

LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 93

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 93- COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Ten en cuenta que te convertirás en aquello que sueles añadir tras las palabras «Yo soy...»

ANTHONY ROBBINS

LOS INGREDIENTES ESENCIALES DEL COACHING

Presencia y Confianza

Por Laura Szmuch

Pág. 1 a 2

SIEMPRE PREGUNTE ¿PORQUÉ?

El rescate del ¿porqué?

Por Michael Hall

Pág. 3 a 7

LA CANCIÓN DE LAS SUBMODALIDADES DE PNL

Oyendo la magia de Jorge Drexler

Por Hernán Vilaró

Pág. 8

RAPPORT

El ingrediente mágico

Por James Lawley y Penny Tompkins

Pág. 9 a 11

BREVE HISTORIA DE LAS LÍNEAS DE TIEMPO

Explorando los linajes de la PNL

Por Steve y Connirae Andreas

Pág. 12 a 14

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

UN HOMBRE, SU CABALLO, SU PERRO Y EL CIELO ... De Paulo Coelho

Pág. 15

Textuales de JOSEPH O'CONNOR

No te fijes únicamente en ti mismo. Toda acción tiene consecuencias para el sistema más amplio en que vivimos. Cada objetivo que perseguimos tendrá consecuencias para nosotros, pero también para otras personas. Eso es algo hay que tener en cuenta desde el primer momento. Esta regla es de aplicación tanto al viaje como al destino final.

¿Vale la pena ese destino? ¿Conduce a una mayor felicidad? ¿Traerá más equilibrio a tu vida? ¿Saldrán perjudicadas otras personas importantes para ti? ¿Se beneficiarán? ¿Cuál será el coste para ti y para los demás?

También hay que tener en cuenta el viaje.

¿Qué medios vas a utilizar y cuáles serán sus efectos en los demás? Hay quien siente la tentación de atacar objetivos con una obcecación y una ferocidad que resultan perjudiciales familia o los amigos. Como reza el refrán, puedes tener todo lo que quieras a condición de que estés dispuesto a pagar el precio. ¿Cuál es el coste de tus objetivos? ¿Estás dispuesto a pagar ese precio? No estamos hablando únicamente de dinero, sino también de tiempo y oportunidad.

Preguntas clave para nuestros objetivos: ¿Cuáles son las consecuencias para otras personas? ¿Cuál es el coste en tiempo, dinero, y oportunidad? ¿A qué podrías tener que renunciar? ¿Cómo quedará afectado el equilibrio entre los diferentes aspectos de tu vida (por ejemplo, en las relaciones, el ocio, el ámbito profesional, la salud) cuando alcances ese objetivo? ¿Qué hay de importante en tus circunstancias actuales que tal vez tengas que dejar atrás?



LOS INGREDIENTES ESENCIALES DEL COACHING

Presencia y Confianza

Por Laura Szmuch

La PNL nos brinda muchas herramientas, modelos, conceptos, principios, y, sobre todo, la maravillosa habilidad del modelado. Este es uno de los motivos por los cuales nuestra ecléctica disciplina resulta tan poderosa y eficaz en el coaching.

Más allá de todo lo que un buen practicante de la PNL ha aprendido en sus formaciones, si desea acompañar formal y profesionalmente a otros, necesita entrenarse para hacerlo. No es únicamente *“vení que hacemos una técnica”* con un amigo o familiar.

Un coach es una persona que acompaña profesionalmente, en un contexto adecuado y en ciertas condiciones.



Puede ser un solo encuentro, o un proceso, dependiendo del tema que la persona que consulta necesite y elija explorar.

El modelo esencial del coaching de la PNL es **estado presente +recursos/obstáculos +estado deseado**. A veces hablamos de resultados, pero yo me pregunto muchas veces a qué nos referimos exactamente cuando hablamos de resultados.

Permítame que lo explique más claramente. En este tipo de acompañamiento, los coaches estamos muy enfocados en “el objetivo expresado en afirmativo y bien específico” o “en una intención clara expresada en pocas palabras”. En realidad, las consultas con un coach son, precisamente, para el logro de algún objetivo, diseño de plan de acción o proyecto. El tema es que muchas veces el coach olvida otros elementos que son básicos y esenciales.

Uno de ellos es la forma en la cual está presente con el consultante. Esa presencia y escucha son el regalo más hermoso que le podemos hacer, en un mundo en el cual la gente está cada vez menos disponible para otros desde su esencia. Antes de estar tan pendientes de qué preguntar o técnica aplicar, es indispensable dejar de pensar que la vida es un problema para resolver y comenzar a conectar con lo que esa persona está trayendo en este momento, además de la necesidad de un cambio. Es la habilidad de estar abiertos y disponibles, presentes, con escucha desde el corazón. Lo nuestro es una disciplina de encuentro entre seres humanos, no una serie de recetas o protocolos para aplicar.

Muchas veces, abrir el espacio para que la persona pueda sentirse sostenida, comprendida y escuchada, es suficiente. Tal vez se pregunte: *“¿Está diciendo que como coach no debería intervenir?”*

No, no estoy diciendo esto. Estoy invitando a coaches y futuros coaches, y también a mí misma cada día, a crear un entorno amplio y seguro, sin intentar “arreglar” a nadie. Las personas acuden a nosotros, en el momento en el cual lo hacen, porque no pudieron solas, intentaron ya unas cuantas otras cosas, o se sienten solas e incomprendidas. Durante el espacio- tiempo que compartimos creamos un lugar de encuentro físico (aunque no necesariamente presencial), somático, cognitivo, emocional y espiritual.

Ese espacio es una burbuja imaginaria que nos contiene, donde la persona es bienvenida desde todo nuestro Ser. Es el vínculo de confianza, la conexión que creamos, lo que hace que la persona pueda ir desplegándose.

Estamos allí para apoyarlos, y poner todo nuestro conocimiento y experiencia a su disposición, para que se lleve lo que vino a buscar, o algo de naturaleza superior. A veces, en un primer momento es una buena escucha, sentirse comprendidos, claridad y paz interior.

Detectar en qué tipo de trance llegan, lo que en coaching ontológico diríamos: la historia que se cuentan. En PNL vamos un poco más allá de la narrativa, porque operamos también sobre las representaciones internas, la mente no consciente y lo somático. Decimos que las personas llegan en el trance de algún problema.

Byron Katie dice que solo es posible estar sentada, acostada o parada. El resto, es parte la historia que nos contamos, o del trance en el cual vivimos.

LOS INGREDIENTES ESENCIALES DEL COACHING

Presencia y Confianza

Por Laura Szmuch

Desde la PNL operamos en niveles profundos, siempre y cuando ambos, facilitador y consultante, estén en un estado óptimo.

Stephen Gilligan lo llama estado COACH. A mí me gusta llamarlo *estado inspirado*.

Un espacio físico y emocional que contiene, apoya y da seguridad.

Una postura corporal cómoda y centrada.

La conexión entre nosotros y algo superior a nosotros.

La disponibilidad hacia el consultante, cuya confianza en nosotros es clave para el proceso de transformación.

En este estado, estamos invitando a todos los recursos: los internos, los externos, los trascendentales a hacerse presentes y accesibles. La transformación solo puede emerger bajo ciertas condiciones de cuidado, amorosidad y apoyo.

Nos enfocamos en la persona, en lo que le está sucediendo, y tenemos presente y olvidamos el objetivo al mismo tiempo. Tal vez podamos invitarlo a llevarse mucho más de lo que inicialmente creía que podía conseguir.

Acompasamos, lideramos, dejamos que el consultante pueda comenzar a fluir. Y ahí puede producirse lo que la coach María Celia Kochur llama "mutua alquimia". Nada es igual después del acompañamiento a una persona, porque lo que esa persona descubre, nos toca y nos amplía el mapa.

Confiamos en la naturaleza capaz y creativa del otro, sabiendo que podemos estar llegando a lugares profundos, y mucho más amplios que lo que nuestros egos, mentes conscientes o narrativas pueden concebir.

Para inspirar, sostener, acompañar y estar presentes, es necesario estar centrados nosotros mismos, creer en el otro, reconocer la importancia de nuestra participación como canal de eso que está por surgir.

Teniendo paciencia, respetando ritmos y tiempos, sin empujar salvo cuando sea absolutamente necesario y acompañase el estilo del consultante, para que pueda salir de algún lugar donde está estancado y es necesario que comience a moverse y fluir.

Como coaches, ¿cómo podemos convertirnos en ese espacio seguro, ese territorio de confianza y apoyo para los consultantes?

¿Cómo nos sentimos cuando conseguimos eso? ¿Qué nos decimos, que vemos, que nos cuenta nuestro cuerpo a través de las sensaciones?

Para acompañar a otros, es necesario estar muy bien preparados. Seguir explorándonos. Estar atentos a dónde nos toca lo que trae el consultante.

Cuando logramos ese espacio interrelacional de presencia y confianza, ya estamos listos para que la magia ocurra.

El "resultado", en el sentido tradicional del concepto, aunque importante, pasa a segundo plano cuando la persona pudo percibirse de forma más completa, accedió a su versión Sabia, y encontró en nosotros un Ser Humano con mayúsculas.

Laura Szmuch

Máster Trainer y Coach en PNL. Magíster en Psicología cognitiva y aprendizaje.
Docente y coordinadora de Modelados Neurolingüísticos

SIEMPRE PREGUNTE ¿PORQUÉ?

El rescate del ¿porqué?

Por Michael Hall

Cuando la mayoría de nosotros nos encontramos por primera vez con la PNL y también con la formación actual en PNL, nos presentaron el mantra del practicante: "¿No preguntes por qué...?"

Esto está bien y es apropiado. ¿Por qué? Porque la mayoría de nosotros omitimos el "¿por qué..." más que el cómo. Y el cómo ser una pregunta mucho más interesante es, de hecho, la pregunta del proceso. Preguntar cómo nos lleva al campo del modelado. "¿Cómo lo haces? ¿Cómo funciona?" Preguntar cómo provoca en nosotros un proceso instructivo e informativo que nos permite reconocer cómo una persona realiza una determinada tarea, habilidad o estado. Cómo nos invita al contexto de pensar en términos de estructura.

Comparar:

- 1) "¿Por qué eres así?"
- 2) "¿Cómo te asustas? ¿Cómo te deprimes? ¿Cómo te enfureces? ¿Cómo te pones en este estado de ánimo? ¿Cómo escribes tan impecablemente? ¿Cómo te controlas tan efectivamente? ¿Cómo te mantienes tan alegre incluso cuando te pasan cosas traumáticas?"

Preguntas como "¿por qué...?" nos invitan a explicar, teorizar, argumentar y justificar. Y esto es perfectamente correcto y apropiado. La ciencia moderna se construyó sobre esta base. Este es el tipo de pensamiento que aprendimos en la escuela y la universidad. Preguntamos "¿por qué...?" con el fin de explorar y ampliar el conocimiento en un campo. Es en este momento que teorizamos y construimos las estructuras teóricas que luego nos permiten predecir las posibilidades, hipótesis, pruebas, imaginar las razones y "leyes" detrás de un fenómeno, etc.

Entonces, ¿qué hay de malo en preguntar "¿por qué...?" Porque las preguntas "¿por qué..." están incrustados en el marco de referencia más alto, es decir, si entendemos por qué se supone que el problema debe resolverse. Esto es una locura. Sin embargo, esta ha sido la suposición no escrita de muchos psicólogos del siglo XX. Freud lo hizo explícito. La "verdad" del psicoanálisis, como lo expresó Sigmund Freud, se expresa sucintamente en la declaración "Donde hay Id, debe haber Ego". Para Freud, hacer consciente el proceso inconsciente permite a una persona "trabajar favorablemente" con el conocimiento, el sufrimiento o la realidad y mejorar.

Otros psicólogos y psicoterapeutas siguieron su ejemplo. Tomaron la idea básica, que a veces realmente funciona, la idea de que "comprender es curar en sí mismo", y la hicieron absoluta. Esto hizo que la comprensión de "¿por qué...?" de una experiencia es absolutamente esencial para la curación. "Para resolver esto tienes que entender. Ahora, ¿por qué eres así? ¿Fue algo que tu madre te hizo cuando eras un niño?"

Sin embargo, no todos lo creemos.

El mero conocimiento no suele ser suficiente. Saber "¿por qué...?" comemos demasiado, no hacemos ejercicio con regularidad, no ahorraremos el 10% de nuestro salario para acumular ahorros, no nos gusta cierta persona, rechazamos ciertas creencias, procrastinamos, nos estresamos, gritamos nuestro colega, etc., no es necesariamente equivalente a proceder inteligentemente con este conocimiento. Saber por qué no es una panacea. Y preguntando "¿por qué...?" demasiado pronto demasiado pronto puede llevarnos en la dirección equivocada, pensando erróneamente que el problema se resolverá cuando obtengamos la "respuesta".

Nivel Practitioner – No preguntes "¿Por qué...?"

¿Fue por esta razón que Bandler y Grinder protegieron a los primeros practicantes de la PNL con el mantra No preguntes "¿Por qué...?" Hicieron esto para detener el programa anterior. Usaron esto para romper el contexto automático de la mente de "¿por qué...?" conduce a "respuestas" y cuáles "respuestas" resuelven problemas.



SIEMPRE PREGUNTE ¿PORQUÉ?

El rescate del ¿porqué?

Por Michael Hall

Hicieron esto para evitar producir intelectuales inteligentes que pudieran hablar sobre el juego pero no jugarlo.

En su lugar, se centraron en todas las demás preguntas relacionadas: cómo, cuándo, dónde, qué, cuál, con quién, de qué manera, etc. Al escuchar este tipo de preguntas de Fritz Pearl y Virginia Satir, crearon un metamodelo del uso efectivo del lenguaje en el contexto de la terapia. Lo llamaron Meta Modelo y lo establecieron en torno a 12 preguntas que desafían la estructura o forma del significado. No tenemos la pregunta "¿por qué...?" en el Metamodelo.

Tenemos otras preguntas que relacionan una experiencia y el contexto de la persona sobre la experiencia.

Terry McClendon formó parte de los primeros grupos de práctica pre-PNL y cuenta esta divertida historia en el libro "The Wild Days of NLP" (1989).

"Fue en uno de los primeros grupos de Mission Street (en Santa Cruz, California) que comenzamos a adquirir nuestras herramientas para recopilar información que luego se convertiría en los estándares del metamodelo. Los cimientos de las herramientas de recopilación de información comenzaron con las preguntas cómo, quién y qué del marco de la Gestalt, borrando esa pregunta tácita, "¿por qué...?" Solíamos gritar ya veces darnos puñetazos en la cabeza cuando decían "¿por qué...?"

Esto tiene sentido si desea guiar a una persona que opera bajo el supuesto de que "saber la respuesta" resuelve un problema. Así que incluso hoy, en los entrenamientos de Practitioner de PNL, mientras dejamos de gritarle a la gente o de golpearla en la cabeza, continuamos invitando a la gente a aprender el mantra No pregunes "¿por qué...?"

Hay una razón para hacer esto. Y entender por qué hacemos esto es importante. Hacemos esto para desarrollar el contexto de modelado de la mente y el contexto de la mente que ve, reconoce y trabaja con la estructura más que con el contenido. "Por qué...?" tiende a atraernos hacia el contenido. Cómo nos libera del contenido y, junto con otras cuestiones relacionadas, nos permite pasar a una metaposición en la que podemos pensar en términos de estructura y proceso.

¿Cómo funciona eso?

Esa fue la razón original de la ausencia del "¿por qué...?" al comienzo de la PNL. Permitió que las personas reconocieran que la magia transformadora de la PNL se debía al cambio de estructura más que al contexto. En el libro "PNL: Going Meta" (1997) expuso esta razón como una razón para excluir el "¿por qué...?" en el Metamodelo:

"Como Bandler y Grinder encontraron a la psicología demasiado oprimida bajo el peso de '¿por qué...?' Como resultado, esto condujo a la prohibición general de hacer la pregunta "¿por qué...?" Muchos, si no la mayoría de los practicantes de PNL, han sido bien entrenados para "no preguntar por qué...?" e incluso, de alguna manera, está condicionado como 'algo malo'".

Hay otra razón importante para la prohibición de "¿por qué...?" Compruébalo contigo mismo.

¿Qué sucede cuando haces la pregunta "¿por qué...?" en relación con un estado del problema?

¿Porque te gusta esto?

¿Por qué fallaste en esta prueba?

¿Por qué caíste en esta depresión?

Usualmente preguntando "¿por qué...?" nos invita a explicar nuestros problemas y estados problemáticos. Esto nos llama a sacar a la luz las razones que las sustentan y justifican. Cuando reunimos las razones, explicaciones, justificaciones, etc., este contexto de nivel superior da validez a nuestros estados problemáticos.

La pregunta "¿por qué...?" nos retrotrae a la historia hasta el momento en que surgió el problema. Esto nos vuelve a poner en estado. Esto refuerza las generalizaciones que hicimos allí. A veces, la conciencia trae alivio, incluso transformación. Pero no siempre es así. Tal vez ni siquiera eventualmente. Típicamente, la investigación de "¿por qué...?" produce más foco en el problema y esto fortalece cada vez más nuestro problema o estado negativo.

SIEMPRE PREGUNTE ¿PORQUÉ?

El rescate del ¿porqué?

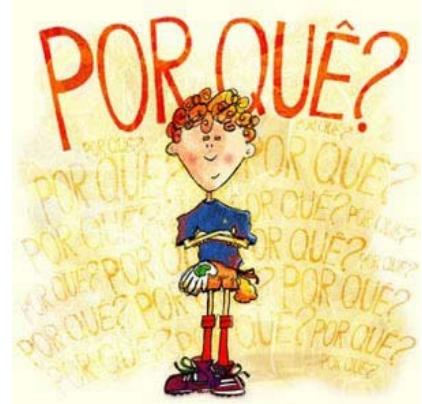
Por Michael Hall

Neurolingüísticamente esto tiene sentido. Después de todo, cuando preguntamos "¿por qué...?", invitamos a la persona a que se explique y justifique una experiencia.

Esto impulsa a la persona hacia sí misma, donde se involucra en una búsqueda transderivacional de la historia y el modelo del mundo que lo hizo así.

Esto invita a la persona a referirse a la experiencia inicial como si esto explicara por qué construimos nuestra comprensión como lo hicimos. Al hacer esto, la persona se sitúa aún más sólidamente dentro del contexto mismo de referencia que da lugar al problema.

Para fortalecer y fortalecer las creencias de una persona, simplemente pregúntele por qué cree esto.



Cuando una persona descubre por qué y así crea o descubre el contexto por la razón, este contexto funciona inmediatamente en una meta-relación con un problema o limitación. Esto quiere decir que el contexto del motivo tendrá en la metástasis el contexto del problema para la neurología y psicología de la persona y este estará ligado al problema.

Esto entonces se vuelve más empoderado en lo que llamamos "el inconsciente". Para evitar este problema, tenemos que reconocer el poder de la razón o el metacontexto de "¿por qué...?". Este reconocimiento nos permitirá entonces saber cómo salir de este contexto. Solo entonces, al volvemos más empoderados, no seremos víctimas de la limitación.

Además, y las mentes parecen tener este hábito peculiar, pueden inventar y descubrir fácilmente respuestas.

Plantea una pregunta en la conciencia y tu mente trabajará para encontrar una respuesta a esa pregunta. Ella hará esto incluso para preguntas tóxicas, preguntas sin respuesta, preguntas falaces, etc. A menos que le enseñe a su mente a cuestionar ciertas preguntas (habilidades metacuestionables), su mente operará naturalmente con la suposición "Si hay una pregunta, hay una respuesta. Por lo tanto, hay una respuesta para esa pregunta".

¿Cuáles son las preguntas que son especialmente peligrosas y tóxicas, que nunca deberíamos siquiera considerar responderlas?

- ¿Por qué soy tan estúpido?
- ¿Por qué las cosas no me salen bien?
- ¿Por qué me casé con este tonto?
- ¿Por qué siempre me saboteo?

Hágale estas preguntas a una mente no entrenada en cuestionar contextos y metacontextos, e inmediatamente se pondrá a trabajar para encontrar o crear respuestas. Sin embargo, al hacerlo, acepta ignorantemente todas las suposiciones de las preguntas mientras se concentra en simplemente aclarar las cosas. Por cierto, esto demuestra la importancia de coordinar nuestra metamente con la metaconciencia de elección.

"No acepto ni debo aceptar ninguna pregunta al pie de la letra. ¡Puedo hacer preguntas incluso antes de comenzar a responderlas! Puedo decidir qué preguntas obtendrán información útil".

"Por qué...?" puede obtener mucho que es irrelevante.

Me gusta lo que escribió Joseph Yeager:

"La PNL a menudo pasa por alto la conciencia para trabajar en el nivel inconsciente. Entonces, si te sientes obligado a preguntar '¿por qué...?', obtendrás muchas razones irrelevantes. Adelante, si es necesario... pero... Descubrirá preguntas como '¿Cómo sabes cuándo hacer qué?', que te permitirán ir mucho más lejos y mucho más rápido".

SIEMPRE PREGUNTE ¿PORQUÉ?

El rescate del ¿porqué?

Por Michael Hall

Convertirse en un maestro de las preguntas "¿Por qué...?"

En la formación del Master Practitioner de PNL, reintroducimos el "¿por qué...?" e invitamos a la gente a preguntar un "¿por qué...?" más cuidadoso e inteligente. El Master Practitioner implica aprender el modelo de los metaprogramas.

Aquí es donde separamos a los que procesan la información "cómo" y los que necesitan saber "¿por qué...?" (Metaprograma Dirección Filosófica). Aquí es donde pasamos de modelar modelos a metacontextos que permiten a las personas preguntarse "¿por qué...?" y explorar niveles más altos de razones, causas, factores influyentes y dominios de conocimiento.

Dennis Chong no está de acuerdo con esto. Habiendo incorporado el mantra de "¿por qué...?" en su libro, *Don't Ask Why!* (1991), asumió que Bandler y Grinder evitaron el "¿por qué...?" porque había algo "malo" en la causalidad. Él piensa que debido a que una declaración de causa/efecto puede estar "malformada", tiene que estar malformada y eso es absolutamente malo. Es interesante que no se mencione el "¿por qué...?" en la Estructura de la Magia. Dice que Bandler y Grinder "censuraron" la causa/efecto. De hecho, no lo hicieron. Ellos nunca dijeron esto. Simplemente lo usaron como una distinción lingüística y cuestionaron "cómo" una cosa causa otra. Lo usaron para declaraciones de preguntas psicológicas como "Ella me vuelve loco". No tenían problema con frases como "La lluvia me moja".

En el nivel de Master Practitioner reconocemos que no es simplemente la pregunta "¿por qué...?" en sí que es bueno o malo, útil o inútil, limitante o fortalecedor, pero es el contexto el que influye mucho. Aprendimos que si preguntamos "¿por qué...?" dentro de cualquier contexto de creencia limitante, el proceso de cuestionamiento real de "¿por qué...?" reforzará y fortalecerá la creencia o conocimiento limitante. También aprendimos que si preguntamos "¿por qué...?" dentro de cualquier creencia empoderadora, conocimiento, decisión, valor, etc., entonces el proceso de respuesta reforzará y fortalecerá este contexto.

Lo cambia todo. Y eso nos lleva, al nivel de Master Practitioner, al conocimiento de que si bien nunca preguntamos "¿por qué...?" en un contexto limitante, siempre preguntamos "¿por qué...?" en el caso de un contexto de empoderamiento. Queremos que la persona se justifique, dé razones, cree estructuras de causa/efecto para equivalencias complejas, presuposiciones, etc., para contextos de construcción mental. ¡Es evidente!

Por lo tanto, solo después de que hayamos abandonado el viejo e inútil hábito de preguntar "¿por qué...?", y hayamos aprendido y practicado plenamente las otras preguntas relacionadas, estaremos listos para aprender a preguntar "¿por qué...?" de una manera nueva y más informada. Esto nos permitirá además reconocer que hay muchos tipos de "¿por qué...?" Entonces, como Master Practitioners, hemos descubierto que hay muchos tipos diferentes de "¿por qué...?" y aprendemos a distinguir estos diferentes tipos. Cada pregunta "¿por qué...?" no provoca necesariamente el mismo tipo de respuesta. Existen diferentes tipos de "¿por qué...?", muchos de ellos muy útiles, saludables y adecuados.

Algunos "¿por qué...?" son, de hecho, cruciales para una imagen completa al modelar cierta experiencia.

1) El "¿Por qué...?" de causalidad/fuente. ¿Por qué actúas (sientes, piensas) de esta manera? ¿Por qué te sientes así acerca de este disparador? ¿Por qué eres así?

2) El "¿Por qué...?" de Explicación. ¿Por qué te juzgas tan duramente? ¿Por qué se repite este patrón en este contexto? ¿Por qué esta experiencia tendría estas cualidades o efectos?

3) El "¿Por qué...?" de Teleología o Propósito. (efectos finales, metas deseadas) ¿Por qué lo haces? (es decir, ¿qué pretende lograr al hacer esto? ¿Cuál es el propósito?) ¿Por qué quieres esto? ¿Por qué eres tan consciente de esto? Cuando alcanzas esa meta, ¿por qué es importante para ti?

4) El "¿Por qué...?" de Valor e Importancia. (Valores, contextos de referencia, creencias) ¿Por qué lo haces? (es decir, ¿qué valor tiene para usted?) ¿Por qué crees que esto es importante y significativo?

SIEMPRE PREGUNTE ¿PORQUÉ?

El rescate del ¿porqué?

Por Michael Hall

El rescate de "¿Por qué...?" en Neuro-Semántica

Estaba en Sudáfrica dirigiendo nuestra primera capacitación de Entrenadores de Neuro-Semántica cuando el entrenador de PNL y NS, Jim Kyriacou, dijo que ahora tenía una nueva definición de Neuro-Semántica. Dijo que la "Neuro-Semántica es el rescate del ¿por qué...?"

¿De dónde sacó esta idea?

¿Fue el hecho de que usamos varios patrones para averiguar "por qué...?" la persona piensa, siente, razona y contextualiza las cosas como las hace. Preguntamos "¿por qué...?" intencionalmente, tal como exploramos los contextos de metanivel de razones, conocimientos, creencias y niveles de creencias.

Hacemos esto para comprender con más detalle la matriz de la mente de una persona. Esto nos da la capacidad de recopilar información de mayor calidad y un seguimiento mucho más completo. Hacemos esto en el modelado. Después de todo, muchas veces no es suficiente entender lo que hace una persona para administrar, delegar, escribir, crear, acumular riqueza, vender, etc.

También necesitamos saber por qué los expertos hacen esto. ¿Cuál es su conocimiento sobre esto? ¿Cuáles son las creencias de nivel superior y los contextos de la mente que gobiernan tus experiencias? ¿Por qué ven algo tan importante?

Así que siempre preguntamos "¿por qué...?" cuando modelamos a un experto que tiene una habilidad que queremos modelar. El desconocimiento de su porqué nos deja a oscuras así como los niveles más altos de su mente. En mi opinión, esto explica en parte por qué la PNL no ha sido tan creativa en este campo en los últimos años como cabría esperar.

Esto explica que en NeuroSemántica hayamos recuperado gran parte de la inspiración original, la creatividad productiva y la innovación de nuevos modelos. Hemos estado preguntando "¿por qué...?" sobre niveles y contextos superiores. Hemos estado preguntando "¿por qué...?" sobre los procesos para hacer el modelo más explícito.

Fue Nietzsche quien dijo: "Quien tiene un '¿por qué...?' para vivir, puede soportar casi cualquier cómo". Viktor Frankl basándose en esta idea, creó su Logoterapia. Esto destaca la importancia de desarrollar un "¿por qué...?" lo suficientemente grande en la vida. Con un "¿por qué...?" lo suficientemente grande, podemos hacer cualquier cosa que le digamos a nuestra mente que haga.

Este es el poder de un metacontexto elevado. Esto funciona porque el "¿por qué...?" de razón e importancia (que llamamos "valores") sirve como un marco de meta-nivel que fortalece nuestro sistema de propulsión. Fortalece nuestras motivaciones y energía. Un sistema de propulsión eficaz siempre tendrá al menos un "¿por qué...?" muy grande y por lo general más de uno.

El mantra NO PREGUNTES PORQUÉ por muchas razones funciona muy bien para el nivel Practitioner de PNL. Nos permite dejar de asumir que la "comprensión" cognitiva es la solución para todo. Interrumpe el estilo habitual de preguntar inoportunamente "¿por qué...?", que invita a la persona a razonar y justificar un contexto tóxico o limitante. Y crea espacio para que hagamos preguntas más interesantes: las otras preguntas relacionadas con el qué, cómo, cuándo, dónde, con quién, etc. y en este nivel, no preguntes "¿por qué...?"

Entonces, una vez que haya resuelto sus preguntas, puede aprender a "Preguntar siempre por qué...?" cuando quieras desenterrar los contextos más elevados de la neurosemántica. Entonces puedes identificar los contextos superiores de la mente y la matriz de la conciencia. Hacerlo nos permite no solo modelar procesos de bajo nivel, sino también procesos de alto nivel que involucran las razones y explicaciones semánticas que impulsan el contexto de la mente de un experto.

LA CANCIÓN DE LAS SUBMODALIDADES DE PNL

Oyendo la magia de Jorge Drexler

Por Hernán Vilaró

Hace bastante tiempo ya uno de mis mejores amigos me hizo escuchar una canción de Jorge Drexler, cantautor, actor, médico, músico y compositor uruguayo...

Y aunque tiene muy lindas canciones (muchas de las cuales, sonaron en momentos quiebres de mi vida) hay una en particular que me atrapo por la letra en especial ya que podríamos llamarla...

La Canción de las Submodalidades de PNL

Es una canción que contiene una sugestión hipnótica bastante interesante para quien sea que la escuche. Aquí te dejo la letra para que la analices y luego te dejo el link de la canción en Youtube para que la escuches...



Es muy interesante notar que si la escuchas con la intención de que se vaya un problema o una sensación de tristeza, quizás, baste con escuchar esta canción... Sí, así de buena son las sugerencias y los cambios de submodalidades que contiene su letra.

<https://youtu.be/mJQUNEue5YU>

Aquí la letra:

Con el anhelo dirigido hacia ti
yo estaba sólo, en un rincón del café,
cuando de pronto oí unas alas batir,
como si un peso comenzara a ceder,
se va,
se va,
se fue...

Tal vez fue algo de la puesta de sol,
o algún efecto secundario del té,
pero lo cierto es que la pena voló
y no importó ya ni siquiera porqué,
se va,
se va,
se fue...

Algunas veces, mejor no preguntar,
por una vez que algo sale bien,
si todo empieza y todo tiene un final,
hay que pensar que la tristeza también
se va,
se va,
se fue...

Comentario extra...

Esa versión del link de Youtube, es una versión en vivo y es puramente intencional. Verás, en esa versión se puede notar como en el segundo 0:36 Jorge mira para arriba y va hacia su izquierda, como si la tristeza o sensación de pena *se fuera volando...*

Es importante notar que con su cabeza se va hacia su izquierda porque en la PNL la *izquierda generalmente, es el lugar del pasado, de lo que ya dejó de ser*

¿Entiendes? se va... se va... se fue...

Hernán Vilaró

<https://pnl2.com.ar/p/preguntas-cuanticas/>

RAPPORT

El ingrediente mágico

Por James Lawley y Penny Tompkins

"La relación es la capacidad de entrar en el mundo de alguien, hacerle sentir que lo comprendes y que tienes un vínculo fuerte en común. Es la capacidad de ir totalmente de tu mapa del mundo a su mapa del mundo. La esencia de la comunicación exitosa" Anthony Robbins

"Nadie me ha escuchado nunca como tú". Así habló una joven adicta a las drogas, desempleada y amenazada con ser desalojada de su casa. ¿Tenemos un talento mágico que nos permite obtener repetidamente respuestas como esta de nuestros clientes? No, simplemente construimos un nivel de relación tan profundo que las personas se sienten realmente escuchadas y experimentan una sensación de seguridad.



Hemos descubierto que esto es un requisito previo para una comunicación eficaz, ya sea en el asesoramiento, en nuestra vida personal, en nuestra vida profesional... en cualquier lugar y con cualquier persona.

Simplemente siga los pasos a continuación y usted también puede mejorar sus habilidades de comunicación. Con esto, podrás mejorar la calidad de tu vida y la de los que te rodean.

PNL

Si ha leído artículos sobre los inicios de la PNL, recordará que la PNL comenzó con el estudio de excelentes comunicadores.

¿Cuál es la diferencia que marca la diferencia en sentirse cómodo y apreciado por alguien, incluso si no está de acuerdo con lo que dijiste? ¿Cómo es que instantáneamente te gustan algunas personas que conoces, mientras que otras de las que ni siquiera puedes alejarte lo suficientemente rápido? ¿Por qué puedes hablar con algunas personas durante horas y parecen minutos?

La respuesta a todas estas preguntas es RAPPORT. Uno de los cimientos de la PNL y el proceso más importante en cualquier comunicación. Cuando las personas se comunican en armonía, les resulta fácil ser entendidos y creen que sus intereses son muy apreciados por la otra persona. Rapport significa receptividad a lo que el otro está diciendo; no necesariamente que estés de acuerdo con lo que se dice. Y cuando están en sintonía, sucede algo mágico. Usted y los demás sienten que son escuchados. En un nivel inconsciente, existe la sensación cómoda de "Esta persona piensa como yo, puedo relajarme".

La verdadera relación crea una atmósfera de confianza mutua. Si está utilizando la relación como una táctica para manipular a otra persona en su forma de pensar, en algún nivel saben esto instintivamente y no reaccionarán positivamente. Sin embargo, si te vuelves un experto en el arte del rapport y tu intención es escuchar y ser escuchado, llegar a soluciones ganar-ganar o crear amistades genuinas, te convertirás en un comunicador poderoso y confiable.

Las personas a menudo están naturalmente en armonía. ¿Alguna vez has notado que algunas parejas en los restaurantes están en sintonía y que sus cuerpos se mueven juntos como si estuvieran bailando? Preste atención a los niños que juegan, observe las interacciones en las reuniones, observe a los amigos en un pub. Vea y escuche cómo el efecto de dos personas moviéndose juntas produce resultados positivos en su comunicación. También observe cómo la calidad de la interacción cambia a falta de comunicación cuando su fisiología no coincide y no están sincronizados entre sí.

ESPEJO

Entonces, ¿cómo podemos mejorar conscientemente nuestras propias habilidades de relación? Podemos comenzar aprendiendo el proceso llamado "espejo", que se utiliza para reproducir el comportamiento de la otra persona. Los comportamientos que puede imitar incluyen:

RAPPORT

El ingrediente mágico Por James Lawley y Penny Tompkins

10

Postura corporal
Gestos con las manos
Expresiones faciales
Cambio de peso
Respiración
Movimiento del pie
Movimiento del ojo

Reflejar es "copiar" físicamente los comportamientos de la otra persona de una manera sutil. Trate de reflejar solo un aspecto del comportamiento de la otra persona mientras habla con ella, tal vez su postura. Cuando eso se vuelva fácil, agregue otro suavemente, como sus gestos con las manos. Gradualmente agregue otro y otro hasta que esté reflejando sin pensar en ello. Cuanto más practiques, más fácil se vuelve. A cambio, usted mismo sentirá la misma reacción positiva y cómoda que creó para la otra persona.

PRÁCTICA

Cuanto más practiques, más te darás cuenta de los diferentes ritmos, gestos, patrones de respiración que tú y los demás tienen. Es fascinante entrar en el "mapa del mundo" de la otra persona reflejando su comportamiento. De esa manera puedes aprender mucho más sobre ella.

Asegúrate de ser sutil sobre el reflejo al establecer una relación. Si la otra persona está haciendo gestos grandes y bulliciosos, puedes optar por hacer los mismos movimientos, pero más pequeños y menos obvios. El comienzo puede sentirse incómodo. Pero el valor de aprender a crear y mantener una buena relación vale todo el tiempo y el esfuerzo necesarios para convertirse en un experto en esta área de la comunicación. Y es posible que se sorprenda al descubrir que su "intuición" se volverá más intensa a medida que se dé cuenta de comportamientos y acciones de los que antes no era consciente.

Reflejar es algo que hacemos automáticamente cuando estamos cerca de personas con las que nos sentimos cómodos. Aprender a reflejar a propósito para obtener una buena relación nos permite mejorar nuestra comunicación con los demás y contar con el apoyo de todas las personas que conocemos que nos ayudan a lograr nuestras metas y objetivos.

ESPEJO

En la primera parte de este artículo, presentamos la duplicación. Reflejar es "copiar" físicamente el comportamiento de otra persona, como si sus movimientos se reflejaran en ellos. Esto se hace con respeto y sutileza. A nivel inconsciente, la persona con la que te comunicas de esta forma se siente reconocida y agradece tu interés por ella. Estás siguiendo la experiencia de la persona y, aunque no se dé cuenta de tu reflejo, seguirá teniendo un efecto profundo.

El reflejo hecho con integridad y respeto crea sentimientos y reacciones positivas en usted y en los demás. De lo contrario, el reflejo se convierte en burla y tiene consecuencias negativas. Entonces, cuando aprenda las habilidades de relación adicionales que siguen, recuerde que el poderoso efecto que crea debe basarse en valores y principios nobles.

COMBINAR

Una diferencia básica entre la duplicación y la coincidencia es el tiempo. Si bien la duplicación es simultánea con los movimientos de la otra persona, la coincidencia a veces puede tener un factor de "retraso de tiempo". Por ejemplo, si alguien está gesticulando mientras habla y establece un punto, puedes estar callado mientras prestas atención. Cuando sea tu turno de hablar, puedes hacer tus comentarios y posición con el mismo gesto o similar.

Hay otros tipos de cosechadoras:

RAPPORT

El ingrediente mágico

Por James Lawley y Penny Tompkins

11

CROSS MATCHING es elegir hacer coincidir uno de los comportamientos con el correspondiente, pero de diferente tipo.

Por ejemplo, si la persona está parpadeando muy rápido, puede hacer una coincidencia cruzada tocando discretamente con el dedo al mismo ritmo que la persona está parpadeando; o seguir el ritmo de alguien que habla con pequeñas inclinaciones de la cabeza o respirando.

DIFERENCIAR también es una habilidad útil para dominar a fondo. ¿Alguna vez ha tenido a alguien hablando sin parar mientras le hablaba... y se preguntaba si dejaría de hablar?

Puedes romper el contacto visual, girar tu cuerpo en ángulo hacia ella, respirar más rápido o más lento en contraste con su respiración... en resumen, hacer cualquier cosa para romper la relación por diferenciación. Se sorprenderá de la rapidez y facilidad con la que finaliza la conversación.

Se encontrará escuchando y observando a otras personas con más detalle a medida que aprenda estas habilidades básicas de relación. Prestar atención a los demás de esta manera es un proceso para establecer la confianza, y cuanto más elegantemente refleje, combine y combine, más rápidamente sus conversaciones alcanzarán nuevos niveles y sus prácticas profesionales se volverán más exitosas.

TODO SE TRATA DE PRÁCTICA

Cuando hables con miembros de la familia o compañeros de trabajo, encuentre un comportamiento o movimiento específico para enfocarse y emparejar o emparejar. Puedes seleccionar un comportamiento por día para practicar hasta que pueda construir el repertorio completo de habilidades de relación.

Tu puedes:

Usa los movimientos de tus manos para seguir la respiración de la otra persona. Mueve los pies para que coincidan con los movimientos de la cabeza de la otra persona.

Inclina los hombros cuando la otra persona incline la cabeza.

Levanta el dedo cuando la otra persona levante una ceja.

¡Síéntete libre de crear sus propias técnicas de combinación cruzada! También recuerda practicar la diferenciación, pero asegúrese de terminar la interacción en un estado de compenetración.

ESPEJO Y COINCIDENCIA COMPULSIVOS

Algunas personas sienten que realmente tienen que hacer coincidir y reflejar.

Una joven que constantemente emparejaba y reflejaba estaba sentada junto a un colega que estaba cansado de ser imitado. La colega se deslizó en su silla y, por supuesto, ella hizo lo mismo. Entonces el colega se deslizó aún más. Ella hizo lo mismo. ¡Finalmente, un resbalón de más y la mujer literalmente cayó al suelo! Su colega, consciente del reflejo, permaneció en su silla.

COMPENETRACIÓN

Date cuenta de la diferencia que estas habilidades de comunicación hacen en tu vida.

Ya sea que el contexto sea una cita, una entrevista o una venta, puede elegir mejorar sus habilidades de comunicación utilizando la PNL.

BREVE HISTORIA DE LAS LÍNEAS DE TIEMPO

Explorando los linajes de la PNL

Por Steve y Connirae Andreas

12

Los participantes en los seminarios a menudo preguntan cómo se desarrolla un patrón específico de PNL. Si podemos hacer un seguimiento de cómo evolucionan los nuevos estándares, podemos ayudar a señalar el camino hacia nuevos descubrimientos y desarrollos útiles.

Cada patrón tiene muchos antecedentes, y la mayoría de ellos continúan desarrollándose y perfeccionándose después de los primeros éxitos.

Los filósofos han estado pensando en el tiempo durante milenios, incluso antes de que Heráclito dijera "No puedes bañarte dos veces en el mismo río", hace unos dos mil años.



Más recientemente, *Imagination and Thinking* de Peter McKeller ha incluido ilustraciones detalladas de las diferentes formas en que las personas representan el flujo del tiempo como varios tipos de líneas o caminos en el espacio. La gente reconoció hace siglos que diferentes personas tienden a estar más orientadas hacia el pasado, el presente o el futuro.

El libro de Edward T. Hall *The Silent Language* incluye abundantes ejemplos, tanto individuales como culturales, sin insinuar por qué existen estas diferencias.

Los entrenamientos de PNL de principios de la década de 1980 incluían las categorías de "en el tiempo" y "a través del tiempo" como aspectos relativamente fijos de la "metaprogramación" de una persona, nuevamente sin explicación de la estructura experiencial subyacente.

El concepto de submodalidades había sido parte de la PNL desde finales de la década de 1970, pero se presentaban principalmente como una forma de reforzar experiencias. A pesar de que la asociación/dissociación es un elemento clave en muchos de los patrones de PNL más efectivos que se han enseñado durante años, esto no se describió claramente como un cambio de submodalidad.

Fue solo en 1983 que Richard Bandler comenzó a revelar explícitamente la estructura de las submodalidades en general. Enseñó cómo los cambios de submodalidad podrían usarse para cambiar hábitos (patrón de silbido), cambiar creencias y crear motivación o comprensión, y cómo los límites de submodalidad podrían usarse para romper patrones bloqueados como compulsiones o para bloquear cambios adicionales. En resumen, describió cómo las submodalidades abarcaban una forma de comprender la estructura subyacente de toda experiencia.

Quedamos tan impresionados con el poder y la productividad de este enfoque que de inmediato comenzamos a preguntarnos:

"¿Qué más hay que no sepamos ya?"

Estábamos convencidos de que las submodalidades tenían más potencial del reconocido previamente en el campo. Nos preguntamos,

"¿Qué pasaría si investigáramos la clasificación de la estructura de submodalidad de los Metaprogramas?" ¿Qué tal descubrir la estructura subyacente del tiempo y orientarse hacia el pasado, el presente o el futuro?

Una de las formas en que ocurren las innovaciones es tomar dos o más paradigmas separados, unirlos y averiguar qué sucede. Eso es lo que hicimos con los metaprogramas y las submodalidades.

Este pensamiento condujo al patrón de cambio de criterio, y la referencia al cambio interno y externo, así como al trabajo de Timelines.

BREVE HISTORIA DE LAS LÍNEAS DE TIEMPO

Explorando los linajes de la PNL

Por Steve y Connirae Andreas

Poner "orientación temporal" con las submodalidades tenía un potencial mucho mayor del que habíamos imaginado. Descubrimos que diferentes personas tienen líneas de tiempo muy diferentes, y que la forma de la línea de tiempo en el espacio no solo determina si una persona está "en el tiempo" o "a través del tiempo", orientada al pasado, al presente o al futuro, sino que también determina muchos otros aspectos de la personalidad.

Descubrimos que al cambiar esta representación espacial de eventos en el tiempo, podíamos hacer cambios profundos, muy generalizados y más productivos en la personalidad y la orientación, sin alterar los eventos individuales ubicados en la línea de tiempo.

Combinamos los patrones que habíamos aprendido de Richard con otros que habíamos descubierto para realizar, en marzo de 1984, el primer entrenamiento avanzado de Submodalidades.

En muchos patrones de PNL, hemos notado que la ubicación es una submodalidad de "impulso" muy poderosa: es significativa en el trabajo de la línea de tiempo, en el cambio de criterios y creencias, y en la alineación de posiciones perceptivas.

Fue Robert Dilts quien recientemente nos mostró una forma interesante de entender esto. Señaló que los tres principales sistemas de representación se superponen en su lugar. Los colores, por ejemplo, están solo en el sistema visual, el tono está solo en el sistema auditivo y la temperatura está solo en el cinestésico.

Sin embargo, todas las imágenes, sonidos y sensaciones tienen algún lugar en el espacio. Cambiar la ubicación de una representación suele ser más poderoso porque cambia todos los sistemas simultáneamente. Esta es la base para el poderoso impacto del cambio de ubicación en la perspectiva de uno en asociación/disociación y su refinamiento detallado en la alineación física de las tres posiciones perceptivas: yo, observador y otro.

En la conferencia NANLP de junio de 1985 en Denver, Colorado, Steve hizo una presentación de tres horas sobre líneas de tiempo titulada "Justo a tiempo". Entre los participantes estaban Wyatt Woodsmall y Leslie Cameron Bandler, quienes en ese momento comentaron sobre el beneficio de este nuevo enfoque.

En su entrevista (1991) con la revista VAK, Tad James comentó: "Aprendí sobre la línea de tiempo de Wyatt (Woodsmall)". Cuando Steve se reunió con Tad en octubre de 1986, llevábamos más de 2 años enseñando la línea de tiempo. En ese momento, Tad le describió a Steve su trabajo seleccionando experiencias traumáticas individuales en la línea de tiempo y reorientando a la persona en su línea de tiempo existente hacia esas experiencias, para cambiar la reacción de la persona ante ellas.

La gente a menudo habla sobre el trabajo de línea de tiempo como si fuera una cosa. Sin embargo, hay dos tipos principales de trabajo de línea de tiempo, los cuales son muy útiles. Un conjunto de métodos tiene que ver principalmente con la utilización de la línea de tiempo existente.

El método descrito anteriormente es un ejemplo. Puede cambiar un recuerdo traumático en la línea de tiempo reorientándolo "en el tiempo", o agregando características, etc.

"The Decision Destroyer", desarrollado unos años más tarde por Richard Bandler, es otro enfoque muy impresionante. Estos métodos tienen en común que no necesita saber mucho sobre la línea de tiempo existente de la persona para usarlos con toda su eficacia.

Una categoría totalmente diferente de trabajo de línea de tiempo tiene que ver con cambiar la estructura de la línea de tiempo en sí.

BREVE HISTORIA DE LAS LÍNEAS DE TIEMPO

Explorando los linajes de la PNL

Por Steve y Connirae Andreas

14

Al hacer este tipo de trabajo, descubre en detalle cómo está estructurada la línea de tiempo de una persona ahora, qué quiere que sea diferente en sus vidas y luego reorienta la línea de tiempo para apoyar el tipo de personas que quiere. Cuando se cambia la estructura de la línea de tiempo en sí, la persona vive literalmente en una nueva relación con todas sus experiencias "en el tiempo", no solo las traumáticas o las creativas, sino todas.

Por ejemplo, la mayoría de las personas tienen sus líneas de tiempo dispuestas de modo que el futuro esté en algún lugar del mismo cuadrante que la construcción visual. Esto nos permite construir creativamente futuros alternativos ricos en posibilidades. Sin embargo, algunas personas ven su futuro en el cuadrante de recuerdo visual. Un resultado típico de esto es que sus representaciones del futuro son relativamente específicas y fijas, porque tienen que usar su imaginación recordada para representar el futuro. Esto puede ser muy decepcionante, ya que la realidad del futuro rara vez coincide con las expectativas inflexibles y limitadas de la memoria visual. Si se resuelve la acumulación de decepciones pasadas, la persona se sentirá mejor en el presente, pero seguirá experimentando que el futuro está rígidamente fijado porque seguirá viendo el futuro en su cuadrante de memoria visual.

Un hombre que tenía un arreglo de este tipo comentó: "Eso tiene sentido: 'cambiar la historia' siempre fue muy fácil para mí, pero nunca hizo que mi futuro fuera diferente porque este todavía estaba arreglado".

Arreglar problemas pasados no es garantía de que no se repitan en el futuro. Sin embargo, si la línea de tiempo del futuro se cambia al cuadrante visual construido, la persona comenzará a hacer imágenes del futuro que son más creativas y variables, y más susceptibles a los cambios en su mundo, lo que resultará en posibilidades mucho más productivas y mucho más, menos decepcionante.

Si bien es bastante fácil cambiar la línea de tiempo de uno, se necesita algo de experiencia para saber qué tipo de cambio probar podría ser más ventajoso, y cualquier cambio debe probarse tentativamente, con total atención a la ecología.

Cambiar una línea de tiempo es, literalmente, reorganizar todas las experiencias de vida de una persona, por lo que debe hacerse con sumo cuidado y sensibilidad para asegurarse de que los cambios resultantes sean productivos.

LÍNEAS DE TIEMPO por Vincens Olivé

La Línea del Tiempo es una de las herramientas estrella de la PNL y en esta obra recojo muchas de todas sus aplicaciones y significados, no sólo a través de mi experiencia profesional, sino también las vivencias de las personas a quienes las he aplicado.

Nuestro cerebro organiza las experiencias de forma lineal, es decir detrás está el pasado, después el presente y más adelante el futuro. De esta forma trazamos una línea en el espacio a través de la cual podemos "viajar en el tiempo" andando para atrás, hacia el pasado—, para encontrar el origen de una creencia limitadora o de un estado emocional que nos bloquea. Así podemos conocer el núcleo donde se ha formado el bloqueo y reestructurar ese aprendizaje, dando lugar a otro más actual.

De la misma manera, andando hacia delante podemos visitar el futuro para generar las situaciones que deseamos. La Línea del Tiempo es una herramienta que permite moverse a través del mapa de la persona utilizando esta línea espacial que simboliza este concepto temporal.

A través de la Línea del Tiempo se puede determinar el momento en que se originó este aprendizaje que hoy nos limita y también percibir que en aquel momento en que se fijó esa limitación (impronta) había otras cosas importantes que no supimos percibir ni apreciar en aquel momento.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ... UN HOMBRE, SU CABALLO, SU PERRO Y EL CIELO ... De Paulo Coelho

Un hombre, su caballo y su perro iban por una carretera.

Cuando pasaban cerca de un árbol enorme, cayó un rayo y los tres murieron fulminados.

Pero el hombre no se dio cuenta de que ya había abandonado este mundo, y prosiguió su camino con sus dos animales. (A veces los muertos andan un cierto tiempo antes de ser conscientes de su nueva condición...)

La carretera era muy larga y colina arriba.
El sol era muy intenso, y ellos estaban sudados y sedientos.
En una curva del camino vieron un magnífico portal de mármol, que conducía a una plaza pavimentada con adoquines de oro.



El caminante se dirigió al hombre que custodiaba la entrada y entabló con él, el siguiente diálogo:

– Buenos días.
– Buenos días – Respondió el guardián.
– ¿Cómo se llama este lugar tan bonito?
– Esto es el cielo.
– Qué bien que hayamos llegado al Cielo, porque estamos sedientos...
– Usted puede entrar y beber tanta agua como quiera- y el guardián señaló la fuente.
– Pero mi caballo y mi perro también tienen sed...
– Lo siento mucho – dijo el guardián – pero aquí no se permite la entrada a los animales.

El hombre se levantó con gran disgusto, puesto que tenía muchísima sed, pero no pensaba beber solo.
Dio las gracias al guardián y siguió adelante.

Después de caminar un buen rato cuesta arriba, ya exhaustos los tres, llegaron a otro sitio, cuya entrada estaba marcada por una puerta vieja que daba a un camino de tierra rodeado de árboles.

A la sombra de uno de los árboles había un hombre echado, con la cabeza cubierta por un sombrero.
Posiblemente dormía.

– Buenos días – dijo el caminante.
El hombre respondió con un gesto de la cabeza.
– Tenemos mucha sed, mi caballo, mi perro y yo.
– Hay una fuente entre aquellas rocas – dijo el hombre, indicando el lugar – Podéis beber toda el agua que queráis.

El hombre, el caballo y el perro fueron a la fuente y calmaron su sed. El caminante volvió atrás para dar gracias al hombre.

– Podéis volver siempre que queráis – le respondió éste.
– A propósito ¿cómo se llama este lugar? – preguntó el hombre.
– Cielo.
– ¿El Cielo? Pero si el guardián del portal de mármol me ha dicho que aquello era el Cielo...
– Aquello no era el Cielo, era el Infierno – contestó el guardián.

El caminante quedó perplejo.

– Deberíais prohibir que utilicen vuestro nombre. Esta información falsa debe provocar grandes confusiones – advirtió el caminante.
– De ninguna manera. – increpó el hombre – En realidad, nos hacen un gran favor, porque allí se quedan todos los que son capaces de abandonar a sus mejores amigos...