar la caída de pelo con ciertos quimioterápicos hace más probable que suceda. Los pacientes propensos a leer los prospectos médicos suelen padecer más frecuentemente estos efectos, por lo que el profesional prescriptor debe ser consciente de esto e informar en forma convincente y abierta a los pacientes sobre sus tratamientos.

Es clave que el terapeuta conozca el grado de sugestionabilidad, el estilo afrontativo, los metaprogramas más activos, entre otras características de sus pacientes. Así como la palabra y la sola presencia del médico puede ser placebogénica también puede ser nocebogénica. El efecto nocebo es la base de las profecías autocumplidas en salud.

Si el médico o el dentista nos dice “*avíseme si tiene dolor mientras le hago tal ... procedimiento*” es mucho más probable que aparezca dolor. Es mucho más saludable decirle “*a medida que le hago tal o cual ... procedimiento se va a ir sintiendo mucho mejor y si siente algo, por favor me avisa*”.

El efecto nocebo es mayor si otras personas confirman nuestros temores. El miedo es más contagioso que la esperanza. En un partido de fútbol americano, al conocer los organizadores que algunas personas presentaron diarrea y vómitos, anunciaron por los altavoces que no consuman bebidas de las máquinas por el riesgo de contagio. Rápidamente el número de personas con el mismo cuadro gastrointestinal se multiplicó por el sólo hecho de haber consumido de las máquinas supuestamente peligrosas. Más tarde se comprobó que las bebidas de las máquinas eran inofensivas. La sugerencia y las expectativas negativas hicieron todo el trabajo.

Se han visto casos de reacciones alérgicas en pacientes alérgicos a ciertas flores desencadenadas por la exposición al mismo tipo de flor, pero artificial.

Concluyendo...

Las evidencias científicas y vivenciales disponibles sobre los efectos placebo y nocebo nos confirman el enorme poder de nuestras creencias sobre nuestra salud y bienestar, nuestro poder endógeno de autosanación y constituyen un motivo más que suficiente para replantear y redimensionar el significado y los alcances de estos efectos en la práctica médica actual, superando los prejuicios y las limitaciones de los viejos paradigmas para navegar hacia más integrativos.

ADICCIONES Y PNL

Poniendo el foco en un tema apremiante

Por Beatriz Eugenia Álvarez

Las creencias son consideradas en Programación Neurolingüística (PNL) como uno de los más fundamentales niveles de cambio y aprendizaje, son uno de los componentes claves de nuestra estructura

“El Uso indebido de drogas es un problema de salud pública que afecta a hombres y mujeres de cualquier edad, de todos los estratos y en todas las regiones.

Es un fenómeno que crece y que cambia. Actualmente, cada vez a edades más tempranas se consumen drogas, surgen nuevas sustancias, se dejan de consumir unas y otras se usan más y ahora también hay un mayor número de mujeres fármaco dependientes”.



“La vida social de nuestros días exige más atención a la salud emocional. Muchas personas padecen los estragos de las dificultades económicas o el desempleo, de la agitada cotidianidad, la violencia, la inseguridad y las adicciones que afectan la salud mental individual y colectiva”. Mujer y Drogas, editado por el CECAJ.

Nuestras creencias y valores proporcionan la fuerza que impulsa o inhibe capacidades y comportamientos particulares, se relacionan con la pregunta ¿por qué? y son generalizaciones entre las cosas y los eventos que percibimos en nuestro entorno.

Desde la óptica de la PNL lo anterior nos explica uno de los múltiples factores que intervienen en las adicciones. Si un joven cree que el uso de alguna droga legal o ilegal, no le va a causar problemas a él, porque “la controla” o “no es malo” o “porque su amigos la usan y no les pasa nada” o porque “la necesita”, esta creencia lo va a orillar a desarrollar una adicción.

La motivación para que alguna persona consuma una droga, puede ser variable: curiosidad, imitación, tristeza, baja auto estima, necesidad de afecto y aceptación, etc.

En PNL las creencias son consideradas generalizaciones estrictamente sostenidas y se refieren a: las causas, el significado, los límites en el mundo que nos rodea, nuestro comportamiento, nuestras capacidades y nuestras identidades.

Las creencias son notoriamente difíciles de cambiar a través de las reglas de la lógica o del pensamiento racional, y además las creencias que mas nos influencian son frecuentemente fuera de nuestra conciencia.

María Leonor Ramírez Robredo nos dice en su artículo "Factores de Riesgo en las Adicciones" cuales son estos y los divide en cuatro áreas:

1) INDIVIDUALES

Deseos por experimentar nuevas aventuras.
Necesidad por mostrar su capacidad personal, reafirmar su auto confianza.
Dificultades para superar o resolver problemáticas.
Sentimientos de rechazo y sensaciones de soledad.
Timidez, inseguridad, baja autoestima.
Adhesión e identificación con prototipos negativos (ídolos).
Sobrevaloran el placer y la comodidad.

2) FAMILIARES

Consumo de algún miembro de la familia.
Existencia de conflictos familiares.
La desunión familiar y la falta de relaciones positivas en la familia.
La ausencia de valores y normas familiares.
La falta de comunicación entre los padres y de ellos hacia sus hijos.
Violencia intrafamiliar.
La ausencia de alguno de los padres.

ADICCIONES Y PNL

Poniendo el foco en un tema apremiante

Por Beatriz Eugenia Álvarez

3) ESCOLARES

Contacto deficiente de alumno y maestros.

Contradicción del maestro a las normas y valores familiares.

Descalificaciones de las capacidades y virtudes de los alumnos.

Favoritismo y discriminaciones por parte del maestro.

El mal compañero, con pésimos consejos, que usualmente induce al consumo de drogas.

4) SOCIALES

La existencia de leyes que permiten el uso de algunas drogas.

El incumplimiento de las leyes que prohíben la venta y el consumo de las drogas ilícitas.

La disponibilidad que consiste en la facilidad que tienen los jóvenes para adquirir las sustancias.

La publicidad que refuerza el consumo de las drogas.

Vivir en zonas de alto riesgo.

Nuestras creencias son una fuerza poderosa en nuestro comportamiento, forman parte de la sabiduría popular es que si una persona realmente cree que puede hacer algo, lo hará y que si cree que algo es imposible, ningún esfuerzo va a convencerlo de que sí es posible lograrlo.

Quizá la PNL ofrece el mas poderoso modelo mental y conjunto de herramientas de comportamiento existente hoy en día. A través de los procesos de la PNL, las creencias y las estrategias de creencias pueden ser explícitamente identificadas y aplicadas.

Robert Dilts en su libro “Identificación y Cambio de Creencias con PNL” nos da un procedimiento para instalar una creencia; nos dice que la línea del tiempo es una manera útil para establecer una pasaje al resultado deseado, evaluar las dudas o las interferencias en relación al camino o resultado para identificar e instalar el sistema de creencias y los recursos necesarios para alcanzar una meta.

En las asesorías que doy en mi práctica privada como Consultora Profesional en Adicciones ,con las bases de la PNL y la hipnoterapia, -entre otras- he llevado a cabo trabajos exitosos en cuanto a reforzar la autoestima de la persona, mejorar su comunicación consigo misma y con los demás, identificar las motivaciones reales que le llevan a necesitar de una sustancia y a imaginar que merece vivir libre de adicciones y hacerlo.

Una vez iniciado este proceso, trabajamos de manera conjunta con una nueva identidad, cambiando esas creencias limitantes. Derrotando la desesperanza, la impotencia y la sensación de inutilidad o falta de mérito.

Las creencias más invasivas y penetrantes son las que están relacionadas con nuestra identidad.

Las creencias limitantes podemos actualizarlas y transformarlas mediante:

- Identificación y reconocimiento de la intención positiva subyacente.
- Identificando cualquier presuposición no expresada, e instalada en el inconsciente (la base de la creencia).
- Ampliando la percepción de la cadena causa-efecto o el complejo equivalente.
- Dando la información sobre el “cómo” en relación a las alternativas que satisfagan las intenciones positivas de la conducta que esta respaldada en la creencia limitante.
- Cuantificando y actualizando los vínculos claves que conforman el sentido de misión y, propósito que uno tiene y recibiendo en el nivel de identidad un apoyo positivo.

Para finalizar, quiero citar un párrafo del libro “Siloé El Espacio de la solución” de Miguel Ángel Olguín Salgado, en donde dice: “Desde luego existe una creencia que es la mas poderosa de todas. En las religiones se le llama Fe y como el propio Jesucristo la define en los evangelios, aquí se trata de creer en algo, independientemente de los resultados, de sus consecuencias, de razones lógicas o científicas. Se trata de creer en algo a priori. Este tipo de creencias vienen de nuestro propio interior, y cuando realmente las tenemos, somos capaces de lograr todo lo que nos proponemos”.

CLAVES DEL MODELO DE COMUNICACIÓN DE LA PNL

Del libro COMUNICACIÓN EFICAZ CON PNL

De E. Trainer

La PNL se define como el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva humana. Se centra en explorar el modo en que la persona organiza lo que ve, oye, siente y como construye y filtra el mundo exterior a través de los sentidos.

También explora como describimos eso con el lenguaje y como actuamos, tanto de forma intencionada como no intencionada para producir resultados

La PNL asume un modelo pragmático basado en el experiencia. Se centra en el "como" la mente percibe y procesa la información y genera conductas.



La aproximación propuesta por la PNL para lograr una buena comunicación con la que conseguir los objetivos personales, se basa en adquirir la habilidad de comprender y reconocer cómo se representan el mundo y piensan las otras personas, cual es su mapa de la realidad, sus creencias, expectativas y valores. La PNL propone buscar objetivos compartidos, enriqueciendo los mapas personales para albergar puntos comunes que faciliten a las personas la adaptación al entorno.

La PNL tiene como origen el desarrollo de un modelo que se centra sobre el proceso y la forma de comunicación, en lugar de sobre el contenido. La PNL se basa en el modelamiento (imitación). Esta estrategia permite aprender los elementos y factores que realmente suponen la diferencia en el área de actividad humana modelada

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

Cuando nos relacionamos con los demás tendemos a creer que todos vemos el mundo de la misma manera y que compartimos ideas y pensamientos. Sin embargo, como veremos más adelante, cada persona ha captado de forma diferente el entorno en el que se ha desarrollado y debe actuar, realizando diferentes interpretaciones. Este "mapa" del mundo es considerado el mundo real de forma inconsciente, provocando problemas de adaptación y/o relación con personas con las que interactuamos y con nosotros mismos.

Antes de estudiar el modelo de comunicación de la PNL, debemos tener en cuenta que un modelo es "una descripción de como algo funciona". No requiere ser necesariamente verdadero. Un modelo debe ser valorado no en base a su exactitud (que en cualquier caso sería difícilmente evaluable) sino en la validación de los resultados que permite obtener a partir de su utilización

El modelo de comunicación de la PNL describe como la mente trabaja y se estructura, en otras palabras, como las personas utilizan la información y el conocimiento, aprenden, se motivan, interactúan, se comunican con otros para conseguir lo que necesitan, evolucionan, utilizan sus recursos y cambian, mostrando como el lenguaje es utilizado como soporte de la percepción y estructuración de la realidad.

Las personas para pensar utilizamos imágenes, palabras, sonidos y sensaciones con las cuales experimentamos y reconocemos la realidad. Del mismo modo, al utilizar el lenguaje, ya sea para pensar o comunicarnos, empleamos conceptos y palabras con los cuales representamos a los demás nuestros mapas o representaciones internas, las cuales pueden significar cosas diferentes para cada persona, pues cada uno tiene diferentes experiencias y se representa la realidad de una forma personal. La PNL se centra en la representación mental que la persona se hace del entorno a través de los sistemas de percepción (sentidos) y sobre como usa el lenguaje (verbal y no verbal) para procesar, conservar y recuperar la información.

Esta forma de actuar permite reconocer las claves para comunicarse eficazmente y modificar, si es preciso, el mapa de representación propio o de otra persona

Una de las premisas importantes de la NLP es que los seres humanos interactuamos con el mundo sin conocer realmente lo que es el mundo. Para realizar esta adaptación e interactuación con el mundo las personas se basan en su modelo del mundo, construido a través de la información captada por los sentidos y que se estructura mediante el uso del lenguaje. Esta definición del modelo permite focalizar ya un primer nivel de estudio.

CLAVES DEL MODELO DE COMUNICACIÓN DE LA PNL

Del libro COMUNICACIÓN EFICAZ CON PNL

De E. Trainer

¿Si el ser humano construye su mapa del mundo a través de los sentidos, como funciona el proceso?
¿Qué fenómenos tienen lugar para que la representación interna de la realidad, difiera de la realidad misma?

PROCESO DE PERCEPCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Las primeras limitaciones son de orden físico. Nuestros sentidos sólo pueden captar una parte (intervalo o umbral) del tipo de estímulo para el que han evolucionado. Por ejemplo, los ojos, sólo reaccionan a una parte del espectro luminoso deprecando la información luminosa "infrarroja" o "ultravioleta"

El proceso se inicia con un suceso externo que nosotros experimentamos a través de nuestros sentidos físicos:

- Visual : Incluye lo que vemos o la forma en que alguien nos mira
- Auditivo : Incluye sonidos, las palabras que decimos o nos decimos internamente, las palabras que escuchamos y la manera que la gente nos dice esas palabras a nosotros
- Táctil :Incluye el contacto con algo o con alguien, la presión, la temperatura y la textura
- Olfativo : estímulos olorosos percibidas por el sentido del olfato
- Gustativo : estímulos gustativos percibido a través del sentido del gusto

Una vez los estímulos han sido captados por nuestros sentidos y antes de realizar la representación interna de la información obtenida, los estímulos pasan a través de los filtros de procesamiento, que producen la omisión, distorsión y generalización la información captada

TIPOS DE FILTROS

Omisiones

Las omisiones tienen lugar cuando selectivamente prestamos atención a algunos aspectos de la experiencia sensorial y perceptiva y omitimos otros. Conviene tener presente que las omisiones no son en sí mismas negativas sino que tienen por objetivo evitar que la mente consciente deba manejar un exceso de información percibida del entorno. Si toda la información percibida del entorno no fuese filtrada omitiendo una parte, nos bloquearíamos.

Distorsiones

Cuando realizamos cambios en nuestra experiencia de información sensorial, estamos distorsionando el proceso perceptivo. La distorsión pueden ser útiles para planificar objetivos personales construyendo futuros posibles o negativas en el caso de trastornos psicológicos, o sentimientos de celos, engaños, conspiraciones de los demás en su ausencia, etc...

Generalización

El efecto de filtro de la generalización tiene lugar cuando la persona extrae conclusiones para comprender o interpretar la realidad, a partir de una, dos o más experiencias.

El proceso de generalización se encuentra en la base de todo aprendizaje, ya que a partir de la integración de un estímulo o información se abstraen los elementos "permanentes". Por ejemplo, una vez he asimilado la funcionalidad de una silla, me sentaré en cualquier silla cuando lo considere necesario aunque la estética, dimensiones y forma de la silla difieran enormemente.

Esta primera clasificación de los filtros permite entender porqué dos personas no actuarán igual en la misma situación o frente a los mismo estímulos.

Existe otro tipo de filtros más internos que afectan también a la percepción y procesamiento de la información captada por los sentidos. Estos filtros son los meta-programas, los valores, las creencias y las expectativas

Los metaprogramas

Son filtros de libre contenido. Los metaprogramas filtran los estímulos a partir de omisiones y distorsiones. Los metaprogramas serían las estrategias de filtro empleadas que permiten mantener la propia identidad y la "coherencia" del modelo interno del mundo

CLAVES DEL MODELO DE COMUNICACIÓN DE LA PNL

Del libro COMUNICACIÓN EFICAZ CON PNL

De E. Trainer

Los valores

Son esencialmente un filtro de evaluación. Los valores son decisiones acerca del modo en que nos hacen sentir nuestras acciones. Determinan el modo en que decidimos si nuestras acciones son buenas o malas. Proveen la fuerza motivacional primaria que sostiene nuestras acciones.

Los valores personales se organizan en una jerarquía vertical (de arriba a abajo). El valor más importante se sitúa arriba, el siguiente en importancia para nosotros, debajo de éste y así, sucesivamente. Los valores son aquellas "cosas" en las cuales estamos deseando invertir tiempo, energía y recursos, ya sea para lograrlos o evitarlos. La escala de valores puede cambiar en función del contexto, es decir, lo que una persona considera importante en una relación personal, puede no serlo en el ámbito profesional

Las creencias

Son convicciones de que ciertas cosas son ciertas o reales. Puede decirse que las creencias son generalizaciones que ha realizado la persona sobre el estado del mundo, sobre si misma y sobre sus capacidades. En el momento de producir un cambio a nivel de conducta, es fundamental descubrir que creencias de capacidad/incapacidad sustenta la persona relacionadas con la conducta que se desea potenciar o extinguir

Las expectativas

Son filtros con contenido que seleccionan la información, dando prioridad a aquella que está más estrechamente relacionada con las necesidades, metas, objetivos o deseos, ya sean conscientes o inconscientes.

Una vez concluido este mecanismo de filtros y procesos internos, puede nuestra mente elaborar una representación interna de la realidad. Recuérdese que en este modelo, el "mapa" generado en la mente no es "exacto" al territorio exterior. En cualquier experiencia este proceso de percepción filtrada interviene "construyendo" la representación de dicha experiencia en nuestra mente.

En la representación interna no solo se almacenan "construcciones" de las percepciones del exterior. También se almacenan mapas de información acerca del estado interno emocional y de la fisiología personal. El resultado de toda esta información es utilizado por la mente para generar estrategias y pautas que forman la conducta (debe entenderse aquí el término conducta en su sentido más amplio, no solo las acciones más evidentes y observables)

En resumen; la percepción sensorial, la representación interna, el estado interno, la fisiología y la conducta externa, constituyen los elementos esenciales para comprender a las personas. Todos estos elementos se encuentran íntimamente relacionados, formando un sistema dinámico, cualquier cambio en uno de ellos produce cambios en los otros.

Desde el punto de vista psicofisiológico, debe tenerse en cuenta que este sistema dinámico propuesto por la PNL presenta un paralelismo claro con el modo en que está organizado el Sistema Nervioso.

Aunque la PNL no pretende validar un constructo teórico, esto no quiere decir que su modelo sea incoherente con el "funcionamiento científico" del sistema nervioso

- El sistema nervioso central, que comprende el cerebro y el bulbo raquídeo, dónde construimos imágenes de lo que percibimos y emitimos
- El sistema nervioso periférico, donde se sitúan los órganos de los sentidos encargados de captar la información y enviarla al cerebro.
- El sistema nervioso autónomo que controla todos los órganos y funciones que son vitales para el buen funcionamiento y la salud del organismo

¿HAS VISTO ESTA PELÍCULA?

Enseña algo que jamás te dirán en un curso de Coaching
Por Hernán Vilaró

Te quiero contar sobre a película que te dará una ventaja en todas las áreas de tu vida y que **enseña algo que Jamás te dirán en un curso de Coaching...**

(Como frutilla del postre al final de este artículo, descubrirás una frase que muestra lo que logra un *Deseo que está ardiendo* cuando está unido a la emoción del amor)

¿Cuál es el nombre de esa película que rompe paradigmas?

La película se llama EL ACEITE DE LORENZO...

Es una de las películas más triste que vi en mi vida, PERO y es un gran pero, *contiene un mensaje que es increíble...*



La película trata de un niño que contrae una enfermedad incurable...

Sin embargo, sus padres se niegan a aceptar el diagnóstico y comienzan a buscar una cura...

SIN SIQUIERA SER HABER ESTUDIADO MEDICINA

En el mundo del coaching se habla del concepto de enfocarse en las cosas que dependan de uno...

Pero la pregunta que no hacen es la siguiente...

¿Dónde está el límite?

"¿Dónde trazas la línea que dice, esto depende de mí y esto no?"

¿Cómo sabes que algo depende de ti y que algo no depende de ti?

¿Cuáles son los criterios que aplicas para saber que algo depende de ti y otra cosa no?

¿Por qué estas preguntas son tan importantes?

Porque en el momento en el que yo digo que "esto no depende de mí" acciono una estrategia que NO me lanza a la acción *¿Para qué lanzarme a la acción, si no depende de mí?*

En PNL diríamos que la estrategia es Ad =>A=>salida

Esa es una excelente estrategia para no pasar a la acción...

Como no podía ser de otra manera, ya que transgrede las condiciones de una estrategia bien formada.

Déjame darte un ejemplo práctico de esta estrategia y comparémosla con la estrategia depende de mí:

Digamos que las ventas de tu negocio están bajas por la situación económica de tu país...

Podrías tranquilamente pensar, hago lo que puedo, ya que la situación económica no depende de mí...

Y sería razonable pensarlo así...

Ó También podrías expandir el círculo de lo que depende de ti...

Hasta tal punto en que te des cuenta de que **siempre hay algo que puedes hacer y que dependa de ti...**

Y esa forma de pensar, con ese nuevo criterio establecido, te impulsaría a mejorar sus ofertas, a mejorar tu servicio a brindar más valor, etc....

¿Ves cómo la forma de pensar, el paradigma mental, el marco, dirige la batuta y define qué hacer y qué no?

Volviendo a la película El Aceite de Lorenzo...

Sítuate en el lugar...

Al padre y a la madre se les dice que no existe cura en la medicina para lo que padece su hijo...

¿HAS VISTO ESTA PELÍCULA?

Enseña algo que jamás te dirán en un curso de Coaching
Por Hernán Vilaró

Repite para enfatizar, se les dice que "No Existe cura en La MEDICINA", no estamos diciendo que un médico les dijo que era incurable, cosa que en cuyo caso, uno puede buscar otra opinión, se les dice que la Medicina definió como incurable a esa enfermedad...

Ante ese evento... *¿Qué harías tú si alguien de autoridad te dice que algo que deseas es imposible?*

Tranquilamente esta pareja podría haber pensado, no depende de nosotros...

Pero en vez de eso... *¿Qué hacen basándose en el amor a su hijo?*

Primero rechazan en sus mentes que no haya cura... pensando así, que la medicina no la haya encontrado aún no significa que no haya cura...

Y segundo, se enfocan en responder la pregunta *¿Qué si depende de nosotros?*

Al hacerlo, *expanden esa idea, a tal punto que lo llevan a otro nivel...*

Ese nuevo criterio, los lleva a que Incluso sin ser médicos y sin haber leído NUNCA un libro de medicina, se lancen a buscar la cura de una enfermedad que la Medicina había rotulado como "Incurable"...

En la película muestran (No sé si fue así en la vida real) que el padre obtiene la respuesta que buscaba en un sueño...

O sea, lleva a tal punto su deseo y su toma de acción que logra que su mente subconsciente trabaje para él, incluso mientras duerme...

Toda esa investigación da como resultado la creación de "El aceite de Lorenzo" (De ahí el nombre de la película) y en reconocimiento al trabajo del matrimonio, reciben un doctorado honorífico por la Universidad de Stirling.

¿Cómo puedes aplicar este increíble Paradigma mental en tu propia vida para mejorar tus resultados?

Aquí un ejercicio paso a paso que puedes aplicar a cualquier área de tu vida donde deseas mejorar.

- Piensa en algo que deseas mejorar que realmente te importe (Si está unido a la emoción del amor mucho mejor)
- Piensa en algo que dependa de ti y presta atención a tu lenguaje no verbal (Ejemplo: en mi caso, el movimiento que realizo con mi mano cuando hablo de las cosas que dependen de mí, es con la palma apuntando hacia mi cuerpo, y cuando hablo de las cosas que NO dependen de mí, realizo un movimiento con mi mano hacia afuera de mi cuerpo)
- Tomate el tiempo de hacer consciente tu mapa mental *¿Cuáles y cómo son las submodalidades a nivel visual, auditivo y kinestésico cuando rotulas algo que depende de ti vs. cuando rotulas algo no depende de ti? ¿Qué estrategia está presente en uno y en otro caso?*
- Comienza a *expandir* (literalmente) el límite de la respuesta a la pregunta *¿Qué depende de mí en esta situación? Más y más cada vez... y a modificar tanto tu lenguaje no verbal como las submodalidades hasta que sientas que dependa enteramente de ti...*

Al hacerlo estarás evocando estados que generen nuevas estrategias mentales que te ayuden a ponerte en acción.

Ponlo en práctica y notarás grandes diferencias en tu nivel de motivación y tu toma de acción...

Pd: Por cierto, La frase que muestra lo que es capaz de lograr un deseo que está ardiendo unido al amor es la siguiente: "Soy padre. Y mi implicación en la enfermedad llamada 'Adrenoleucodistrofia' no viene, por tanto, del amor a la ciencia, **sino del amor a mi hijo Lorenzo y de mi deseo de ayudarlo.**"

LA CREACIÓN DE MODELOS CON LA PNL

Del libro Introducción a la PNL

De Joseph O'Connor y John Seymour

11

Cómo comenzó la creación de modelos de la PNL

Cuando John Grinder y Richard Bandler se conocieron y trataron amistad en la Universidad de California en Santa Cruz, en 1972, John era profesor ayudante de Lingüística, y Richard cursaba su último curso en la Facultad. Richard estaba muy interesado en la terapia Gestalt. Había realizado un estudio y grabado algunos videos de Fritz Perls en sus sesiones de trabajo, para su amigo Bob Spitzer, propietario de la editorial Science and Behaviour Books (Libros sobre ciencia y comportamiento) Posteriormente este material sirvió de base para un libro titulado *Eyewitness to Therapy* (Testigo ocular de una terapia).

Bob Spitzer tenía unas propiedades cerca de Santa Cruz, que solía alquilar a sus amigos. En aquella época estaba viviendo allí Gregory, y Richard se fue a vivir a una casa vecina dentro del mismo recinto. Richard comenzó a dirigir sesiones semanales de Gestalt, cobrando cinco dólares por noche a cada participante. Se puso de nuevo en contacto con John Grinder, y lo interesó lo suficiente en la Gestalt para decidirse a participar en estos grupos.

Cuando llegó John, se sintió fascinado. Richard sabía que era capaz de dirigir con éxito grupos de Gestalt, pero quería saber exactamente cómo lo hacía y cuáles modelos eran eficaces. Hay una gran diferencia entre tener una habilidad y saber explícitamente cómo se tiene éxito con ella. John y Richard hicieron un trato: Richard enseñaría a John cómo realizaba la terapia Gestalt, y John enseñaría a Richard qué era lo que estaba haciendo. De modo que John iba a las sesiones del lunes por la noche y observaba a Richard; Richard, a su vez, indicaba lo que creía eran modelos importantes mediante diferentes entonaciones de la voz o movimientos de los ojos.

John aprendió muy pronto; le llevó dos meses desvelar los modelos que usaba Richard y, al mismo tiempo, ser capaz de limitarlos. John llevó lo que llaman un grupo de «repetición de milagros» los jueves por la noche. La gente conseguía con John los mismos milagros en sus vidas los jueves por la noche. que otros habían conseguido los lunes con Richard.

Richard se dedicó entonces a observar y grabar en vídeo un curso de formación de un mes de duración a cargo de Virginia Satir en Canadá para terapeutas de familia. Richard ya conocía Virginia y habían entablado cierta amistad. Durante el curso, Richard estaba aislado en su pequeña sala de grabación, conectado solamente por los micrófonos que estaban en la sala. Tenía auriculares separados; mientras con el de una oreja atendía los niveles de grabación, con el otro escuchaba música de Pink Floyd. En la última semana Virginia propuso una situación y preguntó a los participantes cómo podían tratarla según el material que ella les había dado durante el cursillo.

Los asistentes parecían atascados; Richard irrumpió en la clase y solucionó el problema con éxito. Virginia dijo: «Esto es exactamente». Richard se encontró en la extraña situación de saber más sobre los modelos terapéuticos de Virginia que cualquier otra persona sin haber tratado conscientemente de aprenderlos. John había dado forma a algunos modelos de Virginia Satir a través de Richard y los había explicitado. La eficacia de ambos iba en aumento; esta vez lo hicieron en tres semanas en vez de emplear dos meses.

Ahora tenían una doble descripción de una terapia efectiva; dos modelos complementarios y contrastables: el de Virginia Satir y el de Fritz Perls. El hecho de que fueran científicos totalmente distintos y el hecho de que no hubieran compartido amigablemente la misma habitación los hacía ejemplos especialmente valiosos. Las pautas terapéuticas que tenían en común estaban mucho más claras porque sus estilos personales ni completamente diferentes. Continuaron su trabajo e imitaron los modelos de Milton Erickson, incorporando una rica colección de modelos hipnóticos.

El proceso de crearse modelos imitando las habilidades personalidades famosas en negocios, educación, sanidad, etcétera, es extraordinariamente productivo, y ha crecido con rapidez tanto en los campos abarcados como en su perfeccionamiento desde los primeros días.



LA CREACIÓN DE MODELOS CON LA PNL

Del libro *Introducción a la PNL*

De Joseph O'Connor y John Seymour

Creación de modelos

Así pues, la imitación de modelos está en el corazón de la PNL.

La PNL es el estudio de la excelencia, y crearse modelos es el proceso que hace explícitos los patrones de comportamiento excelentes.

¿Cuáles son los patrones de comportamiento de los triunfadores?

¿Cómo logran sus resultados?

¿Qué es lo que los hace diferentes de la gente que no tiene éxito?

¿Cuáles son las diferencias que realmente importan?

Las respuestas a estas preguntas han generado todas las habilidades, técnicas y presuposiciones asociadas con la PNL.

La creación (o imitación) de modelos puede definirse sencillamente como el proceso de reproducir la excelencia humana.

Las explicaciones de *por qué* algunas personas sobresalen más que otras citan, por lo general, talentos innatos. La PNL deja de lado esta explicación estudiando *cómo* podemos sobresalir lo más rápido posible. Utilizando nuestra mente y nuestro cuerpo de la misma forma que una persona de éxito, podemos aumentar de modo inmediato la calidad de nuestros actos y nuestros resultados. La PNL permite crearse modelos de metas posibles porque seres humanos de carne y hueso ya las han alcanzado.

Hay tres fases en el proceso de creación de modelos.

La primera fase consiste en vivir con el modelo mientras actúa en la forma que a uno le interesa. Durante esta fase, uno se imagina en la realidad del modelo, utilizando habilidades de la segunda posición, y hace lo mismo que él hasta lograr obtener aproximadamente los mismos resultados.

Hay que concentrarse en *lo que* hace el modelo (comportamiento y fisiología), *cómo* lo hace (estrategias de pensamiento interno) y *por qué* lo hace (las creencias y los supuestos de apoyo). El *que*. Se puede obtener por observación directa. El *cómo* y el *por qué* se estudian preguntando.

En la segunda fase eliminamos, de manera sistemática, elementos del comportamiento del modelo para ver en qué estriba la diferencia. Si se deja fuera algo y apenas hay diferencia, es señal de que es un elemento innecesario. Si se deja fuera algo y se ve que hay diferencias en los resultados obtenidos, entonces ese elemento es una parte esencial del modelo.

Durante esta fase, refinamos el modelo y empezamos a comprenderlo conscientemente. Esto es exactamente lo opuesto a las técnicas tradicionales de aprendizaje. El aprendizaje tradicional nos dice que añadimos piezas poco a poco hasta lograr reunirías todas; pero de esta manera no podemos saber fácilmente lo que es esencial. La creación de modelos, que es la base del aprendizaje acelerado, toma todos los elementos, y luego realiza sustracciones para ver qué es y qué no es necesario.

La fase tercera y final consiste en diseñar una manera de enseñar la habilidad a otros. Un buen maestro será capaz de crear un ambiente propicio, de forma que los alumnos puedan aprender por sí mismos a obtener resultados.

Los modelos han sido diseñados para que sean sencillos y comprobables. No se necesita saber por qué funcionan, de la misma manera que no se necesita saber cómo funciona un motor para conducir un coche. Si está usted perdido en el laberinto del comportamiento humano, necesitará un mapa para orientarse, no un análisis psicológico de por qué necesita encontrar la salida del laberinto.

Crear modelos en cualquier campo da resultados y técnicas, y también proporciona más herramientas para hacer otros modelos. La PNL es generadora porque sus resultados pueden aplicarse para lograr una mayor efectividad. La PNL es un «programa personal» para el desarrollo de la persona; cada uno puede imitar sus propios estados creativos y recursos y, de este modo, puede acceder a ellos a voluntad.

LA CREACIÓN DE MODELOS CON LA PNL

Del libro *Introducción a la PNL*

De Joseph O'Connor y John Seymour

Cuantos más recursos y creatividad tenga a su disposición, más creativo será y de más recursos dispondrá... Si tiene éxito en la creación de modelos, obtendrá los mismos resultados que su modelo, sin que sea necesario buscar el modelo de la excelencia.

Para saber por qué una persona es creativa, o cómo se las arregla para estar deprimida, hay que hacerse la misma pregunta clave: «Si yo tuviera que ser usted por un día, ¿qué debería hacer para pensar y actuar como usted?».

Cada persona pone sus propios recursos y personalidad en lo que hace. No puede usted ser otro Beethoven, Edison o Einstein. Para realizar lo que hicieron y pensar exactamente como ellos tendría que tener su misma fisiología e historia personal. La PNL no dice que cualquiera puede ser un Einstein, pero sí dice que cualquiera puede pensar como un Einstein, y aplicar esa forma de pensar, si lo desea, a su vida. Al hacerlo, estará más cerca del pleno florecimiento de su genio personal y de su propia y única expresión de excelencia.

En resumen, usted puede obtener modelos de cualquier comportamiento humano si logra dominar las creencias, la fisiología y los procesos de pensamiento específicos, es decir, las estrategias que se esconden tras ellos. Antes de proceder a estudiarlos más detalladamente, vale la pena recordar que sólo estamos tocando la superficie de un campo tan extenso como nuestras propias posibilidades futuras.

EL MODELADO EN LA PNL SEGÚN ROBERT DILTS

Dilts señala que aunque la PNL identifica y calibra las diferencias y los estilos individuales de pensar, también afirma que podemos aprender de las experiencias de otras personas, porque hay similitudes fundamentales entre nuestros sistemas nerviosos. Y también nos pueden enriquecer programas de otras personas.

Dilts nos habla de la ley de variedad requerida, que en palabras sutiles es que una de las trampas o límites de la creatividad es el éxito pasado. Resulta fácil creer que por que algo ha funcionado antes, seguirá funcionando ahora, pero si hay cambios en el sistema, lo que funcionaba antes ya no funcionará hoy de la misma manera. El objetivo del modelado de la conducta es crear un mapa o "modelo" pragmático de un comportamiento utilizable por cualquiera que se sienta motivado para reproducir o simular algún aspecto de aquella actuación. El objetivo del modelado de la conducta consiste en definir los elementos esenciales del pensamiento y de la acción requerida para producir la respuesta o el resultado que desea.

La creación de modelos con PNL, no es el de crear una descripción "correcta" o "verdadera" del proceso mental de un determinada persona, sino más bien, construir un mapa instrumental, que nos permita aplicar útilmente las estrategias que hemos modelado.

Para crear un modelo eficaz de una conducta o una actuación específica se requiere algo más que imitación. Dependiendo del objetivo, se requieren diferentes niveles de información para alcanzar la aplicación deseada.

La creación de modelos puede comprender la exploración de las interacciones de diversos niveles de experiencia, entre ellos;

- El entorno determina las oportunidades o limitaciones externas a las que una persona debe reaccionar. Comprende el "dónde" y "cuándo" de una destreza o habilidad específica.
- Las conductas son las acciones o reacciones específicas de una persona dentro de su entorno. Comprende el "qué" de una destreza o habilidad específica.
- Las capacidades orientan y otorgan una dirección a las acciones conductuales mediante un mapa, un plan o una estrategia mental. Comprende el "cómo" de una destreza o habilidad específica.
- Las creencias y los valores proporcionan el refuerzo (motivación y autorización) que apoya o inhibe las capacidades. Comprende el "porqué" de una destreza o habilidad específica.
- La identidad se relaciona con la función o la misión de una persona y el sentido que tiene de sí misma. Comprende el "quién" de una destreza o habilidad específica.
- Lo espiritual se relaciona con el sistema más amplio al que pertenecemos. Comprende el "quién más" o "para quién" de una destreza o habilidad específica.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ... CUATRO VALIOSAS MORALEJAS De Anthony de Mello

14

EL RABINO Y SUS DISCÍPULOS

Hacía un frío que cortaba, y el rabino y sus discípulos se hallaban acurrucados junto al fuego. Uno de los discípulos, haciéndose eco de las enseñanzas de su maestro, dijo: En un día tan gélido como éste, yo sé exactamente lo que hay que hacer.

¿Qué hay que hacer? Le preguntaron los demás. Conservar el calor.

Y si eso no es posible, también sé lo que hay que hacer.

¿Qué hay que hacer? Congelarse.

MORALEJA: La realidad existente no puede realmente ser rechazada ni aceptada. Huir de ella es como tratar de huir de tus propios pies. Aceptarla es como tratar de besar tus propios labios. Todo lo que hay que hacer es mirar, comprender y estar en paz.



EL PSIQUIATRA

Un hombre acudió a un psiquiatra y le dijo que todas las noches se le aparecía un dragón con doce patas y tres cabezas, que vivía en una tremenda tensión nerviosa, que no podía conciliar el sueño y que se encontraba al borde del colapso. Que incluso había pensado en suicidarse.

Creo que puedo ayudarle, le dijo el psiquiatra, pero debo advertirle que nos va a llevar un año o dos y que le va a costar a usted tres mil dólares. ¿Tres mil dólares?, exclamó el otro. ¡Olvídelo! Me iré a mi casa y me haré amigo del dragón.

MORALEJA: Todo cambio requiere un sacrificio pero muchas veces puede mas la zona de confort.

LAS PIEDRITAS

Cuentan que una vez un hombre caminaba por la playa en una noche de luna llena mientras pensaba: Si tuviera un auto nuevo, sería feliz. Si tuviera una casa grande, sería feliz. Si tuviera un excelente trabajo, sería feliz. Si tuviera pareja perfecta, sería feliz.

En ese momento, tropezó con una bolsita llena de piedras y empezó a tirarlas una por una al mar cada vez que decía: "Sería feliz si tuviera..." Así lo hizo hasta que solamente quedaba una piedrita en la bolsa, la cual guardó. Al llegar a su casa se dio cuenta de que aquella piedrita era un diamante muy valioso. ¿Te imaginas cuantos diamantes arrojó al mar sin detenerse y apreciarlos?

MORALEJA: ¿Cuántos de nosotros pasamos arrojando nuestros preciosos tesoros por estar esperando lo que creemos perfecto o soñado y deseando lo que no se tiene, sin darle valor a lo que tenemos cerca nuestro? Mira a tu alrededor y si te detienes a observar te darás cuenta de lo afortunado que eres, muy cerca de ti está tu felicidad, y no le has dado la oportunidad de demostrarlo. Cada uno de nuestros días es un diamante precioso, valioso e irremplazable. Depende de ti aprovecharlo o lanzarlo al mar del olvido para nunca más poder recuperarlo.

LA MUJER DEVOTA

Erase una vez una mujer muy devota y llena de amor de Dios. Solía ir a la iglesia todas las mañanas, y por el camino solían acosarla los niños y los mendigos, pero ella iba tan absorta en sus devociones que ni siquiera los veía. Un buen día, tras haber recorrido el camino acostumbrado, llegó a la iglesia en el preciso momento en que iba a empezar el culto. Empujó la puerta, pero ésta no se abrió. Volvió a empujar, esta vez con más fuerza, y comprobó que la puerta estaba cerrada con llave.

Aflijida por no haber podido asistir al culto por primera vez en muchos años, y no sabiendo qué hacer, miró hacia arriba... y justamente allí, frente a sus ojos, vio una nota clavada en la puerta con una chincheta. La nota anónima decía: "Esta en tu interior".

MORALEJA: La religión es para los que necesitan ser guiados. La Espiritualidad, para los que escuchan su guía interior.