



# LA MAGIA CONTINÚA

**Revista Digital de libre Distribución**

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

E-book 91

**[www.redpnl.net](http://www.redpnl.net)**

## LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

### E-book Nro. 91 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

El objetivo de todo aprendizaje es el de dominar la habilidad hasta el punto en que se convierta en inconsciente, es decir, que surja sin necesidad de darte auto instrucciones .

JOHN GRINDER

**EL USO DE LA PALABRA NO**  
**Explorando el territorio del lenguaje**  
**Por H.M. LORENTZ**  
Pág. 1

**¿QUIERES CONVERTIRTE EN TUS PERCEPCIONES?**  
**Explorando la relación entre las técnicas y las emociones**  
**Por L. MICHAEL HALL**  
Pág. 2 a 5

**EL COACHING DE LA PNL**  
**Definiendo un nuevo paradigma**  
**Por LAURA SZMUCH**  
Pág. 6

**APILAMIENTO DE REENCUADRES - Para lograr un Reencuadre**  
**a Nivel Identidad de la mejor escena de la película El Rey León**  
**Por HERNÁN VILARÓ**  
Pág. 7 a 9

**DE LO MACRO A LO VIRTUAL, PASANDO POR LO MICRO:**  
**Fobias, alergias y síntomas sin explicación médica**  
**Por Mayte Galiana y Marcel Genestar**  
Pág. 11 a 15

**DESDE EL REINO METAFÓRICO ...**  
**MAKTUB II - De Paulo Coelho**  
Pág. 16

### Textuales de TONY ROBBINS

¿De qué depende realmente el éxito?  
Esta es una pregunta que me ha perseguido toda mi vida.  
Cuando era joven, vi personas que tenían todo tipo de riquezas, ocupaciones envidiables, relaciones maravillosas con los demás, apariencias físicas excepcionales, y quería saber absolutamente qué hacía que sus vidas fueran tan diferentes de la mía y de la de mis amigos.  
Entonces me di cuenta de que **lo que marca la diferencia es lo que nos decimos a nosotros mismos sobre lo que nos pasa.**  
De ahí (para bien o para mal) se derivan nuestras acciones y nuestros resultados.



Las personas exitosas no tienen menos problemas que otras, simplemente tienen una forma más constructiva de hablar consigo mismas sobre esas situaciones difíciles. Recuerdan que siempre han logrado aprender algo incluso de los mayores desafíos y confían en que encontrarán una solución al problema. Esta orientación mental les lleva a buscar concretamente un remedio para salir de esa dificultad.

¿Cuándo fue la última vez que hiciste algo realmente grande y realmente exitoso en tu vida? ¿Fue asunto tuyo? ¿Tu carrera? ¿Tu familia? Yo no puedo saberlo con certeza, pero estoy seguro de que no te sucedió de repente. Estoy seguro de que sucedió porque tomaste el CONTROL.

## EL USO DE LA PALABRA NO

### Explorando el territorio del lenguaje

Por H.M. LORENTZ

El lenguaje está destinado a la comunicación entre seres humanos, por lo que cuanto más preciso sea el lenguaje, mejor será el resultado de nuestra comunicación.

¿Cuál es la palabra no? Una abstracción. El "no" por sí solo no dice nada, por lo que el cerebro se fija en lo que viene después del "no".

Nuestras mentes, para saber en qué no pensar, primero deben pensar. No pienses en un globo azul.

Piense en un globo azul.

Repase las dos oraciones anteriores. ¿Qué pensaste cuando leíste uno y leíste otro? En lo mismo, en un globo azul.



Por tanto, cuando queremos obtener un resultado, lo mejor es hacer referencia a lo que queremos, por ejemplo: En caso de incendio utilice la escalera.

Es muy común encontrar en muchos edificios: "En caso de incendio no use el ascensor".

Especialmente en una situación de pánico, es mucho más difícil y requiere más tiempo pensar primero en lo que no se debe hacer y luego pensar en lo que se debe hacer. El lenguaje más rápido y exitoso es el lenguaje afirmativo; decir lo que se debe hacer.

Es muy común encontrar una pegatina en los cajeros automáticos que diga: No olvide retirar la tarjeta.

Además, es muy común encontrar tarjetas olvidadas en el cajero automático. Si se cambia el idioma de la etiqueta, será más fácil lograr el objetivo:

Recuerda quitar la tarjeta.

El uso de lenguaje negativo desencadena el comportamiento que desea evitar.

En los centros comerciales donde se paga el estacionamiento, encontramos letreros por todo el centro comercial que dicen: No olvide validar su boleto de estacionamiento. Y siempre encontramos gente que regresa del estacionamiento, ¿quién hizo qué? Olvidaron validar la tarjeta.

Lo adecuado es: Recuerda validar la multa de estacionamiento.

Probablemente hayas tenido la experiencia de pensar "No puedo olvidar ..." y obtener el resultado de olvidar exactamente lo que realmente querías recordar.

¿Qué resultado ha obtenido la campaña "No consumir drogas"?

El consumo de drogas aumenta año tras año. Además de la palabra no, cuanto más se usa la palabra droga, más se repite, más se refuerza y se recuerda, lo que lleva a muchos adolescentes a tener cada vez más curiosidad por ella, ya que es porque se habla de tal manera que deciden probarlo.

Una campaña "si bebes, no conduzcas".

No crees que sea más apropiado decir:

Si bebe alcohol, llame a un taxi o pida que lo lleven.

El enfoque de una campaña debe estar en el objetivo a alcanzar y expresado en un lenguaje afirmativo. En lugar de una campaña por la no violencia, una Campaña por la Paz, como la que motivó a la población la semana pasada, es mucho más efectiva. La no violencia en realidad trae a la mente imágenes y situaciones de violencia que queremos evitar; y alejar a las personas en lugar de motivarlas. Y, sin embargo, nos hace pensar en violencia en lugar de paz.

Nunca, evitar y otros negativos implícitos tienen el mismo efecto que un no explícito.

Nunca bloquee la intersección, evite bloquear la intersección, o no bloquee la intersección nos hace pensar en lo mismo: bloquear la intersección.

Deja el cruce libre, es un lenguaje afirmativo, objetivo y eficaz.

## ¿QUIERES CONVERTIRTE EN TUS PERCEPCIONES?

### Explorando la relación entre las técnicas y las emociones

Por L. MICHAEL HALL

El otro día me puse a pensar en las bocas de incendio. No sé por qué. Estaba corriendo por una acera y poco a poco me di cuenta de que el cordón de mi zapato estaba suelto. Con esa conciencia, un pensamiento entró en mi mente consciente: "El cordón de mi zapato derecho se iba a soltar a continuación". En un nanosegundo, supe que eso significaba detenerme para cambiar mis zapatos. En ese momento abrí los ojos al mundo exterior (porque ese diálogo interior había durado solo un segundo) y cuando vi una boca de incendios, me di cuenta de que podía detenerme allí y amarrarme las zapatillas.



Pero como iba corriendo en ese momento, acabé pasando la boca de incendios en el ímpetu que venía y, sin querer parar y volver atrás, pensé: "La próxima vez me detengo".

Mientras seguía corriendo, me di cuenta de algo. ¡Nunca antes había visto esa boca de incendios! Por supuesto, a pesar de que este pensamiento no tenía la importancia de una intuición, ¡lo encontré simpático! Después de todo, he estado corriendo en ese lugar durante más de siete años y si me hubieras preguntado dónde había una boca de incendios en ese camino, no hubiera podido decírtelo. Hoy vi uno por primera vez.

Así que hice algo bastante ordinario, pero que aun así tuvo efectos casi mágicos: decidí esperar a la próxima boca de incendios para poder detenerme, poner el pie en el suelo y amarrarme las zapatillas. Todo era tan simple, tan rutinario, tan común y, sin embargo, algunas cosas realmente sorprendentes habían sucedido debido a un zapato desatado.

¿Y qué pasó después? Bueno, seguí corriendo, y lo raro es que empecé a encontrar hidrantes por todas partes. Las bocas de incendio de repente comenzaron a surgir en mi conciencia. Como correr esas calles durante tantos años, ¡de repente comencé a ver bocas de incendio! Como nunca antes había visto uno (al menos que yo recuerde), de repente, fue como si me estuvieran contactando: "¡Mírame!" "¡Verme!" "¡Aquí estoy, a la vuelta de la esquina!"

Fue algo muy extraño, casi surrealista. ¡Corría normalmente y de repente una boca de incendios! Después del tercero o cuarto, recordé que esto es como el viejo ejercicio de PNL donde le pedimos a todos que cierren los ojos y les hacemos preguntas sobre el color de la pared frontal, la pared trasera, los lados, qué dibujos cuelgan o qué palabras. están escritos en ellos. La gran mayoría no lo sabe. Entonces, aunque sus ojos estaban abiertos cuando entraron en la habitación, no lo vieron. Entonces todos abren los ojos y miran alrededor de la habitación. Mientras cierran los ojos nuevamente, les preguntamos sobre todo lo azul en la habitación y abren los ojos y escanean la habitación en busca de todos los azules. Luego hacemos lo mismo con lo que es marrón, rojo o amarillo.

Hacemos esto para que se entienda claramente un punto crítico sobre la percepción, a saber, encontramos lo que estamos buscando. La percepción no se compone únicamente de estímulos sin procesar. La percepción, de hecho, está compuesta en un 80% por nuestra mente y estado interno. Literalmente, no vemos con nuestros ojos, vemos con nuestros cerebros.

¿Has notado esto? ¿Alguna vez has notado cómo tiendes a encontrar todo lo que buscas? De hecho, este hecho neurocognitivo refleja un factor crítico en el funcionamiento de nuestro cerebro. Hoy, la ciencia cognitiva ha demostrado una y otra vez que no vemos con nuestros ojos, vemos con nuestros cerebros y mentes, y lo que vemos y percibimos en la vida, en otras personas, en nuestras carreras, en nuestras relaciones, en la creación de riqueza, etc., tiene mucho más que ver con nosotros que con lo que está "allá afuera".

¿Da miedo?

¿Encuentras esto decepcionante?

¿Qué significa esto para ti?

¿Cómo lo percibes?

¿Te sientes pesimista u optimista al respecto?

¿Tu vaso está Medio lleno o medio vacío?

## ¿QUIERES CONVERTIRTE EN TUS PERCEPCIONES?

### Explorando la relación entre las técnicas y las emociones

Por L. MICHAEL HALL

Todo esto revela hasta qué punto caminamos por la vida como si tuviéramos filtros perceptuales que colorean lo que vemos y cómo lo vemos. Y de hecho, esto es precisamente así. Por lo general, llamamos a estos filtros perceptuales "creencias, valores, entendimientos, intenciones y perspectivas". ¿Qué controla estos filtros perceptivos y qué podemos hacer con ellos? ¡Ah, aquí es donde comienza la aventura, el poder y la diversión de los metaprogramas!

La percepción no es la realidad, pero crea nuestra realidad personal.

Aquellos que no son demasiado quisquillosos toman algunos de estos hechos y llegan a la conclusión falsa e infundada de que "la percepción es la realidad". Algunos van más allá y sugieren que no hay realidad, solo percepción. Estas dos ideas son absurdas.

Lo que es real externamente ciertamente existe "allá afuera" como el territorio real más allá de nuestro sistema nervioso y nuestra capacidad para detectarlo y procesarlo. Si este es el territorio, entonces nuestro mapa consiste en varios contextos de creencias, contextos de comprensiones, contextos de intenciones, contextos de intereses, etc. Establecemos tendencias dentro de nuestras mentes que luego guían y dirigen nuestra percepción; es por eso que generalmente encontramos lo que estamos buscando. De esta manera, la percepción no es la realidad, no es la realidad externa, pero la percepción sí crea nuestra realidad interna, nuestra realidad personal, la realidad subjetiva. Esto es también lo que hace que la percepción sea extremadamente importante en las relaciones humanas, en el marketing, en las ventas, en la administración, en el liderazgo, en el coaching, en la terapia, en los cambios, en el amor, etc.

Esta capacidad de marcar tendencia dentro de nosotros es lo que crea la experiencia que todos hemos tenido al comprar un auto nuevo. Tan pronto como comenzamos a pensar en comprar un auto nuevo, y especialmente después de la compra, ¡de repente vemos esa marca y modelo en todas partes! De repente parece que tenemos ojos para ver. De repente, estos autos parecen asaltar nuestros globos oculares como nunca antes.

Si "encontramos lo que estamos buscando", entonces las preguntas más personales y desafiantes que puedo plantear son las siguientes:

- ¿Qué estás buscando?
- ¿Qué te preocupa?
- ¿Qué es lo qué quieres?
- ¿Con qué cuentas y esperas?
- ¿Qué crees?

Hacer estas preguntas sobre lo que está buscando y lo que es invita a todos a volverse hacia adentro y comenzar a explorar realmente sus filtros perceptivos. ¿Qué pasaría si todos tuviéramos un determinado conjunto de lentes, una especie de anteojos mentales, como el optimismo y el pesimismo, el vaso medio lleno o medio vacío, estos lentes realmente crearían nuestras experiencias, incluidas nuestras emociones y habilidades? ¿Qué pasaría si los problemas y los éxitos que tenemos fueran tanto una función de nuestros filtros perceptivos como nuestro talento, intelecto o aprendizaje en bruto?

Si esto te parece absurdo, complácame y sígueme un momento. Supongamos que nuestro sentido de la realidad y nuestra experiencia de lo que sentimos es real es una función de nuestros filtros mentales, nuestras lentes perceptivas, ¿no tendría sentido si antes de invertir tiempo y energía para cambiar el mundo exterior y las cosas que vimos que comenzamos, en primer lugar, a buscar nuestros lentes mentales? Tal vez sea el color de nuestras lentes. Tal vez necesitemos borrarlos de otras propiedades.

Después de todo, si estás mirando el mundo de las personas, los eventos e incluso a ti mismo, y estás mirando a través de lentes sucios, lo que ves será diferente de lo que otra persona ve a través de lentes limpios. ¿Y la experiencia cotidiana de vivir algún evento junto con otras diez personas, todas con sus propias percepciones, puntos de vista, interpretaciones y sentimientos sobre el evento? ¿Qué hace? ¿Y por qué los testigos de un evento se contradicen con tanta frecuencia y hablan como si hubieran presenciado eventos diferentes? ¿No es como si todos trajeran su propio filtro perceptivo al evento? Un juez parcial (por ejemplo, cualquier ser humano), ya sea en la sala del tribunal, en el automóvil junto a usted o en la cama junto a usted, es solo eso: parcial.

## ¿QUIERES CONVERTIRTE EN TUS PERCEPCIONES?

### Explorando la relación entre las técnicas y las emociones

Por L. MICHAEL HALL

Todo esto significa el poder y la influencia de nuestros filtros perceptivos. Entonces, esto llama la atención sobre el tema de la personalidad, la exploración de los tipos y estilos de personalidad, sobre cómo todos podemos diferir tan radicalmente unos de otros en lo que vemos y, por lo tanto, experimentamos. En realidad, ese no es un entendimiento tan absurdo después de todo. Todos conocemos personas que parecen usar anteojos oscuros mientras caminan por el mundo y que solo ven cosas oscuras, en términos oscuros.

Nosotros también conocemos a los que parecen usar anteojos dorados y exudan un optimismo que a veces parece un caramelo azucarado tan desagradable que resulta repugnante.



También conocemos a aquellos que solo parecen ver rojo y que se enojan fácilmente y están listos para pelear; los que ven con el ojo verde de la envidia, el ojo pálido del hastío, etc.

Explorando la percepción y la experiencia.

Todo esto sugiere que existe una relación muy estrecha entre nuestros filtros perceptivos y nuestro estilo y nuestras experiencias mentales, emocionales, comportamentales y relacionales. Y ahí está. Tendemos a encontrar lo que estamos buscando. Y lo que determinamos que nuestra mente busque tiende a controlar los lentes perceptivos que desarrollamos, y una vez habituados, se convierte en la forma en que formamos nuestro estilo de personalidad.

- ¿De miedo?
- ¿Emocionante?
- ¿Desalentador?
- ¿Esperanzado?

Una vez más, eso depende de nuestros filtros de percepción, ¿no es así? Lo que me lleva al campo que se especializa en esta área, el campo llamado Metaprogramas. Los metaprogramas son esas formas programadas de pensar, sentir, elegir y dar sentido a lo que desarrollamos, que cuando se repiten y se acostumbran durante un período de tiempo se convierten en nuestras opciones predeterminadas. En este sentido aprendemos a ver (percibir, pensar, calcular) la vida, el mundo, los demás y nosotros mismos de cierta manera y, después de un tiempo, esos contextos interpretativos son aceptados por nuestros ojos como nuestros contextos perceptivos.

Entonces sucede algo aún más poderoso. No solo vemos el mundo a través de estos filtros, sino que estos filtros funcionan como algo que atrae, magnetiza y autoorganiza todo nuestro sistema mente/cuerpo/emoción para mantener esa forma de ver las cosas en orden. En el lenguaje de los sistemas, el filtro perceptivo se convierte en un atractor autoorganizado dentro de nuestra personalidad. Cómo y qué percibimos finalmente influye y da forma al tipo de personalidad que desarrollamos. Ver las cosas a través de la duda, la incredulidad y el rechazo crea el filtro pesimista que eventualmente crea la personalidad pesimista.

La persona que ha aprendido a pensar en términos de posibilidad, apertura, crecimiento, cambio y oportunidad eventualmente aprende a ver la carrera y el negocio en estos términos. Estos valores y formas de pensar se convierten en su lente perceptivo. Y luego, con suficiente tiempo y repetición, estos filtros perceptuales se convierten en la forma de estar en el mundo de esa persona: su estilo de personalidad. Lo que comenzó como un pensamiento se convierte en el contexto de la mente, se convierte en un filtro perceptivo, se convierte en el estilo de la personalidad, se convierte en la personalidad.

Es así de simple, y también así de profundo. También sugiere una conclusión verdaderamente revolucionaria, a saber, cuando cambiamos nuestros filtros, cambiamos nuestras experiencias y, al final, transformamos nuestra personalidad. Esto, de hecho, es lo que ahora reconocemos como la base conductual cognitiva para el cambio y la renovación. En otras palabras, si no te gusta lo que estás encontrando en el mundo, lo que estás encontrando en las relaciones, en los negocios, en tus finanzas, en tu salud, en tu personalidad, etc., hay algo que puedes hacer. ¡Puedes cambiar tus filtros!

## ¿QUIERES CONVERTIRTE EN TUS PERCEPCIONES?

### Explorando la relación entre las técnicas y las emociones

Por L. MICHAEL HALL

Ahora, a la luz de todo esto, suponga que puede identificar, detectar, transmitir, cambiar y transformar los filtros perceptivos de las personas que conoce en su vida; suponga que puede reconocer los filtros de su ser querido, pareja, hijos, amigos, colegas, gerente, empleados, compradores, clientes, público y comunicarse con su conjunto de lentes o invitarlos a ajustar y cambiar sus lentes. Suponga que pudiera, casi instantáneamente, reconocer los filtros perceptivos que las personas usan en el momento en que le hablan. ¡Imagínese las ventajas que eso generaría!

Comprenderse a sí mismo y a los demás más correctamente.

Mejorar la competencia para comunicarse de forma persuasiva.

Reducir los conflictos con personas difíciles de entender o difíciles de tratar.

Mejorar la capacidad de hacer juicios correctos sobre las personas.

Hacer predicciones más precisas sobre los demás.

Aumentar la inteligencia emocional sobre uno mismo y los demás.

Transmitir más satisfacción al experimentar la riqueza de los demás.

Aumentar el control de sus propias reacciones hacia los demás.

Mejorar la capacidad de comprar, vender, intercambiar y cerrar tratos.

Desarrollar una mayor flexibilidad en el reconocimiento instantáneo de patrones.

Esto es todo lo que hace que nuestros filtros perceptivos y los de los demás sean tan importantes. Los lentes perceptivos explican por qué nos resulta difícil comunicarnos, convivir y comprender a ciertas personas. Sin embargo, cuando descubrimos qué filtros está usando una persona y cómo lidiar con ellos, de repente estamos empoderados de una manera casi inimaginable, ¿no es así? Entonces, entendemos lo que está pasando, que el problema no es la persona, sino el filtro, el contexto.

¡Habla sobre una forma saludable y sin prejuicios de ver las cosas! Reconocer el hecho cognitivo-conductual de que todos pasamos por la vida con contextos mentales y filtros perceptuales que nos ayudan a reconocer que los "problemas" surgen no por nosotros ni por los demás, sino por una lente particular que estamos usando. Esto es especialmente cierto si la persona usa un contexto de diferencias, un contexto de fuerte voluntad, un contexto de pesimismo, un contexto con lentes de oro, etc. Y ser capaz de hablar con otros sobre los filtros o sus lentes como algo separado de ellos nos permite plantear "temas delicados" sin despertar una actitud defensiva. ¡Ahora imagina eso!

Ahora, si crees que todo este campo de filtros perceptivos es nuevo, piénsalo de nuevo. Ha estado disponible en varias escuelas de psicología durante décadas y, a mediados de la década de 1980, se convirtió en un campo de PNL llamado Metaprogramas. Desde entonces, se han escrito varios libros sobre la aplicación de metaprogramas en terapia, negocios, cultura, relaciones, coaching, deportes, etc.

La buena noticia es que hay capacitaciones sobre Metaprogramas en todo el mundo, capacitaciones que aplican estos filtros perceptuales para gerentes y jefes, para capacitadores y terapeutas, para profesionales de ventas y marketing, para abogados y médicos, para jueces y políticos, para padres, novios y amigos.

#### Resumen

Si nuestros filtros perceptivos o metaprogramas son tan poderosos en el sistema mente/cuerpo/emoción que influyen en nuestras relaciones, carrera, salud, personalidad, etc. más capaces son de hacerse cargo de nuestras propias vidas y destino.

Como seres cognitivos y conductuales o de mente/cuerpo/emoción, no tenemos más remedio que crear nuestros filtros perceptivos. La mayoría de las veces, los adoptamos de quienes nos rodean y luego aprendemos un poco más. Aunque se aprenden, se pueden cambiar. Descubre cómo identificar y transformar tus filtros perceptivos aprendiendo el modelo del metaprograma. ¡Estarás contento de haberlo hecho!

L. Michael Hall

Doctor en filosofía, es autor de numerosos trabajos pioneros en neurolingüística, comunicación, emociones y motivación. Es uno de los autores más destacados en el campo de la PNL y está dedicado a hacer avanzar las técnicas de esa disciplina en dominios nuevos y apasionantes, tanto de la terapia como del desarrollo personal.

## EL COACHING DE LA PNL

### Definiendo un nuevo paradigma

#### Por LAURA SZMUCH

El coaching es la profesión cuya función es el acompañamiento de las personas a lograr lo que desean, cuando no pueden hacerlo solos.

Hay coaches de canto, de baile, y muchos otros.

En nuestro caso en particular, estamos hablando de las personas con una formación en alguna de las disciplinas que se dedican a esto.

Si bien una persona puede contarle su tema a un amigo o a alguna persona con buena voluntad, la ventaja que da contratar a un coach es que aprendió cómo facilitar a otro el proceso de modificar creencias limitantes, ampliar su percepción y diseñar planes de acción, entre muchas otras cosas.



En mi caso, para hacerlo, me formé en Coaching Ontológico y Coaching con PNL (entre otros enfoques). Las dos son excelentes disciplinas, que, aunque diferentes, pueden ser complementarias, ya que son muy compatibles.

El coaching ontológico está basado en la ontología del lenguaje, y se presenta en forma de una conversación entre el coach y el coachee.

En un proceso de **coaching ontológico** el crecimiento se da en el dominio del ser, a través de un aprendizaje transformacional.

El coaching ontológico se basa en distinciones, que son una nueva manera de nombrar una misma realidad, que invita a adquirir un significado distinto al que había adquirido originalmente con la manera original de nombrar dicha realidad.

El Coaching con PNL es un método de acompañamiento que guía a las personas y está compuesto por

- Técnicas
- Recursos
- Herramientas

que facilitan la mejora, el desarrollo y el cambio personal.

El **Coaching de la PNL** se enfoca en la experiencia subjetiva del coachee, en la mente consciente y no consciente, las metáforas, el modelado y la intuición para posibilitar a las personas descubrir, por sí mismas, nuevas opciones de decisión y comportamiento que les faciliten conducirse hacia sus objetivos y bienestar.

De acuerdo con los estándares de la Red Latinoamericana de PNL, el coach de la PNL es una persona que hizo su propio proceso personal en los niveles **Practitioner y Master Practitioner** (practicante y practicante avanzado), y una vez hecho esto, realizó su formación de un mínimo de 100 horas entre teoría y práctica, para entrenarse como profesional del coaching.

El COACHING DE LA PNL es una propuesta integrativa, abierta al modelado de las excelencias de distintas disciplinas y regida por el marco filosófico y los principios metodológicos de la PNL, y el **Código de ética de Coaching de la PNL de la Red Latinoamericana de PNL**.

Laura Szmuch

Educadora. Master Trainer en PNL. Coach. Magíster en Psicología cognitiva y aprendizaje.

Directora de la formación de Coaching de la PNL, Coaching de la Inspiración, de Modelados Neurolinguísticos. Codirectora de la formación Trainer en PNL. Miembro del Nodo Axis de la Red L. de PNL

**Solicitar el programa y el Código de ética del COACHING DE LA PNL a [contacto@redpnl.net](mailto:contacto@redpnl.net)**

## APILAMIENTO DE REENCUADRES - Para lograr un Reencuadre a Nivel Identidad de la mejor escena de la película El Rey León Por HERNÁN VILARÓ

Al final del libro “El poder de la palabra” Robert Dilts, analiza palabra por palabra, las formas en las cuales Richard Bandler reencuadraba las objeciones que le decían sus alumnos, también explora 14 diferentes formas de reencuadre.

Lo que me fui dando cuenta con el paso del tiempo es que **existen miles formas diferentes de reencuadrar una situación.**

Paralelamente, un suscriptor me consultó sobre como reencuadrar una pérdida de un ser querido.



“Hola, que se utiliza en PNL cuando has perdido a seres queridos?”

Una usuaria le contestó que no se utilizaba reencuadre en esos casos:

“Para esas situaciones no se utiliza reencuadre, hay otras técnicas para ello”

Si bien es verdad que hay otras técnicas... lo que van a estar generando esas técnicas es precisamente, un reencuadre de la situación...

Anthony Robbins dice por ejemplo, que un cambio de submodalidad es una forma de reencuadre.

Al responderle al suscriptor, recordé una excelente escena de la película El Rey León que apila un reencuadre tras otro hasta generar el reencuadre más poderoso que existe. Transcribí palabra por palabra de esa escena que no dura más de 4 minutos y analicé cada uno de los reencuadres y lo hice de la siguiente forma:

Primeramente encontrarás quién es el personaje que habla y luego entre paréntesis () te diré los encuadres que uno puede inferir del lenguaje utilizado.

### Comencemos con la transcripción y el análisis

Simba: ¿Conociste a mi Padre?

(Marco de Curiosidad, buscando saber para entablar una conversación)

Rafiki: Corrección, conozco a tu padre, conozco a Mufasa.

(Rechazo del marco «Mufasa está muerto e inserción de un nuevo Marco «Tu Padre está vivo, por eso contesta utilizando el tiempo verbal del presente, no ha muerto, está vivo y está vivo ahora»)

Simba: No quisiera decírtelo, pero él murió... hace mucho tiempo...

(Marco: si bien la contestación de Simba comienza con palabras auditivas, todo su lenguaje corporal y su tono de voz muestran el efecto en sus emociones que tuvo el fallecimiento de Mufasa en él)

Rafiki: No, te equivocas, está vivo... y te lo voy a mostrar, sigue a Rafiki conoce el camino... Ven... (Se lanza a correr)

(Marco: Refutación nuevamente de la implicancia de que Mufasa ha muerto, reafirmación del marco que está vivo con la unión de una futura prueba...)

«Sigue a Rafiki conoce en camino ven» es un loop abierto para que Simba lo siga, *también es una metáfora de salir de ese lugar de llanto y seguirlo*, lo cual implica que Rafiki es el líder en ese contexto, Rafiki sabe adónde se dirige por eso le dice ven...)

Rafiki: Alto... mira allí abajo  
(Marco de orden y de expectativa en Simba)

## APILAMIENTO DE REENCUADRES - Para lograr un Reencuadre a Nivel Identidad de la mejor escena de la película El Rey León Por HERNÁN VILARÓ

Simba se acerca...

Simba: No es mi padre, es solo mi reflejo

(Marco: Decepción, tristeza por no encontrar a su padre en el reflejo)

Rafiki: Noooooo, ahiiiiiií estaaaaaaá...

(Marco: Rechaza el marco de que es solo su reflejo con un tono de voz que implica movimiento y toca el agua)

Rafiki: ¿Lo ves? El vive en ti

(Marco: Pregunta retórica, si Simba contesta que no a la pregunta lo ves, Rafiki le dirá donde tiene que mirar, si Simba contesta que sí, no hace falta añadir nada más... Inserción nuevamente del reencuadre «Tu padre no está muerto, él vive» con el añadido de que El Vive EN TI)

Mufasa: Simba

Simba: Padre

Mufasa: Simba, me has olvidado.

(Marco: El diccionario define olvidar como Dejar de retener en la mente algo o a alguien. Aquí Mufasa le está reclamando a Simba que se olvidó de él)

Simba: No, eso nunca...

(Marco: En ningún momento me olvidé de ti, rechazo del marco de que ha olvidado a su padre)

Mufasa: Olvidaste quien eres, y así me olvidaste a mí.

(Marco: Rechazo del Marco de Simba unido con la razón por la cual afirma que lo ha olvidado en forma de equivalencia compleja «Al olvidarte quien eres= me olvidaste a mí» si te hubieses acordado quien eres= me hubieses recordado)

Mufasa: Ve en tu interior Simba, eres más de lo que eres ahora, toma tu lugar en el ciclo de la vida...

(Marco: Invitación a que se conecte con su Identidad, lenguaje hipnótico vago «Ve en tu interior», Inserción de un nuevo Marco de Nueva Identidad.

«Eres Más de lo que eres ahora» lo cual implica que no está siendo todo lo que puede ser ahora  
«Toma tu lugar en el ciclo de la vida» acción necesaria que debe fluir de su nueva identidad)

Simba: ¿Cómo puedo regresar? No soy el mismo de antes...

(Marco: Rechazo del marco enfocándose en los problemas futuros o en las consecuencias de que sucederá si acepta su nueva identidad, No soy el mismo de antes, *Reafirmación de su Identidad actual y a su vez imposibilidad de un cambio*)

Mufasa: Recuerda quien eres, tu eres mi hijo, el rey verdadero... recuerda quien eres.

(Marco: Añade recursos, le da fuerzas recordándole de quién es hijo, es su hijo, el rey verdadero, implicando que el rey que ahora está es un rey falso)

Simba: No padre, no me dejes...

Mufasa: Recuerda, recuerda... recuerda...

(Marco: Repetición hipnótica para que acepte el nuevo marco y reencuadre su Identidad el reencuadre más poderoso que existe)

## APILAMIENTO DE REENCUADRES - Para lograr un Reencuadre a Nivel Identidad de la mejor escena de la película El Rey León Por HERNÁN VILARÓ

Rafiki: ¿Qué fue eso? el clima muy peculiar ¿no crees?

(Marco: Pregunta retórica, invitando a pensar a Simba sobre lo sucedido)

Simba: Sí, parece que los vientos cambian.

(Marco: Aceptación del nuevo marco que también se puede notar por su cambio de postura corporal

Parece que los vientos cambian, utilización de metáfora que refleja el cambio que está ocurriendo en él mismo)



Rafiki: Ahhh... el cambio es bueno

(Marco: El cambio es bueno, lenguaje hipnótico, inserción del marco es bueno cambiar y por ende es ma-  
lo no cambiar y quedarse igual)

Simba: Sí, pero no es fácil, sé lo que tengo que hacer pero si regreso, tendré que enfrentarme al pasado  
y he estado huyendo desde hace tanto...

(Marco: Rechazo del marco que el cambio es bueno, énfasis en lo difícil que es cambiar, enfoque en las  
consecuencias futuras, se puede notar también el cambio de postura corporal y su diálogo interno comen-  
zando a cuestionar su decisión y una sensación de no querer hacerlo, Y he estado huyendo desde hace  
tanto, es un enfoque en su pasado)

Rafiki: Golpea a Simba

(Marco: Interrupción del patrón de pensamiento de Simba, ROMPE el loop, evita que siga pensando de  
esa manera)

Simba: AUCH... ¿Por qué hiciste eso?

(Marco: Dame razones que justifiquen ese golpe)

Rafiki: No importa, está en el pasado.

(Marco: Metáfora física, El golpe no importa porque está en el pasado, por ende, lo que está en el pasado  
no es lo que importa, hay cosas más importantes)

Simba: Sí, pero me dolió.

(Marco: Enfocándose en el dolor físico del golpe que le brindó Rafiki, enfatizando que aunque ocurrió en  
el pasado lo sigue sintiendo ahora)

Rafiki: Ah sí, el pasado puede doler, pero puede o huir de él o... aprender (Tira un golpe nuevamente) Ja!  
¿Lo ves? ¿Y ahora, qué es lo que vas a hacer?

(Marco: Acompasamiento de lo que dijo Simba, el pasado puede doler PERO (Negación del marco) pue-  
des o huir de él o aprender...)

Al lanzar nuevamente el golpe y al esquivarlo Simba, establece una metáfora que implica que si esquivó  
el golpe también puede aprender de su pasado.

Rafiki: ¿Y ahora qué es lo que vas a hacer?

(Invitación con tono de voz motivante a que cambie...)

## APILAMIENTO DE REENCUADRES - Para lograr un Reencuadre a Nivel Identidad de la mejor escena de la película El Rey León Por HERNÁN VILARÓ

Simba: Primero, te quito el bastón...

(Marco: Open loop, hay más cosas que va a estar realizando simba)

Rafiki: No no no no, no mi bastón... Oye ¿Adónde vas?

Simba: Voy a Regresar...

Rafiki: Eso, anda, date prisa!!!

Festeja Riéndose y mirando hacia el cielo.

*¿Has notado la gran cantidad de reencuadres apilados uno arriba del otro de Rafiki y de Mufasa?*

**¿Te has realmente dado cuenta de lo poderoso que es saber reencuadrar para ser más persuasivo?**

*¿Has visto como Rafiki logra el reencuadre más poderoso de todos el reencuadre de Identidad en Simba? Esa nueva Identidad, le permite reclamar su lugar en el ciclo de la vida como Rey.*

La idea de este artículo para La Magia Continua es la de inspirarte a descubrir la infinidad de formas de reencuadrar que existen fuera de la PNL.

*Aquí el video con la escena completa*

<https://www.youtube.com/watch?v=YZou-PtUbH4>

### REENCUADRE - 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 e interpretamos.

Fuente: «El poder de la Palabra» - Editorial Urano

## DE LO MACRO A LO VIRTUAL, PASANDO POR LO MICRO: Fobias, alergias y síntomas sin explicación médica

### Por Mayte Galiana y Marcel Genestar

**«Las personas no están averiadas, simplemente han aprendido a hacer de forma excelente cosas que no son útiles»**

Fobias, alergias y síntomas sin explicación médica (dolor y mareo, especialmente) son situaciones que se generan a partir de un mismo patrón: **nuestros sistemas de vigilancia** (que se hallan al servicio de nuestra integridad como organismo vivo) **pueden incurrir en error, identificando como peligroso algo que no lo es**. Este error se convierte en una fobia cuando ocurre a nivel de macro-comportamientos, en una alergia cuando afecta a lo microscópico y en respuestas de dolor o mareo cuando implica a nuestro cuerpo virtual.



La Programación Neuro-Lingüística trabaja con la estructura de la experiencia, en lugar de hacerlo con su contenido. Esto significa que la detección de patrones se convierte en una actividad esencial. En este artículo queremos presentar varias ideas acerca de algunos patrones que, a nuestro entender, nos pueden acercar a una comprensión diferente de estos tres procesos: **fobias, alergias y síntomas sin explicación médica** (es decir, sin daño).

### LAS FOBIAS

El comportamiento asociado a una fobia se caracteriza por estos tres elementos:

**Una cierta amenaza** (real, potencial o imaginada): la fobia responde a algo que la persona percibe como amenazante. Es verdad que los insectos o las aves nos pueden picar, aunque la mayoría de estas picaduras son prácticamente inofensivas. En todo caso, queremos remarcar que la fobia no es una “chaladura” de la persona sino, en todo caso, una forma (quizás inadecuada) de responder a lo que ella percibe como amenaza.

**Reacción automática e incontrolable**: la persona no piensa conscientemente “ahora voy a hacer esto”; tampoco es capaz, en la inmensa mayoría de los casos, de controlar esa respuesta. De alguna forma, su organismo ha aprendido un automatismo similar al que ejecutamos cuando nos quemamos la mano: la retiramos del calor sin necesidad de pensar. Por otra parte, cuando una persona está sudorosa y jadeante porque acaba de ver una araña es perfectamente inútil tratar de explicarle que, en realidad, la araña no le puede hacer daño. Ese argumento racional no evitará la respuesta física; es incontrolable.

**Desproporción**: este aspecto está relacionado con el primero. Aunque hubiera una amenaza real, la conducta que se pone en acción es exagerada. Si yo estoy cerca de una araña muy rápida de movimientos y de picada mortal, estaría justificada una reacción de rápida huida. Pero hacerlo de la misma forma frente a una araña de las que podemos encontrar en nuestras casas, está claramente fuera de lugar.

Entre la amplia variedad de fobias descritas en los repertorios correspondientes, nos referimos aquí a aquellas que incluyen necesariamente el elemento 1. Es decir, cuando el estímulo entraña la posibilidad más o menos remota de originar algún daño.

Entrando en más detalles, podemos enumerar algunas de las fobias con las que solemos trabajar:

Espacios (elevados; abiertos; cerrados, como ascensores o lugares pequeños)  
Insectos diversos (especialmente, escarabajos y cucarachas)

Artrópodos (arañas y escorpiones)

Alimañas en general (serpientes y ratas)

Mamíferos domésticos (gatos y perros)

Aves (especialmente palomas, pero también pájaros)

Temas relacionados con la salud y su cuidado (agujas hipodérmicas, sangre, olor de hospital, fobia dental)

## DE LO MACRO A LO VIRTUAL, PASANDO POR LO MICRO: Fobias, alergias y síntomas sin explicación médica

### Por Mayte Galiana y Marcel Genestar

Regresando sobre nuestro comentario anterior, vemos que la exposición a estos elementos o situaciones comporta un cierto riesgo de daño, frente al cual se desarrolla la respuesta fóbica.

#### Aprendizaje veloz (o instantáneo) y su reversión

Para desarrollar una fobia, a veces basta una sola exposición al estímulo. Es decir, con **una sola “lección”**, **la pauta de respuesta ya queda aprendida**. Si lo vemos desde este ángulo, la génesis de una fobia es un ejemplo de nuestra capacidad de aprendizaje, con un resultado muy efectivo en cuanto a evitar el peligro, aunque poco funcional por los costes que conlleva.

El protocolo de PNL para trabajar con fobias se basa en esta capacidad de aprendizaje instantáneo, que es usada para llevar a cabo un proceso que denominamos de “desaprender”, mediante el cual se revierte el efecto de aquella experiencia de aprendizaje inicial. Como el objetivo de este artículo es el de señalar las similitudes entre fobias, alergias y síntomas sin explicación médica, obviaremos aquí la descripción de este protocolo, asunto que es objeto de una de las sesiones de nuestro curso Practitioner en PNL.

Queremos recordar aquí que el modelo “clásico” para el tratamiento de fobias es el procedimiento llamado “Desensibilización Sistémica” (DS), desarrollado por Joseph Wolpe en 1958. La lógica de esta intervención es lograr la desensibilización mediante exposición progresiva al estímulo fóbico. Aunque se han definido algunas variantes, el abordaje esencial continúa siendo el mismo.

L. Michael Hall, destacado miembro en el campo de la PNL, señala como, en su condición de psicólogo y psicoterapeuta, trataba a sus pacientes fóbicos mediante el modelo de la DS, hasta que conoció el protocolo para fobias de la PNL. Su testimonio es claro: “pasé de necesitar meses para completar un proceso a producir los mismos resultados en una o dos sesiones”.

#### La fobia trabaja a nuestro favor (aunque no lo parezca)

Efectivamente, la respuesta fóbica está al servicio de nuestra supervivencia. A nivel biológico, parece que está vigente este lema: “piensa mal y sobrevivirás”. Lo cual nos lleva a reconocer que, a pesar de la desproporción y de lo limitante que puede llegar a ser, la pauta fóbica tiene una intención favorable para quien la padece.

Por supuesto vamos a trabajar para superarla; al mismo tiempo, lo haremos teniendo en cuenta esta intención protectora, de manera que la persona pueda sentir que va a seguir estando libre de riesgos.

## ALERGIAS

Es una **respuesta** de nuestro **sistema inmunitario** frente a **sustancias** que generalmente **no son dañinas**. El sistema inmunitario normalmente protege al cuerpo de sustancias nocivas como las bacterias y los virus. Este sistema también reacciona ante sustancias extrañas, llamadas alergenos. Estos son generalmente inocuos y en la mayoría de las personas no causan problemas.

Es decir: nuestro sistema inmunitario identifica como ‘peligroso’ algo que no lo es y entonces produce una respuesta para combatir eso que ha considerado un ‘ataque’.

Como se puede ver, encontramos de nuevo los tres elementos:

Una cierta amenaza: la presencia de un elemento extraño (o poco habitual)  
Una respuesta incontrolable: el sistema inmunitario opera por su cuenta

Desproporción: para operar sobre ese elemento extraño no se necesita la enorme cantidad de sustancias que libera nuestro organismo.

El caso de las enfermedades autoinmunes sigue la misma pauta, con el agravante de que, en este caso, el elemento que se toma como “extraño” es tejido celular de la propia persona.

Y, de nuevo, aunque el resultado sea desastroso, es una respuesta que pretende operar a favor de

## DE LO MACRO A LO VIRTUAL, PASANDO POR LO MICRO: Fobias, alergias y síntomas sin explicación médica

### Por Mayte Galiana y Marcel Genestar

#### SÍNTOMAS SIN EXPLICACIÓN MÉDICA

Nos ocuparemos seguidamente de un campo que en las últimas décadas ha experimentado (quizás podemos decir está experimentando) una gran transformación. Se trata de un conjunto de situaciones, etiquetadas con nombres varios, y cuyo denominador común es que la sintomatología no está relacionada con un daño real.

El mecanismo de producción del dolor es bastante complejo y es una tarea que lleva a cabo nuestro sistema neuro-inmune. De forma muy sintética, el dolor es una respuesta funcional que este sistema pone en marcha cuando los sensores corporales captan información de daño celular o de peligro inmediato de que éste se produzca (siendo este peligro una amenaza efectiva o algo estimado como tal).

Hasta aquí, todo bien. Esta información llega al cerebro, lugar en el que es procesada y donde se genera la sensación de dolor. Remarcamos esta cuestión: **la sensación de dolor se produce en el cerebro**.

Probablemente, este hallazgo sea uno de los más novedosos de la más reciente investigación científica, que todavía no se ha difundido de forma generalizada. Por ello, en algunos ámbitos subsiste la que se denomina “teoría tisular del dolor”, según la cual el dolor se produce en el lugar que duele.

Sin embargo, también se pueden producir errores de valoración. Por un lado, puede haber daño real sin que el sistema genere la información que luego es transformada por el cerebro en dolor; asimismo, puede suceder lo contrario, es decir, que no haya daño real y el sistema genere señales como si lo hubiera.

El caso más extremo de esta situación es el dolor percibido en un “miembro fantasma”, es decir, un miembro amputado; ese miembro ya no está, por lo que es imposible que se origine daño en algo que no existe y, sin embargo, hay dolor real.

Podemos concluir que hay personas que se sienten sanas y están sanas, personas que se sienten sanas y están enfermas, personas que se sienten enfermas y están sanas y personas que se sienten enfermas y realmente lo están (aquí “enferma” equivale a presencia de daño). En este artículo tratamos, obviamente del tercer supuesto: personas que sienten dolor (u otros síntomas), en ausencia de causa física que lo justifique.

Nuestro sistema neuro-inmune opera de forma predictiva. Es decir, no solamente da cuenta de lo que está sucediendo en un momento dado, sino también de lo que podría llegar a suceder. Y ese funcionamiento predictivo es el que explica en buena parte la sensación de dolor, en ausencia de daño que lo justifique.

Para generar la experiencia de dolor, nuestro cerebro procesa la información que le envían los sensores corporales, junto con recuerdos de experiencias anteriores asociadas a esas sensaciones y con información que le llega desde el exterior, en forma de explicaciones causa-efecto sobre el origen de su dolor, diagnósticos médicos, etc. (el Dr. Arturo Goicoechea, destacado investigador en este campo, denomina a todo este paquete “información de los expertos”).

Podemos sintetizar como sigue el resultado final de todo ello:

La persona percibe una situación como amenazante para su integridad física  
El sistema neuro-inmune procesa un conjunto de información y, como mecanismo de protección, genera la sensación de dolor, que es automática e incontrolable  
Existe una desproporción entre la amenaza y la reacción generada

#### ¿Cómo se tratan los casos de síntomas sin explicación médica?

Hasta fecha muy reciente, los síntomas sin explicación médica han sido tratados (y en muchos casos se siguen tratando) mediante farmacología que, desafortunadamente, no resuelve el tema de fondo y en muchos casos tampoco alivia los síntomas.

## DE LO MACRO A LO VIRTUAL, PASANDO POR LO MICRO: Fobias, alergias y síntomas sin explicación médica

### Por Mayte Galiana y Marcel Genestar

Las propuestas de abordaje formuladas por las personas que actualmente trabajan con esta nueva concepción de los síntomas se basan en aportar información sobre la génesis del dolor o síntoma (podríamos decir Neuro-Biología del dolor y los síntomas), a modo de proceso de aprendizaje, en conjunto con un trabajo de fisioterapia.

Dicho de otro modo, el tratamiento incluye educación en Neurociencia y ejercicio terapéutico acompañado por un fisioterapeuta. Y cuando este ejercicio se realiza en la naturaleza, presenta unos resultados aún más sorprendentes.

Como este enfoque se centra en el proceso que genera el síntoma, presenta mejores resultados en términos generales. Al mismo tiempo, desde nuestra perspectiva, todavía admite una mejora ulterior.

En este abordaje, el aprendizaje acerca de la forma en que se generan los síntomas tiene un papel fundamental, pues se trata de que las personas conozcan y aprendan nuevos conceptos que les sirven para entender lo que les sucede y darle un nuevo significado.

Se pretende que ese conocimiento cumpla un papel similar al que juega el proceso de Desensibilización Sistématica, cuya comparación con el protocolo para cura de fobias ya hemos señalado en otra parte de este artículo.

En la realidad de cada persona que padece esos síntomas, lo que ha ocurrido (a lo largo del tiempo o de forma súbita) es un aprendizaje biológico, que la lleva a reaccionar, inconsciente y automáticamente, de una determinada forma. Por consiguiente, no es un aprendizaje conceptual o intelectual, tampoco es emocional y ni siquiera comportamental; es algo más profundo.

Desde nuestra experiencia, el proceso de reaprendizaje biológico es muy largo y difícil cuando se pretende hacer desde la parte intelectual. Muchas veces, es incluso imposible de alcanzar por ese camino. En cambio, existen formas de encarar ese reaprendizaje en el mismo ámbito en el que se produjo. Por otra parte, el paso de aprender de nuevo en ese terreno es imprescindible para que la persona pueda volver a los comportamientos que el síntoma está impidiendo (cierto tipo de movimientos o de actividades).

#### Isomorfismo entre las tres categorías

De lo presentado hasta aquí se desprende que, efectivamente, hay una estructura prácticamente idéntica en los tres casos presentados, lo cual nos da pie a enfocar con cierta base común el trabajo en esas tres categorías.

Nuestra propuesta práctica, utilizando esta hipótesis como guía, es abordar los casos de síntomas sin explicación médica mediante la **inclusión** del **protocolo** conocido como **“Cura rápida de fobias”**, cuya fase clave es la de “desaprender” (ejecutar la acción al revés).

Un punto que se ha demostrado crítico es identificar con precisión la experiencia de aprendizaje inicial, la primera vez. Para ello, se puede recurrir a la exploración retrocediendo sobre la línea del tiempo, hasta localizar ese momento. Una vez localizado, será sobre esa experiencia que, en el momento oportuno del proceso de acompañamiento, usaremos el protocolo para fobias.

#### Usando modelos y recursos de PNL en una intervención integrada

El primer paso es liberar el estrés que actualmente presenta la persona en relación con el tema. En segundo lugar, identificar el momento o momentos clave donde se ha generado la experiencia de referencia.

Esta es la base para realizar diferentes procesos:

Liberar estrés

Descifrar los códigos de la Mente Somática (Intención positiva y mensajes)

Conectar con recursos

Entrenar la atención y lenguaje

Des-aprendizaje y reconexión neuronal

Habitualmente, es imprescindible seguir la secuencia desde a) hasta d) sobre cada episodio significativo (no únicamente con el primero). Por otra parte, el paso c) puede requerir la utilización de diferentes modelos de PNL, adecuados para el tipo de situación.

## DE LO MACRO A LO VIRTUAL, PASANDO POR LO MICRO: Fobias, alergias y síntomas sin explicación médica

### Por Mayte Galiana y Marcel Genestar

Estos algunos de los modelos y recursos utilizados (además, claro está, de la Cura Rápida de Fobias):

Metamodelo del Lenguaje  
Preguntas limpias  
Línea del tiempo  
Reimpronta  
Anclas  
Cambio de Submodalidades  
Abordaje de conflictos interpersonales  
Integración de partes  
Bucles emocionales  
Modelo del Perdón  
Trabajo de la espiritualidad

### Reseña de casos

- *Antonia: alergia grave a la ingestión de cefalópodos*

En la primera sesión, esta persona refiere que tiene una fuerte reacción alérgica (anafilaxia) a la ingestión de cefalópodos, llegando al extremo de que la reacción se produce también cuando un utensilio de cocina se usa previamente para cortar o remover, por ejemplo, calamares y luego se utiliza con un alimento que ella va a ingerir. Esta situación la obligaba a llevar siempre encima una inyección de Epinefrina para inyectársela inmediatamente en el caso de iniciarse la reacción alérgica.

Acompañamos a Antonia a explorar diferentes aspectos de su experiencia, identificando diversas cuestiones relacionadas con su alergia e identificando una experiencia en la que su cuerpo aprendió a generar esa respuesta. En este caso encontramos dos momentos clave; uno en la infancia y otro cuando se inicia la alergia. Trabajamos el momento de la infancia y la relación familiar al mismo tiempo que diferentes sucesos familiares, para terminar con la cura rápida de fobias en el primer momento y en el segundo.

Este es su comentario sobre su experiencia:

*“El trabajo que realice Mayte significó un antes y un después en mi vida, por ejemplo tener que preguntar y reiterar en cada restaurante que ni siquiera cortaran los alimentos con los mismos cuchillos por la contaminación cruzada, a disfrutar de cualquier evento sin ni siquiera pensar en que hay de comida”*

- *Diana: diagnóstico de fibromialgia*

Diana explicó que padece dolor generalizado, que en muchos momentos le impide una vida normalizada. Tiene un diagnóstico de fibromialgia.

El trabajo con PNL le ayudó a descubrir su fobia: ‘sentirse rozada’. Eso le lleva a que en ocasiones hasta la ropa le produce dolor. Encontramos los sucesos que le llevan a este aprendizaje. En este caso hay además un trabajo de perdón y de la espiritualidad para dar un nuevo sentido a sus experiencias. Al igual que en los otros casos se termina con la cura rápida de fobias para ese primer momento.

- *Andrés, apnea del sueño.*

Andrés recurre a nosotros porque le acaban de diagnosticar apnea del sueño. Deja de respirar, como si su cuerpo olvidara esta acción tan imprescindible para la vida. En todas las exploraciones adicionales, no se han podido localizar malformaciones o dolencias que justifiquen la apnea.

Encontramos un momento de gran angustia vital donde pide varias noches seguidas dejar de respirar, ya que no tiene sentido el sufrimiento extremo y abandono que estaba sufriendo en esos días.

Limpiamos el estrés del momento, reconexión con recursos y alineación de niveles. Encontramos otros episodios de estrés similar. Una vez puesto recursos en cada momento se realiza la cura de fobias en ese primer momento. En el momento de escribir este artículo la persona lleva 8 meses sin apneas nocturnas y ha prescindido de la máquina para respirar.

## DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

De Maktub II (Está escrito)

De Paulo Coelho

### DEL CUIDADO CON LAS PALABRAS

Cuántas veces decimos a alguien: "Uy, hace tiempo que no discuto con fulano". O: "nunca más tuve gripe".

Y, de repente, al día siguiente, agarramos una gripe o discutimos con fulano.

Entonces concluimos: si hablamos de cosas buenas que suceden con otros, esto trae mala suerte.



Nada de eso. En verdad, el Alma del Mundo, antes de cualquier problema, siempre nos muestra cuánto tiempo estuvimos sin odiarnos con determinada cosa. Ella nos quiere decir como la vida también viene siendo generosa en aquel momento, continuará siéndolo, si superamos con bravura el obstáculo.

Mantenga las palabras positivas en el aire. Ellas lo van a ayudar a crecer en cualquier dificultad.

### DE LA VIDA

Tal vez usted diga: " Bien, mi vida no está exactamente de acuerdo con mis expectativas". Si, entretanto, la vida le preguntase: "¿que es lo que tú has hecho por mí?". ¿Cuál sería la respuesta?. No adelanta querer acortar el camino: es preciso equilibrar el Rigor y la Misericordia, disciplina y entrega.

Nada sucede sin esfuerzo, ni siquiera los milagros. Para que un milagro ocurra es preciso tener fe. Para tener fe, es preciso vencer la barrera de los preconceptos. Para derrumbar barreras, es preciso coraje. Para tener coraje, es preciso dominar el miedo. Y así sucesivamente. Vamos a hacer las pases con nuestros días. Es preciso no olvidar que la vida está de nuestro lado. También ella quiere mejorar. Vamos a ayudarla.

### DE LA PARADA

No se olvide que a veces es preciso parar. O los pies quedarán heridos, la mente se distraerá, y el cansancio empobrece la Búsqueda.

La tradición académica tiene un "Año Sabático"; a cada siete años de trabajo, el profesor pasa un año lejos de la Universidad. Al salir de la rutina, él abre espacio para nuevos conocimientos. En la antigüedad, los campesinos dividían su tierra en siete terrenos: a cada año, uno de ellos quedaba abandonado, sin producir nada. Allí crecían hierbas dañinas, matorrales, todo lo que la naturaleza tuviese voluntad de producir sin interferencia del hombre. De esta manera la tierra se revigorizaba, y era capaz de, el año siguiente, aceptar la simiente del agricultor.

Quien no para por libre voluntad, termina siendo paralizado por la vida. En la Búsqueda, como en todo lo demás, acción e inacción tienen la misma importancia.