



**RED**  
Latinoamericana  
de PNL



# LA MAGIA CONTINÚA

**Revista Digital de libre Distribución**

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

E-book 94

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

## LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 94 COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Los planes y las acciones no puede ser llevados a cabo con eficacia si hay conflicto o duda en exceso.

ROBERT DILTS

### EL TRABAJO Y EL IMPACTO DE LAS PALABRAS

Hablemos del "trabajo" con PNL

Por Laura Szmuch

Pág. 1 y 2

### CAMBIO PROVOCATIVO

Un nuevo modelo de PNL

Por Huber Ezequiel Baca

Pág. 3

### ¿CUÁN RACIONALES SOMOS?

Los sesgos que nos afectan la vida

Por Graciela Marchetti

Pág. 4

### "¡YO TENGO EL PODER!"

Un tema que hay que explorar

Por Jacques Lacroix

Pág. 5 a 7

### REENCUADRE EN ESPEJO

Mirándonos con PNL

Por Virginia Medina

Pág. 8 a 10

### DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

LA CIUDAD DE LOS POZOS ... De Jorge Bucay

Pág. 11 y 12

## Textuales de ANTHONY ROBBINS

Tú eres el principal diseñador de tu vida, te des cuenta o no. Piensa que tus experiencias conforman un enorme tapiz que vas tejiendo según tus deseos. Cada día añades un hilito nuevo al tejido...

¿Estás tejiendo un telón tras el que esconderte o una alfombra mágica que te elevará a alturas incomparables? ¿Revisas conscientemente el dibujo para que los recuerdos más positivos formen el centro de tu obra de arte?

¿Qué te hace distinto a los demás habitantes de este planeta?  
Una fuente importantísima de tu particularidad es tu experiencia.

Todo lo que has hecho en la vida queda registrado no sólo en tu memoria consciente sino también en tu sistema nervioso. Todo lo que has visto, oído, tocado, saboreado u olido queda almacenado en el gran almacén que llamamos cerebro.

A estos recuerdos conscientes e inconscientes los llamamos referencias. En estas experiencias confiamos para tener la certeza de nuestras convicciones, incluidas algunas de nuestras más importantes creencias acerca de lo que somos y lo que podemos hacer.

Para conseguir algo necesitamos cierta sensación de certeza. Nuestras referencias nos ayudan a crear este importante estado emocional. Cómo tener la certeza de hacer algo bien, sin embargo, si no tenemos una experiencia anterior (referencia) acerca de cómo se hace? Date cuenta de que tus experiencias actuales no son restrictivas, Tu imaginación te puede proporcionar referencias interminables en las que apoyarte.



## EL TRABAJO Y EL IMPACTO DE LAS PALABRAS

### Hablemos del “trabajo” con PNL

Por Laura Szmuch

1

En estos días, cerca del día internacional del Trabajo o del Trabajador, quisiera compartir con ustedes algunas reflexiones sobre la importancia de las palabras que usamos, y sobre la presuposición básica de la PNL: *El mapa no es el Territorio*, frase de científico y filósofo Alfred Korzybski.

Es decir, el punto de vista acerca de cómo la abstracción derivada de un objeto, o una reacción hacia él, no es la cosa en sí misma. Korzybski sostuvo que muchas personas confunden mapas con territorios, esto es, confunden modelos de la realidad con la realidad misma.

Hay personas que perciben la palabra “trabajo” con una connotación muy negativa. Para ellos trabajo es sinónimo de esfuerzo, de sacrificio, de tener que hacer algo que uno debe hacer, pero no lo desea.



En la fantasía de la posibilidad de la *dolce vita*, el ocio permanente, trabajar es un castigo. Por supuesto, hay diferentes tipos de trabajo. Está el trabajo esclavo que es un tema aparte. También hay trabajos mal remunerados, esos en los cual los trabajadores no encuentran propósito salvo llevar un poco de dinero a casa a fin de semana o mes. Entonces el trabajo se transforma en yugo, en “traba”, en fastidio.

Por otra parte, algunos pensadores han introducido la idea de que el trabajo dignifica. Y acá el significado del término y su connotación es completamente diferente a lo expuesto anteriormente. Tiene que ver con el sentido de autoeficacia, autoestima y autosuficiencia que el ganar su propio dinero le otorga a una persona que dependía económicamente de otra, o que venía de un entorno en el cual solo un empleo o un emprendimiento le empieza a dar sentido y orientación a su vida.

Precisamente, en el Preámbulo de La Declaración Universal de Derechos Humanos Declaración Universal de Derechos Humanos adoptada y proclamada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en su resolución 217 A (III), París, Francia, 10 de diciembre de 1948 se habla de la «dignidad intrínseca (...) de todos los miembros de la familia humana», y luego afirma en su artículo 1º que «todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos».

Comparto uno de sus artículos:

#### Artículo 23

1. *Toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo.*
2. *Toda persona tiene derecho, sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual.*
3. *Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social.*

El tener “trabajo” permite a las personas aumentar su percepción de dignidad. Por supuesto, siempre hablamos de una labor con remuneración justa y reconocida. Tener trabajo potencia la sensación de pertenencia a un grupo humano, y da orientación y sentido a muchas personas. Obviamente las personas somos dignas con o sin trabajo, estoy hablando de la percepción de valor propio que expresa un número importante de personas y la posibilidad de contar con su propio dinero para vivir.

A veces es solo nivel subsistencia, y otras veces la posibilidad de disfrutar la compra de eso que desea adquirir. En momentos de desempleo no elegido, aumenta la sensación de inseguridad, aislamiento, enojo, frustración, depresión, ansiedad y en algunos casos, alejamiento del resto de las personas.

Para muchas personas el trabajo tiene un gran efecto terapéutico, y esto se relaciona con la autopercepción que tienen de sí misma. Me refiero a personas con o sin discapacidades. Tener una rutina de actividades, ser parte de un equipo, ser tomado en cuenta y saber que cuentan con nosotros es muy importante para la salud mental. Las personas en estado de desocupación que dependen de otras personas o de instituciones públicas, suelen sentirse alienados y fuera del sistema social.



## EL TRABAJO Y EL IMPACTO DE LAS PALABRAS

2

### Hablemos del “trabajo” con PNL

Por Laura Szmuch

Para muchas personas el trabajo ocupa la mayor cantidad de su tiempo, por eso es necesario preguntarnos acerca de cómo estamos representando este concepto internamente. Personalmente, encuentro la palabra trabajo muy bella, porque la relaciono con la posibilidad de expresar lo mejor de mí a través de él. No siento peso, ni fastidio, ni molestia por el hecho de “tener que trabajar”. Todo lo contrario: siento que siempre estoy eligiendo. Algunos dicen que cuando amas lo que haces, el trabajo ya no es trabajo. Yo no estoy de acuerdo con eso. El trabajo es siempre trabajo, aunque lo ames. Los tiempos en los cuales nos equilibramos es en los momentos de ocio, descanso y recreación, tan necesarios como el tiempo dedicado a ganar dinero.

Sin embargo, hay personas que han elegido utilizar otras palabras, porque por diferentes motivos el término “trabajo” ha adquirido para ellos una connotación negativa. Es un término que se les ha anclado al displacer, al maltrato, al esfuerzo y al sacrificio. También lo asocian a no tener tiempo de hacer lo que les gustaría hacer, o no descansar lo suficiente. Tal vez también a perder el tiempo en algo que no tiene sentido para sus vidas.

Entonces buscan otros términos, como por ejemplo labor, actividad, “laburo”, incluso tengo amigos que lo llaman juego. Una vez escuché a alguien decir: “*Yo no trabajo. Hago cosas todo el tiempo*”. No importa como lo llamemos, qué termino usemos, cuando decimos trabajo nos referimos a cualquier actividad que nos da dinero. Puede ser un empleo o un emprendimiento.

#### Preguntas para que reflexiones durante estos días:

¿Cómo representas el término o concepto trabajo? ¿Se te aparece alguna imagen? ¿Te decís algo? ¿Cómo suena la palabra para vos? ¿Hay alguna sensación en tu cuerpo cuando pensás en él? ¿Cómo es esa sensación? ¿Tiene alguna forma, color, peso, olor, textura? ¿Te resulta agradable o desagradable?

¿Elegís usar la palabra trabajo o la cambiarías por otra? ¿El cambio en la palabra te modifica la sensación? Si elegís llamarlo de otra forma que más te guste, ¿eso modifica tu percepción? ¿Qué información te está dando el notar cómo es el concepto “trabajo” para vos? ¿Qué dejarías igual, qué modificarías? ¿Qué estás descubriendo que te motiva o desmotiva?

Tomate un rato para ir hacia adentro y sentir qué te sucede cuando pensás en esto.

También es importante que nos preguntemos cuáles son las condiciones laborales que harían una actividad remunerada satisfactoria. ¿Es la remuneración, el tiempo invertido, el entorno social, las condiciones laborales, las responsabilidades, el desarrollo profesional, los valores que la empresa representa (en caso de ser un empleo)?

El darnos cuenta dónde estamos y qué nos pasa internamente es un excelente primer paso para preguntarnos si esto que estamos viviendo es lo que deseamos, o es necesario cambiar la representación, o actuar para cambiar de actividad en el caso de que sintamos que no estamos donde nuestro propósito de vida nos invita.

Si decidieras cambiar de rumbo: ¿Qué te gustaría hacer? ¿Qué necesitarías aprender, hacer o pensar para animarte a buscar otra cosa? Percíbete haciendo eso que tenés muchas ganas de hacer, ¿cómo se siente en el cuerpo? ¿Hay algo que te digas? ¿Algo diferente que oigas, que veas, que percibas?

En el mes del trabajo y del trabajador, te invito a la incómoda tarea de darte cuenta si estás por el camino que tu alma te pide, o es hora de empezar a dar los pasos necesarios para crear eso que te encantaría estar viviendo.

Sea cual sea tu respuesta, te deseo un feliz día del Trabajador/a.

Laura Szmuch

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

## CAMBIO PROVOCATIVO

### Un nuevo modelo de PNL Por Huber Ezequiel Baca

3

El 4 de abril pasado se presentó, por primera vez en Latinoamérica, Cambio Provocativo: un nuevo modelo de PNL, Hipnosis Ericksoniana y Terapia Provocativa.

En una MasterClass llevada a cabo de manera online, su creador Nick Kemp expuso este método que creó hace más de 15 años y que había sido presentado en habla hispana en la última jornada anual de la Asociación Española de Programación Neurolingüística (AEPNL), realizada en octubre de 2022.

Esta vez, Cosmovisión, la agencia y escuela sudamericana de PNL, fue la encargada de organizar el evento a nivel continental, que contó también con la presencia de Rafael Verdiguier y Sergio Martínez-Minuesa, directores de Estados Provocados y miembros de la AEPNL, quienes oficiaron de traductores y explicaron el marco teórico correspondiente.



Cambio Provocativo es un modelo que nació allá por el 2006 y que aún sigue en desarrollo. Nick Kemp, su creador, es un consultor británico y coach en PNL que generó una gran amistad con Frank Farrelly, fundador de la Terapia Provocativa, quien fuera discípulo de Carl Rogers, psicólogo humanista destacado del siglo XX. Cuando Kemp conoció a Farrelly, se maravilló con aquello que hacía y pidió que le explique su método, pero éste último no sabía cómo hacerlo y así fue que Nick comenzó a modelar a Frank, entablando también una amistad.

Así, Nick Kemp comenzó a crear Cambio Provocativo, sumándole a la PNL e Hipnosis Ericksoniana, la tecnología que utilizaba Farrelly en su terapia. Tras recorrer varios países con este modelo, Kemp recibió la invitación de Robert Dilts y de Steve Andreas en distintos congresos llevados a cabo en Estados Unidos y, en 2013, el hijo de Frank Farrelly, pasó con la instrucción de su padre, el archivo a Kemp, que continúa promoviendo su legado por el mundo.

De las premisas más importante de Cambio Provocativo, se destaca que se enmarca en una conversación entre “viejos amigos”, donde se genera un marco de confianza que permite derribar barreras y desafiarse, retarse o ser directos, algo que quizás en otro tipo de intervención no existe esa frontalidad que facilite el trabajo y que como consecuencia genere sentido del humor.

También, este modelo hace foco en el problema y no en la solución, este trabajo no es remediativo ni busca soluciones, lo que provoca es agitar el problema y que se pueda observar el problema y la conducta ante ello, generando más opciones de comportamientos. Por otro lado, es un método puramente conversacional, lo cual puede aplicarse en cualquier entorno.

En relación al momento de la vida en que se hace foco durante la intervención, es con lo que sucede en el presente, se trabaja directamente con el aquí y ahora. Lo que se busca son los ingredientes del problema, buscando fragmentar el mismo.

Para ello se provoca romper la linealidad del discurso y del pensamiento del estado problemático, generando que el marco de éste desaparezca y que la posición del cliente ante ello sea confusa al momento de querer ingresar a esa situación, logrando un estado distinto. Desde el lado del consultor, esto se consigue ubicándose en diversas posiciones que ofrece este modelo, cuyos resultados según comentaban Rafael Verdiguier y Sergio Matinez-Minuesa, han provocado cambios importantes en muchos deportistas de élite, además de aplicarse en terapia, equipos de venta y empresas.

Durante el evento, que contó con la presencia de distintos profesionales de Latinoamérica, Nick Kemp realizó dos intervenciones con personas del público que pudieron transitar la experiencia de Cambio Provocativo.

Además, quedó abierta la invitación a los cursos que se realizarán, próximamente, por primera vez en el continente, dando pie a la tercera generación de este modelo cuya búsqueda decanta en sacar a relucir la contracara del problema, como si fueran las máscaras que simbolizan al teatro; donde detrás de todo drama también hay una comedia.

## ¿CUÁN RACIONALES SOMOS?

### Los sesgos que nos afectan la vida Por Graciela Marchetti

René Descartes (1596-1659) definía la razón como la potencia de juzgar correctamente y de distinguir lo verdadero de lo falso, la forma ideal de resolver los problemas. Aseguraba que si las personas funcionáramos de un modo racional seríamos más felices y capaces de encontrar soluciones a los problemas humanos, tales como la violencia, la injusticia, la pobreza. En pocas palabras, siguiendo las leyes de la lógica, nuestras decisiones serían acertadas.

Sin embargo, tomamos la mayoría de las decisiones cada día sin seguir un proceso lógico, dando cuenta de lo que llamamos "racionalidad limitada". Es decir, tomamos "atajos" porque no tenemos suficiente información, el tiempo del que disponemos es escaso, como escasa es la atención que podemos prestar.

Es así que cometemos errores sistemáticos por no aplicar un procedimiento exacto y caemos inconscientemente en sesgos.

Los más comunes que afectan nuestra vida:

**Sesgo confirmatorio:** tendemos a creer en lo que confirma nuestras creencias, por lo que favorecemos la información compatible con nuestras ideas.

**Sesgo optimista:** generamos expectativas mejores que lo que realmente sucede.

**Falacia de la planificación:** calculamos mal los tiempos, pensando que terminaremos antes.

**Sesgo de sobreconfianza:** tendemos a sobreestimar las capacidades propias (somos más eficientes, más inteligentes, etc.) en comparación con otros

**Ilusión de control:** sobrevaloramos el grado de influencia que tenemos sobre un resultado.

**Sesgo retrospectivo:** estamos convencidos de que ya sabíamos de antemano lo que sucedería y lo atribuimos a una intuición desarrollada.

**Ilusión de verdad:** tendemos a tomar como verdadero todo aquello que nos resulta familiar.

**Efecto de halo:** inferimos cualidades positivas o negativas sobre otras personas sin tener suficiente información.

**Sesgo o favoritismo endogrupal:** realizamos evaluaciones más positivas, más generosas e indulgentes con los miembros del propio grupo.

**Efecto de falso consenso:** tendemos a creer que nuestras opiniones son compartidas por la mayoría de las personas.

**Efecto de primacía:** la información adquirida con anterioridad nos parece más válida que la adquirida con posterioridad.

Una de las presuposiciones de la P.N.L. reza que "detrás de todo comportamiento siempre hay una intención positiva" y es válido cuando de sesgos se trata. A través de estos "atajos de la mente" simplificamos la resolución de situaciones cuando el tiempo, la información disponible o ciertos recursos cognitivos son insuficientes.

¿Qué papel juegan las emociones en esta simplificación? Un papel subyacente, latente y no por ello menos relevante. En principio, todo lo que ahorre energía es atractivo para nuestros sistemas cerebrales más básicos. Además, muchos de estos sesgos nos aseguran aceptación y pertenencia. Desarrollar un pensamiento crítico, tomar decisiones sabias y vivir a consciencia nos expelen del área de comodidad. En esta exquisita aventura del autoconocimiento, aventura a veces reconfortante y a veces dolorosa, es necesario dissociarnos de nosotros para observar, con toda la neutralidad de la que seamos capaces, con cuáles de estos sesgos nos identificamos.

Ya lo advirtió Carl Jung: "No podemos cambiar nada a menos que lo aceptemos".

La recompensa es enorme: una postura más centrada ante tantas "fake news", una actitud repelente a todo fanatismo dogmático, un mejor uso de nuestras capacidades cognitivas más elevadas para elegir a consciencia ante las múltiples opciones que se nos presentan como oportunidad de mejora.

Lo dijo Steven Covey: "No somos producto de nuestras circunstancias. Somos producto de nuestras decisiones."

Graciela Marchetti

Directora Espacio Namaste - Master Trainer en PNL

Coach Ontológico Profesional - Consultora Educativa en Neuroaprendizaje



## “¡YO TENGO EL PODER!”

### Un tema que hay que explorar

Por Jacques Lacroix

¿Algunos recuerdan a “Masters of The Universe” y a su personaje principal que se llamaba “He-Man”?

Cada vez que el príncipe Adam tenía la “Espada del Poder” en alto y proclamaba: “¡Por el poder de Grayskull! ¡Yo tengo el poder!”, se hacía de fabulosos poderes secretos y se transformaba en He-Man, “el hombre más poderoso del Universo”.

Si todos tuviésemos una espada mágica como la del príncipe Adam, sería muy fácil obtener todo el poder que necesitamos en cada momento, ¿no es cierto? Bastaría con levantar una espada mágica y decir “¡Yo tengo el poder!”, y ya está.



No obstante, la forma en que vivimos la realidad no es así . . . o no tan así.

¿Y por qué digo no “tan” así, y dejo algunos resquicios abiertos a otras posibilidades?

Porque aunque no poseamos una espada mágica, sabemos cómo funciona y dónde opera “la Magia de las Relaciones”. Sobre todo a partir del Modelo del Panorama Social desarrollado por el Dr. Lucas Derks en la década de 1990. ¡Ese conocimiento es como si tuviéramos una espada mágica en nuestras manos!

El poder es de uno de los fenómenos sociales más comunes. Muchos científicos han tratado de abordarlo, comprenderlo y medirlo desde los más diversos ángulos. Y la PNL no quedó ajena a este fenómeno.

En el libro “Paisajes Sociales, Familiares y Espirituales” de Lucas Derks (disponible en [mentalspace.es](http://mentalspace.es)) se le dedica un capítulo entero a este tema.

En los inicios de dicho capítulo, que se llama “La creación de poder” podemos ver pasajes en los que se cita a Bandler o a Dilts:

*“La vida humana está llena de opciones . . . Para poder decidir, un concepto debe prevalecer sobre el otro. Esto se logra haciéndolo mentalmente más importante. . . . En otras palabras, se le dan cualidades sensoriales más prominentes (Bandler, 1985). Será más grande, más amplio, más brillante, más pesado, etc. El nivel de importancia se mantiene en la memoria de la imagen de ese concepto.”*

*“Después de una vida de opciones y de toma de decisiones eventualmente se desarrollará una estructura cognitiva en donde algunos conceptos dominarán sobre otros, que a su vez dominarán a otros aún menores, formando todos una estructura jerárquica sólida (Dilts, 1990). Haciendo que todo encaje perfectamente dentro de una pirámide, la persona tendrá paz interna y certeza externa.”*

A partir de ello, el Dr. Derks concluye que:

*“Cuando la gente aplica estos mismos principios cognitivos a las personificaciones, en su pensamiento surgirá una jerarquía social. Hacen una personificación más importante que otra. Por mi investigación en la representación social, concluí que además de todas las demás influencias, es a través de esta jerarquía por la que primariamente se crea el poder social en la mente.”*

Para las personas que vienen leyendo mis artículos, el concepto de “personificación” ya les resultará familiar. Pero seguramente aún habrá muchas que se preguntarán qué es eso de “personificación”. Bueno, para ellas va esta definición muy breve:

*Una personificación es la imagen de una persona real de carne y hueso que uno genera o construye a partir de ella en el espacio de su mente (espacio mental), asignándole, entre otras características, una ubicación determinada.*



## “¡YO TENGO EL PODER!”

### Un tema que hay que explorar

Por Jacques Lacroix

Es importante saber esto y ser conscientes en todo momento que una personificación NO es lo mismo que la persona real.

Entonces, ahora los párrafos citados en los que encontramos referencias a Bandler, Dilts y Derks comienzan a tener un sentido muy particular. Por lo visto, creamos el poder en nuestra mente. Y toda la magia de las relaciones, en este caso las relaciones de poder, tienen lugar en ese espacio.

La clave estaría en saber qué leyes operan en dicho espacio (mental). Básicamente lo vimos antes en el párrafo donde se menciona a Bandler, pero adaptándolo a las personificaciones que tenemos en nuestro espacio mental.

Concretamente: si a una personificación le doy “... *calidades sensoriales más prominentes* ...”, es decir, la hago “ *más grande, más amplia, más brillante, más pesada, etc.*”, la hago más importante, y por ende, la hago más poderosa. ¡Le estoy dando poder!

Si, por el contrario, la hago más pequeña y más opaca u oscura, la hago menos importante. Por lo tanto, menos poderosa. ¡Le estoy quitando poder!

Pero hay un factor que aún no mencioné, y que dentro de las relaciones sociales es de suma importancia: la **ubicación** de la personificación dentro del espacio mental. Sabemos por el Modelo del Panorama Social, que la ubicación hace a la relación. **Ubicación=Relación**.

Luego, podemos decir que una personificación también se hace más importante, y por lo tanto influye más en nosotros, cuanto más cerca y más frontal se encuentra. Y si sucede lo contrario, es decir, si está más lejos y fuera del centro de visión, ya sea hacia un lado u otro, su influencia será menor.

Si ahora combinamos todo esto, podemos resumirlo de la siguiente manera:

Una personificación resulta más prominente y poderosa si está en el centro de visión, directamente al frente, se encuentra muy cerca y es percibida como grande y más alta con respecto al propio horizonte.

Una personificación resulta menos importante y poderosa si se encuentra fuera del campo de visión, está muy lejos y es percibida como más pequeña y de menor altura con respecto al propio horizonte.

Puedes verificarlo haciendo los siguientes ejercicios con personas que no sean uno mismo, sino que conocemos de nuestro entorno:

Piensa en una persona por la que sientes algo así como desprecio, que no estimas mucho. Mientras sientes eso por esa persona, fíjate en dónde aparece en tu “imaginación” (espacio mental).

¿Está al frente o a un lado o atrás?

¿La percibes como más alta o más baja que la altura de tu propio horizonte (altura de tus ojos)?

¿Está más lejos o más cerca?

Cuando hayas detectado todo esto, déjalo como está, sacude tus manos y respira profundamente 3 veces.

Haz lo mismo con una persona que sientes como autoritaria, que te infunde cierto temor, sin llegar a ser un caso extremo.

Tomas nota y finalizas sacudiendo tus manos y respirando profundamente 3 veces.

Ahora, piensa en una persona por la que sientes admiración, a la que estimas mucho.

Mientras sientes esa admiración, fíjate en dónde aparece en tu “imaginación”. Toma nota de las características básicas de altura y distancia, tal como lo hiciste antes. Luego, deja todo como está, sacude tus manos y respira profundamente 3 veces.



## “¡YO TENGO EL PODER!”

### Un tema que hay que explorar

Por Jacques Lacroix

¡A que las tres experiencias fueron distintas!

Lo cierto es que las relaciones de poder y de influencia mutua no siempre tienen que tener connotaciones negativas.

No es lo mismo el poder que ejerce sobre mí una persona a la que temo, que el de una persona a la que admiro.

Así como el poco poder que tiene sobre mí una persona a la que no estimo, ¿verdad?

Sin embargo, todo esto es solo una parte de todo el juego.

Pensemos que todas nuestras relaciones se dan en diversos contextos, con lo cual, la influencia o poder que una persona ejerce sobre otra u otras solo se da en ciertas condiciones.

P.ej. el miedo que una persona le puede tener a su jefe solo se pone de manifiesto en el contexto laboral, cuando esta persona piensa en lo que le sucede en dicho contexto o si de repente se cruza con su jefe en otro lugar fuera del trabajo habitual.

Allí es donde evoca (de manera inconsciente) la personificación de su jefe, la cual le dice cómo es esa relación. No lo hará así en otros contextos.

Pero eso no es todo.

El puzzle (rompecabezas) del poder se completa con la estructura del sí mismo en el espacio mental.

Allí, la imagen de sí mismo cobra gran relevancia y es determinante. Se trata de cómo nos vemos a nosotros mismos en determinados contextos.

Si tenemos una buena imagen de nosotros mismos, la autoconfianza y autoestima que esto nos da, evitará que tengamos, por ejemplo, problemas de sumisión o problemas con la autoridad.

Así como la espada de He-Man era de doble filo, aquí un filo equivale a la teoría de la personificación, y el otro a la estructura del sí mismo.

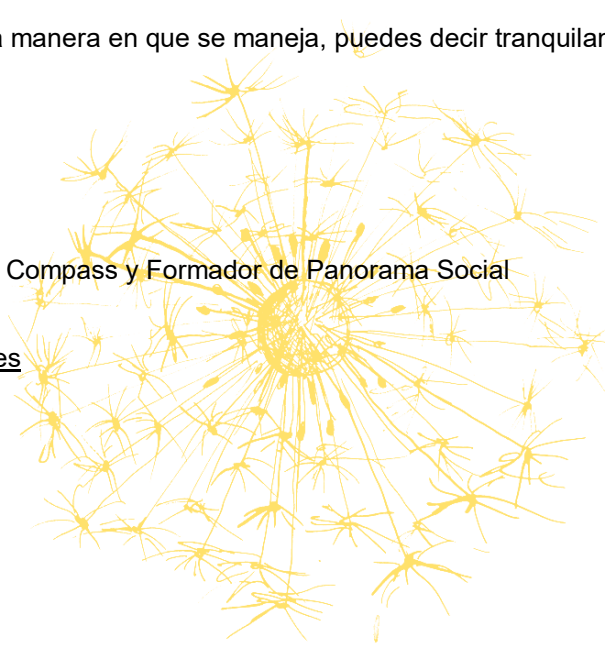
Conociendo esto y la manera en que se maneja, puedes decir tranquilamente . . . “¡Yo tengo el poder!”

¡Un abrazo espacial!

Jacques Lacroix  
Consultor de Identity Compass y Formador de Panorama Social

<https://mentalspace.es>

<https://pansoc.com>



## REENCUADRE EN ESPEJO

### Mirándonos con PNL Por Virginia Medina

8

A lo largo de mi camino de autoconocimiento, fui sumando herramientas practicas para la conexión con mi ser, la sanación y transformación personal

Llegaron a mi vida, Libros como el KYBALION que habla de 7 leyes universales, que operan en el universo, que lo crean, lo regulan y lo transforman. Creas o no, nos atraviesan e impactan.

Dentro de las 7 leyes universales existe la ley segunda, llamada Ley de **Correspondencia**, la misma defiende:

“Como es adentro es afuera”, también conocida como la ley del espejo.

Esto quiere decir que lo que observas como “realidad” en el exterior es solo lo vos creés que la realidad **es**. Por ejemplo: lo que vos opines de tu vecino no es quien sea tu vecino, sino lo que vos percibís de él, y eso condiciona tu vida. Si querés que tu vecino cambie, deberás cambiar vos tu percepción de él.

La ley Universal del Espejo, utilizada por herramientas de sanación como el HOPONOMO o la Decodificación biológica, defiende dentro de la misma divisiones, de como leer la ley del espejo en el exterior.

**Primera Ley:** Todo lo que me molesta, irrita o quiero cambiar de la otra persona, también está dentro de mí.

**Segunda Ley:** Todo lo que el otro critica o juzga de mi persona, si me molesta o hiere, es algo que está reprimido en mí, y necesita ser trabajado

**Tercera Ley:** Todo lo que me gusta de la otra persona, lo que amo en ella, también está dentro de mí.

**Cuarta Ley:** Todo lo que el otro me critica, juzga o quiere cambiar en mi, sin que me afecte, le pertenece a esa persona.

Entonces, como puedo estar aplicando esto a mi vida diaria. Puede que al principio de la práctica de esta ley aparezca resistencia...porque ... ¿Como puede ser que yo, con tantas herramientas personales, aun me moleste con los bocinazos en la calle, o con el vecino que se pelea, o porque mi mamá le grite a mi hermana?

**¿Yo tengo esto adentro?**

**¿Como es posible si medito todos los días? ...**

Entonces puedo buscar la ley del espejo en esto que observo y me molesta PREGUNTANDOME. Si veo a alguien gritar y eso me molesta, me puedo preguntar:

¿Donde yo estoy actuando de esta manera?  
¿ Es conmigo? ... ¿Es con alguien mas?

Puedo estar encontrando que aun tengo algo para sanar conmigo y descubrir que cuando me equivoco en mi trabajo. Me trato mal. O me grito en mi cabeza que tengo que hacerlo mejor, sin ningún tono compasivo hacia mi.

Para mi fue muy sanador encontrar que el afuera solo me muestra mis heridas. Es simplemente el mensajero. Y el mensaje esta dentro mío. Ya no gasto energías en intentar cambiar el afuera, porque entiendo que todo es parte de mi percepción, y si cambio yo, cambia mi realidad.

Por lo que a continuación me gustaría contarles de la técnica que pude estar desarrollando para mi Certificación como Trainer en PNL

El objetivo de esta dinámica será: El Autoconocimiento, re encuadrar una situación, obtener mayor información que me revela una parte mía. Conocer que algo nuestro estamos proyectando en esos espejos externos.



## REENCUADRE EN ESPEJO

### Mirándonos con PNL Por Virginia Medina

9

Utilizaremos anclajes espaciales, para crear un campo de energía, de partes internas nuestras, el uso de la metáfora, y modelo Milton para conectar al coachee y que se asocie a su cuerpo y emoción, para dejar que el inconsciente le muestre el camino.

Esta técnica, esta pensada para trabajar de a dos, **el coachee** (cliente que describiré con la letra **A**) y **Coach** quien acompaña y lidera (quien describiré con la letra **B**)

El Coachee se va a conectar con una situación donde hay conflicto vincular o una situación que le causa emociones disfuncionales. (podemos traer cualquier situación externa, que queremos resolver)

Basándonos en que la ley del espejo afirma que todo lo que nos molesta del afuera es un proyectado de nuestro sentir interior, vamos a trabajar con dos espejos.

El primer espejo se va a llamar **EL ESPEJO DE LA VERDAD** que va reflejar esa verdad de la situación, el aprendizaje, la percepción interna, que solo el coachee va a asimilar como propia, y tomara el aprendizaje que este le brinde.

El Segundo espejo se va a llamar el espejo **DE LA CREATIVIDAD y CAMBIOS** que nos brindará una nueva manera de ver la situación o información que no se estaba teniendo en cuenta hasta este momento.

#### ELEMENTOS PARA SU DESARROLLO:

Anclajes espaciales (papeles de colores en el piso, opcional), música relajante para conectar con las emociones.

#### PASO A PASO:

**A** (coachee) Piensa en un conflicto o situación vincular, y todo aquello que siente sobre esta situación.

**B** (coach) le va a pedir que se conecte con esa emoción, con esa situación, liderándolo, con un tono de voz suave, pausado, y profundo, a que cierre los ojos, que tome unas respiraciones profundas, y que, con los ojos cerrados, pueda estar viendo delante suyo 2 espejos.

El primer espejo será el espejo de la "Verdad". El segundo espejo será el de la "creatividad y cambios".

**B** le va a pedir a **A** que se aproxime a mirarse en el primer espejo, para descubrir que reflejo le trae, y **B** Lidera para buscar la "intención positiva" con una voz kinestésica (suave, pausada, más grave) puede estar haciendo las siguientes preguntas:

- ¿Qué te enseña este espejo?
- ¿Qué te refleja?
- ¿Qué te muestra?
- ¿Cual es el mensaje que te trae esta situación que tiene que ver con vos?
- ¿Qué relación encontras en la situación de afuera y lo que hoy estas atravesando?

Una vez que **A** se conectó en el espejo de LA VERDAD y pudo ver el reflejo,

**B** Lo invita a que dé un paso atrás, para disociarlo de la emoción del espejo de la Verdad. Esto último, lo va a estar haciendo con voz visual, (en tono más agudo, y volumen alto) para generar lo que se llama un estado interruptor, para sacarlo de la emoción.

## REENCUADRE EN ESPEJO

### Mirándonos con PNL Por Virginia Medina

Este estado completa con movimientos en el cuerpo, como sacudir las manos.

*Ejemplo: Ahora podés dar un paso atrás y mientras lo haces, vas moviendo y sacudiendo las manos... podés ir saltando en el lugar.. eso es!.*

**B** invita a **A** que se pare frente del segundo espejo, el espejo de La Creatividad y Cambios.

Y le indica que, mirando el reflejo le pida a este, una opción creativa, algún cambio, alguna imagen, alguna palabra o nueva información que no estaba viendo.

**B** lidera con preguntas como:

- ¿Que te muestra este espejo?
- ¿Que opciones te brinda para esta situación?
- ¿Qué cambios ves posibles?

**B** calibra en la fisiología de **A** que se asoció y encontró estas respuestas, y lo invita a dar un paso atrás y que se pare en el medio de los dos espejos, le pide que agradezca esta nueva información, que no estaba teniendo en cuenta.

*El ejercicio finaliza con la Integración de los dos espejos.*

**B** Lidera a **A**, para que mire los dos espejos frente suyo, (esto lo puede hacer con los ojos abiertos o cerrados) a que estos espejos se transformen en uno.

Que se vayan juntando de a poco. Hasta que lleguen a ser solo un espejo fusionado, y que surja una nueva imagen dentro, un nuevo reflejo.

**¿Qué nueva imagen te refleja ahora este espejo?**

Una vez fusionada la imagen del espejo **B** invita al coachee/cliente (**A**) a que pueda estar haciendo lo que desee o necesite con esa imagen resultante:

Primero agradecerle, luego incorporarla a su cuerpo, ubicarla como compañía en su entorno, cambiarla de tamaño y guardarla ... lo que el coachee sienta en este momento que le sea funcional.

Con esta técnica lo que se encuentra no es solo un darse cuenta significativo, sino también esos nuevos recursos internos que estarán acompañándonos para trascender cualquier situación presente o futura.

Me gustaría invitarte a que puedas estar llevando esta LEY DEL ESPEJO a tu vida cotidiana, percibiendo que el afuera puede ser una proyección de nuestro estado interno, nuestra percepción de la realidad.

Podrás comprobarlo recordando todas esas veces que en hubo un cambio interno dentro tuyo y como lo externo se vio influido por éste, acompañándote para crear una nueva realidad.

Comprendiendo esta ley de correspondencia, podemos estar abiertos a las posibilidades y hacernos cargo que podemos co crear nuestra realidad.



## DESDE EL REINO METAFÓRICO ... LA CIUDAD DE LOS POZOS De Jorge Bucay

Esta ciudad no estaba habitada por personas, como todas las demás ciudades del planeta. Esta ciudad estaba habitada por pozos. Pozos vivientes ...pero pozos al fin.

Los pozos se diferenciaban entre sí, no solo por el lugar en el que estaban excavados sino también por el brocal (la abertura que los conectaba con el exterior).

Había pozos pudientes y ostentosos con brocales de mármol y de metales preciosos; pozos humildes de ladrillo y madera y algunos otros más pobres, con simples agujeros pelados que se abrían en la tierra.



La comunicación entre los habitantes de la ciudad era de brocal a brocal y las noticias cundían rápidamente, de punta a punta del poblado.

Un día llegó a la ciudad una "moda" que seguramente había nacido en algún pueblito humano: La nueva idea señalaba que todo ser viviente que se precie debería cuidar mucho más lo interior que lo exterior. Lo importante no es lo superficial sino el contenido.

Así fue como los pozos empezaron a llenarse de cosas. Algunos se llenaban de cosas, monedas de oro y piedras preciosas. Otros, más prácticos, se llenaron de electrodomésticos y aparatos mecánicos. Algunos más optaron por el arte y fueron llenándose de pinturas, pianos de cola y sofisticadas esculturas posmodernas. Finalmente, los intelectuales se llenaron de libros, de manifiestos ideológicos y de revistas especializadas.

Pasó el tiempo. La mayoría de los pozos se llenaron a tal punto que ya no pudieron incorporar nada más. Los pozos no eran todos iguales así que, si bien algunos se conformaron, hubo otros que pensaron que debían hacer algo para seguir metiendo cosas en su interior...

Alguno de ellos fue el primero: en lugar de apretar el contenido, se le ocurrió aumentar su capacidad ensanchándose.

No paso mucho tiempo antes de que la idea fuera imitada, todos los pozos gastaban gran parte de sus energías en ensancharse para poder hacer más espacio en su interior.

Un pozo, pequeño y alejado del centro de la ciudad, empezó a ver a sus camaradas ensanchándose desmedidamente.

Él pensó que, si seguían hinchándose de tal manera, pronto se confundirían los bordes y cada uno perdería su identidad... Quizás a partir de esta idea se le ocurrió que otra manera de aumentar su capacidad era crecer, pero no a lo ancho sino hacia lo profundo.

Hacerse más hondo en lugar de más ancho. Pronto se dio cuenta que todo lo que tenía dentro de él le imposibilitaba la tarea de profundizar. Si quería ser más profundo debía vaciarse de todo contenido...

Al principio tuvo miedo al vacío, pero luego, cuando vio que no había otra posibilidad, lo hizo. vacío de posesiones, el pozo empezó a volverse profundo, mientras los demás se apoderaban de las cosas de las que él se había deshecho...

## DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

### LA CIUDAD DE LOS POZOS

De Jorge Bucay

Un día, sorpresivamente el pozo que crecía hacia adentro tuvo una sorpresa: adentro, muy adentro, y muy en el fondo encontró agua!!!.

Nunca antes otro pozo había encontrado agua...

El pozo superó la sorpresa y empezó a jugar con el agua del fondo, humedeciendo las paredes, salpicando los bordes y por último sacando agua hacia fuera.

La ciudad nunca había sido regada más que por la lluvia, que de hecho era bastante escasa, así que la tierra alrededor del pozo, revitalizada por el agua, empezó a despertar.

Las semillas de sus entrañas brotaron en pasto, en tréboles, en flores, y en tronquitos endebles que se volvieron árboles después...

La vida explotó en colores alrededor del alejado pozo al que empezaron a llamar "El Vergel".

Todos le preguntaban cómo había conseguido el milagro.

- Ningún milagro- contestaba el Vergel- hay que buscar en el interior, hacia lo profundo...

Muchos quisieron seguir el ejemplo del Vergel, pero desandaron la idea cuando se dieron cuenta de que para ir más profundo debían vaciarse.

Siguieron ensanchándose cada vez más para llenarse de más y más cosas...

En la otra punta de la ciudad, otro pozo, decidió correr también el riesgo del vacío...

Y también empezó a profundizar...

Y también llegó al agua...

Y también salpicó hacia fuera creando un segundo oasis verde en el pueblo... -

¿Qué harás cuando se termine el agua? - le preguntaban. -No sé lo que pasará- contestaba- Pero, por ahora, cuánto más agua saco, más agua hay.

Pasaron unos cuantos meses antes del gran descubrimiento.

Un día, casi por casualidad, los dos pozos se dieron cuenta de que el agua que habían encontrado en el fondo de sí mismos era la misma ... Que el mismo río subterráneo que pasaba por uno inundaba la profundidad del otro.

Se dieron cuenta de que se abría para ellos una nueva vida.

No sólo podían comunicarse, de brocal a brocal, superficialmente, como todos los demás, sino que la búsqueda les había deparado un nuevo y secreto punto de contacto:

*La comunicación profunda que sólo consiguen entre sí, aquellos que tienen el coraje de vaciarse de contenidos y buscar en lo profundo de su ser lo que tienen para dar...*

