



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 68

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 68 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Es en los momentos de Decisión cuando se forja tu Destino.
ANTHONY ROBBINS

PNL Y BIONEUROEMOCIÓN

Una nueva mirada a un viejo tema: la salud

Por María Natalia Chesini

Pág. 1 a 4

¿Qué SON LOS OPERADORES MODALES?

Yendo mas allá de los que enseñan en las certificaciones

Por Hernán Vilaró

Pág. 5 a 6

MI EXPERIENCIA EN EL TRANCE CAMP

Aprendiendo de un mago

Por JORGE H. CASTAÑEDA J.

PÁG. 7

METAPROGRAMAS LABORALES - Parte I

Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

PÁG. 8 a 11

EL SWISH KINESTÉSICO

Poniendo la PNL en movimiento

Por Steve Andreas

Pág. 12 a 14

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

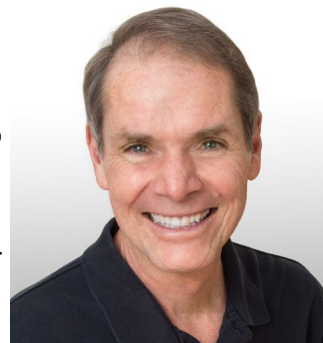
SOBRE LA LEYENDA PERSONAL . Diálogos de Paulo Coelho con su Maestro

Pág. 15

Textuales de ROBERT DILTS

¿Ha decidido alguna vez que se levantaría temprano para hacer ejercicio, pero al llegar la mañana se dio cuenta de que tenía mucho sueño y que en la cama se estaba muy bien? Así que se quedó usted durmiendo y luego tuvo que oír todo el día una voz dentro de su cabeza que se lo reprochaba. ¿No ha hecho nunca una gestión para un amigo sin sentir el menor entusiasmo, porque en realidad quería hacer otra cosa para usted mismo? Estos son dos ejemplos de incongruencia. La incongruencia suele experimentarse como un conflicto interior con uno mismo. A menudo parece que haya dos aspectos en la persona. Es como si hubiera dos «usted». Hay una parte que quiere hacer algo y otra parte que se opone. Podría tratarse de dos comportamientos, dos creencias, dos sistemas de creencias o incluso dos aspectos de su personalidad.

A veces, cuando se enfrenta uno con conflictos de creencias y de identidad, una «parte» ni siquiera es consciente de que existe la otra. El resultado es confusión acerca de uno mismo. Recuerdo que una mujer me comentó que no lograba entender por qué su marido decía siempre que ella era una persona muy crítica. No era ésta la idea que tenía de sí misma, y llevaba seis meses haciendo afirmaciones en el sentido de que era una persona amable y generosa. Su parte consciente que quería abrirse a los demás estaba fuera de contacto con la parte de ella que sabía que también debía atender a sus propias necesidades. Eso la hacía estar a la defensiva y mostrarse resentida con los demás cuando sus necesidades eran descuidadas. Mientras no se integraron estos dos aspectos de ella, de modo que pudiera tomar en consideración tanto sus propios sentimientos como los sentimientos de los demás, se sintió desdichada y su comportamiento era imprevisible.



PNL Y BIONEUROEMOCIÓN

Una nueva mirada a un viejo tema: la salud

Por María Natalia Chesini

1

A lo largo de la historia los conceptos de salud - enfermedad se fueron modificando a la luz de los descubrimientos de cada época.

Hacia el siglo V, Hipócrates desarrolla la teoría de los humores, considerando la enfermedad como una manifestación de la vida del organismo, como resultado de cambios en su sustrato material, y estableció que cada enfermedad tiene su causa natural, además de reconocer ciertas características personales. Así, el concepto de enfermedad perdía su poder mágico. Sin embargo, con el desarrollo de instrumentos ópticos, como el microscopio, favorecieron la observación de microorganismos y el surgimiento de la microbiología. Los hallazgos basados en esta ciencia contribuyeron a la afirmación de una interpretación materialista, pero unicausal de la enfermedad, y también a robustecer un pensamiento biologicista.



Este concepto de enfermedad, que en algunos sectores todavía tiene su peso, en la actualidad encuentra sus limitaciones. Hoy se sabe que el ambiente, las características personales, la genética y la epigenética, y los estados emocionales afectan de manera significativa la salud de las personas, generando en la mayoría de las cosas enfermedades cuyo origen es multicausal, es decir, la suma de muchos factores. El Dr. Ryke Geer Hamer en 1981 postularía que el cáncer es a menudo, un proceso biológico natural que el organismo pone en marcha como respuesta a un shock traumático inesperado que se vive en soledad y al que no se le encuentra una solución posible. Este postulado luego se extendería a todas las enfermedades.

El Dr. Hamer fue un médico alemán, quien 4 meses después de haber sufrido la muerte traumática y repentina de su hijo, se autodiagnóstico cáncer testicular. Su mujer también padeció una serie de tumores hasta su muerte por un infarto agudo de miocardio. Hamer considero que esto no podría ser solo una mera coincidencia y comenzó una exhaustiva investigación, buscando hechos traumáticos, angustias o algún conflicto previo al diagnóstico, en aquellos pacientes que tenían cáncer.

El resultado de dicha investigación lo llevó a la conclusión que la enfermedad no es sino un proceso biológico natural que el organismo pone en marcha cuando sufre un fuerte shock traumático inesperado, capaz de generar lo que llamaría un "conflicto biológico", que mientras no encuentre una solución posible, lleva al organismo a responder con una serie de cambios a nivel celular que pueden provocar diversas patologías. Siguiendo la misma línea de pensamiento, Christian Fleche, dice que la enfermedad es una reacción excesiva que se lleva a cabo con el fin de sobrevivir.

En conclusión, ambos autores confluyen en la idea de que todo síntoma/enfermedad tiene sus comienzos en un momento dado, con un shock traumático. Entonces podríamos preguntar, ¿Por qué frente a un mismo episodio traumático cada organismo genera una respuesta biológica (enfermedad) diferente?

A partir de este interrogatorio recurriremos a la Embriología y a la Programación Neurolingüística para darle un posible sentido.

CAPAS EMBRIONARIAS Y NECESIDADES BÁSICAS

El cuerpo humano es una maquinaria compleja que se inicia tras la fecundación del óvulo y que durante el periodo de embriogénesis desarrolla todos los órganos y tejidos que lo conforman, a partir de 3 capas embrionarias o germinales. Durante la fase embrionaria, el organismo que crece, pasa a través de todas las etapas evolutivas a una velocidad muy acelerada.

Estas capas se denominan, siguiendo la línea filogenética:

Endodermo: es la primera y la que tiene relación con las etapas más primitivas y arcaicas, por lo que generara las células que se diferenciarán para formar los órganos y tejidos que sean necesarios para la supervivencia. Esta capa encuentra su expresión cerebral en el tronco cerebral y estará destinada a cumplir las siguientes funciones:

Respirar: dará origen a los alveolos.

Beber: dará origen a los riñones.

Asimilar y desechar: dará origen al tracto digestivo.

Reproducción: dará origen a las gónadas.

Mesodermo: capa intermedia que subdividimos en dos partes de acuerdo al momento evolutivo en:

PNL Y BIONEUROEMOCIÓN

Una nueva mirada a un viejo tema: la salud

Por María Natalia Chesini

2

Mesodermo antiguo, cuya función principal es de protección, por lo que generará las células que conformarán todos los órganos y tejidos destinados a cumplir dicha función; mamas, dermis, fascias, pleura, peritoneo, pericardio, meninges. Su expresión cerebral es el cerebelo.

Mesodermo nuevo, cuya función está destinada al soporte y movimiento, por lo que células son las que se diferenciarán para formar los huesos, el tejido conjuntivo, suprarrenales, riñones y gónadas. Su expresión cerebral es la médula.

Ectodermo: la última de las capas en el orden evolutivo, corresponde a la función de relación, serán aquellas células que formarán los órganos que nos permitan relacionarnos con el entorno. Epidermis, bronquios, corazón, algunas partes del tubo digestivo, vesícula biliar. Tiroides, ganglios linfáticos, retina, cristalino, cuello uterino, arterias, sistema nervioso, etc. Su expresión cerebral es el córtex o corteza cerebral.

Como hemos podido observar, cada una de las capas embrionarias, diferencian sus células según las funciones específicas que están destinadas a satisfacer y que se correlacionan con los momentos evolutivos del organismo, desde aquellos organismos que solo necesitaban respirar, beber, comer y reproducirse hasta la complejidad del ser humano. Por lo que podemos reconocer 4 grandes grupos de necesidades básicas que son los valores fundamentales de la supervivencia. Si estas necesidades no se encuentran satisfechas, los órganos que están destinados a cumplir dicha función, activan programas biológicos de emergencias destinados a satisfacerlas.

Necesidades básicas

La primera de las necesidades básicas corresponde a la SUPERVIVENCIA y se relaciona con el *ectodermo*. Esta necesidad está relacionada con la necesidad del organismo de comer, beber, alimentarse y reproducirse. En esta etapa, el organismo debe aprender a nutrirse (pensamientos, emociones, alimentos, etc), es decir, tomar lo que nos sirve y desechar lo inútil, así como también darle continuidad a la especie. Cuando esta necesidad se ve amenazada o insatisfechas los órganos que se verán afectados son los que derivan de esta capa embrionaria: pulmones, riñones, aparato digestivo, útero, próstata, ovarios y testículos.

La segunda de las necesidades corresponde a la PROTECCION y se relaciona con el *mesodermo antiguo*. En la línea de la evolución, cuando los organismos garantizaron su supervivencia, surgió la necesidad de protegerse a si mismo y a la cría de las acechanzas del entorno, así como también garantizar la defensa del territorio. Cada vez que se vea amenazado el territorio (pareja, trabajo) o sienta que corre peligro su vida o sus crías (hijos, proyectos, pareja) los conflictos se verán reflejados en los órganos que se derivan de esta capa embrionaria; pleura, peritoneo, pericardio, meninges, mamas, fascias, dermis y epidermis.

La tercera de las necesidades está relacionada con la VALORIZACION. El Dr. Salomón Sellan la denominó "el ministerio de los asuntos exteriores". En la siguiente etapa evolutiva el ser humano se vio en la necesidad de salir "fuera de las cavernas para obtener su alimento", esto conllevó la activación de los mecanismos de lucha y huida en caso de peligro. Esta necesidad tiene la particularidad de obligación de resultados, debo demostrar que soy capaz de conseguir mi alimento y el alimento para mi cría. También se relaciona con el sostén de lo que somos y de lo que tenemos, aprender a no perder lo que obtenemos. Esta necesidad se relaciona con el *mesodermo nuevo* y cualquier conflicto en este orden se verá reflejado en el sistema osteo articular y los tejidos de sostén (tendones, ligamentos, tejido conectivo).

La última de las necesidades, tiene que ver con nuestra necesidad de RELACIÓN. Corresponde a las etapas más evolucionadas y la necesidad de estar en contacto con los miembros de nuestra misma especie, la convivencia grupal para trabajar en cooperación y beneficio mutuo. El Dr. Salomón Sellan la denomina "el ministerio del interior" y tiene relación con los conflictos humanos. Cualquier conflicto que se encuentre en este nivel afectará a la piel, cerebro, vesícula, cuello uterino, bronquios, etc, es decir, aquellos órganos que permiten conectarnos con los otros.

Como se mencionó anteriormente, el Dr. Hamer planteo que lo que genéricamente llamamos enfermedad no es más que una respuesta que el organismo da con el fin de conseguir satisfacer sus necesidades. En el postulado de las 5 leyes biológicas que Hamer desarrolló, se explica la causa, desarrollo y curación de las "enfermedades" con base en principios biológicos naturales.

PNL Y BIONEUROEMOCIÓN

Una nueva mirada a un viejo tema: la salud

Por María Natalia Chesini

El tema es muy amplio por lo que solo tomaremos la 1ª y la 3ª de las leyes.

En la 1ª ley, se plantea que el *trauma es el detonante*, por lo que toda enfermedad es causada por un **trauma emocional** que cumple con las siguientes características:

Es vivido de manera dramática.
Nos sorprende desprevénidos.
La emoción se impone a la razón.
Es vivido en soledad, rumiando el problema.
No se encuentra una solución satisfactoria.

Aquí cabe aclarar que lo característico no es el trauma en sí, sino la interpretación que hacemos del mismo y la *emoción sentida* en el momento que se produce. Debido a esto se reconocen 4 grandes grupos de sentimientos íntimamente relacionados con las necesidades.

Sentimientos arcaicos asociados a la supervivencia. Ej.: la muerte.

Sentimientos asociados a la protección: cuando nos sentimos agredidos, sucios, contaminados.

Sentimientos con matiz de desvalorización: personas lastimadas en su autoestima.

Sentimientos relacionados al plano social: nociones de contacto, territorio, separación, frustración, ira e impedancia.

La persona no es simplemente un conjunto de células que forman un cuerpo. Por el contrario, estamos compuestos por una unidad **MENTE – CEREBRO – CUERPO**, y algunos autores consideran de importancia la influencia del *medio ambiente* en este sistema.

Si consideramos la triada, podemos comprender que el hombre está compuesto de emociones (cada uno vive los acontecimientos de la vida de modo personal), pero la única finalidad de esta unidad es la **SUPERVIVENCIA Y PRESERVACIÓN** de la especie, siendo el cuerpo el único campo posible en donde el cerebro pueda influir, modificándolo y adaptándolo para conseguirlo. Así, la “enfermedad” es la solución perfecta del cerebro en términos biológicos de supervivencia.

Nuestro cerebro no establece diferencias entre lo real y lo imaginario. Nosotros no nos relacionamos con el mundo exterior objetivo, cuantificable, reproducible, sino con una idea, con una construcción interna, con una reconstrucción interior del mundo exterior.

El lingüista polaco ALFRED KORZYBSKI acuñó una frase que manifiesta en metáfora, lo anteriormente descrito. Que “**EL MAPA NO ES EL TERRITORIO**”, nos introduce en la idea que la interpretación de la realidad siempre es subjetiva. Esta recreación interior, que para Korzybski es el mapa, está influenciado por nuestros valores, creencias, experiencias, educación, entorno social y por supuesto nuestro lenguaje.

A falta de alcanzar un estado de conciencia plena, el ser humano pone etiquetas, interpreta, atribuye sentido, crea mapas, que, aunque incompletos, sirven de guía, siendo en la mayoría de los casos, estructuras que condicionan nuestra percepción del mundo. Como dice Anaïs Nin “*no vemos las cosas como son, las vemos como somos*”, y Epicteto escribió al respecto en su Manual que “*lo que perturba a los hombres no son las cosas, sino las opiniones que ellos tienen de estas*”.

En su 3ª ley biológica, el Dr. Hamer plantea, que es la manera en la que se viva el conflicto lo que determina qué tejido se verá afectado como solución del problema que no se ha podido resolver en la psique.

Por lo tanto, no es la situación de la realidad, ya que no existen buenas o malas situaciones, sino la interpretación que nosotros hagamos de ella, a partir de nuestro mapa mental, lo que determinará, en última instancia, la expresión biológica del conflicto.

Saber desde qué mapa estamos evaluando una situación de la realidad, nos permite identificar la emoción vivida al momento del trauma y saber cuál es esa necesidad que sentimos insatisfecha o amenazada.

De esta manera podemos “escapar” del secuestro emocional, en donde la amígdala adquiere protagonismo, para darle el mando a nuestra corteza prefrontal que permite identificar si la emoción es acorde o está siendo exagerada.



PNL Y BIONEUROEMOCIÓN

Una nueva mirada a un viejo tema: la salud

Por María Natalia Chesini

4

Cuando la corteza prefrontal recibe la información más o menos completa del conflicto que se está viviendo, podemos lograr el reencuadre de la situación, es decir, ser capaces de percibir cualquier situación o experiencia desde diferentes perspectivas y lograr centrarnos en aquellas decisiones y recursos que nos pueden resultar más útiles para transitarla.

Mediante el reencuadre, podemos distanciarnos emocionalmente de las experiencias que nos crean impacto negativo y ser capaces de ver los hechos desde otra perspectiva.

Veamos con un ejemplo, cómo una situación particular puede ser vivida emocionalmente diferente, de qué manera esta emoción se relaciona con alguna de las necesidades mencionadas y de acuerdo a estas, qué tejidos se ven afectados. En dichos ejemplos veremos también cómo el lenguaje tiene un impacto importante, ya que aquello que decimos y nos decimos cerca de los eventos que nos suceden nos da información sobre la perspectiva desde dónde lo estamos evaluando.

TRAUMA EMOCIONAL VIVIDO LUEGO DE UN DESPIDO

Si la persona siente que no puede DIGERIR este mal momento, se van a ver afectados aquellos órganos que tengan que ver con digerir un bocado. Algunas de las frases que hacen referencia a esta vivencia pueden ser: "Esto es un mal trago", "No puede tolerar esto que me pasa", "Me es imposible digerirlo". Las patologías que están asociadas son gastritis, patologías del esófago, etc, ya que la persona ve comprometida su alimentación, por ende, su organismo se pondrá al servicio de poder digerir ese mal bocado aumentando la secreción de jugos gástricos, por ejemplo, ya que de no poder conseguir la disolución del mismo corre riesgo de morir de inanición. Aquella necesidad que se ve amenazada tiene que ver con la *supervivencia*, y por ende estará relacionada con los órganos derivados del *endodermo*.

Otra de las perspectivas desde donde puede ser vivida, es la de sentir que ya no podrá protegerse ni proteger a su cría, si su creencia sobre el trabajo corresponde a la seguridad de poder mantener un hogar y dar alimentos y abrigos. En caso de ser mujer, existe la posibilidad de desarrollar alguna patología de los senos, ya que su biología interpretará que debe aumentar de tamaño sus glándulas para poder garantizar el alimento de sus crías. En el caso de los hombres, si consideraron el despido como una traición "Fue una apuñalada, no me lo vi venir", "Fue un golpe bajo", es probable que se desarrolle alguna patología de los tejidos destinados a proteger los órganos vitales, por ejemplo, pericarditis, peritonitis, pleuritis, meningitis. El organismo intentará aumentar el tamaño de las aponeurosis destinadas a dar protección de aquellos órganos que garantizan la supervivencia. Dado que la necesidad que se encuentra insatisfecha o amenazada tiene que ver con la *protección*, los órganos afectados son aquellos que derivan del *mesodermo antiguo*.

Otra emocionalidad relacionada con el despido podría estar relacionada con la autovaloración. Si para el sistema de creencias y valores de la persona, el trabajo es considerado un modo de evaluación de su valía, es posible que el despido sea vivido como un golpe a la autoestima, "Ya no valgo nada", "No sirvo para más nada", "Soy un inútil". El sentimiento de desvalorización se hace presente en esta perspectiva. Ya no puede sostenerme o sostener aquello que logro, y me veo incapacitado para lograr mis objetivos. Este sentimiento pone alerta a mi organismo que tenderá a incrementar el tamaño y la resistencia de aquellos órganos destinados a la locomoción. Las patologías más comunes y de menor gravedad tienen que ver con las tendinitis, esguinces, mialgias, hasta las patologías más severas como los cánceres óseos. Esta necesidad está relacionada con el *mesodermo nuevo* y, por ende, los órganos que se verán afectados son los derivados de esta capa embrionaria.

Si el trabajo es considerado mi territorio, perderlo implica sentir "Que ya no tengo mi espacio", "Que alguien invadió mi territorio". Esta perspectiva está relacionada con los sentimientos ligados al plano social y las nociones de territorio, frustración e ira entre otras. Esta necesidad en el plano de las relaciones humanas generará patologías en los órganos derivados del *ectodermo*, aquellos que permiten la relación con el medio, por ejemplo, angina de pechos, o problemas arteriales, hasta el infarto agudo de miocardio. Si en cambio es vivido como una separación, aparecerán patologías de la piel, como las dermatitis.

Descubrir cuál es la emoción sentida en el momento del trauma, permite identificar las necesidades profundas que las personas ven amenazadas o insatisfechas.

Los hechos solo son hechos, pero como seres emocionales que somos, la interpretación que hagamos de los mismos se encontrará filtrada por nuestro mapa (creencias, valores, experiencias previas).

Comprender las causas emocionales profundas de cada individuo, permite mediante el reencuadre de la situación, otorgar un nuevo sentido que permita una reevaluación de los hechos, permitiéndonos planificar, descubrir nuevos recursos y adoptar nuevos comportamientos que permitan vivir la situación no como un trauma sino como una oportunidad.

¿Qué SON LOS OPERADORES MODALES?

Yendo mas allá de los que enseñan en las certificaciones

Por Hernán Vilaró

El nombre que identifica a este patrón operadores modales viene del latín *modus operandi* es decir modo de operar y se refiere al modo en que una persona actúa.

Existen varios modos mediante los cuales una persona puede operar:

Puede operar por necesidad.

Puede operar por elección.

Puede operar porque lo pensó como una posibilidad.

Puede operar porque le dijeron y por lo tanto porque tiene que hacerlo.

Puede operar porque deseaba hacerlo.



Las personas que utilizan palabras como: tengo que y necesito que, tienden a sentir mayor ansiedad que las personas que utilizan palabras como elegí hacer esto, deseo hacerlo, quiero hacerlo.

Es importante notar que los operadores modales también son considerados dentro de la PNL como Meta-Programas, es decir programas o maneras de pensar que gobiernan nuestras percepciones, puntos de vista, paradigmas etc...., así las palabras que elijamos para expresar un determinado problema o una determinada situación limitarán o no nuestros recursos.

Si por ejemplo un padre le dice al hijo que intente andar en bicicleta sin rueditas y el hijo le dice no puedo.

Con ese modo de operar se restringe toda posibilidad de poder, se restringen internamente por lo tanto todas las formas en que sí podría lograrlo.

Distinto sería si el hijo dijera no quiero, ya que expresa que no lo hace porque es una imposibilidad para él, sino porque no siente deseos de hacerlo en ese momento.

Así los operadores modales dictan en qué tipo de mundo vivimos.

¿Es un mundo de posibilidad?

Entonces palabras como puedo, podría, lo voy a hacer etc....

¿Es un mundo de anhelos?

Entonces palabras como quiero, deseo, anhelo, encantaría, encanta etc.... van a estar presentes.

¿Es un mundo de limitaciones?

Entonces palabras como no puedo, no me dejan, no es conveniente van a estar presente

¿Es un mundo de obligaciones?

Entonces palabras como tengo que, debo hacerlo, estoy obligado a hacerlo, no me queda otra alternativa.

Hasta aquí era lo que yo había aprendido de los libros y las certificaciones de Programación Neurolingüística, sin embargo, ocurrieron 2 hechos que me hicieron cuestionar algunas cosas.

Hace unos días viendo una película sobre la vida de un boxeador que quería ganar la pelea para llevar un pedazo de pan a su familia, que su diálogo interno era Tengo que ganar esta pelea para llevar el pan a mi familia

Ahora bien, si bien estaba utilizando las palabras Tengo que serían de obligación, se podía ver que no era una obligación para él (Que estaría más unido al metaprograma evitar), sino que él iba tras aquello que deseaba, él deseaba ganar...

Eso me demostró que uno puede utilizar el operador modal tengo que y aún así moverse hacia lo que uno desea lograr...

Otro ejemplo que vi que me llamó la atención es que en las películas de superhéroes el Héroe siempre dice "TENGO que salvarlos/as" o "DEBO salvarlos" e inmediatamente se lanza a la acción.

¿Qué SON LOS OPERADORES MODALES?

Yendo mas allá de los que enseñan en las certificaciones

Por Hernán Vilaró

El Héroe no dice “Quiero salvarlos” ó “Puedo Salvarlos” sino TENGO QUE salvarlos/as Y ese es el operador modal que los lanza a la acción.

Si el manual de PNL dice no utilices tengo que, pero a ti te lanza a la acción el decirte tengo que, sigue usando lo que funcione para ti.

(Por cierto ese “Tengo Que”, funciona por la representación y la estrategia que evoca en ti sea consciente uno de ello o no)

Haz el siguiente ejercicio...

Piensa en pagar los impuestos (Casa, Luz, Seguro etc...) utiliza el operador modal debo o tengo que...

Di **“Tengo que pagar X”**

¿Qué representación mental con sonidos se representan en tu mente cuando piensas sobre eso
¿Cómo te sientes al utilizar ese modo de operar?

Ahora, piensa sobre la misma acción pero cambia tu modo de operación...

Di **“Quiero o deseo X ... “**

¿Qué cambios ocurren a nivel representación?
¿Sonido?
¿Sensación?

Ahora imagina que eres el único científico que tiene la cura que va a salvar a la humanidad y tienes que atravesar un campo lleno de zombies para alcanzarle el antídoto a las personas del pueblo... imagina a todos los zombies enfrente tuyo y dite internamente:

“Tengo que llevar la cura a la humanidad, dependen de mí”
ó “Debo hacerlo por el bien de todos”

¿Qué representación mental con sonidos se representan en tu mente cuando piensas sobre eso?
¿Cómo te sientes?

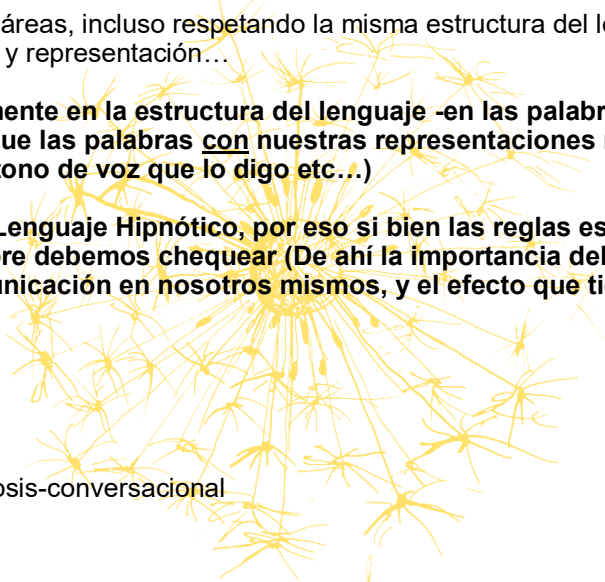
Compara las diferencias que hay entre el ejercicio 1 con este.

Reflexiona en qué otras áreas, incluso respetando la misma estructura del lenguaje los efectos son diferentes a nivel sensación y representación...

La Magia no está solamente en la estructura del lenguaje -en las palabras que utilizamos- sino en la relación que tienen que las palabras con nuestras representaciones mentales (Lo que imagino y lo que me digo, con el tono de voz que lo digo etc...)

Lo mismo vale para el Lenguaje Hipnótico, por eso si bien las reglas están ahí y son solo una guía, siempre siempre siempre debemos chequear (De ahí la importancia del modelo POPS) el efecto que tiene nuestra comunicación en nosotros mismos, y el efecto que tiene nuestra comunicación en el coachee.

Hernán Vilaró
<http://pnl2.com.ar/p/hipnosis-conversacional>



MI EXPERIENCIA EN EL TRANCE CAMP

Aprendiendo de un mago
Por JORGE H. CASTAÑEDA J.

7

MI EXPERIENCIA EN EL TRANCE CAMP, CON STEPHEN GILLIGAN...

El día 24 de enero del 2020, marco el inicio de seguir fortaleciendo mis conocimientos en el área de la hipnosis Ericksoniana, a través, del modelo creado por Stephen Gilligan al cual le llama Trance Generativo. Al respecto, puedo destacar que iba sin ningún tipo de expectativa de lo que iba a comenzar a vivir desde ese primer momento al llegar a la sala del Club Español de Buenos Aires-Argentina, simplemente muy abierto a recibir mucho aprendizaje de la audiencia y de ese gran maestro lleno de sencillez y mucha humildad llamado por sus padres Stephen Gilligan.

Y es así como comienza mi aventura de aprendizaje, después de vivir dos días y medio de mucha información y prácticas del modelo de trance generativo, me hago consciente que al encontrarme con mi centro somático o lo que se denomina Mente Somática, experimento una sensación no muy agradable en mi cuerpo y era como sentir un gran incendio en toda la boca de mi estómago, el cual no lograba identificar que sucedía realmente.

Cabe señalar, que fue en ese espacio cuando comprendí que estaba habitando mi oscuridad y que dependía solo de mí empezar a encontrar esa luz que para muchas personas en algunos momentos genera tanto miedo, y les puedo decir que entre en un poco de pánico al darme cuenta de lo maravilloso que es habitar ese espacio que en por días fue muy oscuro, dejar de ingerir alimentos, transitar la tristeza, el miedo, la rabia, la frustración entre tantas cosas que posiblemente ustedes se pueden imaginar, jajajaja.

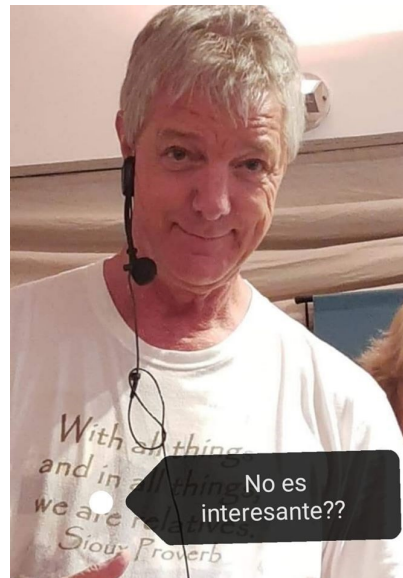
Luego, de vivir esos días de oscuridad, entendí que era mi tiempo para experimentar esos estados a los que me resistí por muchos años y ya son 47 jajaja; cuando me hice consciente que la conexión con mi compañero y mi entrega me permitiría encontrar ese camino de luz al que le tenía tanto miedo y que me está dando la oportunidad de encontrar esas posibilidades dentro de esa mente de campo que denomina Gilligan, y que los recursos estaban conmigo dentro de esa teoría que muchos llamamos PROBLEMA, ese palabra es tan grande como nosotros queramos que sea.

Al respecto, les comento que luego de algunas semanas, simplemente deje ir la basura que se hallaba en mi mente y que hacía su trabajo de limitarme de lograr nuevas posibilidades para llevar y cargar con un gran peso en mi vida que podía llegar a pesar unas cuantas toneladas jajajaja; hoy puedo decir que si quieres adelgazar y verte muy bien estéticamente, inicia sacando la basura de tu mente consciente, dándole permisos a la mente somática de encontrar los recursos para equilibrar tu corazón con la razón y de que la mente de campo te muestre la infinidad de posibilidades que tienes para llevar una buena vida.

Hoy puedo decir que me encuentro en plena gratitud con las personas con las que tuve oportunidad de compartir dentro de la sala, a Daniel Oil por esa maravillosa traducción y comprensión al español, a todo el equipo del Trance Camp que logro que pudiera vivir un gran espacio de aprendizaje y conexión con otros; a Stephen Gilligan por la genialidad en sala para entregar tantos conocimientos desde la sencillez y humildad para expresarlos y llegar a la audiencia de la mejor manera.

Un gusto para mí ser parte de esta maravillosa comunidad en la que se que puedo ser aporte para muchas personas y para mí mismo. Gracias por una súper gran experiencia.

Jorge H. Castañeda J.
Venezolano
Residente en Santiago de Chile.
Trainer & Terapeuta en PNL



METAPROGRAMAS LABORALES - Parte I

Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

8

*Siempre decimos que la PNL es una caja de herramientas para aplicar a algo. Que su mirada es universal y que tiene múltiples aplicaciones. Vamos a compartir en dos entregas, parte de la tesis de un ingeniero químico de la Universidad Nacional e México, cuyo título es **Metaprogramas: una herramienta para la enseñanza de ingeniería y administración de proyectos**. Un excelente enfoque, con ejemplos, para sumergirnos en el mundo de los metaprogramas y su uso concreto.*



METAPROGRAMAS LABORALES

Nos estamos centrando en una clasificación que contiene quince metaprogramas y que guardan relación con la clasificación expuesta de James y Woodsmall.

Interés primario. Los individuos que ocupan este tipo de metaprograma filtran la realidad del entorno por medio de características o elementos que se encuentran en un proceso; su atención está dada por algo realmente particular. Puede ser usado como herramienta en la motivación de los alumnos para que se sientan identificados con algún tema de la materia.

Lugar. El foco de atención como estrategia a seguir es seleccionar el lugar donde se va a llevar a cabo la acción. De esta manera, la persona actúa, piensa y decide con base a la ubicación del espacio físico en que se encuentra.

Ejemplo: “Será mejor realizar la tarea en la sala de computadoras de la escuela” “El edificio X es un buen lugar para estudiar”

Tiempo. El aspecto central de la persona en su estrategia es el tiempo. Una persona actúa, piensa y decide principalmente por el tiempo, ya sea por fecha, hora o duración del evento.

Ejemplo: “En febrero haré mi examen extraordinario” “El mediodía es ideal para preguntarle al maestro mis dudas de la clase”

Persona(s). En esta etapa la estrategia se centra en quienes están involucrados. Estas personas se caracterizan por el hecho de que piensan en las personas de su equipo de trabajo (se preocupan por su salud, conducta, etc.). Sus filtros secundarios son el rango de las personas, condición social, amigos, padres, etc.

Ejemplo: “Busco a los compañeros más aplicados para formar mi equipo” “Lo que más me importa son los alumnos”

Actividad. El aspecto central o foco de atención de estas personas son las actividades a realizar. Las acciones, pensamientos y decisiones se dirigen hacia las actividades. Los individuos caracterizados por este metaprograma tienden a ser muy activas, son ingeniosas, y a menudo se preguntan que es lo siguiente que deben hacer.

Ejemplo: “Debo escuchar y negociar con los alumnos para establecer la evaluación” “Al terminar el semestre el trabajo se lee, se califica y se devuelve al alumno”

Información. El contenido, lo transmitido, las ideas son las cosas por las que el individuo, que usa este metaprograma, realiza los procesos. Así, a estas personas les gusta ocupar el teléfono en su lugar de labores, reunirse en grupo, ingresar a cursos de capacitación, leer, escuchar noticieros, etc; antes de una compra, les gusta saber cuál es la mejor opción.

Ejemplo: “Necesitamos las gráficas y datos de los últimos experimentos del laboratorio” “La estructura del trabajo de investigación estará basado en una lluvia de ideas”-

Cosas. El foco de atención como estrategia son las cosas. Dichas personas establecen la comodidad material como prioridad; algunos de sus filtros secundarios son la valoración de la moda, aparatos electrónicos, joyas, etc.

METAPROGRAMAS LABORALES - Parte I

Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

9

Ejemplo: “Necesito el programa estadístico más reciente para efectuar un buen análisis del experimento”
“Al final del semestre, se dará un libro como incentivo al que haya aprobado con el mejor promedio”

Motivos/ motivación. La persona decide con base a las situaciones en que se encuentra. Son las personas que se plantean el: ¿Por qué lo hago?

Ejemplo: “Estudiaré dos horas diarias porque de lo contrario reprobaré el curso” “Buscaré muchas aplicaciones para que mis alumnos puedan aprender mejor”

Cantidad. La manera como dichos individuos toman sus decisiones está asociada a la cantidad que conseguirán después de realizar el proceso; piensan mucho en números.

Ejemplo: “Con esta tarea extra obtendré un diez” “En este curso sólo pondré calificación reprobatoria a lo más a estudiantes”

Proceso. Una persona actúa y piensa dependiendo de la forma en la cual se realiza una actividad. Les gustan las explicaciones con detalles grandes, son analíticos y se apegan mucho a las reglas.

Ejemplo: “En la hora del examen no me sentaré junto a mis amigos, pues implica dejarme copiar”
“Transcribiré mi tarea a computadora. De esta forma se verá más presentable”

Dirección. Se basa en aspectos donde la persona se motiva por medio de sus objetivos; detecta las dificultades e interviene para resolver problemas por adelantado. Es común que esta técnica se aplique en control de calidad o en ventas (a escala académica en las pruebas de nuevos experimentos, por ejemplo). Este modelo es uno de los más usados, ya que las personas inconscientemente se alejan de lo que les desagrada y por el contrario se acercan a lo que les gusta.

Acercarse a (búsqueda del placer). Consiste en buscar obtener la realización del objetivo por el solo hecho de obtener algo (con frecuencia, beneficios o placer). Las personas trabajan, por lo general, por objetivos y metas definidas: recompensas, reconocimientos, incentivos, etc.

Ejemplos: “Ganaré muchos puntos por esta tarea” “Platicaré con dos profesores más y obtendré la plaza de trabajo”

Alejarse de (evitar dolor). El aspecto central de la persona es el evitar dolor; evita cosas que lo pueden dañar como el castigo. No cuentan con objetivos bien definidos. Su mejor incentivo es acabar con las tareas, y se caracterizan además, por estar en trabajos donde deban detectar errores.

Ejemplos: “Me urge terminar con la tarea, ya me fastidió” “Debo evitar que los alumnos descubran que no domino algunos aspectos del tema de la clase”. “Ya no quiero estar en esta escuela” “Me `choca´ esa música. “Sí lavo los trastes, pero deja de fastidiarme” “Quiero terminar mi tesis, porque quiero dejar de ser pasante”

Procesamiento de tiempo. Los humanos almacenan escenas, sonidos y sentimientos del pasado, presente y visualizan escenas, sonidos y sentimientos del futuro. A esto se le llama “líneas del tiempo”. Ello sirve para verificar cuál o cuáles son las creencias que bloquean el proceso para obtener los objetivos: se cambia la creencia, se plantea un nuevo objetivo (bien formulado), se facilitan nuevos recursos internos, se compara de nuevo con la línea de tiempo, y se establecen planes de acción específicos con cada objetivo que se plantea la persona. Mediante estas líneas se organiza el tiempo en la mente generando muchas implicaciones en el modo de vida, por lo que son utilizadas en la PNL.

En el tiempo. Cuando la persona se encuentra procesando de forma mental “en el tiempo” experimenta una representación interna. Se actúa, se piensa y se decide con base al tiempo en el que se encuentra o en el que se está pensando. Este tipo de personas no piensan si ganan o pierden tiempo y tienden a concentrarse en el presente de modo que no son buenos planificando ni elaborando secuencias de tareas, interpretan las fechas límite y las citas las ven con flexibilidad.

Ejemplos: “Nosotros somos excelentes asesores” “Soy el mejor alumno”

A través del tiempo. Se considera el tiempo desde fuera, y se le ve como un elemento que interviene en la relación con los demás. Las personas que modelan este metaprograma, a diferencia de las anteriores, se caracterizan por ser buenas en planeación y conectar fácilmente el pasado con el presente y el futuro.

METAPROGRAMAS LABORALES - Parte I

Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

10

Ejemplos: “Los exámenes departamentales durarán un mes, empezarán en la décima semana del semestre y terminarán en la catorceava semana” “Del semestre pasado a la fecha logré aprobar todas mis materias”

Entre tiempos. En este metaprograma la persona brinca entre diversos momentos, comparando unos con otros; busca los elementos comunes o diferencias y no se fijan en detalles.

Ejemplos: “La calificación de la materia fue mejor que la ocasión anterior” “Este año aprobé más materias que el pasado”

Orientación en el tiempo. Similar al anterior, solo que lo complementa con la conciencia, que puede estar orientada hacia el pasado, presente o futuro. De esta manera las personas pueden considerar el aprendizaje obtenido, los beneficios del presente o las oportunidades del futuro para toma de decisiones.

Pasado. La estrategia se centra en el pasado. Se actúa, se piensa y se decide con base en las sensaciones, aprendizajes o recuerdos, por tanto, este tipo de personas se caracterizan por ser buenas en recordar datos, fechas, etc. Se quedan estacionados en sucesos del pasado.

Ejemplos: “Las evaluaciones pasadas fueron el ejemplo de lo que debe hacerse” “Debemos superar las calificaciones del semestre pasado”

Futuro. La persona centra sus pensamientos (los que tengan que ver con el objetivo) en el futuro. Los que utilizan este metaprograma son personas calculadoras y meditan mucho en lo que sus acciones puedan causar en el futuro.

Ejemplos: “El examen de mañana es clave para obtener el grado de licenciatura” “Mejoraré la enseñanza con la siguiente generación escolar”

Presente. La estrategia tiene su base en el presente. Las decisiones se toman de acuerdo a las sensaciones que se tengan en el momento de realizar un proceso. Estas personas se caracterizan por tomar decisiones rápidas sin tomar en cuenta lo que puedan desencadenar en el futuro.

Ejemplos: “Ya terminé el proyecto de la planta piloto, pero necesito que el profesor me lo revise” “Debo pedirle al jefe del departamento de matemáticas que observe mi presentación antes de exponer en el auditorio”

De origen en la motivación. Estos hacen referencia a los criterios o normas de las personas. Las personas canalizan la comprensión o juicio hacia afuera o hacia adentro para saber cómo son sus acciones y cómo las están ejecutando; se basan en sus experiencias, el aprendizaje, el desarrollo y la madurez, son de personalidad equilibrada y evolucionada.

Referencia interna. La motivación existe por propios criterios y punto de vista. Se asume si algo es correcto o no con base en el análisis interior de sus acciones. A estas personas les gusta trabajar solas, no necesitan supervisión, y creen que siempre tienen la razón.

Ejemplos: “El examen lo aplicaré cuando crea conveniente” “Seguí mis instintos, por eso estaré bien en mi tarea”

Referencia externa. La motivación existe por criterios y puntos de vista de otros. Se asume si algo es correcto o no con base en el análisis exterior de sus acciones. Estas personas viven pendientes de la opinión ajena, necesitan que les indiquen los estándares de autoridad, gente, informaciones y moda, requieren ser alabados por lo que hacen, tener una guía y una retroalimentación constante.

Ejemplos: “Ya terminé el proyecto de la planta piloto, pero necesito que el profesor me lo revise” “Debo pedirle al jefe del departamento de matemáticas que observe mi presentación antes de exponer en el auditorio”

Foco de atención. Metaprograma que explica la forma en que las personas pueden recibir la información emitida por el interlocutor; se interpretan las palabras y comportamientos con relación a la percepción del mundo del individuo, o se trata de comprender la concepción de las cosas (con la mayor precisión posible) mediante un modelo del mundo. Permite que se de un ciclo completo de comunicación, pues las personas se dan atención así mismas y a los demás.

METAPROGRAMAS LABORALES - Parte I

Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

11

Uno mismo. La atención de la persona se encuentra en sí misma (lo que piensa o siente). Por tanto, el individuo decide principalmente, solo con la experiencia interna, no formula, habla de manera acelerada, aumenta su volumen de voz, cambia su postura, endereza el torso, se inclina, mueve los brazos y las piernas, tiende a no mostrar emociones y le interesa el lenguaje verbal.

Ejemplos: “Para ganarme el respeto de los alumnos, me vestiré de manera formal” “Debo creer y enfocar-me en tener buena presencia ante el jurado”

Otros. El foco de atención está dirigido hacia los demás. La persona formula sus pensamientos y acciones motivada por la percepción de las experiencias de otros; responde al lenguaje no verbal de otros y distingue los cambios que produce este, es animado y su comunicación es congruente.

Ejemplos: “Acudiré a la entrevista de trabajo, tal como nos sugirió el maestro” “Coincido con lo dicho por el profesor, lo más importante es la calificación que se obtenga en cada una de las asignaturas”.

Flujo de eventos mentales. Llamados comúnmente metaprogramas de comparación por la forma en que se aplican. Consisten en separar e identificar patrones (como igualar o diferenciar las características de un proceso). Los que se guían por esto, necesitan de un conocimiento previo cuando trabajan en grupo.

Igualar. En determinado momento, el individuo se concentra en las similitudes e incluso en copiar un proceso. Se fija en aquello que puede ser constante. También, estas personas se distinguen por: ser hábiles en generalizar a partir de ejemplos, buscar áreas de acuerdo común, mediar entre otras personas, seguir una rutina (prefieren que los cambios se realicen de forma gradual y lenta).

Ejemplos: “Un buen trabajo escolar es aquel que es igual o parecido al de los alumnos más estudiosos” “Trabajar muchas horas impartiendo clase es equivalente a ganar mucho dinero”

Diferenciar. En este metaprograma, en cambio, la estrategia de la persona es procurar hacer un proceso con diferencias o hasta completamente diferente. Si se hayan diferencias al momento de efectuar el proceso, el individuo decide con base a esto. Así, las características de ellos son: conocer las reglas para poder romperlas, varían la rutina, buscan cambios constantes en su trabajo y que los errores resulten en estrategias de trabajo.

Ejemplos: “Leer es diferente a estudiar” “Cada curso cambiaré la forma de evaluar”

Razón. Modelo básico que describe las necesidades o deseos por los cuales se realiza un proceso. Cada persona tiene comportamientos diferentes como guiarse por la lealtad, asunción de riesgos, sujeción a normas y demás. Entra aquí el término de operadores modales. Los operadores modales son auxiliares que gradúan el compromiso, la capacidad y las motivaciones de las personas que los utiliza. Esto corresponde al filtro motivacional y al lenguaje que utilizan los individuos.

Posibilidad. La persona se centra en lo que puede ocurrir con más probabilidad. Busca nuevas oportunidades expandiendo opciones, maneras de hacer las cosas y posibilidades; cree tener el control de su vida, es buen líder, tiene actitud positiva y una mente abierta a nuevas posibilidades aunque sepa poco o nada de lo que podría pasar.

Ejemplos: “Es posible que termine el trabajo de la clase un día antes” “Elegiré a mis profesores del semestre próximo de acuerdo a la hora en que den clase, no importando el tipo de maestro que me toque”

Necesidad. En algunos momentos, el individuo sólo toma en cuenta lo indispensable. Por tanto, la persona decide el procedimiento a seguir con base en lo que necesita, por encima de lo que es posible. Se caracterizan por estar sometidas a una coerción positiva o negativa y apenas pueden decir por qué hacen o no hacen algo; su motivación tiene un carácter negativo puesto que no les gusta cambiar, tienen un panorama limitado del mundo y sus acciones están determinadas por sus obligaciones.

Ejemplos: “Si no apruebo este examen, desertaré en la carrera” “Estoy obligado a entregar el informe del semestre este lunes al coordinador del departamento”

EL SWISH KINESTÉSICO

Poniendo la PNL en movimiento

Por Steve Andreas

12

En su artículo en Anchor Point Michael Hall y Debra Laderer presentan un procedimiento que ellos llaman "El Patrón del Swish Kinestésico". Estoy seguro que el patrón que ellos presentan es útil a los clientes, ya que incluye los siguientes elementos o patrones:

"Al menos" cuatro anclas espaciales ("tantas como de seis a diez", incluyendo dos meta-posiciones diferentes, disociadas, las cuales son usadas en forma repetida).

Una completa elicitación de un estado problema específico y la estabilización de la respuesta kinestésica con anclas de toque.

Elicitación de pistas visuales, auditivas tonales y digitales (¡pero no la kinestésicas!) para el estado problema.

Solapamiento desde la respuesta kinestésica localizada, hacia una representación visual y auditiva de la respuesta.

Aceptación, validación y agradecimiento de la parte responsable de la respuesta problema.

Pregunta a la parte responsable, sobre la intención positiva.

Pregunta por un resultado alternativo (el cual es probablemente un meta-resultado), si la intención elicitada no es "considerada fuertemente positiva".

Identificación y acceso de una respuesta de recurso específica, en todos los sistemas de representación.

Uso de submodalidades para amplificar el estado de recurso.

Incremento de la motivación a través de preguntas que contienen presuposiciones positivas.

Movimiento físico repetitivo entre el estado problema y el estado de recurso.

Desde que todos esos elementos pueden producir un cambio profundo, sea por ellos mismos o en pequeñas combinaciones, estoy seguro de que el proceso completo puede producir buenos resultados. Verdaderamente, tiene tantos procesos de cambio incluidos, que un practicante de la PNL tendría que ser extraordinariamente inepto para fallar con ese procedimiento. Sin embargo, no hay ejercicio de imaginación que pueda hacer este procedimiento similar al patrón swish (kinestésico o no) y la comunidad de la PNL no recibe ningún servicio describiéndola como tal. En efecto, este procedimiento tiene solamente un simple elemento del patrón swish (la cadena del estado problema al estado de recurso). En muchos otros patrones e intervenciones diferentes al swish se encuentran encadenamientos de estados y en el swish, el encadenamiento es logrado conectando submodalidades análogas a medida que cambian, no moviéndolas de un espacio a otro.

Me gustaría describir los elementos básicos del patrón Swish, tal como lo hemos caracterizado desde hace muchos años, con el propósito de hacer un contraste con el precedente.

El Patrón Swish

1. Una pista (o clave) de representación, asociada.

El primer elemento del patrón, es una representación asociada de la pista perceptual que dispara la conducta o respuesta problema. En el sistema visual esto será una imagen, en el sistema auditivo, un sonido o una voz y en el sistema kinestésico, será una sensación táctil (o propioceptivo) de un evento externo.

Necesito mencionar aquí una distinción absolutamente crucial cuando se trabaja con el sistema kinestésico, entre:

- Las percepciones kinestésicas que registran calor, presión, movimiento, posición, etc. Esas son percepciones DE eventos.
- La parte meta-kinestésica que evalúa lo que es percibido. Estas son percepciones ACERCA de eventos

Justo como puedo ver una imagen o escuchar una canción y tener el meta-kinestésico de disgusto o disfrute acerca de lo que veo o escucho, es a veces difícil discernir cuál es cuál.

Las percepciones kinestésicas son sentidas primariamente por la piel y particularmente por las manos, la cara y otras áreas más sensitivas. En contraste, las meta-kinestésicas son usualmente sentidas en el torso, y particularmente a lo largo de la línea media. Sin embargo, algunos aspectos de esas respuestas emocionales también pueden ser sentidas en cualquier parte del cuerpo. Fundamentalmente, lo que necesitamos hacer es distinguir entre la percepción DE un evento y la evaluación ACERCA de un evento.



EL SWISH KINESTÉSICO

Poniendo la PNL en movimiento

Por Steve Andreas

13

La pista en un swish kinestésico siempre será una percepción kinestésica: La sensación asociada de una mano en mi cuello, una sensación de liviandad, una picazón en mis piernas, etc. En algunos casos la pista puede ser una percepción kinestésica externa imaginada o construida.

2. Representación disociada del yo evolucionado

Esta es una representación disociada de mi yo evolucionado para el cual la situación representada por la pista ya simplemente no es más un problema. Esta representación es necesario que sea realística y creíble, positivamente motivadora y usualmente no contextualizada (a menos que usted quiera que la nueva respuesta ocurra solo en un contexto determinado). No es una representación de mi mismo exhibiendo una nueva conducta o respuesta específica, sino una representación de mi mismo como generalmente competente y fácilmente capaz de enfrentarme a un amplio rango de situaciones.

No es ampliamente reconocido que este elemento del swish construya una pieza nueva de auto-imagen o de autoconcepto, y este es un elemento muy significativo en la potencia del patrón.

La autoimagen es un elemento recursivo de la personalidad, ya que la persona que se imagina el autoconcepto también es el sujeto de la imagen, tal como cuando un espejo refleja a otro. Es también un sistema de "alimentación hacia adelante", que va estableciendo una meta a ser alcanzada. La manera de lograr la meta no es especificada, ni es la conducta o respuesta específica la que cumplirá con la promesa de la imagen. Esto es dejado enteramente en manos de la mente inconsciente de la persona y esta es una de las razones por las cuales el patrón es tan generativo. También es increíblemente rápido.

La nueva respuesta es a menudo seleccionada y puesta en su lugar después de cinco repeticiones. Yo he estado usando y enseñando el swish por más de 15 años y todavía no tengo una comprensión total de cómo la mente inconsciente es capaz de trabajar tan rápido.

En el sistema visual, la autoimagen es una imagen disociada de mi mismo, mostrando en mi postura y expresión mi confianza en la habilidad de enfrentarme con facilidad a un amplio rango de dificultades.

En el sistema auditivo, oigo mi propia voz provenir de enfrente de mí, con mi competencia manifestándose evidente a través del ritmo de mi conversación, la tonalidad de mi voz, la resonancia, al expresión, la elección de palabras, etc.

En el sistema kinestésico, la representación disociada de mi cuerpo es creada a través de extender mis manos y tocar mi ser evolucionado enfrente de mí. Yo siento con mis dedos el calor, la solidez, la postura, el movimiento, el tono muscular, etc., que representan mi competencia y facilidad con que manejo los tipos de situaciones que la pista introduce.

3. El mecanismo de conexión de submodalidades.

Finalmente, la pista es conectada a la autoimagen evolucionada, cambiando dos submodalidades análogas que:

- a. puede ser modificada continuamente dentro de un rango, y
- b. puede amplificar la respuesta para ambos, la pista y la auto representación evolucionada.

En el sistema visual, el tamaño y el brillo incrementan la respuesta a cualquier imagen, para la mayoría de las personas y el swish "standard" que con frecuencia se enseña, utiliza esto. La imagen de la pista comienza grande y brillante, y la autoimagen comienza pequeña y oscura. Entonces la imagen de la pista rápidamente se encoge y oscurece, al mismo tiempo que la autoimagen se hace más grande y brillante.

Esto crea un efecto en cadena particularmente fuerte, debido a que las dos imágenes son conectadas a través de todo el rango en que varían las submodalidades. Si la imagen de la pista se apagara repentinamente y entonces apareciera la de la autoimagen, este cambio digital crearía entre las dos una conexión mucho más débil que la que se consigue con un cambio análogo. Para algunas personas, utilizar otras submodalidades análogas tales como color, transparencia, distancia, etc., puede funcionar mucho mejor que tamaño y brillo.

Después de hacer la conexión, al cliente se le pide que ponga la pantalla en blanco y que entonces repita la conexión. El poner la pantalla en blanco asegura que el proceso de conexión vaya sólo en una dirección. De otra manera, podría haber un efecto "yo-yo".

En el sistema auditivo, cercanía y volumen son similares a lo que son tamaño y brillo en el sistema visual, y funciona para muchas personas. La pista sonido o voz comienza fuerte y cerca y la auto voz comienza distante y a un volumen muy débil. Entonces la pista disminuye su volumen y se aleja, a la vez que la auto voz incrementa su volumen y se ubica más cerca.

EL SWISH KINESTÉSICO

Poniendo la PNL en movimiento

Por Steve Andreas

14

Se pueden utilizar otras submodalidades, como fuente estéreo o mono, ubicación del sonido, tonalidad, eco, etc., cuando cualquiera de ellas sea de mayor impacto para una persona en particular. En el sistema kinestésico, una elección es usar extensión e intensidad (de nuevo esto es análogo al tamaño y brillo del sistema visual). La pista sentir (sensación) comienza muy intensa y en todo el cuerpo y el "autokinestésico" es tenue y localizado en una parte del cuerpo. Entonces, la sensación de la pista disminuye al mismo tiempo en intensidad y extensión, a la vez que la autorepresentación aumenta en intensidad y se siente en todo el cuerpo. Un breve período de ausencia de sensación o de sensación aleatoria, es similar a poner la pantalla en blanco en el caso del swish visual. De nuevo, se pueden utilizar otras submodalidades, tales como ubicación, temperatura, presión, etc., en la medida que ellas amplifiquen la respuesta tanto de la pista como de la autorepresentación.

4. Otros elementos

Existe un número de otros detalles adicionales importantes en el diseño de un patrón swish, tales como seleccionar una pista apropiada y qué hacer cuando un incremento en una submodalidad particular amplifica la pista, pero una disminución en la misma submodalidad amplifica la autorepresentación. Sin embargo, lo que se ha presentado aquí son los elementos fundamentales de un patrón swish, ilustrado en cada sistema sensorial principal (VAK).

Esto nos lleva a una pregunta interesante: "¿Puede un swish ser diseñado en los sistemas olfativo (olfato) y gustativo (gusto)?" Las representaciones de la pista serían fáciles, pero yo no he tenido éxito en imaginarme como mi autoimagen olería o gustaría como una indicación de competencia evolucionada. Si algún lector tiene éxito haciendo esto, yo estaría muy interesado en escucharlo.

Un swish kinestésico es una adaptación directa del swish visual al sistema kinestésico. Como en cualquier otro swish, hay varias maneras de diseñar uno, usando diferentes submodalidades.

A continuación se presentan unas instrucciones específicas, usando intensidad y localización, que Robert McDonald ha estado utilizando desde mediados de los 80.

El Proceso de Swish Kinestésico

Encuentre una situación a cambiar, mediante una de estas vías:

- a. recordando una sensación desagradable de su pasado, o**
- b. pensando en una sensación desagradable asociada con su futuro, o**
- c. reviviendo una experiencia desagradable y permitir que esa experiencia se convierta en una sensación que pueda localizar dentro o sobre su cuerpo.**

1. Identifique la Sensación Pista: Una sensación desagradable sobre o dentro de su cuerpo (asociada). Debe ser una sensación (kinestésica), no una emoción.
2. Rompa estado: "¿Cuál es su número de teléfono, al revés?"
3. Al frente de usted, físicamente construya ("haga la escultura") del Estado de Sensación Deseado dentro, o sobre un futuro y evolucionado usted (dísociado), un usted que ya ha resuelto sus asuntos relacionados con sentir. El o ella está siendo diferente. No es perfecto, pero siente confianza, pleno de recursos y tiene sentido del humor.
4. Ahora, empuje con suavidad al usted futuro que está evolucionando, con la Sensación del Estado Deseado, hacia abajo, hacia el piso, enfrente de usted, como si usted estuviera preparando el resorte en una "caja de bromas" (en la cual, al abrirla, salta un muñeco).
5. Rompa el estado: Rompa estado: "¿Cuál es su número de teléfono, al revés?"
6. Ahora, a la vez que comienza a sentir la sensación pista, permita a esa sensación disminuir rápidamente a medida que se mueve hacia abajo por el cuerpo y hasta el piso (como si fuera vaciada de su cuerpo, similar a vaciar un lavamanos lleno de agua o vaciar un tubo de pasta dental).
7. Simultáneamente, sienta gradualmente a su yo futuro (el cual tiene la sensación del estado deseado) saltar desde el piso enfrente de usted. Y mientras el yo futuro va subiendo gradualmente, coloque las puntas de sus dedos en los hombros del cliente, siéntalo enfrente de usted, y sienta cómo irradia una sensación de confianza interna, de plenitud de recursos y de humor que proviene del interior del cliente.
8. Ahora, sienta una suave lluvia que cae del cielo que lo lava a usted (romper estado). La suave lluvia se lleva al usted maravilloso en evolución y sus brazos regresan a los lados.
9. Lentamente repita los números 6, 7 y 8 al menos tres veces. Entonces hágalo tres veces más, rápido.
10. Haga un test: Intente lograr las sensaciones desagradables. Si no las hay, el proceso está completo.

Si todavía hay alguna, pregunte cuál es la intención positiva de la sensación desagradable, satisfágala con un reencuadre y cuando usted considere que sea razonablemente ecológico, repita el Swish

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

SOBRE LA LEYENDA PERSONAL

Diálogos de Paulo Coelho con su Maestro.

15

- ¿Qué es la Leyenda Personal?
- Es tu bendición, el camino que Dios escogió para ti aquí en la Tierra. Siempre que un hombre hace aquello que le entusiasma, es que está siguiendo su Leyenda. Sucede que no todos tienen el valor de enfrentarse con sus propios sueños.

- ¿Por qué razón?
- Existen cuatro obstáculos. El primero: él escucha desde niño que todo lo que desea vivir es imposible. Crece con esta idea, y a medida que acumula años, acumula también capas de prejuicios, miedos, culpas. Llega un momento en el que su Leyenda Personal está tan enterrada en su alma que ya no consigue verla. Pero ella permanece allí.



Si él tiene el valor de desenterrar sus sueños, entonces enfrenta el segundo obstáculo: el amor. Ya sabe lo que desea hacer, pero piensa que puede herir a los que le rodean, si deja todo para seguir sus sueños. No entiende que el amor es un impulso extra, y no algo que le impide seguir adelante. No entiende que aquellos que realmente le quieren bien, están deseando que él sea feliz, y listos para acompañarlo en esta aventura.

Después de aceptar que el amor es un estímulo, el hombre se encuentra ante un tercer obstáculo: el miedo a las derrotas que encontrará en su camino. Un hombre que lucha por sus sueños sufre mucho más cuando algo fracasa, porque no tiene la famosa disculpa: "ah, es que en realidad yo no quería exactamente esto...". Él quiere, sabe que allí está apostando todo y sabe también que el camino de la Leyenda Personal es tan difícil como cualquier otro camino – con la diferencia de que en éste está su corazón. Entonces, un guerrero de la luz tiene que estar preparado para tener paciencia en los momentos difíciles, y saber que el Universo está conspirando a su favor, aunque él no lo entienda.

- ¿Las derrotas son necesarias?
- Necesarias o no, el hecho es que suceden. Cuando empieza a luchar por sus sueños el hombre no tiene experiencia y comete muchos errores. Pero el secreto de la vida es caer siete veces y levantarse ocho veces.
- ¿Por qué es tan importante vivir la Leyenda Personal, si vamos a sufrir más que los otros?
- Porque, después de superadas las derrotas – y siempre las superamos – nos sentimos con mucha más euforia y confianza. En el silencio del corazón, sabemos que estamos siendo dignos del milagro de la vida. Cada día, cada hora, es parte del Buen Combate. Pasamos a vivir con entusiasmo y placer. El sufrimiento muy intenso e inesperado termina pasando más rápido que el sufrimiento aparentemente tolerable: este se arrastra durante años, y va corroyendo nuestra alma sin que nos demos cuenta de lo que está sucediendo.... hasta que un día ya no podemos librarnos de la amargura, y ella nos acompaña durante el resto de nuestras vidas.

- ¿Y cuál es el cuarto obstáculo?
- Después de desenterrar su sueño, usar la fuerza del amor para apoyarlo, pasar muchos años conviviendo con las cicatrices, el hombre nota, de repente, que lo que siempre deseó está allí, esperándolo, tal vez al día siguiente. Entonces aparece el cuarto obstáculo: el miedo a realizar el sueño por el cual luchó toda su vida.

- Esto no tiene el menor sentido.

- Oscar Wilde siempre decía: "La gente siempre destruye aquello que más ama". Y es verdad. La simple posibilidad de conseguir lo que desea hace que el alma del hombre común se llene de culpa. Él mira a su alrededor, ve que muchos no lo consiguieron y entonces piensa que no lo merece. Olvida todo lo que superó, todo lo que sufrió, todo a lo que tuvo que renunciar para llegar hasta donde ha llegado. Conozco a mucha gente que, al tener la Leyenda Personal al alcance de la mano, hizo una serie de tonterías y terminó sin llegar hasta su objetivo – cuando le faltaba apenas un paso. Este es el más peligroso de los obstáculos, porque tiene una cierta aureola de santidad: renunciar a la alegría y a la conquista. Pero si el hombre entiende que es digno de aquello por lo cual luchó tanto, entonces él se transforma en un instrumento de Dios. Ayuda al Alma del Mundo y entiende por qué está aquí.