



**RED
Latinoamericana
de PNL**



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 73

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

ÍNDICE

E-book Nro. 73 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La misión de la PNL siempre ha sido de enriquecer el mapa de las personas, donde se encuentren. Robert Dilts

REENCUADRA A LOS CRÍTICOS Y LAS CRÍTICAS

Del libro **El poder de la palabra**

De **Robert Dilts**

Pág. 1 a 2

LAS TEORÍAS ESCONDIDAS DETRÁS DE LA PNL

Del libro **Lo esencial del Coaching**

De **L. Michael Hall**

Pág. 3 a 4

LAS TRAMPAS VITALES

Del libro **Reinventa tu vida**

De **Jeffrey E. Young y Janet S. Klosko**

Pág. 5 a 7

FACTORES DE ÉXITO

Del Libro **PNL, la nueva ciencia de la excelencia personal**

De **Harry Adler**

Pág. 8 a 9

HABLANDO MÁGICAMENTE

Cómo formular sugerencias

Artículo de la revista **Chasquido**

Pág. 10 a 12

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Reflexiones de un guerrero/a de la luz . De **Paulo Cohelo**

Pág. 13

Textuales de ROSSETTA FORNER

Tal como enunció Einstein en su teoría de la relatividad: todo en el Universo es muy relativo. Depende de cómo se mire. Escoja pues una base de referencia que le permita verse grande, rico, sabio, inteligente. O mejor aún, no se compare con nada ni con nadie. Atrévase a estar feliz y satisfecho de sí mismo y de lo que posea tan solo basándose en usted mismo, le irá mejor, créame.

El que usted se sienta satisfecho no hará o impedirá que usted progrese, mejore o evolucione. Desde la aceptación y la complacencia se da la auténtica evolución. Si usted basa su evolución, su progreso en la insatisfacción le costará avanzar puesto que hallará muchos escollos en su camino.

Esos escollos no son más que sus propias dudas, sus propias insatisfacciones a cerca de sí mismo. Empleará mucho tiempo y esfuerzo en relacionarse y manejarse con sus insatisfacciones, lo cual restará tiempo y energía al progreso.

Las transmutaciones o transformaciones profundas en el ser humano no se producen de la noche al día, ni basándose en insatisfacciones y/o aceptaciones del sí mismo. Usted no podrá transmutar nada dentro de sí mismo hasta que no esté dispuesto a aceptarse y a amarse tal y como es. El camino de vuelta a casa, de vuelta al ser comienza con un acto de valentía envuelto en amor: aceptarse tal y como es, no importa cómo esté siendo. Si lo hace, la aceptación le permitirá avanzar en el camino de retorno al Ser.



REENCUADRA A LOS CRÍTICOS Y LAS CRÍTICAS

Del libro El poder de la palabra

De Robert Dilts

El reencuadre puede constituir un método eficaz para tratar con los críticos y las críticas. Los «críticos» son considerados a menudo como las personas más difíciles de tratar dentro de una interacción, por causa de su aparente negatividad y de su tendencia a encontrar problemas en las ideas y las sugerencias de otros. Se les suele considerar «aguafiestas» porque gustan de operar desde un «marco-problema» o «marco-fracaso». (Los soñadores operan desde el «marco-como-sí», mientras que los realistas lo hacen desde un «marco-objetivo» o «marco-realimentación»).

En el nivel lingüístico, uno de los problemas principales con las críticas consiste en que suelen ser expresadas en forma de juicios generalizados, como «Esta propuesta es demasiado costosa», «Esa idea nunca funcionará», «No es un plan realista», «Este proyecto requiere demasiado esfuerzo», etc. El problema con esta clase de generalizaciones verbales consiste en que.



Dada la forma en que son formuladas, no quedan más opciones que estar de acuerdo con ellas o no esucharlas. Si alguien dice que «Esa idea nunca funcionará» o que «Esta propuesta es demasiado costosa», el único modo de responder directamente consiste en decir «Creo que tienes razón» o bien, por el contrario, «Te equivocas, no es demasiado costosa». De este modo, la crítica suele conducir a la polarización, a la pérdida de sintonía y finalmente al conflicto, si uno no se muestra de acuerdo con la crítica.

Los problemas más difíciles se presentan cuando el crítico no se limita a criticar la idea o el plan, sino que enjuicia también al «soñador» o al «realista» a nivel personal. Estamos hablando de la diferencia entre decir «Es una *idea* estúpida» o decir «Eres un estúpido por proponer esta idea». En este caso, cuando el crítico ataca a la persona al nivel de su identidad, no solamente es un «aguafiestas», sino también un «asesino».

A pesar de todo ello, es importante no perder de vista que el comportamiento crítico, como cualquier otro, está motivado por su correspondiente intención positiva. El propósito del «crítico» consiste en evaluar los resultados del «soñador» y del «realista».

Un crítico eficaz realiza un análisis del plan o camino propuesto para tratar de detectar qué es lo que podría salir mal y cómo podría ser evitado. Los críticos descubren lagunas, consideran desde la lógica «lo que podría pasar si» se presentaran problemas.

Los buenos críticos suelen adoptar el punto de vista de personas no involucradas directamente en el asunto, pero que podrían o bien verse afectadas por sus consecuencias o bien influir positiva o negativamente en la implementación del plan o actividad propuestos.

Obtener afirmaciones positivas a partir de intenciones positivas

Uno de los problemas con gran parte de las críticas es que, además de ser juicios «negativos», suelen formularse en términos lingüísticamente negativos, es decir, se expresan en forma de negaciones verbales. Por ejemplo, «evitar el estrés» y «sentirse más cómodo y relajado» son dos formas de expresar verbalmente un estado interno parecido, aunque para ello se utilicen palabras distintas. La primera de las expresiones («evitar el estrés») describe lo que no queremos. La segunda, en cambio («sentirse más cómodo y relajado»), describe lo que sí deseamos. De forma parecida, muchas críticas vienen enmarcadas en términos de lo que no se quiere, en lugar de lo que sí se quiere.

Por ejemplo, la intención (o criterio) positiva subyacente en la crítica «esto es una pérdida de tiempo» reside, probablemente, en el deseo de «utilizar los recursos disponibles de forma juiciosa y eficiente». Sin embargo, esta intención no resulta fácil de discernir a partir de la «estructura superficial» de la crítica expresa, debido a que ha sido formulada en términos de lo que se quiere evitar. Por consiguiente, la capacidad para reconocer y extraer afirmaciones de intención positiva a partir de críticas formuladas negativamente constituye una habilidad lingüística crucial para tratar con las críticas y transformar los marcos-problema en marcos-objetivo.

REENCUADRA A LOS CRÍTICOS Y LAS CRÍTICAS

Del libro *El poder de la palabra*

De Robert Dilts

Esto puede resultar a veces complicado, habida cuenta de que los críticos suelen operar desde un marco -problema. Por ejemplo, si le preguntas a un crítico por la intención positiva tras un comentario como «Esta propuesta es demasiado costosa», lo más probable es que consigas una respuesta parecida a «La intención consiste en evitar gastos».

Observa que, si bien se trata de una intención positiva, aún está lingüísticamente formulada o enmarcada en términos negativos, es decir, señala lo que se trata de «evitar», en lugar de lo que se desea conseguir. La formulación positiva de esa misma intención positiva sería algo así como «Asegurarnos de que el costo sea asequible» o «Estar seguros de que respetamos el presupuesto».

Para extraer formulaciones positivas a partir de intenciones y criterios, deberemos plantear preguntas como: «Si lo que no quieres es estrés/gasto/fracaso/desperdicio, ¿qué es lo que sí quieres?» o «En caso de que lograses evitar eso que no quieres, ¿qué es lo que conseguirías con ello (cuál sería tu beneficio)?»

Veamos a continuación algunos ejemplos de reformulación positiva de declaraciones negativas:

Declaración negativa	Reformulación positiva
demasiado caro	asequible
pérdida de tiempo	utilización juiciosa de los recursos disponibles
temor al fracaso	deseo de triunfar
irreal	concreto y alcanzable
demasiado esfuerzo	fácil y cómodo
estúpido	juicioso e inteligente

Convierte las críticas en preguntas

Una vez que la intención positiva tras la crítica haya sido desvelada y reformulada en términos positivos, la crítica puede ser transformada en una pregunta. Cuando una crítica es transformada en pregunta, las opciones de respuesta son completamente diferentes de cuando se formula como juicio o generalización. Supongamos, por ejemplo, que en vez de decir «Eso es demasiado caro», el crítico preguntara: «¿Cómo vamos a costearlo?»

Con esta pregunta, se le brinda al interlocutor la posibilidad de entrar en los detalles del plan, en lugar de limitarlo a mostrarse en desacuerdo o discutir con el crítico. Lo dicho es de aplicación para la práctica totalidad de las críticas.

El comentario «Esa idea nunca funcionará» puede ser transformado en la pregunta «¿Cómo pondrías esa idea en práctica?» «Este plan no es realista» puede convertirse en «¿Cómo podrías hacer más tangibles y concretas las etapas de este plan?» La queja «Eso requiere demasiado esfuerzo», puede reformularse así: «¿Cómo podrías conseguir que fuera más fácil y sencillo ponerlo en práctica?» Por lo general, esta clase de pregunta sirve al mismo propósito que la crítica, pero resulta mucho más productiva.

Observa que se trata de preguntas principalmente sobre el «cómo». Esta clase de preguntas tienden a ser las más útiles. Las que se hacen con «por qué», por ejemplo, presuponen a menudo otros juicios, lo que puede conducir de nuevo al desacuerdo y al conflicto.

Preguntar, por ejemplo, «¿Por qué tiene que ser tan cara esa propuesta?», o «¿Por qué no puedes ser un poco más realista?» sigue presuponiendo un marco-problema.

Lo mismo sucede con preguntas como «¿Qué es lo que hace que tu propuesta sea tan cara?» o «¿Quién va a pagarla?» En líneas generales, las preguntas sobre el «cómo» suelen ser más eficaces para centrar la atención sobre el marco-objetivo o el marco-realimentación.

LAS TEORÍAS ESCONDIDAS DETRÁS DE LA PNL

Del libro Lo esencial del Coaching

De L. 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 Construcionismo.

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

O, 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

Del libro Lo esencial del Coaching

De L. 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 nuestro fisiología, de la manera en que mantenemos nuestro cuerpo, de movemos, de respirar, etc.

12.Cuando calibramos 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 si 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 esta 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

LAS TRAMPAS VITALES

Del libro Reinventa tu vida

De Jeffrey E. Young y Janet S. Klosko

¿Te atraen las relaciones con personas que son frías contigo? ¿Sientes que ni siquiera las personas más próximas se preocupan por ti o te entienden lo suficiente? ¿Sientes que existe en tu interior algún tipo de imperfección que impide que seas querido y aceptado por alguien que te conozca de verdad?

¿Antepones las necesidades de los demás a las tuyas de modo que desconoces cuáles son tus auténticas necesidades? ¿Tienes miedo de que te pueda ocurrir algo malo, hasta el punto de que un ligero dolor de garganta te despierta el temor de una enfermedad mucho más grave? ¿Te sorprende que, a pesar del reconocimiento general, todavía te sientas infeliz, insatisfecho o desvalorizado?

Este tipo de patrones se denominan trampas vitales. En este libro se describen las once trampas vitales más comunes y se enseña a reconocerlas, entender sus orígenes y cambiarlas. Una trampa vital es un patrón que se inicia en la infancia y se repite durante toda la vida. Empieza como algo que nos transmiten nuestras familias u otros niños. Si una vez fuimos abandonados, criticados, sobreprotegidos, maltratados o rechazados, en cierta manera nos perjudicaron y la trampa vital conforma una parte de nosotros. Con el tiempo, abandonamos el hogar donde hemos crecido y repetimos esas mismas situaciones en que somos maltratados, despreciados, desvalorizados o controlados, lo que provoca que fracasemos en el logro de nuestros objetivos más deseados.



Las trampas vitales determinan cómo pensamos, sentimos, actuamos y nos relacionamos con los demás. Conllevan sentimientos intensos tales como la ira, la tristeza y la ansiedad, e incluso cuando parece que lo tenemos todo, ya sea posición social, un matrimonio ideal, el respeto de las personas próximas o el éxito profesional, a menudo somos incapaces de saborear la vida o de valorar nuestros éxitos.

Las once trampas vitales, brevemente

Dos trampas vitales se relacionan con la inseguridad e indefensión familiar en tu infancia: el abandono y la desconfianza.

Abandono

La trampa vital del abandono se basa en la creencia de que las personas que quieras te dejarán y te quedarás solo para siempre. Sientes que te ocurrirá esto porque crees que las personas cercanas a ti morirán, se marcharán de casa para siempre o te abandonarán. Como consecuencia de esta creencia, te aferras demasiado a las personas que están cerca de ti y, paradójicamente, fuerzas su distanciamiento. Hasta en las separaciones normales puedes sentirte muy disgustado o enfadado.

Desconfianza y abuso

La trampa vital de la desconfianza y el abuso es la expectativa de que las personas abusarán de ti; se burlarán, te mentirán, te manipularán, te humillarán, te harán daño físico o se aprovecharán de ti. Si esta trampa vital te describe, te escondes detrás de un muro de desconfianza que te impide intimar demasiado con otras personas.

Eres suspicaz con las intenciones de los demás y tiendes a pensar en lo peor. Es posible que evites por completo las relaciones con los demás. No obstante, si te relacionas, estableces uniones superficiales en las que no te abres a los demás o buscas personas que te traten mal, lo que provoca que te sientas enfadado y con ganas de vengarte.

Hay dos trampas vitales que se basan en la habilidad de funcionar independientemente en el mundo: la dependencia y la vulnerabilidad.

Dependencia

Si has caído en la trampa vital de la dependencia, eres incapaz de enfrentarte a la vida cotidiana si no recibes ayuda de los demás. Dependes de ellos de la misma manera que una persona que se ha roto la pierna necesita de una muleta para sostenerse: requieres un apoyo constante. Cuando eras niño, te hicieron sentir incompetente cuando intentabas reafirmar tu independencia. Como adulto, buscas figuras fuertes de las que depender para que gobiernen tu vida. En el trabajo, no te atreves a actuar por ti mismo.

LAS TRAMPAS VITALES

Del libro Reinventa tu vida

De Jeffrey E. Young y Janet S. Klosko

Vulnerabilidad

Las personas que padecen la vulnerabilidad viven con el temor de que va a ocurrir un desastre en cualquier momento, ya sea natural, delictivo, médico o financiero. No te sientes seguro en el mundo. Si esta trampa vital te describe, cuando eras niño hicieron que sintieras que el mundo era un lugar peligroso, Probablemente tus padres te sobreprotegieron y se preocuparon demasiado de tu seguridad. Tus miedos, excesivos y poco realistas, controlan tu vida y gastas tu energía en sentir un poco de seguridad. Tus temores se pueden centrar en las enfermedades (tener un ataque de pánico, contraer el SIDA o volverse loco) o pueden centrarse en preocupaciones financieras (ir a la bancarrota o vivir como un vagabundo). Por último, la vulnerabilidad puede surgir de otras situaciones fóbicas, tales como el miedo a volar, a que te atraquen o a los terremotos.

Hay dos trampas vitales que se relacionan con la intensidad de tus relaciones emocionales con los demás: la privación emocional y la exclusión social.

Privación emocional

La privación emocional se basa en la creencia de que tus necesidades de amor nunca serán satisfechas de forma adecuada, que no te querrán ni comprenderán cómo te sientes. Te atraen las personas frías y egoístas, por lo que inevitablemente las relaciones que estableciste resultan insatisfactorias. Te sientes estafado y el estado de ánimo te fluctúa entre el enfado por la insatisfacción y el dolor y la soledad. Paradójicamente, el enfado sólo consigue distanciar a las personas, de modo que tu carencia emocional continúa presente. Cuando los pacientes con privación emocional vienen a nuestra consulta, transmiten una soledad que nos conmueve y que incluso permanece cuando ya se han marchado del centro. Ésta es la esencia del vacío, de la desconexión emocional: estas personas, por supuesto, desconocen lo que es el amor.

Exclusión social

La exclusión social se observa en la relación que tenemos con los amigos y los grupos. Esta trampa vital presenta sentimientos de aislamiento del resto del mundo y la creencia de que se es diferente a los demás. Si esta trampa vital te describe, en la infancia te sentiste excluido por el resto de niños y no perteneciste a ningún grupo de amigos. Quizá tenías alguna característica poco habitual que te hizo sentir diferente. Ya en edad adulta, la trampa vital se manifiesta en la evitación: evitas relacionarte con grupos y hacer nuevos amigos. Pudiste sentirte excluido porque había algo en ti que los otros niños rechazaban. Por lo tanto, creíste que eras socialmente poco aceptado, con una baja posición social, con escasas habilidades de conversación, aburrido o cualquier otra deficiencia. Reproduces el rechazo de la infancia; te sientes y te comportas como inferior en las situaciones sociales. La exclusión social puede ser difícil de detectar. Muchas personas que padecen esta trampa vital están bastante cómodas en situaciones íntimas y tienen habilidades sociales. Es posible que el patrón no se muestre en las relaciones individuales. Algunas veces nos sorprende la gran ansiedad que sienten y lo reservados que se muestran en las fiestas, en las clases, en las reuniones o en el trabajo. Asimismo, las personas que padecen esta trampa vital se caracterizan por su impaciencia a la hora de buscar un lugar donde sentirse integrados y aceptados.

Hay dos trampas vitales relacionadas con la autoestima: la imperfección y el fracaso.

Imperfección

Si la imperfección como trampa vital te describe, sientes que eres internamente imperfecto y defectuoso. Crees que si alguien próximo a ti te conociera tal como eres, no te podría querer, ya que la imperfección que sientes te podría descubrir. Cuando eras niño, no sentiste que tu familia te respetara e incluso te criticaron tus «defectos». Así que te culpas a ti mismo y crees que no mereces amor. Ya en edad adulta, temes el amor. Encuentras difícil que las personas cercanas a ti te valoren y por este motivo esperas que te rechacen.

Fracaso

Si crees que eres un inútil en áreas como la escuela, el trabajo y los deportes, el fracaso como trampa vital puede describirte. Cuando te comparas con tus compañeros y amigos te sientes un fracasado. De niño te hicieron sentir inferior en cuanto al rendimiento. Puedes haber tenido alguna dificultad en el aprendizaje o quizás nunca hayas tenido la suficiente disciplina para dominar las habilidades importantes, como por ejemplo la lectura. Los otros niños siempre eran mejores y te llamaban «estúpido», «sin talento» o «vago». Ya en edad adulta, mantienes la trampa vital a través de la exageración de tus fracasos y comportándote de tal manera que te aseguras el hecho de continuar fracasando.

LAS TRAMPAS VITALES

Del libro Reinventa tu vida

De Jeffrey E. Young y Janet S. Klosko

Dos trampas vitales tratan de la auto expresión y de la habilidad para manifestar lo que se desea: la subyugación y las normas inalcanzables.

Subyugación

Si tienes la subyugación como trampa vital, sacrificas tus propias necesidades y deseos para agradar a los demás o para satisfacerlos.

Permites que te controlen por dos motivos: el primero para evitar la culpa dañarás a las otras personas si sólo piensas en tí y el segundo para huir del miedo -serás castigado o abandonado si desobedeces-.

Cuando eras niño, alguien próximo a tí, probablemente uno de sus padres, te subyugó. Ya en edad adulta, entablas relaciones con personas dominantes y controladoras y te sometes a ellas o te relacionas con personas desvalidas que no pueden cubrir tus propias necesidades.

Normas inalcanzables

Si te describe la trampa vital de las normas inalcanzables, te esfuerzas por satisfacer unas elevadas expectativas que tú mismo te has impuesto: Pones excesivo énfasis en la posición, el dinero, el rendimiento, la belleza, el orden o el reconocimiento, todo ello a expensas de la felicidad, el placer, la salud, la resolución de conflictos y de unas relaciones satisfactorias. Probablemente también impones normas rígidas y juzgas a las otras personas. Cuando eras niño se esperaba que fueras el mejor y te enseñaron que cualquier otra opción era un fracaso.

Grandiosidad

La última trampa vital, la grandiosidad, se asocia con la habilidad para aceptar los límites reales de la vida. Las personas con esta trampa vital se sienten especiales. Insisten que tienen que hacer, decir o tener todo lo que quieran inmediatamente. No hacen caso de lo que los demás consideran razonable, de lo que es en realidad factible, del tiempo, de la paciencia requerida y del esfuerzo.

Estas personas tienen dificultades con la autodisciplina. La mayoría de las personas que sufren esta trampa vital fueron muy mimados de niños. No necesitaron mostrar autocontrol o no tuvieron que aceptar las restricciones que se imponían a los otros niños. Ya en edad adulta, todavía se enfadan mucho cuando no pueden hacerlo que quieren.

Las trampas vitales tienen tres características centrales que nos permiten reconocerlas.

1. Son patrones o temas de toda la vida.
2. Son autodestructivas.
3. Luchan por sobrevivir

Una trampa vital es autodestructiva. Esta característica adversa y negativa hace que las trampas vitales sean muy conmovedoras para los terapeutas que las observan.

¿Por qué repetimos conductas? ¿Por qué volvemos a reproducir nuestro dolor y prolongamos nuestro sufrimiento? ¿Por qué no construimos mejor nuestras vidas y escapamos de estos patrones?
Casi todo el mundo repite de una forma adversa los patrones negativos de la infancia.

Ésta es una extraña verdad contra la que luchamos los terapeutas. Por una u otra razón, recreamos en la vida adulta condiciones similares a aquellas que fueron tan destructivas en la infancia. Una trampa vital es la forma de reproducir estos patrones.

Estas creencias tempranas nos proporcionan un sentido de predicción y de seguridad, son cómodas y familiares. En cierto sentido, nos hacen sentir como en casa.

El término técnico para trampa vital es esquema.

El concepto de esquema procede de la psicología cognitiva. Los esquemas son creencias profundamente enraizadas, aprendidas en los primeros años de vida, que nos aplicamos a nosotros mismos y al mundo.

Estos esquemas son centrales en el concepto que tenemos de nosotros mismos.

Renunciar a creer en un esquema sería como abandonar la seguridad de saber quiénes somos y cómo es el mundo; por lo tanto, nos aferramos a él, incluso cuando nos perjudica.

FACTORES DE ÉXITO

Del Libro PNL, la nueva ciencia de la excelencia personal De Harry Adler

Como seres humanos todos tenemos un instinto interior para alcanzar metas. Puede que éste no tenga dimensiones para cambiar la sociedad o realizar un impacto histórico; quizás se vea confinado a su vida familiar, a su jardín o a una única y absorbente afición o interés. Pero todos tenemos propósitos que nos impulsan, aunque no siempre seamos capaces de reconocerlos. Más aún, siempre que vemos a la gente que tiene éxito, da la impresión de que una y otra vez aparecen los mismos factores.

Estos factores no nos brindan una fórmula ya hecha —las personas son muy distintas en sus personalidades, talentos y recursos—, pero sí nos proporcionan pistas sobre los elementos esenciales.



Por ejemplo, siempre encontramos un impulso, entusiasmo o pasión —llámelo como guste— que parece estar unido a una claridad de objetivo o visión. Algún sueño o meta entusiasma a una persona. En ello encontramos fuertes creencias... no necesariamente de tipo religioso, sino creencias sobre usted mismo, de lo que es capaz de hacer, y de la gente con la que se relaciona. Y, unido a todo ello, por lo general existe un fuerte sistema de valores, sin importar cuáles sean éstos. (Los valores centrales resultan asombrosamente universales en culturas y religiones, y así lo han sido a lo largo de los siglos.)

También nos damos cuenta de que las personas con éxito, aparte de saber dónde quieren estar, por lo general parecen seguir algún plan o estrategia. Dan la impresión de estar organizadas en sus pensamientos y el modo en que conducen esos recursos internos y externos.

Ello se aplica a los deportistas, ejecutivos, padres, artistas, músicos y gente de otras profesiones creativas que tienen éxito. También parecen poseer una cierta energía... no mera fuerza y preparación físicas, sino una energía interior que hace que luchen contra los obstáculos cuando la gente normal ya habría abandonado. Al igual que sus creencias, valores y visión, pocos le atribuirían esa energía especial al histórico genético, educativo o cultural. Da la impresión de ser parte integral de la lucha en pos de un objetivo, o sueño, que todos, como seres con un fin determinado, entendemos.

Por último, poseen la capacidad de comunicarse, en cualquier nivel y modo necesarios para generar su éxito. No hace falta una ciencia especial para identificar estas características en la gente con éxito. Lo que la PNL ofrece es la capacidad para comprender cómo esos rasgos, y otros, funcionan en individuos específicos. Luego nos muestra cómo copiar esas exitosas estrategias de pensamiento y comportamiento, sin tener que pasar por los años de pruebas y errores. Una vez que se conoce el proceso, antes que el contenido, del comportamiento exitoso, esa excelencia queda al alcance de cualquiera.

Cuatro pasos al éxito

Existen cuatro pasos esenciales para conseguir lo que se desea. Son sencillos, pero extraordinariamente profundos. Conforman la base de todo éxito humano, y los cimientos de la PNL. Si usted está comprometido en alcanzar sus deseos, estos pasos resultan suficientes, incluso sin apoyo o explicación ulteriores, para llevar a cabo cambios significativos a mejor en su vida.

Cuando se ven reforzados con los principios y técnicas específicos descritos en este libro, brindan toda la tecnología que le hace falta para conseguir lo que quiere.

1. Conozca lo que desea

La PNL habla sobre conocer su efecto: el resultado que desea conseguir. Cualquier persona de éxito sabe qué es lo que quiere. Eso es lo que diferencia a gente que lo consigue. Si usted no es especialmente ambicioso, u orientado hacia los objetivos, quizás no le resulte natural afirmar sus metas de una manera específica. Pero puede empezar en alguna parte. Todos tenemos deseos y sueños, incluyendo los que en última instancia benefician a la familia y a los amigos, o al resto de la comunidad.

Quizás haya hábitos que desee cambiar, o habilidades y capacidades que admira en otros que le gustaría tener. Todo esto puede expresarse en lo que la PNL llama efectos, capacitándolo para convertirse en una persona que consiga sus metas. Y éste es tan buen momento como cualquier otro para empezar.

FACTORES DE ÉXITO

Del Libro PNL, la nueva ciencia de la excelencia personal

De Harry Adler

2. Entre en acción

Haga lo que crea que originará la consecución de su deseo.

Esto suena muy obvio, pero la característica principal de la gente que lo consigue es que en realidad empieza a hacer las cosas de las que los demás hablan y sueñan. Lo que usted haga quizás no funcione siempre, de modo que existe un elemento de riesgo personal. Pero jamás lo sabrá hasta que actúe.

3. Aprenda a reconocer los resultados de lo que hace

Esto requiere lo que se llama «agudeza sensorial».

Debe ser capaz de observar con precisión las cosas que acontecen como resultado de su comportamiento... si sus actos lo acercan a alcanzar el efecto. También necesita reconocer las señales, o retroalimentación negativa, que aparecen cuando se ha desviado de su curso. Gran parte de la PNL tiene que ver con la comprensión de cómo sentir estas cosas, interpretarlas y alimentar la información de nuevo a acciones ulteriores.

4. Esté preparado para cambiar su comportamiento hasta que consiga el efecto que persigue

Basándose en la retroalimentación sensorial, siempre ha de estar preparado para hacer otra cosa. Si al principio no tiene éxito, ¡intente algo distinto! A veces ello requiere un pensamiento creativo por su parte, y este libro le sugiere muchas maneras de generar ideas para nuevos enfoques y un comportamiento diferente.

Estos cuatro pasos son tan sencillos que existe el peligro de ignorarlos y buscar algo más complejo y exigente. Otro error corriente es el de saltarse una fase... como estar dispuesto a hacer algo, incluso cuando no tiene absoluta seguridad del resultado que deparará, o estar dispuesto a cambiar su comportamiento cuando preferiría quedarse con una manera de comportarse más predecible y libre de riesgos.

Pero si dedica tiempo a observar a la gente que ha hecho cosas valiosas con su vida, incluyendo aquellas personas que usted conoce bien, comenzará a ver éste patrón de pasos importantes en todos los que alcancen. Esos pasos sencillos a veces resultan exigentes, por lo menos al principio, pero siempre hay que pagar un precio para conseguir algo que merezca la pena.

Tenga la seguridad de que su inversión dará muchos beneficios y, al igual que con otras actividades exigentes, puede haber tanto placer en el viaje como en llegar a la meta.

ACOMPAÑANDO EL ÉXITO

Anthony Robbins define algunos factores potenciadores que sirven de impulso y son activadores básicos que pueden garantizar el éxito.

1. Pasión: Es la fuerza interior o impulso interno que mueve hacia la ejecución de acciones de una manera energética, para lograr las metas planteadas.
2. Fe: Tiene que ver con el poder de las creencias. Afirma que es nuestra fe en lo que somos y la certidumbre interna de alcanzar nuestras metas es lo que determina los resultados que obtendremos.
3. Estrategia: Los pasos, acciones y recursos específicos a utilizar para el logro de la meta.
4. Claridad de valores: Son determinantes los juicios de orden ético, moral y práctico que sustentan nuestra estructura personal, porque están relacionados con el sistema de creencias que sustenta nuestra visión del bien y del mal. Por lo tanto debe existir congruencia entre las metas que nos planteamos y nuestros valores.
5. Energía: Tiene que ver con la vitalidad que se necesita para actuar en el orden físico, intelectual y psicológico, a fin de aprovechar al máximo nuestras posibilidades y por ende, las oportunidades que se nos presenten.
6. Poder de adhesión: Posibilidad de conectar y establecer relaciones con las demás personas, lo que tiene que ver con la actitud para comunicarse con el entorno.
7. Maestría en las comunicaciones: Para lograr el triunfo es necesario comunicarnos de manera optima, tanto interna como externamente

HABLANDO MÁGICAMENTE

Cómo formular sugerencias

Artículo de la revista Chasquido

USA EL TIEMPO VERBAL PRESENTE

Formula siempre la idea en tiempo presente, como si esta ya fuese un hecho cierto, "Estás tranquilo y relajado".

Salvo cuando se trate de un estado físico, como por ejemplo, una fractura de fémur; en este caso, emplea el presente dándole sentido de progresión, con objeto de soslayar la crítica de tu mente consciente.

Di "Cada día que pasa tu pierna está más fuerte y más sana". Si dices "Tu pierna está fuerte y sana", tu mente consciente se resistirá. "Entonces, ¿por qué la llevo escayolada?".

Incluso las sugerencias referidas a conducta futura se deben formular en tiempo verbal presente. "El próximo jueves, cuando te levantas para hablar a los presentes durante la comida de tu empresa, estás tranquilo, confiado en ti mismo".



Las sugerencias no deben hacer nunca referencia a situaciones pasadas, por ejemplo "Eres mas tolerante y comprensivo con tu familia que antes".

Este tipo de sugerencias dan una imagen doble, la imagen del pasado y la del futuro. La imagen del pasado tiene más fuerza que la imagen deseada para el futuro.

Una sugerencia formulada en tiempo verbal futuro se convertirá en otro "Año nuevo vida nueva", fácil de olvidar y de no tomar en serio.

El tiempo futuro es indeterminado. Decir "algún día" no crea una imagen mental de resolución de problemas, "Pronto" no transmite la imagen de un objetivo alcanzado.

Correcto: "Estas... es... sientes... eres... consigues..."

Incorrecto: "Harás... será... sentirás... serás..."

SE POSITIVO/A

Elimina cualquier posible palabra negativa. No menciones el problema que deseas solucionar. En lugar de ello, crea con palabras una imagen de lo que deseas conseguir.

Si sugieres "No te sientes cohibido con la gente", liberas la energía relacionada con sentirte cohibido y con el recuerdo de experiencias pasadas que sufriste.

En vez de eso, sugiere "Te gusta la gente. Te gusta estar en compañía de los demás. Cuando estás con personas nuevas, estás tranquilo, confiado en ti mismo y relajado".

Usa siempre un antónimo de significado positivo para crear una imagen mental que represente la actuación, sentimiento y conducta requeridos.

Correcto: "Duermes toda la noche con un sueño profundo y relajado"

Incorrecto: "No pasas horas dando sacudidas y vueltas en la cama hasta quedarte dormido"

Correcto: "Estás confiado en ti y tranquilo, con completo control de la situación"

Incorrecto: "No estás asustado, no estás nervioso, no te sientes cohibido"

Correcto: "Estás lleno de energía, tienes la energía que necesitas"

Incorrecto: "No estás siempre cansado"

SÉ CONCRETO/A

Selecciona una zona específica de trabajo para tu autoperfeccionamiento o el de tu cliente y limita las sugerencias a esta zona. NO des sugerencias para dos o tres problemas a la vez.

HABLANDO MÁGICAMENTE

Cómo formular sugerencias

Artículo de la revista Chasquido

Se puede trabajar en más de un problema alternando las sugerencias, pero no se debe inducir sugerencias a uno mismo o a otra persona para resolver dificultades, adquirir confianza en uno mismo, dormir de un tirón toda la noche, conseguir una silueta de modelo, expresar amor a los hijos y abandonar el hábito de fumar, todo a la vez.

Elige un zona de trabajo para lograr cambios y avanza en ella hasta que se consiga una mejoría. Luego pasa al objetivo siguiente.

UTILIZA EL DETALLE... O SÉ TODO LO INESPECÍFICO QUE PUEDAS

Analiza los objetivos y estructura las sugerencias de forma que cubran todos los detalles de un cambio de conducta o de actitud. En caso contrario utiliza expresiones muy generales e inespecíficas para que cubran cualquier cosa que piense el cliente.

Correcto: "Te gusta la gente. Te encuentras bien con los demás. Ellos se dan cuenta de que te gustan y te devuelven el mismo sentimiento."

Correcto: "De manera especial, te gusta hablar en público. Cuando te hallas ante un auditorio, te invaden sentimientos amistosos hacia las personas que lo componen".

Correcto: "Quieres hacer cosas en beneficio de ellos. Notas que cada uno de los miembros del auditorio rebosa de amistad y comprensión hacia ti".

Correcto: "Cuando comienzas a hablar, tienes los labios sueltos, la boca húmeda, y respiras profundamente desde el diafragma. Las piernas te sostienen con firmeza".

Correcto: "Tienes las manos serenas y tranquilas. Los ademanes se producen con espontaneidad y libertad. Captas la atención unánime del auditorio y ello te hace sentirte confiado y seguro de ti".

Correcto: "En tu corazón hay una sonrisa que aflora hacia tus labios en los momentos adecuados. Hablas con facilidad, libertad y confianza en ti mismo".

Correcto: "Al hablar logras trasmitir plenamente tus conocimientos, preparación y aptitudes. Al concluir tu discurso, el aplauso te produce un sentimiento cálido y gratificante".

Correcto: "Estás lleno de entusiasmo por tu producto y tus clientes responden bien a tus sentimientos positivos".

USA PALABRAS SENCILLAS, SÉ SENCILLO/A

Trata el inconsciente como si fuese un niño de nueve años espabilado.
Evita usar "expresiones literarias".

No estás haciendo una redacción para que la califique un profesor.
Evita palabras técnicas, frases largas y términos psicológicos o médicos. Las palabras sencillas son las que tienen mayor energía.

USA PALABRAS ESTIMULANTES Y EMOTIVAS

Asegúrate de que tus sugerencias sean estimulantes y con sentimiento. El inconsciente es la mente del sentimiento. Utiliza palabras del estilo de: vibrante, reluciente, apasionado, maravilloso, poderoso, radiano, cariñoso, generoso, abundante, emocionante, delicioso, hermoso, alegre, felicidad...

RESALTA LA ACTIVIDAD

Haz que las sugerencias describen acción y conducta, no aptitud.

Correcto: "Tu familia a y tus amigos cooperan contigo porque tu te interesas en su bienestar".
Incorrecto: "Eres capaz de atender a los demás".

HABLANDO MÁGICAMENTE

Cómo formular sugerencias

Artículo de la revista Chasquido

SÉ PRECISO/A

Si el resultado deseado es medible, por ejemplo el peso, puntuación como jugador de bolos, etc. sugiere el perfeccionamiento exacto que deseas alcanzar.

No intentes engañar al inconsciente sugiriéndole una pérdida de peso continua hasta llegar a 52 kg., cuando el peso ideal es 56 kg., pensando que con el éxito parcial se alcanza el objetivo.

El inconsciente no se engaña. Dile al inconsciente exactamente lo que quieras.



SÉ REALISTA

Hay circunstancias en las que es un error sugerir perfección. "Siempre organizas tu tiempo de forma perfecta" es una meta imposible para una madre con tres hijos bulliciosos y puede conducir a frustración. "Siempre estás lleno de entusiasmo" es una sugerencia pobre. ¿quién desearía estar lleno de entusiasmo en un funeral".

PERSONALIZA

Formula la sugerencia para cambiar actitudes y actuaciones. No sugieras cambios de otras personas. A medida que se modifica la conducta, los otros reaccionan de distintas maneras respecto de la persona que cambia".

Incorrecto: "Tus hijos siempre te respetan y te obedecen".

Correcto: "Te tomas un interés sincero y vivo por tus hijos, sus actividades y sus amigos.

Entiendes sus puntos de vista. Expresas amor y aprobación por tus hijos. Te es fácil expresar tu amor por ellos".

SIMBOLIZA TUS SUGERENCIAS

Después de haber escrito sugerencias según estas reglas, se debe encontrar una palabra o frase corta que simbolice el sentimiento y el contenido. Es importante encontrar el símbolo idóneo.

En sugerencias para superar sentimientos de superioridad, el símbolo podría ser: "Confianza dinámica en ti mismo" "Serenidad".

Para el insomnio, el símbolo podría ser "Sueño tranquilo" "Dormir como un niño" "Chalet de verano" "Aire de montaña".

Para reducir peso: "Silueta de modelo" "Esbelta y sexy" "Dulces dieciséis años".

Encuentra un símbolo que transmita un fuerte sentimiento, una imagen vívida adaptada a la persona. En trance, pide a la parte creativa que produzca un símbolo.

CREANDO EL CAMPO: EL RAPPORT

Una de las habilidades relacionales más importantes en PNL es la habilidad de establecer Rapport con los otros. El Rapport implica construir confianza, armonía y cooperación en la relación. "entendimiento mutuo armonioso", "consentimiento", "estar en sintonía" y "de acuerdo" son algunas de las palabras utilizadas para describir el proceso de estar en rapport con el otro.

El término proviene del latín *re* + *apportare* y literalmente significa "traer otra vez" o "recuperar"

Por ejemplo, un uso común de la palabra rapport está relacionado con la música y representa el estado al que llegan los músicos cuando hacen una hermosa canción juntos. El diccionario Webster define el rapport como un estado de "simpatía que permite la influencia o la comunicación." De hecho, la calidad de información que puedes comunicar a los otros está directamente relacionada a la cantidad de rapport que puedes establecer.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ... Reflexiones de un guerrero/a de la luz De Paulo Cohelo

Cuando Arriesgar

Un guerrero de la luz, antes de entrar en un combate importante, se pregunta a sí mismo: "¿hasta qué punto desarrollé mi habilidad?". Él sabe que las batallas libradas en el pasado siempre terminaron por enseñarle alguna cosa. Sin embargo, muchas de estas enseñanzas hicieron sufrir al guerrero más de lo necesario. Más de una vez perdió su tiempo luchando por una mentira.

Pero los victoriosos no repiten el mismo error.

Un guerrero no puede rehusar la lucha; pero sabe también que no debe arriesgar sentimientos importantes a cambio de recompensas que no están a la altura de su amor.

Por eso el guerrero solo arriesga su corazón por algo que vale la pena.



Lo pasajero y lo definitivo

Todos los caminos del mundo conducen al corazón del guerrero; él se sumerge sin vacilar en el río de pasiones que siempre corre por su vida.

El guerrero sabe que es libre para escoger lo que desee; sus decisiones son tomadas con coraje, desprendimiento y – a veces – con una cierta dosis de locura.

Acepta sus pasiones y las disfruta intensamente. Sabe que no es preciso renunciar al entusiasmo de las conquistas; ellas forman parte de la vida, y alegran a todos los que en ellas participan.

Pero jamás pierde de vista las cosas duraderas y los lazos creados con solidez a través del tiempo.

Un guerrero sabe distinguir lo que es pasajero y lo que es definitivo.

Las tareas y el tiempo

Un guerrero de la luz respeta la principal enseñanza del I Ching, "la perseverancia es favorable". Pero él sabe que la perseverancia no tiene nada que ver con la insistencia.

Existen épocas en las que los combates se prolongan más allá de lo necesario, agotando sus fuerzas y debilitando su entusiasmo.

En estos momentos, el guerrero reflexiona: "una guerra prolongada termina destruyendo al propio país victorioso". Entonces él retira sus fuerzas del campo de batalla y se concede a sí mismo una tregua.

Persevera en su voluntad, pero sabe esperar el mejor momento para un nuevo ataque.

Un guerrero siempre vuelve a la lucha. Pero nunca lo hace por obstinación, y sí porque nota el cambio en el tiempo.

Perteneciendo al Mundo

Los guerreros de la luz mantienen el brillo en los ojos.

Están en el mundo, forman parte de la vida de otras personas, y comenzaron su jornada sin alforja y sin sandalias. Muchas veces son cobardes. No siempre actúan correctamente.

Los guerreros de la luz sufren por cosas inútiles, tienen actitudes mezquinas y a veces se consideran incapaces de crecer. Frecuentemente se consideran indignos de cualquier bendición o milagro.

Los guerreros de la luz no siempre tienen la certeza de qué están haciendo aquí.

Muchas veces pasan noches en vela, pensando que sus vidas no tienen sentido. Por eso son guerreros de la luz. Porque se equivocan. Porque se preguntan. Porque buscan una razón – y con seguridad terminarán encontrándola.

Siguiendo Adelante

El guerrero de la luz no siempre tiene fe. Hay momentos en los que no cree absolutamente en nada. Y pregunta a su corazón: "¿Valdrá la pena tanto esfuerzo?"

Pero el corazón continúa callado, y el guerrero tiene que decidir por sí mismo.

Entonces busca un ejemplo. Y recuerda que Jesús pasó por algo semejante – para poder vivir la condición humana en toda su plenitud. "Aleja de mí este cáliz", dijo Jesús. También Él perdió el ánimo y el valor, pero no se detuvo.

El guerrero de la luz continúa sin fe. Pero, aún así, sigue adelante, y la fe termina volviendo.