



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 87

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 87 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Las preguntas son los rayos láser de la conciencia humana.
Con su poder puedes atravesar cualquier dificultad u obstáculo.
ANTHONY ROBBINS

LA MAGIA DE LAS PALABRAS

Re-encuadrando "desastre" y "tengo que" con lenguaje

Por Mayté Galiana

Pág. 1 a 3

IMAGINE VAN GOGH

Vincent Van Gogh y las creencias

Por Andrea Jaime Irigoyen

Pág. 4 a 7

LA APLICACIÓN DE LOS METAPROGRAMAS EN EL AULA

Innovando desde el uso del lenguaje

Por James Lawley

Pág. 8 a 12

COMO ESTABLECER Y MANTENER LOS LIMITES

Educando con la PNL

Por Don A Blackbery

Pág. 13 a 18

CONGRUENCIA

Mucho mas que una palabra

Por Steve Andreas

Pág. 19 a 20

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El viejo músico - Cuento sufi

Pág. 21

Textuales de ROBERT DILTS

Reencuadrar implica ayudar a las personas a reinterpretar problemas y a encontrar soluciones, por medio de la substitución del marco en el que esos problemas son percibidos. *Reencuadrar* significa literalmente poner un marco nuevo alrededor de una imagen o experiencia. Desde el punto de vista de la psicología, «reencuadrar» algo significa transformar su significado colocándolo dentro de un marco o contexto distinto de aquel en el que ha sido percibido inicialmente.

El marco alrededor de una imagen constituye una buena metáfora para ayudar a comprender el concepto y el proceso de reencuadre.

La información que podamos tener de la imagen variará según la parte de ella que quede dentro del marco, con lo que nuestra percepción del significado de esa imagen también será distinta. Por ejemplo, un fotógrafo o un pintor que estén reproduciendo un paisaje pueden enmarcar tan sólo un árbol o, por el contrario, incluir dentro del marco todo un prado con sus árboles, sus animales y tal vez un riachuelo o un estanque. Ello determinará más tarde lo que el espectador verá del paisaje original.

También puede suceder que el comprador del cuadro o de la fotografía decida cambiar el marco por otro que se adapte mejor a la decoración de la habitación concreta donde lo va a colgar.

De forma parecida, en la medida en que determinan lo que «vemos» y percibimos de determinada experiencia o situación, los marcos psicológicos influyen sobre el modo en que las experimentamos



LA MAGIA DE LAS PALABRAS

Re-encuadrando “desastre” y “tengo que” con lenguaje Por Mayté Galiana

1

«Somos básicamente máquinas de soñar que construimos modelos virtuales del Mundo Real»

Rodolfo Llinás

Creando experiencias saludables

«Cambiar tu cerebro es posible; si sabes cómo»

Dra. Rosa Casafont

Me gusta el modo en que la Dra. Rosa Casafont explica la neuroplasticidad en su libro «Viaje a tu cerebro». Si quieres saber más sobre su funcionamiento, es un libro altamente recomendable. En su Introducción, nombra algunas citas muy interesantes para nuestro tema, como la del neurofisiólogo Rodolfo Llinás, que abre este capítulo, o ésta, del catedrático del Instituto de Neurociencia de la Universidad de Barcelona:

«Las personas normales no pueden vaciar su mente de sentimientos, pero pueden esforzarse para que estos sentimientos sean mayoritariamente positivos y útiles»

Ignacio Morgado

Gracias a la plasticidad cerebral, después de dormir tenemos las ideas más claras sobre situaciones vividas el día anterior. Nuestro cerebro trabaja continuamente con el fin de reestructurar la información y que tenga sentido. Cuando le damos una dirección a esas ideas, es posible encontrar nuevos caminos. Hacemos nuevas conexiones continuamente, sin ir más lejos para escribir este libro he tenido que conectar muchas experiencias y conocimientos.

Ahora mismo, tu cerebro está conectando lo que lees con momentos concretos. La plasticidad del cerebro hace que aspectos que se activan al mismo tiempo puedan dejar de hacerlo, para activarse otros con mayor impacto emocional.

Eso es lo que hacemos al re-encuadrar una situación: grupos de neuronas separadas que se estaban activando al mismo tiempo, se reorganizan para que sean otros grupos los que se activen ante la vivencia de algo.

«Cambiar el foco de atención y focalizarse en aspectos que han pasado desapercibidos, cambia la neurología de ese momento»

Imagina un niño que va llorando a su madre porque los amigos le llaman miedica por no tirarse del puente que ellos le proponen. La madre habla con su hijo para cambiar la percepción de lo ocurrido.

El hijo une en su neurología: **‘Saltar desde el puente’** y **‘No quiero’** con **‘miedo’**; llegando a la misma conclusión que sus amigos... **no tirarse del puente es de miedicas.**

La madre cambia su atención con sus palabras: **‘Saltar desde el puente’** + **‘No quiero’** ... lo une a: **‘Sé poner mis límites’** y **‘Eso es Valentía’**.

La madre le hace la observación de que ha sido capaz de decir «No» a tirarse desde el puente y que eso tiene otra lectura muy diferente.

La plasticidad cerebral hace el resto, para que el hijo disponga de un nuevo camino para su aprendizaje respecto a lo sucedido.

Al re-encuadrar la situación, la plasticidad de las neuronas posibilita que éstas desconecten del miedo y conecten con «valentía, defensa de los límites creando una nueva atención al momento.



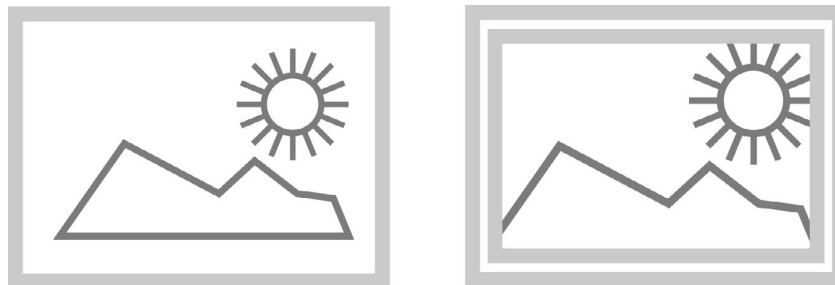
Dibujo de Joan Bramona © para ‘Te veo hij@’

LA MAGIA DE LAS PALABRAS

Re-encuadrando “desastre” y “tengo que” con lenguaje Por Mayté Galiana

Re-encuadrar

Re-encuadrar es respetar la experiencia, conservar el contenido, sin quitar ni añadir cosas que no estuvieron en eso. Es dar un marco diferente, un resignificado a la interpretación de lo sucedido.



Dibujo de Joan Bramona © para 'Te veo hij@'

Re-encuadrar es buscar una nueva perspectiva para la situación que se está viviendo; es tomar distancia de las emociones y respuestas invalidantes.

*«Re-encuadrar es abrir una ventana a la expansión,
dándonos permiso para respirar y oxigenar momentos
que de otra forma se vuelven oscuros para el corazón»*

Cuando llevamos la atención a otros puntos, las sensaciones, la interpretación del asunto, cambian radicalmente. Los re-encuadres te permiten encontrar nuevos caminos donde parecían haber desaparecido.

Hay varias maneras efectivas de re-encuadrar y en este artículo vamos a re-encuadrar lenguaje.

Nuevos marcos, nuevas palabras

Ante la palabra **«desastre»**, ¿es una palabra motivadora o limitante? ¿Proporciona energía o la quita? Imagínate la palabra «desastre». ¿Qué te viene a la cabeza? ¿Hay sólo una forma de representar desastre para todos? Pues entonces es una realidad de segundo orden, una interpretación; en definitiva, una Alucinación.

Re-encuadrar con palabras es poner un marco de luz donde antes había un marco oscuro, que además tenía una cortina para sentir la escena con baja energía.

¿Qué ocurre cuando cambias eso que te has imaginado y lo etiquetas con la palabra **«imprevisto»**, si es algo con lo que no contábamos? Quizás podrías hablar de «un resultado no esperado» cuando lo que está ocurriendo es diferente a lo previsto. Tenemos un gran léxico para poder sustituir palabras de baja energía por lenguaje posibilitador.

Si hablamos de desastre, en seguida llevamos la atención a lo malo, a los culpables de la situación, algo que se ha caído y costará reestablecer; cuando seguramente es una situación que requerirá de actuaciones extraordinarias y de pensamiento rápido para pasar a la organización de las posibles soluciones.

¿Qué forma lingüística crees que nos llevará a esa acción? ¿Hablar de desastre o hablar de **imprevisto**, evento repentino y no esperado? Pues lo mismo ocurre cuando a nuestro cerebro le presentamos una palabra de alta energía o neutra ante un suceso.

LA MAGIA DE LAS PALABRAS

3

Re-encuadrando “desastre” y “tengo que” con lenguaje Por Mayté Galiana

*«Las palabras son el vestido de nuestros pensamientos»
Samuel Johnson*

Re-encuadrando Obligación por Compromiso

Ante la palabra **«tengo que»**, «debería», «es mi obligación» «me siento obligada», ¿Son palabras motivadoras o limitantes? ¿Proporcionan energía o la quita? ¿Qué actitud generan?

Imagínate la palabra **«tengo que ...»**. ¿Qué te viene a la cabeza? ¿A que te referieres cuando dices «tengo que ...»? ¿Necesitas obligarte para hacer eso que has decidido hacer y que nadie te lo impone?

«Tengo que estudiar»

Tenemos modelos concretos en PNL para pasar de la obligación a la acción. Son modelos altamente efectivos. Además si junto a ellos se reencuadra la palabra por otra... la actitud adquiere una dirección muy diferente. Por eso, es imprescindible re-encuadrar lenguaje y que la persona tenga disponible palabras de alta energía para reforzar sus nuevas conexiones cerebrales ante su experiencia; en este caso con los estudios

Ayer en una sesión un universitario se sentía bloqueado y pasaba continuamente de los «tengo que...», «debo hacer lo máximo...»

Cuando le pedí que me describiera su cuerpo antes estas frases, me señaló que se sentía como atrapado y con un gran peso en los hombros.

Ante mi pregunta ¿Qué es importante en tus estudios? La persona conectó con Valores y Criterios importantes. Su discurso estaba lejos de querer estar en la Universidad para agradar a sus padres o porque sintiera que era lo que tocaba, sin embargo al rato volvía a usar estas palabras que disminuían su energía y estaban relentizando sus resultados. Me dijo que necesitaba un cambio de actitud y no sabía cómo hacerlo.

Ante la pregunta ¿Tú quieres ser...? y alguna más para que fuera él quién viera si de verdad era su sueño, mi propuesta fue re-encuadrar con palabras. Estuvimos viendo algunas que tuvieran el mismo contenido y se quedó con «compromiso»

Su postura, su voz y su energía fueron muy diferentes al decir 'Mis estudios son mi «compromiso» para mi tranquilidad profesional'. Creció en altura, parecía más alto y una sonrisa apareció en su rostro.

Me dijo —Es en realidad un compromiso con mi persona, nadie me obliga a hacerlo ¿por qué obligarme yo a estudiar? Quiero hacerlo porque es importante para mi. Visto así, creo que me voy a fluir mejor con las tareas que me ponga.

Y tú, ¿tienes que cuidarte o tienes un compromiso contigo para que tu cuerpo esté lo mejor posible? ¿Tienes que trabajar o has adquirido un compromiso en el trabajo? ¿Tienes que levantarte todas las mañanas o quieres acudir a tus compromisos? ¿Tienes que hacer bien el trabajo o tienes un compromiso con las cosas hechas como a ti te gustan?

***¿Se crea la misma actitud cuando te obligas
a cuando te comprometes con lo que es importante para ti?***

Mayte Galiana

Lda. en Biología y en Farmacia

Trainer en PNL—Autora de la trilogía “PNL para la Familia”:

IMAGINE Van Gogh

Vincent Van Gogh y las creencias

Por Andrea Jaime Irigoyen

Días atrás, visite con mis hijas, la exhibición inmersiva de Vincent Van Gogh, que llegó a Buenos Aires. *“Una obra interactiva que muestra sus obras con total respeto de sus originales.”*

En la obra...

“Los visitantes deambulan entre proyecciones gigantes de los cuadros del artista, dejándose llevar por cada pincelada, detalle, medio pictórico y color. Inmersos en una experiencia extraordinaria en la que se despiertan todos los sentidos, los espectadores se sentirán realmente conmovidos por tan espectacular belleza.

Los visitantes podrán descubrir más de 200 cuadros de Van Gogh, incluidas sus obras más famosas, pintadas entre 1888 y 1890 en Provenza, Arles y Auvers-sur-Oise.”



Al ingresar uno se encuentra con un salón donde cuelgan soportes que cuentan la historia de Van Gogh, este pintor holandés. El recorrido permite caminar entre ellos; en la lectura me llamaron mucho la atención estas palabras y así me encontré con él y sus creencias, y me sentí impactada, al percibir cuán fuerte actúan y marcan la vida de su hacedor, pareciendo “tener razón”.

«Vivimos ahora en un mundo de la pintura indeciblemente paralizado y miserable. Las exposiciones, las tiendas de cuadros, todo, todo está ocupado por gente que intercepta dinero. Y no debes pensar que es imaginación de mi parte. La gente paga mucho por la obra cuando el propio pintor está muerto. Y la gente siempre desprecia a los pintores vivos utilizando el argumento de la obra de los que ya no están con nosotros?..»

Durante su vida, Vincent Van Gogh vivió con la ayuda económica de sus hermanos, falleció pobre y después de su muerte sus cuadros se valoraron en millones de dólares.

*“El arte de Van Gogh se volvió asombrosamente popular **después de su muerte**, especialmente a finales del siglo XX, cuando su trabajo se vendió por sumas récord en subastas de todo el mundo y se mostró en exposiciones itinerantes de gran éxito.”¹*

¿Será que las creencias producen ecos en la eternidad y la “profecía auto-cumplida” nos persigue aun después de la muerte?

Inevitablemente, me lleve eso conmigo en mi paso al siguiente salón donde uno se encuentra con la imagen y el sonido, de piso a techo, que afectaron mis sentidos y rodeada de estas sensaciones disfrute el resto, caminando entre imágenes envolventes, colores, vivencias.

La distribución de la obra lleva a la libertad de vivirlo caminando, sentado en el suelo, permitiendo la mirada hacia ininterrumpidos espacios a la vez.

Reinan los colores, recuerdo en especial los azules de **“La noche estrellada”**.

“Se dice que es una de las obras más famosas del mundo, apreciada por décadas por sus formas sinuosas y azules profundos. Pintado en 1889, la obra trata de las vistas nocturnas que tenía Van Gogh desde su habitación en el sanatorio mental de Saint - Remy, donde pasó los últimos años de su vida.”¹



1. Fragmentos extraídos de la web del evento Imagine. <https://www.imagine-vangogh.com/?lang=es>

IMAGINE Van Gogh

Vincent Van Gogh y las creencias

Por Andrea Jaime Irigoyen

“Celebrado tanto por su práctica artística como por su personalidad, Van Gogh produjo una obra que se encuentra entre las más reconocidas del mundo.

El estilo distintivo de sus populares pinturas, definido por pinceladas gruesas y una vívida paleta de colores, paisajes luminosos, expresivos retratos y vibrantes naturalezas muertas vibrantes se han convertido en representativos del artista.”

Y este camino me llevo a pensar en:

EL PODER DE LAS PALABRAS. CREENCIAS

En el camino de la vida, inevitablemente, como en todo camino podemos tropezar y caer, y según las palabras que nos digamos serán un bache del que saldremos mas rapidamente, o un pozo oscuro, sin fin, todo dependerá de lo que nos digamos.

Entonces, estas experiencias van creando patrones mentales a partir de los cuales actuamos, siendo que estos nos limiten o nos potencien.

Podría decir, que se configuran como **“anteojos”** con los que miramos el mundo y al cambiarlos, cambia la forma de ver, de experimentar y así podemos modificar nuestras acciones y creencias.

Van Gogh dijo “La gente paga mucho por la obra cuando el propio pintor está muerto.” Y “la gente siempre desprecia a los pintores vivos” y así murió pobre, olvidado y su fenómeno nace una vez él ha muerto.

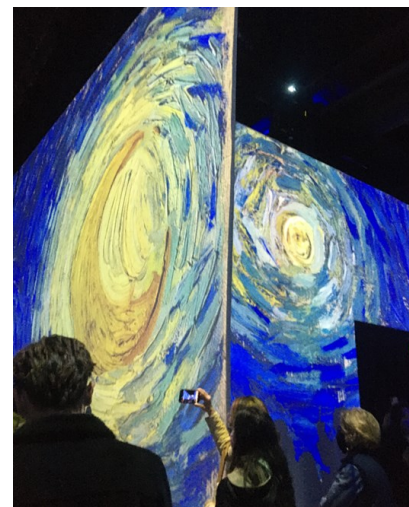
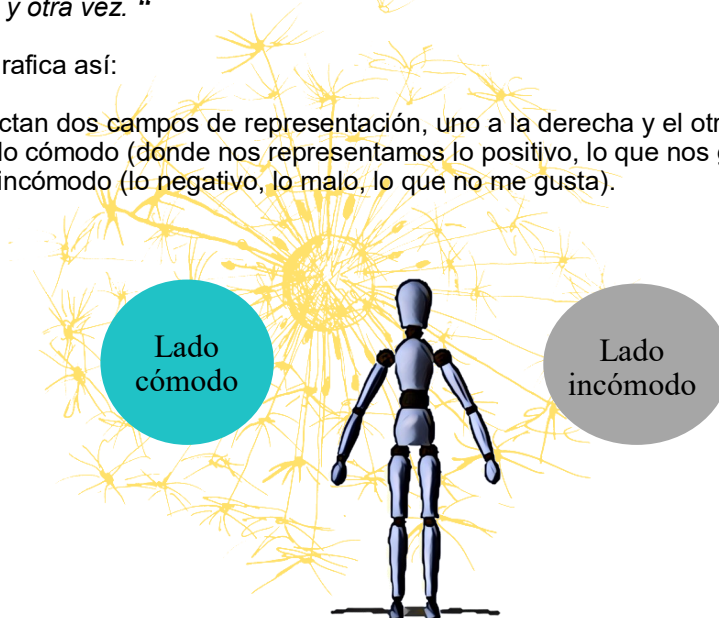
Hay variadísimas formas de trabajar con las creencias, mencionaré tres:

En el desarrollo de Taquion de **“Boicoteador a Mentor”**, Daniel Cuperman se expresa así sobre las creencias:

*“Como creemos que son ciertas y no las hemos desafiado a los largo de los años, quedan como filtros de la realidad y funcionan no solo deteniéndonos e impidiéndonos caminos exitosos, sino que se refuerzan así mismas como profecías auto cumplidas. Así que salimos al mundo desde ese modelo mental y por supuesto, comprobamos una y otra vez que es así. Lo que **la creencia cree**, ha establecido un patrón que actuamos una y otra vez. “*

Y la propuesta la grafica así:

Las personas detectan dos campos de representación, uno a la derecha y el otro a la izquierda. Uno es nuestro lado cómodo (donde nos representamos lo positivo, lo que nos gusta, lo bueno) y el otro Será nuestro lado incómodo (lo negativo, lo malo, lo que no me gusta).



IMAGINE Van Gogh

Vincent Van Gogh y las creencias

Por Andrea Jaime Irigoyen

En el LADO INCÓMODO identificaremos la voz del BOICOTEADOR INTERNO, la voz que expresa la creencia limitante. Los boicoteadores pueden aparecer como una o varias voces, uno o varios personajes, arquetipos o personajes familiares.

Por ejemplo la creencia dice: VOS NO PODES

Una vez que aparece esta representación y expresa la creencia limitante, la pasamos al LADO CÓMODO. Al pasarla vemos como cambia y como en ese paso se transforma en un MENTOR/A.

Desde este nuevo lugar está para ayudarnos y aconsejarnos. Escuchamos lo que tiene para decirnos, establecemos un diálogo.

Por ejemplo, nos dice VOS PODÉS y nos pregunta: **¿QUE ES LO QUE PENSAS QUE NECESITAS PARA ESTAR LISTO PARA ENCAMINARTE HACIA ESE PROYECTO? ¿QUE FALTA? ¿QUE MAS PODÉS HACER?**

En segundo lugar podemos reflexionar sobre las creencias a través de las palabras de **Tony Robbins** que se expresa así al respecto:

Durante los últimos 40 años he estudiado la actitud mental y las estrategias de las personas exitosas, y he comprendido la verdadera razón que nos aleja de nuestras metas personales y profesionales.

Esta razón se esconde detrás de estas 2 posibilidades:

- 1. Nos falta información sobre "cómo funcionamos" en realidad, sobre las razones que condicionan nuestras decisiones, acciones y resultados*
- 2. Sabemos la teoría pero algo nos bloquea y no la ponemos en práctica.*

Por ultimo, de una adaptación de la metafísica surge **CREER VS. SABER**

*¿Qué ocurriría si hacemos el camino inverso?
Hacemos que todo suceda antes que suceda, prestamos atención
a nuestras palabras y planteamos claramente el objetivo.*

"Las palabras crean emociones y ellas influyen y crean nuestra realidad. "

Hay un video espectacular de Greg Braden que explica esto:

<https://www.facebook.com/GreggBradenEnEspanol/videos/521456292036846/>

Hasta que no aprendemos a **SABER** que *podemos* tener algo, o *SER* de determinada manera, no podremos tenerlo completamente...

"Debes primero tener algo antes de poder tenerlo"

El secreto de tu éxito ES SABER que serás exitoso VS. El secreto de tu esfuerzo ES CREER que serás exitoso. *Por lo tanto... Creer Vs. Saber*

El problema en nuestra programación en realidad, no está en lo que NO sabemos, sino en lo que sabemos, CREER O LAS CREENCIAS son la barrera o limitación fundamental en nuestra manifestación natural.

Nuestro SABER nos permite comprender que los obstáculos se nos presentan para ayudarnos... Como SABEMOS que lo lograremos, cada obstáculo es un *beneficio*, comprendemos porque aparece tal circunstancia, no lo experimentamos como un obstáculo...

IMAGINE Van Gogh

Vincent Van Gogh y las creencias

Por Andrea Jaime Irigoyen

Un ejercicio posible:

TRIANGULO EVOLUTIVO

- 1 - Pensamientos Dominantes
- 2 - CREO vs. SÉ
- 3 - Adiestrar al cuerpo en la experiencia del SABER.

TAREA 1

1.1 Define cuales son los Pensamientos Dominantes que deberas tener en función de tu Intención. Toma consciencia también de cuales son los Pensamientos Dominantes que tienes sin consciencia, y que no se estructuran en tu SABER.

Toma consciencia durante una semana, es decir observa, como incorporas tus Pensamientos Dominantes SELECCIONADOS, en coherencia con tu nuevo SABER

- 2 - Presta atención a tus palabras, a que es lo que dices...

TAREA 2

- 2.1 Presta atención y observa cuando *utilizas* CREO y cuando usas SÉ...

TAREA 3

3.1 Presta atención al funcionamiento de las cosas cotidianas de tu vida: Gravedad, Motricidad de tu Cuerpo, Electricidad, Tecnología, Microondas, Auto, etc.

3.1 Reflexiona y toma consciencia de que NO comprendes exactamente como funcionan y te darás cuenta que no necesitan de tu entendimiento o colaboración para funcionar, y que no necesitan de tu esfuerzo para que puedan suceder...

3.1 Observa **COMO SE SIENTE SABER, con certeza y sin esfuerzo**, que todo ello funcionará:

- Tus piernas al caminar...
- Las horas no dejan de avanzar una cada hora...
- La luz no dejará de funcionar en tu casa cada vez que la necesites...
- Tu auto no dejará de arrancar cuando prendas la llave, etc...

Cierre del triángulo evolutivo:

Despiértate, cada uno de los 7 días de ésta semana, **SABIENDO** que tendrás un gran día...

Muchas Gracias !!! La magia continua

DRA. ANDREA VICTORIA JAIME IRIGOYEN
TRAINER EN PNL



LA APLICACIÓN DE LOS METAPROGRAMAS EN EL AULA

Innovando desde el uso del lenguaje

Por James Lawley

8

Imagine a un maestro enseñando una nueva clase y diciendo:
"Aprender un segundo idioma es como aprender cualquier otra cosa:
necesitas muchos comentarios para saber cómo te va".

Un estudiante comenta:

"He aprendido muchas cosas diferentes, desde álgebra hasta zoología e incluso andar en bicicleta, y cada una de ellas ha requerido su propia forma única de aprender. Además, es obvio que una vez que haya aprendido un idioma, no necesitaré a nadie para decirme."

El maestro piensa: "Oh, necesito vigilar a este estudiante". Ella sonríe y responde:

"Mis alumnos siempre me dicen que les gusta mucho observar la tarea y aprender es adquirir nuevas habilidades, los principios básicos son más o menos los mismos".

Un silencio descendió sobre el salón de clases. El estudiante mira fijamente al espacio: 'las luces están encendidas, pero no hay nadie en casa', y se dice a sí mismo: "¿Dónde me metí en problemas?". Esta no es la mejor manera de empezar un curso. El maestro y el alumno también pueden estar hablando un idioma diferente. Las palabras están en el mismo idioma, pero su estructura de comunicación es completamente diferente. ¿Cómo podemos empezar a acercar estos dos mundos?

A principios de la década de 1970, Richard Bandler y John Grinder querían averiguar qué efectos tenía la estructura del lenguaje en nuestros procesos internos (nuestra experiencia subjetiva). El resultado de su investigación fue una nueva forma de pensar sobre el pensamiento: la Programación Neurolingüística (PNL).

Bandler y Grinder encontraron que los individuos parecían comunicarse usando estructuras consistentes de lenguaje que pueden reconocerse, con el tiempo, a través de patrones repetitivos. Uno de los elementos estructurales que identificaron se conoció como Metaprogramas, el tema de este artículo. En un momento de comprensión, se dieron cuenta de que las personas que usaban patrones de lenguaje similares rápidamente desarrollaron una relación profunda. También notaron que cuando estos patrones de lenguaje no estaban alineados, las personas se confundían, discutían o les resultaba difícil entenderse mutuamente.

Además, cuando estos patrones se presentaban al individuo, éste no era consciente de ellos. Entonces, este aspecto de la producción del lenguaje obviamente tiene lugar en un nivel inconsciente. Una visión general

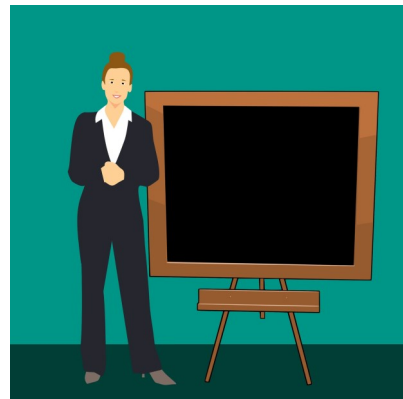
Este artículo le dará una visión general de cómo aplicar la idea de los metaprogramas en el aula y, por lo tanto, mejorar la eficacia de su enseñanza. Explicaré en detalle tres metaprogramas que creo que son fundamentales para el aprendizaje: Similitudes - Diferencias, Tamaño de pieza (información) y Contexto de referencia.

Quienes estén familiarizados con los perfiles de Myers-Briggs y los tipos psicológicos de Carl Jung pueden notar las similitudes con los metaprogramas. Sin embargo, hay una distinción significativa: los metaprogramas no son tipos de personalidad. Son formas de procesar la información y la comunicación en el momento.

Los indicadores lingüísticos se presentan en cada oración, hablada o escrita. Son reconocibles al instante, ¡cuando sabes qué buscar!

La investigación ha demostrado que la mente consciente normalmente solo puede prestar atención a "siete, más o menos dos, piezas de información" a la vez. (2) Sin embargo, la mente inconsciente es capaz de procesar millones de bits de datos recibidos de nuestros sentidos externos e internos cada segundo. Sin embargo, estos datos necesitan ser clasificados de acuerdo a lo que es importante en ese momento y dentro del contexto en el que nos encontramos.

Este proceso de clasificación puede considerarse como un filtro perceptivo. Por lo general, lo hace el inconsciente y tiene una gran influencia en cómo nos comportamos en el mundo.



LA APLICACIÓN DE LOS METAPROGRAMAS EN EL AULA

Innovando desde el uso del lenguaje

Por James Lawley

9

Usando la analogía del software de computadora, este nivel de procesamiento puede considerarse como los 'programas' que controlan los 'programas lingüísticos y de comportamiento'. Por eso se presentan como Metaprogramas.

Nuestro enfoque natural es explicarnos a nosotros mismos de la manera que mejor se adapte a nuestras percepciones de cómo entendemos las cosas. Esto funciona muy bien para la mayoría de los estudiantes. Sin embargo, es probable que haya algunos de ellos cuya forma de pensar sea bastante diferente a la nuestra, lo que les dificulta aprender. En estas circunstancias, podemos mejorar la comunicación observando los metaprogramas que utilizan y modificando nuestro lenguaje para que coincida.

Se ha dicho que la enseñanza se trata de transferir información, hasta que usted o sus alumnos se encuentren con un problema. Es en estos momentos cuando el uso de metaprogramas puede ser muy eficiente.

Como las personas tienden a tener el hábito de organizar sus experiencias usando ciertas combinaciones de metaprogramas, estos pueden ser útiles para predecir su comportamiento. Recuerda que son guías de comportamiento y que nadie actúa exclusiva y permanentemente sobre un metaprograma específico. Para ser más exactos, hay un espectro continuo, en el que cada extremo representa un comportamiento extremo. Dependiendo del contexto, cada uno de nosotros tiende a gravitar hacia un extremo u otro. Es muy interesante, porque cuanto mayor es el nivel de estrés que experimentamos, más probable es que volvamos a nuestro antiguo patrón de comportamiento y, en consecuencia, reduzcamos nuestra adaptabilidad, justo cuando más la necesitamos.

Los investigadores han identificado una gran cantidad de metaprogramas distintos, muchos de los cuales tienen aplicaciones especializadas. Sin embargo, alrededor de 10 parecen operar en casi todos los contextos. Los siguientes son tres metaprogramas seleccionados que he encontrado que son los más útiles en el entorno de enseñanza.

SEMEJANZAS – DIFERENCIAS

Cuando estás enseñando, probablemente hayas notado cómo algunos estudiantes parecen aprender mejor al relacionar la información con lo que ya saben, mientras que otros prefieren buscar algo diferente de lo que ya saben. Estos dos enfoques del aprendizaje son aspectos de la forma más fundamental de percibir el mundo.

Algunas personas tienden a notar lo que es similar, lo que es común, cómo las cosas son como siempre. En el lenguaje de la PNL, se dice que exhiben un comportamiento de "similitud". Los profesores que son fuertemente "similares" prefieren usar métodos probados y verdaderos, se identifican fácilmente con sus alumnos y les gusta la continuidad. Pueden decir:

"El arte de enseñar se aplica a todos los temas".

"Los Operadores de Necesidad Modal son como los padres: te dicen lo que puedes y no puedes hacer, lo que debes o no debes hacer".

"Ya estaba usando este material de PNL y no lo sabía".

"Obtuviste un 80% de aciertos en el examen".

Otras personas enfatizarán cuán diferentes son las cosas. Han notado lo que falta, lo que no encaja. Entienden por las 'diferencias'. A los profesores que son buenos en las "diferencias" les gustan los métodos nuevos y radicales, detectan los errores con facilidad y se emocionan cuando las cosas cambian.

Dirán cosas como:

"Estoy enseñando de una manera completamente diferente a como lo hacía el año pasado".

"El inglés no es como otros idiomas".

"Lo que no notaste fue el cambio en el tiempo del verbo".

"Tuviste un 22% de errores".

LA APLICACIÓN DE LOS METAPROGRAMAS EN EL AULA

Innovando desde el uso del lenguaje

Por James Lawley

10

Es posible que ya haya notado que lo anterior se aplica tanto a la forma en que aprendemos como a la forma en que enseñamos. Podrías pensar que los estudiantes que están de acuerdo con lo que enseñas, siguen tus instrucciones, copian tu forma de hacer las cosas, son estudiantes perfectos; especialmente si usas la analogía pensando en ti mismo. O, más probablemente, simplemente prefieren aprender por similitud.

Por otro lado, los estudiantes que señalan inconsistencias en tu explicación, tus errores, y que siguen diciéndote que las cosas son diferentes a lo que dijiste, no fueron enviados a este planeta solo para hacer de tu vida un infierno. Estos estudiantes en realidad están entendiendo el mundo de la mejor manera que saben: están aprendiendo a través de las diferencias.

La forma de llamar la atención de una persona que tiende a las diferencias es explicar cómo lo que está aprendiendo es nuevo, único, diferente. Déle ejercicios para encontrar lo que está mal, lo que falta y cómo han cambiado las cosas.

Con una persona de "similitudes", debe mostrar cuán similares son las cosas a lo que ya sabe, cómo cada idea se basa en la anterior y enfatizar áreas de acuerdo y continuidad.

Como experimento para ver cómo funciona este metaprograma, muestre 3 monedas a un grupo de personas y pregúntele a cada uno: "¿Qué notaste en ellas?" Luego escuche si tienden a notar similitudes o diferencias. La mayoría de las personas, si lo piensan durante mucho tiempo, notarán ambos. Sin embargo, lo que notan primero tiende a ser consistente.

GENERALES - ESPECÍFICAS (PIEZA GRANDE - PIEZA PEQUEÑA)

Este metaprograma es uno de los más importantes en la enseñanza. Los estudiantes aprenden fácil y cómodamente cuando reciben información en "trozos" que son del tamaño de sus preferencias inconscientes. Si la información presentada es demasiado general o demasiado detallada para su preferencia, pierden interés, se confunden y, a menudo, comienzan a sentirse incómodos. Esto puede generar dudas o ansiedad y el aprendizaje se ralentiza rápidamente.

Entonces, a las personas "grandes" les gusta una descripción general primero, hablan de generalidades y se abruma con información muy detallada. Una vez que ven la imagen completa, hacen conexiones y saltan de una idea a otra. Pueden carecer de claridad al dar o seguir instrucciones. Esta forma de comportarse puede considerarse como ver el mundo a través de una lente gran angular.

Los maestros pueden atraer a los generalistas entre nosotros comenzando con declaraciones de gran alcance como:

"Este semestre vamos a aprender gramática".

"Usa el siguiente ejercicio para practicar lo que aprendimos hoy".

"¿Qué has aprendido hasta ahora?"

Las personas de "piezas pequeñas" se sienten estimuladas por los detalles, las listas de información y los pasos específicos. Les molesta la falta de claridad, las generalidades y lo que llaman "perfumería". Sacan conclusiones a partir de pequeños fragmentos de información o ejemplos. Es como mirar el mundo a través de un microscopio.

Cabe señalar que los estudiantes que necesitan recibir información "específica" son una minoría. Los maestros pueden atraer a estos estudiantes usando muchas frases preposicionales y modificadores adicionales y brindando información precisa de manera ordenada, como:

"Este semestre vamos a aprender 4 aspectos de la gramática. Primero vamos a estudiar sintaxis, luego morfología, fonología y finalmente semántica".

"¿Cómo cambió su opinión, en este último ejercicio, cuando estaba en el rol de policía, antes y después de que el sospechoso diera su explicación?"

Preferir una visión general primero o querer ir directo al meollo del asunto no es ni bueno ni malo. Es cómo diferentes personas procesan la misma información para poder entenderla. He visto a estudiantes "grandes" salir del aula sintiéndose físicamente enfermos porque el educador les estaba dando información demasiado detallada para que la procesaran.

LA APLICACIÓN DE LOS METAPROGRAMAS EN EL AULA

Innovando desde el uso del lenguaje

Por James Lawley

11

Lo que debe hacer un maestro concienzudo es asegurarse de conocer sus propios metaprogramas preferidos y aprender a 'traducir' para asegurarse de que el otro extremo del espectro esté bien representado. Cuando le expliqué este metaprograma a un maestro ("grandes partes"), respondió:

"Hay algunos alumnos en mi clase que siempre están pidiendo más información sobre el tema que estoy enseñando. Les doy lo que piden, pero ha sido con una actitud un poco ofendida. Ahora me he dado cuenta de que necesitan más detalles. para aprender de su camino, y con mucho gusto les daré la información".

¿Te imaginas cómo mejorará su relación con estos estudiantes y cómo todos en la clase notarán los cambios?



CONTEXTO DE REFERENCIA: INTERNO – EXTERNO

¿Cómo sabes cuando has hecho un buen trabajo?

Piensas para ti mismo: "Parece que todo salió bien" o "Algo dentro me lo dice" o "No sé cómo lo sé, pero lo sé".

O tal vez esté pensando: "Cuando los estudiantes me dicen que han aprendido algo" o "Los resultados de los exámenes son la verdadera prueba" o "Cuando veo una sonrisa en sus rostros".

Si tienes más afinidad con el primer ejemplo, tomas decisiones y juicios en base a una fuente interna de información, es decir, dentro de ti mismo. En el segundo caso, la decisión se basa principalmente en información ajena a uno mismo: es decir, en otras personas, en libros, en investigaciones.

El conocimiento de este metaprograma es de suma importancia a la hora de dar feedback. Un estudiante "externo" necesita retroalimentación del maestro para evaluar su progreso. Si le preguntas a un individuo fuertemente externo cómo cree que lo está haciendo, es probable que responda: "Bueno, uhm, ¿cómo crees que lo estoy haciendo?" Hablar con los alumnos "de fuera" de la siguiente manera es respetar su forma de pensar:

"Estoy muy impresionado con tu progreso".

"Tus padres estarán encantados cuando te vaya bien en los exámenes".

"Rudyard Kipling dijo que la palabra es la droga más poderosa utilizada por la humanidad".

Si le pregunta a un "informante" cómo cree que le está yendo, es probable que dé una respuesta directa. Los estudiantes fuertemente "internos" pueden resentir la retroalimentación, especialmente si contradice su opinión. Están motivados por su propia evaluación de cuánto han progresado y pueden pensar: "¿Quién eres tú para decirme eso?".

Entonces, la forma de estar en armonía con una persona que exhibe este tipo de comportamiento es decir cosas como:

"Me gustaría saber cómo crees que te está yendo y luego podemos conversar sobre tu progreso".

"¿Cómo vas a saber si ya has aprendido esto?"

"Depende de usted decidir si hacer esta tarea a tiempo es lo mejor para usted".

Una forma de averiguar cómo funciona este metaprograma es preguntar a tus compañeros de clase: "Si crees que enseñaste una buena clase y escuchas a los estudiantes decir que fue horrible, ¿cuál es tu reacción inmediata?" Si responde con "¿Y qué es lo que entienden?" o "Probablemente solo están bromeando", estás recibiendo respuestas típicamente internas. Respuestas como "Me sentiría muy mal" o "Me pregunto cómo me equivoqué tanto" suelen ser respuestas externas.

Por supuesto, nadie es totalmente externo o interno. Sin embargo, cuando alguien tiene una preferencia, puede perder el respeto y la compenetración muy rápidamente si no se comunica con ellos en su estilo preferido.

LA APLICACIÓN DE LOS METAPROGRAMAS EN EL AULA

Innovando desde el uso del lenguaje

Por James Lawley

12

COMBINANDO METAPROGRAMAS

Cuando hayas adquirido cierta habilidad para reconocer los diferentes metaprogramas, te darás cuenta de que no usamos un solo patrón. Por el contrario, inconscientemente agrupamos varios patrones en cada oración.

En el ejemplo al comienzo de este artículo, el maestro estaba siguiendo en gran medida las similitudes, usando generalidades y operando desde un contexto externo de referencia. El estudiante estaba clasificando por diferencias, siendo específico y mostrando una fuerte referencia interna. De ahí la falta de comunicación. El maestro podría haber dicho:

"Entonces, cada tipo de aprendizaje es una experiencia nueva para usted, y espero descubrir cómo la forma en que enseño es diferente de la que ha tenido antes. Primero, creo que es importante que los estudiantes controlen su propio progreso más allá de los métodos de evaluación tradicionales". . . Y habrá momentos específicos en los que realmente apreciaría si pudieras brindarme una actualización detallada sobre el progreso que has logrado".

Si esto se dice con una intención genuina, el efecto será reconocer el enfoque natural del aprendizaje del estudiante. El maestro demuestra su deseo de trabajar con este estudiante para lograr sus objetivos de aprendizaje y comienza a establecer una relación profunda, no solo con el estudiante, sino con toda la clase.

Resumen

El Metaprograma es una forma de entender el comportamiento. Las personas no tienen metaprogramas, usan un lenguaje y un comportamiento que indican formas particulares de clasificar la información y comprender el mundo. No hay metaprogramas correctos o incorrectos, buenos o malos. La pregunta que nos hacemos en PNL es: ¿son útiles en este contexto?

En el salón de clases, hacer coincidir la estructura de los patrones lingüísticos de sus alumnos creará una buena relación, facilitará el aprendizaje y creará la seguridad necesaria para que reciban retroalimentación. Recomendando enfocarse en aprender a identificar y usar un metaprograma a la vez. Una vez que domines esto, puedes comenzar a usar una combinación de ellos.

Un requisito previo para aumentar su propia flexibilidad lingüística y de comportamiento con los metaprogramas es conocer sus propias preferencias. Luego, a medida que cambia su lenguaje al extremo opuesto del metaprograma, puede notar cómo sus alumnos reaccionan de manera diferente.

Si bien hay más aplicaciones para metaprogramas que podrían incluirse en este artículo, espero haber logrado tres objetivos:

Descubrió que puede relacionar este artículo con su propia experiencia docente y ver cómo ya está utilizando algunos de los conceptos (similitudes), aunque de una manera diferente. Y que también te animaste a pensar en nuevas formas de comunicarte con tus alumnos [Diferencias].

Tiene una descripción general para obtener una idea general [Big Chunks] de cómo identificar y usar específicamente los tres metaprogramas de similitudes-diferencias, general-específico e interno-externo [pequeños fragmentos].

Finalmente, descubrió cómo funcionan los metaprogramas para usted y cómo puede ver una mejora en su desempeño como docente [referencia interna].

Ahora puedes entender que yo, que soy interior -pequeñas piezas- diferencias, lo personalmente beneficioso que ha sido para mí el uso de metaprogramas. Pregúntele a mi esposa, externa - Piezas grandes - ¡similitudes! [referencia externa]

COMO ESTABLECER Y MANTENER LOS LIMITES

Educando con la PNL

Por Don A Blackbery

13

Imagina el siguiente diálogo:

Mamá: "¿Cómo vas a castigar a Barry por volver tarde?"

Padre: "No sé. ¿Qué quieres hacer?"

Madre: "No sé. Tú decides".

Padre: "No me puedo decidir. Haré lo que tú quieras".

Madre: "Yo decidí la última vez. Esta vez tú decides".

Etc.....

Etc.....

Etc.....



¿Suena familiar? O también pueden estar tratando de decidir a qué restaurante ir, o ver qué película, o incluso a dónde ir en sus próximas vacaciones, etc.

Esta es una de esas conversaciones pequeñas pero no menos frustrantes que actúan como una infección viral progresiva en las relaciones. La estructura oculta que hace que esto aparezca es la falta de límites. Un umbral es cuando, en una determinada situación, una persona sabe exactamente lo que quiere (de manera profunda aunque no siempre mostrándolo) y está decidida a exigirlo con congruencia o bien sostenerlo con consistencia. Una de las principales razones por las que algunos tienen problemas para establecer límites en nuestras relaciones directas es nuestra incapacidad para pedir lo que queremos. Lo que REALMENTE QUEREMOS, en el fondo.

¿Cómo sabemos cuándo debemos establecer un límite? Para muchos de nosotros, esto ocurre junto con uno de los siguientes hechos: somos acusados, somos humillados, atacados, rechazados, abusados, estamos enojados, nos explicamos en exceso, nos justificamos a nosotros mismos o a alguien más, nos defendemos a nosotros mismos o a alguien. de lo contrario, somos elegidos como víctimas, somos objeto de burlas, agarrados, coaccionados y/o manipulados.

En mi experiencia de ayudar a cientos de niños de todas las edades con sus problemas en la escuela, descubrí que la falta de límites tiene un efecto desestabilizador en muchas familias. Cuando nuestros hijos están creciendo, la estructura es una de las muchas características de una familia feliz. Si nuestros hijos no saben lo que se espera de ellos, terminan confundidos y frustrados. Muchos de ellos terminan teniendo problemas para tomar decisiones. Tampoco tienen metas que puedan llamar propias y ninguna dirección para lograr nada. Esto sucede cuando uno o ambos padres toman las decisiones por el niño. El niño aprende a esperar hasta que el padre le diga qué hacer. Los límites establecidos para un niño le dan los parámetros dentro de los cuales tiene la oportunidad de ejercitar sus habilidades para tomar decisiones. La situación obviamente variará con la edad del niño y se volverá más compleja y variada a medida que el niño crece y puede manejar más responsabilidades.

Por supuesto, hay otros escenarios más graves que resultan de la falta de límites. A veces, las personas permanecen en relaciones fallidas durante mucho tiempo. Algunas personas permanecerán en relaciones abusivas cuando no establezcan límites. Una de las características más obvias de la adicción es la incapacidad de establecer límites. Muchos problemas entre padres e hijos en la educación también son un resultado directo de esto.

La razón de esto tiene tres partes. Primero, a veces ni siquiera sabemos lo que realmente queremos. Segundo, a veces no podemos pedir lo que queremos. En tercer lugar, a menudo estamos "enganchados" por emociones profundamente arraigadas que nos empujan más allá de nuestros límites. Algunas de las razones por las que no sabemos lo que realmente queremos son: no sabemos cómo enfocarnos y profundizar dentro de nosotros mismos para averiguarlo; estamos sirviendo tanto a otro que nos negamos a nosotros mismos; tenemos miedo de revelar nuestro lado más profundo; tenemos miedo de ser rechazados; sentimos que estamos siendo egoístas; o más a menudo, sentimos que lo que queremos no cuenta.

Las razones por las que no pedimos lo que queremos son las mismas cuando no estamos seguros. No tenemos permiso. Pensamos que los demás nos considerarán egoístas. Pensamos que lo que queremos no le importa a los demás. O, literalmente, no sabemos cómo preguntar.

COMO ESTABLECER Y MANTENER LOS LIMITES

Educando con la PNL

Por Don A Blackbery

14

En los seminarios que he dirigido sobre el establecimiento de límites, siempre me ha sorprendido observar cómo los dueños de negocios, abogados, psicólogos y otros tipos de profesionales altamente exitosos y articulados ven cómo sus palabras se vuelven papilla en sus bocas cuando intentan pedirlo lo que realmente quieren. Simplemente no pueden pronunciar las palabras.

En la tercera razón por la que no ponemos límites, las emociones nos "enganchan" porque tienen su raíz en problemas no resueltos de la vida, tales como: necesitamos cuidar de los demás, necesitamos explicarnos, necesitamos defendernos, necesitamos mantener la paz, necesitamos ser queridos, o ser amados, etc. A menudo, estos son problemas ocultos de la infancia que nunca se han resuelto y que tienen muy poco que ver con nuestro cónyuge o situación actual. Por lo general, tiene mucho que ver con nuestra historia personal en la infancia.

Entonces, incluso si podemos determinar lo que queremos y pedirlo, estas emociones matarán nuestra concentración y nos impedirán mantener nuestros límites. Terminamos discutiendo sobre cosas que realmente no nos importan y nos desviamos de nuestra petición original, lo que queremos. Cuando esto sucede, a veces nos sentimos manipulados, coaccionados o enojados. A veces peleamos. Otras veces nos retiramos. La mala noticia es que esto le sucede a muchas familias. No establecer límites es uno de los principales cánceres que roban a las familias la intimidad, el respeto y la confianza. La buena noticia es que establecer límites es una habilidad valiosa que se puede aprender.

REGLAS DE CONFRONTACIÓN

A veces no establecemos límites en las relaciones porque tenemos miedo de la confrontación o la ira. Algunos de nosotros somos pacificadores naturales y cualquier amenaza de pelea o confrontación nos lleva a hacer cualquier cosa para calmar las aguas y calmar a todos. Desafortunadamente, nuestros propios límites a menudo se violan en aras del mantenimiento de la paz. Cuando otros constantemente violan nuestros límites, necesitamos confrontar nuestro comportamiento para mantener nuestros límites. Para ello, debemos ser capaces de afrontarlo de forma segura y saludable. Lo haces de acuerdo con las siguientes "reglas de confrontación".

QUE NO HACER

No atacar: acusar a la otra persona provoca una de las siguientes dos respuestas: luchar o huir. Ninguna de las respuestas es útil para establecer límites y hará que la confrontación se intensifique hasta el aislamiento físico o emocional. Este retiro produce una atmósfera en la que ninguna de las personas se siente libre de hablar franca y abiertamente. Otro medio de ataque incluye el sarcasmo. El sarcasmo es muy sutil y encubierto y difícil de detectar como un ataque. Además, el uso excesivo de la palabra "TÚ" hará que la otra persona sienta que la estás señalando verbalmente con el dedo y atacándola.

No humille: humillar a la otra persona es un ataque a la identidad o el carácter de la otra persona. Esto puede relacionarse con fracasos de su infancia u otra humillación que haya enterrado. Si acepta tu humillación, se avergonzará mucho o no podrá concentrarse ni negociar límites contigo. Más tarde puede volverse resentida y amargada.

No rechace: el rechazo es una disminución en el carácter o el valor de la otra persona. Implica decir "no" sin tener en cuenta el punto de vista de la otra persona, como si no importara lo que piensa o siente. También se puede hacer tomando decisiones unilaterales sin consultarla (probablemente porque no importa lo que ella piense o sienta).

No expliques, no te disculpes ni te defiendas: cuando estableces un límite, tienes la oportunidad de mostrar tu razonamiento y las razones del límite ANTES de entrar en una confrontación. ¡LAS RAZONES NO NECESITAN SER REPETIDAS! Si las repite durante la discusión, se encontrará sobre explicando las razones, disculpándose o defendiendo las razones. Esto lo sacará de su concentración y evitará que se ciña a su límite constantemente. Por lo general, la discusión se deteriora hasta convertirse en un altercado sin sentido sobre algo que no siempre está relacionado con lo que inició la discusión.

COMO ESTABLECER Y MANTENER LOS LIMITES

Educando con la PNL

Por Don A Blackbery

15

No utilice las palabras PERO, PORQUE, SÓLO, INTENTANDO o LO SIENTO; estas palabras son una invitación a prolongar la confrontación. También te tientan a alejarte de tu límite.

QUE SÍ HACER

Di "Quiero..." o "No quiero...". Estas son declaraciones de límites. Cuando comience la confrontación, y después de haber presentado aclaraciones, excusas, etc., concéntrese casi exclusivamente en sus límites. Incluso si cree que está siendo agotador o redundante, siga repitiendo sus límites: lo que quiere y/o no quiere.

También se puede hablar de sentimientos y emociones (tuyas o de ellos). No hables de situaciones o comportamientos. Los ejemplos son:

"Entiendo cómo te sientes... (solo una palabra)..." y luego repite lo que quieres o no quieres.

"Me siento preocupado cuando tú..." y luego repite lo que quieres o no quieres.

Recuerde que estas reglas de confrontación ocurren DESPUÉS de que haya tenido lugar una "discusión razonable". Por lo general, las aclaraciones, disculpas, etc., ya se han producido y no es necesario que las repita.

El punto principal al establecer límites es pedir lo que REALMENTE QUEREMOS, EN EL FONDO. Esto implica lograr la concentración y permanecer allí. Las reglas de confrontación nos ayudan a mantenernos enfocados y evitan que nos involucremos en la ira o discusiones interminables.

REGLAS DE IRA

Muchos de nosotros tenemos tanto miedo a la ira que la evitamos y evitamos establecer límites porque "¡no queremos volver loco a nadie!" Esto nos priva de nuestro poder natural. La ira es una emoción natural dada por Dios que tiene un propósito. Para ser utilizado, simplemente necesitamos saber cómo manejarlo para que no se intensifique y se salga de control.

NO MENTIR O "ENSAYAR"

Cuando usas la mentira, corres el riesgo de intensificar el argumento porque el uso de la mentira es demasiado degradante y provocativo. La persona generalmente tomará represalias o se retirará. En ambos casos, puedes ganar la batalla pero perder la guerra. Es probable que pierda la concentración y no pueda mantener su límite.

El ensayo es cuando imaginas la próxima confrontación y practicas lo que vas a decir. Te imaginas su respuesta y cómo o qué dirás para contrarrestarla. Normalmente ganas estas pruebas. El problema con el ensayo es que acumula dentro de ti emociones de ira, furia o una indignación justificada que fácilmente se convierte en confrontación cuando la otra persona no responde de la forma en que ensayaste. Las emociones se vuelven muy volátiles y explosivas. Una vez más, pierde la capacidad de permanecer centrado y anclado en sus límites.

NO REPRIMAS

Suprimir es cuando decides bloquear el problema y no tratarlo, por el motivo que sea. Cuando reprimes las emociones y los problemas, tienden a aparecer en momentos imprevistos o en ocasiones no relacionadas. Suprimir es como mantener la llama bajo una olla a presión y cerrar la válvula de seguridad; eventualmente, algo sucede.

COMO ESTABLECER Y MANTENER LOS LIMITES

Educando con la PNL

Por Don A Blackbery

16

EXPRESATE EN 24 HS

A veces, la diplomacia o el momento son más importantes que "dejar que todo salga a la luz" honestamente. Así que ponga las emociones y la confrontación en suspenso hasta que ambas partes puedan recibir y enviar mensajes en un estado de recursos. Esto no es represión. Esto es similar a la estrategia clásica de "contar hasta 10". Sabe que va a manejar esto y quiere que las condiciones sean óptimas para el éxito.

EXPRESATE CON LA PERSONA ADECUADA

Muchas veces cuando estamos en una confrontación, agotamos la paciencia de nuestros amigos y colegas contándoles todo sobre nuestra confrontación. Esto es bueno para descargar nuestra frustración, pero hace muy poco por nosotros o por ellos. Tampoco resuelve el problema con la persona adecuada. Una vez que haya encontrado el mejor momento, asegúrese de haber expresado sus emociones y límites a la persona adecuada y no a un tercero.

SÁCALO DE TU MENTE, PERDÓNALO Y NO OLVIDES

Si ha sido maltratado por la otra persona y después de haber tenido la confrontación, comparta sus emociones y establezca sus límites, salga de su mente y perdone a la persona, y desconéctese de la situación en su mente y corazón. Esto libera mucha energía emocional para actividades más productivas. Sin embargo, asegúrese de tener el incidente o situación en su memoria en caso de que vuelva a ocurrir. No recordar puede conducir a un abuso repetitivo. Entonces, una vez que haya dejado de lado las emociones, es mejor guardarlas en la memoria por separado. De esta forma, tienes el recuerdo pero no la presión del exceso de equipaje emocional.

ENFÓCATE Y MENTENTE ENFOCADO

Ponerse en un estado ingenioso y concentrado antes de la confrontación es la mejor preparación que puede hacer por sí mismo. Recuerda, si te confundes o sientes que te emocionas, está bien decir "Quiero pensar en lo que dijiste por un momento". Luego retírese y reúna sus pensamientos y sentimientos mientras regresa al estado de concentración. Luego proceda con la confrontación.

ESTABLECIENDO LÍMITES CON AMOR

Cuando se encuentra en una confrontación, es muy importante que usted y la otra persona sepan que la confrontación generalmente se trata de un comportamiento inaceptable y no de sentimientos por la persona o su valor como ser humano. Por esta razón, es importante que se lo haga saber de una manera amorosa y afectuosa. También es importante que te ciñas a tu límite mientras haces esto.

Si recuerdas, las relaciones de límites son declaraciones básicas sobre lo que quieres para ti y lo que quieres de los demás. Entonces, una declaración de límites suena como "Quiero..." y/o "Quiero que haga..." Una vez que hayas presentado tus explicaciones y la lógica de tus límites, es importante persistir con tu declaración de límites mientras te concentras. Una variación que se puede usar es agregar declaraciones de abrazo. Los ejemplos pueden ser: "Me preocupo mucho por ti Y quiero..." o "Estoy de acuerdo contigo Y quiero..." o, cuando sientas que pierdes la concentración, "Quiero pensar sobre lo que dijiste Y quiero .. (un tiempo determinado) .. hacer esto ". O si las emociones se vuelven demasiado fuertes, puedes decir "Me encanta la intensidad de tus emociones Y quiero..." Ten en cuenta que la palabra conectora es "y" no "pero". No uses la palabra "pero" porque básicamente borra la declaración que hiciste antes de sus mentes.

Obviamente, puedes usar combinaciones de las afirmaciones de abrazos. Como "Una de las cualidades que realmente aprecio de ti es tu intensidad emocional. Y quiero pensar en lo que dijiste por unos minutos". O, "Estoy de acuerdo con algunas de las cosas que dijiste Y me gustas demasiado como para no pensar en ello Y quiero que..." También es muy importante recordarles que estás poniendo un límite a su COMPORTAMIENTO y que ellos, como personas, son valorados.

COMO ESTABLECER Y MANTENER LOS LIMITES

Educando con la PNL

Por Don A Blackbery

17

EJERCICIOS PARA LA INSTALACION DE UNA ESTRATEGIA LIMITE

En lugar de tener que acordarse de establecer límites, recomiendo a mis clientes que instalen una estrategia en ellos que se active automáticamente cuando surja un problema de límite. La siguiente es una lista de procedimientos que les hago seguir. En preparación para instalar la estrategia de límites, es importante acceder total y completamente a los siguientes estados internos, incluida la fisiología (postura, gestos, etc.) que los acompaña. Se puede acceder a ellos: recordando un momento en que ocurrieron y reviviéndolos, fantaseando con un momento en el futuro en el que podrían ocurrir o accediendo a su comportamiento en el presente. Por ahora, piense en la forma en que puede acceder a los siguientes estados:

A. Momentos de su vida en los que le gustaría establecer límites.

Para la mayoría, esto ocurre cuando ha sido acusado, humillado, atacado, rechazado, abusado, enojado, se ha disculpado con alguien o con usted mismo, defendido a alguien o a usted mismo, ha sido atormentado, molestado, agarrado, coaccionado y/o manipulado. Proponga una declaración que describa o marque esto para usted como un problema de límites. El mío es "Alerta!"

B. Un estado de disociación o separación.

Cuando te miras desde fuera de tu cuerpo y sin emociones. O bien, puede imaginar verse a sí mismo en la situación. Pregúntate de manera disociada, "¿Qué está pasando aquí?"

C. Un estado de reconocimiento de las propias emociones.

Ponte en contacto con tu cuerpo y tus emociones. En qué parte de tu cuerpo percibes tus emociones y cómo te hacen sentir las diferentes emociones. A veces es más fácil comenzar a practicar con emociones más ligeras y progresar hacia emociones más intensas. Hágase la pregunta "¿Cómo me siento ahora?"

D. Un sentimiento centrado que viene desde muy adentro.

Esto se puede llamar su sabiduría interior, su ser interior o su firmeza de carácter. Hágase la pregunta "¿Qué es lo que realmente quiero ahora?"

E. Un estado de acariciar a otros.

Esto puede ser con cualquiera. Elija a alguien a quien le resulte más fácil abrazar. De hecho, elige a varias personas, hijos, nietos, perro, etc. Pregúntese "¿Qué está pasando con ellos?" Busca lo positivo con sentimientos de amor y caricia.

F. Un estado de positividad, determinación y/o confianza.

Nuevamente, esto puede ser con cualquier contexto o situación. Pregúntese "Estoy bien, ¿qué quiero de ellos ahora?"

INSTALACION

Paso 1 – Tome seis hojas de papel y escriba en cada uno de los estados anteriores. Colócalos en el suelo en línea recta con unos 30 cm entre cada uno en orden alfabético.

Paso 2: cuando esté listo, pise físicamente cada una de las hojas y acceda al estado interno lo más completo posible. Asegúrese de hacer la pregunta provista cuando esté completamente en el estado. Realice cada paso por separado, con un descanso entre cada estado para permitir que su fisiología vuelva a la normalidad. Cuanto más puedas lograr el estado interno, mejor funcionará. (Sugerencia: deje el estado interno "a" para el final)

COMO ESTABLECER Y MANTENER LOS LIMITES

Educando con la PNL

Por Don A Blackbery

18

Paso 3: conecte los estados caminando de uno a otro en orden y haciendo la pregunta. Muévete de uno a otro cuando sientas que los sentimientos del estado interno de ESTE lugar COMIENZAN a fortalecerse.

Paso 4: usa la estrategia en una situación límite de tu pasado. Imagina lo diferente que hubiera sido si hubieras podido responder de esta manera. Discuta la diferencia con alguien. Es posible que desee hacer esto con muchas situaciones límite pasadas. Si tienes alguno que involucre abuso, etc., puedes empezar con los más ligeros.

Paso 5: ahora imagina las próximas veces que podrías necesitar la estrategia de límite. Juega con estos contextos o situaciones en tu mente a medida que avanzas en los seis pasos descritos anteriormente. Cuando esté siguiendo los pasos, examine cómo se siente.

Si es necesario, practique la estrategia con situaciones adicionales en el futuro en las que pueda necesitar buenos límites. Después de practicar dos o tres veces, los pasos de la estrategia comienzan a volverse automáticos y suceden automáticamente. Lo único que experimentas es que piensas en una situación límite o te pasa una en la vida real en la que te enganchabas y de repente te encuentras al final de la estrategia.

UN EJEMPLO DE COMO ESTABLECER UN LÍMITE

Imagine el siguiente diálogo entre un padre y un hijo adolescente sobre el tema de decidir a qué hora ir a casa en una noche determinada durante la semana, con la escuela al día siguiente.

Papá: Chris, creo que entre semana, tienes que volver antes de las nueve. De esta manera, puedo estar seguro de que tu tarea estará lista, podrás relajarte y tener tu mente lista para el día siguiente y descansar un poco. Si hay una emergencia o una situación inusual, llama a tu madre o a mí antes de las 9:00.

Chris: (en tono quejumbroso) Oh papi, es muy temprano para ir a casa. No me voy a la cama hasta las 10:30 de todos modos.

Padre: En una noche con clase al día siguiente, te quiero en casa antes de las 9:00.

Chris: (mismo tono quejumbroso y comenzando a enojarse un poco) ¡Creo que esto es injusto! Ninguno de mis amigos tiene que llegar pronto a casa.

Padre: En una noche con clase al día siguiente, te quiero en casa antes de las 9:00.

Chris: (cada vez más enojado) Eso no tiene sentido para mí. ¿Por qué pusiste las 9 en punto? Creo que deberían ser las 10:00. Estás tratando de castigarme por algo. No te gusto como te gusta Susy ...

Padre: Padre: Hay momentos en los que realmente amo tu energía y persistencia y en una noche con clase al día siguiente, te quiero en casa antes de las 9:00. Es porque te aprecio y te amo que estoy estableciendo ese límite. Y la otra cosa que quiero en este momento es que esta es la última vez que voy a decir esto: en una noche con clase al día siguiente, te quiero en casa antes de las 9:00.

Chris: ¿Qué pasará si no estoy en casa a las 9:00?

Padre: Gracias por preguntar esto. Quiero que sepas las consecuencias. Cada vez que pierda la hora, la próxima vez la hora de llegada será 30 minutos antes. Y si llegas tarde dos veces, pondré consecuencias adicionales como no tomar prestadas las llaves del auto. ¿Podemos decir que estarás aquí a las 9:00 una noche con clase al día siguiente?

Chris: Ah, está bien...

CONGRUENCIA

Mucho mas que una palabra

Por Steve Andreas

19

Congruencia es el nombre del estado en el que cada fibra de tu ser está en armonía.

No importa dónde esté tu atención, no se dispersará. Ya sea que esté viendo una puesta de sol o cambiando una llanta ponchada, ninguna parte de usted está atendiendo a nada más. Ninguna parte murmurará "En realidad, deberías estar preparando la cena" o "Debería haber revisado el vuelo antes". Ninguna parte será descubrir cómo darle vida a esa puesta de sol con un poco más de naranja, o pensar en cómo conseguir neumáticos nuevos. Ninguna parte querrá cambiar de posición porque tu espalda está un poco incómoda.



Si observa nuevamente esta descripción, encontrará que la congruencia se caracteriza por la ausencia de "operadores modales". No hay "debe", "debería", "opciones", "quiere" o "posibilidades" para entrar en lo que está haciendo en este momento. Otra forma de describir esto es que todos los operadores modales pierden fuerza juntos, enfocados que están en el momento presente, excluyendo todo. Si en realidad estás viendo la puesta de sol o cambiando una llanta de esa manera, puedes, quieres, lo estás y has elegido hacer ESO, no otra cosa.

La congruencia es un estado delicioso, porque no hay conflicto entre diferentes deseos u oportunidades, no hay decisiones que tomar, no hay alternativas que considerar, no hay nada que hacer. Mucha gente describe los estados congruentes en términos místicos como "sintonizados con el universo", y se dedica mucho tiempo y energía a lograr este fascinante estado de congruencia porque es muy cómodo y agradable.

Sin embargo, la vida cotidiana nos presenta continuamente alternativas para elegir. "¿A cuál apreciaré más?" La variedad y diversidad de nuestras necesidades y deseos brinda otro conjunto de oportunidades para la incongruencia. "¿Voy a comer ahora, hacer esa llamada telefónica o continuar leyendo este artículo?"

La congruencia es deseada, en particular, por personas que tienen conflictos internos violentos consigo mismas, con diferentes partes advirtiéndole repetidamente sobre alternativas percibidas como importantes para nuestras vidas. Una parte de la persona quiere ser adicta al chocolate, las drogas, las compras o los chismes, mientras que otra parte reconoce que las consecuencias futuras serán indeseables y que otra elección podría ser mucho más satisfactoria.

Las personas buscan congruencia cuando una incongruencia es importante, omnipresente y permanente. En situaciones como esta, la importancia de lograr la congruencia es obvia, y la PNL tiene numerosas formas efectivas de ayudar a las personas a alcanzar soluciones satisfactorias a los conflictos.

Sin embargo, a veces la búsqueda de la congruencia va demasiado lejos y se convierte en una especie de "Santo Grial", no sólo inalcanzable, sino totalmente indeseable y que requiere demasiada atención.

¿Cuáles serían las consecuencias si una persona fuera siempre completamente congruente?

Cada vez que cambiamos la atención de una actividad a otra, hay un momento inevitable en el que prestamos atención tanto a la experiencia presente como a la que intentamos cambiar. Con total congruencia, esto sería imposible. En el ejemplo anterior de la puesta del sol, la persona completamente congruente estaría completamente a merced de los cambios ambientales externos y tendría que sentarse allí hasta que la puesta del sol se desvanezca en la oscuridad.

Elegir entre alternativas, ya sea entre deseos internos u oportunidades externas, siempre implica comparar dos experiencias para determinar cuál es probable que sea más satisfactoria, y esto requiere que uno sea incongruente al menos por un momento o dos. Con plena congruencia, nunca seríamos capaces de elegir una nueva alternativa, salir a aprender algo nuevo, examinar el futuro o mirar hacia el pasado, tener un nuevo pensamiento o poder entrar en el mundo de las experiencias de otra persona.

En el mundo real, la congruencia total resulta en estancamiento, infelicidad y dependencia total de las circunstancias. Y de hecho, la comodidad y la simplicidad de la congruencia a menudo son tan importantes para nosotros que estamos listos para eliminar alternativas, evitar decisiones, rechazar la consideración de nuevas ideas, ignorar diferentes necesidades internas, etc., para lograrlo.

CONGRUENCIA

Mucho mas que una palabra

Por Steve Andreas

20

Esto solo puede ser una solución temporal, porque el mundo cambiante de una experiencia finalmente se entromete o interrumpe la congruencia. Podemos ver estas intrusiones como extrañas y peligrosas, y pasar gran parte de nuestro tiempo luchando para evitar o eliminar cualquier experiencia que aún no encaje en nuestro pequeño y rígido mundo congruente. Lo que es realmente satisfactorio es tener un equilibrio dinámico entre la congruencia y la incongruencia y una plena apreciación de la importancia y el valor de ambas. La congruencia nos permite centrarnos por completo en una experiencia temporal, tanto para apreciarla como para aprender de ella, o para lograr algo.

La incongruencia nos permite considerar las infinitas posibilidades y consecuencias que la vida nos ofrece continuamente. Para mantener este equilibrio, necesitamos entender y apreciar bien ambos lados del equilibrio, tener los medios para detectar diferentes tipos de desequilibrio y tener los medios para restaurar el equilibrio cuando detectamos un desequilibrio.

Steve Andreas

LA CONGRUENCIA PARA VIVIR UNA VIDA MAS PLENA

Los seres humanos experimentamos habitualmente sensaciones de “nudo en el estómago” o de “pereza o falta de motivación para llevar a cabo una tarea”. A veces “dudamos sobre qué decisión tomar en un momento determinado” o durante una conversación “cambiamos de opinión y la argumentación de nuestro discurso”. Normalmente la sensación interna en esos momentos es de dilema, duda o confusión. Es como si estuviéramos librando una batalla interna con nosotr@s mism@s.

Esas dudas o confusiones son la expresión de falta de coherencia entre ideas, pensamientos, sentimientos y conductas.

Por el contrario, cuando una persona expresa un único mensaje y éste está de acuerdo con sus ideas, podemos hablar de **congruencia**. El mensaje, entonces, se expresa “con convicción”. Podríamos decir que la congruencia es una forma profunda de coherencia. La **congruencia** sería la cualidad de la persona que actúa consecuentemente con sus ideas, sus valores y creencias más firmes y, las expresa a través de sus palabras y sus acciones, a través de su lenguaje verbal y no verbal. Ya sabemos que mente y cuerpo forman un único sistema que está continuamente expresándose mientras estamos vivos. Y un primer paso para entendernos es saber escucharnos.

La autoescucha a menudo necesita ser entrenada, ya que probablemente durante años nos hemos entrenado en “no hacer caso a intuiciones, estados de ánimo que nos desmotivan, etc.” Cuando aprendemos a escucharnos parece que nuestra intuición se agudiza, vemos “las cosas más claras” y las decisiones son mucho más fáciles de tomar.

Un estado de congruencia, precisamente, es lo que permite esa facilidad de intuición, cuando nuestro cuerpo nos envía unas señales que nuestra mente comprende y comparte. En esos momentos aparece también claridad respecto a lo que deseamos o hacia dónde queremos dirigirnos o con qué deseamos comprometernos. Entonces parece que “todas las piezas encajan”. Una evidencia de **congruencia** se manifiesta cuando las acciones de una persona son coherentes con sus palabras, acciones, emociones y sentimientos. Son esas experiencias que vivimos y transmitimos “con cuerpo y alma”.

Los estados de **congruencia** empiezan por una conexión consigo mismo, con lo que realmente sentimos en una determinada situación o experiencia. Los estados de congruencia nacen de la integración de creencias que, parecen estar en conflicto. Un estado de congruencia se produce cuando vivimos de acuerdo con nuestros valores fundamentales, cuando la imagen que tenemos de nosotros mismos es la imagen que mostramos desde un sentido de identidad.

EULALIA ROBERT
Trainer en PNL

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

21

El viejo músico Cuento sufi

En tiempos del califa Omar, había un viejo músico que amenizaba las reuniones de hombres de buen gusto. Con su hermosa voz, incluso al ruiseñor embriagaba.

Pero pasaba el tiempo y el halcón de su alma se transformaba en mosquito.

Su espalda se curvaba como la pared de una cántara. Su voz, que en otros tiempos acariciaba las almas, empezaba a arañarlas y a aburrir a todo el mundo.

¿Hay en esta tierra alguna mujer hermosa que no haya sufrido al deteriorarse su belleza? ¿Hay algún techo que no haya terminado por venirse abajo?



Así cayó nuestro hombre en la penuria y hasta el pan llegó a faltarle. Un día, dijo:

"¡Oh, Señor! Me has concedido una larga vida y me has colmado de tus favores. Durante sesenta años, no he dejado de rebelarme contra ti, pero tú siempre me has ofrecido con qué subsistir. Hoy, ya no gano nada y soy huésped tuyo. Por tanto, cantaré y lloraré por ti."

Tomó el camino del cementerio. Allí tocó el laúd y cantó, vertiendo amargas lágrimas. Luego, el sueño se apoderó de él y, tomando su instrumento como almohada, se durmió. Su cuerpo quedó liberado de las vicisitudes de este mundo. Era tan feliz en su sueño que se decía:

"¡Ah! ¡Si pudiera quedarme aquí eternamente!"

Pues bien, en aquel mismo instante, el sueño se apoderó también de Omar, el califa del Islam, que se dijo:

"No es desde luego hora de dormir, pero acaso haya una razón para esto."

Entonces, una voz de lo Desconocido se dirigió a él y le dijo:

"¡Oh, Omar! ¡Ve a socorrer a uno de mis servidores! Ese pobre está en este momento en el cementerio. Ve a darle setecientos dinares. Y dile que recobre el reposo del corazón. Ruégale que acepte esta suma y que vuelva a verte cuando se haya agotado."

Al despertar, Omar puso la suma indicada en una bolsa y se trasladó al cementerio. Al no encontrar allí sino a un anciano dormido, se dijo:

"Dios me ha hablado de un hombre puro, de un elegido. No puede ser este viejo músico."

Y como un león cazando, dio varias veces la vuelta al cementerio. Viendo que no había nadie, aparte el anciano, se dijo:

"Hay corazones iluminados en los más olvidados rincones."

Se acercó al músico y tosió para despertarlo. El músico, al ver ante él al califa del Islam, quedó atemorizado y se puso a temblar pero Omar le dijo:

"¡Oh, anciano! No tengas miedo. Te traigo una buena noticia de parte de Dios. Él te ha considerado digno de sus favores. Aquí hay algún dinero. Gástalo y vuelve a verme."

A estas palabras, el anciano se puso a llorar y, tirando su instrumento al suelo, lo rompió diciendo:

"¡Tú eras el velo entre Dios y yo!"

Omar le dijo:

"Son tus lágrimas las que te han despertado. Es bueno recordar el pasado. Pero para ti, en adelante, el pasado y el futuro son velos. Tú te has arrepentido de tu pasado y debes ahora arrepentirte de tu arrepentimiento."