



# LA MAGIA CONTINÚA

**Revista Digital de libre Distribución**

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

E-book 70

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

## LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 70 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

*¿Qué acción sencilla podrías emprender hoy mismo para dar a tu vida un impulso hacia el éxito? Anthony Robbins*

### PNL Y MODELADO DE REJUVENECIMIENTO

Un viaje hacia la salud

Por Liliana Rafael

Pág. 1 a 5

### DEFINIENDO LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Del libro Inteligencia emocional y PNL

De Salvador Carrón López

Pág. 5 a 10

### COMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD

Del libro Pasos de Gigantes

De Anthony Robbins

Pág. 11 a 13

### LOS ESTILOS DE ESCUCHA

La magia de un oído activo

Por Francisco López Sanz

PÁG. 14 a 15

### MANEJANDO SU PROPIO CEREBRO

Del libro Use su cabeza para variar

De Richard Bandler

Pág. 16 a 18

### DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Esto también pasará. Cuento tradicional

Pág. 19

## Textuales de RICHARD BANDLER

Lo más importante es la actitud. Sin una actitud y un sistema de creencias adecuados, tan sólo estarás repitiendo palabras, no haciendo PNL. Esa actitud es fácil de describir: se puede lograr cualquier cosa. Si posees esta creencia, serás capaz de eliminar tus creencias actuales acerca de lo que es posible y comenzarás a descubrir lo que realmente puedes hacer. De esa forma, tendrás dos opciones, cualquiera que sea la dificultad a la que te enfrentes: puedes hacerlo, o no puedes todavía; en este caso, comenzarás a buscar lo que necesites para hacerlo posible. Tan pronto como asumas que algo es posible, te esforzarás al máximo y encontrarás las herramientas y las habilidades necesarias para lograr que suceda. Desde el punto de vista evolutivo, apenas acabamos de arrastrarnos fuera del pantano.

Ahora estamos comenzando a averiguar lo que la mente humana es capaz de hacer. Nuestra evolución cognitiva tan sólo acaba de comenzar. A partir de ahora, esa evolución puede ser más consciente y más deliberada. Quienes están en el "negocio del cambio" hablan de la terapia, de la resolución de los problemas y de la salud mental como si fueran un fin en sí mismos. Sin embargo, ¡aún no hemos comenzado a averiguar lo bien que podríamos sentirnos! Una vez que seamos conscientes de esto, nos preguntaremos: "¿si soy *capaz* de disminuir mis ansiedades, ¿no podría, del mismo modo, aumentar otras cosas? ¿O crear algo que nunca he tenido? ¿Podría generar nuevos sentimientos?". El reto de la PNL es hacer que la persona tome el control de su evolución cognitiva y que se dé cuenta de que sus imágenes, sus voces y sus sentimientos internos le pertenecen y que puede manipularlos de la misma manera que utiliza sus dedos para girar el pomo de una puerta.



## PNL Y MODELADO DE REJUVENECIMIENTO

### Un viaje hacia la salud

Por Liliana Rafael

1

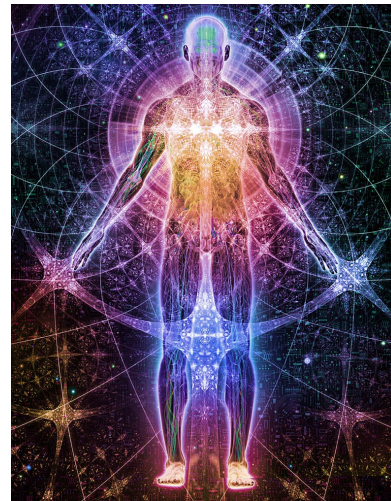
#### Rejuvenezca y viva mas tiempo

Basado en libro de Deepak Chopra & David Simon

Los estudios científicos muestran que la conexión mente / cuerpo tiene un poder extraordinario para sanar. Con el paso del tiempo, puede retener su vitalidad física, creatividad, memoria y autoestima.

El Dr. Deepak Chopra basa sus teorías en la antigua ciencia india del Ayurveda, según la cual, la salud óptima trata de lograr el equilibrio físico, emocional y psicológico, y demuestra que, contrariamente a nuestras creencias tradicionales sobre el envejecimiento, podemos usar nuestra capacidad innata para el equilibrio y para dirigir la forma en que nuestros cuerpos metabolizan el tiempo y alcanzan nuestro potencial ilimitado.

Los seres humanos somos unas redes magníficamente organizadas de energía, información e inteligencia, en permanente cambio con el ambiente, totalmente capaces de transformarnos y renovarnos.



#### Podemos plantearnos las siguientes preguntas:

- Realmente es importante, rejuvenecer y vivir mas tiempo?
- Es acaso cuestión de vanidad?
- No nos apartamos de nuestro verdadero ser?

Es Ud. quien decide poner en practica esta opción y poner en marcha esta posibilidad. Para que este modelo sea efectivo ,fije fecha del plan y ponga a prueba sus recursos, fortaleza y todas las ganas de verse sentirse y escucharse mas joven durante toda la vida.

Hay 10 pasos que se ajustan muy bien con los niveles lógicos de PNL, que podemos utilizarlos para descubrir y comprender el modelo del mundo de un sujeto. Desde el cambio terapéutico hasta el cambio evolutivo, es un camino hacia un habito que lo hará verse, sentirse y ser joven durante toda la vida.

#### Un viaje hacia la salud y el rejuvenecimiento, físico, mental y espiritual, donde el héroe es cada uno de nosotros

##### 1. Libérese de las cadenas del condicionamiento:

Un principio básico del Ayurveda es el que dice "Somos lo que vemos"

Lo que vemos es un acto de atención e interpretación. Lo que Ud., admite en su conciencia depende de los patrones habituales según los cuales Ud. ve e interpreta el mundo. (el mapa)

Sus percepciones, interpretaciones, expectativas influyen sobre todos los aspectos de la salud mental y física . Al modificar su perspectiva y tomar decisiones nuevas Ud., se hace a unas herramientas poderosas para cambiar su vida.

##### Aplicación Práctica:

Me comprometo a estar atento y revisar y cuestionar a mis percepciones que tengo de mi mismo, mis talentos, misión, mas allá de mi, como vivo las situaciones cotidianas y extraordinarias.

##### 2. Revierta su edad biológica modificando sus percepciones

Sus hábitos de atención e interpretación dan lugar a unas creencias profundamente arraigadas, las cuales corresponden a las interpretaciones que Ud. considera ciertas. Las creencias moldean la biología.

##### Paso para todos los días:

-Cambiando mi percepción e interpretación acerca del envejecimiento con la pregunta:  
¿Como es mi percepción acerca del envejecimiento?



## PNL Y MODELADO DE REJUVENECIMIENTO

### Un viaje hacia la salud

Por Liliana Rafael

2

-Cambiando la percepción que tengo de mi cuerpo, con la pregunta:  
¿Como veo, siento, y escucho a mi cuerpo?

-Cambiando mi percepción acerca del tiempo, con la pregunta:  
¿Que creo del tiempo y los años?

Visualizo mi cuerpo como un campo de energía, transformación e inteligencia.  
Repita la nueva creencia para afianzar estas afirmaciones **"renuevo mi cuerpo con cada respiración"**.

Repitiendo con cada actividad que realizamos las palabras: "Energía, transformación, inteligencia" a modo de ancla (técnica de PNL) comenzará a experimentar su cuerpo de manera diferente porque sus percepciones habrán cambiado.

### **3. Reverta su edad biológica por medio de dos formas de descanso profundo: reposo consciente y sueño reparador.**

Uno de los puntos mas importantes para poder revertir el envejecimiento es buen manejo del stress, cuyo primer paso es darnos cuenta, cuando el stress comienza a dominar nuestra vida, y los momentos de inquietud y ansiedad son mas que los de relajación.

#### **Aplicación práctica:**

- Experimentando el reposo consciente a través de la meditación, con los ojos cerrados, durante un mínimo de 20 min al día.
- Experimentando la renovación y el rejuvenecimiento todas las noches por medio del sueño reparador.
- Sincronizando sus ritmos biológicos con los ritmos de la naturaleza

### **4. Reverta su edad biológica nutriendo su cuerpo amorosamente por medio de una alimentación sana.**

"El alimento puede sanar y renovar. Los alimentos pueden ser su remedio contra el envejecimiento"

#### **La forma de ponerlo en practica es:**

- Disfrutando de los seis sabores ( que cada partícula de sabor la disfrutemos doblemente haciéndola consciente, ácido, dulce, salado, picante, amargo, astrigente)
- Comiendo conscientemente
- Obedeciendo las señales de hambre y de saciedad de mi cuerpo
- Agradeciendo por los alimentos recibidos.

### **5. Reverta su edad biológica utilizando sabiamente los complementos nutricionales.**

Aunque todos quisiéramos creer que la alimentación sana es lo único que se necesita para tener buena salud, hay una evidencia creciente de que el uso apropiado de los suplementos puede generar un nivel de bienestar superior del que se logra con los alimentos solos .(aquí puede consultar con su especialista para la mejor opción)

Si Ud. toma suplementos a conciencia, podrá aumentar y mejorar sus beneficios.  
Todas las mañanas cuando consuma sus nutrientes, dedique unos minutos a reconocer la influencia rejuvenecedora, fortalecedora y revitalizante que ejercen sobre Ud. Visualice la nutrición sutil pero poderosa que estos agentes llevan a todos sus tejidos ,órganos y células.

Aproveche la atención e intención para amplificar su poder para revertir la edad.  
la siguiente afirmación afianza lo dicho anteriormente ,se puede repetir todos los días durante la toma de los suplementos.

*"Todos los días , en todas las formas, aumento mi capacidad mental y física"*

## PNL Y MODELADO DE REJUVENECIMIENTO

### Un viaje hacia la salud

Por Liliana Rafael

3

#### 6. Revierta su edad biológica, mejorando la integración entre mente y cuerpo.

El cuerpo y la mente son uno solo, cuando se perturba la relación íntima entre la mente y el cuerpo, el envejecimiento y la entropía se aceleran. Al restablecerse la integración entre la mente y el cuerpo se genera un efecto de renovación.

##### Aplicación práctica:

- Practicando técnicas de respiración entre 5 y diez veces al día
- Practicando entre diez y quince minutos al día yoga, Tai Chi etc.
- Tomando conciencia del cuerpo y aprendiendo a obedecer las señales sanas que me envía cuando mi mente produce mensajes contradictorios.



##### Comunicación entre la mente y el cuerpo:

Cuando no escuchamos las señales de salud de nuestro cuerpo, el envejecimiento se acelera y damos origen a la causa de muchas enfermedades. Cuando el cuerpo expresa una necesidad sana pero la mente se niega a oír, se inicia el desequilibrio y sembramos las semillas de la desintegración entre la mente y el cuerpo.

##### Ejemplos de deterioro de comunicación entre cuerpo y mente:

El cuerpo está cansado y necesita sueño, su mente cancela esa necesidad porque desea ver un programa de TV que se presenta a la noche.

Su cuerpo necesita comida, su mente insiste en que debe trabajar durante la hora del almuerzo.

Su cuerpo le pide vaciar la vejiga, su mente rehúsa a levantarse de su silla a mitad de la película.

Su cuerpo pide estirarse, su mente rehúsa molestar a los pasajeros que van en su fila del avión.

Empiece a escuchar las señales de su cuerpo y a obedecer aquellas que promueven su salud. Siempre que haya un conflicto entre sus necesidades físicas, mentales o emocionales, pregúntese: ¿Si satisfago esta necesidad me servirá para rejuvenecer y vivir más tiempo?

#### 7. Revierta su edad biológica por medio del ejercicio.

Un programa completo de ejercicios implica prestar atención al estiramiento, fortalecimiento y acondicionamiento cardiovascular. El ejercicio revierte todos los biomarcadores del envejecimiento.

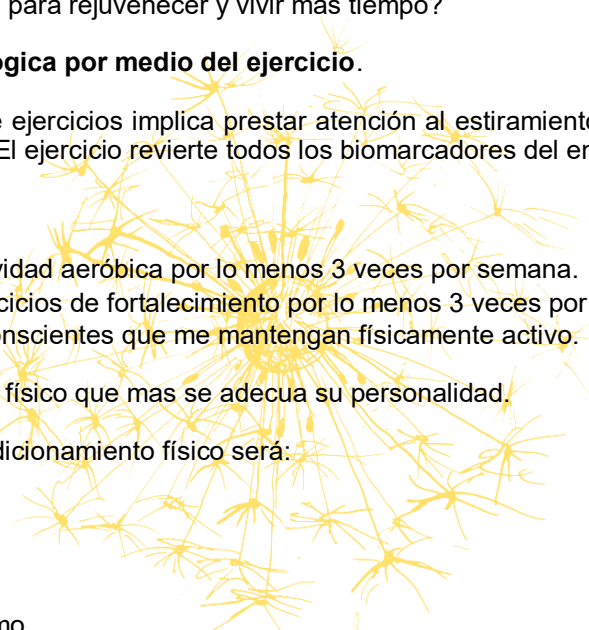
##### Aplicación práctica:

- Realizando alguna actividad aeróbica por lo menos 3 veces por semana.
- Practicando 20" de ejercicios de fortalecimiento por lo menos 3 veces por semana.
- Tomando decisiones conscientes que me mantengan físicamente activo.

Elija el acondicionamiento físico que más se adecua su personalidad.

El resultado de este acondicionamiento físico será:

Menos depresión  
Menos ansiedad  
Menos ira  
Menos desconfianza  
Mejor imagen de uno mismo  
Mejor tolerancia al stress



## PNL Y MODELADO DE REJUVENECIMIENTO

### Un viaje hacia la salud

Por Liliana Rafael

Mejor sueño

Decida conscientemente permanecer activo. Su cuerpo y su mente responderán con mayor energía y vitalidad.

#### 8. Reverta su edad biológica eliminando las toxinas de su vida:

"La acumulación de toxinas en el sistema cuerpo /mente acelera el envejecimiento. Al eliminar las toxinas se fortalece la capacidad de renovación.

Es necesario identificar y eliminar las toxinas de su cuerpo, mente y alma.

Desintoxique todo su sistema (alimentación sana, ejercicio, meditación, baños, conexión con la naturaleza. Eliminando toda la toxicidad de la dieta y bebiendo entre 2 y 3 litros de agua todos los días

*"La capacidad de renovación se aviva cuando se eliminan las toxinas"*

#### Liberar las toxinas emocionales

¿Que llevo conmigo de mi pasado que ya no me sirve en el presente? reemplazar las emociones que le quitan vida por otras que la rejuvenezcan cambiar resentimiento, enojo, odio, y transformarlos en perdón, amor, bondad, compasión, empatía. Con la intención clara de querer cambiar.

Escriba la historia de como se desarrolló la emoción toxica y lo que sintió en cada situación.

Transforme o libere las relaciones toxicas ¿Que me dice esta situación de mi propia naturaleza? Anotar los rasgos que pueda para describir a la persona con quien tiene problemas. Mas tarde revise cada una de las palabras para ver ver cual le provocan una carga emocional. ¿Serian las mismas palabras que lo describirían a Ud.?

#### La satisfacción de las necesidades

Las relaciones prosperan cuando ambas partes sienten que satisfacen sus necesidades y tambalean cuando no es así.

#### El dialogo de las necesidades

Abraham Maslow describió 5 necesidades básicas:

- 1) Necesidades fisiológicas
- 2) Necesidad de estar seguros y a salvo
- 3) Necesidad social: comunidad, amor, pertenencia
- 4) Necesidad de favorecer nuestro amor propio
- 5) Necesidad de encontrarle la belleza y el significado a la vida.

Pasos para identificar las necesidades:

- Cada vez que no se sienta satisfecho preguntese ¿que estoy observando en mi que me falta?
- Identificar sus sentimientos y desarrolle un vocabulario que no lo convierta en victima: en vez de rechazado, solo, abandonado, temeroso que palabras usaría?
- Determinar exactamente lo que necesita
- Formular la solicitud concreta (en vez de exigir, haga una petición)
- Pregúntese: ¿Cual es el regalo que encierra esta situación para Ud.? ¿Cual es la lección que podrá llevarlo a un plano superior de conciencia?

#### 9. Reverta su edad biológica cultivando la flexibilidad y la creatividad en la conciencia.

El envejecimiento tiene relación directa con la rigidez y el deterioro. Un antiguo aforismo védico dice: "La flexibilidad y la creatividad infinitas son el secreto de la inmortalidad.

La juventud se asocia con la flexibilidad y la creatividad. Tanto la flexibilidad como la creatividad son comportamientos aprendidos.

## PNL Y MODELADO DE REJUVENECIMIENTO

### Un viaje hacia la salud

Por Liliana Rafael

5

La forma de poner en practica la flexibilidad es:

- Aprendiendo a soltar las cosas que no salen como yo lo deseo
- Desapegándonos del resultado, abandonando la necesidad de controlar
- Aprendiendo a perdonar, dejando atrás resentimientos reproches, remordimientos.

Somos por naturaleza seres creadores, cuando niños nuestra imaginación prolífica podía crear mundos enteros mientras construía castillos de arena hasta cuando jugaba con una familia de muñecas. Hoy el simple hecho de que este vivo es evidencia de su creatividad.



Aprendamos a despertar nuevamente la respuesta creadora para recuperar la energía y el entusiasmo de la juventud. Además de ayudarnos a rejuvenecer el proceso creador servirá para la salud, las artes, los negocios etc.

#### 10. Reverta su edad biológica por medio del amor:

- Escuchando atentamente , sin interrumpir
- Expresando mi aprecio real y sincero por lo menos a una persona todos los días.
- Entrando conscientemente en contacto amorosa con todas las personas cercanas a mi y tomando conciencia de mi energía sexual en todas sus diferentes expresiones.

**El amor sana**

**El amor renueva**

**El amor nos hace sentir seguros**

**El amor nos acerca a nuestra esencia**

**El amor vence todos los temores**

**El amor rejuvenece**

**El amor revierte el proceso de envejecimiento**

Todo conduce a una conclusión:

**Genere mas amor en su vida para el bienestar físico y emocional.**

Cuando despierte a la mañana pregúntese:

**¿Como podre generar mas amor hoy?**

**¿Como podre expresar mas amor hoy?**

**¿Como podre ser mas receptivo al amor hoy?**

Cuando el amor se convierte en la parte mas importante de la vida , la mente y el cuerpo vibran en la eternidad.

La propuesta es enriquecer nuestra vida sobre todo cuando creemos que la vida tiene un solo sentido, gracias a la PNL y sus maravillosas herramientas que nos permiten encontrar modelos y un abanico ilimitado de opciones podemos hacer transformaciones en nuestra vida sorprendentes.

**El próximo paso es la acción y compromiso sobre todo con nuestra propia vida, el premio, haber logrado el objetivo y demostrarnos de todo lo que somos capaces.**



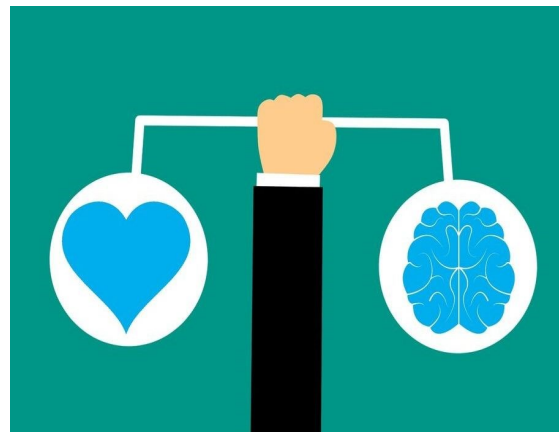
## DEFINIENDO LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

### Del libro *Inteligencia emocional y PNL*

#### De Salvador Carrón López

Ríos de tinta se han gastado y se seguirán gastando en plasmar diferentes enfoques y métodos para desarrollar lo que se ha dado por llamar *inteligencia emocional*. Pero lo cierto es que el tema relativo al dominio de las emociones es tan viejo como el hombre.

Si volvemos un poco la vista atrás, recordaremos que los padres de la cultura occidental: presocráticos, socráticos, platónicos y aristotélicos, gastaron parte de sus acreditadas vidas en enseñar que el desarrollo del hombre pasaba inexorablemente por el dominio y manejo correcto de sus emociones. Pero vayamos por pasos. ¿Qué es eso de la *inteligencia emocional*? ¿Es que la inteligencia ha de ser emocional? ¿O es que acaso hay diferentes inteligencias?



Para responder a todas estas preguntas hemos de acercarnos primeramente al concepto de inteligencia. Con demasiada frecuencia escuchamos decir eso de que: «La inteligencia es lo que nos distingue de los animales». Pero... ¿Qué es eso de la inteligencia?

La definición que más nos acercaría al concepto de inteligencia podría ser: capacidad de flexibilizar y adaptar nuestras conductas (externas e internas — pensamientos— ) para conseguir aquellos objetivos que nos proponemos. Tal habilidad incluye la disposición para beneficiarse de las experiencias, resolver problemas y razonar con efectividad. De forma sencilla, también respondería a la pregunta previa afirmando: que es la facultad de conocer, comprender y entender. Y entonces estamos hablando de una de las potencias del *alma* o esencia de la especie, caracterizada por el aprender y proyectar.

Se sabe que la corteza cerebral, presente en los mamíferos superiores, y especialmente en el hombre, posee abundantes centros secundarios, desarrollados en función de los estímulos recibidos en el aprendizaje. Es decir, a medida que aprendemos, tales núcleos crecen y se consolidan. Entre estos, los sistemas sensoriales (visual, auditivo, kinestésico, olfativo y gustativo), son verdaderos centros cognitivos generadores de representaciones internas donde se reconocen, interpretan, almacenan y evocan las sensaciones. Y los sistemas motores registran y almacenan los movimientos voluntarios aprendidos, tales como los de la comunicación verbal y no verbal (lenguaje, gestos, utilización de manos, postura corporal, etc.). Aunque las neuronas de un individuo se forman en una fase muy precoz de su vida, en el transcurso de esta no dejan de perfeccionarse, estableciendo numerosas y complejísticas conexiones, entramados y asociaciones entre las de la corteza cerebral en función de las experiencias vividas.

Así pues, considerando lo anterior, estaríamos hablando de la posibilidad de tener existencia en diferentes focos cognitivos: sensorial, emocional, motor, además de los puramente mentales (analítico, conceptual, relacional, creativo, etcétera), y que tal experiencia, conocida, entendida y comprendida, permitiría el desarrollo intelectual de tal área en cuestión. Aunque, en mi modesta opinión, todas ellas serían, probablemente, habilidades de la misma.

Puede decirse que la inteligencia reside en la facultad de asociar los estímulos — el *feedback*— nuevos con la competencia inconsciente adquirida en el pasado, de integrar los de distintas clases y, sobre todo, de llevar a cabo actos de competencia conscientes no estrictamente iguales a otros ya realizados anteriormente, teniendo como fundamento) elementos de conducta adquiridos por aprendizaje. Pero claro, todo ello está en función a las necesidades y condicionamientos culturales.

Uno de los mayores vicios de nuestra civilización, alim entada aquí por el fundamentalismo psicológico, es su obsesiva manía de medirlo todo, cuantificarlo, establecer plusmarca, generar competitividad: «Yo soy más, tú eres menos». ¿Quién es más inteligente, el que sabe hacer cálculos matemáticos complejos de cabeza y gran velocidad aunque no sirva para nada — hoy en día hay magníficas calculadoras— , o el que maneja estrictamente las cuatro reglas que utiliza pero es un hábil y próspero comerciante? Por eso es por lo que digo, en la definición de inteligencia, que esta trata de la habilidad consistente en la disposición a modificar nuestras conductas con miras a conseguir un objetivo.

Es, por tanto, la capacidad para disponer de múltiples y variadas alternativas que nos lleven a la meta prevista.



## DEFINIENDO LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

### Del libro *Inteligencia emocional y PNL*

#### De Salvador Carrón López

7

La inteligencia es algo así como el arte de gobernar y controlar la mente, y para gobernar y controlar es necesario llevar las reacciones automáticas al plano de la conciencia.

El descubrimiento reciente de que las emociones siguen un circuito diferente al de otros pensamientos para llegar al cerebro, nos apunta que muchas de las respuestas emocionales que tenemos van a ser costosas de manejar. Pero lo que sí podemos hacer es modificar la estrategia que las genera, o utilizar otra diferente.

¿Cómo podremos llevar a cabo este cambio? Aprendiendo a tomar nuestras propias decisiones. Sin embargo, para ser capaces de decidir correctamente, es necesario expandir nuestra conciencia, ya que esta es la parte de la mente donde se produce el proceso de la toma de decisiones.

Son muchas las personas que creen ser conscientes por el simple hecho de sobrevivir y disfrutar. Nada más lejos de la realidad, para ser conscientes hay que tomar conciencia de nuestra conciencia. No es suficiente con utilizar nuestros canales de percepción (visual, auditivo, kinestésico, olfativo y gustativo), sino de enterarnos de cuándo y cómo los utilizamos, y cuáles de ellos actúan y de cómo o lo hacen.

Recuerda: *Ser conscientes es tener conciencia de que somos conscientes.*

Sin embargo, actualmente no podemos hablar de una única y exclusiva manifestación de la inteligencia, como uso adecuado de la conciencia, sino que esta se muestra en diferentes y variadas áreas; algo así como si el *don* de la inteligencia se encontrase en el hombre de hoy fragmentado y dividido en múltiples sub inteligencias. Para mí, la inteligencia sería algo así como un sistema complejo compuesto de múltiples subsistemas interactivos. En la mayoría de los casos se aísla cada uno de esos subsistemas considerándolos elementos independientes del conjunto global, lo que lleva a una fragmentación y pérdida de efectividad holística.

Tal vez, cuando hayamos alcanzado el nivel óptimo de evolución humana, entonces podríamos referirnos a la inteligencia como una unidad, la inteligencia unificada como una capacidad aglutinadora de diferentes capacidades específicas que trabajan conjunta y simultáneamente.

La inteligencia, como la conciencia, llegan a ser manifestaciones de competencia inconsciente una vez que aprendemos a utilizarlas adecuadamente. Cuando el individuo adquiere la experiencia usando correctamente con disciplina, constancia y paciencia tales facultades, alcanza el grado de competencia inconsciente en el aprendizaje, y entonces, y solo entonces, operará inteligentemente en cualquiera de las áreas. Y también podrá manejarlas consciente, cuando solicitemos una atención específica, un control o fiscalización deliberada, precisa y no reactiva.

El desarrollo humano, el crecimiento mental y la evolución van de la mano de la conciencia — y de su hija la inteligencia. Para que el poder de la inteligencia actúe, no es suficiente con desearlo, es imprescindible ejercitarla, practicarla, ya que, a pesar de su fuerza, se debilita fácilmente influida por el ambiente (lugar, momento y gente), por los estados internos (emociones) y por los condicionamientos (programaciones mentales). Aunque generalmente toda la gente está de acuerdo con la idea de que el hombre debe desarrollarse a todos los niveles, y, por tanto, ha de cambiar, muchas veces nos damos cuenta de la necesidad del cambio cuando ya es demasiado tarde. Por todo ello es por lo que insisto que, si queremos prosperar, evolucionar, ser conscientes y alcanzar un alto índice de inteligencia — en el caso que nos ocupa, de la emocional—, necesitamos salir de las rutinas y de la automatización, requiriendo para ello una autoobservación deliberada que nos facilite la identificación de esas programaciones negativas que inundan nuestra vida.

Una de las causas del estancamiento en el que se sume una gran parte de la gente se encuentra en el hecho de fomentar la «seudo naturalidad» — diría mejor animalidad— y la permisividad, actitudes ambas conducentes a la narcotización y división de la conciencia. Esto no es nuevo en la historia de la humanidad, ha ocurrido siempre, y, si no se remedia, seguirá ocurriendo. No nos resultaría excesivamente trabajoso encontrar referentes históricos respecto a las teorías de la división de la conciencia; ya en los siglos XII y XIII, en las obras de Hakim Sanai y Rumi, nos hablan explícitamente de la fragmentación mental en el común de los mortales como anomalía evolutiva y los medios de que dispone el hombre para subsanarlo— Thurstone—, que a su vez bebía de fuentes mucho más antiguas.

## DEFINIENDO LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

### Del libro *Inteligencia emocional y PNL*

#### De Salvador Carrón López

En la actualidad, la teoría contemporánea de la inteligencia múltiple se debe en cierto modo a Howard Gardner, quien recogió el testigo de un predecesor de principios del siglo XX cunado, en función del lugar, momento y personas implicadas.

No voy a entrar aquí a discutir si lo que Gardner llama «múltiples inteligencias» no son sino habilidades o talentos, o si fuese más útil fomentar la unificación en vez de la separación.

Lo que nos interesa a nosotros es el hecho de que en la actualidad se habla, se escribe y se alimenta la teoría de las diferentes inteligencias, y que una de estas es la emocional.

Retomando las cuestiones que planteaba al inicio del tema:

¿Tiene entonces que ser emocional la inteligencia? No, no confundamos; la inteligencia como facultad del hombre ha de estar al servicio — y cuando digo servicio me estoy refiriendo al manejo adecuado— de cualquier aspecto de la naturaleza humana, ya sean las emociones, las relaciones, el estudio o lo cotidiano, todo.

Indagando un poco dentro de todo ese múltiple paquete de «inteligencias» - que las escuelas psicológicas de moda proponen -, escuchamos y leemos referencias sobre «inteligencia práctica», esa inteligencia necesaria para resolver tareas cotidianas, que pueden ser imprecisas, imprevistas y que tienen varias soluciones; sobre «inteligencia académica», como la capacidad de afrontar exitosamente las pruebas y exámenes prescritos y que solo tienen una posible respuesta; sobre «inteligencia creativa», como la habilidad para afrontar y resolver eficazmente situaciones nuevas o inesperadas; sobre «inteligencia social», como la pericia para gestionar con brillantez y desenvoltura cualquier situación social que se le presente, y sobre, cómo no, «inteligencia emocional», de la que entraremos en detalles.

Y ahora profundicemos un poco en la última de las preguntas que nos hacíamos: ¿Qué es eso de la *inteligencia emocional*? Pues bien, teniendo en cuenta todo lo dicho, podríamos definirla como esa parte de la inteligencia que nos permite ser conscientes de las emociones: percibirlas, identificarlas, comprenderlas, manejarlas y expresarlas del modo más adecuado.

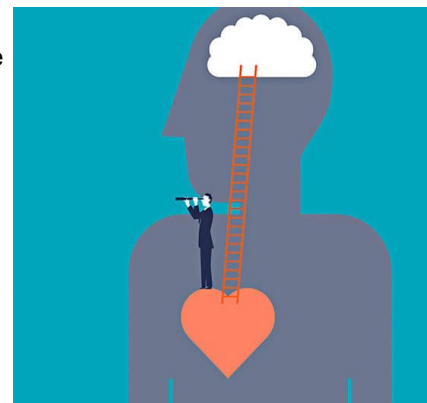
Otra variante de la anterior enunciación podría ser: conjunto de habilidades que posibilitan al sujeto alcanzar un equilibrio en sus estados internos, entre las que se encontrarían el autodomínio emocional, la motivación, la perseverancia, la disciplina y la comprensión hacia los otros.

Por tanto, la persona emocionalmente inteligente es consciente de sí misma, vive en el aquí y el ahora, de forma que no permite que un acceso emocional destruya o altere su equilibrio. Este individuo posee una habilidad empática tal que le resulta fácil también leer las emociones ajenas; al conocerse a sí mismo y ser consciente de sí mismo, conoce a los demás. Es objetivo en la valoración de sí mismo conociendo sus flaquezas y fortalezas. Asume plenamente la responsabilidad de sus actos y mantiene su palabra con integridad.

Se esfuerza día a día por adquirir un mayor grado de excelencia personal y profesional, manteniéndose en la dirección de sus objetivos y actuando con diligencia y precisión. Esta facultad intelectual, cuando es desarrollada, abre las puertas de la evolución consciente; por el contrario, y no te quepa duda, de que si sigues expresando tus emociones de un modo inapropiado, lo único que harás será empeorar la situación. Por todo ello, merece la pena tomar en consideración y comprométidamente el trabajo de llegar a ser auténticos dueños de nuestras emociones.

*Maneja conscientemente tus emociones, para que ellas no te manejen a ti.*

Son innumerables las alteraciones que se producen en nosotros cuando nos encontramos a merced de las emociones. Estas provocan cambios radicales en los estados mentales, modifican los pensamientos, los recuerdos y la imagen que tenemos de las cosas. Son los diferentes *yoes* o *mentes* — fragmentación de la consciencia— que se solapan y mezclan sus reacciones alejándonos cada vez más de la realidad objetiva.



## DEFINIENDO LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Del libro *Inteligencia emocional y PNL*

De Salvador Carrón López

Ya dije que las emociones no siguen el mismo recorrido dentro del sistema nervioso que la información consciente y razonada, así que, mientras no se doma, posee una independencia y mayor fuerza para controlar las reacciones del individuo dominándolo por completo.

Casi a diario, nos llegan trágicas noticias de alguna persona, un adolescente, un modesto empleado, un inversionista, que toma un arma y deja salir toda la furia contra sus semejantes; o de un vecino que maltrata, apalea, agrede e incluso asesina a su esposa, padre o hijos.

Luego, resulta que nadie podía imaginar que esa persona — un buen alumno, un sencillo trabajador en paro, un honrado padre de familia— hubiera sido capaz de tal delito. ¿Qué ocurrió en la mente de estos seres? Es muy posible que jamás se preocuparan de manejar correctamente sus emociones, y estallaron sin posibilidad de intervención. Y cuando estas llegan al techo de la represión, revientan sin control, como el corcho de una botella de champaña cuando se la agita. Las emociones contradicen los impulsos conscientes; ahí tenemos los ejemplos, pues si no, por qué nos molesta la actitud de ciertas personas aun sabiendo que su mala educación no va con nosotros.

Las emociones operan a escala subconsciente y están impregnadas de condicionamientos de todo tipo, incluidos los genéticos, a los que solo les importa la supervivencia. Pero en la actualidad - salvo las excepciones y el Tercer Mundo - la supervivencia está garantizada y en la mayoría de nuestras interacciones no peligra, sin embargo, las emociones primarias surgen y se exteriorizan una y otra vez ocasionando infinidad de trastornos relacionales y sociales. Mientras estas emociones primarias sigan aflorando con tanta facilidad, poco nos diferenciamos de las bestias, y aún menos de nuestros antepasados los neandertales.

En la estructura de ordenación mental, las emociones son el sistema organizador de la mente; en el momento que intervienen, todo queda afectado. Si la inteligencia o conciencia — como queramos llamarle— no interviene y las vigila, conducen a la mente hacia conclusiones determinadas en función a la satisfacción emocional del momento. Esto ocurre porque las emociones son programas para deliberar rápidamente — cerebro antiguo y responsable de la supervivencia—, no cuestionan sus respuestas, dado que la aptitud es lo importante en su organización.

Uno de los elementos de mayor importancia en el desarrollo de la inteligencia humana es su memoria, y esta se encuentra ligada fuertemente a la intensidad de nuestras emociones. Diferentes estudios realizados avalan el hecho de que recordamos mejor las palabras o hechos que inducen a emociones que los que no lo hacen. Los traumas, por ejemplo, que quedan indeleblemente grabados en nuestra memoria tienen su respuesta aquí.

Por ejemplo, el modelo *reimprinting*, que usamos en PNL para resolver conflictos que tienen su origen en situaciones traumáticas, se basa en seguir la cadena emocional que los diferentes hechos vividos, con igual contenido emocional eslabona, llegando así al primer recuerdo origen del trauma! Freud decía que era im posible acceder a recuerdos que no tuvieran emparejada una cierta carga emocional. Esto no quiere decir que tengamos que experimentar traumas o conmociones emocionales para poder memorizar, basta con la motivación — que es una emoción—, o la responsabilidad — que es otra—, para que la memoria se active.

A medida que la motivación es mayor, la memorización es más fácil y duradera; cuanto más responsable es de lo que emprende una persona, tanto mayor será su capacidad de memorizar y recordar. No es necesario llegar a situaciones de gran impacto emocional para beneficiarnos del uso de nuestros estados internos. Este mecanismo tiene como fin — siendo como es muy antiguo— mantenernos en estado de alerta ante situaciones de similar naturaleza que pudieran presentarse. A sí se estructuró en nuestros antepasados para prever las situaciones de riesgo y amenaza que podían poner en peligro la vida. Es fácil observar que las emociones más fuertes suelen ser de tipo negativo — miedo, ira, alarma, etc.—, y la razón es que están destinadas a proveernos de señales que nos aseguren la conservación, como individuos y como especie. Por el contrario, las emociones positivas suelen ser de menor intensidad y de menor tiempo de duración, ya que su advertencia es de que todo marcha bien, y eso no afecta significativamente a la supervivencia.



## DEFINIENDO LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

### Del libro Inteligencia emocional y PNL

De Salvador Carrón López

10

Podemos afirmar, entonces, que las emociones son como circuitos impresos, estrategias que organizan, en cierto modo y para muchos fines, nuestra mente.

La mayoría de las personas han comprobado alguna vez en su vida que cuando las emociones son demasiado intensas producen todo tipo de distorsiones mentales: interfieren, bloquean, confunden, dificultan y subjetivizan completamente la realidad. Un empleado puede ponerse excesivamente nervioso ante la presencia de su jefe y cometer muchos más errores que de costumbre; una persona puede sentir tanto miedo infundado, que le impida salir a la calle; un individuo celoso creará ver situaciones provocadoras donde no las hay y responder irracionalmente ante su pareja.

No creamos que todo en las emociones es contraproducente; los procesos mentales, como yo los planteo, aunque parten de nuestra identidad, se organizan en torno a valores que se encuentran ligados a emociones — cómo queremos que sean las cosas—. Estas aspiraciones o deseos son algo así como los valores vitales: tener hijos, vivir en el campo, desarrollarse como persona, servir al prójimo, ser rico o famoso, etc.

Es el sentido de la vida, una fuerte motivación que nos empuja a seguir hacia delante. La emoción o des emoción que produce nos induce a aproximarnos o alejamos de ese objetivo vital y es lo que nos mantiene firmes en la lucha o lo que nos arroja al abandono.

Las emociones — con frecuencia a pesar nuestro— juegan un papel crucial en nuestra vida. Muchas veces estallan. Las emociones están ahí, queramos o no, entroncadas en nuestro cerebro límbico, y, en consecuencia, actuando sin control sobre nuestra vida según su criterio primitivo — o animal—, si no intervenimos sobre ellas.

Aquí es donde ha de entrar en juego la inteligencia emocional. Nuestra evolución cerebral nos ha permitido llegar a poseer dispositivos lo suficientemente poderosos para alcanzar el equilibrio, para incrementar nuestras capacidades, para permanecer ecuanímes ante los avatares de la vida y, en consecuencia, para mantener o recuperar nuestra salud total.

Las emociones son como señales que nos avisan, de nosotros depende el uso que hagamos de ellas. Si llegas a ser dueño de tus dispositivos cerebrales, podrás alzarte al punto de deseos.

La herramienta más poderosa de que dispones para ello es la autoobservación, ese proceso consciente que consiste en ubicarnos en segunda y en tercera posición perceptiva, tal y como si nos viéramos desde los ojos de otra persona. Las posiciones perceptivas o perspectivas mentales son las diferentes formas de analizar, experimentar o vivir cualquier experiencia presente, recuerdo del pasado o proyecto futuro. Se trata de la opción, que cada uno de los seres humanos tiene, para poder situarse en los espacios mentales más idóneos en cada momento. Estas diferentes perspectivas mentales son imprescindibles para comprender correctamente las relaciones interpersonales, para darnos cuenta que los otros también tienen su «razón», que es tan buena como la nuestra, y que nosotros no somos tan «maravillosos como creemos», y así nos abren las puertas de la flexibilidad y de la comprensión. Son apasionantes estas capacidades que tenemos los seres humanos de poder colocarnos en la segunda y, especialmente, en tercera posición perceptiva frente a nuestro propio «yo», ante los «otros», y frente a la situación o contexto en el que se desarrolla la acción. Esta facultad de autoobservación y comprensión del prójimo nos habilita el camino que conduce al propósito de la revisión de las respuestas emocionales, que nos servirá de base para posteriores e importantes cambios.

Cuando alcanzamos a vernos objetivamente o desde los «zapatos ajenos», comprendemos cómo afecta nuestra actitud a los demás, y la ineficacia o inutilidad de la mayoría de flujos emocionales inconscientes, y este es un paso imprescindible para la transformación, puesto que si no nos damos cuenta, difícilmente modificaremos lo que no nos sirve o perjudica.

En cualquier instante puedes desarrollar o practicar estas capacidades, y especialmente la de observación objetiva — la tercera posición— : percatándote de tu postura corporal, de tus propios pensamientos, viéndote cómo caminas, te mueves, hablas, cómo sostienes este libro, cuáles son los mecanismos que utilizas para pensar lo que estás pensando ahora mismo... y todo ello observándolo como si fueses un observador ajeno a ti mismo. Esta es una de las facultades que nos distingue de los animales, al permitirnos dissociarnos de tal manera que podamos ser espectadores de todo lo que hacemos.



## COMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD

Del libro Pasos de Gigantes

De Anthony Robbins

11

*Todos los momentos importantes de la historia mundial representan el triunfo de una idea entusiasta.*

RALPH WALDO EMERSON

Para realizar tu deseo debes descubrir qué es lo que te impide actuar. Piensa en las cosas que has venido postergando hasta el último momento; los impuestos, por ejemplo. ¿NO es cierto que aplazabas el pago simplemente para evitar el trance desagradable, sólo para sufrir más cuando llegó el momento inevitable de hacerlo?

¿Qué sucede tal día? Los aplazamientos se esfuman, porque cambia radicalmente nuestra apreciación (asociación mental) de lo que es placentero o desagradable.

De repente, eludir la acción es mucho más doloroso que comprenderla.

¿Cómo usar esta característica para cambiar nuestra vida? De aquí en adelante, en vez de preguntar «¿Cómo puedo evitar esta tarea desagradable?», plantéate esto: «¿Qué precio tendré que pagar si no actúo inmediatamente?».

El dolor puede ser tu amigo si lo usas eficazmente.

¿Acaso somos como los animales de Pavlov que respondían, simplemente, a los estímulos de recompensa y castigo? Claro que no. Uno de los milagros del ser humano es su capacidad de decidir lo que considera causas de placer y de dolor. Un huelguista de hambre, por ejemplo, puede sufrir físicamente pero transforma su experiencia en placer moral porque se centra en el impacto positivo que su acción produce al atraer la atención del mundo a una causa digna.

Todos tenemos este poder de decisión. El secreto del éxito consiste en saber usar el placer y el dolor para provecho propio.

¿Hay algo en tu vida que te produzca un dolor innecesario? ¿Son tus actos reacciones en lugar de elecciones deliberadas? ¿Cómo podrías cambiar la situación y convertir un acontecimiento aparentemente doloroso en una agradable oportunidad de aprender, desarrollarte o de ayudar a los demás?

Las cosas que asocias con el dolor y las que asocias con el placer son las que dan forma a tu destino. Todos hemos aprendido y adoptado un modo de comportamiento que nos libera del dolor y nos produce placer. Algunos lo consiguen con la bebida, el tabaco, el exceso de comida o el abuso verbal contra los demás. Otros, con el ejercicio, la conversación, el aprendizaje, la ayuda a los demás o las aportaciones constructivas de cualquier tipo.

¿Qué pautas sigues tú para evitar el dolor y sentir placer? ¿Cómo han influido en tu vida hasta ahora? Haz una lista de estas estrategias. ¿Qué haces para sentirte mejor? ¿Ver la televisión? ¿Encender un cigarrillo? ¿Ir a dormir? ¿De qué maneras más positivas podrías evitar el sufrimiento y conseguir el placer?

Para la mayoría de la gente, el miedo a la pérdida es mucho mayor que el deseo de ganar. Trabajarían mucho más duro para mantener lo que tienen que para correr los riesgos necesarios para lograr la realización de sus sueños.

¿Qué te motiva más? ¿Evitar que alguien te robe los 100.000 dólares que has ganado en estos últimos cinco años o aprovechar la oportunidad de ganar 100.000 dólares más a lo largo de los próximos cinco años?

A menudo, cuando vemos a personas importantes, damos por sentado que han sido, simplemente, más afortunadas, que han tenido un don especial. En realidad, supieron usar mejor sus habilidades humanas, sencillamente porque no ser, no hacer y no compartir a fondo les hubiera hecho muy desgraciadas. La vida abnegada de la Madre Teresa, por ejemplo, estaba inspirada en la clara relación que ella había establecido entre el dolor propio y el ajeno. Esta relación la impulsaba a ayudar a cualquiera que sufría, estuviera donde estuviera en el mundo. Su mayor placer consistía en aliviar su dolor. (Pero, como veremos más adelante, no había sido siempre así.)

¿Cuál es tu mayor fuente de dolor y de placer, y cómo influyen en tu vida actual?

Los sentimientos contradictorios suelen ser la causa del sabotaje que a veces hacemos a nuestros propios asuntos y, sin duda, limitan nuestra capacidad de disfrute y éxito en la vida.



## COMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD

Del libro Pasos de Gigantes

De Anthony Robbins

12

La gente, por ejemplo, dice a menudo que le gustaría ganar más dinero. Desde luego, tiene el ingenio y la inteligencia para encontrar la manera de conseguirlo. El obstáculo son los sentimientos o asociaciones de ideas contradictorias. Pueden pensar que amasar una fortuna les daría más libertad, seguridad y la posibilidad de ayudar a sus seres queridos. Al mismo tiempo, pueden asociar el «exceso» de dinero con el derroche, la manipulación y la superficialidad.

Si alguna vez te has dado cuenta de que das dos pasos hacia delante y uno hacia atrás, la culpa es de las asociaciones contradictorias; asocias, por ejemplo, la consecución de tus objetivos con el placer pero también con el dolor.

¿Qué asociaciones contradictorias influyen en tu vida?

¿Existe alguna faceta de tu vida que te gustaría mejorar sustancialmente —tu situación económica o tus relaciones personales— pero en la que parece encontrar obstáculos?

Anota tu respuesta en un folio y divide la página en dos. En la parte izquierda, apunta todas las emociones negativas que tu anotación te sugiere, en la derecha, las positivas.

¿Son los puntos negativos más numerosos que los positivos? ¿Hay alguna asociación negativa que pese más que todas las positivas juntas? ¿Refleja este (desequilibrio los resultados que has tenido hasta el momento?

A la luz del escrutinio racional, las asociaciones negativas suelen perder su poder; el primer paso es la concienciación.

¿Has tenido alguna vez la sensación de que, hagas lo que hagas, el resultado será doloroso? veces, por ejemplo, pensarnos que mantener una relación nos hará desdichados pero romperla significará estar solos... y aún más desdichados. En consecuencia, no hacemos nada. ¡Y somos desdichados!

En vez de sentirte atrapado, usa tu dolor como si fuera tu mejor aliado. Piensa en tus experiencias pasadas y presentes. Siente el dolor con tanta intensidad que, por fin, te impulse a actuar. Es lo que llamamos alcanzar un umbral emocional. En lugar de quedarte esperando esta emoción inevitable, ¿por qué no producirla consciente y activamente de un modo que te motive a mejorar este aspecto de tu vida? Empieza hoy mismo.

La fuerza de voluntad nunca da resultado... al menos no a largo plazo. ¿Has alcanzado alguna vez un umbral emocional, digamos que respecto a tu forma física, al sentirte «harto de todo»? ¿Qué hiciste? Quizá decidieras sufrir, recurriendo a la fuerza de voluntad para seguir un régimen. Pero, evidentemente, cualquier resultado fue transitorio porque la negación de comida es siempre dolorosa y tu cerebro no te permitirá seguir sufriendo cuando hay otras alternativas.

¿Cuál es la solución? En vez de luchar contra tus instintos naturales, cambia las cosas que asocias con la comida hasta eliminar el dolor. Recuerda siempre los sentimientos negativos que experimentas cada vez que comes en exceso. Vuelve la comida desagradable y el ejercicio agradable y te sentirás irresistiblemente atraído por las cosas apropiadas.

Una de mis definiciones del éxito es vivir la vida de una manera que te aporte continuamente un máximo de placer y un mínimo de dolor y gracias a tu modo de vivir, transmitir a la gente que te rodea mucho placer y poco dolor. Para conseguirlo, hemos de madurar y dar a los demás.

¿Cuánto éxito tienes de acuerdo con esta definición? ¿Qué podrías hacer, hoy mismo, para disfrutar más de la vida y para dar más a la gente que te rodea?

La postergación es una de las formas más comunes de evitar el dolor. Pero, normalmente, aplazar la acción sólo significa un próximo aumento del dolor.

¿Cuáles son las cuatro cosas que has venido postergando y que necesitan de tu atención hoy mismo? Haz una lista y responde a las siguientes preguntas:

- 1) ¿Por qué no he actuado? ¿Con qué emoción desagradable asociaba la acción en el pasado?
- 2) ¿Qué placer obtenía al mantener esta actitud negativa?
- 3) ¿Qué precio tendré que pagar si no cambio mi actitud ahora mismo? ¿Cómo me siento al respecto?
- 4) ¿Qué placer obtendré si emprendo la acción ahora mismo?

¿Alguna vez has pensado: «a Cómo pude hacer algo tan estúpido?». O, a la inversa: «Es increíble! ¿Cómo pude hacer algo tan asombroso? No me reconozco a mí mismo».

¿Cuál es la diferencia entre un acto estúpido y otro brillante? Raras veces depende sólo de la habilidad. Suele ser nuestro estado de ánimo y el físico lo que, en cada momento dado, determina nuestro modo de pensar, sentir, comportarnos y actuar.

## COMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD

Del libro Pasos de Gigantes

De Anthony Robbins

13

Si conoces el secreto de cómo tener acceso a los estados más potentes de la mente y el sentimiento, podrás hacer verdaderos milagros. Si el estado de ánimo es adecuado, las ideas y la habilidad afloran sin esfuerzo aparente.

¿Qué podrías conseguir si tu estado de ánimo fuera óptimo cada día?

A todos nos han vendido un cuento de felicidad. Nos dicen que, algún día, cuando ocurran las cosas adecuadas, seremos finalmente felices. Cuando encontremos la pareja ideal..., cuando ganemos mucho dinero..., cuando consigamos el cuerpo perfecto..., cuando tengamos niños..., cuando nos jubilemos.

La verdad es que estas cosas no dan la felicidad. Pero, si aprendes a cambiar tu estado de ánimo, los beneficios serán inmediatos. A fin de cuentas... ¿por qué queremos esas cosas? ¿No es porque pensamos ¿Sabes cómo conseguir sentirte mejor? ¿Podrías sentirte totalmente feliz, entusiasmado, eufórico, si quisieras? ¡Claro que sí! Basta con cambiar de actitud.



¿Recuerdas alguno de esos momentos en que te sentías en el séptimo cielo? Rememóralo con todo detalle... Escucha los sonidos a tu alrededor... ¡Siente la aceleración de tu pulso! Respira como en aquel momento, pon la misma expresión en tu cara y muévete como entonces. ¿Vuelves a experimentar aunque sea un atisbo de aquel entusiasmo? ¿Te sería posible sentirte así en cualquier momento que lo desearas?

El cambio de actitud es sólo una de las maneras con las que se puede cambiar el estado emocional. Otra manera, más rápida y eficaz, supone hacer uso del cuerpo, de la fisiología. La mayoría de la gente, por ejemplo, cuando no está contenta empieza a beber, a fumar, a comer, a dormir o a tomar drogas. Pero podrían recurrir a estrategias positivas como bailar, cantar, hacer ejercicio o hacer el amor.

Cada una de nuestras emociones está asociada a una fisiología concreta. ¿Qué postura física adoptamos cuando estamos deprimidos? Hombros caídos, cabeza gacha, respiración poco profunda, expresión ida. Cuando, al contrario, nos sentimos felices y contentos, los hombros se yerguen, las cabezas se levantan y los pulmones se llenan de aire. Podemos provocar estos cambios fisiológicos deliberadamente y producir así de inmediato los cambios emocionales deseados.

Algunas cosas muy sencillas pueden ejercer una enorme influencia. Si quieres adquirir un hábito divertido del que cosecharás beneficios inesperados, realiza el siguiente ejercicio.

Durante los próximos siete días, plántate delante del espejo cinco veces al día y, a lo largo de un minuto, no hagas otra cosa que sonreír de oreja a oreja. Te parecerá estúpido al principio pero la repetición de este ejercicio conseguirá que tu sistema nervioso genere sentimientos de felicidad, espontaneidad, buen humor y frivolidad. Y lo que es más importante: serás «programado» para sentirte bien y desarrollarás el hábito físico de la felicidad. ¡Hazlo ahora mismo y diviértete!

La edad no es tanto una cuestión cronológica como fisiológica y de actitud. Son muchos los que viven largos años sin perder sus andares alegres y su flexibilidad mental.

Podemos encontrar un ejemplo sencillo en los días de lluvia. ¿Qué hacen las personas «mayores» cuando ven un charquito? ¡No sólo lo rodean sino que además no paran de quejarse!

Los niños, por el otro lado, y los que son jóvenes de corazón, no dudan en meter los pies en el agua, chapotear y divertirse.

Has vivido alguna vez, una situación que te volviera loco de furia, confusión y frustración pudiendo, sin embargo, ahora, años después del acontecimiento, recordarlo y reír de aquello que tanto te molestó entonces? A todos nos han dicho, en algún u otro momento: «Algún día te reirás al recordarlo». Richard Bandler, uno de mis maestros y cofundador de PNL, me preguntó en cierta ocasión: «Por qué esperar? ¿Por qué no reírse ya?».

Inténtalo hoy. Ríete de algo que, hasta el momento, te parecía sencillamente insoportable. ¿Crees que eres un poco más capaz de dominar la situación?

## LOS ESTILOS DE ESCUCHA

### La magia de un oído activo

Por Francisco López Sanz

14

Hablar y escuchar pueden ser considerados, en términos generales, igual de importantes. En algunos momentos tal vez lo sea más uno que otro, pero lo que es indudable es que los dos son imprescindibles para que se desarrolle una comunicación eficaz. Sin embargo también me parece interesante considerar que el no hacer ni una ni otra cosa puede resultar oportuno en determinadas circunstancias.

Entre los modelos de PNL existen muchos relacionados con el hablar y especialmente con el preguntar, que hace aún más importante el escuchar. Sin embargo no existe ninguno sobre este último.



Para cubrir este vacío, reconociendo su importancia, en la formación utilizamos el modelo que conocemos como el de la «escucha activa».

Sin embargo, utilizar este modelo para el desarrollo de la habilidad de escuchar, si bien resulta útil para compensar la falta de atención que se acostumbra a prestar a lo que alguien nos dice, no resulta congruente, en mi opinión con la PNL y sus principios.

No hay comportamientos mejores o peores, dependen del contexto y de las circunstancias, según se deriva de los presupuestos de la PNL. Utilizar el modelo de la escucha activa puede llevar a la presuposición de que hay que escuchar siempre, en todo momento y a todas las personas, pero en algunos momentos puede ser recomendable todo lo contrario. Si bien hay que considerar el derecho a expresarse, también debe considerarse el derecho a no escuchar, aunque sólo se trate de algo momentáneo.

Todas estas circunstancias me han llevado a investigar sobre la habilidad de escuchar. Para ello he recurrido a analizar diferentes estilos de los profesionales de la psicoterapia. Aquí presento un resumen de este trabajo que en estos momentos sigo desarrollando y que en su momento presenté para el reconocimiento como miembro didacta de la AEPNL y que utilizo en mi práctica profesional.

#### Modelos de escucha

Para el análisis de la habilidad de escuchar he tomado como referencia a cuatro modelos de psicoterapia: la terapia psicoanalítica, el consejo psicológico, la psicoterapia gestáltica y la psicoterapia breve estratégica. Las personas superan los modelos y es muy posible que la forma en que los psicoterapeutas de cada una de estas escuelas realizan su práctica profesional sea más rica que la simplificación que hago al tomarlos como referencia para este trabajo.

El modelado de cada uno de los estilos de escucha lo he elaborado en base a uno de los modelos básicos de la PNL: el rapport no verbal, y en base a donde se dirige la atención del psicoterapeuta sin dejar de prestar atención al paciente. Así pues, cada estilo lo defino en base a si existe rapport no verbal o no y si la atención se dirige hacia el paciente y su discurso o hacia el mensaje mientras es comprendido por el terapeuta.

El psicoanálisis se caracteriza por la ausencia de rapport y la atención al discurso del paciente. En el psicoanálisis, el paciente puede estar de espaldas al psicoterapeuta. Podemos afirmar que no existe rapport no verbal. El psicoanalista no está en sintonía con su paciente y presta atención a su discurso para llevar a cabo las interpretaciones propias de este modelo. El hecho de no estar en rapport contribuye a que el paciente se exprese libremente sin verse influenciado por el terapeuta.

El consejo psicológico, con la escucha activa, se caracteriza por un rapport verbal y no verbal. En la terapia humanista, el psicoterapeuta escucha a su cliente y lleva a cabo una de las actividades más características de este modelo: el reproducir el mensaje del cliente, de diferentes formas.

Esto llevó al extremo de la creación de un programa que era capaz de simular una terapia transformando en preguntas lo que el cliente decía. Esto resulta útil para que el cliente se sienta apreciado y acompañado. Se mantiene el rapport no verbal y se atiende al mensaje del paciente.



## LOS ESTILOS DE ESCUCHA

### La magia de un oído activo

Por Francisco López Sanz

15

En la psicoterapia gestáltica, lo que más me ha llamado la atención es ese prestar atención a cómo el mensaje del paciente actúa en el terapeuta, como «resuena», y cómo se le hace saber ese efecto. Se puede considerar que para ello, como mínimo tiene que haber rapport no verbal, pero no se atiende al discurso del terapeuta, sino a su mensaje y su efecto. Esto puede resultar útil para que el paciente tenga conocimiento del efecto que puede producir su forma de pensar y lo que comunica.

En la psicoterapia estratégica orientada a la resolución de problemas, las preguntas resultan muy importantes y el procedimiento que se aplica es más directivo que en los otros modelos. Para poder conseguirlo es necesario interrumpir el discurso del paciente cuando se aleja demasiado de la información que resulta relevante para el psicoterapeuta pueda realizar su trabajo. En este estilo, la ausencia de rapport no verbal es necesaria para interrumpir al paciente. Tampoco se presta atención a su mensaje. Así en resumen podemos establecer cuatro situaciones caracterizadas por la presencia o ausencia de rapport no verbal y por la atención o no al discurso del paciente. Cada una podría considerarse como un estilo de escucha.

En el psicoanálisis no hay rapport y se atiende al discurso, en el consejo psicológico, hay rapport y se atiende al discurso, en la psicoterapia gestáltica, se produce un estilo en cual se mantiene el rapport no verbal, pero no se atiende el discurso, sino el efecto que tiene en el psicoterapeuta y finalmente en la terapia estratégica, se rompe el rapport no verbal y no se atiende aquella parte del discurso que no aporta información relevante.

Todo ello, insisto, no quiere decir que los terapeutas no utilicen algunos de los diferentes estilos, pero estas me han parecido formas de escuchar destacables. Cada uno de estos estilos pueden resultar útiles para poder llevar a cabo una relación de ayuda con mayor flexibilidad. Esta capacidad se concluye también de los principios de la PNL al disponer de más opciones ante otra persona. Esto también puede resultar útil en otros contextos como el personal o el laboral pensando en qué estilo puede resultar más adecuado en cualquier acto de comunicación.

## LA ESCUCHA ACTIVA EN LA PNL

La PNL sostiene que cada persona construye su propia verdad, llamada mapa del territorio o del mundo. Todos tenemos distintos mapas o reproducciones del mundo. Las personas percibimos a nivel consciente los estímulos a través de nuestros propios filtros. Nuestros filtros determinan cómo percibimos y en qué clase de mundo vivimos. Si buscamos optimismo, encontraremos optimismo. Además, los filtros están influenciados por los mapas y se retroalimentan mutuamente. Modificando los filtros, cambiaremos la realidad externa.

El lenguaje es un filtro a través del cual transmitimos nuestros pensamientos, emociones y experiencias hacia el mundo real. Y además, a través del lenguaje percibimos la realidad externa. La finalidad de la comunicación es la respuesta que se pretende obtener de nuestro interlocutor. No es suficiente la intención de comunicar, es necesario asegurarse de la correcta interpretación de lo que hemos querido transmitir. Por tanto, un buen comunicador se asegura que sus oyentes comprenden su mensaje y el mismo es capaz de entender el mensaje de los demás.

La escucha activa juega un papel fundamental en el proceso de la comunicación. Gracias a la escucha activa obtenemos con atención la totalidad del mensaje, interpretando el significado correcto del mismo, a través del lenguaje verbal y no verbal, indicándole a nuestro interlocutor, mediante la retroalimentación, lo que creemos que hemos comprendido. Si tanto emisor como receptor practican la escucha activa, ambos interpretarán y comprenderán sus respectivos mensajes. Por otra parte, escuchando activamente se reducen los filtros, y en consecuencia, podemos obtener con mayor realidad los mapas del mundo de los demás. De esta forma creamos un clima de confianza que facilita la comunicación.

La mejor forma de influir en el cambio de los demás es cambiar uno mismo. Si cambiamos las relaciones, los otros cambiarán también. Por ello, si nosotros practicamos la escucha activa, es posible que nuestro interlocutor comience también a escuchar activamente.

## MANEJANDO SU PROPIO CEREBRO

### Del libro USE SU CABEZA PARA VARIAR

#### De Richard Bandler

16

Me gustaría que probaran algunos experimentos simples, y enseñarles un poquito sobre cómo manejar su propio cerebro. Necesitarán esta experiencia para comprender el resto de este libro, de modo que les recomiendo que hagan los siguientes experimentos breves. Seleccionen una experiencia pasada muy agradable, tal vez una en la que no han pensado por mucho tiempo. Deténganse por un instante para volver a ese recuerdo, y asegúrense que ven lo que vieron en el momento en que sucedió ese hecho agradable.

Pueden cerrar los ojos si les resulta más fácil así... Mientras miran ese recuerdo agradable, quiero que cambien la brillantez de la imagen, y noten como cambian sus sentimientos en respuesta a ello. Primero, háganlo más y más brillante... Ahora oscurezcanlo más y más, hasta que apenas puedan verlo...



Ahora de nuevo vuélvano brillante... ¿Cómo cambia eso la manera como ustedes sienten? Siempre hay excepciones, pero para la mayoría de la gente cuando la imagen se hace brillante los sentimientos son más Fuertes. Al aumentar el brillo generalmente aumenta la intensidad de los sentimientos, y al disminuirlo generalmente disminuye la intensidad de los sentimientos.

Cuantos de ustedes pensaron alguna vez en la posibilidad de variar intencionalmente el brillo de una imagen interna, a fin de sentirse diferentes? La mayoría deja que su cerebro muestre cualquier imagen al azar, y en respuesta a ella ustedes se sienten bien o mal. Ahora seleccionen un recuerdo desagradable, algo que mientras piensan en eso los aplasta. Ahora oscurezcan más y más la imagen... Si la oscurecen lo suficiente, no los molestará más. Ahora pueden ahorrarse miles de dólares en cuentas de psicoterapia. Yo aprendí estas técnicas gracias a personas que ya las dominaban. Una mujer me contó que vivía feliz todo el tiempo, que no dejaba que las cosas la afectaran. Le pregunté cómo lo hacía. Me replicó: "Bien cuando esos pensamientos desagradables invaden mi mente, yo les disminuyo el brillo". El brillo es una de las "submodalidades" de la modalidad visual.

Las submodalidades son elementos universales que pueden usarse para cambiar cualquier imagen visual, sin importar su contenido. Las modalidades auditiva y kinestésica también poseen submodalidades, pero por ahora jugaremos con las submodalidades visuales. El brillo o luminosidad es sólo uno de los muchos aspectos que pueden variar. Antes que vayamos a los otros, quiero hablarles sobre las excepciones al impacto que generalmente tiene el brillo. Si iluminan tanto una imagen que los detalles desaparecen y se vuelve casi blanca, eso reducirá, más que aumentará, la intensidad de sus sentimientos. Generalmente la relación no se mantiene en el extremo superior. Para algunas personas, la relación se invierte en la mayoría de los contextos, de manera que al aumentar el brillo disminuye la intensidad de sus sentimientos. Algunas excepciones obedecen al contenido.

Cuando su recuerdo agradable es una imagen a la luz de las velas o al atardecer o parte de su encanto especial se debe a la penumbra, si se abriga la imagen sus sentimientos podrán atenuarse. Por el contrario, si recordaron un episodio de pánico en medio de la oscuridad, el pánico puede atribuirse al hecho de no ver lo que estaba ahí. Si iluminan la imagen y ven que ahí no hay nada, su miedo disminuirá. Así es que siempre hay excepciones, y cuando se examinan también las excepciones cobran sentido. Cualquiera que sea la relación, cabe emplear la información para cambiar su experiencia. 18 Ahora juguemos con otra variable de submodalidades.

Elijan otro recuerdo agradable y varíen el tamaño de la imagen. Primero, más y más grande... enseguida, más y más pequeña, y noten cómo cambian sus sentimientos... La relación habitual es que una imagen más grande intensifica su respuesta, y que una imagen más pequeña la disminuye. Pero nuevamente hay excepciones, sobre todo en el extremo superior de la escala. Cuando una imagen se torna muy grande, puede súbitamente parecer ridícula o irreal. Su reacción puede entonces cambiar de calidad en vez de intensidad; del placer a la risa, por ejemplo. Si cambian el tamaño de una imagen desagradable, probablemente encontrarán que al achicarla también disminuyen sus sentimientos. Si el hacerla muy grande la convierte en ridícula y risible, también pueden valerse de eso para sentirse mejor. Pruébenlo.

Descubran qué es lo que les resulta a cada uno de ustedes. Al margen de cuál sea la relación, lo que

## MANEJANDO SU PROPIO CEREBRO

### Del libro USE SU CABEZA PARA VARIAR

#### De Richard Bandler

17

Descubran qué es lo que les resulta a cada uno de ustedes. Al margen de cuál sea la relación, lo que interesa es que descubran cómo funciona para ustedes su cerebro, y puedan aprender así a controlar su experiencia. Si reparan en ello, nada debería sorprenderlos. La gente habla de "porvenir oscuro" o de "brillantes perspectivas". "Todos ve negro" "Mi mente quedó en blanco". "Es algo mínimo, pero ella lo transformo en algo gigantesco". Cuando alguien se expresa así, no es metáfora, generalmente, es una descripción literal y precisa de lo que la persona ha experimentado en su interior, en su subjetividad, por así decir.

Si alguien "exagera algo fuera de toda proporción", pídanle que achíquela imagen. Si ve el futuro "tenebroso", aconséjenle que lo abrillante. Parece simple... y lo es. En su mente se anidan todas estas cosas con las cuales jamás pensaron que se podía jugar. No quieren andar "revolviéndola" con sus cabezas, ¿verdad? Entonces dejen que otros lo hagan por ustedes.

Todas las cosas que pasan en su mente los afectan, y todas se hallan potencialmente dentro de su control. El asunto es: "¿Quién va a manejarse cabeza?" Enseguida quiero que varíen otros elementos visuales, a fin de descubrir cómo pueden cambiarlos conscientemente para influir en su respuesta.

Quiero que adquieran una comprensión vivencial personal cómo pueden controlar su propia experiencia. Si se detienen e intentan cambiar las variables de la lista que sigue a continuación, habrán adquirido una base sólida para entender el resto de este libro. Si piensan que no disponen de tiempo, cierren el volumen, váyanse a la parte detrás del bus y lean algunas tiras cómicas o una revista.

Aquellos de ustedes que de veras quieran aprender a manejar su propio cerebro, elijan cualquier experiencia y traten de cambiar cada uno de los elementos visuales de la lista que sigue a continuación.

Al igual como procedieron con el brillo y el tamaño, procuren marchar en una dirección... y enseguida en otra, para descubrir cómo cambia su experiencia. Para que se den cuenta de cómo funciona su cerebro, cambien sólo un elemento a la vez. Si cambian dos o más al mismo tiempo, no sabrán si está afectando su experiencia, o cuánto. Recomendando recurrir primero una experiencia que les resulte agradable.

1. Color. Varíen la intensidad del color desde colores intensos brillantes hasta llegar a blanco y negro.
2. Distancia. Varíen la perspectiva desde muy cerca a muy lejos.
3. Profundidad. Modifiquen la imagen desde una fotografía fija bidimensional, a la profundidad de tres dimensiones.
4. Duración. Varíen desde una aparición rápida, instantánea, a una imagen persistente que permanece algún tiempo.
5. Claridad. Cambien la imagen de una claridad cristalina en detalles, hasta hacerla borrosa.
6. Contraste. Ajusten la diferencia entre claro y oscuro, dé un contraste ligero a graduaciones más continuas de gris.
7. Alcance. Varíen desde una imagen limitada por un marco definido como un cuadro, a una imagen panorámica que continúa incluso tras su cabeza, abarcando todo el entorno, de modo que si se dan vuelta pueden ver más de ella.
8. Movimiento. Cambien la imagen de una foto o diapositiva quieta a una cinta cinematográfica.
9. Velocidad. Ajusten la velocidad de la película desde muy despacio a muy rápido.
10. Tonalidades. Cambien el equilibrio del color. Por ejemplo aumenten la intensidad de los rojos y disminuyan los azules y verdes.
11. Transparencia. Hagan transparentes las imágenes, de manera que puedan ver lo que hay bajo la superficie.
12. Proporciones. Hagan una imagen enmarcada alta y angosta, y enseguida ancha y baja, como en los espejos de los parques de diversiones.
13. Orientación. Inclinen la parte superior de la imagen hacia ustedes, y luego en sentido contrario.
14. Figura/Fondo. Varíen la diferencia o separación entre la figura (lo que más les interesa) y el fondo (el

## MANEJANDO SU PROPIO CEREBRO

### Del libro USE SU CABEZA PARA VARIAR

#### De Richard Bandler

18

13. Orientación. Inclinen la parte superior de la imagen hacia ustedes, y luego en sentido contrario.

14. Figura/Fondo. Varíen la diferencia o separación entre la figura (lo que más les interesa) y el fondo (el contexto que está ahí por casualidad)... Enseguida traten de invertir, y que el fondo se convierta en una interesante figura.

Ahora la mayoría de ustedes debiera de haberse percatado de algunas de las muchas formas en que pueden cambiar su experiencia, apelando a las submodalidades. Toda vez que encuentren un elemento que funcione realmente bien, dense un respiro para imaginar dónde y cuándo les gustaría usarlo. Por ejemplo, tomen un recuerdo aterradorante, incluso algo de una película. Tomen esa imagen y rápidamente háganla muy grande, ¡qué emocionante! Si les cuesta ponerse las pilas en la mañana, pueden probar con ello en vez, del café.



Les pedí que ensayaran una submodalidad por vez para que pudieran descubrir cómo funcionan. Una vez que lo sepan, cabe combinarlas para obtener cambios más intensos aún. Por ejemplo, deténganse y encuentren un recuerdo sensual exquisitamente agradable.

Primero, confirmen que se trata de una película cinematográfica y no de una diapositiva quieta. Ahora tomen la imagen y acérquenla a ustedes. A medida que se acerca, háganla más brillante y colorida, al mismo tiempo que disminuyen la velocidad a la mitad. Puesto que ya han aprendido algo sobre cómo funciona su cerebro, hagan lo que mejor les sirva para intensificar esa experiencia para ustedes.

Adelante...¿Se sienten diferentes? Pueden realizar eso en cualquier momento, ya habrán salvado su dinero. Cuando estén a punto de ponerse realmente antipáticos con alguien a quien quieren, deténganse y hagan esto. Y posen vuestras miradas y sus rostros en ese momento, quién sabe en qué se podrían meter... ¡todo tipo de problemas divertidos! Lo que me anonada es que algunos practican exactamente lo contrario.

Evalúen como serían sus vidas si evocaran todas sus buenas experiencias como tenues, distantes, borrosas, fotografías en blanco y negro, todas sus malas experiencias fueran películas cinematográficas panorámicas entres dimensiones, con vivido colorido. Esta es una excelente manera de deprimirse y deducir que la vida los ha estafado. Todos nosotros afrontamos experiencias buenas malas, y lo que a menudo hace la diferencia es únicamente cómo las recordamos.

Con frecuencia, la gente repasa el pasado cuando se divorcia o al descubrir que su pareja ha tenido una aventura. De súbito, se ven diferentes todos los buenos momentos que gozaron juntos durante años. "Todo fue una porquería." "Yo me estaba engañando sola". La gente que hace régimen para adelgazar suele obrar igual. "Bien, pensé que la dieta realmente funcionaba. Perdí 3 kilos por semana durante 3 meses, pero enseguida subí un kilo, así es que supe que no servía". Alguna gente ha perdido peso con éxito muchas veces, pero nunca se les ocurrió que tenían éxito. Una sola y leve indicación de que han subido de peso, y deciden "Todo fracasó"

Un día vino una mujer y me contó que se hallaba deprimida. Repregunté "¿Cómo sabe que está deprimida?". Me miró y dijo que su psiquiatra se lo había diagnosticado. Le repliqué "Bien, tal vez él se haya equivocado, tal vez usted no esté deprimida, tal vez esto sea la felicidad". Me miró, levantó una ceja y murmuró "No lo creo". Pero aún no satisfacía mi pregunta. "Si estuviera feliz, ¿cómo sabría que está feliz? ¿Ha sido feliz alguna vez? "He descubierto que la mayoría de las personas deprimidas han tenido tantas experiencias felices como los demás, sólo que cuando contemplan su pasado dudan de que eso fuese la felicidad. En vez de usar lentes de color rosado, usan lentes grises. Había una maravillosa señora de Vancouver que ponía una tonalidad azul sobre todas las experiencias: desagradables, y una tonalidad rosa sobre las placenteras. Las ordenaba bien. Si tomaba un recuerdo y cambiaba su tonalidad, el recuerdo se modificaba totalmente. Me es imposible explicarles por qué eso funciona, pero es así como se maneja subjetivamente.



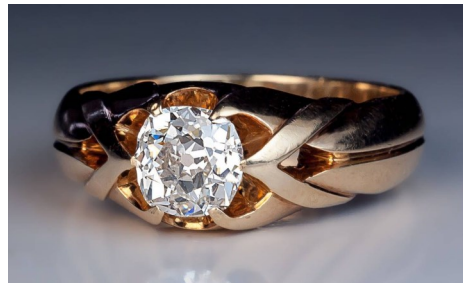
## DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

19

### Esto también pasará ... Cuento tradicional

"Hubo una vez, en un país muy lejano, un rey que dijo a los sabios de la corte:

-Me estoy fabricando un precioso anillo. He conseguido uno de los mejores diamantes posibles. Quiero guardar oculto dentro del anillo algún mensaje que pueda ayudarme en momentos de desesperación total, y que ayude a mis herederos, y a los herederos de mis herederos, para siempre. Tiene que ser un mensaje pequeño, de manera que quepa debajo del diamante del anillo.



Todos quienes escucharon eran sabios, grandes eruditos; podrían haber escrito grandes tratados, pero darle un mensaje de no más de dos o tres palabras que le pudieran ayudar en momentos de desesperación total era algo casi imposible... Pensaron, buscaron en sus libros, pero no podían encontrar nada. El rey tenía un anciano sirviente que también había sido sirviente de su padre. La madre del rey murió pronto y este sirviente cuidó de él; por tanto, lo trataba como si fuera de la familia. El rey sentía un inmenso respeto por el anciano, de modo que también lo consultó. Y éste le dijo:

-No soy un sabio, ni un erudito, ni un académico, pero conozco el mensaje. Durante mi larga vida en palacio, me he encontrado con todo tipo de gente, y en una ocasión me encontré con un místico. Era invitado de tu padre y yo estuve a su servicio. Cuando se iba, como gesto de agradecimiento, me dio este mensaje —el anciano lo escribió en un diminuto papel, lo dobló y se lo dio al rey—. Pero no lo leas —le dijo— mantenlo escondido en el anillo. Ábrelo sólo cuando todo lo demás haya fracasado, cuando no encuentres salida a una situación.

Ese momento no tardó en llegar. El país fue invadido y el rey perdió el reino. Estaba huyendo en su caballo para salvar la vida y sus enemigos lo perseguían. Estaba solo y los perseguidores eran numerosos. Llegó a un lugar donde el camino se acababa, no había salida: enfrente había un precipicio y un profundo valle; caer por él sería el fin. Y no podía volver porque el enemigo le cerraba el camino. Ya podía escuchar el trotar de los caballos. No podía seguir hacia delante y no había ningún otro camino...

De repente, se acordó del anillo. Lo abrió, sacó el papel y allí encontró un pequeño mensaje tremendamente valioso: Simplemente decía "ESTO TAMBIEN PASARÁ".

Mientras leía "esto también pasará" sintió que se cernía sobre él un gran silencio. Los enemigos que le perseguían debían haberse perdido en el bosque, o debían haberse equivocado de camino, no lo sabía, pero lo cierto es que poco a poco dejó de escuchar el trote de los caballos.

El rey se sentía profundamente agradecido al sirviente y al místico desconocido. Aquellas palabras habían resultado milagrosas. Dobló el papel, volvió a ponerlo en el interior del anillo, regresó, reunió a sus ejércitos y reconquistó el reino.

Y el día que entraba de nuevo victorioso en la capital hubo una gran celebración con música, bailes... y él se sentía muy orgulloso de sí mismo.

El anciano, que estaba a su lado en el carro, le dijo:

-Este momento también es adecuado: vuelve a mirar el mensaje.

-¿Qué quieres decir? —preguntó el rey—. Ahora estoy victorioso, la gente celebra mi vuelta, no estoy desesperado, no me encuentro en una situación sin salida, todo lo contrario.

-Escucha —dijo el anciano—: este mensaje no es sólo para situaciones desesperadas; también es para situaciones placenteras. No es sólo para cuando estás derrotado; también es para cuando te sientes victorioso. No es sólo para cuando eres el último; también es para cuando eres el primero.

El rey abrió el anillo y leyó el mensaje: "Esto también pasará", y nuevamente sintió la misma paz, el mismo silencio, en medio de la muchedumbre que celebraba y bailaba, pero el orgullo, el ego, había desaparecido. El rey pudo terminar de comprender el mensaje. Se había iluminado.

Entonces el anciano le dijo:

-Recuerda que todo pasa. Ninguna cosa ni ninguna emoción son permanentes. Como el día y la noche, hay momentos de alegría y momentos de tristeza. Acéptalos como parte de la dualidad de la naturaleza porque son la naturaleza misma de las cosas"