



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 69

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

ÍNDICE

E-book Nro. 69 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Liderazgo es asumir responsabilidad sobre la efectividad del sistema. Robert Dilts

VIVIR TIEMPOS DE CUARENTENA

¿Dificultades u oportunidades?

Por Graciela Marchetti

Pág. 1

PNL Y DEPORTE I

La visualización y el deporte

Por PNL Barcelona

Pág. 2 a 3

PNL Y DEPORTE II

¿Es posible mejorar el rendimiento deportivo con PNL?

Por Talent Institut

Pág. .4 a 5

METAPROGRAMAS LABORALES - Parte II

Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

Pág. 6 a 9

ENTREVISTA A JOHN GRINDER

La PNL de Nuevo Código

Por Aurelio Álvarez Cortez - Revista Tú mismo

Pág. 10 A 12

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Un carro llamado deseo. Antiguo cuento sufí

Pág. 13

Textuales de ROSETTA FORNER

¿Por qué se le llama Programación Neurolingüística?

Grinder y Bandler, los cofundadores, decidieron llamarla así porque cubre tres sencillas ideas. La parte "neuro" de la PNL recoge la idea fundamental de que todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, oídos, olfato, tacto, gusto y sentimiento (parte emocional.) Nos relacionamos con el mundo a través de los 5 sentidos, damos "sentido" a la información y actuamos según ello.

Nuestra neurología cubre los procesos invisibles del pensamiento, así como nuestras reacciones fisiológicas visibles frente a las ideas y acontecimientos. El uno es el simple reflejo del otro en el nivel físico.

Cuerpo y cerebro forman una unidad indivisible: un ser humano. La palabra "lingüística" del título indica que usamos el lenguaje para ordenar nuestros pensamientos y conducta, así como para comunicarnos con los demás, y con nosotros mismos: "diálogo interior".

La "programación" se refiere a las formas que escogemos para organizar nuestras ideas o pensamientos con el propósito de producir resultados (lo mismo que se programa un ordenador.) La PNL versa sobre la experiencia subjetiva del ser humano, cómo organiza lo que ve, oye y siente, y cómo revisa y filtra el mundo exterior con sus sentidos. La PNL explora también cómo éste describe el mundo con el lenguaje, y cómo reacciona intencionada y no intencionadamente, con el fin de producir resultados.



VIVIR TIEMPOS DE CUARENTENA ¿Dificultades u oportunidades? Por Graciela Marchetti

EN TIEMPOS DE CUARENTENA ... ¿DIFICULTADES U OPORTUNIDADES?

Un paisaje nunca antes visto, una fotografía ni siquiera revelada, un libro no leído, una obra no estrenada, una historia jamás relatada...

Así es la situación que estamos viviendo. Súbitamente salimos de la ceguera cognitiva de no saber que no sabíamos y entramos en la incomodidad de la ignorancia consciente. No sabíamos cómo demostrar cariño sin tocarnos, abrazarnos, besarnos; no sabíamos enseñar sin conectarnos con la mirada, en un espacio físico compartido; no sabíamos, quizás, vivir sin la alarma que acortaba el descanso necesario, sin la agenda apretada, sin el tráfico enloquecido, la reunión apurada.



De pronto, en este escenario atípico, tenemos la libertad de elegir qué parte de la estructura de nuestra personalidad nos acompaña en este **#yo me quedo en casa**. ¿A quién alimentamos? ¿A la parte en nosotros que se fastidia por la invasión a la privacidad que percibimos en esta convivencia de 24 hs al día? ¿O a la parte que se conecta con ese deseo de estar juntos que alguna vez nos empujó a los brazos del ser amado? ¿Dejamos aflorar a la madre/padre que se coloca en el lugar de la tribuna para criticar despiadadamente el juego de los educadores por "las desprolijidades" que cometen en la práctica de nuevos modelos que les significan enormes desafíos en tiempos difíciles?

¿O a esa parte empática que aporta, construye y contribuye a nutrir el sentido de comunidad educativa que valora los esfuerzos de todos? ¿Qué parte de nosotros decide en qué ocupar el tiempo? ¿La parte que absorbe y transmite cifras aterradoras, mensajes apocalípticos, quejas, premoniciones fatídicas? ¿O la que, a pesar de los hechos, y sabiendo que hay un espacio vacío en el vaso, no despega la mirada del contenido en él?

Ya nada será igual después. Seguramente habremos perdido mucho. Seguramente habremos aprendido mucho.

Eso sí, somos seres sociales, aun en este aislamiento y, como dijo Maya Angelou: "*La gente olvidará lo que dijiste, olvidará lo que hiciste, pero nunca olvidará cómo les hiciste sentir*".

Parece que, sin previo aviso, la vida nos ofrece la invaluable oportunidad de ser nuestra mejor versión en tiempos de Covid-19.

Nos ofrece la oportunidad de desarrollar los canales sensoriales que no privilegiamos. Quienes dependemos de lo visual para operar en este mundo, estamos aprendiendo a calibrar las sutilezas auditivas en una llamada telefónica. Los que necesitamos del contacto para fluir en un vínculo, estamos echando mano a nuevas estrategias para tender puentes hacia el otro.

¡Bendita P.N.L. que ha llenado nuestra caja de herramientas para que los tiempos de crisis sean tiempos de oportunidad! Y así, en un rincón de este "galponcito" en nuestro interior, metemos la mano en la caja y re descubrimos el valor de las anclas que nos despiertan los estados internos de recursos plenos para ayudarnos y ayudar a los demás y surgen los aromas inspiradores, los sabores untuosos que no tienen tiempo, las películas felices basadas en el libreto de nuestra propia experiencia vital, los sonidos estimulantes.

Y en el afán de seguir descubriendo aparecen los principios globales de la P.N.L, entre ellos aquel que reza: "Crear una Comunidad Ingeniosa". Apelando al diccionario de sinónimos, descubro que una comunidad ingeniosa es una comunidad genial, ocurrente, lúcida, brillante, inteligente, sobresaliente, magnífica, espléndida, admirable, descollante.

¿Aceptamos el desafío?

Graciela Marchetti

PNL Y DEPORTE I

La visualización y el deporte

Por PNL Barcelona

Una de las presuposiciones de la PNL dice: "La mente y el cuerpo forman un sistema en el que se influyen mutuamente".

Lo que recreamos en nuestras imágenes mentales construidas puede transferirse a la realidad. Aunque hay personas que tienen una gran facilidad para visualizar, todos podemos hacerlo en mayor o menor medida.

En el mundo del deporte de élite la visualización juega un papel clave en el éxito de los atletas, de hecho es una técnica utilizada en los entrenamientos, ya que ayuda a aumentar la confianza, la motivación, a perfeccionar estrategias e incluso a anticiparse a los posibles problemas que puedan surgir en una competición.



¿Qué es la visualización?

La visualización consiste en recrear experiencias en nuestra mente, ubicándonos en una situación determinada que ha sucedido o que puede suceder.

Es más útil cuanto más nos "metamos" en la experiencia, cuantos más estímulos VAC (Visuales, Auditivos y Cinestésicos) podamos usar. De forma que vemos unas determinadas imágenes, objetos, colores, formas, escuchamos los sonidos que hay en esa situación y podemos darnos cuenta de lo que siente nuestro cuerpo: respiración, presión, temperatura, tacto, olores, latidos del corazón... De esta forma no es necesario estar físicamente en una situación concreta, sino que nos transportamos a ella con nuestra mente.

Para conseguir realizar una visualización adecuada y efectiva, es imprescindible que estemos en un estado de relajación adecuado y de esta forma poder activar todos nuestros recursos internos.

Santiago Ramón y Cajal, Premio Nobel de Medicina en 1906, postulaba que la visualización o práctica mental mejoraba la capacidad motora. Creía que esta práctica facilitaría los movimientos de los pianistas, que serían más ágiles y su ejecución mejoraría. Para demostrar esta hipótesis de Cajal, el neurocientífico Álvaro Pascual-Leone, Profesor de Neurología y Decano Asociado de Investigación Clínica y Traslacional en la Escuela de Medicina de Harvard, realizó un estudio con personas que no sabían tocar el piano, las dividió en dos grupos y les enseñó los dedos que se debían mover en una secuencia de notas mientras que las escuchaban.

El entrenamiento se realizó durante cinco días, y consistió en practicar solo la visualización en uno de los grupos y en el otro se practicó solo sobre el teclado.

Transcurrido ese tiempo ambos grupos sabían tocar la secuencia de notas que habían practicado. El grupo que había ensayado sobre el teclado tocaba mejor que el otro, sin embargo tras tocar durante dos horas la diferencia inicial desapareció.

Alan Richardson, psicólogo australiano, publicó en 1967 en la revista Research Quarterly un estudio en el que demostró la importancia de la visualización, precisamente en el deporte, en baloncesto. El objetivo de dicho estudio era medir la habilidad de encestar tiros libres. Para ello escogió un grupo de jugadores de baloncesto que no habían practicado nunca ante la visualización; los dividió al azar en tres grupos y midió su capacidad para encestar.

Asignó a cada grupo una tarea diferente a realizar durante 20 días:

- Grupo 1: se dedicó a practicar tiros libres durante veinte minutos diarios.
- Grupo 2: su tarea fue no hacer nada durante los veinte días.
- Grupo 3: su ocupación consistió en visualizarse tirando a canasta durante veinte minutos diarios, sin realizar ningún tiro físico.

PNL Y DEPORTE I

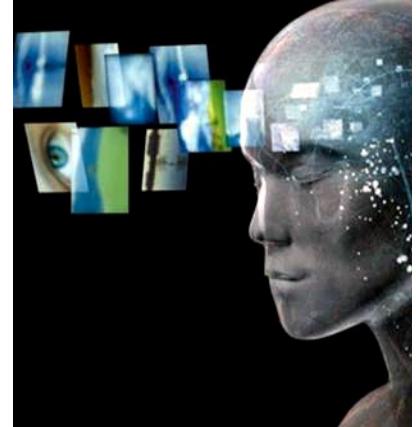
La visualización y el deporte

Por PNL Barcelona

Pasados esos veinte días volvió a medir su capacidad para encestar, los resultados fueron los siguientes:

- Grupo 1: había mejorado en un 24% la capacidad de encestar.
- Grupo 2: obviamente no hubo ninguna variación en el resultado.
- Grupo 3: mejoró un 23% su rendimiento.

Richardson explicó en su publicación que la visualización es más eficaz cuando se siente y se ve lo que se está haciendo. Los jugadores “sentían” la pelota en las manos (peso, tacto, volumen...), “oían” la pelota cuando rebotaba en el suelo y la “veían” cuando la lanzaban a la canasta. “Oían” también como rebotaba contra el tablero y entraía en la cesta. La clave era añadir el máximo número de estímulos VAC a la experiencia.



Posteriormente realizó otros estudios con otro tipo de actividades, como tiro de dardos y otras, en los que obtuvo los mismos resultados.

Las teorías psico neuromusculares explican que cuando se imagina un movimiento, se generan impulsos nerviosos en los mismos músculos que están implicados en el movimiento real, aunque la intensidad es menor. Es decir, que se emplean a nivel neuronal los mismos procesos cuando imaginamos que corremos, que cuando lo hacemos de forma física.

Así mismo existen estudios sobre el “Aprendizaje Neuronal” que explican que el proceso de transmisión de impulsos nerviosos se optimiza cuantos más impulsos nerviosos se transmiten en esa fibra. Es como si el sistema nervioso ubicado en unos músculos determinados aprendiese a aprovechar mejor dichos impulsos.

Aparte de la utilidad en los aspectos muscular, físico y neurológico también hay que tener en cuenta el aspecto motivacional. Si somos capaces de vernos consiguiendo un éxito o un objetivo, eso nos motiva para realizar las acciones que sean necesarias para conseguirlo, de ahí la importancia de una correcta formulación de objetivos.

Un atleta puede imaginarse como está subido en el podio como ganador, y al sentirse en esa situación puede ver la cantidad de personas que hay delante de él, escuchar los aplausos, ver las imágenes desde esa perspectiva, los colores, brillo, movimiento. Notar en sus manos la medalla o el trofeo con todas sus características (peso, textura, brillo...).

Y también lo que siente mientras está ahí, esas sensaciones que le recorren el cuerpo y la intensidad de las mismas en una u otra zona.

Además de los que te hemos explicado aquí, se han realizado multitud de estudios en diferentes campos que refrendan la utilidad de la visualización.

El mundo del deporte ha evolucionado incluyendo la visualización en el entrenamiento de los deportistas, ya que esta herramienta complementa su preparación, produciendo una mejora significativa en los resultados que se obtienen en las competiciones.

La visualización incrementa la posibilidad de integrar las representaciones mentales de un modo adecuado en los deportistas de élite, sin embargo resultan muy útiles también en otras profesiones y otros aspectos de nuestra vida.

¡Quizás sientas curiosidad por probarla...!

www.pnlpnlbarcelona.com

PNL Y DEPORTE II

¿Es posible mejorar el rendimiento deportivo con PNL?

Por Talent Institut

CÓMO LA PNL AYUDA AL DEPORTE

¿Cuál es la diferencia entre la victoria y la derrota? ¿Qué convierte a un deportista en una super estrella? En el mundo del deporte profesional y semi profesional, el siguiente nivel ya no está en el rendimiento físico, sino en el mental.

Hoy en día, la ciencia del acondicionamiento físico y la computarización aplicada al deporte, ha permitido una mejora física y técnica sin precedentes. A pesar de esto, todavía hay grandes diferencias entre algunos deportistas que no se pueden atribuir a esa vertiente.

Como popularmente se dice: "Todo está en el coco". Es decir, todo depende de nuestro rendimiento mental.



EL PODER DE LA MENTE

Aunque a nadie se le escapa que si un deportista no está concentrado, o enfocado, su rendimiento baja, hay pocas personas que sepan realmente cómo cambiar de manera eficaz el rendimiento mental y emocional de un deportista.

Nuestro cerebro se activa y recluta recursos según los objetivos marcados y también según las posibilidades de conseguirlos.

De este modo, aunque tengamos claro el objetivo que queremos (por ejemplo, ganar una carrera), todo dependerá de las posibilidades que nuestro cerebro calcule que hay de ganarlo.

Vivimos en un mundo de percepciones subjetivas. Es decir, no importa lo difícil o fácil que sea alcanzar algo, sino cómo se perciba esa dificultad y por lo tanto, en qué medida te estás creyendo que puedes conseguirlo.

DOS CASOS EXTRAORDINARIOS

Hay dos casos mediáticos que me vienen a la mente al hablar de creencias: Roger Banister y Reinhold Messner.

Roger Banister fue un corredor de media distancia que en los años 50 se propuso bajar de los 4 minutos en los 1500m. En esa época, se creía que el cuerpo humano no podía correr tan rápido, pero él se empeñó hasta que el 6 de Mayo de 1954 lo consiguió. Su récord sólo duró 46 días una vez el mundo entendió que era posible.

Banister se utiliza como ejemplo de límite impuesto por unas creencias (en este caso, un imposibilidad física) y el efecto de superarlo, pero hay muchos más factores, más allá de las creencias, que afectan al rendimiento de un deportista.

Reinhold Messner es un alpinista austriaco que en los años 70 se hizo famoso por romper el paradigma del himalayismo. Hasta la fecha, las expediciones a los 8 miles, eran campañas casi militares donde muchísimas personas estaban a las órdenes de un jefe de expedición.

Se utilizaba mucho material técnico: cuerdas fijas, escaleras, oxígeno, etc., que se almacenaba en campos intermedios, haciendo aproximaciones muy lentas hasta la cima. Todas las grandes montañas se conquistaron así en las décadas de los 50 y 60.

Pero en los 70, Messner decidió hacer ascensiones en solitario o en dúo, cargando sólo lo que necesitaba para toda la ascensión y sin oxígeno. Sus escaladas eran mucho más ágiles y rápidas. Y lo consiguió batiendo todos los récords posibles.

Una vez más, Messner dejó de ver a la montaña como un gran monstruo al que vencer y construyó otra relación con ella, permitiéndole convertirse en una auténtica leyenda del alpinismo. Y todo esto pasó dentro de su mente.

LAS REPRESENTACIONES MENTALES

En mi experiencia con deportistas de élite, sus representaciones mentales (imágenes, diálogos internos, etc.) juegan un papel tan importante como las propias creencias.

PNL Y DEPORTE II

¿Es posible mejorar el rendimiento deportivo con PNL?

Por Talent Institut

Por ejemplo, algunos ven a sus contrincantes mucho más lejos de lo que están o más grandes de lo que son, perciben una pared entre ellos y los demás que no les permiten alcanzarlos, y muchísimas otras visualizaciones que afectan a su desempeño.

Otros, no consiguen entrar en un estado emocional adecuado para competir debido a elementos externos o a discursos internos propios.

Ciertamente, los deportistas de éxito tienen creencias que le impulsan a mejorar, que les generan motivación, pero al mismo tiempo también generan visualizaciones poderosas y se hablan poderosamente.



ESTADOS DE CONCENTRACIÓN

Lo que marca más la diferencia, es su capacidad de mantener su estado de concentración tanto en los peores momentos como en los mejores. De este modo, pueden percibir pelotas de tenis a 200 Km/h como si fueran a cámara lenta o hacerlas tan grandes que sea imposible no acertar.

Los esquiadores consiguen generar la bajada perfecta antes de hacerla o los escaladores ensayan mentalmente toda la subida una y otra vez, hasta encontrar la mejor combinación de movimientos.

ay jugadores de fútbol que ven el campo como si hubiera una cámara cenital que les da una perspectiva de todos los jugadores y boxeadores como el mítico Mohamed Alí, que se podía ver simultáneamente desde las cuatro esquinas de cuadrilátero.

Todos estos recursos mentales no aparecerían si no estuvieron primero, en el estado de concentración adecuado.

DEMONIOS Y RECURSOS

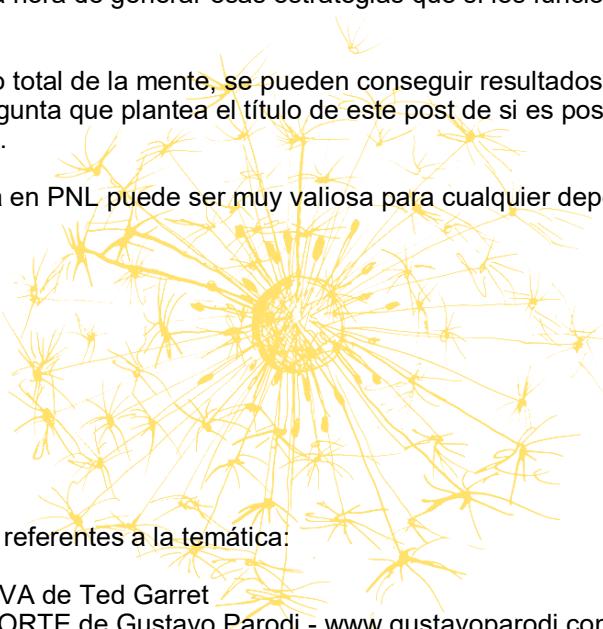
Cada deportista tiene sus demonios, sus miedos, sus creencias limitantes pero también sus estrategias de éxito, y la PNL permite trabajar con las dos.

Por un lado, cambiando esos demonios por recursos útiles y por el otro, enseñando a los deportistas a ser más consistentes a la hora de generar esas estrategias que sí les funcionan y que les impulsan al éxito.

Sólo teniendo un dominio total de la mente, se pueden conseguir resultados excepcionales. Por este motivo la respuesta a la pregunta que plantea el título de este post de si es posible mejorar el rendimiento deportivo con PNL, es Sí.

Una formación adecuada en PNL puede ser muy valiosa para cualquier deportista que quiera pasar al siguiente nivel.

www.talentinstitut.com



PNL Y DEPORTE

Los siguientes son libros referentes a la temática:

EXCELENCIA DEPORTIVA de Ted Garret

PNL APLICADA AL DEPORTE de Gustavo Parodi - www.gustavoparodi.com

METAPROGRAMAS LABORALES - Parte II

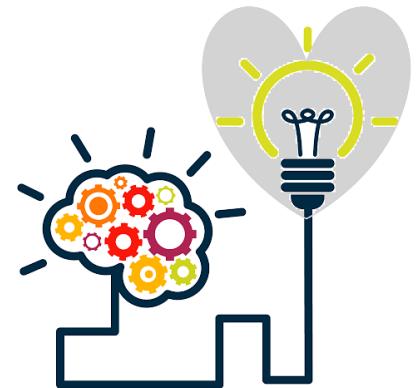
Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

Preferencia en las tareas

Por lo general, lo terminan usando todas las personas, pues llega un momento en que se decide simplificar las tareas complejas y facilitar el aprendizaje, o si no, tomar otras opciones al realizar las actividades.

Opciones. Se busca que haya alternativas con la mención del resultado esperado y luego tener la libertad de elección
Una persona piensa y actúa analizando las opciones que les permitan desarrollar alternativas, persiguen nuevas ideas y grandes posibilidades de diferenciar las cosas que realizan. En validación y en documentación habrá dificultad para seguir a dicha persona.



Ejemplos: "Voy a hacer una práctica de laboratorio.

Haré varias repeticiones y reportaré la que tenga mejores resultados ""Buscaré varias formas de plan de estudios, y después aplicaré uno".

Procedimientos. El individuo prefiere definir lo que va a de hacer, incluyendo el que le digan o marquen los pasos a seguir. A este tipo de personas les gusta decidir con base a instrucciones, realizar cualquier acción de forma correcta; se concentran más en el "cómo" que en el "por qué".

Ejemplos: "La evaluación se hará después de una buena explicación a los alumnos sobre como serán evaluados, suficientes tareas, y exámenes ""El objetivo es ser uniforme con respecto al resto de mis compañeros, por lo tanto debo seguir las indicaciones del maestro".

Enfoque de pensamiento

Al transmitir o recibir información se siguen ciertas estructuras, que pueden ser específicas (con un exceso de pequeños detalles), o pueden tener una estructura global. En algunos casos ciertas personas poseen la característica de cambiar de un enfoque de estructuras específicas a lo global o viceversa.

General/global. El aspecto primario de la estrategia es centrarse en los campos grandes de información. Este tipo de personas trabaja bajo visiones generales, tienden a hablar sin detalles y deja los términos de secuencias, pasos y etapas.

Ejemplos: "En términos generales, el curso fue un éxito ""A grandes rasgos, se puede observar que los alumnos de nuevo ingreso no tienen los conocimientos suficientes para estudiar en la Facultad"

Espécifico/detalles. Una persona actúa, piensa y decide con base a pequeños fragmentos de información, se interesa más por la variedad de detalles y hechos que por el conjunto de datos; es capaz de examinar un plan de trabajo, y al momento de hablar o escribir utiliza varios adjetivos calificativos. Son personas excelentes para validación de programas y auditorías.

Ejemplo: "Usaré dos días para estudiar todas las propuestas de examen departamental, luego hablaré con cada uno de los profesores para saber su opinión de los ejercicios de los otros maestros y al último conjuntaré los más elegidos"

Estructura de reglas

Estos metaprogramas están basados en los criterios o juicios que hacen las personas, por lo que pueden ser influenciados por otras personas, o por ellas mismas.

Yo mis reglas, tu mis reglas. Tiende a seguirse las reglas de una persona por exigencia e imposición. La persona aplica sus criterios y juicios a las demás personas; se siente seguro de si mismo y no busca la opinión de alguien para resolver los problemas.

Ejemplos: "No aplicaré el examen departamental a mi grupo, puesto que yo soy el jefe y veré que tampoco lo apliquen mis colegas ""Las calificaciones de los alumnos serán según mis criterios y no habrá manejo de modificarlas"

METAPROGRAMAS LABORALES - Parte II

Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

Yo mis reglas, nada definido sobre ti. Este tipo de personas también actúan de acuerdo a sus criterios, sin embargo, no quiere imponerlos a otros; las estructuras y procesos son propios de él y no le importa la manera en la cual las personas realizan las mismas actividades que él.

Ejemplos: "No puedo hacer las tareas de la misma forma que las demás ""Yo te evaluaré, si aprendes mal o bien es tu problema".

Nada definido sobre mí, tu mis reglas. La persona se conduce sin reglas, pero quiere imponerlas y exigirlas a otros; no les gusta la opinión de los demás y exige que se hagan las cosas a su modo.

Ejemplos: "Sin importar que, requiero el maestro adaptable a mis necesidades ""No me importa cómo, pero quiero que mejores tu calificación del semestre pasado"

Yo mis reglas. Tu tus reglas. Están definidas las reglas de la persona, pero respeta la de los demás. Aunque estos individuos tienen sus propios criterios, permiten opiniones de los demás y les gusta trabajar en equipo.

Ejemplos: "Estableceré una forma de aplicar el examen siguiendo sugerencias de los alumnos y lo que yo considere oportuno ""Yo tengo mi estilo para hacer el reporte de práctica y tu tienes el tuyo"

Yo tus reglas, nada definido sobre ti. Las personas se atienden alas reglas de alguien más, pero no exigen que las otras las sigan, por tanto, se caracterizan por el gusto en recibir órdenes y por tener una guía de lo que van a hacer siempre.

Ejemplos: "El trabajo de exposición del equipo será sin mi opinión, pero si con la de mis compañeros" "Escribiré lo que me diga que escribe el jefe del departamento"

Metaprograma de acción

Se explica la actitud de las personas ante los objetivos, es decir, el grado de compromiso que adquieran respecto a una meta. Muestra la capacidad de respuesta a nivel de reacción, los grados de motivación de las personas y el ámbito en el que pueden trabajar los que se guían por esto.

Activo. Esta gente, inicia las acciones sin tomar en consideración a otros, y pueden meterse en problemas al no analizar la situación por completo; son buenos para terminar lo que empiezan, y son fáciles de motivar con frases que inciten a la acción como: sólo hazlo, toma el mando, por qué esperar, etc. Este tipo de personas será bueno para áreas que necesiten de acción inmediata como los maestros que tienen un grupo flojo.

Ejemplos: "No puedo esperar más tengo que calificar ya" "El jefe quiere que se vacíen las calificaciones del examen departamental lo más pronto posible"

Receptivo. A diferencia de los anteriores, prefieren esperar a que otros empiecen primero o que la situación sea la adecuada; pueden pasar mucho tiempo considerando lo que deben hacer sin que realmente tomen acción y creen en la suerte. A ellos se les puede colocar en trabajos de analistas y de contratación.

Ejemplos: "Quisiera saber cuando puedo empezar las evaluaciones de los alumnos" "Empezaré el trabajo cuando el maestro nos de la fecha de entrega"

Convencimiento (proceso)

Estas personas se basan en referencias (que puedan probarse como verdaderas y se establezcan por el sistema representacional utilizado y un periodo de tiempo) para convencerse de hacer algo. Estos son los metaprogramas que más usan los profesores e investigadores, puesto que la enseñanza requiere de la repetición y de los ejercicios para poder comprobar algo.

Automática. La persona se convence de forma automática, y por tanto, decidirá y actuará conforme a lo que requiera el instante; como sólo observa algunos datos no necesita tener mucha información ya que imaginan los que les haga falta.

METAPROGRAMAS LABORALES - Parte II

Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

Ejemplos: "Dependiendo del tipo de grupo que me toque es como prepararé mi clase" "En cuanto vi al jefe supe que era una persona difícil"

Periodo de tiempo. Aquí, la persona se convence después de un lapso de tiempo. Toma las decisiones conforme vayan transcurriendo los sucesos.

Ejemplos: "Al inicio pensé que el examen sería muy largo pero después de un rato de leerlo resultó ser muy sencillo"
"Hoy será el examen, y si el grupo en general repreuba veré que hacer entonces"



Repeticiones. Estas personas actúan sólo después de ver muchas repeticiones, o en otras palabras, después de convencerse con muchos ejemplos.

Ejemplos: "Aprobar el curso con este maestro será difícil, puesto que luego de muchas tareas y exámenes que hemos hecho no he logrado obtener una buena calificación"
"Entendí el tema explicado en clase después de analizar varias aplicaciones"

Consciente. En este caso el convencimiento ocurre por lo que indique la conciencia y puede arrepentirse en la primera oportunidad que se presente si no se cumple algo.
Este tipo de personas se caracterizan por razonar la información y por convencerse si el proceso tiene éxito; por el contrario, si el proceso es erróneo, se convence que se ha equivocado.

Ejemplos: "Las manera como entregamos el trabajo parecía excelente, pero resultó que no era lo que el maestro buscaba" "Los incentivos para mejorar las calificaciones de los alumnos parecían ser buenos, pero al no resultar, volveré al modo tradicional de evaluar"

Nunca. Una persona actúa, piensa y decide pocas veces; necesita un reforzamiento cada vez que realiza el proceso y por tanto para cambiar algo, necesitan de muchas repeticiones.

Ejemplos: "Con este método de estudio nunca podré aprobar los exámenes" "No sé si calificar así sea lo correcto"

Convencimiento (sistema)

Conocido también como VACO, mencionado por Bandler y Grinder. Ellos explican que las personas toman información del exterior a través de sus cinco sentidos especialmente usando imágenes, sonidos, palabras y las impresiones que estas pueden tener como el tacto, olor, gusto, sensaciones corporales, emociones por algo que hagan, etc. Este tipo de metaprograma es el más básico, pues de él, pueden derivarse los metaprogramas anteriormente explicados y los subsecuentes.

Además, la selección del metaprograma que se haga, dependerá del sistema de representación predominante.

Visual. Es debido a lo que un individuo observa el mundo interno o externo. Estas personas se caracterizan por hablar más rápido, tener un volumen más alto, pensar en imágenes, necesitan ser observados cuando hablan y para entender algo tienen que verlo.

Ejemplos: "Cuando veo a mi compañero de equipo, siento la necesidad de superarme" "Ahora que veo el tema que están tratando en clase mis compañeros de trabajo, veré como lo abordo con mis alumnos"

Auditivo. La persona se convence, piensa y efectúa una acción por lo que oye y escucha. Piensa de una manera secuencial y tiene pensamientos más rápidos que los de una persona visual; necesita escuchar sonidos o palabras que estén ligados al sistema de representación auditivo.

Ejemplos: "Escuché como hicieron el reporte de la práctica mis compañeros y así lo voy a hacer" "Con escuchar la conferencia, podré debatir sobre el tema"

METAPROGRAMAS LABORALES - Parte II

Aplicando concretamente la PNL

Por José Benjamín Pichardo Cruz

Kinestésico. Este metaprograma tiene su base en las experiencias táctiles, olfativas o gustativas que percibe la persona, es decir, lo que siente o lo que hace. Las decisiones son tomadas por todas las impresiones que se pueden tener como el tacto, olor, gusto, sensaciones corporales o emociones. Dichas personas tienen una alta capacidad de concentración; necesitan estar en contacto físico con las cosas y usan su sistema de representación kinestésico para comunicarse.

Ejemplos: "Puedo sentir que este semestre tendrá un sabor amargo en cuestión de calificaciones" "Cuando sientas que el profesor te da unas palmadas en la espalda, es seguro que obtuviste una buena calificación"

Digital. Aquí, la persona se convence por lo que lee. Se caracteriza por verificar lo que está leyendo.

Ejemplos: "Los informes de los alumnos están bien redactados" "Si los reportes de práctica están bien escritos, les pondré una calificación de ocho como mínimo"

Método para generalizar

Las personas pueden tener poco o un gran conocimiento del tema, y bajo ciertas características actúan mediante la generalización. Los que se rigen por estos metaprogramas se desarrollan en trabajos donde se requiere de conocimientos analíticos y decisiones rápidas.

Inductivo. Se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. Se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría. La persona inicia de un conocimiento poco general a uno universal.

Ejemplo: "La PNL es una herramienta que estudia el comportamiento y la experiencia humanos. De este modo, podemos utilizarlas con los alumnos y maestros de ingeniería química"

Deductivo. Razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. Se inicia con el análisis de postulados, teoremas, leyes, principios, etc., de aplicación universal y comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares. La persona comienza con un conocimiento universal y llega a uno particular.

Ejemplo: "El nivel de aprendizaje del grupo fue excelente gracias a que se aplicaron las técnicas con base en la PNL"

Los metaprogramas pueden variar en función del ambiente de trabajo y de casa, o del paso del tiempo a medida que se adquiere nueva información por sucesos significativos. Estos metaprogramas son los más habituales y, por tanto, pueden observarse en el ámbito laboral y estudiantil. Por otra parte, estos no son los únicos metaprogramas, por lo que no se puede encasillar a la gente con ciertas características, pues las personas "activan" los metaprogramas dependiendo de la situación en la que estén.

Mediante los procesos mentales y la PNL se puede crear la base con lo que un proyecto ingenieril se mejorará. Dado que en el funcionamiento de toda persona (incluyendo los maestros y alumnos) influyen los metaprogramas, si se entienden, existirá un ambiente de trabajo saludable, permitiendo conseguir un mismo objetivo, aun cuando haya una variedad infinita de metaprogramas en el aula.

Textos de la tesis

LOS METAPROGRAMAS: UNA HERRAMIENTA PARA LA ENSEÑANZA DE INGENIERÍA

Y ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS.

Del Dr. José Benjamín Pichardo Cruz, Universidad Nacional Autónoma de México.

ENTREVISTA A JOHN GRINDER

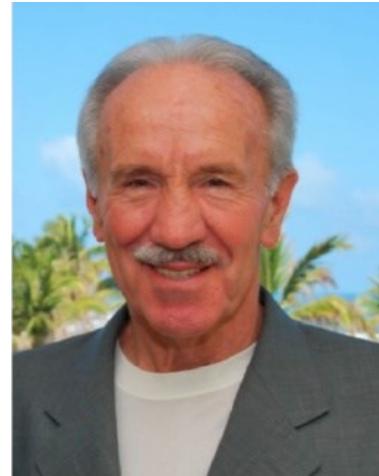
La PNL de Nuevo Código

Por Aurelio Álvarez Cortez - Revista Tú mismo

Después de tres décadas de haber creado junto con Richard Bandler la Programación Neurolingüística, ¿puedes explicarnos las diferencias del código nuevo con respecto al clásico?

Bandler y yo hicimos un trabajo excelente, pero cuando codificamos los patrones lingüísticos y conductuales cometimos un error tremendo: no incluimos los pasos explícitos en los que involucramos al inconsciente para darle su propio lugar. No tuvimos respeto para con los procesos inconscientes en los procesos de cambio. Estuvimos tan enfocados en nuestras experiencias de leer por calibración (percibir con precisión las señales conductuales o fisiológicas que ocurren en una persona y relacionar estas señales con estados internos) las respuestas sistemáticas que venían del inconsciente, que olvidamos incluirlas.

Es decir que el código nuevo amplía la participación del inconsciente.



La segunda, tercera, cuarta generación de personas formadas en PNL francamente no han tenido suficientes antecedentes para apreciar lo que estaban haciendo sus entrenadores, que no mostraban qué pasa al calibrar. Están imponiendo pasos de los formatos que hemos codificado sin atender ni respetar las señales que llegan del inconsciente del cliente porque no hemos puesto en los formatos, paso por paso, la necesidad de verificar en este punto con una señal del inconsciente. En mi opinión, un desastre. Esta es una diferencia enorme entre el código clásico y el nuevo. El 80 % de los entrenados en la PNL no saben nada del inconsciente.

¿Del código clásico se han agregado elementos útiles en el nuevo?

Estoy muy orgulloso por haber participado junto con Bandler en la creación del código clásico, y hay partes incorporadas en el nuevo, esenciales, como son la calibración, canales de representación (los cinco sentidos), anclas (conexión entre una experiencia y un estímulo sensorial específico), etcétera. El código nuevo explora un punto de palanca muy preciso: la calibración consiste en la capacidad de notar cambios fisiológicos en la postura, distribución del peso corporal, expresiones faciales, ciclo de respiración, así como tonalidades en la voz, volumen, etcétera, todas las señales no verbales. Este hecho implica una fuerte conexión entre la fisiología y el estado interno en la persona.

¿Esa conexión ofrece nuevas posibilidades para la aplicación de las técnicas de la PNL?

En el código nuevo aprovechamos esta conexión fuerte, manipulando y auto manipulando la fisiología para crear un estado deseado. Hemos desarrollado una secuencia de actividades, bien diseñadas, que generan estados de auto desempeño a través de la manipulación de la fisiología, independientemente de la historia personal, estados tan poderosos que superan cualquier obstáculo, sin necesidad de investigar las raíces originales de los problemas, dificultades o impedimentos. Es un avance en la capacidad de no involucrarse, de ninguna manera, en el contenido de los procesos.

Estamos generando de nuevo estados de auto desempeño por una actividad que pone en funcionamiento ambos hemisferios en paralelo; participan todos los canales de representación que están pidiendo a la persona hacer dos tareas al mismo tiempo sin ningún deterioro en su estado interno. Y aplicamos esos estados de auto desempeño a los contextos implicados.

¿Qué papel cumple el inconsciente en este aspecto?

Estamos dando al inconsciente el derecho de elegir conductas específicas. No sabemos después de la intervención (con las técnicas de PNL) qué comportamiento concreto experimentará la persona cuando entre en un contexto equis porque la entrada en este contexto automáticamente es un disparo que reactiva el estado de auto desempeño. De este estado hay un flujo enorme de las conductas nuevas que no sabemos previamente cuáles son, pero resultan efectivas, creativas, para satisfacer las intenciones positivas que tenemos en contextos diferentes.

ENTREVISTA A JOHN GRINDER

La PNL de Nuevo Código

Por Aurelio Álvarez Cortés - Revista Tú mismo

¿En el mundo empresarial son válidos estos cambios del código nuevo?

Requieren una transformación de las formas para ser aceptables en el mundo de los negocios, pero los mismos principios están detrás en las intervenciones que hacemos en las empresas. Son congruentes con lo que estoy explicando. La forma es menos divertida, pero con iguales fundamentos. Resulta un poco raro pedir a un grupo de ejecutivos que se muevan como niños, sin embargo es posible diseñar actividades que sean aceptables en ese contexto. Los ejecutivos pueden aprovechar la utilización del inconsciente de modo similar.

¿Cómo te relacionas con las nuevas tecnologías de la información, como Internet, los ordenadores, los móviles...?

Estamos sujetos a un flujo enorme de información accesible a través de la tecnología, que nos invita a considerar la calidad de nuestras experiencias. Por ejemplo, tengo la impresión de que la mayoría de la gente que utiliza móviles no está presente en el contexto físico en que se encuentra, sino en otro lugar. Y ello tiene implicaciones en la calidad de su experiencia. Yo desarrollo actividades deportivas, familiares, en las cuales no quiero estar accesible para el mundo de los negocios. Si bien no están totalmente separados, protejo la calidad de la experiencia en mi vida.

Me encanta cuando hago negocios, del mismo modo que cuando juego con mis nietos, adoro esos momentos, aunque protejo este ámbito del otro.

Aquí se puede aplicar muy bien lo que acabas de exponer acerca del nuevo código.

La llegada de la tecnología y de estar siempre accesible a la comunicación implica la necesidad de desarrollar dentro de mí un proceso de toma decisiones acerca de cómo voy a aprovechar los avances tecnológicos a fin de mejorar la calidad del negocio que realizo; también para mantener contacto con los miembros de mi familia aunque esté lejos de ellos, y cómo puedo asegurar que soy el maestro de mi destino, de mi experiencia, en cada contexto.

Todo requiere un compromiso de asegurar los patrones de auto desempeño para contextos diversos y tomar decisiones excelentes: en qué momento, dónde estoy, cuáles son las conexiones que quisiera conservar en este contexto y cuáles son los puntos de enfoque que quisiera disfrutar y hacer con excelencia, momento a momento. Es decir, lograr el desarrollo de los procesos que nos dan opciones para no ser esclavos de la tecnología.

¿Qué sueño te queda por cumplir?

En el último libro que hemos publicado junto con Carmen Bostic St. Clair, "Al susurrar en el viento", presentamos una posibilidad para el futuro: crear un instituto que aproveche una herramienta de la PNL, el modelado, con asimilación inconsciente, sin comprender nada. El criterio de este modelado es que, antes de que puedas intentar entender lo que está pasando con una persona que es un genio, debes duplicar su desempeño para mostrar que has desarrollado los circuitos neurológicos desde donde fluyen los mismos patrones del genio.

Me gustaría que expliques un poco más este punto.

Modelar significa tener el mismo comportamiento. Después de lo que acabo de expresar, se produce un click, una activación de los factores de análisis conscientes, en el hemisferio izquierdo, para analizar, codificar y transferir a otros que tienen interés en los patrones que distinguen al genio de otras personas. Luego está el hecho de que todas las culturas y lenguajes poseen genios con habilidades distintas. Nuestro sueño es crear este instituto internacional para invitar a los mejores de cada grupo étnico, lingüístico, de diversas nacionalidades; entrenarlos en el arte del modelado y enviarlos después a sus propios dominios.

ENTREVISTA A JOHN GRINDER

La PNL de Nuevo Código

Por Aurelio Álvarez Cortés - Revista Tú mismo

Ellos captarán en vídeo lo más importante en su propia neurología, los comportamientos, los patrones de excelencia de los genios en cada uno de sus grupos. Cuando regresen, los ayudaremos a codificar y presentar en una manera transferible esos patrones para que los compartan con otras gentes en el mundo. Será una respuesta a un planeta convulso, dividido por las diferencias.

En la PNL se habla de celebrar las diferencias.

Si enfocamos en los genios que tienen los mejores comportamientos, moveremos la atención de las diferencias y enfocaremos en las posibilidades humanas que son las más avanzadas en el mundo.

Creencias y valores son puntos de fricción que conducen a graves conflictos entre personas y pueblos.



Permíteme decir que yo no tengo creencias. Es posible vivir sin el peso de las creencias. Las creencias son filtros. Si me pongo filtros en mí mismo, estoy robándome información que puede ser muy útil y que contiene contraejemplos, datos incongruentes de mis creencias. Con los filtros estoy perdiendo la raíz de las correcciones a los mapas internos (representaciones de la realidad) que estoy construyendo.

Cuando hablamos de una creencia, nos referimos a algo que es ciento por ciento incuestionable. Veamos. Existen dos sistemas de conocimiento: el inductivo y el deductivo. En un sistema de lógica inductiva no se puede llegar nunca a una certeza, a una probabilidad enorme sí. En un sistema inductivo en el momento en que intentas saltar a un principio ciento por ciento irrefutable estás cortando la raíz de las correcciones que tienen que aparecer para continuar aprendiendo.

Todo el mundo tiene el derecho de tener cualquier tipo de creencias, pero si éstas conducen a conflictos, necesitamos hablar, negociar. La diferencia entre una persona que aprende toda la vida y otra que ha decidido que las cosas son así, de una forma y no de otra, es enorme. Yo prefiero estar en el primer grupo.

JOHN GRINDER

John Grinder es cofundador del campo de la Programación Neurolingüística, con Richard Bandler. Habiéndose graduado de la University of San Francisco con un grado en Filosofía a principios de los 60's, ingresó al servicio militar de los Estados Unidos para el cual sirvió como Green Beret en Europa durante la Guerra Fría. Como resultado de su don para aprender idiomas, también formó parte de la agencia de inteligencia norteamericana. Al regresar a la universidad, a finales de los 60's, estudió Lingüística, recibiendo más tarde su Ph.D. de la University of California, en San Diego.

En 1974, comenzó a trabajar con Bandler para hacer un modelo, desde la teoría de la gramática transformacional, de los patrones lingüísticos usados por Fritz Perls, creador de la psicoterapia Gestalt, la terapeuta familiar Virginia Satir y el hipnoterapeuta Milton Erickson. En los siguientes siete años, Bandler y Grinder continuaron modelando distintos patrones cognitivos y conductuales de estos terapeutas, que publicaron en sus libros *The Structure of Magic, Vol. I & II* (1975, 1976), *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D., Vol. I & II* (1975, 1977) y *Changing with Families* (1976). Estos libros se convirtieron en el fundamento de la PNL.

Grinder es co-autor de numerosos libros sobre PNL y sus aplicaciones, como *Frogs into Princes* (1979), *Neuro-Linguistic Programming, Vol. I* (1980), *Trance-Formations* (1981), *Reframing* (1982), *Precision* (1980), *Turtles all the Way Down* (1987) y *Whispering in the Wind* (2001), con Carmen Bostic St. Clair.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Un carro llamado deseo Antiguo cuento sufí

13

“Existió un viajero que tuvo que hacer una larga travesía, ató su animal a un carro e inició la marcha hacia un largo destino, con un límite fijo de tiempo.

Al animal lo llamó Necesidad.

Al carro Deseo.

A una rueda la llamó Placer .

Y a la otra Sufrimiento.

Así pues el viajero llevaba su carro a derecha e izquierda, pero siempre hacia su destino.

Cuanto más velozmente iba el carro, más rápidamente se movían las ruedas del Placer y el Sufrimiento, conectadas como estaban por el mismo eje y transportando como estaban el carro del Deseo.



Como el viaje era muy largo y nuestro viajero se aburría, decidió entonces decorarlo, ornárnalo con muchas bellezas.

Pero cuanto más embelleció el carro del Deseo más pesado se hizo para la Necesidad, de tal manera que en las curvas y en las cuestas, el pobre animal desfallecía no pudiendo arrastrar el carro del Deseo.

En los caminos arenosos las ruedas del Placer y el Sufrimiento se incrustaban en el piso.

El viajero desesperado, porque el camino era muy largo y estaba muy lejos su destino, decidió meditar sobre el problema y, al hacerlo, escuchó el relincho de su viejo amigo.

Comprendiendo el mensaje, a la mañana siguiente desbarató los adornos del carro, lo alivió de sus pesos y muy temprano llevó al trote a su animal avanzando hacia su destino. No obstante, había perdido un tiempo que ya era irrecuperable.

A la noche siguiente volvió a meditar y comprendió, por un nuevo aviso de su amigo, que tenía ahora que acometer una tarea doblemente difícil, porque significaba su desprendimiento.

Muy de madrugada sacrificó el carro del Deseo.

Es cierto que al hacerlo perdió la rueda del Placer, pero con ella perdió también la rueda del Sufrimiento. Montó al animal de la Necesidad, y sobre sus lomos, galopó por las verdes praderas hasta llegar a su destino.”

Parte del sufrimiento puede dejarse a un lado si renunciamos a banalidades que no necesitamos y no aportan nada a nuestras vidas salvo deseo desmedido.

Muchas personas nos lo muestran cuando afrontan una enfermedad grave y nos enseñan a perder el miedo a afrontarla y la necesidad de normalizar sus vidas, para vencer la enfermedad de una manera u otra.