



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 71

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

ÍNDICE

E-book Nro. 71 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Tu vida cambia el momento en que tomas una decisión nueva, congruente y comprometida. Anthony Robbins

APRENDER CON FRANK PUCELIK DESDE ADENTRO

Entrenándose con uno de los co - creadores de la PNL

Por Berta Velasco y José Barroso

Pág. 1 a 3

LAS TEORÍAS ESCONDIDAS DETRÁS DE LA PNL

De Meta NLP

Por Michael Hall

Pág. 4 a 5

GENERAR NO PROBLEMAS

¿Una enseñanza perdida?

Por María A. Clavel Álvaro Socia

Pág. 6 a 7

LA MENTE DE CAMPO

La necesidad de comprender el plano mayor

Por Robert Dilts

Pág. 8 a 11

LAS METÁFORAS EN LA PNL

De El poder de las metáforas

Por Salvador Carrión

Pág. 12 a 13

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Un lugar en el bosque. De Jorge Bucay

Pág. 14

Textuales de ROSSETTA FORNER

Psicológicamente re-encuadrar significa transformar su significado colocándolo en un marco o contexto diferente del original, es decir, del previamente percibido. En PNL, re-encuadrar tiene que ver con colocar un nuevo marco mental alrededor del contenido de una experiencia o de una situación, expandiendo nuestra percepción de la situación de forma que pueda ser manejada de forma más sabia y con más recursos. La PNL ha identificado dos formas fundamentales de re-encuadre: del contenido y el del contexto.

El re-encuadre de contexto tiene que ver con el hecho de que una experiencia, conducta o acontecimiento determinados tendrá diferentes implicaciones dependiendo del contexto en el qué sucede.

El re-encuadre en PNL, según Leslie Cameron-Bandler, admite que todos los comportamientos son útiles en algún contexto. La lluvia puede tener significados muy diferentes si estamos hablando de una gente que ha padecido de sequía, los cuales pueden vivirlo como un regalo, que si hablamos de gente que acaba de sufrir una inundación y al poco comienza a llover de nuevo, que es de suponer lo considerarán como mala pata. La lluvia por sí misma no es ni buena ni mala. La valoración que de ella se haga tiene que ver con las consecuencias que produce dentro de un contexto determinado.

Pero también podemos re-encuadrar nuestros comportamientos, o adecuarlos a las circunstancias más propicias. Recuerde aquello de "adonde fueres, haz lo que vieres." A veces no se trata de mudar nuestro comportamiento sino de adaptarlo al contexto apropiado.



el

APRENDER CON FRANK PUCELIK DESDE ADENTRO

Entrenándose con uno de los co - creadores de la PNL

Por Berta Velasco y José Barroso

Aprender siempre es una maravilla. Pero aprender PNL con uno de sus co-creadores, Frank Pucelik, es una oportunidad, un regalo que te ofrece la vida.

Siempre habíamos querido aprender a fondo PNL. Era uno de nuestros grandes sueños. Evidentemente la conocíamos y habíamos leído mucho sobre ella. Habíamos realizado algunos seminarios y asistido a muchas charlas y ponencias de personas muy introducidas en la disciplina. Incluso utilizábamos, de vez en cuando, alguna herramienta sencilla en las sesiones de coaching o individualmente para nosotros mismos, pero nunca habíamos tenido la ocasión de profundizar en su conocimiento, recibiendo formación específica.

Por eso, cuando llegó la oportunidad de hacerlo en Madrid, nuestra ciudad, y además con el privilegio de contar con una parte de la fuente de la PNL, el “tercer hombre” junto a Bandler y Grinder, Frank Pucelik, no lo dudamos.



Enrique Jurado, Director General de la escuela Darte Human and Business School, amigo y colega coach y *PNLista* desde hace muchos años, nos lo puso en bandeja. No podíamos perder la oportunidad de nuestras vidas. A partir de ahí, no existen palabras suficientes para describir la experiencia de aprendizaje de los tres niveles de la PNL a través de Frank y además hacerlo juntos los dos, siendo como somos, compañeros de vida desde hace 32 años. Todo era perfecto. Como diría el propio Pucelik para describir la sensación: “It's Christmas” (*Es Navidad*).

Aunque quizá fue el nivel inicial, el practitioner, en el que estuvimos acompañados de otras 29 increíbles y extraordinarias personas, el que fue la experiencia más gratificante para nosotros. Tal vez por el impacto del descubrimiento de la verdadera esencia de la PNL y la energía tan especial que circuló dentro del grupo. Veintinueve personas interesadas en aprender, en aportar, en compartir. En mejorarse a sí mismas para poder mejorar el mundo. Sí, es una máxima, un pensamiento universal, que ya hemos comprobado en nuestros mini mundos en otras ocasiones. **Cuando tú cambias, tu mundo cambia.**

Después llegó el Master Practitioner y el gran descubrimiento de la piedra angular de la PNL, el modelado y cómo modelar. Y por último, el Master Trainer, mediante el que nos hemos convertido en formadores certificados por META International, la asociación de PNL que preside y dirige Frank.

Conocer los orígenes de la PNL: Una experiencia increíble.

Descubrimos allí el primer día a un auténtico mito para los que nos dedicamos al desarrollo personal, pero desprovisto de toda condición de “estrella” o “gurú”. Nada más lejos de la realidad. Se trata de un ser humano excepcional, con 75 años de sabiduría, y la energía de una persona de 30. Supimos la verdadera historia de la PNL y quien era de verdad Frank, injustamente olvidado en casi todas las reseñas y libros que conocíamos sobre la misma.

Frank es un excepcional *storyteller*. Todas sus historias y metáforas tienen un fondo didáctico y están llenas de comandos incrustados, por lo que resultan tan apasionantes como provechosas, para entender los postulados y técnicas de la PNL. Y lo primero que nos contó es la apasionante historia de cómo Richard, John y él pusieron en marcha lo que en su día llamaron META y hoy conocemos como PNL. Desgranó, en una historia desgarradora, como volvió absolutamente destrozado como persona de la guerra del Vietnam (él dice que en aquella época era “un animal salvaje” y hasta varios años después, llevaba consigo la bayoneta de su propio fusil). Su experiencia le ha marcado de por vida, hasta el punto de que ha creado diferentes programas, basados en la PNL, para el tratamiento y reinserción de veteranos de guerra afectados por estrés postraumático. Incluso en la actualidad lleva a cabo uno en Ucrania, país donde reside, para los veteranos de la guerra de Crimea.

Pero, cómo pasa en cualquier ámbito de la vida, toda historia traumática trae algo bueno. Frank pudo acceder, a través del programa de veteranos de guerra, de forma gratuita, a una de las universidades más caras y elitistas de Estados Unidos, que contaba con las mentes más brillantes del país y la ideología más abierta y liberal, en aquella California de los últimos 60 y primeros 70, Santa Cruz, donde empezó a estudiar psicología, más que nada, para entender quién era y en quién se había convertido.

Allí conoció a Richard, con una historia anterior parecida.

APRENDER CON FRANK PUCELIK DESDE ADENTRO

Entrenándose con uno de los co - creadores de la PNL

Por Berta Velasco y José Barroso

Frank nos contó cómo ambos empezaron a profundizar en la Gestalt de Fritz Perls para buscar, fundamentalmente terapia para ellos mismos y así curar las heridas emocionales que traían de la guerra. Después, nos habló de como conocieron a John y como éste observaba desde el fondo las sesiones y seminarios de Gestalt que hacían él y Richard, hasta que un día llegó con varios folios con preguntas y después de conocer las respuestas, se unió al proyecto. Frank habla con especial cariño de John y siempre se refiere a él como "el verdadero artífice" de que los trabajos de Richard y él cristalizaran en lo que hoy conocemos como PNL.

El relato de cómo dieron luz a META, que es realmente como se denominó en sus inicios la PNL, fue sencillamente impresionante. Realmente cualquier adjetivo que pudiéramos utilizar en este artículo se quedaría corto. Espectacular, maravilloso, grandioso, hermoso, extraordinario, ilustre, transcendental... Siete años estuvieron investigando y modelando el comportamiento de cientos de personas de éxito y los métodos que empleaban Fritz Perls, Milton Erickson, Virginia Satir y todos los grandes de la psicología y psiquiatría de los años 60 y 70 así como trabajando en miles de casos reales.

Después de todo ese tiempo, surgieron discrepancias que culminaron dejando el grupo. Al final, Frank se quedó con la marca META y Grinder y Bandler finalmente acuñaron la denominación "PNL", para nombrar lo mismo que crearon los tres.

Los fundamentos y la maestría de Frank

Después vino el estudio de los fundamentos. Toda la esencia de la PNL, sin la cual el resto no puede entenderse. Y en ese momento, la maestría de Frank a la hora de explicar y "hacer vivir" a los asistentes eso que él está explicando, es una experiencia difícil de olvidar. Es la persona que directamente debería ser modelada por cualquiera que quiera ser un formador de éxito. No para de calibrar y conseguir "rapport" con todos y cada uno de los estudiantes que tiene delante. Tiene siempre la palabra exacta, en el momento preciso, que el alumno necesita para resolver su duda o si, por razones absolutamente normales, aparece la fatiga por concentración. Sus clases son una auténtica montaña rusa de emociones mientras los conocimientos, las bases, se van *incrustando* en ti uno tras otro, casi sin darte cuenta. Entiendes la importancia de observar, observar y observar, todo y a todos, en cualquier lugar, como método maestro para calibrar. Siempre recordaremos ese momento en el que nos dijo: "*Cuando entro en un restaurante lleno de gente, pienso ¡un parque de atracciones!*", mientras hacía el gesto de frotarse las manos y nos miraba de forma cómplice.

También comprendes la evidencia de que conseguir el "rapport" perfecto es el 80% del éxito de cualquier sesión, la importancia que tiene el "jugar" con el uso sistemático de la negación para que el inconsciente trabaje para ti, la enorme influencia del uso del lenguaje a través del metamodelo y como desafiar sus violaciones de una forma sencilla, directa y eficaz, la manera inequívoca de distinguir e interactuar con un visual, un kinestésico o un digital. (Sí, en principio llamaron al tercer sistema representacional, "digital" en lugar de "auditivo". John no estaba demasiado de acuerdo con la denominación y al final, en "La estructura de la magia", los sistemas representacionales quedaron como visual, kinestésico y auditivo.).

Y, al final de aquel practitioner, la aportación pura de Frank a la PNL, las nueve creencias de sabiduría, refundiendo las llamadas presuposiciones y dándoles la dimensión de credo, casi una biblia, para cualquier practicante de la PNL.

Más adelante vivimos con él nuestro curso de maestría, con su gran aportación en la disciplina básica que dio origen a la PNL, el modelado. Como anécdota, tuvimos la ocasión de modelar al propio Frank en un ejercicio que duró casi un día, en su condición de jugador de golf! Toda una caja de sorpresas. Realmente él es un apasionado de este deporte, excelente jugador y practicante desde casi su adolescencia. Modelar al maestro, otro privilegio más. Y al final de ese máster, la explicación de la terapia de familia de Virginia Satir. El famoso *ballet* familiar cíclico y todo el sistema para resolverlo, explicado por alguien que la modeló directamente a ella misma. Magistral desde cualquier ángulo.

Y a lo largo de todos los niveles, fuimos testigos de numerosísimas *demos* de sesiones de PNL directamente realizadas por él. Eso fue lo más increíble. Sesiones en directo de Frank con algunas de las personas que estábamos allí. De nuevo pudimos admirar su maestría en la calibración, para encontrar donde realmente estaba el problema en cada caso.

Y comprobar su habilidad para aplicar tanto las técnicas de PNL como las DST (dissociated state therapies), un sistema que ideó él mismo y que aúna en un solo método las más importantes terapias usadas en psicología para conseguir que, aunque el profesional sea de una corriente u otra (por ejemplo, humanista o conductista), tenga recursos y herramientas para emplear con cualquier persona y cualquier problema, adaptando la terapia a la persona y no al revés.

APRENDER CON FRANK PUCELIK DESDE ADENTRO

Entrenándose con uno de los co - creadores de la PNL

Por Berta Velasco y José Barroso

Y siempre la posibilidad de preguntarle directamente. Frank realmente disfruta cuando le preguntan, resolviendo dudas de sus estudiantes (en realidad, ya sabe que le vas a preguntar eso que le preguntas, te ha estado calibrando todo el día). Es cercano, cariñoso y entrañable.

Recordamos mucho los entreactos de las clases antes de reanudarse, cuando conectaba su iPad al sistema de sonido de la sala y ponía (a volumen tremendo) a Tina Turner, Bruce Springsteen o al "Barcelona" de Freddie Mercury y Montserrat Caballé (canción que nos confesó que le emocionaba profundamente, por su belleza, cuando la escuchaba).

Y por último sus alegatos, sus arengas finales.

Los últimos momentos del practitioner o el master, antes de dejarnos, siempre tenía cinco minutos que nos hacían, literalmente, vibrar de emoción y de motivación. Y al final, ese grito típico de las bandas de música norteamericanas que resume el espíritu de equipo y la fuerza del grupo y con el que siempre estuvimos cerrando los cursos: "¡One band, one sound!" (Una banda, un sonido).

Transformar y ayuda a transformar a otros.

Nosotros solemos decir que, si está bien concebido, un curso de desarrollo personal implica la transformación profunda de la persona que lo hace, a través de la necesaria revisión de creencias y planteamientos y la fijación de nuevos objetivos vitales.

En el caso de estos tres niveles de PNL vividos con Frank, hemos experimentado una transformación intensa. Necesaria para diseñar una nueva persona, la que quieras llegar a ser. Para transformar y modificar emociones, pensamientos, lenguaje y en consecuencia comportamientos, de manera que podamos construir un nuevo yo alejado de juicios, creencias, bloqueos, autosabotajes y falta de comunicación que jalona y lastran nuestra vida. En resumen, para que puedas empezar a cambiar lo que necesites cambiar, con ese objetivo último: Ser quien deseas ser.

La PNL, META, nos ha proporcionado las claves que no teníamos. La contraseña. Frank Pucelik nos ha ayudado a quitar velos que impedían ver otras cosas. Sabíamos que podríamos crear nuestra vida cada día de la misma forma que cada mañana nos levantamos y elegimos la ropa que queremos vestir y la PNL nos ha aportado el cómo. Somos muy conscientes de que esa ropa influye en lo que transmitimos a los demás y a nosotros mismos, y este camino de un año, desde el practitioner al trainer nos ha enseñado a rediseñar nuestro fondo de armario. Porque sin un buen fondo de armario no puedes crear buenos estilismos. Pues eso es META, PNL, **tu fondo de armario para crear la vida que tú deseas**.

Día a día, hemos ido desgranando todo lo vivido a la par que practicamos, practicamos y volvemos a practicar (las tres partes más importantes de la PNL, según Pucelik).

Hay una vivencia que es difícil de describir. Es fuerza, es vida. Es una experiencia tan intensa que no bastan las palabras para describir lo que se vive. Siempre nos proporciona un algo más. El hecho es que Frank Pucelik lo aporta. Nos regala su esencia.

Queda en el tintero su labor en los Estados Unidos, pero fundamentalmente en Rusia y Ucrania, fundando centros de desintoxicación para drogadictos, en los que las personas que se gradúan sufren una transformación total desde que entran hasta que salen, pudiendo ocupar perfectamente, por formación y habilidades sociales, cualquier puesto en la empresa o en la sociedad, después de haber llegado, en numerosas ocasiones, en estados lamentables tanto físicos como mentales. Sus programas tienen un porcentaje de no reincidencia de prácticamente el 100% de las personas que se gradúan.

Hasta aquí y para todos los lectores de "La magia continúa", este pequeño testimonial de nuestra experiencia aprendiendo PNL con uno de los co-creadores, el menos conocido, pero el que lo inició todo, Frank Pucelik. Sirva también como nuestro particular homenaje y reconocimiento reivindicativo a una persona que probablemente nunca ha tenido hasta ahora, en el mundo de la PNL, la importancia que merece.

Berta Velasco y José Barroso
Trainers en PNL por META International.



LAS TEORÍAS ESCONDIDAS DETRÁS DE LA PNL

De Meta NLP

Por Michael Hall

Las presuposiciones básicas de la PNL expresan algunas de las ideas centrales que rigen el campo de la PNL. No sólo se basa la PNL en estos presupuestos, sino que de ellos surgen las técnicas impactantes que le permiten a la gente tener más opciones y flexibilidad en sus respuestas.

La cuestión no es si estas presuposiciones son "verdaderas" o no. Las usamos simplemente porque las hemos encontrado útiles y productivas como creencias que nos permiten hacer las cosas.

1. No existe el error o el "fracaso", sólo la retroalimentación

Cualquier respuesta que obtienes de alguien es sólo retroalimentación que obtienes de sus meta--programas, de su red perceptual para procesar información y de su mundo interno de significados (su modelo del mundo). En otras palabras, es su rollo, no el tuyo. Tú no has "fallado", simplemente has encontrado lo que no funciona.



2. Respondemos de acuerdo a nuestro mapa de la realidad, no a la realidad en sí.

Al usar nuestros mapas para navegar en el mundo, no tenemos otra opción más que referirnos a ellos y usarlos en nuestra vida. Los otros responden a nosotros, no por lo que somos sino por lo que ellos piensan acerca de nosotros (desde sus mapas).

3. El mapa NO es el territorio.

Esta cita clásica de Alfred Korzybski en *Science and Sanity* (1933), establece la estructura fundamental de la PNL, y la epistemología sobre la que ella se funda, el Construcciónismo.

4. La respuesta que obtienes es el significado de tu comunicación.

Nunca sabemos lo que hemos comunicado a otra persona ya que no sabemos lo que escucha, siente o percibe. Así que, sólo a través de la exploración de su respuesta es que se puede tener una idea de lo que se comunicó. La comunicación implica mucho más que hablar, también implica la agudeza sensorial y la conciencia (escucha atenta). Los comunicadores exitosos aceptan y, luego, utilizan todas las respuestas que reciben.

5. En cualquier sistema conectado, el elemento con el mayor rango de variabilidad siempre será la influencia dominante.

Esta "ley de la variedad requerida" del campo de la cibernetica, identifica el valor y el poder de la flexibilidad como un mecanismo para el éxito.

6. La gente no está "descompuesta".

Funciona perfectamente bien, cada experiencia o comportamiento representa un logro. Los mecanismos de personalidad de la gente que operan de manera sistemática y consistente para hacer las cosas. A menudo, el problema es el contenido de lo que ponemos en estos procesos, no el proceso en sí mismo. Todo comportamiento está, por lo tanto, orientado hacia la adaptación y está lleno de significado.

7. Las personas tienen los recursos que necesitan para responder al mundo.

Sólo necesitan tener acceso, fortalecer y secuenciar esos recursos para transformarlos en estrategias efectivas. Dado que las personas no están "descompuestas", la dificultad debe estar en que tienen problemas para acceder a sus recursos, para manejar efectivamente sus asuntos. Lo que la gente no tiene son los métodos para encontrar, inducir, acceder, anclar, disparar y utilizar sus recursos.

8. Podemos modelar la excelencia, a través de separar, en pequeños pedazos, las acciones y habilidades que replican las Estrategia de su realización.

Podemos replicar la genialidad solo después de haber encontrado la estrategia.

LAS TEORÍAS ESCONDIDAS DETRÁS DE LA PNL

De Meta NLP

Por Michael Hall

9. Mente-cuerpo son parte del mismo sistema y se influyen mutuamente.

Le ponemos guión a la palabra “Neuro-lingüística” para representar la conexión mente-cuerpo y que ambas trabajan circularmente, influyéndose una a la otra.

10. Es mejor tener opciones que carecer de ellas.

Al cambiar las cosas, el tener un sentido de elección es una de las cosas más poderosas que podemos agregar a nuestras vidas y a la de los demás. Sumar alternativas refleja una meta–opción.

11. Los Estados Neuro-lingüísticos son creados y compuestos por representaciones internas y fisiología.

Cada estado de conciencia de una persona, en un momento determinado, es el resultado de miles y millones de estímulos que el cerebro, y el sistema nervioso, reciben de las representaciones que mantenemos en nuestras mentes en términos de estímulos visuales auditivos, kinestésicos, olfativos y gustativos. También, resultan de los millones de estímulos recibidos por nuestra fisiología, de la manera en que mantenemos nuestro cuerpo, de movemos, de respirar, etc.

12. Cuando calibrámos la realidad de alguien, la información de más alta calidad será su comportamiento.

Esto incluye los accesos oculares de la persona, su respiración, etc.

13. El hecho de que usamos los mismos circuitos neurológicos cuando recordamos o imaginamos algo, implica que también podemos usarlos para crear nuevos programas, habilidades, maneras de pensar, y comportamientos.

El uso del marco “Como si...” (Imaginación) y el marco “Recuerda cuando...”, nos da la habilidad de aprender del pasado y crear anticipación al futuro.

14. Separa a la persona de su comportamiento.

La gente es mucho más que sus acciones, palabras, emociones, roles, etc. El comportamiento incluye las grandes macro-actividades y los micro - comportamientos de pensamiento y emoción.

Pensar, sentir, decir palabras y hacer cosas con nuestro cuerpo son nuestros comportamientos, sólo eso. No somos nuestro comportamiento, no nos reducimos a nuestros comportamientos (internos y externos), somos mucho más que eso.

15. Todo comportamiento o experiencia tiene una intención positiva.

La gente se organiza (estructura) internamente para lograr cosas. Algunas veces un propósito y objetivo deja de ser útil, o los propósitos pueden lograrse de maneras más efectivas y elegantes.

Detrás de cada comportamiento hay una intención positiva. Encontrar esa intención te permite ayudar a una persona a reconocerse a sí misma.

16. La resistencia en una relación indica primera y principalmente la falta de “rapport”.

Las personas tienen una intención positiva cuando manifiestan una resistencia a lo que les ofrecemos. Los previene de lo que para ellos es visto como una imposición.

17. Toda experiencia subjetiva tiene dos partes: El contenido y el proceso o estructura.

Estas dos partes de la experiencia indican dos diferentes niveles lógicos. También quiere decir que podemos efectuar cambios en cada nivel. De los dos, el proceso o estructura es más penetrante y duradero, dado que evidencia un mecanismo de la personalidad.

18. Cuando no obtienes la respuesta que deseas, intenta hacer algo diferente.

Estar “atascado” significa que lo que haces no está funcionando así que tratas de hacer más, más fuerte, más alto y con más presión. Usar el programa de “trata algo diferente”, cuando lo que estás haciendo no funciona, te lleva a la flexibilidad personal.

GENERAR NO PROBLEMAS

¿Una enseñanza perdida?

Por María A. Clavel Álvaro Socia

«La Creatividad es la Inteligencia divirtiéndose» Albert Einstein

A poco que se esté atento a cómo habla la gente de forma habitual, se puede oír como la gran mayoría de las personas se expresan obstinadamente en pensar y tratar como «problema» cualquier contratiempo o inconveniente que ordinariamente la vida nos depara por el mero hecho de estar viviéndola.

Perder el autobús, el teléfono o la cartera, llegar tarde, el que el otro no me entiende, pasar un examen o una entrevista de trabajo, tener que estudiar, hacer dieta, romper (o no) una relación, donde ir de vacaciones (o no tenerlas), cualquier cosa que nos impulse a perturbar nuestra zona de confort lo vivimos como problemas porque de inmediato pensamos que: «...tengo un problema», «Hay un problema...», estimulando así a que nuestro organismo dispare instintivamente el estado de alarma para responder al desastre, estado de estrés que, paradójicamente, inhibe nuestra capacidad de pensar cómo solventar eficazmente cualquier imprevisto.



Del mismo modo que un niño aprende a hablar oyendo constantemente lo que dicen los demás, nosotros aprendemos expresiones que problematizan los acontecimientos más usuales y cotidianos, generando de ese modo el patrón de percibir la vida como una competición para ver quién colecciona más problemas y, de paso, quién es más eficaz resolvéndolos. Esa es la clave: saber resolver, ¿y qué pasa si no sabes?, de repente la autoestima se baja a lo más profundo del subsuelo arrastrando con ella hasta la más mínima certeza de ser capaz de zanjar el asunto que nos tiene embrollados.

Es cierto que en el colegio se aprenden fórmulas y teoremas que resuelven cada problema planteado para el estudio de las matemáticas, y es así, precisamente, como se entrena y desarrolla la inteligencia lógica-matemática, pasando desde las incógnitas más sencillas,-sumar dos y dos-, a las más complejas,-raíces cuadradas y logaritmos-, hasta que, prácticamente, uno tiene que hacer un acto de fe y creer ciegamente en que la operatividad de sus fórmulas es irrefutable, para lo cual no basta con conocerlas sino, además saberlas aplicar específicamente al problema pertinente. ¡Casi nada! .

Con este panorama instalado en nuestro inconsciente no es de extrañar que uno se auto incapacite frente a los «problemas». Por eso sería muy útil que pusiéramos algo de orden y concierto en nuestra mente y empezando por preguntarnos: ¿Qué tiene que ver las fórmulas matemáticas con las vicisitudes de la vida cotidiana? ¿Cuáles de aquéllas son realmente operativas en el momento de reconducir mi vida?, y por otro lado ¿Es lógico que tengamos que problematizar cualquier reto que la vida nos presenta? ¿Es útil? ¿Para qué?

Hablo de los ‘problemas matemáticos’ para acentuar cómo hemos llegado a generalizar el concepto para casi todas las situaciones que interfieren de alguna manera en la ejecución de nuestras metas y objetivos, cuando, posiblemente, se suelen tratar de las averiguaciones propias del proceso en cuestión, de tal modo que, por ejemplo, si he de tomar un avión a las 7h tendré que madrugar si quiero subirme a él a tiempo, es sencillamente un requerimiento y no un problema, a no ser que yo me empeñe en convertirlo como tal, claro está.

Cabría considerar con cierto rigor que todo aquello que en la vida cotidiana lo bautizamos como «problema» no siempre cumple los requisitos del originario matemático. Me refiero a que éste permite utilizar varias fórmulas para obtener siempre el mismo resultado, cuando, en lo referente a humanidades, se requieren tantas fórmulas para tantas y cuantas soluciones se puedan generar, de tal modo que cada persona adopte la que más le interese en un momento dado, y no necesariamente para siempre ni para todo a partir de entonces ni mucho menos para todo el mundo.

En este contexto, en el que cada persona es una variable en sí misma dentro de la ecuación, carecen de utilidad considerar irrefutable el pensamiento matemático como única vara de medir y aplicar la lógica. De la misma manera que no tiene sentido sumar peras con manzanas, tampoco ayuda gran cosa considerar un contratiempo o dificultad con un ‘problema’ porque nos induce a aplicar los cañonazos para matar moscas.

GENERAR NO PROBLEMAS

¿Una enseñanza perdida?

Por María A. Clavel Álvaro Socia

Nos hemos acostumbrado a vivir la vida como un campo de minas-problemas y en lugar de ver retos y nuevas posibilidades que estimulen nuestra mente creativa-adaptativa, ésta se ve ahogada por el temor, y uno no se da cuenta de que está viviendo y respirando la cultura del miedo que nos genera incertidumbre y desconfianza, sintiéndonos permanentemente amenazados, volviéndonos excesivamente vulnerables temiendo que la ira de los dioses del Olimpo se desate ante nuestra incapacidad de zanjar situaciones de infortunio que no teníamos previstas.

Así como un guijarro rodando incansablemente por la ladera de la montaña nevada acaba siendo una gran bola de nieve, el estar pensando en que cualquier contratiempo cotidiano es un problema, convierte nuestra vida en un enorme problema.

«El inteligente resuelve problemas, el genio los previene y el sabio los evita.» Albert Einstein

Hay personas especialmente hábiles en resolver problemas, incluso llegan a plantearlos con tal de tener la oportunidad de probar tal pericia. Otras, en cambio los evitan porque, a fuerza de vivirlos en primera persona han aprendido a verlos venir, lo que aprovecha esta ventaja para escoger vías alternativas evitando así el posible desastre, son los generadores de 'no.problemas'. El 'no.problema' es la otra opción que educa y entrena a nuestra mente a explorar nuevos caminos que nos mantengan a salvo de caer en el tan temido abismo de los 'tengo-la-obligación-de-resolver todos los problemas-si-no-quiero-quedarme-como-un-estúpido'. Para evitar un problema primero tienes que pensar en él, -lo mismo ocurre si estás orientado a la solución-, generar un 'no problema' es el resultado de haber entrenado a tu mente a mantenerse a salvo de toxicidades innecesarias. Del mismo modo en que cuidamos que los niños aprendan a alejarse de los lugares peligrosos, al tiempo que les guiamos por caminos de confianza, ¿qué nos impide usar este mismo patrón para salir mejor parados de una situación aleatoria, – ni deseada ni esperada-, sin perjudicarnos, anulando automáticamente la tentación de responder a provocaciones beligerantes que nos pueden enclavar en un mundo absurdo y desatinado?

Podríamos empezar a habituarnos a llamar las cosas por el nombre que mejor se ajusta a la definición de los acontecimientos, es la parte de la lingüística que nos provee de manera eficaz para descubrir los molinos que los gigantes nos impiden ver. Algunos de los enredos en los que con mayor frecuencia "vivimos" como problemas, y que son grandes aliados para descartar situaciones estresantes, son entre muchos otros:

1. Complicación requiere simplificar en pequeños fragmentos.
2. Contrariedad requiere enderezar la situación y flexibilizando sin necesidad de renunciar.
3. Contratiempo requiere reconducir en el contexto temporal armónico.
4. Dificultad que requiere la acción de hacer validar tus facultades y/o adquirir nuevas.
5. Dilema/Conflicto aprender a decidirte y decantarte por el camino más conveniente para ti. Requiere negociar con uno mismo en cada momento.
6. Inconveniente requiere contextualizar para actuar convenientemente.
7. Interferencia requiere re-sintonizar tu idea con la realidad del mundo que te rodea para conseguir hacerlo posible.
8. Obstáculo requiere de las habilidades del pensamiento estratégico.
9. Revés requiere enderezar la situación en la dirección y el orden correctos.
10. Traba requiere serenidad y paciencia para «desenredar», desenmarañar lo que está retrasando el proceso.

Pensar en 'no.problemas' significa dejar de torturarte exigiéndote encontrar soluciones a todo, pensar en 'no.problemas' requiere estar orientado a la indagación, la exploración y al sondeo de diferentes acciones para seguir avanzando, indistintamente del resultado, no se busca tanto el «acertar» como un golpe de suerte, sino de aprender durante el proceso lo que el proceso te va mostrando. La mente, entonces, se siente libre para re-significar aquello que emerge en cada fase del proceso y utilizarlo a tu favor, no se trata, pues, solamente de evitar problemas sino de pensar de manera diferente.

«Lo que es correcto no siempre es popular y lo que es popular no siempre es correcto.» Albert Einstein

LA MENTE DE CAMPO

La necesidad de comprender el plano mayor

Por Robert Dilts

El énfasis en la noción de *campo* o *mente campo* es una de las características definitorias de la tercera generación de la PNL. Un “campo”, según la visión de la PNL de tercera generación, es, en esencia, un tipo de espacio o energía producido por las relaciones e interacciones dentro de un sistema de individuos. Un aspecto central de esta visión del campo es la idea de que la propia relación es una “tercera entidad” generada entre las personas involucradas, al igual que el hidrógeno y el oxígeno se combinan para producir una tercera entidad, que es el agua. La relación se convierte en un recipiente que contiene, procesa y hace evolucionar los pensamientos, emociones y experiencias de las personas involucradas.

En física, un campo se define como “una región del espacio caracterizada por una propiedad física, como la fuerza electromagnética o gravitacional o la presión fluida, que tiene un valor determinable en cada punto de esa región”.

Un campo, en física, guarda relación con el movimiento de energía a través de una amplia área del espacio. En el caso típico, un campo electromagnético se representa con “líneas de fuerza” que se extienden hacia fuera infinitamente en todas las direcciones y producen cierta influencia en los objetos situados en el “campo” creado por dichas líneas de fuerza. La acumulación de esas líneas de fuerza es lo que determina la densidad e intensidad del campo, y por tanto su influencia.

Esto contrasta con la noción de “partícula”, que es un objeto que existe únicamente en una región del espacio muy limitada y definida. Un campo es menos tangible que una partícula, y guarda más relación con el movimiento y con las relaciones que con las “cosas” mismas. Un campo está generado por las relaciones entre objetos y ejerce una influencia en la conducta o en las acciones de los objetos. Por ejemplo, el campo gravitacional se basa en la atracción fundamental que se produce entre todos los objetos del espacio. La atracción de la gravedad no existe sin la presencia de objetos que son atraídos unos hacia otros. El campo gravitacional generado entre dos objetos (digamos, dos planetas) también afectará al comportamiento de otros objetos (una nave espacial, por ejemplo) que entren en el ámbito de influencia de dicho campo.

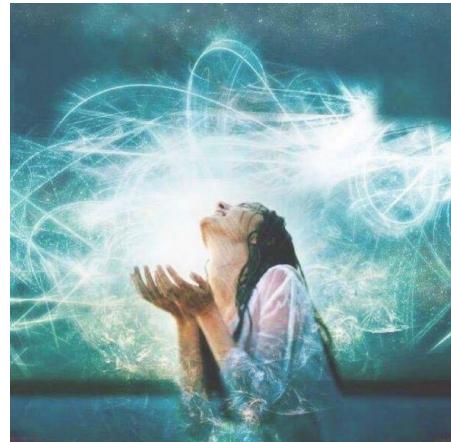
En física, un campo se representa mediante “líneas de fuerza” que se extienden externamente en el espacio

Esta idea de un campo físico tiene implicaciones importantes (tanto directas como metafóricas) en psicología, en dirección de empresas, en terapia y también en la PNL.

El hipnoterapeuta y explorador de la PNL Stephen Gilligan (1997) habla de un “campo relacional” sentido que existe entre los seres humanos, al que él considera un aspecto fundamental y necesario del cambio y la sanación. El terapeuta familiar alemán Bert Hellinger (1996) basa su trabajo en la noción de un “campo familiar” que se extiende a toda la historia de un sistema familiar, e incluye la influencia de miembros que ya no están vivos.

La sensación de formar parte de un sistema o campo mayor es una experiencia subjetiva común a casi todos los seres humanos. Por ejemplo, a menudo hablamos de sentir el “espíritu de equipo”: la sensación de formar parte de un grupo que nos incluye pero es mayor que nosotros. Esta experiencia de pertenecer a un colectivo más extenso se expresa en PNL a través de la noción de la *cuarta posición perceptual*, o la posición “Nosotros” (Dilts & DeLozier, 1998).

La primera, segunda y tercera posiciones perceptuales (yo, otro y observador) guardan relación con puntos de vista significativos con respecto a un sistema de interacción humana, que definen el “espacio” de la interacción. Las pautas de relación e interacción que ocurren en ese espacio crean un tipo de “campo” relacional. La cuarta posición incluye y trasciende simultáneamente las otras tres posiciones. Las cualidades de este “campo” a menudo son conformadas por, y se reflejan en, el posicionamiento físico o la “psicogeografía” existente entre los individuos involucrados en la interacción. Así, las experiencias subjetivas —como el “espíritu de equipo”— emergen de una sensación sentida del “campo relacional” que surge de las interacciones entre nuestro propio sistema nervioso y los de otras personas, formando una especie de sistema nervioso colectivo más amplio.



LA MENTE DE CAMPO

La necesidad de comprender el plano mayor

Por Robert Dilts

Este sistema nervioso colectivo produce resultados a los que a veces se les ha llamado “mente grupal” o “inteligencia colectiva”. Esta *mente grupal* puede tener características y cualidades de inteligencia muy diferentes a las de las mentes individuales de los miembros del grupo, tal como el agua tiene propiedades muy diferentes de las de los átomos de oxígeno e hidrógeno que la componen.

Según el psicólogo francés Gustave Le Bon (1895): “La peculiaridad más sorprendente que presenta un grupo psicológico es la siguiente: quienes quiera que sean los individuos que lo componen, por más similar o diferente que sea su modo de vida, sus ocupaciones, su carácter o su inteligencia, el hecho de haber sido transformados en un grupo les pone en posesión de una especie de mente colectiva que les hace sentir, pensar, y actuar de una manera muy diferente de aquella en que cada individuo sentiría, pensaría y actuaría si estuviera aislado. Hay ciertas ideas y sentimientos que no vienen a ser, o que no se transforman en actos, excepto en el caso de que los individuos formen un grupo.”

Le Bon añade: “El grupo psicológico es un ser provisional formado por elementos heterogéneos que se combinan por un momento, exactamente como las células que constituyen un cuerpo viviente forman, mediante su reunión, un nuevo ser que exhibe características muy diferentes de las poseídas por cada una de las células separadas.”

Estos fenómenos son una expresión de lo que el escritor, filósofo y teórico transpersonal Ken Wilber llama una *holarquía*. Las holarquías son disposiciones de *holones* relacionados (un concepto central en los escritos de Arthur Koestler y en los trabajos de Gregory Bateson). La noción de holón consiste en que cada entidad y concepto comparte una naturaleza dual: *es una totalidad en sí mismo y al mismo tiempo forma parte de alguna otra totalidad*. Por ejemplo, una célula de un organismo es una totalidad y al mismo tiempo forma parte de otra totalidad mayor que es el propio organismo. Otro ejemplo es que una letra es una entidad autoexistente y al mismo tiempo es parte integral de una palabra, que seguidamente pasa a formar parte de una frase, que forma parte de un párrafo, que a su vez forma parte de una página, y así sucesivamente.

Todo, desde los quarks hasta la materia, la energía o las ideas puede contemplarse de esta manera. Cada entidad *incluye y trasciende* los holones de los que está hecha. De esta manera, los campos colectivos también pueden ser creados por otras criaturas y seres, e incluso por nuestro medio ambiente. Según Gregory Bateson, cuando algunas holarquías alcanzan el nivel apropiado de interconexión e integración, exhiben algunas de las cualidades clave de la “mente”. Él afirmaba que los sistemas con la cantidad apropiada de complejidad, flexibilidad y *feedback* pueden mostrar características “autoorganizativas”.

Tales sistemas a menudo parecen tener “su propia mente”: “Cualquier combinación continua de eventos y objetos que tenga la complejidad adecuada de circuitos causales y las relaciones energéticas apropiadas seguramente mostrará características mentales. Comparará... ‘procesará información’ e inevitablemente se autocorregirá bien hacia el óptimo homeostático o hacia la maximización de ciertas variables”. Un sistema con suficiente interconexión y *feedback* es capaz de alcanzar un nivel más elevado de integración y mostrar características de autoorganización. Un buen ejemplo de esto es la denominada *hipótesis Gaia*, propuesta por el investigador de la NASA James Lovelock (1979). Lovelock usó el término “Gaia” (en honor de la diosa primordial griega de la Tierra) para describir “una entidad compleja que involucra la biosfera de la Tierra, la atmósfera, los océanos y los continentes; esta totalidad constituye un sistema de *feedback* o cibernetico que busca el entorno físico y químico óptimo para la vida en este planeta”.

Lovelock sugirió que la vida en la Tierra provee un sistema de *feedback* cibernetico y homeostático que opera para mantener estable la temperatura superficial, la composición atmosférica y la salinidad de los océanos. Por ejemplo, la temperatura global de la superficie de la Tierra se ha mantenido constante, a pesar de que la energía provista por el sol ha aumentado entre un 25 y un 30% desde que comenzó la vida en el planeta. La composición atmosférica de la Tierra (79% de nitrógeno, 20,7% de oxígeno y 0,03% de dióxido de carbono) también permanece constante, aunque debería ser inestable. La salinidad de los mares se ha mantenido constante en un 3,4% durante mucho tiempo. La estabilidad de la salinidad es importante puesto que la mayoría de las células requieren una salinidad constante y generalmente no toleran valores por encima del 5%.

Lovelock propuso que estos hechos prueban que el ecosistema planetario de la biomasa de la Tierra regula este tipo de variables para mantener el planeta en condiciones más habitables.

LA MENTE DE CAMPO

La necesidad de comprender el plano mayor

Por Robert Dilts

El físico Peter Russell aplicó y extendió este principio en su concepto de *El cerebro global* (1983, 1995). Russell percibe el proceso de la evolución como la reunión progresiva de unidades (holones) en sistemas mayores: desde partículas elementales hasta átomos, moléculas, células, tejidos, y así sucesivamente, hasta los organismos autoconscientes. Cada salto a una unidad mayor establece una nueva pauta de autoorganización.

Según Russell, la creciente densidad de la población del planeta y los desarrollos acelerados en la tecnología de las comunicaciones han producido una situación en la que los seres humanos tienen el potencial de alcanzar un nivel superior de integración y de actuar como una especie de sistema nervioso o “cerebro” para el resto del planeta. (Las personas son como neuronas y los teléfonos móviles, la televisión, las radios, Internet, etc. son como conexiones sinápticas entre ellas.)

La visión de Russell del “cerebro global” resuena con la siguiente afirmación de Gregory Bateson: “La mente individual es inmanente, pero no solo en el cuerpo. También es inmanente en rutas y mensajes que van fuera del cuerpo; y hay una Mente mayor de la que la mente individual solo es un subsistema. Esta Mente mayor es comparable a Dios, y tal vez la gente se refiere a ella al hablar de “Dios”, pero sigue siendo inmanente en el sistema social interconectado total y en la ecología planetaria.”

La declaración de Bateson implica la posibilidad de que podamos conectar con redes de inteligencia más grandes que nuestras mentes individuales. Esta es una noción que ciertamente ha sido reflejada a lo largo de la historia humana en la experiencia subjetiva de los chamanes, sanadores, parapsicólogos, médiums, artistas, en la gente de las culturas tradicionales y en algunos de los genios más creativos del mundo.

Gregory Bateson postuló que nuestras mentes individuales forman parte de una “mente mayor” que emerge del “Sistema social interconectado total y la ecología planetaria”.

Por ejemplo, en su trabajo sobre las *Estrategias de los genios*, el autor Robert Dilts señala que casi todos los genios creativos más conocidos de la historia, desde Leonardo da Vinci hasta Einstein, Mozart o Michael Jackson, mantienen, de una u otra manera, que sus obras e ideas creativas vienen “a través de” ellos y no “desde” ellos mismos como individuos. Por ejemplo, esto es lo que Mozart escribió sobre sus ideas musicales: “De dónde y cómo vienen, no lo sé; tampoco puedo forzarlas”. Sin embargo, mencionó que estas ideas le llegaban más fácilmente cuando estaba en cierto tipo de estados internos, en los que el proceso creativo se desplegaba “como un sueño agradable y vivaz”.

En sus cuadernos, Leonardo da Vinci describió que se quedaba mirando fijamente a las “paredes punteadas de diversas manchas o a una mezcla de diferentes tipos de piedras” a fin de “estimular y despertar” su mente “a diversos inventos”. Leonardo afirmaba que era capaz de ver en las paredes “varios paisajes diferentes adornados con montañas, ríos, rocas, árboles, llanuras, amplios valles, grupos de colinas”, así como “figuras en rápido movimiento y extrañas expresiones de caras y trajes extravagantes, y un número infinito de cosas”.

Asimismo, Albert Einstein afirmó que sus ideas y teorías surgían espontáneamente de cierto tipo de “experimentos del pensamiento” y “no de la manipulación de axiomas”, ni de formas de pensamiento racionales y cognitivas.

Estas descripciones implican métodos de conectar con la inteligencia creativa situada más allá de los confines de la mente cognitiva individual. Además de la noción de “Dios” mencionada por Bateson, la “Mente mayor” a la que se refiere tal vez sea aquello a lo que nos referimos con la palabra “intuición”, el “inconsciente creativo” de las obras de Milton H. Erickson, o el “inconsciente colectivo” de los escritos de Carl Jung.

Freud asumió que el inconsciente era algo personal, contenido dentro del individuo. Jung, por su parte, consideraba que la mente inconsciente individual estaba encima de una capa de conciencia mucho más profunda y universal, el inconsciente colectivo: la parte heredada de la psique humana y no desarrollada desde la experiencia personal.

Según Jung, el inconsciente colectivo se expresa a través de *arquetipos*, formas pensamiento universales o imágenes mentales que influyen en los sentimientos y acciones del individuo. Notando que la experiencia de los arquetipos a menudo no se pliega a la tradición local o a las reglas culturales, Jung sugirió que eran proyecciones innatas. Según su visión, un bebé recién nacido no es una pizarra en blanco, sino que viene preparado para percibir cierto tipo de patrones y símbolos arquetípicos.

LA MENTE DE CAMPO

La necesidad de comprender el plano mayor

Por Robert Dilts

La razón por la que los niños fantasean tanto, según Jung, es que no han experimentado lo suficiente de la realidad para cancelar su conexión mental con el conocimiento y las imágenes arquetípicas.

Los arquetipos han sido expresados a lo largo de la historia en diversos tipos de mitos, cuentos de hadas, textos sagrados, arte, literatura e incluso en los anuncios. A nivel personal surgen en sueños y visiones. Platón los describió en términos filosóficos como "formas elementales" de pensamiento y experiencia.

Otro fenómeno de lo que Bateson llama la "Mente mayor" son los *campos mórficos* de Rupert Sheldrake. Sheldrake propuso la idea de los campos mórficos para explicar fenómenos que implican acciones a distancia, desde el desarrollo de embriones hasta la curación por medio de la oración y el fenómeno del "centésimo mono".

Es decir, situaciones en las que un cambio en una parte de la población estimula un cambio en otro miembro de la población, o en el grupo como un todo, sin ningún contacto físico directo.

Un aspecto esencial del modelo de Sheldrake es el proceso de *resonancia mórfica*. Se trata de un mecanismo de *feedback* entre el campo y los elementos correspondientes (holones) de los que emerge. Cuanto mayor es el grado de similitud entre los elementos individuales u holones, mayor es la resonancia, haciendo que sea más probable la existencia, la fuerza y la persistencia de esa forma particular de pensamiento o conducta contenida en el campo mayor.

Consideremos, por ejemplo, el fenómeno de los soldados de Estados Unidos que torturaron tan brutalmente a los prisioneros en la prisión de Abu Ghraib (esto incluyó abusos físicos, psicológicos y sexuales, violaciones, sodomía y asesinato de prisioneros) durante las primeras fases de la ocupación de Irak por parte de Estados Unidos en 2003-2004. En los juicios realizados a estos soldados, los abogados defensores aportaron un testigo tras otro que testificaban que sus clientes particulares no tenían ningún historial de conducta violenta o sádica, y que eran esencialmente personas normales, dentro de la media. ¿Cómo es posible, entonces, que una persona normal pueda convertirse en un "monstruo inhumano", aparentemente sin empatía ni compasión? Una posible explicación sería una especie de campo mórfico, como el propuesto por Sheldrake, en el que la violencia engendra y perpetúa la violencia a través de la resonancia mórfica entre los soldados, obligándoles a actuar de forma opuesta a su naturaleza y personalidad individual.

Sheldrake propone que el proceso de resonancia mórfica conduce a campos mórficos estables, con los que es significativamente más fácil *sintonizar*. Sugiere, por ejemplo, que este es el medio por el que las formas orgánicas simples se autoorganizan sinérgicamente en otras más complejas, y que este modelo permite una explicación diferente del propio proceso de la evolución, que puede añadirse al proceso evolutivo de Darwin de la selección y la variación.

Sin embargo, es muy importante entender que, como señala Bateson, "las características mentales son inherentes o inmanentes al grupo como totalidad". Cuando nos sepáramos o desconectamos del sistema mayor, perdemos acceso a la inteligencia que contiene.

Otra forma de entender lo ocurrido en la prisión de Abu Ghraib, por ejemplo, es que los soldados se quedaron atrapados dentro de un campo alterado, desconectado y no integrado que impregnaba su entorno, perdiendo así la conexión consigo mismos. Esta necesidad de conexión con nosotros mismos y con los campos mayores que nos rodean es la razón por la que es tan fundamental desarrollar herramientas neurolingüísticas que nos ayuden a conectar o reconectar con nosotros mismos y con la Mente mayor a la que Bateson se refería. Las herramientas y los procesos que nos abren y nos conectan con diversos niveles del campo y de la mente campo incluyen el desarrollo de estados alterados, la meditación, el trance, las drogas psicogénicas y otras sustancias, la oración, el canto, soñar, la poesía, la danza, el movimiento, la sintaxis somática, el yoga e incluso hacer el amor.

Por ejemplo, Michael Dilts ha venido explorando la conexión entre la PNL y el chamanismo para crear procesos de coaching chamánicos (<http://shamancia.com/>).

Usando los tambores para crear una conexión entre el sistema nervioso humano y la inteligencia del campo, Michael ayuda a la gente a acceder a la sabiduría arquetípica a fin de encontrar recursos y soluciones profundos.



LAS METÁFORAS EN LA PNL

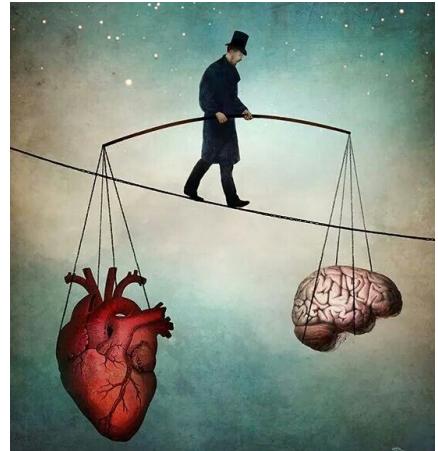
De El poder de las metáforas

Por Salvador Carrión

Las metáforas transformadoras o psicoanalogía pueden cambiar en un instante la vida de cualquier persona, incluso la tuya desde el mismo momento que permitas que éstas trabajen para ti. Sean cuales sean las circunstancias, edad, o problemas personales, esta técnica cuyos resultados han sido y siguen siendo comprobados, conduce al oyente (o visualizador) a un nivel o estado de vida superior.

Del mismo modo que permitimos que un avión nos transporte suavemente por los aires, cualquier individuo puede elevarse muy por encima de sus preocupaciones presentes.

Este tipo de metáforas remonta a un estado que la mayoría de la gente nunca pudo soñar, donde el fracaso y la adversidad no existen. Quizás te preguntes: ¿qué es exactamente eso de las metáforas transformadoras, y cómo algo tan sencillo puede conducir a ese estado de vida superior?



Examinemos de momento lo que significa metáfora transformadora o psicoanalogía.

Podríamos decir que se trata de una construcción psicopictórica o psicoanalógica (psico: mente; pictórica o analógica: dibujo, imagen, símbolo) en la que confluyen la visualización y la creatividad, por lo que también podríamos estar hablando de un cierto tipo de visualización creativa. La visualización es un proceso psico (psicológico) por el cual construimos, imaginamos o creamos cualquier imagen mental.

Creatividad (o creativa), es la capacidad de construir, o bien, la acción creativa, de transformación y desarrollo, en este caso de imágenes -pictórico o analógico o, por tanto, las metáforas transformadoras, la visualización creativa, o la psicopictología, tratan o trata puesto que son lo mismo del estudio y aplicación de las imágenes mentales construidas para llevarnos a estados de conciencia superiores o a estados deseados.

El uso que de esta atávica técnica y renovada aquí, mostrada y enseñada en este manual, consiste en la integración y absorción de imágenes mentales analógicas o metafóricas por parte del sujeto, que sirvan para proporcionar a la mente una guía poderosa y precisa hacia un fin concreto. Una vez que la persona recrea sus propias imágenes metafóricas, éstas actúan sin esfuerzo para transformar y elevar su vida, ya que se convierten en colaboradores leales y silenciosos que trabajan para él día y noche. La nueva y maravillosa técnica que encontrará en este libro, fue descubierta en la más remota antigüedad.

Y se ha venido usando por los grandes maestros de todas las épocas en beneficio de miles de hombres y mujeres que usaron los principios de la psicopictología (o psicoanalogía, es lo mismo), aunque probablemente no se percataban de ello y no le daban este nombre. En la mayoría de los casos, la gente ha creído, que la calidad y belleza de las parábolas y metáforas que narraban tales avatares eran producto de su ingenio o «iluminación», sin embargo, nada más lejos de la realidad; esas historias y narraciones tenían una estructura, un conjunto de claves que fuesen tan eficaces y duraderas.

Como decía Sir Arthur C. Clark: «Cualquier tecnología lo suficientemente desarrollada es indistinguible de la magia». Con la PNL, en su vertiente evolutiva, he modelado el método para hacer que las herramientas disponibles de metáforas.

El poder de las metáforas y visualizaciones, alcancen su máxima eficacia en los procesos de evolución y excelencia humana. Pero nunca olvides, que en la construcción y transmisión de contenidos con las metáforas llegarás tan lejos como tú contigo mismo hayas llegado en tu propio proceso de desarrollo personal. Como decía líneas antes, la psicopictología es a la vez una sabiduría ancestral y una técnica moderna. Utilizando las verdades tradicionales conocidas y aceptadas universalmente, he conectado éstas con los más recientes descubrimientos aportados por la PNL. El resultado es un sorprendente sistema de gran efectividad, que he investigado, desarrollado y experimentado durante muchos años.

Que nadie piense que estoy hablando de varitas mágicas, ciertamente el beneficio y enriquecimiento que aporta el modelo psicopictológico, comienzan desde el primer momento en que se absorben las metáforas visualizadas, pero se ha de dar tiempo a éstas para que actúen con mayor profundidad en el sujeto.

LAS METÁFORAS EN LA PNL

De El poder de las metáforas

Por Salvador Carrión

La utilidad está en tu mano, tómalo con interés, lee y reflexiona, haz de este libro tu inseparable compañero. Realiza tú, o propón a tus pacientes, clientes o alumnos, que efectúen las prácticas con disciplina y constancia, entonces, puedes estar seguro del despertar interior de ese «gigante» que todos llevamos dentro y que anunciará una inequívoca transformación.

Es frecuente encontrar personas que afirman su imposibilidad para visualizar, y que en consecuencia creen que lo propuesto no surtirá efecto en ellos, sin embargo, no es así, simplemente han de relajarse mientras leen o escuchan, la metáfora penetrará de igual modo en ellos que si hubiesen conseguido construir la más nítida de las imágenes mentales. El secreto del éxito es liberarse de las tensiones y dejarse llevar suavemente a través del mundo mágico de la imaginación o del ensayar lúcido, hacia un estado de conciencia superior. Merece la pena experimentar: El que prueba sabe, el que no prueba no sabe. Andemos juntos este camino hacia una maravillosa vida nueva

Tal vez alguien se haya preguntado a estas alturas qué tiene que ver la PNL con las metáforas. La respuesta cae por su propio peso, no es de extrañar que manejemos y enseñemos el uso de estas historias, puesto que uno de los primeros sujetos que sirvieron de ejemplo en sus investigaciones a los pioneros Grinder y Bandler en sus albores como desarrolladores de la metodología, fue el insigne doctor Milton H. Erickson.

Este genio de la psicoterapia era un mago en el manejo de las metáforas y anécdotas. Para todos los casos, y para todos los pacientes, fuese cual fuese su profesión a estrato social, tenía una anécdota o una historia dispuesta como anillo al dedo. De él hemos bebido todos los que practicamos esta técnica, y todo aquel que quiera perfeccionar su uso, deberá familiarizarse con las fórmulas que empleaba. Pero no es esa la única fuente con la que tratamos, otro manantial de incommensurable valor para aprender de las metáforas y narraciones, son las tradiciones de oriente.

Desde siempre, la filosofía práctica de oriente nos ha ofrecido su legado en forma de cuentos y leyendas. Muchos de estos ejemplos de literatura lectiva siguen vivos en el acervo popular que los transmite de generación en generación para beneficio de quien lo oye y lo narra. Sin embargo, dada su naturaleza trascendente -en los casos auténticos-, difícilmente encontrarás un tratado que organice y sistematice tales enseñanzas.

Cuando un terapeuta, un profesor, un padre o un instructor, decide utilizar un cuento o una metáfora para instruir a su paciente, alumno, hijo o pupilo, está llevando a cabo una labor de múltiples efectos. Por un lado, facilita un reencuadre, un nuevo marco para que el sujeto afronte de manera creativa su problema. Por otro frente está desplegando su propia capacidad inventiva, además, deja una huella «literaria» -de mayor o menor calidad, eso importa poco-, también crea interés por este tipo de transmisión, y, por último, siembra una semilla que se irá desarrollando a medida que su oyente encuentre sentidos ocultos en el mensaje. No hay lugar a duda, de que lo que un hombre ha hecho) lo puede hacer cualquier otro, ajustándose a sus capacidades y posibilidades. Por ello, en este libro tienes desmenuzada las técnicas que se han venido manejando, desde que el hambre aprendió a expresarse para divulgar, efectuar cambios, convencer, motivar, aleccionar, educar, facilitar alternativas, y transmitir valores. Si otros lo hicieron, tú también puedes, sólo depende de ti.

Por mi parte, no pretendo emularme ni al doctor Erickson, ni mucho menos a los Maestros de oriente. El aporte que pretendo dar con este trabajo se limita a exponer el modelo que en PNL utilizamos para comunicar eficaz y profundamente con metáforas. El uso y la pericia que cada uno de vosotros alcance con esta herramienta estarán en función de su intención y de la habilidad que adquiera con la experiencia. Y, sobre todo, si realmente deseas ser ducho en esta técnica arte, no olvides nunca la historia de Nasrudín y el erudito:

En cierta ocasión, Nasrudín trabajaba de barquero ganándose la vida transportando gente de una orilla a otra del lago Van. Un día se le aproximó un teórico y erudito gramático que solicitó los servicios del marinero. Apenas hubieron zarpado Nasrudín inició una conversación intrascendente usando su vulgar lenguaje. - ¿Usted no ha estudiado gramática? -preguntó el erudito. -No -contestó en barquero. -Pues ha perdido media vida -dictó el gramático.

El viaje continuó, en tanto una profunda borrasca se ceñía sobre el lago. Al poco un viento huracanado comenzó a agitar con tal fuerza la superficie de las aguas que el barco comenzó a zozobrar. - ¿Sabe usted nadar? -preguntó Nasrudín al teórico. -No -respondió el hombre. -Pues ha perdido usted toda la vida, nos es-tamos hundiendo -le sentenció Nasrudín.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Un lugar en el bosque De Jorge Bucay

14

Esta historia nos cuenta de un famoso rabino jasídico: Baal Shem Tov.

Baal Shem Tov era conocido dentro de su comunidad porque todos decían que él era un hombre tan piadoso, tan bondadoso, tan casto y tan puro que Dios escuchaba sus palabras cuando él hablaba.

Se había hecho una tradición en este pueblo: Todos los que tenían un deseo insatisfecho o necesitaba algo que no habían podido conseguir iban a ver al rabino.

Baal Shem Tov se reunía con ellos una vez por año, en un día especial que él elegía. Y los llevaba a todos juntos a un lugar único, que él conocía, en medio del bosque.



Y una vez allí, cuenta la leyenda, que Baal Shem Tov armaba con ramas y hojas un fuego de una manera muy particular y muy hermosa, y entonaba después una oración en voz muy baja... como si fuera para él mismo.

Y dicen...

que Dios le gustaban tanto esas palabras que Baal Shem Tov decía, se fascinaba tanto con el fuego armado de esa manera, quería tanto a esa reunión de gente en ese lugar del bosque... que no podía resistir el pedido de Baal Shem Tov y concedía los deseos de todas las personas que ahí estaban.

Cuando el rabino murió, la gente se dio cuenta de que nadie sabía las palabras que Baal Shem Tov decía cuando iban todos juntos a pedir algo...

Pero conocían el lugar en el bosque. Sabían cómo armar el fuego.

Una vez al año, siguiendo la tradición de Baal Shem Tov había instituido, todos los que tenían necesidades y deseos insatisfechos se reunían en ese mismo lugar en el bosque, prendían el fuego de la manera en que habían aprendido del viejo rabino, y como no conocían las palabras cantaban cualquier canción o recitaban un salmo, o sólo se miraban y hablaban de cualquier cosa en ese mismo lugar alrededor del fuego.

Y dicen...

que Dios gustaba tanto del fuego encendido, gustaba tanto de ese lugar en el bosque y de esa gente reunida... que aunque nadie decía las palabras adecuadas, igual concedía los deseos a todos los que ahí estaban.

El tiempo ha pasado y de generación en generación la sabiduría se ha ido perdiendo...
Y aquí estamos nosotros.

Nosotros no sabemos cuál es el lugar en el bosque.

No sabemos cuáles son las palabras.

Ni siquiera sabemos cómo encender el fuego a la manera que Baal Shem Tov lo hacía...

Sin embargo hay algo que sí sabemos:

Sabemos esta historia,
Sabemos este cuento...

Y dicen...

que Dios adora tanto este cuento...

que le gusta tanto esta historia... que basta que alguien la cuente... y que alguien la escuche... para que Él, complacido, satisfaga cualquier necesidad y conceder cualquier deseo a todos los que están compartiendo este momento...

Amén ... Así sea ...