



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 85

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 85 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

El principio que forma la base del modelado es simple: si quiere hacer algo bien, primero encuentre a alguien que ya lo haga. IAN MAC DERMOTT

HABLANDO DE PNL Y MEDICINA INTEGRATIVA

Entrevista en radio Cooltura de España

Por Mayté Galiana

Pág. 1 a 4

COMUNICACIÓN SOCIAL

Explorando desde el lenguaje

Por Jacques Lacroix

Pág. 5 a 7

FORMACIÓN Y APRENDIZAJE

Del libro PNL PARA FORMADORES

De J. O'Connor, J Seymour

Pág. 8 a 9

LA MENTE SOMÁTICA

Del libro PNL, la siguiente generación

De Robert Dilts, Judith DeLozier y Déborah Bacon Dilts

Pág. 10 a 11

LA DINAMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Exploraciones de la mente y el cerebro ...

Por Mark Evan Furman

Pág. 12 a 15

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

LA HISTORIA DEL RABINO SHEM TOV BAAL. Antiguo cuento jasídico

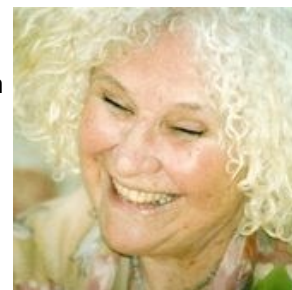
Pág. 16

Textuales de ANNÉ LINDEN

Un ingrediente muy importante para una metáfora es tener una estructura: un procedimiento paso a paso que, si se practica con el tiempo, genera confianza, confianza y coraje.

El siguiente es un marco que he encontrado muy útil: (Puede usarlo con una persona, una pareja, una familia o un grupo).

1. Escuche y mire a la persona con la que está interactuando. Pon toda tu atención en ella. Identifique el problema y lo que ella quiere en su lugar o su objetivo. O puede optar por crear o amplificar una actitud o un estado mental que facilitará el aprendizaje, la curación o el disfrute.
2. Pregúntese: "¿Qué cambio en el pensamiento, el sentimiento o el comportamiento acerca a esta persona al resultado deseado?" (Este paso no es necesario cuando simplemente desea crear o ampliar un estado con todas las funciones).
3. Pregúntese: "¿Qué emoción o idea haría esto más fácil?"
4. Pregúntese: "¿Cuándo/dónde tuve este sentimiento o idea? O ¿Cuándo/dónde vi, escuché o leí acerca de alguien que tuvo este sentimiento o idea?"
5. Diga en voz alta: "Eso me recuerda a ..." O "Érase una vez..." Abre la boca, mueve los labios y la lengua y deja que las palabras salgan: la historia fluirá de tu inconsciente durante su oyente y para su inconsciente.



HABLANDO DE PNL Y MEDICINA INTEGRATIVA

Entrevista en radio Cooltura de España

Por Mayté Galiana

1

Con la Dra. Margarita de Legorburu, especializada en Medicina Integrativa, Acupuntura y Fertilidad; Máster Practitioner en PNL y Mayte Galiana, Health Trainer. Entrevista a cargo de Ricardo Aparicio en el programa "Salud y Calidad de Vida" en radio Cooltura FM

"La PNL proporciona un marco poderoso y un conjunto de técnicas para construir una actitud para la sanación integral: mente, cuerpo, espíritu y sistema"

Ricardo Aparicio.- La importancia de las palabras ¿Tan importantes son las palabras, Dra. Legorburu?

Dra. Margarita de Legorburu.- Las palabras son importantísimas. Y muchas veces las usamos sin pensar demasiado.

Estamos viviendo una época de incongruencias tan grandes que quizás es un buen momento para ser impecables con nuestras palabras, ser precisos.

Un ejemplo es que oyes en redes que los 40 son los 30 de antes; que te puedes reinventar a los 50 y al mismo tiempo se dan mensajes respecto a la salud, que a los 60 ya eres anciano. Eso crea confusión en las personas respecto a ciertos temas. Un ejemplo que me encuentro en la consulta de fertilidad es que muchas personas creen que los óvulos de 45 años funcionan por equivalencia igual que a los 30.

La PNL aporta precisión y los recursos para desligar esas equivalencias complejas de la idea de lo que somos o debería ser, para acercarnos a lo que está realmente pasando.

Ricardo Aparicio.- ¿Qué es la Programación Neuro-Lingüística Mayte?

Mayte Galiana.- Si yo hubiera escuchado la palabra Programación igual salgo corriendo. ¿A quién le gusta pensar que le van a programar? Lo cierto es que, con las palabras y los comportamientos que hemos automatizado, creamos nuestras formas de funcionar. Si consideras Programas = formas de funcionar, la explicación es más sencilla.

Cada persona tiene sus formas de funcionar, patrones que ha desarrollado con comportamientos repetidos en contextos determinados. Digo formas, en plural, porque no hay una única forma. Somos adaptativos y generamos pautas diferentes, según las necesidades del ambiente.

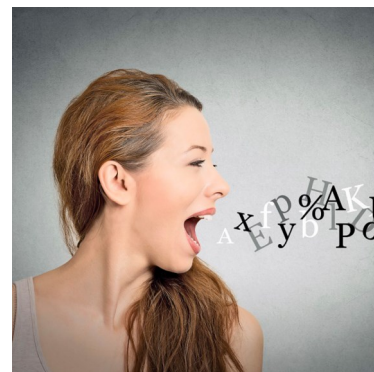
Tú mismo tienes una forma de funcionar en la radio y otra para estar en la cocina. Estos son tus Programas. Tus formas de funcionar se conectan con actividades que desarrolla tu cuerpo. La neurología se encarga de hacer esas conexiones y el impulsor de unas conexiones y desactivar otras es la parte lingüística.

La Dra. Margarita Legorburu ha hablado de congruencia ... necesitamos ser congruentes con lo que pensamos y lo que hacemos.

Lo que pensamos crea una actitud que se expresa a través del lenguaje, produciendo un resultado que puede ser útil o no. Cuando el resultado es útil, ¿cómo lo has hecho?, ¿qué te dices?, ¿qué estado interno creas? Y lo mismo cuando el resultado no es el esperado. La PNL nos da pistas de nuestros procesos para crear estos resultados y darnos cuenta de las palabras que usamos para conectar con una determinada actitud.

Ricardo Aparicio.- Cuando hablas del lenguaje, hay palabras que lanzamos al exterior y otras que nos las decimos internamente. Yo no sé si soy raro, pero me hablo mucho: de mis proyectos, de mis inquietudes, de mis dudas.... ¿Estamos hablando de lo mismo cuando lanzamos las palabras al exterior o son hacia nuestro interior?

Mayte Galiana.- Imagínate. Hay una estimación de que tenemos 60.000 pensamientos al día, podrías escribir el Quijote cada día con tus pensamientos.



HABLANDO DE PNL Y MEDICINA INTEGRATIVA

Entrevista en radio Cooltura de España

Por Mayté Galiana

2

La calidad de tus palabras generará la calidad de la comunicación contigo y con los demás, desde el agradecimiento a lo que sí tienes. Generarán la calidad de tu actitud, tu Visión del Mundo. Mira si son importantes las palabras.

Hay muchas personas que dicen de sus expresiones: "tan solo es una forma de hablar". Ahora bien, tu forma de hablar impacta en ti y los demás.

Ricardo Aparicio.- La P de programación está por algo ¿Hay algo que programarse? ¿Puedo programar lo que va a ocurrir?

Mayte Galiana.- Supongamos que mañana tengo una reunión con Pepe, con el que ya he tenido ciertas dificultades anteriormente. Me imagino cómo va a ser, lo que le voy a decir y eso lo reviso muchas veces, lo entreno; incluso veo, escucho y siento sus reacciones en mi mente. Proyecto mis experiencias anteriores y estoy generando una actitud y entrenando mentalmente acciones concretas congruentes con eso. Cuando vea a Pepe ¿cómo voy a reaccionar?

Dra. Margarita de Legorburu.- Por el mismo precio podemos programar lo que si queremos que ocurra. Normalmente, llevamos la atención a lo que "No queremos" y eso provoca que conectemos con la experiencia de lo no deseado. "No quiero enfadarme" ... y te enfadas por conectar con eso.

PNL es lenguaje, es suspender el juicio de cosas ocurridas anteriormente, para hablar de lo que sí quieres que ocurra. ¿Tiene el mismo efecto decir "no quiero enfermar" a decir "quiero mantenerme sano"?

Ricardo Aparicio.- ¿Qué ventaja tiene la Medicina Integrativa con la PNL?

Dra. Margarita de Legorburu.- Todas las ventajas. 'Integrativa' quiere decir que vamos a utilizar todos los recursos que la ciencia ofrece y los que necesita la persona. Es una medicina personalizada. La Medicina Integrativa es predictiva (tenemos un montón de test a nuestra disposición), es preventiva (cuidando la alimentación, el entorno ...) y es participativa.

Participativa porque necesita la implicación de la persona para restablecer su salud. Se trata de un proceso de sanación; curar, no sabemos, pues hay cosas que se curan y otras no.

En este proceso de sanación entra la PNL, creando una actitud que mejora la persona que está en un proceso. La PNL respeta a la persona y lo que está ocurriendo.

Ricardo Aparicio.- Serrat dijo, cuando enfermó, que el problema no es lo que tienes, sino la actitud que desarrollas ante lo que pasa.

Dra. Margarita de Legorburu.- Por supuesto. Cuidando de no caer en esas tendencias que dicen que creas lo que te ocurre, ya que puedan hacer sentir culpable a una persona en un proceso de sanación.

Mayte Galiana.- La PNL aporta recursos para darnos cuenta de la interpretación de los hechos. Interpretar, lo vamos a hacer y al conectar con lo que está pasando, a través de lo que ves, escuchas y sientes, amplías la Visión de la situación y así puedes conectar con recursos internos y activar una actitud posibilitadora.

En la Medicina integradora no hay supervisión. Hay Intervisión: el profesional y la persona intervienen en el proceso de sanación. Desaparece la actitud pasiva y dejar "que me hagan". Hay cooperación generativa. Y sí, es posible hacer que la persona que acude a la Medicina Integrativa evolucione a una actitud posibilitadora. Cuando le ofreces lenguaje a alguien, comienza a reorganizar sus pensamientos y fluye hacia una nueva forma de Ser y Estar. Esto implica avanzar hacia el proceso natural de recuperación del equilibrio Cuerpo/Mente/Espíritu.

Ricardo.- ¿Cómo hace la PNL para ayudar a la Salud?

Mayte Galiana.- La gestión de nuestra Salud puede resultar compleja. Ten en cuenta que nos han enseñado a ser "pacientes" y a que el médico prescribe. La PNL te conecta con tu poder para acompañar a tu salud en cualquier proceso.

HABLANDO DE PNL Y MEDICINA INTEGRATIVA

Entrevista en radio Cooltura de España

Por Mayté Galiana

La PNL aporta lenguaje, suspender juicio, tomar conciencia de las cosas que dependen de ti y centrarte en eso. Es importante, incluso, sintonizar con el síntoma ¿Cuántas personas se enfadan porque están cansadas o se frustran cuando un día no pueden hacer lo que se han propuesto por un dolor de cabeza?

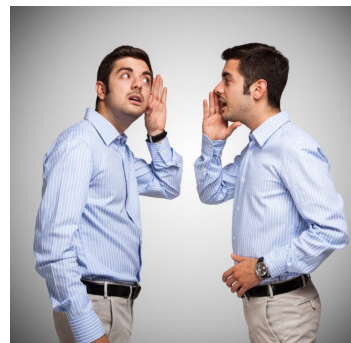
Sintonizar con eso puede dar información sobre necesidades emocionales, físicas, fisiológicas que estamos pasando por alto. La PNL nos ofrece recursos lingüísticos para conectar con nuestras partes internas que reclaman algo de atención.

Nos hace conectar y considerar nuevas perspectivas.

Conectar nuestros gestos y sensaciones, para crear estados poderosos y transformar nuestras ideas limitantes de nosotros y nuestra longevidad en otra cosa.

¿Te imaginas tener a tu disposición un montón de Estados para actuar en cada momento?

La PNL aporta cuatro pilares importantes: objetivos, agudeza sensorial sintonía con uno mismo y con las diferentes partes y la flexibilidad suficiente para cambiar de ruta las veces necesarias para acercarnos a nuestra sanación.



Ricardo Aparicio .- ¿Durante el COVID como ayudó la PNL?

Mayte Galiana.- Hicimos videos diarios para usar las palabras de forma que el Estado emocional de las personas fuera el adecuado para estar bien. El uso del 'pero', del 'no', llevar la atención a que siempre elegimos respecto a lo que depende de nosotros, llevando la atención a lo que se presentó en ese momento (descanso, familia, revisión etc.).

Dra. Margarita de Legorburu.- Autoconciencia de la elección. Darte cuenta de que eliges el sitio donde te sientas; puedes acatar voluntariamente los consejos o no. Tú eliges siempre, incluso ponerte la mascarilla. Es verdad que la situación requiere unos nuevos comportamientos y tú eliges hacerlos o no.

Ricardo Aparicio.- Cuando salió el libro “El Secreto” ..eso de pensar en cómo quiero ser y conseguirlo... ¿Esto lo aporta la PNL? ¿piensas algo y acabas consiguiéndolo?

Dra. Margarita de Legorburu.- Si desarrollas los recursos para ello, claro que sí. Si quieres ir a Nueva York y te quedas sentado .. Nueva York no va a venir a tu sillón

Mayte Galiana.- Cuando no conseguimos lo que proyectamos, en PNL buscamos las ganancias de quedarte donde estás ¿Qué hay en tu Estado actual que es tan importante? Si de verdad queremos ese Estado deseado, tendremos que respetar esa ganancia secundaria.

Desear es el primer paso, luego hay que poner fecha y todos los recursos internos y ser acompañado para lo que necesitamos aprender y entrenar.

Ricardo Aparicio.- Margarita ¿cómo aplicas la PNL en la consulta?

Dra. Margarita de Legorburu.- Con la PNL me ha ocurrido algo especial. Cuando hice el Máster de PNL sentí que esos programas se me instalaron. Eso fue nuevo para mí respecto a otras formaciones

Con PNL aprendí modelos que me permiten acoger a la persona y hacerle preguntas poderosas. Muchos vienen sin saber exactamente lo que les ocurre y, gracias a esa forma de preguntar, conectan con situaciones que están ahí y no quieren ver, o les cuesta digerir o simplemente no saben cómo hacer. Cada pregunta les enfoca, les hace sentir lo que realmente les trae a la consulta, cómo lo viven.

También uso técnicas concretas: anclas, reencuadres, visualizaciones. ¿Sabes cómo me siento cuando a una persona que entra con sensación de pesadez y oscuridad le conecto con una escena donde ha sido feliz? La cara de las personas cambia. Y se llevan recursos para momentos de ansiedad y para otros momentos de su Vida.

HABLANDO DE PNL Y MEDICINA INTEGRATIVA

Entrevista en radio Cooltura de España

Por Mayté Galiana

4

En otras ocasiones, lo que podría ser un parto complicado por contracción del perineo, con el acompañamiento se disuelven los miedos de otras experiencias y el nacimiento es vaginal y fluido. ¡Tanto que contar!

Mayte Galiana.- Seguro que cuando la Dra. Legorburu trabaja con fertilidad, hay personas que llegan con ideas preconcebidas y con preguntas. La Acupuntura y la Medicina Integrativa abren puertas.

Dra. Margarita de Legorburu.- Algunas personas ya se presentan con ideas de que su proceso no va a salir bien o que los embriones no van a prosperar y les planteo: "Estás aquí para salir a ganar el partido."

Si ya piensas en perder ¿qué energía están recibiendo?" La PNL activa la actitud, por lo menos que no juegue en contra.

Ricardo Aparicio.- ¿Cómo ayuda la PNL a los profesionales de la salud?

Mayte Galiana.- Los profesionales que conocen y saben de PNL (que la tienen integrada), acompañan, sintonizan con la persona y con la situación, acogiendo lo que es importante. Una pregunta del tipo "¿qué más hay en esto?" o "¿dónde te lleva?" y muchas otras, hace que la persona tome consciencia y mejora la participación.

Dra. Margarita Legorburu.- Los profesionales mejoran en la adherencia al ser más fácil asumir el tratamiento y la persona se vuelve activa en su proceso y mejora su actitud. Todo fluye.

Hay mucho trabajo que hacer, ya que en el sector sanitario la PNL no es muy bien acogida. Poco a poco vamos avanzando. A mí me están llegando pacientes derivados de otros médicos y eso es un avance.

Ricardo Aparicio.- Nos quedan 5 minutos.

Sra., Margarita de Legorburu. Todavía nos quedan 5 minutos para seguir con este tema.

Ricardo Aparicio.- Nos hemos PNLizado. ¡Me encanta! Mayte, ¿nos puedes dar una pauta rápida para el bienestar?

Mayte Galiana.- Pues mira 6 pasos para crearte un buen día

Darte cuenta de lo que sí tienes

Hablar de lo que sí quieres que ocurra

Crear una imagen poderosa de los momentos clave

Anclar cada momento con el Estado más adecuado

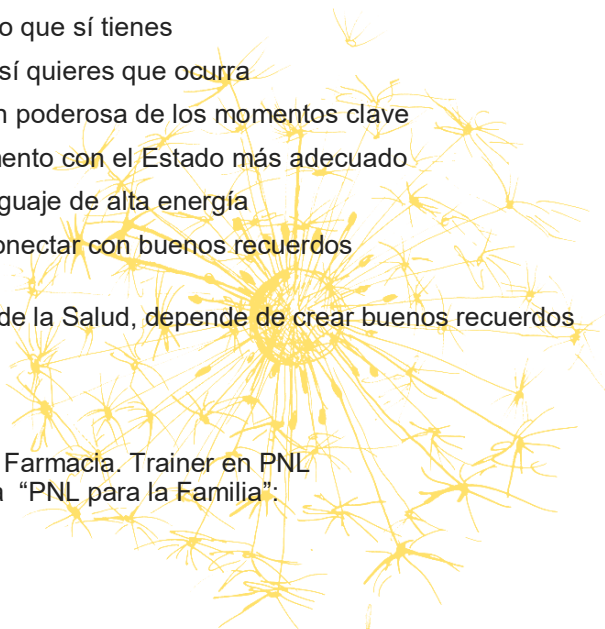
Conectar con lenguaje de alta energía

Al final del día, conectar con buenos recuerdos

Recuerda que, parte de la Salud, depende de crear buenos recuerdos

Mayte Galiana

Lda. en Biología y en Farmacia. Trainer en PNL
Escritora de la trilogía "PNL para la Familia":



COMUNICACIÓN SOCIAL

Explorando desde el lenguaje

Por Jacques Lacroix

5

Las relaciones humanas, en particular las formas y estructuras que utilizamos para comunicarnos, siempre despertaron la curiosidad de los investigadores. De hecho, hay toda una disciplina que se ocupa específicamente de ello, y que conocemos como “ciencias de la comunicación”.

No obstante, es un tema que también es abordado por aquellos que se sienten más a gusto dentro de las así denominadas “ciencias duras” o las ciencias naturales.

¿Ah, sí? ¡Claro! Basta con pensar en los celulares o teléfonos móviles, para darse cuenta que la comunicación y sus canales van mucho más allá de lo que muchas veces pensamos.



En el ejemplo dado, no solo se trata de las personas que se comunican utilizando ese tipo de telefonía, es decir, lo que A le comunica a B por esa vía. ¡No! Técnicamente hablando, hay toda una cadena de “codificación” y “lenguajes de máquina” (programas o aplicaciones) que lo hacen posible. ¡Esas máquinas también deben ser capaces de comunicarse entre ellas!

Caso contrario, A no podría hablar con B, salvo que se encontrasen a una distancia lo suficientemente corta como para poder hacerlo a través de sus propios cuerpos (hablando, gesticulando, escuchando, mirando, etc.). Pero ahora, esa parte más “dura”, de aparatos, chips, ondas electromagnéticas y lenguajes informáticos, aunque es igualmente apasionante para muchos, quedará relegada a un segundo plano.

En lo que sigue, veremos parte de la comunicación humana desde dos ópticas diferentes, y tal vez más interesantes para la práctica del coaching o de la terapia:

Ocupándonos del mensaje como tal, y luego,
Desde lo que vemos en el Modelo del Panorama Social

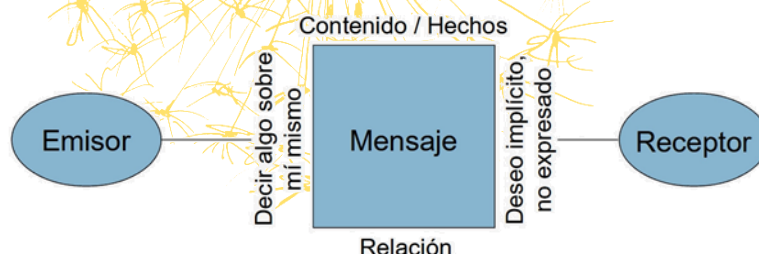
Comencemos entonces por el mensaje. Ya sea como consultante o como consultado, siempre hay algún tipo de mensaje que va de un lado hacia el otro y viceversa. Vale decir que, en un momento dado, tenemos un emisor y un receptor. Hasta aquí, nada nuevo bajo el sol. Pero, ¿qué hay del mensaje como tal?

Según Friedemann Schulz von Thun, un conocido psicólogo y científico de la comunicación alemán, se pueden reconocer diferentes aspectos en un mensaje. Desarrolló el **modelo de los cuatro aspectos** (que traducido literalmente se llamaría **el cuadrado de la comunicación**, o también **el modelo de las cuatro orejas**).

Según este modelo, resulta que aquello que denominamos como “un mensaje”, en realidad son cuatro mensajes en uno. Interesante... ¿Y cuáles serían esas 4 partes? Acá van:

1. El enunciado objetivo
2. La apelación
3. La relación
4. La revelación propia o auto manifestación

Gráficamente se vería así:



COMUNICACIÓN SOCIAL

Explorando desde el lenguaje

Por Jacques Lacroix

6

Para comprender este modelo en su aplicación práctica, cito el ejemplo tal cual se puede leer en mi última traducción, que en castellano lleva el título “Entendiendo mejor a las personas”, y cuyo autor es H. Arne Maus. Dice así:

El ejemplo clásico de Friedmann Schulz von Thun:

Mientras esperan frente a un semáforo, el acompañante en un automóvil dice:

“¡El semáforo está verde!”

Entonces, los cuatro lados de este mensaje sencillo son:

1. El **enunciado objetivo**: “El semáforo está verde”
2. La **apelación**: “¡Arranca!”
3. La **relación**: por ejemplo, “Sin mí no te darías cuenta, que el semáforo está verde.”
4. La **revelación propia**: “Estoy impaciente”

La parte más interesante es, sin embargo, la relación que H. Arne Maus realiza con algunos de los metaprogramas (si utilizamos la terminología de la PNL) o intenciones cognitivas (terminología de la psicología) que utilizamos en nuestra forma de pensar.

Así, por ejemplo, dice que “Si alguien tiene una referencia interna, entonces no oye ni el enunciado objetivo ni la revelación propia, mientras que el de referencia con orientación externa oye la apelación o la relación.”

Estaríamos hablando de la estructura de pensamiento denominada “Referencia”, que se puede manifestar en sus intenciones cognitivas (inconscientes) “Interna” o “Externa”. Y un poco más adelante, H. Arne Maus dice, a modo de conclusión: “En otras palabras, esto es una excelente oportunidad para generar malos entendidos. Mientras que una persona solo quiere contar cosas sobre sí misma, la otra comienza en seguida a resolver un problema.”

Gracias al modelo de Schulz von Thun y al entrecruzamiento que H. Arne Maus realizó con los metaprogramas que viene investigando desde hace más de 25 años, podemos ver en un ejemplo muy sencillo el potencial de “malos entendidos” al que estamos expuestos. Desde luego hay más sesgos cognitivos, que nos llevan a interpretar mensajes aparentemente sencillos de formas muy diferentes.

Pero ahora vayamos al segundo punto, el cual hacía referencia a la comunicación social en relación a lo que podemos aprender desde el Modelo del Panorama Social. Veremos un enfoque completamente diferente. Como hemos podido ver en mis artículos anteriores, el paradigma subyacente a este modelo es el del “espacio como primer principio de organización de nuestra mente”. Allí es donde, según este modelo, ubicamos a las representaciones sociales.

Dado que las generamos y ubicamos de manera automática-inconsciente, y el Dr. Lucas Derks descubrió que precisamente la submodalidad ubicación juega un papel fundamental, el tema pasaba a ser cómo se podían influenciar esas ubicaciones.

¿Cuál sería entonces la aproximación espacial-mental a los canales de comunicación social?

Según podemos leer en el libro “Paisajes Sociales, Familiares y Espirituales —El modelo del Panorama Social y su aplicación (terapéutica) en las relaciones humanas—” del Dr. Lucas Derks, “para el trabajo diario con el Panorama Social parecía ser suficiente distinguir cuatro tipos de canales de comunicación social:

1. El nombre de las relaciones
2. Hablar sobre ubicaciones
3. Mostrar ubicaciones
4. Metáforas acerca de las relaciones

COMUNICACIÓN SOCIAL

Explorando desde el lenguaje

Por Jacques Lacroix

7

Veamos qué es cada uno en base a ejemplos prácticos:

En este caso, las relaciones son definidas con expresiones que vienen del lenguaje normal. P.ej. "Tú eres mi primo", "Él es mi profesor" o "Esta es mi hermana". La mayoría de las personas tiene un conocimiento cultural y universal suficiente sobre dónde tiene que representarlos dentro del panorama social para poder ubicarlos.

En este caso, el canal se caracteriza por lo que se dice sobre las representaciones sociales en términos de posiciones relativas (con respecto a uno mismo o entre ellas). P.ej.: "Está a mi lado" o "Nos distanciamos".

Aquí debemos prestarle atención a la gestualidad y la dirección de la mirada, pues se trata de un canal no-verbal. Es común observar que cuando una persona habla sobre otra, suele **mirar** en la dirección en la que ubicó a la otra en su espacio mental.

También suele **señalar** con sus manos dicha ubicación. P.ej., un cliente puede mirar hacia arriba y adelante cuando habla de un jefe o gerente en su trabajo o, por el contrario, señalar con su(s) mano(s) detrás de sí mismo mientras agacha levemente su cabeza.

Expresiones del tipo "Estamos en el mismo barco" o "Ella quiere hacerse notar" son muy comunes y se utilizan con mucha frecuencia en la vida social. Las imágenes que aparecen por una metáfora, contienen necesariamente posiciones en el espacio que, en base a analogías, influyen automáticamente sobre las representaciones espaciales en el panorama social de la persona (Derks, 2017). Además de contar con una gran habilidad para comunicar acerca de las relaciones, también la tenemos para pensar sobre ellas. Pero debemos tener en cuenta que "la comunicación social tiene en común con la cognición social su naturaleza inconsciente (Derks, 2017)". Tal es así, que a nuestra atención se le puede escapar el efecto de lo comunicado dentro de esos cuatro canales, reubicando instantáneamente a alguna representación social (personificación) sin darnos cuenta.

En resumen

Hasta aquí vimos entonces 2 formas de aproximarnos a lo que conocemos como comunicación social. Con Schulz von Thun nos centramos en los aspectos de un mensaje como tal, a lo que H. Arne Maus agregó la influencia de los metaprogramas y la forma en que filtran los diferentes aspectos del mensaje.

Con Lucas Derks aprendimos cómo comunicamos acerca de nuestras relaciones, posicionando las representaciones sociales en diferentes lugares de nuestro espacio mental.

Tenemos entonces:

- Los 4 aspectos de un mensaje y los filtros (sesgos cognitivos o metaprogramas) que aplicamos sobre el mensaje en una relación Emisor-Receptor y la ubicación que le damos a las representaciones sociales en nuestro espacio mental, definiendo así el tipo de relación que tengo con la persona asociada a dicha representación.

Es dable pensar que podemos ayudar a las personas por cualquiera de estas dos vías: si se conocen las intenciones cognitivas (inconscientes) de una persona, se le puede enseñar a utilizar aquellas que no utiliza (o utiliza en mucho menor grado), ampliando de esta manera el registro disponible. La relación mejora en base a la mayor consciencia obtenida sobre las otras formas de pensar posibles. Por otro lado, si se conoce la ubicación de una personificación problemática, el modelo del Panorama Social nos brinda un sinnúmero de técnicas para operar directamente sobre ella y así mejorar la relación de manera muy elegante.

¡Un abrazo espacial!

Jacques Lacroix
Consultor de Identity Compass y Formador de Panorama Social
hola@mentalspace.es info@pansoc.com
<https://mentalspace.es> <https://pansoc.com>

FORMACIÓN Y APRENDIZAJE

Del libro PNL PARA FORMADORES

De J. O'Connor, J Seymour

8

¿Qué es la formación? ¿Qué significa? ¿Qué hace?

La formación significa distintas cosas para cada persona puesto que tiene que ver con la subjetividad y el aprendizaje humano, es un terreno complejo como nosotros mismos, la formación es el proceso que amplifica el aprendizaje, proporciona un contexto para el mismo en tres terrenos principales:

- 1 El conocimiento y cómo aplicarlo, la resolución de problemas.
- 2 La experiencia práctica es esencial para el desarrollo de habilidades.
- 3 El aprendizaje en el plano de los valores y las actitudes, esta clase de formación es probablemente la que plantea mayores exigencias técnicas al formador.



¿Qué es el aprendizaje? según el diccionario es el proceso de adquirir conocimientos habilidades o capacidades por medio de estudio, la experiencia, la enseñanza, si bien es muy difícil describir con precisión el proceso de aprendizaje los resultados del aprendizaje son claros: mejor rendimiento, nuevas habilidades, nuevos conocimientos y nuevas actitudes.

Cuánto más podamos descubrir sobre la manera en que las personas aprenden mejor podremos diseñar el proceso de formación para fomentar el aprendizaje ya que todo aprendizaje implica un cambio, no solamente en los conocimientos sino también en habilidades, experiencia de los alumnos.

La misión del formador consiste en demostrar que el cambio es posible.

La formación y el aprendizaje son dos caras de la misma moneda, donde el formador crea un contexto en el que los individuos pueden aprender.

En este ciclo el formador es la persona clave que trabaja con un grupo de personas con el propósito de aprender, a veces el formador da un curso, seminario o directamente ingresa en una empresa.

El formador tiene un punto de vista personal y si se pretende que la formación sea una parte eficaz del sistema en conjunto y no un acontecimiento aislado también debe tener en cuenta los restantes puntos de vista.

Un buen formador debe conocer bien el campo y contar con las habilidades necesarias para transmitir los conocimiento a grupos de personas, para ello hace falta un conocimiento especializado, técnicas de presentación, ideas claras del aprendizaje individual y grupal, finalmente también necesita habilidades para intervenir en el rendimiento de cada tarea, debe ser capaz de evaluar los resultados de la formación en los niveles de rendimiento individual y grupal.

Cómo habilidad el aprendizaje tiende a seguir cuatro etapas generales:

Primera etapa es la de la incompetencia inconsciente no solo se ignora lo que se ha de hacer sino que tampoco se tiene una experiencia en ello, esta etapa suele llamarse la ignorancia dichosa.

Segunda etapa es la de la incompetencia consciente ha comenzado a aprender y no tardan en surgir inconvenientes, dudas, resistencia ya que esta etapa exige toda su atención consciente, es la más incómoda pero también es la etapa en la que más se aprende, ya que es incómoda, resulta importante que los formadores apoyen plenamente a los alumnos y les explique que esta incomodidad es señal de que están aprendiendo, si esta etapa se hace demasiado larga o incómoda los alumnos pueden desalentarse, por eso es importante dividir la habilidad en fragmentos manejables.

Tercera etapa es la de la competencia consciente es la competencia en la que el alumno se siente capaz para hacer lo aprendido, aunque sigue aplicando la atención y la concentración.

Cuarta etapa es la de la competencia inconsciente la habilidad se convierte en una serie de hábitos automáticos y la mente consciente queda liberada para realizar o aprender otras tareas.

Los alumnos deben tener ocasión de aprender habilidades, la idea que tenga el formador de lo que es el aprendizaje y de cómo se produce influirá considerablemente en el diseño y la presentación de los cursos de formación.

FORMACIÓN Y APRENDIZAJE

Del libro PNL PARA FORMADORES

De J. O'Connor, J Seymour

9

La Programación Neurolingüística tiene un lugar destacado en el aprendizaje ya que nos habla del aprendizaje generativo, aprender a aprender, aprender mejor, esto la convierte en una gran herramienta para el formador ya que proporciona un marco y poderosas habilidades para aumentar la eficacia de la formación sí bien los formadores necesitarán sus propias habilidades de aprender a aprender para hacer frente a los desafíos de estos tiempos, también serán capaces de enseñar estas habilidades, cuánto más logren averiguar, indagar sobre el proceso de aprendizaje mejor diseñarán los cursos de formación y más eficaces serán.

Hay un ciclo de aprendizaje para tener en cuenta:

- 1 Conocer el estado presente.
- 2 Conocer el estado deseado.
- 3 Qué valores y creencias tenemos sobre el aprendizaje
- 4 Qué evidencia iremos percibiendo en el proceso de logro del Estado deseado.
- 5 La práctica de la repetición del ciclo hasta lograr la evidencia de haber alcanzado el objetivo.

El aprendizaje generativo no solo consiste en aprender a aprender sino que promueve en la persona el perfeccionamiento continuo, la autorrealización.

La PNL es un modelo que permite el aprendizaje generativo, los formadores capaces de formar en las habilidades de aprender a aprender lograrán mayor éxito e influencia.

Teniendo en cuenta una visión de conjunto para la preparación de una capacitación y para que ésta resulte fácil y amena es importante tener en cuenta los siguientes ítems:

- 1 Establecer los objetivos, los objetivos para el grupo y los objetivos para el facilitador, los objetivos deben examinarse desde todos los puntos de vista desde el punto de vista del formador de los alumnos o de la organización a la que se concurra.
- 2 Los alumnos, es importante interiorizarse de las características mínimas de las necesidades de las motivaciones de las personas que van a asistir a la capacitación, cuáles son sus expectativas.
- 3 El diseño, tener un diseño va permitir alcanzar los objetivos previamente fijados, aunque conservará la suficiente flexibilidad para dejar lugar a nuevas incorporaciones, diseñar un proyecto de formación es una habilidad que puede aprenderse en todos los niveles, desde la estructura total hasta los ejercicios individuales.

En el diseño es importante utilizar la estrategia de Walt Disney como estrategia de creatividad, que va a permitir orientarnos en nuestro estado deseado además utilizará y elegirá cuáles son las actividades, ejercicios más convenientes a la hora de realizar el aprendizaje de diferentes habilidades, para eso tenga mano diferentes posibilidades, una vez que haya decidido el contenido la estructura queda a su criterio la habilidad de presentarla, eso hará la diferencia, eso generará valor, recuerde mantener su estilo personal natural.

Sus creencias y valores como formador van a afectar a la formación en sí misma para ofrecer un mejor rendimiento de la misma tenga en cuenta que sus creencias y valores estén en sintonía, finalmente y quizás lo más importante de todo es estar atento a su propio estado interno, un buen estado interno permitirá que fluyan sus habilidades y además generará autoconfianza y seguridad.

Es importante tener en cuenta la disposición de la sala, las instalaciones, la comodidad no solamente del formador sino también de los participantes.

De PNL PARA FORMADORES
Joseph O'Connor y John Seymour
Recomendado por Lic. Juana Noli

LA MENTE SOMÁTICA

Del libro PNL, la siguiente generación

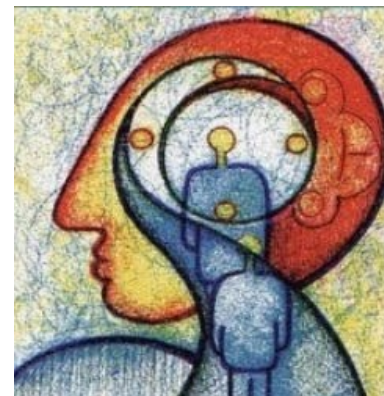
De Robert Dilts, Judith DeLozier y Déborah Bacon Dilts

10

Soma es la palabra griega para designar el “cuerpo”. La *mente somática* es la mente dentro de nuestro cuerpo. Nuestra inteligencia somática es nuestra inteligencia fundacional.

No todas las criaturas poseen una mente cognitiva, pero todos los organismos vivos dependen de la mente somática para su supervivencia y su interacción eficaz con el entorno. La mente somática es nuestra mente mamífera, y la forma principal de inteligencia de los niños pequeños.

Hay toda una estructura de inteligencia y sabiduría dentro del cuerpo con la que la persona puede estar sintonizada o no. Cuando estamos en contacto con nuestra mente somática, habitamos nuestros cuerpos. Esto significa que parte de nuestra conciencia descansa en el cuerpo.



Como el cuerpo solo vive y respira en el momento presente, cuando estamos conectados con nuestro conocimiento somático, parte de nuestra conciencia también está anclada en el momento presente.

Mientras que nuestra atención puede dirigirse hacia la tarea que tenemos entre manos, o hacia una interacción, una actividad intelectual o cualquier otro lugar al que elijamos dirigirla, cuando nuestra atención está enraizada simultáneamente en el cuerpo, con su universo eternamente cambiante de sensaciones físicas y sentimientos, tenemos acceso a una gran riqueza de información repleta de recursos que enriquece nuestra experiencia de cualquier cosa a la que estemos atendiendo.

Cuando decimos que alguien “lo tiene todo en la cabeza” o que está “cortado del cuerpo”, esto indica una falta de acceso al rico mundo de la experiencia y la inteligencia somática. “Estar en la cabeza” generalmente significa que nuestra atención nos ha alejado de nuestra conciencia corporal en el momento presente. Esto suele ir acompañado por cierto tipo de manifestaciones físicas y emocionales: respiración superficial o acelerada, hablar rápido, tensión en los hombros, cuello y cara, emociones que tienden hacia la ansiedad, una sensación de estrés o contracción.

A la inversa, cuando estamos bien asentados en el cuerpo y en el momento presente, tendemos a estar relajados físicamente, a respirar más lenta y profundamente, a experimentar emociones que tienden hacia la paz y estados de ser en los que disponemos de recursos para mantener una alerta relajada y una gran vitalidad. Como ha señalado el líder transformacional Richard Moss, cuando el cuerpo está feliz, las emociones tienden a ser positivas y la mente se aquieta.

La experiencia subjetiva de la inteligencia somática ha surgido en todas las culturas a lo largo de la historia, y se refleja lingüísticamente en una clase de palabras conocida en PNL como el “lenguaje de los órganos”. El lenguaje de los órganos hace referencia a afirmaciones aparentemente metafóricas o idiomáticas que hace la gente refiriéndose a distintas partes del cuerpo o de las funciones corporales. Dichos como: “Tuve una intuición visceral”, “Seguí el dictado de mi corazón”, o “Lo sabía en mi corazón”, indican que partes del cuerpo distintas del cerebro poseen algún tipo de inteligencia. También podemos decir que algo nos “revuelve las tripas”, “es difícil de digerir”, “nos parte el corazón” o nos produce “cosquillas en la columna”.

Además del significado metafórico, la PNL considera que el lenguaje de los órganos a menudo es más que el simple uso de expresiones idiomáticas. Como los predicados de base sensorial (“Veo lo que dices”, “No está claro”, “Eso me dice algo”, “Hizo clic”, “Me puse en contacto con”, “Lo siento bien”, etc.), el lenguaje de los órganos a menudo refleja patrones y procesos “neurolingüísticos” más profundos que pueden ofrecernos comprensiones sobre algunas de las estructuras profundas de estas experiencias subjetivas.

Sensación sentida: la experiencia subjetiva de nuestra mente somática

Conocemos subjetivamente nuestra mente somática a través de lo que el filósofo y psicoterapeuta Eugene Gendlin llama la “sensación sentida”, que forma la base de su método de tratamiento llamado *Focusing*. Gendlin afirma que la interacción del organismo vivo con su entorno precede necesariamente al nivel más abstracto de conocimiento cognitivo con respecto al entorno. Según Gendlin, vivir es una interacción intrincada y ordenada con el entorno, y, como tal, el propio vivir es una especie de conocimiento.

LA MENTE SOMÁTICA

Del libro PNL, la siguiente generación

De Robert Dilts, Judith DeLozier y Déborah Bacon Dilts

El conocimiento abstracto cognitivo es un desarrollo que ha emergido de este conocer más básico, que es la estructura profunda de nuestro proceso de pensamiento consciente.

En otras palabras, la mente somática es la primera mente, y es la base del resto de nuestro funcionamiento mental. La calidad y efectividad de nuestra conciencia cognitiva depende en gran medida de la calidad de nuestra mente somática.

Gendlin dice que nuestro conocimiento somático se afirma a sí mismo en forma de una *sensación sentida* subjetiva, que según él es muy diferente del “sentir” emocional. La sensación sentida es nuestra conciencia corporal del proceso continuo de la vida. Como la sensación sentida viene de nuestra interacción viviente en el mundo, no es tan disociada o abstracta como los conceptos cognitivos, y por tanto contiene menos supresiones, distorsiones y generalizaciones.

En realidad, la sensación sentida está más organizada que el pensamiento cognitivo, y tiene sus propias propiedades, que son diferentes de las de la lógica. Es un tipo de pensamiento somático que puede ser muy preciso y más intrincado que el conocimiento cognitivo. Esta perspectiva es muy similar a la noción que propuso Milton Erickson de una “mente inconsciente” sabia e inteligente.

Gendlin llegó a sus conclusiones a través de un método similar al modelamiento de la PNL. Él y una serie de compañeros suyos estudiaron miles de horas de grabaciones de sesiones de psicoterapia a fin de explorar cuál era “la diferencia que marcaba la diferencia” cuando las sesiones tenían éxito.

Él observó que los clientes que tenían éxito no eran los más locuaces ni los más analíticos. En cambio, se permitían experimentar y toleraban sentimientos vagos, difusos y poco claros —aunque fueran incómodos o dolorosos— y permitían que estos sentimientos se desplegasen en su momento y a su manera. Prestaban atención a sus sensaciones sentidas internas y corporales, por debajo de los problemas o asuntos (su “estructura profunda”). En lugar de dar vueltas en círculo en su mente, se mantenían en contacto con el flujo siempre cambiante de su experiencia, sin dejarse abrumar por sus emociones. Se ralentizaban, se tomaban tiempo para sentir sus sentimientos y escuchaban el mensaje que estaban tratando de transmitirles.

Gendlin llamó a este proceso “*focusing*”, y desarrolló una serie de pasos que se pueden enseñar para que los demás también aprendan a prestar atención productivamente a sus sensaciones internas. Estaba claro que, al poner la atención en el cuerpo, Gendlin intentaba llevar a la gente a acceder a lo que hemos llamado la mente somática, a lo que él se refería como “confiar en la sabiduría corporal”. En lugar de buscar soluciones únicamente con la mente cognitiva, este es un proceso en el que se invita a otras partes del sistema nervioso a revelar lo que saben y a encontrar soluciones manteniendo los sentimientos y problemas en contacto con el cuerpo. Así, resolver asuntos complejos y difíciles implica contactar, trabajar y hablar dese nuestra sensación sentida de la vida, sutil y subyacente, que está contenida en nuestro sistema nervioso mayor.

El trabajo de Gendlin va en paralelo con la visión de la PNL de tercera generación según la cual el cuerpo no es únicamente una máquina controlada por el cerebro de la cabeza. También hay un cerebro en el cuerpo. De hecho, en el cuerpo hay múltiples cerebros. Esta es una extensión importante de la parte “neuro” de la Programación Neurolingüística.

Neurogastroenterología y el cerebro del vientre

Uno de los cerebros del cuerpo recibe el nombre de *cerebro entérico*, o *sistema nervioso entérico* (*entérico* significa literalmente “dentro de los intestinos”), del griego *enteron* o “intestino”). Este sistema contiene 100 millones de neuronas, más que la médula espinal. La neurociencia moderna calcula que el sistema de nervios que rodean al intestino grueso y otros órganos digestivos del vientre tiene una sofisticación y complejidad equivalente aproximadamente a la del cerebro de un gato. De hecho, a menudo se le llama el “segundo cerebro” del cuerpo humano.

A lo largo de los últimos años se han ido desvelando muchos detalles clave de cómo el sistema nervioso entérico refleja al sistema nervioso central. El doctor Michael Gershon es uno de los fundadores del nuevo campo de la medicina llamado “neurogastroenterología”.

Gershon afirma que el cerebro entérico desempeña un papel muy importante en la salud y la felicidad humanas, así como en la tensión e incomodidad. Muchos desórdenes gastrointestinales, como la colitis y el síndrome del intestino irritable, tienen su origen en problemas del sistema nervioso entérico.

El papel del sistema nervioso entérico es gestionar cada aspecto de la digestión, desde el esófago hasta el estómago, el intestino delgado y el colon. Los neurogastroenterólogos también creen que se producen interacciones complejas entre el sistema nervioso entérico y el sistema inmunitario.

LA DINAMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Exploraciones de la mente y el cerebro ...

Por Mark Evan Furman

12

¿Qué es la metáfora?

Cuando la mayoría de nosotros pensamos en una metáfora, visualizamos la narración de una historia de imaginación poética. Por lo general, la metáfora se ve solo como una característica del lenguaje, una cuestión de palabras más que de pensamiento o acción (Lakoff & Johnson 1980). La intención de este artículo es dilucidar la metáfora como una de las herramientas lingüísticas más fundamentales e intrigantes; cuya función principal es ser el organizador de la información sensorial y el desarrollo de categorías funcionales en el cerebro humano. A través de la metáfora hacemos uso de patrones y relaciones que se extraen de nuestra experiencia física para organizar nuestra comprensión más abstracta.



Dado que la comunicación cuenta con la ayuda de los mismos componentes neuronales que el sistema conceptual que usamos en el pensamiento y la acción, el lenguaje es una fuente importante de evidencia sobre cómo se organiza y dirige este sistema. Cuando aprovechamos la oportunidad de echar un vistazo más profundo a la comunicación humana, la evidencia lingüística apoya la noción de que la mayor parte de nuestro sistema conceptual es de naturaleza metafórica. Es casi imposible pronunciar una sola oración sin el uso de metáforas. En la forma lingüística más básica, la esencia de la metáfora es comprender y experimentar un tipo de sujeto en términos de otro.

Un ejemplo simple de esto sería el concepto metafórico: el cerebro es una computadora. Este concepto metafórico tiene la capacidad de estructurar y organizar nuestras percepciones sensoriales, pensamientos y acciones en relación con el cerebro en términos de un objeto más familiar para nuestra experiencia sensorial, a saber, una computadora. La intención de este marco lingüístico es ayudar al lector o al oyente a comprender y experimentar el cerebro en términos de una estructura más comúnmente probada en la vida diaria por los sistemas sensoriales humanos.

Puedes obtener evidencia lingüística de que la estructura básica de la metáfora está funcionando si prestas atención a los modismos. Aunque la persona no sea consciente de que su sistema nervioso está organizando el "cerebro" en términos de "computadora", su lenguaje reflejará esta organización a través de afirmaciones como "necesita una programación más positiva" o "usted puede repetir porque yo no pude calcular la primera vez".

Dado que estos patrones lingüísticos son tan comunes, tendemos a no prestar atención a la estructura oculta responsable de generar el patrón en sí. Todos hemos escuchado frases como:

"Necesito un tiempo de inactividad; necesito archivar esto en mi base de datos; necesito tiempo para procesar esta información; voy a almacenar esto en el fondo de mi mente; no puedo obtener más información, estoy sobrecargado ; No puedo acceder a esta memoria".

Una forma de entender este fenómeno es explorar sus efectos a nivel de anclaje. Los anclajes digitales auditivos establecen una tremenda flexibilidad y un poder discriminatorio en el proceso de recategorización de entradas sensoriales almacenadas en nuevas estructuras. Un ancla digital auditiva, como la palabra computadora, tiene la capacidad de acceder a un rico conjunto de experiencias sensoriales en todas las modalidades sensoriales y en diversos contextos, cada uno de los cuales puede ser un subconjunto de otro conjunto de categorías y experiencias de referencia. Esto es conocido por los profesionales de la PNL como cuádruples.

¿Cómo procesa nuestro sistema nervioso la información sensorial?

Patrones de percepción y almacenamiento: La percepción es un proceso activo y creativo (Kosslyn, et. al., 1994) en constante fluctuación dinámica, en contraposición a detectar cuál es un proceso más pasivo. La imaginación interna, a través de todos nuestros sistemas de representación, se utiliza durante el proceso de percepción.

LA DINAMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Exploraciones de la mente y el cerebro ...

Por Mark Evan Furman

13

Un ejemplo superior de esto es nuestra capacidad de percibir una imagen parcial o degradada. Muchos de nosotros hemos tenido la experiencia de poder reconocer a un amigo que no hemos visto en muchos años. Es sorprendente cómo el cerebro humano tiene la capacidad de comparar entradas sensoriales y representaciones almacenadas internamente que resultan en el reconocimiento de un viejo amigo desde cualquier ángulo, la mayoría de las veces desde cualquier distancia, por la forma en que camina, por el sonido de su voz, por el imagen de un rostro de 15 años o incluso la parte que queda de una fotografía partida por la mitad.

Esta extraordinaria habilidad no sería posible si hubiéramos almacenado y recuperado "exactamente" lo que experimentamos. Un acto de percepción no es una copia de un estímulo entrante. En cambio, almacenamos las relaciones entre las cosas de una manera dinámicamente "acoplada y fluida". El reconocimiento de cualquier imagen sentida por el cerebro requiere simultáneamente la activación de la imaginación interna.

Una forma de pensar acerca de la percepción es que es un proceso de combinar lo que viene en el presente y los datos previamente almacenados. (Sin duda habrá notado que no puedo explicar el proceso de percepción sin el uso de metáforas). A medida que nuestros cinco sistemas sensoriales toman muestras de partes del mundo externo, una activación del patrón de actividades electroquímicas codifica la información entrante.

Durante algún tiempo, los neurocientíficos conocieron este proceso como modificación sináptica, una noción postulada por primera vez por Donald Hebb en 1945 y luego validada por el campo de la biología molecular. La noción crítica, que durante algún tiempo pasó desapercibida para muchos neurocientíficos, fue el conocimiento de que mientras el sistema nervioso recopila ejemplos del mundo exterior, simultáneamente recopila ejemplos del mundo interior de reacción fisiológica a través de una división elaborada denominada sistema somatosensorial.

El sistema somatosensorial recopila los ejemplos y codifica la reacción fisiológica de nuestro cuerpo ante cada evento que ocurre en el mundo exterior. El patrón de actividad electroquímica ejemplificado por el sistema somatosensorial (perspectiva interna) se combina con un patrón de activación, distribuido ampliamente por todo el cerebro, junto con el patrón de actividad electroquímica ejemplificado por los demás sistemas sensoriales (perspectiva externa).

En otras palabras, cuando experimentamos nuestro mundo, nuestro sistema nervioso no solo registra eventos del exterior, sino que también registra las reacciones de nuestro cuerpo a estos eventos para que luego podamos formular una reacción fisiológica adaptativa a cualquier evento percibido de manera similar. Es por eso que los humanos compartimos la experiencia de poder evocar una imagen visual o auditiva de un evento que ocurrió hace muchos años y simultáneamente experimentar los sentimientos asociados a ese evento como si estuviera ocurriendo ahora. Damasio sugiere que este proceso simple es la correlación neuronal del razonamiento humano y la toma de decisiones.

El almacenamiento o codificación de patrones de activación es esencial para el proceso de percepción y memoria. Como dijo Donald Hebb en 1945, parece que las células que se estimulan juntas se vinculan. El ensamblaje de las células nerviosas forma grupos de neuronas interconectadas cuyas sinapsis se fortalecen mutua y simultáneamente por la entrada de las neuronas durante la percepción y el aprendizaje (sinapsis de Hebbian).

De esta manera, la experiencia selecciona un cierto patrón de conexiones celulares, reforzado selectivamente por un evento particular. Pero debido a que las conexiones se comparten ampliamente cuando cualquier subconjunto de neuronas recibe información familiar, toda la reunión responde rápidamente. Esto se considera un fenómeno del campo morfogenético, es decir, de regulación.

Las neuronas que participan en el reconocimiento del olor a "aserrín" también se ven afectadas por la historia de las neuronas que codifican el olor a "plátano". La historia tiene prioridad sobre las representaciones estáticas de un estímulo. El acto de percepción consiste en un salto explosivo (escape de un atractor) del sistema de cuenca dinámica de un atractor caótico a otro.

LA DINAMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Exploraciones de la mente y el cerebro ...

Por Mark Evan Furman

La cuenca de un atractor es el conjunto de condiciones iniciales a partir de las cuales el sistema entra a un comportamiento particular. La cuenca de cada atractor estaría definida por las neuronas receptoras que se activaron durante la percepción para formar el grupo de células nerviosas. Cuando un evento externo de alguna manera se vuelve significativo por primera vez, se agrega otro atractor a la perspectiva y todos los demás sufren una ligera modificación. Por otro lado, si un evento externo es significativo pronto, su trayectoria ha sido registrada directamente en un atractor de comportamiento existente.

En esencia, la percepción permite que el cerebro planifique y se prepare para acciones posteriores basadas en acciones pasadas, información sensorial y síntesis perceptiva. Un acto de percepción no es una copia de un estímulo entrante.

Es una etapa en la trayectoria a través de la cual el cerebro crece, se organiza y se adapta a su entorno. Los patrones de conectividad son tanto de naturaleza espacial como temporal. Ambas condiciones deben cumplirse para activar el ensamblaje de las células nerviosas. No puedes simplemente transgredir la naturaleza de bloqueo temporal de los patrones de activación. (Esta es la esencia de lo que subyace a los procedimientos terapéuticos más efectivos disponibles en la actualidad, a saber, la interrupción del patrón).

¿Cómo construye el cerebro las categorías sin que entre la información?

Las categorías de percepción y acción se ensamblan a partir de múltiples localizaciones e interconexiones cerebrales, fundamentalmente a partir de los códigos temporales que provocan flexibilidad y singularidad. Aunque los grupos de células coexisten y se superponen, sus actividades pueden reconocerse como distintas debido a un código temporal único.

La misma célula o grupos de células pueden participar en diferentes ensamblajes cambiando sus relaciones temporales (degeneración), provocando una extrema sensibilidad al contexto de la reacción perceptual. Aquí radica la ventaja de las oscilaciones neuronales emparejadas que no tienen un bloqueo de fase muy estricto.

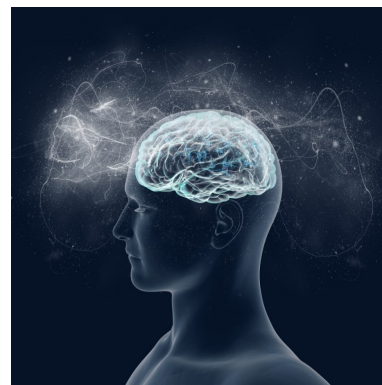
Un ejemplo de codificación del tiempo como fenómeno se puede ilustrar en un experimento común realizado por neurocientíficos utilizando registros electrofisiológicos de la corteza de una rata. En la corteza del ratón, el conjunto de neuronas en un campo receptivo oscilaba en sincronía cuando una barra de luz se movía en una dirección, y el mismo campo se encendía de forma no correlacionada si la barra de luz se movía en la dirección opuesta; transgrediendo así la naturaleza bloqueada en el tiempo del patrón de activación de un sitio receptor particular en el espacio.

La noción de "estrategias" ilustra este concepto en una escala más macroscópica, ya que no cuestionaríamos el hecho de que existen diferencias cualitativas entre una estrategia VAC y una estrategia LCA que no pueden emplearse de manera diferente para crear el mismo estado o comportamiento.

Una categoría se crea en contexto, en una trayectoria de actividad interna "en el tiempo". La trayectoria es siempre un producto complejo del contexto inmediato, realmente anterior a la actividad interna, y la historia del mapeo de reentrada entre los procesos heterogéneos que conforman el sistema cerebral. El reingreso es un requisito neural importante.

Para efectuar dinámicamente la categorización perceptual, mediante un sistema no instruido, dos redes neuronales abstractas independientes deben funcionar simultáneamente y por separado en reacción a un estímulo y luego interactuar por reentrada para proporcionar algún vínculo abstracto, un vínculo de "orden superior" de sus propias representaciones. En esencia, este es el proceso mismo de la dinámica neocortical que ayuda al asombroso y elusivo poder de la metáfora.

La función de una metáfora en términos de dinámica neocortical es activar simultáneamente dos o más trayectorias previamente disyuntivas, que definen dos o más secuencias de percepción-acción diferentes, para un único patrón de activación. En otras palabras, los anclajes digitales "computadora" y "cerebro" activan simultáneamente conjuntos de células nerviosas, que antes estaban separadas, y los patrones de activación ampliamente distribuidos conducen a una forma particular de pensar y actuar de acuerdo con "cerebro". o "ordenador".



LA DINÁMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Exploraciones de la mente y el cerebro ...

Por Mark Evan Furman

15

Una metáfora efectiva forma un atractor profundo y altamente estable (conjunto de redes neuronales) capaz de capturar los dos patrones de activación previamente disyuntivos (secuencias de pensamiento/acción). Posteriormente, los dos anclas digitales ahora pueden acceder al mismo atractor de comportamiento (ancla de pensamiento). Este proceso permite que el cerebro reaccione adaptativamente a dos nociones ("cerebro" o "computadora") en términos de la otra.

Todo el proceso depende en gran medida de las conexiones neuronales combinadas libremente en el cerebro. Por lo tanto, el uso de la metáfora siempre será más efectivo cuando se combina con patrones hipnóticos que disminuyen los niveles de activación cerebral y aflojan las conexiones previamente establecidas. De esta manera, la metáfora es capaz de crear un cambio espacial en el conjunto colectivo de células nerviosas, dando como resultado la (re)organización espontánea del mapa neuronal. La actividad temporalmente correlacionada entre muchas neuronas es la fuerza crucial detrás de la reorganización del mapa. Se cree que el movimiento del mapa no implica un movimiento migratorio o el crecimiento de las neuronas per se, sino más bien un cambio espacial en su actividad colectiva.

Aquí reside el correlato neural del propio proceso de anclaje. Me gustaría sugerir aquí que al nivel de la dinámica neocortical, la metáfora es una forma elegante y elaborada de anclaje auditivo digital tan poderoso y penetrante que sus efectos conversacionales son virtualmente invisibles.

Una experiencia común que todos compartimos es el poder de la metáfora para reorganizar espontáneamente el mapa neuronal de tal manera que podamos experimentar ese sentimiento de iluminación "ah-ha" cuando una nueva forma de entender algo nos golpea como una tonelada de cosas. ¿Cuántas veces un gran maestro o entrenador escuchó a un alumno decir "Wow, nunca lo había pensado de esta manera, lo cambia todo"? Un cambio profundo en la forma en que percibimos o entendemos algo desencadena un cambio igualmente profundo en la forma en que nos comportamos con respecto a esa cosa.

En conclusión, la metáfora es sin duda una de las herramientas más poderosas de los grandes oradores, hipnotizadores, maestros, entrenadores y padres. Uno de los efectos más difíciles de entender es cómo las sugerencias que lleva a la mente inconsciente pueden "liberarse con el tiempo". ¿Como eso es posible? Se cree que el cerebro puede procesar miles de millones de bits de información por segundo, aunque solo somos conscientes, en un momento dado, de aproximadamente 50 bits de información por segundo. También se cree que para formar filtros perceptivos, el cerebro debe procesar cada bit de información antes de determinar qué partes alcanzarán el umbral de la conciencia en un momento dado.

Esto significa que cuando una secuencia de eventos perceptivos o incluso un solo evento estático comienza la trayectoria de interacción, los procesos internos de reentrada, el seguimiento de esta trayectoria se mantiene durante un período de tiempo sin reconocimiento consciente de la dinámica neocortical en curso. ¿Alguna vez ha tenido la experiencia de tratar de recordar el nombre de alguien o algo solo para encontrar 3 horas más tarde que de repente "aparece" en la conciencia de "la nada"?

El fenómeno hipnótico y las experiencias cotidianas comunes como esta sugieren que se pueden poner en marcha varias trayectorias coexistentes a la vez sin estar consciente en la conciencia (un proceso paralelo). Dado que la conciencia es un proceso en serie, estas trayectorias pueden permanecer fuera de la conciencia durante algún tiempo o, posiblemente, nunca entren en la conciencia, sino que afectan los procesos neocorticales sin necesidad de representación neocortical.

La confluencia de estas trayectorias previamente disyuntivas es capaz de aglutinar e influir en el pensamiento o la conducta en un momento posterior. Una vez que son capturados por un atractor común y estable, pueden alcanzar un verdadero umbral que permite la conciencia. Aquí está la dinámica neocortical que forma la base para el uso de la sugestión post-hipnótica a través de la metáfora.

De hecho, estamos entrando en una década apasionante. Una época en la que se pueden validar y comprender poderosas técnicas del pasado a través de un conjunto ordenado de impresionantes tecnologías de neuroimagen y modelos neurocientíficos del sistema mente/cerebro. Lo desafío durante los próximos meses a observar cuidadosamente el efecto de las palabras y las metáforas en usted y en los demás. ¿Qué suscitan las representaciones de los cuatrillizos de estas palabras y metáforas? Sabiendo lo que sabe ahora, ¿cómo cambiará la forma en que construye metáforas para sus compañeros de trabajo, amigos y seres queridos?

Las metáforas influyen, persuaden, crean comprensión, dan forma a las percepciones y dirigen la acción. Úsalos con precisión láser. Estás tejiendo la tela del destino humano con todas tus palabras.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

18

La historia del Rabino Shem Tov Baal Antiguo cuento jasídico

Esta es la historia 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 conceda cualquier deseo

a todos los que están compartiendo este momento...

Amén... (Así sea...)