



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 86

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 86 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Las palabras que usamos para describir experiencias no son las experiencias mismas.
Son sólo la mejor representación verbal que hemos sido capaces de dar de ellas.
ANTHONY ROBBINS

MODELANDO LA PNL

El Patrón Ubicuo

Por Hernán Vilaró

Pág. 1 a 5

CAMPOS DE REPRESENTACIÓN DEL TIEMPO

Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

De Daniel y Fernando Cuperman

Pág. 6 a 7

¿QUIÉN ERES? ¿QUIÉN SOS?

Explorando la objetivación

Por Jacques Lacroix

Pág. 8 a 9

SI ... PERO

Palabras para usar con cautela

Por Reg Connolly

Pág. 10 a 11

LA PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Una mirada desde la PNL

Por Kris Hallbom

Pág. 12 a 16

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

En el taller del carpintero - Cuento de Jorge Bucay

Pág. 17

Textuales de ROBERT DILTS

Creo que uno de los conceptos más transformacionales de la PNL, postula que detrás de cada comportamiento, pensamiento, creencia, tiene un propósito positivo. Es decir, pretende algo bueno para nosotros. Todos los organismos cumplen este requisito, tienen un propósito benévolo orientado a la supervivencia y a garantizar la tranquilidad de la especie. Como profesional busco cuál es la fuente de la que mana cualquier pensamiento, idea, comportamiento y suelo encontrar una intención buena en esa fuente.

¿Cuál es la intención de fumar? por ejemplo la persona quiere tranquilizarse, estar relajada o concentrada y ese es el origen del comportamiento. Hay que respetar eso para poder cambiarlo. Es una idea sorprendente, pero es así. Cuando tenías tres años las opciones que tenías para protegerte eran muy limitadas, luego creces y mantienes esas opciones sin saber que tienes muchas opciones más. La idea de la intención positiva nace con la PNL, pero conecta con diferentes ideas previas como la teoría de los sistemas o la cibernética. Todos los sistemas tienden a mantener un equilibrio, la homeostasis. Buscan preservarse incluso cuando pretenden crecer o cambiar. Virginia Satir siempre buscaba la función de los comportamientos y ella fue inspiradora para mí en este concepto. No mires el comportamiento, mira lo que hay detrás, ¿para qué haces esto? ¿Qué hace esto para ti? No tiene mucho sentido enfadarse con el comportamiento o con tu pensamiento, es mejor buscar cuál es la función que pretende cubrir y luego buscar otras alternativas más agradables para satisfacer eso.



MODELANDO LA PNL

El Patrón Ubicuo

Por Hernán Vilaró

1

El Meta-Patrón presente en la mayoría de los modelos de la PNL.

El Patrón Ubicuo

Hace poco reflexionando sobre cómo fueron creados los diferentes patrones de la Programación Neurolingüística y profundizando sobre la historia de la PNL, encontré un Meta-Patrón que está presente en cada uno de sus modelos. Que te ayudará a crear tus propios patrones y a llevar a la PNL a que continúe con su magia



¿Por qué esto es importante para cualquier persona que hace PNL?

Porque según dice Wyatt L. Woodsmall (Trainer en PNL) “La PNL no termina con Richard Bandler y John Grinder, depende de todos nosotros que siga avanzando”

Cuando le preguntaron a Grinder: ¿Cuál es el futuro de la PNL? Contestó “No depende de mí, depende de las personas que están mirando esta entrevista, depende de ti”
Y no por nada esta revista se llama La Magia *Continúa*

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, decidí a estudiar los inicios de cada uno de los modelos de la programación neurolingüística...

¿Qué mejor manera de ir más allá de la PNL que modelar lo que hicieron para crear sus modelos?

Por lo expuesto, escribí este artículo para compartirte la aventura en la que me embarqué para encontrar el Meta-Patrón presente en la mayoría de los modelos de la PNL...

Mi punto de partida fue una charla que tuve con un Trainer en PNL, quien me comentó sobre una frase citando a Bandler quien dijo que

“La tarea de la PNL es Denominalizar las experiencias”

Esa frase me dejó pensando...

Y la pregunta que me hice fue, ¿eso es todo?.

Para comprobarlo y con esa pregunta en mente, me enfoqué en la historia del metamodelo contado desde la PNL.

Como sabemos Richard Bandler y John Grinder primeramente observan y estudian a Fritz Perls (Terapeuta Gestáltico)... el modelado de Virginia Satir vendría después...

Investigando sobre esos años encontré un video de Frank Pucelik ((Tercer Co-fundador de la PNL) donde el cuenta que luego de observar a Fritz junto con Richard Bandler, empezaron a copiar lo que Fritz hacía y a aplicarlo en grupos.

Invitaron a Grinder para que los observara quien luego les hizo la siguiente devolución (Minuto 19 en adelante del video de Youtube)

“Noté que están utilizando un cambio de índice referencial ¿Lo hacen de forma intencional?”

A lo que Bandler y Frank le preguntaron ¿Qué es eso?

Y Grinder les contestó: “Cuando alguien dice Nadie me quiere, al comunicarse de esa forma, son víctimas del mundo en vez de creadores de su mundo”

Con esta nueva distinción, Frank cuenta que volvieron a ver los videos de Fritz y comenzaron a notar el índice referencial.

Esa historia me dejó pensando...

Luego analicé la historia que cuenta Robert Dilts en su libro “El poder de la palabra”.

En ese libro, Dilts cuenta que luego de escuchar a Bandler en uno de sus Master Practitioner utilizar diversos patrones de la lengua, comenzó a notar una cierta estructura...

MODELANDO LA PNL

El Patrón Ubicuo

Por Hernán Vilaró

2

Dilts en ese libro dice:

“Las interacciones continuaban, me percaté de que lo que Richard hacía tenía una estructura que yo podía repetir. Me di cuenta de que, si bien el contenido de la interacción era distinto, al nivel de «estructura profunda» se trataba de un diálogo con el que me había encontrado ya numerosas veces en muchas personas”

Esa historia también me hizo reflexionar...

En el libro “Origins of NLP” Dilts cuenta la siguiente historia sobre los accesos oculares en donde también noté el mismo meta-patrón ubicuo.

“Un Día, John nos dio la tarea de notar algo a lo que no le hubiéramos prestado mucha atención, darle un nombre y luego observar como nuestra experiencia de eso cambiaba. Luego de la clase, me acerqué a él para que me diera más detalles acerca de a lo que quiso decir y para que me diera un ejemplo. Mientras pensaba en mi pregunta, mis ojos fueron hacia un lado y él me dijo ¿Qué hay acerca de eso? Yo dije ¿Qué cosa? El respondió Tus ojos fueron hacia un costado. Tan pronto como me di cuenta del movimiento, recuerdo que me volví consciente de que me había ido hacia mis adentro y había estado pensando acerca de algo que estuviera afuera de mi consciencia.

Le di a este fenómeno el nombre de “indicio inconsciente”

Esa historia también me dejó pensando...

Esas 3 historias, reflejan el meta-patrón de la PNL al que bauticé como **PATRÓN UBICUO**.

¿Por qué ubicuo?

Ubicuo significa “Que está presente en muchos lugares y situaciones y da la impresión de que está en todas partes.”

¿Cuáles son los pasos que crean ese patrón?

Ese patrón está conformado por los siguientes 5 pasos.

El primero paso al que bauticé como “**Exposición Continua**” es el siguiente:

Una continua exposición ante lo que uno desea aprender junto con un enfoque hacia afuera, sumado a las habilidades de calibración y de agudeza sensorial. En el caso de Bandler y Pucelik la continua repetición de los videos de Perls y su agudeza sensorial les permitió copiar su forma de hacer terapia Gestalt. En el caso de Dilts la continua repetición de los Master Practitioner de Richard Bandler y su agudeza sensorial. En el caso de Grinder luego de la tercera vez de ver y observar como trabajaban Bandler y a Pucelik)

Entonces el primer paso está conformado por 2 variables

- 1- Observación, calibración y agudeza sensorial.
- 2- Continua exposición de lo que o de quien deseamos aprender.

Esta segunda variable no siempre está presente, ya que no siempre la continua repetición facilita ir al paso número 2, a veces sí y a veces no hace falta para pasar al paso número 2 (a veces el sujeto solo requiere una sola exposición para notar la estructura) lo que sí es absolutamente necesario del paso 1 es la observación, la calibración y la agudeza sensorial.

El segundo paso lo titule “**De contenido a estructura, notando los procesos**”

El segundo paso consiste en **Denominalizar la experiencia**, es decir, en enfocarse en el *proceso* que está detrás de la experiencia para poder explicarlo paso a paso...

- El ejemplo de Grinder deconstruyendo lo que estaban haciendo Bandler y Pucelik
- El ejemplo de Dilts deconstruyendo lo que hacía Bandler
- El ejemplo de Grinder sobre los accesos oculares

MODELANDO LA PNL

El Patrón Ubicuo

Por Hernán Vilaró

3

¿Por qué motivo el paso 1 no es absolutamente necesario para ir al paso 2?

Según la historia que cuenta Frank Pucelik, Bandler y Pucelik no avanzaron del paso número uno....

Copiaron a Fritz y obtenían resultados con su puesta en acción, pero no había una denominación de la experiencia, no había un cambio de contenido a estructura, en síntesis, no había un análisis para descubrir la estructura detrás de la magia...

Eso lo logran con Grinder.

A su vez Grinder, no había puesto en acción los patrones, solo los observó, y ya pudo pasar al paso número 2 (Cabe aclarar que esto es porque el **ya tenía las categorías en su mente al ser Lingüista**)

Pasemos ahora al paso 3 que es parte del patrón ubicuo.

Al tercer paso lo bauticé como “**Nombrando los procesos**”

El paso número 3 consiste en una vez descubierto los patrones, se pasa a NOMINALIZAR nuevamente, bautizando nombrando, rotulando, etiquetando, los nuevos procesos descubiertos para ganar control sobre ellos.

Este es el paso que desde mi punto de vista justifica que **la creación de modelos de la PNL no se limita solamente a denominar, ese es solo el primer paso**, porque una vez que ese paso es logrado, luego se nominalizan esos procesos para ganar control sobre ellos etiquetándolos y rotulándolos.... Al rotular y etiquetar pasamos a hablar de los procesos como si fueran cosas (Esto no es malo en sí mismo, ya que nos permite ganar control sobre los procesos)

Ejemplo:

-Esto que hace Virginia Satir ES una lectura de mente

-Veamos un ejemplo de cómo Bandler utiliza la *disociación* en este patrón

-Analicen la siguiente conversación y piensen en la siguiente pregunta esta persona ¿está operando de forma *global o detalle*?

Esas 3 frases Son todas ejemplos de nominalizar procesos para ganar control sobre ellos.

Hay 2 problemas que se crean cuando utilizamos nominalizaciones

El primer problema está especificado en el libro de Sapos a Príncipes de Richard Bandler y John Grinder “La palabra resistencia también es una nominalización. Es hablar de un proceso como si fuera una cosa, sin describir *cómo funciona*.”

El segundo de los riesgos que tiene el nominalizar procesos es el de generar identificación...

Por ejemplo:

Escuchamos tantas veces las palabras Identidad en los niveles Lógicos de Dilts que pensamos que es una cosa, y luego *hablamos de la identidad como si fuera un objeto*.

Como ejemplo 2 de esto, esta es la razón por la cual Bandler, aclara en sus seminarios que una persona NO ES visual, sino que en un momento en particular está utilizando su sentido visual más que los otros...

Como otro ejemplo añadido a lo anterior, lo mismo se dice cuando se hablan de metaprogramas, que *no somos detalle u opciones*, sino que en un determinado contexto en particular *operamos* de esa forma...

Sin embargo, no se resaltan los usos positivos de las nominalizaciones como ser el crear categorías en la mente que facilitan el control sobre los procesos...

Tu por ejemplo ya sabes los 3 pasos del patrón ubicuo, y deseas descubrir el paso 4 y 5 ¿no es cierto?

MODELANDO LA PNL

El Patrón Ubicuo

Por Hernán Vilaró

4

Pues bien al cuarto paso lo titulé “Sub-Categorizando los patrones descubiertos”

El cuarto paso es el de cortar hacia arriba una vez más (Chunk Up) ir hacia las abstracciones, para organizar las categorías (En caso de que haya más de una) y unificar bajo una misma ala o un mismo paraguas los diversos patrones descubiertos (*Mayormente bajo el criterio de la función que cumple ese patrón, respondiendo a la pregunta ¿Cuál es el propósito de este patrón descubierto? ó ¿Cuál es su función?*)

Ejemplos de este cuarto paso aplicado

- A estos 4 patrones los categorizamos debido a su función como Eliminaciones
- A estas 16 distinciones las categorizamos como Submodalidades Visuales
- Estos son los 14 metaprogramas cognitivos

Nombré al quinto paso “Creando la nueva categoría”

El quinto paso consiste en ir una vez más hacia arriba (Chunk- up) para rotular una vez más la categoría madre de todas las subcategorías.

Ejemplo de este paso aplicado en la PNL

A TODAS estas preguntas le llamamos Meta-Modelo
A todos estos filtros de percepción le llamamos Meta-Programas
A todas estas formas de percibir le llamamos Modelo VAK
A todos estos patrones les llamamos Patrones del Poder de la palabra

Resumiendo, estos son los 5 pasos del patrón Ubicuo

- 1) Exposición continua de quien desees aprender o modelar dirigiendo tu enfoque y tu agudeza sensorial hacia ellos.
- 2) Detección de procesos y patrones
- 3) Nombra, rotula, bautiza el proceso o los procesos que vas encontrando
- 4) Sub-Categoriza esos procesos que encuentres en caso de ser más de 1 yendo hacia las abstracciones.
- 5) Crea la nueva categoría para agruparlos según propósito.

Ahí lo tienes.

¿Entiendes porque motivo la PNL no solo se limita a denominar la experiencia?
La PNL no se trata solo de denominar la experiencia, sino de denominarla primeramente, para luego volverla a nominalizar y luego a nominalizar y luego a nominalizar una vez más.

¿Te has detenido a pensar que apliqué el Meta-Patrón de la PNL para crear este artículo también? Cuando menos los 3 primeros pasos están ahí... *Lee el artículo nuevamente para notarlos.*

Bien, ahora que ya sabes el patrón queda una pregunta por contestar.

¿Para qué es útil este Meta-Patrón Ubicuo de la PNL? ¿Cómo puedes utilizarlo en tu vida para ayudar a que la PNL siga evolucionando? Los siguientes son motivos que he encontrado útiles.

Primero: El meta-patrón ubicuo es útil para que des rienda suelta a tu creatividad, pules tus habilidades con la PNL y descubras, Crees y diseñes TUS PROPIOS PATRONES, que no están en los libros de PNL.

Segundo para que ayudes a avanzar y a evolucionar a la PNL al modelar a otras personas expertas en algún campo y/o disciplina.

La historia oficial de la PNL nos dice que modelaron a Fritz a Satir y a Erickson, pero en muchas ocasiones he escuchado a Frank decir que también modelaron a Carl Rogers y a Bandler mencionar que también modelaron a Moshé Feldenkrais pero sobre esos modelados no tenemos información en los libros, ni en los seminarios.

MODELANDO LA PNL

El Patrón Ubicuo

Por Hernán Vilaró

5

Tercero para que cualquier persona pueda aprender tus patrones y luego los pueda estar utilizando en su propia vida.

Este tercer punto fue uno de los criterios claves en la creación de la PNL, ya que si bien existían personas como Virginia Satir, Fritz Perls, Erickson y grandes terapeutas...

La gran mayoría no sabían enseñar la estructura de lo que hacían para que otras personas pudieran replicar sus resultados.

Frank Pucelik dice en la entrevista que le hicieron sobre los orígenes de la PNL lo siguiente "Decir que descubrimos patrones es una palabra equivocada, nosotros *reconocimos* los patrones que algunos de los Grandes estaban utilizando, *patrones que ellos mismos no sabían que los estaban utilizando* y debido a que fuimos capaces de reconocer los patrones, le pudimos dar un uso más sistemático que incluso ellos mismos"

Así que ya sabes cómo aplicar el meta-patrón Ubicuo de la PNL

¿Qué otros usos le puedes brindar a este patrón para aplicarlo a contextos que no estén relacionados con la PNL?

Una de las cosas que he descubierto es por ejemplo cuando hablo con amigos sobre un determinado tema, *si categorizo esa información* bajo un paraguas digamos "Esto que dijo este político es un excelente ejemplo de un patrón que podría ser un excelente añadido a la PNL ya que no está en el metamodelo" *puedo brindarle un uso más exquisito y sistemático a esa información.*

Ingreso en el programa **Evernote** (App gratuita que se descarga desde Google de Playstore permite subir notas en forma de texto, de imagen, de fotos, etc...) *y la ubico en una nota bajo el título que deseo.*

Eso me permite *rotular la información y organizarla* para después de utilizarla, brindarle un uso que si no lo hubiese categorizado, se hubiese convertido en información interesante, pero sin ninguna aplicación práctica, y que en más de una ocasión, con el paso del tiempo y como no me detuve a anotarla completamente.

Así que el meta-patrón ubicuo sirve para organizar la información y facilitar la puesta en práctica o la utilización de la misma en diversos contextos ya que la claridad facilita la toma de acción.

Espero te haya servido de inspiración para encontrarle diversos usos al mismo meta-patrón ubicuo en diversos contextos.

Quisiera cerrar este artículo contestando la pregunta que realicé al inicio.

¿Cuál es el futuro de la PNL?

La PNL como sabes no es una cosa, por lo tanto el futuro depende de las personas que practican PNL...

En otras palabras, El futuro de la PNL *depende de ti y de mí.*

Depende de nosotros hacer que este campo siga avanzando o se quede estancado en los descubrimientos que hicieron las personas involucradas con la PNL en el pasado.

Espero este meta-patrón ubicuo te esté ayudando a crear y generar nuevas distinciones que luego ayudarán a miles de personas y que le puedas estar brindando un uso más sistémico a todos los patrones que vayas descubriendo que no están los libros de la PNL

Hernán Vilaró

Presidente de PNL 2.0. Trainer en PNL. Trainer en Hipnosis Ericksoniana

Si te gustaría profundizar más sobre el modelo que revolucionó a la P.N.L., a la Lingüística Cognitiva y que está revolucionando la política hoy en día, regístrate en

<https://pnl2.com.ar/p/persuasion/>

CAMPOS DE REPRESENTACIÓN DEL TIEMPO

Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

De Daniel y Fernando Cuperman

6

Campos de la representación del Tiempo: Pasado / Presente / Futuro

La manera en que nos representamos el tiempo es muy importante para organizar nuestra experiencia en el mundo.

Al comunicarnos, inconscientemente hacemos gestos que indican la ubicación del pasado, el presente y el futuro en el espacio virtual que nos envuelve. Es muy sencillo observarlo en otras personas y en nosotros mismos. Los gestos generalmente están reforzados por el lenguaje. Así, solemos decir cosas como “cuando mires atrás, te darás cuenta de que no era tan grave” o “voy a dejar esto a un lado por un momento”, para referirnos al pasado, o “los jóvenes tienen toda la vida por delante”, cuando hablamos del futuro.



En el capítulo sobre Los grados de Realidad explicamos las diferentes maneras en que los seres humanos pueden representarse espacialmente el tiempo según Edward T. Hall.

Hablamos de una línea sajona, en la cual el pasado, el presente y el futuro se despliegan generalmente de izquierda a derecha, afuera y delante del cuerpo, como un friso; y de una línea latina que atraviesa el cuerpo, con el pasado detrás y el futuro adelante. Estas representaciones pueden ser continuas, sucediéndose con fluidez como los fotogramas en una película, o discontinuas, como fotos aisladas.

Para algunas personas, particularmente para aquellas con tendencia kinestésica, la representación lineal (una línea del tiempo) no alcanza a traducir la sensación de que el tiempo es un camino, un túnel, un espacio que habitan un campo temporal. Los momentos del pasado, el presente y el futuro son percibidos como sensaciones que están a cierta distancia y tienen un tamaño, un peso, una forma y una consistencia determinada.

Estando asociados, con el camino o túnel atravesando el cuerpo con el pasado detrás y el futuro adelante, las sensaciones del tiempo son vivenciadas como estímulos como reviviendo la escena. Disociados, los momentos pasados, presentes y futuros son percibidos como una sucesión de campos holográficos que pueden “tocarse” con las manos, a cierta distancia fuera del cuerpo.

Para comprender el sentido que las personas otorgan a sus representaciones del tiempo, le sugerimos que haga este ejercicio:

- Con una persona parada o sentada, contextualice el ejercicio planteando las dos posibilidades de percepción del tiempo según Hall, como un camino con el pasado a nuestras espaldas y el futuro delante o como una sucesión de eventos representado a distancia al frente en el campo holográfico, y pídale que elija una de estas representaciones para la experiencia.
- Con la persona asociada al tiempo o en el camino del tiempo, colocamos nuestra mano muy cerca de la persona, preguntando si la distancia, por ejemplo de cuatro meses, es así de pequeña (10 cm del pecho). En general, dirá que no, luego nos alejamos mucho y volvemos a preguntar si es así de grande, la persona dirá que no. La mente habrá hecho sus cálculos y seguramente por contraste entre las distancias sentidas, el espacio de cuatro meses (inteligencia meta-sensorial) estará definida.
- Para confirmar, podemos preguntar “¿qué ocurre si acerco estos cuatro meses?”, mientras movemos la mano hacia la persona. Algunas personas traducen este gesto como presión, ansiedad y lo asocian a la idea de angustia. Otras pueden leerlo como que se acorta el tiempo y sienten que pueden obtener lo que quieren más rápidamente, con la consiguiente sensación de placer.

Una manera de detectar la organización de los campos del Tiempo de una persona es pedirle que piense en alguna acción que realice de forma repetitiva, como desayunar o darse una ducha, y luego le proponemos que:

1. Véase en usted mismo realizando esa acción en algún momento hace tres años. (No tiene que ser una ocasión determinada, ya que la acción es habitual y no necesita tener un contexto específico).
2. Ahora véase haciéndolo hace una semana.
3. Ahora, véase en esa acción como si la estuviera haciendo en este mismo momento.

CAMPOS DE REPRESENTACIÓN DEL TIEMPO

Del libro LA MENTE HOLOGRÁFICA

De Daniel y Fernando Cuperman

7

4. Y ahora véase realizando esa acción dentro de cinco años.

5. Probablemente la persona tenga una imagen de cada uno de estos momentos, ya sea en forma de película o de foto. Mediante preguntas y movimientos de las manos podemos ayudar a la persona a reconocer las diferencias entre las submodalidades de cada imagen. Para cada momento representado, preguntaremos:

- “¿En qué lugar está?”
- “¿A qué distancia está?”
- “¿Qué tamaño tiene?”
- “¿Qué forma tiene?”
- “¿Es pesada o liviana?”
- “¿Se mueve, o está quieta?”

Este ejercicio permite validar los espacios en que cada persona ubica sus representaciones del pasado, el presente y el futuro.

Es necesario aclarar que, si bien la mayoría de las personas utilizan el sistema visual para representarse el tiempo, hay otras que usan otros sistemas, con sus respectivas submodalidades.

Cada individuo codifica el tiempo a su manera y esta organización puede ser o no ser funcional, de acuerdo al contexto. La ubicación de los campos y las submodalidades con las que los percibimos puede favorecerlos, potenciando nuestras habilidades para pensar y actuar, o puede ser la base de bloqueos, problemas y conflictos.

Las cinco configuraciones del tiempo

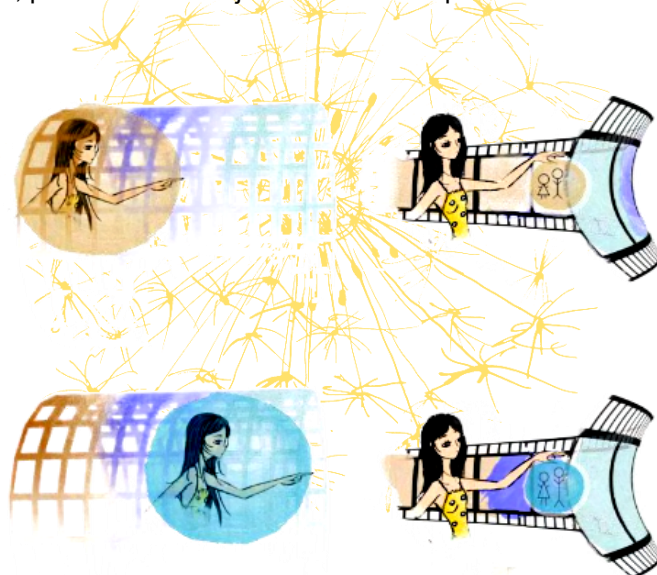
1. Debido a nuestra práctica en artes marciales valoramos mucho la configuración del tiempo aquí y ahora (presente), manteniendo abiertas las percepciones internas y externas.

2. Podemos recordar el pasado de modo asociado mientras vamos reviviendo el evento, podemos ir comprendiendo lo sucedido.

3. Podemos ver y escuchar los recuerdos de modo disociado, esto nos permite observar la estructura completa –ya que aquí nos vemos a nosotros mismos– y entender la situación.

4. Podemos entrar en el futuro holográfico vivenciando lo como una realidad virtual, pudiendo chequear si es un futuro deseable y también para motivarnos.

5. Cuando nos podemos ver en el futuro –disociados– es posible observarnos en la imagen a nosotros mismos y el contexto, pudiendo hacer ajustes tanto en el proceso como en el resultado.



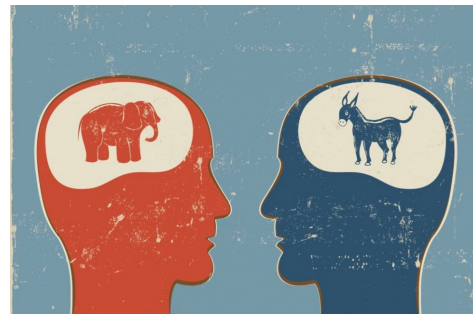
¿QUIÉN ERES? ¿QUIÉN SOS? Explorando la objetivación Por Jacques Lacroix

8

Una de las preguntas que se hizo el Dr. Lucas Derks al desarrollar el Modelo del Panorama Social tenía que ver con la forma en que nos reconocemos unos a otros.

¿Cómo distinguimos las cosas que nos rodean? ¿Y cómo sabemos que una persona es una persona y no un avestruz?

Después de todo, ambos son bípedos . . . Pero además de eso, le interesaba saber cómo hacen las personas para crear los pensamientos que tienen unas acerca de las otras.



O como lo dice en su libro: “¿Cuáles son los patrones recurrentes dentro de la estructura de la cognición social inconsciente?” (Derks, 2017).

Entonces, vayamos por partes y comencemos con lo más básico. ¿Cómo distinguimos unas cosas de otras? Aquí es importante el aporte que realizó el Dr. Walter Ötsch, quien nos dice cómo creamos objetos en nuestra mente.

A ese proceso lo denomina “objetivar”. Sostiene que, para que podamos pensar acerca de una cosa, a esa cosa debemos asignarle una cantidad de características o propiedades. Podemos leer en el libro sobre el Panorama Social:

Una cosa necesita estar en algún lugar. Debe tener un volumen. Debe ser pensado como poseedor de una superficie. Necesita tener peso, medida y color.

Esto vale para cosas “reales” como para cosas “imaginarias” (no “reales”). Luego, si con mis sentidos percibo una cosa, lo primero que hago –inconscientemente– es “objetivarla”.

También podemos decir que ese proceso de “objetivación” consiste en asignarle toda una serie de características a una cosa, de manera tal que esa cosa pase de ser una cosa (sin significado para mí a priori) a ser un objeto (con significado para mí). Una vez que puedo distinguir qué clase de objeto es esa cosa, pasa a ser algo con lo que puedo hacer algo.

¿Cómo sería esto en la práctica? Fácil. Supongamos que mis sentidos perciben una cosa sin una forma particular, con colores en su superficie que se ven en diferentes tonalidades de grises, con algunas aristas capaces de reflejar la luz incidente en otros colores según su ángulo de incidencia, que cabe en mi mano, y teniéndola en ella me doy cuenta que tiene un peso y una superficie rugosa.

Todas estas características son factores que le ayudan a mi mente a reconocer que se trata, en este caso, de un objeto llamado piedra.

Este proceso, que explicado y escrito de esta manera parece infinitamente largo y tedioso, en realidad, en nuestra mente, sucede en comparativamente “nada” de tiempo.

La “objetivación” sucede en un instante. Es más: nuestra mente “rellena” la información “faltante” cuando no dispongo de la misma. En el caso de la piedra usada antes como ejemplo, llega un punto en el que ni siquiera necesito tener esa cosa en la mano para saber que es una piedra lo que veo con mis ojos a la distancia.

Eso mismo hacemos con todas las cosas. Pero hay más. Cada cosa que transformamos en objetos con significados determinados para nosotros en nuestra mente, también es representada y almacenada en la misma, emulando la dimensionalidad en la que vivimos (espacio-tiempo). Y con esto ya nos damos cuenta que para muchas cosas, ya ni siquiera nos hace falta que esas cosas estén presentes en el mundo real.

Basta con pensar en un objeto para poder “verlo”, “sentirlo” u “oírlo”. O dicho de otra manera, basta con “representarse” el objeto en la mente para poder percibirlo con todos nuestros sentidos.

¿QUIEN ERES? ¿QUIÉN SOS? Explorando la objetivación Por Jacques Lacroix

9

Esto sería lo que en PNL conocemos como sistema de representación “interno”, pero que dicho así, en realidad induce a un error.

Como con la mente emulamos el mundo que nos rodea para poder manejarnos e interactuar con él, si pensamos en una piedra, nuestra mente la representará en algún lugar fuera de nuestro propio cuerpo en el común de los casos.

¡Haz la prueba! Piensa en una piedra cualquiera y descubre dónde la ves.

Bueno, ¿pero qué pasa con las personas?

Pues no hacemos nada tan diferente en este caso. También las “objetivamos”. Así es como con nuestra mente podemos saber que una persona es una persona y no cualquier otra cosa. Lo que sucede es que las personas, siendo “cosas vivas”, tienen –o mejor dicho, les asignamos– una cantidad infinitamente mayor de características, que dentro del Modelo del Panorama Social se denominan como “Factores de Personificación”

Es decir, características o factores que me permiten hacer de una cosa una persona, y así saber que una persona es justamente . . . ¡una persona!

Con lo dicho, las primeras preguntas planteadas al inicio de este artículo quedan respondidas. Al menos, en gran medida. En realidad, de todo lo dicho se derivan muchas otras cuestiones. Algunas pueden parecer locas, otras divertidas y otras increíbles.

Pero, una vez bien comprendidas, se transforman en conceptos y herramientas muy útiles y efectivas que nos ayudan en nuestro crecimiento personal y de consciencia. Y por supuesto, para resolver todo tipo problemas de relaciones humanas.

Por caso, al igual que con la piedra, no necesitamos que una persona esté presente en la realidad para saber dónde está en nuestro espacio de la mente. Si por ejemplo piensas en el cariño que le tienes a tu mejor amigo/a (pero que no seas tú mismo/a) y en tu mente lo/la llamas por su nombre . . . ¿dónde lo/la percibes? Tómame tu tiempo para identificar ese lugar en el que aparece. ¿Está adelante? ¿Está detrás? ¿Hacia la izquierda? ¿Hacia la derecha? ¿Dónde?

Ahora, si lograste saber dónde está, primero recuerda bien esa ubicación.

Luego estando muy atento/a a lo que sientes, dime:

¿Qué pasa si pones a tu mejor amigo/a a 100 metros de distancia (mental-subjetiva)? Hazlo solo lo suficiente para tomar nota de lo que sientes. Luego, por favor, deja a tu mejor amiga/o en su lugar inicial.

¿Qué aprendiste de esta breve experiencia? ¿Te dio igual un lugar que el otro, o cambió algo en lo que sentías?

Piensa que, desde el punto de vista de la PNL, en este caso solo hiciste algo con la submodalidad “ubicación”.

¿Te quedan preguntas? Hazlas con toda libertad.

¿Quieres compartirme tu experiencia? Estaré atento a tu relato.

¡Un abrazo espacial!

Jacques Lacroix
Consultor de Identity Compass y Formador de Panorama Social

<https://mentalspace.es>

<https://pansoc.com>

SI ... PERO

Palabras para usar con cautela

Por Reg Connolly

10

Imagina que estás con un amigo cercano y te dice que realmente te aprecia como amigo, que está feliz de poder pasar tiempo juntos y que le gusta especialmente tu sentido del humor... y luego hace una pausa y agrega... PERO. ..

O alguien dice:

Llevas un vestido precioso... PERO...
Hiciste un excelente trabajo con este material... PERO...
Me gusta tu nuevo peinado... PERO...

¿Qué sucede en tu mente cuando la persona dice esa pequeña palabra, incluso antes de que digas algo más?

Independientemente de cómo respondamos racionalmente, nuestra respuesta emocional será ignorar todo lo que vino antes del 'PERO' y centrarnos en lo que viene después: instintivamente reconocemos que esto es lo que realmente piensan, sienten o pretenden.

'PERO' niega todo lo que le precede.

La palabra PERO niega o cancela todo lo que viene antes. Y generalmente se acepta como una señal de que viene la parte realmente importante de la oración.

Cuando lo use, la mayoría de las personas que lo escuchan prestarán más atención y peso a lo que dijo después de decir el PERO. Esa pequeña palabra es muy mal utilizada...

Los gerentes lo usan cuando dan retroalimentación sobre las reseñas:

Lo manejaste muy bien... pero...
En general, su rendimiento fue bueno... pero...

Los cónyuges lo abusan:

Realmente amo la forma en que me tocas... pero...
Es genial estar contigo... pero...

Los maestros lo usan mal:

No estuvo tan mal... pero...
Tu ortografía es buena... pero...

En cada caso, es probable que la persona que habla tenga la intención de ser útil o halagador. Pero luego pisa esta 'mina terrestre' verbal que luego destruye cualquier efecto que esté tratando de crear.

El 'PERO' disfrazado

Hay otras formas de tener el mismo efecto sin usar la palabra. Por ejemplo, 'todavía', 'a pesar de' y 'sin embargo' se pueden usar con un impacto negativo similar:

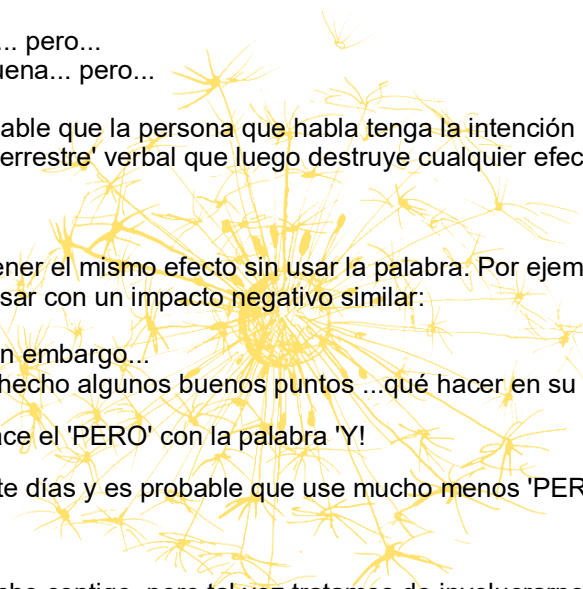
Eso me gustó,... sin embargo...
Sin embargo, has hecho algunos buenos puntos ...qué hacer en su lugar

¡Simplemente reemplace el 'PERO' con la palabra 'Y'!

Haga esto durante siete días y es probable que use mucho menos 'PERO' en el futuro.

Al revés de:

Tuve una gran noche contigo, pero tal vez tratamos de involucrarnos demasiado.
Tu desempeño en el trabajo ha sido muy bueno, pero me gustaría que trabajaras más en equipo.
Estoy de acuerdo con mucho de lo que dices, pero me pregunto si podríamos analizar este punto en particular.



SI ... PERO

Palabras para usar con cautela

Por Reg Connolly

Usar:

Tuve una gran noche contigo y tal vez tratamos de involucrarnos demasiado.
Tu desempeño en el trabajo ha sido muy bueno y me gustaría que trabajaras más en equipo.
Estoy de acuerdo con mucho de lo que dices y me pregunto si podríamos investigar este punto en particular.

Por cierto, puede que encuentres esto un poco exagerado, porque esa pequeña palabra y la actitud que la acompaña es una parte profundamente arraigada de la cultura. También tenga cuidado al usar 'Y'. Si enfatiza demasiado y especialmente si hace una pausa antes y después de usarlo, tendrá casi el mismo efecto que usar ¡PERO!

La forma útil de usar 'PERO'

Por supuesto, no hay nada de malo en usar el 'PERO' siempre que sepa cómo influirá en el pensamiento de la otra persona. Es por eso que lo usé dos veces en el texto anterior; sí, fue a propósito.

Úselo, por ejemplo, cuando quiera reconocer algo negativo pero enfatizar la alternativa positiva.

Este no fue tu mejor esfuerzo PERO sé que lo harás mejor la próxima vez.
Está bien, nos equivocamos, PERO aprendamos de nuestros errores y sigamos adelante.

Ciertamente nos enfrentamos a grandes obstáculos con este proyecto, PERO sé que podremos tener éxito.

¿Por qué hacer tanto ruido por una pequeña palabra?

En el trabajo corporativo, he visto a gerentes experimentados hacer excelentes comentarios de retroalimentación y luego sabotear el efecto agregando un 'PERO'.

He escuchado a personas decir a sus cónyuges o parejas cuánto los aman y luego estropear el efecto con un 'PERO'.

Y he visto a padres provocar respuestas no deseadas de sus hijos con su uso descuidado de 'PERO'. Las buenas intenciones no son suficientes. No basta con tener buenas intenciones. Un principio básico de la PNL es que tú eres responsable del impacto de tu comunicación.

Puede comenzar a asumir una responsabilidad aún mayor por su impacto al tomar conciencia del uso de 'PERO'. Úselo con mucho cuidado o simplemente reemplácelo con 'Y'.

TEXTUALES DE FRANK PUCELIK

En las frases que contienen un «pero», la segunda parte de la frase contradice a la primera y la mente se queda con el final de la frase.

Así si se dice: «Estoy contento contigo, pero todavía puedes mejorar» la persona captará un sentido negativo, lo contrario ocurre si se le expresa con un orden inverso: «Todavía puedes mejorar, **“pero”** estoy contento contigo»

El balance anímico que recibe el que escucha será este segundo enunciado y resultará mucho más positivo. Para comunicarnos efectivamente, podemos por ejemplo, sustituir el uso del PERO usando términos del tipo «al mismo tiempo».

Así el mensaje quedaría «todavía puedes mejorar, **“al mismo tiempo”**, estoy contento contigo.

LA PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Una mirada desde la PNL

Por Kris Hallbom

12

¿Qué impide que las personas alcancen el éxito financiero y tengan abundancia en sus vidas? La respuesta generalmente se centra en la creencia de que el éxito financiero no es una posibilidad. Muchas personas crean diversas barreras que les impiden alcanzar la abundancia.

Si tiene creencias limitantes sobre el dinero a un nivel inconsciente, será difícil cambiar sus limitaciones financieras porque su mente inconsciente obstruirá sus esfuerzos para tener éxito.

Es por eso que algunas personas terminan viviendo de cheque en cheque toda su vida; en algún nivel, no creen que puedan hacerlo mejor.

Aunque hay una intención positiva detrás de sus barreras financieras, muchas personas no identifican cuáles son estas intenciones. También están aquellos que saben cuál es la intención positiva en algún nivel, pero aún no saben cómo superar estos obstáculos.

Muchas personas a nivel consciente piensan que están haciendo todo lo posible para lograr sus objetivos. Sin embargo, todavía hay algunas partes del inconsciente que no creen que puedan tener éxito. Cuanto más evite una persona esta parte inconsciente, más obstáculos seguirán apareciendo en su vida diaria. Así es como funciona la mente.

Por ejemplo, piense en una persona que conoce que lee todos los libros sobre 'Piense y hágase rico', asiste a seminarios financieros, hace afirmaciones todos los días y todavía tiene problemas de dinero. Todas estas cosas que está haciendo son válidas, pero a menudo no llegan al "núcleo" de su problema, que generalmente involucra algún tipo de creencia limitante.

Las personas tienen creencias muy diferentes sobre el dinero. Algunos de los más comunes son:

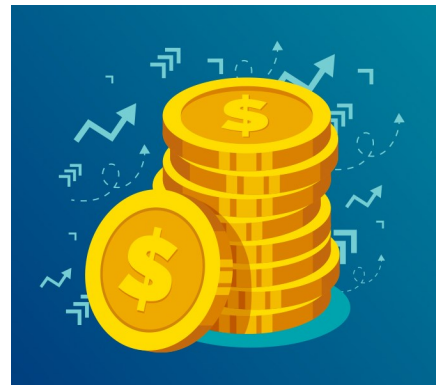
- Necesitas dinero para ganar dinero.
- No tengo suficiente dinero para hacer planes.
- Soy demasiado viejo, no sé qué hacer.
- Si invierto, seguro que el mercado caerá.
- Las finanzas son muy complicadas.

Todas estas son creencias de causa y efecto, que en realidad tienen poco que ver con lograr la abundancia. Este tipo de creencias limita a una persona porque busca respuestas fuera de sí mismo, cuando en realidad la clave de la prosperidad está dentro de sí mismo.

La abundancia no es lo que una persona tiene. Es un estado de ánimo. Muchas personas que tienen éxito financiero en la vida a menudo tienen creencias positivas sobre la prosperidad y la abundancia. Cuando una persona comprende y pasa del campo de causa y efecto a la idea de "¿Qué es posible?" en su mundo, se mueve a un nivel completamente diferente, lo que en última instancia es más gratificante porque está expandiendo sus contextos mentales sobre el dinero.

Muchas personas, en lugar de centrarse en lo que es posible, dedican mucho tiempo a pensar en lo que no tienen. Se desarrolla un patrón interesante en el que se vuelven enojados y resentidos por su situación, lo que crea más limitaciones y barreras en sus vidas. Es mucho más fácil prosperar en la vida cuando vienes de un estado de ánimo sereno versus un trasfondo de enojo y resentimiento. El primer paso para ayudar a una persona es explorar la naturaleza de su problema.

Por ejemplo, la persona puede haber tenido padres que vivían en la pobreza y, por lo tanto, formaron una mentalidad de "era de la depresión". Por esta razón, desarrolla la creencia inconsciente de que siempre tendrá problemas económicos porque eso era lo que tenían sus padres. O puede haber tenido un padre que le dijo una y otra vez que nunca volvería a tener este problema y, finalmente, ella comienza a creerlo.



LA PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Una mirada desde la PNL

Por Kris Hallbom

13

Es muy común que los niños formen inconscientemente creencias limitantes sobre el dinero desde la infancia. Este tipo de creencias limitantes se presentan como "huellas" en la PNL. Una huella es básicamente un recuerdo que se forma a una edad temprana y puede servir como fuente tanto para la creencia limitante como para la creencia fortalecedora que formamos cuando somos niños.

Algunas de las creencias que podemos desarrollar en la infancia no siempre son saludables y se crean como resultado de una experiencia traumática o confusa que hemos olvidado. La forma en que consciente o inconscientemente vemos el mundo en términos de dinero a menudo se basa en tales creencias.

Identificar nuestras creencias limitantes es el primer paso. Una vez que hayamos identificado lo que ocultan algunas de estas creencias/huellas, puede utilizar diferentes técnicas de PNL para cambiar por completo estos obstáculos, lo que le permitirá ver y experimentar todas las oportunidades financieras que normalmente están disponibles para usted.

Creencias sobre las posibilidades

La principal diferencia psicológica entre quienes les va bien económicamente y quienes no, gira en torno a las creencias sobre la posibilidad. Por ejemplo, muchas personas ni siquiera ven el éxito financiero como una opción. No tienen la capacidad de explorar todas las posibilidades que tienen a su disposición para alcanzar la abundancia.

A menudo se quedan atrapados en la rutina del día a día y no están dispuestos a correr riesgos o probar algo diferente porque tienen miedo de terminar peor de lo que están. Lo que estas personas no se dan cuenta es que es común tener que dar un paso atrás para poder avanzar.

Muchos millonarios que se declararon en bancarrota en algún momento de sus vidas logran luego, en un corto período, cambiar completamente su situación financiera para mejor. Además, hacen esto con la creencia de que su nuevo negocio crecerá hasta tal punto que pronto obtendrán un buen salario y una ganancia considerable.

No todo el mundo necesita correr riesgos o dar un paso atrás para salir adelante, pero es importante que explores conscientemente la idea de lo que es posible para ti. Para abrazar esta idea, primero debe tener la capacidad de cambiar su rutina diaria haciendo algo diferente. Esto incluye aprender a ver el mundo a través de los ojos de la prosperidad y la abundancia, en lugar de la carencia y la pobreza.

Prueba esto por un momento:

Piensa en algo que quieres y en todas las posibilidades que tienes para lograrlo. Pregúntese "¿Es esto posible?"

Ahora intenta algo diferente.

Piensa en algo que no tienes pero desearías tener. Piensa por qué no lo tienes y cuánto lo anhelas.

Fíjate cuál te hace sentir mejor.

Espero que la primera declaración te haya hecho sentir mejor porque fue diseñada para expandir los contextos inconscientes y conscientes en torno a la prosperidad y la abundancia. Es sorprendente lo que le puede pasar a una persona una vez que ha cambiado su actitud y sus creencias sobre las posibilidades. La persona comienza a ver los resultados casi al instante. Los cambios pueden ser pequeños al principio, pero a medida que continúa adoptando su nueva forma de pensar, un mundo mágico se vuelve accesible para ella.

Por ejemplo, hace muchos años, varios "habitantes de los barcos" vietnamitas emigraron a los Estados Unidos. Muchos estadounidenses estaban preocupados por el impacto que esto podría tener en el servicio de salud y otros servicios gubernamentales como resultado de la llegada de estas personas al país. Fue muy interesante porque a muchos de los vietnamitas que iniciaron sus propios negocios les fue muy bien. ¿Por qué pasó esto?

Una respuesta obvia podría ser porque los vietnamitas vinieron de un país donde si dices algo incorrecto, te pueden matar. Así que vinieron a los Estados Unidos donde lo peor que podía pasar era que alguien llamara y se quejara de una factura que no había sido pagada.

LA PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Una mirada desde la PNL

Por Kris Hallbom

14

Si vienes de un mundo donde la muerte es una realidad de instante a momento a un lugar donde las opciones son infinitas, entonces no hay razón para no probarlo todo. En lugar de estar tristes por tener que dejar su país, estaban agradecidos de estar vivos. En lugar de enfurruñarse y compadecerse de sí mismos, muchos adoptaron una actitud creativa que giraba en torno a la pregunta "¿Qué es posible?" Cuando llegaron aquí, dos o tres familias vietnamitas vivían en un lugar pequeño. Salieron y consiguieron trabajo con el salario mínimo y recolectaron todo el dinero que ganaron. Cuando lograron reunir suficiente dinero, compraron un negocio y toda la familia trabajó junta. Cuando el negocio empezó a tener éxito, compraron una propiedad. Luego compraron otro, y así sucesivamente.

Para estos vietnamitas, el éxito fue una afirmación de lo que es posible, porque todo era posible para ellos. Estaban dispuestos a sufrir por un tiempo para lograr la meta a largo plazo de abundancia y prosperidad. Era simplemente una cuestión de nivel de prioridad y cómo clasificaron las diferentes posibilidades. La gente puede hacer lo que quiera. La pregunta es: ¿qué están dispuestos a hacer para lograr su objetivo?

La paciencia es una virtud

Es muy común que la mayoría de las personas en Alemania ahorren dinero para pagar en efectivo una compra que desean realizar. En Alemania, la única deuda que tienen muchos es la hipoteca de sus casas y lo que deben por la compra de un automóvil. En otros países, es común que las personas abusen de las tarjetas de crédito y tengan grandes deudas además de las tradicionales de casa y auto.

Muchos alemanes están felices de ahorrar para algo especial, porque esperan la recompensa que obtienen al obtener lo que quieren. Y tan pronto como lo obtienen, inmediatamente comienzan a ahorrar para su próximo artículo o para un viaje de vacaciones.

Es interesante cómo los alemanes tienen esta capacidad de retrasar la gratificación instantánea que puede brindar una tarjeta de débito. Es con anticipación y entusiasmo que esperan el día en que tendrán lo que quieren. No se arrepienten ni por un minuto de tener que apartar dinero para alcanzar su próxima meta. En cambio, se enfocan en lo agradecidos que están por lo que tienen y esperan pacientemente para obtener lo que quieren.

La capacidad de retrasar la gratificación es una habilidad maestra, un triunfo del cerebro racional sobre el impulsivo, según Daniel Goleman, Ph.D., autor del libro *Inteligencia emocional*. El autor concluye que las personas que son capaces de ejercitar la paciencia retrasando la gratificación tienen más probabilidades de tener éxito en la vida.

Goleman documenta un estudio realizado en la década de 1960 en el que un investigador invita a los niños a una sala común, uno por uno, y les da un malvavisco a cada uno. "Puedes comer ese malvavisco ahora", dice, "pero si esperas mientras me voy un momento, cuando regrese te traeré otro malvavisco". Y después de eso se va.

Aparentemente, algunos niños agarran el malvavisco de inmediato y otros esperan unos minutos antes de caer en la tentación. Pero otros están decididos a esperar. Cierran los ojos, cantan, bajan la cabeza, juegan o incluso se quedan dormidos. Harán cualquier cosa para resistir. Cuando el investigador regresa, les da el segundo malvavisco que obtuvieron.

Una encuesta de padres y maestros de niños encontró que los niños de cuatro años que tenían la capacidad de resistirse a esperar el segundo malvavisco generalmente crecen y se convierten en adolescentes más adaptados, más populares, intrépidos, confiados y más confiados. Según Goleman, la evidencia de que la paciencia parece desempeñar un papel importante en el éxito de muchas personas es concluyente. La capacidad de resistir el impulso se puede desarrollar a través de la práctica.

Cuando se enfrente a una tentación inmediata, como gastar dinero en algo que realmente no necesita, recuerde sus metas financieras a largo plazo. Reformule su situación financiera actual al darse cuenta de que realmente está ahorrando para un futuro abundante.

Si las personas estuvieran dispuestas a sufrir un poco por gastar menos porque pueden invertir esos ahorros más tarde, entonces están en el camino correcto hacia la prosperidad.

LA PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Una mirada desde la PNL

Por Kris Hallbom

15

La abundancia es un estado mental

La gente a menudo confunde quiénes son con cuánto dinero ganan. Ya sea que alguien gane un millón de dólares al año o solo quince mil, todos aún tienen la capacidad de lograr un cierto grado de abundancia en su vida.

Por ejemplo, cuando los nazis ocuparon Alemania, había personas muy ricas en la sociedad a las que les destrozaron la vida y terminaron en campos de concentración. Viktor E. Frankle y Anne Frank vivían en la pobreza extrema, pero aún tenían una vida abundante.

Viktor E. Frankle, en el libro "El hombre en busca de sentido", dice que una cosa que una persona tiene y que nunca se le puede quitar es su actitud.

"Los que vivimos en campos de concentración podemos recordar a los hombres que caminaban por los cuarteles consolando a los demás, dándoles el último trozo de pan. Serían pocos en número, pero ofrecieron pruebas suficientes de que a un hombre se le puede quitar todo, una cosa menos: su última libertad. Elegir tu propia actitud en cualquier situación, es elegir tu propio camino".

Frankle, que era psicólogo, adoptó una actitud creativa que lo ayudó a sobrevivir a la pesadilla de un campo de concentración. Pudo manifestar la abundancia interior ejerciendo su derecho a hacerlo. Cuando se fue, esa misma actitud lo llevó por un camino donde logró y vivió una vida próspera.

Prosperidad, abundancia y autoestima

Al pensar en la prosperidad, es útil entender que es un recurso que fluye a través de nosotros. Somos un canal para la abundancia. Una vez que entendemos esto, comenzamos a identificar el hecho de que nosotros mismos elegimos cómo canalizar este recurso. Viktor Frankle hizo esta distinción en el campo de concentración. Fue despojado de cada una de sus posesiones materiales, incluyendo sus zapatos. Lo único que le quedaba era su capacidad de creer en sí mismo y abrazar la idea de que seguía siendo una buena persona, a pesar de que le habían arrebatado todo.

Esta es una distinción importante que hacer, porque entonces tener dinero ya no es una cuestión de autoestima. El dinero no determina quién eres; es solo un recurso. Tener un fuerte juicio interno de ti mismo es lo verdaderamente importante. El dinero es simplemente un elemento externo. Tan pronto como las personas dejan de comparar su autoestima con el dinero, las puertas de la posibilidad se abren porque se inclinan a probar otras cosas. Cuando se sienten bien consigo mismos, tienen menos miedo y están abiertos a probar algo completamente diferente.

Es solo cuestión de decirse a sí mismo: "Aquí está el resultado que quiero y hay varias formas de lograrlo. Varias posibilidades. Si una no funciona, probaré con otra".

Y si el siguiente no funciona, es simplemente un comentario que necesita para probar otra cosa. Eso no significa que seas un fracaso o una persona desagradable. Simplemente significa que hay algo ahí fuera que eventualmente funcionará y que algo está fuera de ti. Internamente sigues siendo la misma persona. Medir la autoestima de alguien únicamente por la cantidad de dinero que esa persona tiene puede ser devastador. Por ejemplo, aquí había una mujer que tenía \$17 millones colocados en un fondo fiduciario por sus padres. Este fondo rindió al menos \$800,000 al año y duraría toda su vida.

Esta persona encontró su identidad y autoestima en el estilo de vida que llevaba y por la cantidad que poseía. Por ejemplo, una vez en una juerga de compras, gastó \$18,000 en la sección de lencería de una tienda por departamentos.

La mayoría de las acciones que tomó cuando se trataba de gastar grandes cantidades de dinero fueron el resultado de la comparación que hizo con su hermana. La hermana estaba en la misma situación; también tenía un "fondo fiduciario" que rindió mucho. Sin embargo, su hermana nunca consideró el dinero como un aspecto de su identidad. Nunca determinó su autoestima por la cantidad que poseía. Para ella, todo ese dinero significaba que tenía algo a lo que recurrir si le ocurría un problema en el futuro. Se casó y comenzó varios negocios con su esposo. Fueron extremadamente exitosos por derecho propio y, después de unos años, los ingresos de su fondo fiduciario se volvieron relativamente pequeños en comparación con las ganancias generadas por los negocios que habían desarrollado. Curiosamente, la mujer que basó su identidad y autoestima en sus recursos financieros gastó grandes cantidades de dinero para mantenerse al día con su hermana. Al final se rompió. Este es un ejemplo extremo de alguien que mide su autoestima por la cantidad de dinero que tiene.

LA PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Una mirada desde la PNL

Por Kris Hallbom

16

La situación de esta mujer se volvió más complicada cuando comenzó a compararse con su hermana, lo que también es una declaración sobre su autoestima. Es común que una persona compare su estado financiero con el de otra persona y, desafortunadamente, esta es la fuente de muchas angustias emocionales que las personas cargan. Las personas tienden a compararse con amigos, compañeros de trabajo, otros miembros de la familia y muchos otros.

Cuando las personas se comparan con alguien, lo que realmente están haciendo es un juicio entre ellos y la otra persona. En algún nivel, están basando su identidad y autoestima en elementos externos. Cuando alguien decide compararse y juzgarse a sí mismo con menos frecuencia, comenzará a notar cambios sorprendentes en su vida porque estará mirando la vida de adentro hacia afuera. Será referenciado internamente, lo que aumentará su autoestima y su identidad porque determinará quién es desde su propio corazón. Ya no dará a otras personas la oportunidad de determinar quién es él, porque ya se conocerá a sí mismo en un nivel espiritual más profundo.

Cuando una persona se compara con otra, hay una intención positiva detrás de su comportamiento, aunque el comportamiento pueda parecer menos ingenioso. Cuando comience a comprender estas intenciones positivas, que a menudo giran en torno a la autoestima y la identidad, comenzará a sanar la herida inconsciente que le impide alcanzar la prosperidad y la abundancia. Nuevamente, aquí es donde entran en juego las creencias limitantes y las huellas.

La identidad de una persona no es algo que sucede de repente como por arte de magia. Es algo que una persona construye con el tiempo. Ella tiene una experiencia e interpreta esa experiencia en su cerebro. Tomas esta experiencia, le das cierto nivel de percepción y la almacenas. Y en algún nivel, dice, "construyo sobre esa experiencia". Ella tiene otras experiencias, apilando una encima de la otra. Mucha gente tiende a seleccionar los negativos y descartar los positivos. Por un tiempo, una persona comienza a apilar a propósito en una dirección y descarta todo lo demás. Somos las criaturas de los desechos. La intención positiva detrás de elegir lo negativo es proteger a la persona de tener otra experiencia negativa nuevamente.

Al final, uno también se olvida de elegir lo positivo. Necesita aprender a absorber todas sus experiencias positivas para mantener el equilibrio. Cuando una persona trae consigo todos los elementos positivos de una experiencia y elimina las partes negativas, comienza a darse cuenta de que la información negativa no se trata de él. Esto hace que sea más fácil aferrarse a todos los aspectos positivos de una situación e integrarlos mientras se deshace de los negativos.

Deshacerse de los aspectos negativos de una situación, mientras se integran los aspectos positivos, con el tiempo cambiará drásticamente la situación financiera de una persona a medida que comience a desarrollar un sentido más profundo de autoestima.

En lugar de basar su autoestima en los aspectos externos de un cheque de pago, desarrolla un fuerte sentido de autoestima que le da el coraje para probar cosas nuevas y así ampliar sus oportunidades. Por ejemplo, conocí a un conserje que ganaba alrededor de \$1800 al mes. Después de analizar algunas de sus creencias con PNL y también un poco de planificación financiera, decidió iniciar su propio negocio. Comenzó ahorrando dinero y compró todos los materiales que necesitaba. Obtuvo un contrato de limpieza cerca de su trabajo y contrató a alguien para cumplir con el contrato. Luego consiguió otro y contrató a otro para que lo ayudara. Después de un tiempo, decidió dejar su trabajo y comenzar su propia empresa de limpieza. Eventualmente notó un tremendo aumento en su salario mensual y una sensación de libertad que nunca antes había experimentado.

Todavía estaba haciendo el trabajo de conserje. Lo que había cambiado era su autoestima. En lugar de pensar "Oh, solo soy un conserje, no puedo hacer nada más; no soy lo suficientemente inteligente", comenzó a pensar "¿Qué es posible?" Todo el mundo necesita que alguien venga y haga la limpieza. Los hogares y las escuelas lo necesitan. Me están contratando para hacer esto, así que ¿por qué no paso la cerca y empiezo mi propio negocio?

Así es como exploras las posibilidades. Comienza con un sueño. Entonces es cuestión de convertir este sueño en realidad. Cuando una persona comienza a aceptar su propio valor y se abre a la idea de que es posible, atrae abundancia y prosperidad a su vida. El mundo exterior es un reflejo de nuestro mundo interior. Si alguien, en el fondo, se siente bien, esto suele reflejarse en su apariencia, y atraerá experiencias positivas a su vida. Así es como funciona la vida.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

17

En el taller del carpintero Cuento de Jorge Bucay

En un pequeño pueblo, existía una diminuta carpintería famosa por los muebles que allí se fabricaban. Cierta día las herramientas decidieron reunirse en asamblea para dirimir las diferencias que había entre ellas. Una vez estuvieron todas reunidas, el martillo, en su calidad de jefe, tomó la palabra.

—Queridos compañeros, ya estamos constituidos en asamblea. ¿Cuál es el problema?

—Tienes que dimitir hoy mismo —exclamaron muchas voces.

—¿Cuál es la razón? —inquirió el martillo.

—¡Haces demasiado ruido y te pasas el día de aquí para allá a golpes con todo! —se oyó desde el fondo de la sala, al tiempo que las demás asentían con sus gestos.



El martillo se sintió triste y frustrado.

—Está bien, me iré si eso es lo que queréis. ¿Quién se propone para sucederme?

—Yo —se autoproclamó el tornillo.

—De eso nada —gritaron varias herramientas—. Te pasas el día dando vueltas y eso nos retrasa una barbaridad.

—Seré yo —exclamó la lija.

—¡Jamás! —protestó la mayoría—. Eres muy áspera y siempre tienes fricciones con todos los demás.

—¡Yo seré el próximo jefe! —anunció el metro—. Sabré tomar las medidas necesarias para ponerlo todo en orden...

—De ninguna manera —dijeron varios—. Siempre actúas midiéndolo todo como si tus medidas fueran las únicas válidas.

En esa discusión estaban enfrascados cuando entró el carpintero. Desplegó un plano y se puso a trabajar. Una por una utilizó con mimo todas las herramientas del taller, desde el serrucho hasta el alicate, cada una en el momento oportuno.

Después de unas horas de trabajo cuidadoso, los trozos de madera apilados en el suelo fueron convertidos en un precioso mueble, listo para servir al cliente. El carpintero se levantó, observó su trabajo con detenimiento y sonrió al ver lo bien que había quedado el mueble. Se quitó el delantal de trabajo, lo colgó y salió silbando de la carpintería cerrando la puerta tras de sí.

De inmediato, la asamblea volvió a reunirse y el alicate tomó la palabra:

—Queridos compañeros, es evidente que todos tenemos defectos, pero acabamos de ver que nuestras cualidades, puestas al servicio de una misma tarea, hacen posible que se puedan construir muebles tan maravillosos como este.

Son nuestras cualidades especiales y no nuestros defectos las que nos hacen necesarias y valiosas. El martillo es fuerte, y eso nos permite sostener y acercar. El tornillo también une y da resistencia a lo que ha unido el martillo. La lija lima asperezas y pule la superficie. El metro aporta precisión y exactitud para seguir los planes de cada obra; y así podría continuar con cada una de vosotras.

Después de aquellas palabras, todas las herramientas se dieron cuenta de que solo el trabajo en equipo las hacía realmente útiles y que, en lugar de quejarse, debían poner el acento en la suma de sus virtudes si querían garantizar la posibilidad de conseguir el éxito.

Todos somos herramientas con las cuales cada carpintero puede hacer su mejor obra. El proyecto puesto sobre la mesa de trabajo señala como resultado final el bienestar de nuestra sociedad, que en realidad es el bienestar de todos y cada uno de sus miembros, sin exclusiones.

La mejor manera de lograrlo, o quizá deba decir la única, es comenzando por aprender a trabajar con los demás, sabedores de que somos un gigantesco equipo, capaz de multiplicar fortalezas y de neutralizar debilidades.