



**RED
Latinoamericana
de PNL**



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 96

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 96 COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Creo que, más que cualquier otra cosa, son nuestras decisiones y no las circunstancias de la vida las que determinan nuestro destino.

ANTHONY ROBBINS

¿QUÉ ES LA CREATIVIDAD?

Los mitos acerca de la creatividad (segunda parte)

Por Laura Szmuch

Pág. 1 y 2

ALUMBRAMIENTO

Mis emociones y yo

Por Tyrone Correa

Pág. 3 a 4

DECIR "NO" VERSUS OFRECER UNA ALTERNATIVA POSITIVA

La PNL en la crianza

Por Connirae Andreas

Pág. 5 a 7

LESIONES DEPORTIVAS: SANANDO LA MEMORIA

Recursos de la PNL para la salud

Por Joseph O'Connor e Ian McDermott

Pág. 8 a 9

CONDICIONAMIENTO NEURO ASOCIATIVO

Técnicas para el cambio exitoso

Por Anthony Robbins

Pág. 10 a 16

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

MAKTUB II (ESTÁ ESCRITO) DE Paulo Coelho

Pág. 17

Textuales de IAN MAC DERMOTT

La excelencia en el modelado formó la base de la PNL. El modelado comenzó cuando Richard Bandler y John Grinder comenzaron a estudiar comunicadores prominentes para replicar la excelencia de tales comportamientos. Y resultó ser un enfoque extraordinariamente poderoso.

El resultado más visible de esta forma de trabajar ha sido el número cada vez mayor de técnicas específicas que a menudo muestran resultados rápidos e impresionantes.

Tan grande ha sido el éxito de las técnicas desarrolladas que para muchas personas son PNL. Sin embargo, estas técnicas son solo el resultado de una forma particular de trabajar conocida como modelado.

El principio detrás del modelado es simple: si quieras hacer algo bien, primero encuentra a alguien que ya lo haga; segundo, averigüe qué hace específicamente que lo hace notable; tercero, empezar a hacer lo que él hace.

En la práctica, esto requiere una gran precisión: copiar servilmente todo lo que hace otra persona no es suficiente. La habilidad radica en identificar las piezas clave que marcan la diferencia.

Una vez que esto se ha definido cuidadosamente, a menudo es útil diseñar una capacitación que pueda hacer que estas habilidades estén rápidamente disponibles para otros, y la PNL puede hacer esto.



COGNICIÓN Y CREATIVIDAD

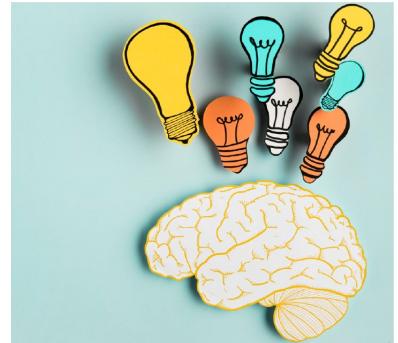
¿Qué es la creatividad? (segunda parte)

Por Laura Szmuch

En el número pasado, hablamos sobre algunos de los mitos de la creatividad. Sin embargo, no la hemos definido.

Weisberg (2006) propone una definición de creatividad en la cual el elemento crítico para determinar si algo es creativo o no es que sea algo nuevo. Él distingue entre ser nuevo para la persona y ser nuevo para el mundo.

Si una persona hace lo que nunca había hecho antes, ese producto es creativo. No es creativo algo que haya sido producido en forma accidental, aunque sea algo nuevo.



Otros autores, como por ejemplo Csikszentmihalyi consideran que tanto la novedad como el valor son esenciales para la creatividad. Weisberg arguye que la asignación de valor a un producto es muy relativa, ya que la verificación externa del valor de un producto depende del contexto y de cuándo sea hecha esa evaluación.

Otra distinción para determinar si un producto es creativo o no tiene que ver con la influencia o propulsión que haga determinado producto en algún campo. Un producto creativo puede complementar algo que ya esté hecho (incremento hacia adelante).

Otras veces el avance que representa ese producto es demasiado para que determinado campo pueda absorberlo (incremento de avance hacia adelante). La redefinición es otra manera de contribuir. El individuo propone una perspectiva nueva en el estado actual de determinado campo.

La clave de la creatividad consiste en la capacidad para elaborar variaciones de un tema (Hofstadter, 1982). De acuerdo con el psicólogo de la creatividad Mihaly Csikszentmihalyi, un logro verdaderamente creativo no es casi nunca el resultado de una intuición repentina (1996).

Tampoco es la consecuencia del pensamiento aislado de una sola persona. Los procesos creativos “llevan años de intenso trabajo, duda y confusión” (Csikszentmihalyi, 1996) y requieren que la persona rechace las ideas convencionales que otra gente acepta, y proponga y defienda ideas “frescas” (Sternberg & Lubart, 1995).

La creación siempre debe implicar un producto, ya que crear es un verbo transitivo (Romo, 1984). El concepto de producto creativo incluye una conversación ingeniosa, un jardín innovador, un estilo de vida. Las personas creativas son quienes dan lugar a productos creativos. Un producto necesita ser adecuado para su contexto, así también como original.

La creatividad sería entonces un “conjunto de capacidades y disposiciones que hacen que una persona produzca con frecuencia productos creativos” (Nickerson et al, 1985). Los componentes de la creatividad, de acuerdo con Nickerson et al, son cuatro: las capacidades, el estilo cognitivo, las actitudes y las estrategias.

Dentro de las capacidades ellos mencionan la fluidez ideacional, que es la capacidad de producir ideas apropiadas con rapidez y soltura, los asociados remotos y la intuición. Dentro de esta distinción el enfoque es lo que las personas pueden o no hacer.

Cuando hablan del estilo cognitivo se refieren a los hábitos de procesamiento de información de la gente (dependiente o independiente de campo). Dentro de las actitudes está la capacidad de distinguir lo original de lo convencional, la tendencia a estimar la complejidad, ambigüedad e incertidumbre, y el placer en resolverlas. Otros rasgos para mencionar son una alta intuición y compromiso.

Cuando refieren a las estrategias, mencionan el uso de analogías, que es la capacidad de ver semejanzas que se le escapa a la mayoría de las personas y del uso del “torbellino de ideas” que es una técnica ideada por Osborn para solucionar problemas de grupo. Consiste en generar una larga lista de opciones y después elegir entre ellas.

Weisberg (2006) distingue entre procesos ordinarios y procesos extraordinarios en la creatividad. Es precisamente la centralidad del pensamiento ordinario en la creatividad el tema de su trabajo. Los procesos extraordinarios en la creatividad son aquellos llamados “mitos” de la creatividad.

COGNICIÓN Y CREATIVIDAD

¿Qué es la creatividad? (segunda parte)

Por Laura Szmuch

Weisberg (2006) distingue entre procesos ordinarios y procesos extraordinarios en la creatividad. Es precisamente la centralidad del pensamiento ordinario en la creatividad el tema de su trabajo. Los procesos extraordinarios en la creatividad son aquellos llamados “mitos” de la creatividad.

La diferenciación que hace Mednick entre seres creativos y no creativos es la base de la idea de que el pensamiento ordinario no puede producir productos creativos. Si esto no fuera cierto, es decir, si el pensamiento ordinario pudiera producir productos creativos, todos podríamos serlo. Ya que todos resolvemos problemas en nuestra vida diaria, lo que estamos haciendo es organizar un subconjunto de componentes cognitivos del pensamiento para lograr la solución.

Es decir, la resolución de problemas es el resultado de la coordinación de esos componentes cognitivos del pensamiento ordinario que surgen como resultado de una actividad organizada.

Las características del pensamiento ordinario son:

Nuestros pensamientos son sucesivos o están relacionados uno con otro. Nuestro pensamiento tiene estructura.

El pensamiento ordinario depende del pasado: nuestro pensamiento exhibe continuidad con el pasado.

El conocimiento y los conceptos dirigen al pensamiento ordinario: nuestro pensamiento es dirigido por un procesamiento top-down y exhibe planificación.

El pensamiento ordinario puede ser influido por eventos ambientales.

Los componentes cognitivos del proceso de pensamiento ordinario son:

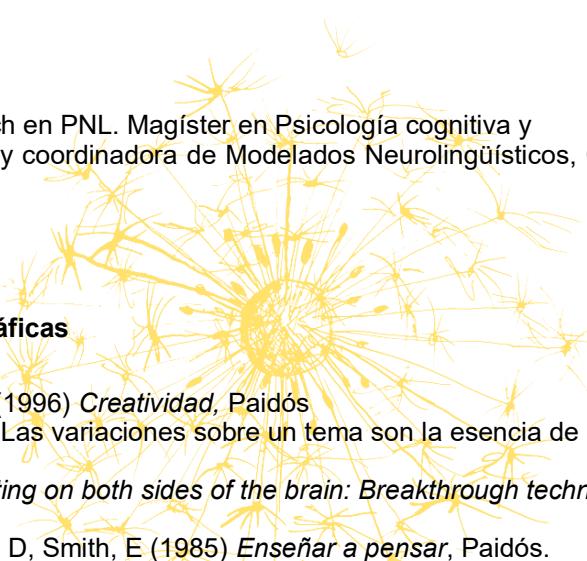
El recuerdo
La imaginación
La planificación
La decisión

Es, precisamente, este tipo de pensamiento, el que desarrollé en relación con la creatividad en la adquisición de una lengua extranjera y compartiré en un próximo artículo.

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.

Referencias bibliográficas

- 
- Csikszentimihalyi, M. (1996) *Creatividad*, Paidós
 - Hofstadter, D. (1982). Las variaciones sobre un tema son la esencia de la imaginación. *Investigación y ciencia*.
 - Klauser, H (1986) *Writing on both sides of the brain: Breakthrough techniques for people who write* Harper and Row
 - Nickerson, R, Perkins, D, Smith, E (1985) *Enseñar a pensar*, Paidós.
 - Romo, M. (1984). *Psicología de la creatividad*, Paidós
 - Sternberg, R., y Lubart, T. (1997). *La creatividad en una cultura conformista*.
 - Weisberg, R. W. (2006). *Creativity*. New Jersey: John Wiley & Sons.
 - Weisberg, R. (1987). *Creatividad: El genio y otros mitos*. Barcelona: Labor. Barcelona: Paidós.

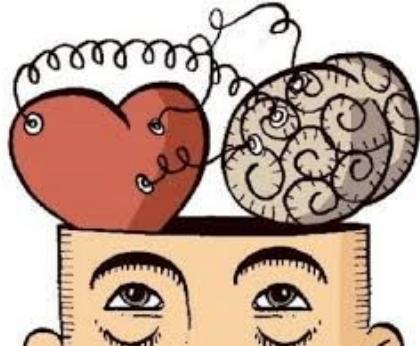
ALUMBRAMIENTO

Mis emociones y yo

Por Tyrone Correa

¿Por qué nos resistimos a aceptar lo que sentimos? Digerir lo que sentimos asemeja a un parto.

Flexibilidad y soltar son dos palabras que frecuentemente aparecen en mi vocabulario debido a que mi objetivo de vida en este momento es convertirme en una mejor versión de mí mismo, mejor versión que me permita vivir como un bambú y así poder resistir las tormentas más fuertes que la vida me pueda presentar. En este momento viene a mi mente un pensamiento que leí hace algún tiempo y que decía que el día que me desprenda de la idea de que algo me pertenece nunca más tendría que desprenderme de nada.



Hoy sé que mi camino de vida tiene que ver con ese pensamiento y que si debo recorrer 100 km para llegar a mi destino apenas he recorrido 5.

Hace aproximadamente un año empecé a trabajar en la auto observación convencido de que este proceso me ayudaría a profundizar en mi sombra y como consecuencia podría incrementar más mi luz. Como resultado de la auto observación empecé a notar pequeños cambios en mí en cuanto a reacciones (sobre todo en lo que sentía) que no solían ser muy agradables y esto empezó a gustarme ya que avizoraba el alumbramiento de una nueva versión mía, alguien que nunca antes había sido, alguien que es capaz de observarse y reemplazar amor por ira y flexibilidad por ego.

Transitando este camino desconocido lleno de nuevas experiencias, emociones, sentimientos. El universo me puso a prueba y me tomó la lección (aparentemente más fácil) que la vida te pueda presentar basada en la frase célebre “lo que se resiste persiste” de Carl Jung, pero al mismo tiempo la más difícil ya que la lógica y la razón se encargaban de contarme una historia tan convincente que me desviaba totalmente del camino correcto, enredándome, confundiéndome y obsequiándome la absoluta certeza de que en toda circunstancia difícil yo tenía la razón.

La prueba más grande que la vida me ha tomado inicia con insignificancias que para cualquiera de los que está leyendo este escrito podría sonar hasta ridículo, pruebas como un mensaje diciendo: “yo te aviso mañana” y ese mañana se convertía en dos días después o un “te llamo mañana para que planeemos bien el viaje” y ese mañana se traducía en una semana después y la mejor parte de esta enseñanza es que los excelentes maestros que decidieron no responder o no escribir, sino hasta después de días, aparecen después de una semana de la manera más fresca y espontánea con un simple “hola, hola, cómo estás?”

Mi convicción de vida basada en todo mi bagaje de creencias, valores, experiencias me dice que este ejemplo es el irrespeto más grande del mundo y que la persona que los originó no tiene la más mínima idea de lo que significa amor, respeto, consideración y mucho menos que yo le importe. Como resultado de estos ejemplos que a muchos de ustedes les pueda causar hilaridad inicie un proceso de gestación traducido en una profunda ansiedad que con el pasar de los días se incrementaba y me acompañaba día y noche a donde fuera.

Utilice todas las herramientas conocidas (un abanico bastante amplio con el que cuento) técnicas de PNL, de conciencia generativa, de terapia Gestalt, recursos chamanicos, neuro ciencias, etc. etc., todas sin éxito y lo único que lograba era incrementar cada día la profundidad de mi ansiedad. Hoy sé que lo que hace otra persona no tiene absolutamente nada que ver conmigo, que nunca es el otro, que siempre soy yo. Y, sobre todo, que alguien puede no responderme a un mensaje y aparecer un mes después y que esto no tiene absolutamente nada que ver con que esa persona me respete, me considere, me ame o me odie.

Ostentando un alto cargo ejecutivo en una de las principales cadenas de comida rápida de mi país tengo que liderar a diario con situaciones de despido del personal. Hace aproximadamente un año un colaborador quien era de mi entera confianza y con una actitud y desempeño bastante satisfactorio para mí como su jefe y para la empresa como integrante del equipo que produce resultados, tuvo que ser despedido. El despido se efectuó debido a que en 3 ocasiones el colaborador irrespetó políticas de la empresa que son parte de la identidad organizacional de la misma.

ALUMBRAMIENTO

Mis emociones y yo

Por Tyrone Correa

Consciente de que mi proceso de transformación y alumbramiento de un nuevo ser más flexible y menos aferrado (a creencias, conceptos, teorías de lo que está bien y está mal) sigue su curso, el universo procedió a tomar su examen final (por lo menos de esta etapa) y recibo un mensaje de voz de este colaborador rogándome que le dé una nueva oportunidad de trabajo.

No tengo palabras para explicar lo que sentí. La historia que me contaba por un lado decía que, si cedía a la solicitud del ex colaborador mi imagen de ejecutivo implacable y profesional, fiel a sus valores, leal con sus convicciones y sobre todo quien siempre ha hecho que las políticas organizacionales sean respetadas a todo nivel se iba a ver comprometida, mancillada, en pocas palabras iba a ser usada como escoba o trapeador de pisos.

Por otro lado, mi cuerpo incrementaba la ansiedad a niveles que nunca antes había experimentado al punto que las lágrimas reclamaban su espacio un par de veces al día. Sabiendo el día de hoy que, el cerebro cuenta la historia y que el cuerpo la compra o no, procedí a consultar el caso del ex colaborador con las dos personas en las que más confío dentro de la organización, diciéndome a mí mismo que sin importar lo que yo crea, si las dos personas estaban de acuerdo en lo que se debía hacer, una vez expuesto el caso, yo procedería dejándome guiar por estas dos personas.

El resultado fue el que yo siempre supe sería, no dudaron ni por un segundo en decirme que no veían porque este ex colaborador no pueda volver pero que como de costumbre la decisión era enteramente mía y que cualquier cosa que yo decidía ellos estaban ahí para apoyarme. El ex colaborador empieza sus nuevas funciones dentro de la empresa la próxima semana.

Convencido de que habiendo superado esta prueba la ansiedad y el dolor que experimentaba iban a bajar me estrellé con un muro de realidad completamente diferente a lo que creí. La ansiedad incrementó y el dolor era aún más profundo confundiéndome al punto que ya no tenía idea de que era lo que sentía y lo que estaba sucediendo.

Luego de salir del gimnasio una tarde un poco lluviosa, procedo a caminar directo al parqueadero para ya retirarme a casa y mentalmente voy repitiendo: "gracias a dios y al universo cuento con herramientas que me permiten "controlar" lo que estoy sintiendo pudiendo así mejorar mis esquemas mentales" Inmediatamente reacciono y me pregunto. ¿Y qué controlo yo? La respuesta fue inminente, ¡nada! Acto seguido mi mano en el abdomen puede constatar que la ansiedad estaba disparada a niveles inimaginables y la sensación de ira, odio y amor que estaba experimentando traían un mensaje poderoso para mí.

Durante todo el proceso que viví y que les he venido contando todo este tiempo, me di cuenta que toda la atención y deseo de sanación fue enfocado en la ansiedad. ¿Pero que provocaba la ansiedad? Pregunta que debió haber sido desde el inicio el banderín de partida para mi proceso.

Es ahora cuando me doy cuenta como amo a mi versión vieja y que dejarla ir me estaba provocando ira y odio. Reconociendo los 3 sentimientos y honrando y agradeciendo a mi vieja versión, le dije que se tenía que ir porque el momento de alumbramiento de mi nueva versión había llegado y gritando en voz alta me di permiso de dejar salir toda la ira expresada en palabrotas que reconocían el inmenso amor que siento y sentiré por mi versión anterior y que la ira y el odio que estaba experimentando no eran más que la gasolina y el kerosene que estaba alimentando la llama de mi ansiedad.

Al llegar al parqueadero descubrí con asombro que la ansiedad de un 10 había bajado a un 0,5 y que la sensación de pesadez y agotamiento había desaparecido milagrosamente. ¿Fue milagrosamente?

Sé que el proceso no termina aún y que las enseñanzas y pruebas están ahí a la vuelta de la esquina esperándome para confirmar si de verdad aprendí o no. Desde la panza hoy sé que todo esto que les he relatado es el inicio de la mejor versión que he sido desde que tengo uso de razón y que entender desde la experiencia vivida en el cuerpo "lo que se resiste persiste" me aporto la fuerza para fluir con lo que venga, rendirme ante el poder de la vida, doblegarme ante la misma y vivir con la firme convicción de que un proceso de parto es lo más doloroso que se puede experimentar, se los dice quien acaba de parir flexibilidad.

DECIR "NO" VERSUS OFRECER UNA ALTERNATIVA POSITIVA

La PNL en la crianza

Por Connirae Andreas

Redirigir conductas problemáticas

Cuando un niño hace algo molesto o destructivo, es fácil que los padres tengan la idea de que su hijo está tratando de ser malo intencionalmente y quiere portarse mal. Incluso si eso fuera cierto, no sería una forma muy correcta de pensar en nuestros hijos.

En cambio, podríamos pensar que los niños están interesados en probar otros comportamientos posibles.

Este es su trabajo. Si van a crecer para convertirse en adultos competentes y exitosos, necesitan probar muchos comportamientos para descubrir cómo funcionan esos comportamientos.



"¿Qué sucede cuando hago eso? ¿Qué respuesta obtengo de mis padres? ¿Y de los que me rodean? ¿Y del medio ambiente?" Al hacer muchas cosas, algunas que nos gustan y otras que no nos gustan en absoluto, los niños descubren qué funciona y qué no. En lugar de tratar de evitar que el niño haga cosas que no nos gustan o que son peligrosas para él, es nuestro papel como padres ayudar a canalizar y dirigir el comportamiento del niño, mostrándole dónde funciona cada comportamiento.

Ejemplo: Darian a los 18 meses acaba de descubrir las maravillas del martilleo y cree que el mundo entero se puede dividir en "martillos" y "martilladores". Tomó un clarinete de juguete, caminó hasta mi lado y me dio un martillazo en la pierna con una mirada muy feliz en su rostro.

"Darian, no le pegues a mamá con el clarinete. Puedes golpear esta almohada con el clarinete en su lugar". Le mostré cómo podía tocar el pad con el clarinete de juguete.

Esto envía el mensaje al niño de que es bueno y que incluso su comportamiento es bueno. Todo es cuestión de qué contexto es apropiado para usar el comportamiento: cuándo, dónde, con quién y qué. No está bien martillar a la gente, pero se pueden martillar cojines o madera.

Sin esta actitud o proceso, los niños a menudo se quedan con la idea de que están equivocados o son malos. Si a un niño se le dice que martillar es malo y se le castiga por ello, es posible que deje de martillar por completo. Más tarde, puede confundirse cuando se le anima a martillar clavos.

Cuando los padres actúan como si los niños debieran saber más antes de tiempo, los niños inconscientemente comienzan a esperar lo mismo de ellos, sintiendo que están equivocados por no saber más. Incluso pueden comenzar a pensar que cualquier comportamiento nuevo puede ser castigado y se vuelven tímidos y temerosos de las nuevas situaciones. Al dejarle claro al niño que cualquier comportamiento es apropiado en algunas situaciones y no en otras, podemos preservar la curiosidad natural de nuestros niños mientras alentamos sus comportamientos en los lugares apropiados.

Ejemplo: Darian, de tres años, se mecía en una silla de la cocina y movía las piernas hacia arriba y hacia abajo. Al otro lado de la mesa, Mark, de 8 años, estaba haciendo un dibujo de un pavo real.

"No sacudas la mesa, Darian", instó Mark, "estoy haciendo un dibujo".

Darian continuó balanceando sus piernas, ignorando la petición de Mark. Obviamente se estaba divirtiendo y no tenía intención de detenerse.

"Darian, Mark no puede dibujar si le haces eso a la mesa". Repito. "¿No te gustaría encontrar otro lugar para mecerte? Esa silla de ahí sería perfecta. Siquieres, puedes mecerte en esa silla. O puedo traer la silla de la cocina y llevarla allí para que juegues". en."

Darian se decidió por la silla de la cocina y comenzó a moverla.

"Oh, ¿puedes mover la silla tú solo?" Yo pregunté.

"¡Sí, puedo!" La atención de Darian se había redirigido a demostrar su orgullo con su fuerza. Y continuó su "swing" alejándose de la mesa.

DECIR "NO" VERSUS OFRECER UNA ALTERNATIVA POSITIVA

La PNL en la crianza

Por Connirae Andreas

Por ejemplo: Dana, de 7 años, estaba sentada en clase cantando para sí misma durante el período de dibujo. Le gustaba dibujar y estaba absorta en su dibujo y canto. Sin embargo, el ruido distraía a los otros niños. El profesor, Sr. Shelton, quería evitar que los 25 niños de la clase cantaran canciones diferentes, a pesar de que esto era positivo para Dana.

Se acercó al escritorio de Dana y se inclinó hasta su oído. "Es una canción hermosa, Dana", dijo en voz muy baja. "Ahora es un momento de tranquilidad para todos los que dibujan. Si quieres, puedes cantar dentro de ti mientras dibujas. Sabes cómo hacerlo, ¿no?" Dana parecía un poco confundida y el profesor continuó. "A veces, cuando dibujo, puedo escuchar una canción dentro de mi cabeza. Solo yo puedo escucharla, nadie más, porque no estoy cantando en voz alta. A veces me gusta hacer eso, porque creo que es más fácil. dibujar. Don ¿No quieres probar y averiguar si te gusta?

Dana negó con la cabeza y sonrió. Continuó con el dibujo, en silencio. Después de unos minutos, se olvidó de la canción "ahí adentro" y ya estaba cantando en voz alta. El señor. Shelton hizo un amable recordatorio para recordarla:

"¿Recuerdas esa canción interior, Dana?" preguntó sonriendo.

"Oh sí, lo olvidé."

"Y puedes cantarlo en voz alta durante el descanso o con todos durante la clase de música". Unos minutos más tarde, mientras daba vueltas por la habitación, se detuvo ante el escritorio de Dana. Tocándola suavemente en el hombro, le susurró al oído: "Gracias por cantar adentro".

Alternativas que no funcionarían

Dana está cantando mientras dibuja. El señor. A Shelton le molesta que uno de los niños vuelva a causar problemas. Este ha sido un día largo. "Dana siempre está causando problemas", piensa exasperado. "Ahora probablemente distraiga a toda la clase".

En voz alta, Sr. Shelton espeta: "Dana, no cantes".

La cara de Dana cayó. Se siente avergonzada como si hubiera hecho algo malo. Ahora ya no tiene ganas de cantar, por lo que no causa más problemas durante las lecciones de dibujo. Sin embargo, los dibujos de Dana se han vuelto un poco menos vívidos, más oscuros.

Ejemplos con niños muy pequeños

Los niños pequeños están listos para probar muchos comportamientos nuevos, pero no saben nada acerca de dónde y cuándo realizar ese comportamiento.

Mark, como cualquier niño pequeño, muestra una gran persistencia en una variedad de contextos. Cuando quería algo, a menudo era muy persistente en conseguirlo. Algunos niños, por ejemplo, reaccionan inmediatamente cuando dices "No" y detienen el comportamiento problemático sin más instrucciones o "consecuencias". No marca.

Como padre, puede que me sienta incómodo que mi hijo sea "más difícil" que otros. O bien, podría notar que tenía la cualidad de la persistencia y pensar en cómo esta cualidad podría ser útil en su futuro. La persistencia sin duda será un ingrediente importante para que él tenga éxito en todo lo que intente lograr más adelante.

Ya en preescolar, su maestra comentó cómo dedicaba más tiempo a sus proyectos de arte o actuación. En lugar de ver cómo eso podría limitarme a mí o a él, puedo ver dónde podría ser útil esa cualidad. Ambos son ciertos. Al ver lo útil que es, puedo ayudar a Mark a canalizar este rasgo en la dirección adecuada. A partir del año de edad o incluso antes, el cambio de contexto ha sido una condición importante para lograr que nuestros hijos actúen de una manera satisfactoria y segura para ellos y aceptable para nosotros.

Otro ejemplo: Mark, de 2 años, recogió una cuchara grande de metal de la cocina, que se usa para servir comida, caminó hacia la ventana y comenzó a golpear el vidrio con ella. Si le dijera: "No, no puedes hacer eso", iría a la batalla. Detener un comportamiento es difícil, tal vez imposible.

DECIR "NO" VERSUS OFRECER UNA ALTERNATIVA POSITIVA

La PNL en la crianza

Por Connirae Andreas

En cambio, lo llevé a la cocina por una cuchara de madera, luego de regreso a la sala y le mostré cómo podía golpear los cojines y el sofá con ella. A Mark le encanta golpear. Es tan divertido golpear las almohadas como golpear las ventanas, tal vez incluso más divertido, porque también puedes tirarte sobre las almohadas. (Me propuse llamar su atención sobre esta ventaja.)

Cada uno de nuestros hijos ha pasado por etapas de querer morderlo todo. (Los niños pequeños hacen esto cuando les salen los dientes o simplemente exploran lo que pueden hacer con la boca). Nuevamente, este comportamiento puede ser desviado. Cuando intentaron mordernos, les ofrecimos una almohada o un juguete de goma suave. "Toma Loren, esto es para morder".

Si el niño sigue mordiéndolo, es posible que deba hacer algo además de darle algo para que muerda. Con un niño de 1 año en proceso de dentición, puede darle un golpecito rápido a la cabeza para interrumpir y detener la mordedura. Si decide utilizar este enfoque, tenga cuidado de hacer tapping cuando esté mordiendo porque esto interrumpe el mordisco y conecta el golpecito con la mordida. Decir "Ochh" y darle un pequeño empujón también funciona para el mismo propósito. Si un niño mayor muerde y redirigir no funciona, podría considerar tomar un descanso, descubrir un propósito positivo u otro método discutido en mis otros artículos: "Autoconcepto positivo: comenzar a preparar a su hijo para el éxito" y "Consecuencias positivas". - Cooperación gratificante".

Algunas personas prefieren nunca golpear a un niño bajo ninguna circunstancia, y ciertamente respeto esa decisión. Mi enfoque es usar lo menos posible. Con un niño muy pequeño, una bofetada suave puede proporcionar una interrupción cinestésica (sensación) al comportamiento. Incluso puedo usar un pequeño bocado para hacerle saber al niño el sentimiento que está creando en la otra persona. Utilizo esto lo menos posible y presto atención a la reacción del niño para guiarme en la decisión de utilizar o no este enfoque. No quiero que el niño se sienta castigado, solo quiero detener la mordedura y hacerle saber lo que es estar del otro lado de la mordedura.

Recontextualización del comportamiento con niños mayores

Creo que la crianza de los hijos se trata de estar constantemente atentos para fomentar un comportamiento positivo y usarlo como base para el éxito futuro. No importa lo que esté haciendo un niño, hay algo positivo y útil allí. Una forma de pensarlo es que cada comportamiento es útil en algún contexto. Cuando su hijo haga algo que no le guste, o que crea que es un comportamiento "malo", pregúntese: "¿En qué contexto sería útil este comportamiento?"

"Me alegró mucho saber que imitas muy bien. Podrás imitar a personas que hacen muchas cosas bien e incluso aprender a hacerlas. ¿Sabías que los grandes esquiadores hacen esto? Observan a otros que son buenos y fingir que son los buenos. Puedes usar esto cuando quieras aprender a nadar o esquiar". Puedes ir más allá: "Y ahora, ¿a quién más quieres imitar?"

Incluso si no se lo dice en voz alta a su hijo, solo pensar en ello hace que los comportamientos desagradables que su hijo inevitablemente traerá a casa sean más tolerables. Y además, al reaccionar con calma, estos comportamientos no durarán mucho.

Resumen: comportamiento de redirecciónamiento

Jennica imita a una chica engreída de su clase.

Cuándo, dónde y bajo qué circunstancias te sentirías muy feliz, o al menos ansioso por que tu hijo se comportara así. Todo comportamiento es útil en alguna parte.

Me gustaría que Jennica usara su habilidad para emular a personas creativas o talentosas.

"Jennica. Sabes que imitas muy bien a otras personas. Esta realmente se parecía a Erica. ¿Sabías que es realmente importante saber cómo imitar a los demás?" No ...

"Sí, así es como muchas personas talentosas se volvieron tan talentosas. Los buenos músicos generalmente comienzan imitando el sonido de alguien a quien admiran. (Jennica está interesada en la música). E incluso los bebés aprenden a hablar imitando a las personas. Así es como aprendiste a hablar."

Piense en el comportamiento molesto o problemático de su hijo.

Pregúntese: "¿En qué contexto sería útil este comportamiento?"

Planifique cómo decirle a su hijo cuándo y dónde podría ser útil este comportamiento, y anímelo a hacerlo en ese contexto.

LESIONES DEPORTIVAS: SANANDO LA MEMORIA

Recursos de la PNL para la salud

Por Joseph O'Connor e Ian McDermott

Este artículo es el resultado de una experiencia directa y dolorosa. Joseph desarrolló codo de tenista jugando ráquetbol el verano pasado. El codo de tenista es una de las lesiones deportivas más comunes. Es causado por estirar demasiado o torcer los tendones donde se unen a la articulación del codo. Esto le provocó una dolorosa inflamación en el codo derecho y no solo le impidió jugar al squash, sino que durante algunas semanas no pudo sujetar nada con la mano derecha ni levantar nada sin sentir dolor.

Las lesiones deportivas como el codo de tenista (que puede ser causada por muchos deportes, como golf, cricket y squash), lesiones en el tendón de Aquiles en la parte posterior del pie, daños en los ligamentos y el cartílago de la rodilla ocurren en todos los niveles del deporte.



Son causados por el uso excesivo, el estiramiento excesivo o una tensión inusual repentina en esa parte del cuerpo. Las lesiones son dolorosas y debilitantes y pueden impedir que un atleta compita durante algún tiempo.

Los atletas de todos los niveles a menudo sienten que no pueden o no quieren tomarse el tiempo para curar completamente la lesión y, a menudo, estas lesiones empeoran con el tratamiento sintomático. Cuando el dolor cede, el deportista vuelve a practicar el deporte, pero si el traumatismo no está suficientemente curado, reaparece y, quizás, con mayor gravedad. Si este ciclo continúa, puede provocar un empeoramiento del dolor, el uso de medicamentos antiinflamatorios y, quizás, como último recurso, la cirugía.

Actualmente hay mucho uso e interés por el entrenamiento mental en el deporte. Los atletas de élite a menudo tienen su propio entrenador mental, pero parece haber menos interés en usar la mente para ayudar a curar lesiones deportivas. Por el contrario, el poder mental parece estar totalmente aprovechado para rechinar los dientes y jugar con el dolor.

Las técnicas mentales que implican la visualización se han utilizado en medicina desde la antigüedad y son objeto de un interés y una investigación crecientes. De hecho, existe un campo de la medicina completamente nuevo llamado psiconeuroinmunología que explora la influencia de la mente y el entorno en el sistema inmunitario.

Vamos a describir un proceso que cualquiera puede usar para ayudar a su cuerpo a sanar de una lesión deportiva o cualquier trauma físico. Se basa en el hecho de que el cuerpo y la mente son un sistema, son inseparables y se afectan mutuamente.

La depresión puede causar enfermedades físicas, y las enfermedades físicas ciertamente cambian su forma de pensar: a nadie le importaría tomar una decisión importante cuando está enfermo de gripe. Imagina vívidamente morder un limón y salivarás. Cuando recuerdas el recuerdo de un incidente vergonzoso, te estremeces de nuevo: el pensamiento se mantiene en la fisiología del cuerpo. Imagina una buena experiencia y volverás a experimentar el placer. Así como nuestras mentes retienen imágenes y sonidos como recuerdos, nuestros cuerpos parecen retener la memoria de músculos y tendones. Este proceso tiene como objetivo ayudar al cuerpo a sanar cambiando la memoria del evento.

Cuando cambiamos la representación mental de la lesión, estamos obligados a afectar el cuerpo, al igual que cuando aceptas un incidente vergonzoso, ya no te estremeces cuando piensas en ello. Asimismo, con la memoria ya no retenida en el cuerpo, la lesión puede sanar más rápida y fácilmente. Este proceso se basa en la Programación Neurolingüística (PNL). La PNL es el estudio de cómo construimos nuestra experiencia subjetiva, cómo usamos nuestros sentidos y recuerdos para construir nuestro propio mundo único de experiencia.

La PNL no se trata de darte la forma correcta de pensar, sino de mejorar las formas que ya usas. Este proceso se ofrece como otra opción y no reemplaza el tratamiento físico y médico de las lesiones deportivas. Se complementa. Creemos que el tratamiento físico es importante y puede ser necesario.

LESIONES DEPORTIVAS: SANANDO LA MEMORIA

Recursos de la PNL para la salud

Por Joseph O'Connor e Ian McDermott

Joseph ha tenido varias sesiones de fisioterapia en su brazo, además de utilizar este proceso junto con PNL y otras técnicas de visualización. Su brazo está curado y está jugando al squash otra vez, mejor que antes. Eso no prueba la efectividad del proceso, por supuesto, pero no tiene dudas de que ayudó.

Describiremos este proceso como si estuviera trabajando con un cliente, pero puede aplicarlo fácilmente a usted mismo y, lo mejor de todo, no tiene que limitarse a las lesiones deportivas.

1. Pida al cliente que se vuelva a ver en la situación en la que se lesionó. Es muy importante que esté disociado, es decir, que se esté viendo a sí mismo y no retroceda en la memoria, viendo a través de sus propios ojos. Una memoria asociada es aquella en la que está de vuelta en la memoria, viendo lo que vio y escuchando lo que escuchó. Un recuerdo asociado trae de vuelta los sentimientos y no quieras hacer eso. Un recuerdo disociado deja los sentimientos de la imagen al alcance de la mano. Asegúrese de que permanezca disociado durante este primer paso. Una buena manera de hacer esto es pedirles que imaginen a alguien grabando el incidente y ver el video ahora con total comodidad, casi como si fuera otra persona en la pantalla.

2. Pídale que mire el video de todo el incidente desde antes de lesionarse hasta justo después. Cuando haya hecho eso, distráigalo y sáquelo de la memoria. Al hacer esto, se asegura de que cambie de estado.

3. Pídale que regrese y vuelva a ejecutar la memoria, disocie y congele el último cuadro del video como una imagen fija.

4. Ahora pídale que entre en esa última imagen para que vuelva a la memoria, viendo lo que vio en ese momento. Ahora está asociado. Pídale que reproduzca el video hacia atrás hasta el punto donde ocurrió la lesión. Deténgalo cuando llegue al punto antes de que ocurra la lesión. Sáquelo completamente de la memoria para que cambie de estado.

5. Repita este procedimiento asociado de nuevo tres o cuatro veces, cada vez más rápido, y distráigalo entre cada repetición para que cada vez comience de nuevo por el final. No debe saltar a través de la memoria para llegar al final. Si esto sucede, se pierde el efecto de rebobinado. El cliente puede ayudar si agrega algo de sonido mientras hace esto, luego caduca fuertemente durante cada rebobinado. Esto solo debería tomar un poco de tiempo después de la tercera o cuarta repetición. Si la persona tiene dificultad, explíquele que no necesita ver ningún detalle, solo tiene la sensación de retroceder a través del incidente muy rápidamente.

Media docena de repeticiones formatearán la memoria del incidente y asegurarán que no se retenga en su cuerpo como antes. Esto también lleva la memoria al punto anterior a que ocurriera el incidente. Sin embargo, no puede simplemente alterar un recuerdo sin reemplazarlo con otro recuerdo claro y positivo. Luego pregúntele al cliente qué estaba tratando de lograr cuando ocurrió ese incidente. ¡Evidentemente no estaba tratando de lastimarse a sí mismo!

Es probable que describa el tiro o la jugada que estaba tratando de hacer. Sea lo que sea, pídale que se imagine haciendo el movimiento perfecto en un video. Pídale que se mire a sí mismo en una pantalla mental, haciendo la jugada exactamente como él quería, sin lesionarse. Cuando esté completamente satisfecho, pídale que ingrese la memoria y reproduzca el movimiento como una memoria asociada exactamente como le gustaría que se hiciera. Pídale que repita esto varias veces.

Ahora, no solo ha quitado el poder de la memoria original, también ha instalado una memoria nueva, una memoria mucho más saludable. Por supuesto, la lesión no desaparecerá tan fácilmente, pero ha eliminado un elemento importante de la experiencia.

Finalmente, pregúntele qué aprendió de la lesión. Debe haber algún aprendizaje positivo para asegurarse de que no vuelva a hacer lo mismo. A partir de ese momento, puede utilizar otras técnicas de visualización para acelerar la curación. Este proceso solo lleva unos minutos, es fácil e intuitivo y creemos que marca la diferencia.

CONDICIONAMIENTO NEURO ASOCIATIVO

Técnicas para el cambio exitoso

Por Anthony Robbins

Siempre me he enorgullecido de mi capacidad de producir cambios duraderos en casi cualquier persona. Pero, un día tuve que bajar de la parra al encontrarme con un hombre a quien, hacía años, había ayudado a dejar de fumar. Se me acercó, sacó un cigarrillo del bolsillo y me dijo:

-¡Fracasaste!
-¿Qué quieres decir? -pregunté, curioso por saber lo que había pasado.
-Después de nuestra sesión, dejé de fumar durante dos años y medio. Pero un día, después de un gran estrés, volví a encender un cigarrillo, y sigo fumando desde entonces. ¡La culpa es tuya! ¡No me programaste bien!



Aunque sus palabras distaban de ser elegantes, aquel hombre me hizo un gran regalo. Me recordó que debemos asumir la responsabilidad de nuestros propios cambios. Nadie te puede «programar». Eres tú quien ha de condicionarse.

Cualquier cambio será temporal si no nos hacemos responsables -nosotros, nadie ni nada más- de nuestros propios cambios. Más específicamente, debemos adoptar estas tres convicciones principales:

- 1) Esto debe cambiar. No basta sólo con pensar que debería cambiar.
- 2) Soy yo quien debe cambiarlo. Los demás pueden aconsejarme, pero el responsable soy yo.
- 3) Puedo cambiarlo. Fui yo quien lo produjo, por lo tanto, puedo cambiarlo.

¿Qué es realmente lo que produce los cambios? Los cambios se producen cuando cambiamos las sensaciones asociadas con una experiencia.

Mientras el tabaco te genere sensación de placer, querrás seguir fumando. Sólo cuando lo asocies con el asco, un «hálito de cenicero» y la muerte podrá producirse el cambio duradero.

Aunque preferiríamos negarlo, lo que realmente impulsa nuestros actos son las reacciones viscerales y no los razonamientos intelectuales. Ya sabes que el chocolate perjudica pero ¿has dejado de comerlo por ello? ¿Por qué no? Porque lo que te motiva no son tanto tus conocimientos cuanto las asociaciones que tu sistema nervioso ha establecido con respecto a lo que es placentero y desagradable.

Son las neuroasociaciones -las asociaciones establecidas en el sistema nervioso- las que determinan nuestro comportamiento.

¿Por qué no surten efecto la mayoría de nuestros esfuerzos por abandonar un hábito? Porque nos dirigimos a los síntomas del problema -con la dieta, la abstención, la quema de las tarjetas de crédito- mientras que la causa sigue viva y dispuesta a hacer su reaparición.

La técnica que he desarrollado constituye una estrategia sencilla aunque muy eficaz para la consecución de cambios duraderos:

- 1) Formula con claridad lo que realmente deseas. La mayoría de la gente se centra en lo que no quiere.
- 2) Toma impulso. Decide que el cambio es necesario.
- 3) Rompe con los esquemas limitadores. Rompe los lazos que te atan con el hábito.
- 4) Crea una alternativa nueva y positiva. Los hábitos y las emociones no pueden ser simplemente eliminados. Han de ser sustituidos por otros.
- 5) Condicionala (hasta formar un hábito nuevo).
- 6) Ponla a prueba. ¡Asegúrate de que funciona!

¿Qué es lo que nos impide cambiar? Algunas de nuestras creencias, tanto personales como culturales, pueden impedir el cambio.

Muchos no se creen capaces de cambiar, sencillamente porque han fallado en intentos pasados. O creen que el cambio es un proceso largo y doloroso. Si no es así -argumentan-, ¿por qué no han cambiado ya?

CONDICIONAMIENTO NEURO ASOCIATIVO

Técnicas para el cambio exitoso

Por Anthony Robbins

Si, además, resuelves un problema que te afectaba durante años en cuestión de pocos minutos, tendrás que enfrentarte a tu familia y amigos: «Si era tan fácil -podrían preguntar-, ¿por qué nos preocupábamos tanto por ti?». Ante tantos «incentivos» negativos, hemos aprendido a darnos tiempo para que los demás puedan «valorar» nuestro cambio.

Deshazte de esta hipnosis cultural y date cuenta de que las acciones nuevas producen resultados nuevos al momento.

A todos nos han enseñado que los cambios repentinos -de conducta, creencias o sentimientos- pueden significar que estamos siendo hipócritas, superficiales o inestables. A la gente que es considerada como estable, por otro lado, les atribuyen adjetivos como «fiable», «sólido» o «legal». Todo esto, sin embargo, genera una enorme presión social en el sentido de mantener lo establecido y hacer exactamente lo que se espera de nosotros.

¡Date cuenta de que, si eres capaz de crear un problema en un abrir y cerrar de ojos, también puedes encontrar la solución en un instante! Piensa en esto: cuando a alguien le lleva mucho tiempo cambiar, ¿es porque el cambio era muy lento o porque necesitó mucho tiempo para llegar al punto donde el cambio era necesario?

Para conseguir un cambio rápido, la primera convicción que debes adoptar es que eres capaz de cambiar lo que sea ya.

No tienes nada de malo. No estás «estropeado». No necesitas un arreglo. Si evitas constantemente el rechazo, tu mente no hace más que una labor eficaz de ahorrarte sufrimiento. ¡Pero también se sufre si se evita sistemáticamente el otro sexo!

Para crear un comportamiento nuevo, has de «reprogramarte». Los recursos que necesitas para cualquier cambio están ya dentro de ti esperando que los encuentres. Si quieras mejorar un área cualquiera de tu vida, sea en tu conducta o en tus sentimientos, identifícalo ya y usa el resto de la sección para conseguir lo que deseas.

PASO PRINCIPAL N° 1

Formula con claridad lo que realmente deseas y define lo que te impide tenerlo ya.

Recuerda que conseguimos aquello en lo que nos centramos. En vez de pensar en lo que no quieres, formula claramente lo que sí deseas. Por ejemplo, en vez de plantearte «dejar de fumar», decide que quieras sentirte «más sano, vivo y vibrante que nunca». Cuanto más concreto seas, más fuerzas tendrás para alcanzar tu objetivo.

Una vez decidido lo que deseas, identifica los obstáculos que podrías encontrar, el dolor que podría suponerle el cambio.

¿Qué es lo que deseas?

¿Qué te impide tenerlo ya?

¿Te has fijado alguna vez en lo mucho que tardan, a veces, en curarse los heridos que reciben atenciónes permanentes?

Aunque realmente desean acabar de curarse, el placer que les procura el aluvión de atenciones y la licencia de no hacer nada, pueden retrasar o impedir inconscientemente su curación.

El placer que la gente obtiene de una situación o emoción dolorosa que desea cambiar se llama beneficio secundario.

La necesidad de mantener este beneficio secundario suele ser uno de los mayores impedimentos en el camino del cambio duradero.

¿Qué beneficios ocultos podrían procurarte conductas que sabes que debes cambiar?

¿Cómo se mide su atractivo contra el dolor que estas mismas conductas te han causado en el pasado, en el presente y en el futuro?

CONDICIONAMIENTO NEURO ASOCIATIVO

Técnicas para el cambio exitoso

Por Anthony Robbins

PASO PRINCIPAL N° 2

Toma impulso

Asocia el hecho de no cambiar ahora mismo con un gran sufrimiento y el cambio inmediato con una inmensa sensación de placer. Pregunta:

- 1) ¿Qué me costará este comportamiento (o sentimiento) si no lo cambio?
- 2) ¿Qué perderé en la vida si no lo modiflico?
- 3) ¿Qué precio mental, emocional, físico, económico o espiritual estoy pagando ya por mi viejo comportamiento?
- 4) ¿Cómo afecta a mi carrera profesional y a mis seres queridos?

Imagínate y siente ya los agradables efectos de tu cambio.

Pregunta:

- 1) ¿Cómo me sentiré cuando haga el cambio?
- 2) ¿Qué fuerzas generaré haciéndolo?
- 3) ¿Cómo se sentirán mi familia y amigos?
- 4) ¿Cuánta será mi felicidad?
- 5) ¿No merezco disfrutar de estos beneficios ya?

Había intentado casi todo para dejar de fumar. No lo consiguió hasta el día que su hija de seis años se le acercó llorando: «¡Papá, por favor no te mates! ¡Quiero que estés aquí... cuando me case!». No hubo manera de convencerla de que el tabaco no le mataría. Tiró el paquete de cigarrillos y ya no ha vuelto a fumar. A veces, tu propio dolor no es suficiente para inspirar un cambio, pero el dolor de tus seres queridos puede darte un gran impulso.

Si has intentado cambiar sin éxito, probablemente te faltara impulso. Hasta que no llegues a un punto en que el cambio sea absolutamente necesario, seguirás aplazándolo. Cuando dispones de razones consistentes -del impulso adecuado- tienes fuerzas para actuar.

¿Quieres una estrategia infalible para perder peso?

Que te parece esta idea:

Busca a un amigo que te acompañe en el proceso y prométele a él (o a ella) y a tus demás amigos que empezarás un régimen estricto de alimentación sana y ejercicio agradable. Promételes, además, que si faltas a tu compromiso te comerás una lata entera de comida para perros.

La mujer que me contó esta experiencia añadió que ella y su amiga tenían siempre a la vista la lata (no es un juego de palabras) de su promesa. Cada vez que el hambre apretaba o les daba pereza hacer el ejercicio, leían la etiqueta de la lata. ¡La idea de comer «carne de caballo» las ayudó a cumplir a rajatabla con su promesa!

PASO PRINCIPAL N° 3

Rompe con los esquemas limitadores.

¿Has visto alguna vez una mosca atrapada en una habitación? En su desesperación por encontrar la salida, no deja de golpearse contra los cristales de la ventana.

¿Te has fijado en que hay personas que actúan de un modo muy parecido? Por muy motivadas que estén, si sus procedimientos no funcionan jamás conseguirán su objetivo. Es como la madre o la esposa que no deja de regañar. Si consigue algo, es lo contrario de lo que deseaba.

Rompe con los esquemas limitadores haciendo algo inesperado. Si tienes la tendencia de regañar, interrumpe tu frase a medias, cáete de rodillas y... ¡sonríe! Acércate a tu hijo o marido, dale un abrazo y dile lo mucho que lequieres.

¿De qué maneras juguetonas y divertidas podrías romper con un esquema limitador?

CONDICIONAMIENTO NEURO ASOCIATIVO

Técnicas para el cambio exitoso

Por Anthony Robbins

Para crear un nuevo esquema de pensamiento, conducta o sentimiento, primero debes romper con el anterior. Te será más fácil verlo si te imaginas un disco compacto. ¿Por qué toca siempre la misma música? Porque lleva grabado un esquema invisible.

Del mismo modo que es inútil tratar de insertar un disco compacto nuevo mientras aún suene el anterior, es una pérdida de tiempo tratar de establecer un nuevo esquema de conducta y sentimiento mientras el viejo esté aún atrincherado en tu mente. En el momento en que te pillas dedicándote al viejo esquema, rómpelo de cualquier forma loca, estrañaria y divertida que se te ocurra. Es como estar escuchando una canción que nunca más quieras volver a oír.



Sacas el disco y arañas la superficie grabada a fondo, hasta estar seguro de que esa música jamás podrá sonar otra vez.

La razón por la que suele costar tanto cambiar un esquema (sea emotivo o de comportamiento) es que está literalmente «grabado» en ti. Certo investigador lo demostró haciendo mover el dedo de un mono hacia delante y hacia atrás y estudiando los contactos resultantes entre las neuronas cerebrales en la medida en que se iban estableciendo.

Cuanto más se repetía el movimiento, más se fortalecía la vía de conexión; después de mover el dedo del animal algunos centenares de veces, las neuronas se ligaron formando una vía irresistible. Con el comportamiento ya «grabado» en su mente, el mono siguió moviendo el dedo de motu proprio incluso después del cese del estímulo exterior.

Por uso y abuso, muchos de nosotros hemos aprendido a perder los nervios..., preocuparnos por cada nimiedad..., sentir inseguridad..., beber alcohol en exceso.

¿Qué reflejos positivos podrías potenciar con la repetición?

¿Hay esquemas que den forma a tu vida de un modo inconsciente? Muchas personas, por ejemplo, repiten cada día el mismo itinerario para ir al trabajo: cogen la misma autopista, salen por la misma salida, etcétera. Enseñamos a nuestras mentes y cuerpos a funcionar de acuerdo con un esquema determinado, hasta que se convierte en un hábito. ¿Qué pasa el día en que necesitamos salir por otra salida? Lo más probable es que pasemos de largo.

También en otras áreas de la vida existen esquemas emocionales o de conducta bien atrincherados. ¿Conoces a alguien que tenga la costumbre de enfadarse, frustrarse o dejarse agobiar? Tal vez haya llegado el momento de que aprendas a ser feliz, contento y agradecido. ¿Te parece difícil? Es tan fácil como romper juguetonamente un viejo esquema emocional y sustituirlo por otro, placentero.

Lo que no se usa se pierde. Una manera fácil de romper un esquema limitador es simplemente evitar utilizarlo. Las vías neuronales (neuroasociaciones) en desuso acabarán atrofiándose. Pero ten cuidado: esto vale tanto para lo negativo como, para lo positivo...

La valentía disminuye cuando no la usamos; el compromiso languidece si no lo practicamos; la pasión se disipa cuando no la expresamos.

Decídete ya a hacer algo que suponga utilizar uno de tus sentimientos más ricos y positivos. Recuerda: cuanto más se usan las cosas, más fuertes se hacen. Debemos ejercitar nuestros músculos emocionales no sólo para conseguir resultados sino también para seguir en un estado de buena salud y agilidad.

PASO PRINCIPAL N° 4

Crea una alternativa nueva y positiva.

Un estudio realizado sobre la drogadicción descubrió que distintos sujetos presentaban diferentes índices de reincidencia. Los que se habían visto obligados a abandonar el consumo de drogas por razones externas, lo reanudaban en el momento de salir de la prisión.

CONDICIONAMIENTO NEURO ASOCIATIVO

Técnicas para el cambio exitoso

Por Anthony Robbins

Los que lo hacían por motivaciones internas, conseguían abstenerse durante un par de años. Aquellos que sustituían su adicción por una alternativa nueva -la religión o una nueva profesión- no reincidían hasta al cabo de ocho años o más y la mayoría nunca volvía a abusar de las drogas.

En la mayoría de los casos, los intentos de cambio sólo son temporales porque la gente no consigue encontrar una vía alternativa que les conduzca del dolor al placer. No basta con eliminar los viejos esquemas; deben ser sustituidos por otros.

PASO PRINCIPAL N° 5

Condiciona el nuevo esquema hasta hacerlo fuerte.

Un día, el hombre que vino a afinar nuestro nuevo piano me dio una verdadera lección en condicionamiento. Cuando le pedí la factura, dijo que la traería en su próxima visita.

-¿Quieres decir que no has terminado?- quise saber.

Me explicó pacientemente que las cuerdas del piano eran muy fuertes y que, para mantener el grado de tensión ideal, necesitaban de condicionamiento continuo.

Esto es exactamente lo que debemos hacer para conseguir cambios duraderos. Debemos condicionar nuestro sistema nervioso para un funcionamiento ideal, no en un único momento sino siempre. Evidentemente, nadie iría a una sola clase de aeróbic para después proclamar: «¡Ya estoy sano para el resto de mi vida!».

Te acuerdas del mono que, por la repetición insistente del movimiento de su dedo, literalmente creó una conexión neuronal que acabó impulsándole a mover el dedo siempre? Los investigadores del caso demostraron que la estimulación emotiva del animal mientras duraba el experimento fortalecía e intensificaba la vía de conexión con menos repeticiones del gesto.

Si ensayas una conducta nueva imaginándotela o practicándola regularmente y con intensidad de sentimientos (entusiasmo o pasión, por ejemplo), abrirás una nueva «autopista neuronal» hacia el placer. Este tipo de condicionamiento asegura que te sentirás automáticamente impulsado para seguir esta nueva «ruta» (esquema emocional o de comportamiento).

Recuerda: es importante reforzar este esquema de comportamiento concediéndote una recompensa inmediata cada vez que actúas según aquel. Cualquier pauta de conducta, emoción o pensamiento así reforzada con regularidad acabará convirtiéndose en un hábito.

El poder irresistible del condicionamiento queda elocuentemente ilustrado por el gran Larry Bird de los Celtics de Boston. Cuando le contrataron para anunciar una bebida refrescante, el guión quería que él fallara un tiro. ¡Hizo nueve canastas una tras otra antes de conseguir fallar!

Estaba tan condicionado a meter la pelota en el aro que le hizo falta toda su concentración y mucha práctica para no hacerlo, aunque fuera por una única vez. Sin duda, parte del cerebro de Larry Bird está ocupada por una gran autopista neuronal pavimentada con las secuencias de movimientos necesarios para encestar.

Podemos condicionar cualquier tipo de conducta si lo hacemos repetidamente y con la intensidad emocional necesaria.

Una ley fundamental del condicionamiento dice que cualquier pauta continuamente reforzada se convertirá en una respuesta condicionada y automática.

Cualquier pauta que dejemos de reforzar, desaparecerá.

¿Qué recompensas -físicas, mentales o emocionales- podrías darte para crear los nuevos hábitos positivos que deseas?

¿Puedes enseñar a un pollo a bailar? Sorprendentemente, la respuesta es sí, porque todos los animales -el animal humano incluido- tienen un comportamiento variable.

CONDICIONAMIENTO NEURO ASOCIATIVO

Técnicas para el cambio exitoso

Por Anthony Robbins

Si pasa demasiado tiempo entre el acto y el reforzamiento, sea éste positivo o negativo, la conexión se establecerá sólo en el intelecto, sin participación de la emoción y del sistema nervioso.

La gente, por ejemplo, que tiene una multa de aparcamiento tendrá que sufrir algún inconveniente en un momento futuro.

Pero, puesto que no tendrá que pagar la multa hasta dentro de varias semanas, los ofensores reincidentes no asocian demasiado dolor con su infracción.

¡Yo garantizo, sin embargo, que, si cada vez que aparcaran en un sitio prohibido, su coche estallara en pedazos, no sólo romperían su esquema de comportamiento sino que lo sustituirían inmediatamente por otro!

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 1

Haz una lista de las recompensas agradables que te puedes conceder de inmediato cada vez que haces «lo correcto». A continuación, elabora una situación concreta en la que refuerces conscientemente la nueva conducta por medio de una de estas recompensas.

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 2

La repetición del reforzamiento es muy importante en la primera fase del condicionamiento de un nuevo esquema. Cada vez que sigues la conducta deseada (levantarte de la mesa antes de hincharte de comer, declinar el ofrecimiento de un cigarrillo), recompénsate inmediatamente.

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 3

Los entrenadores de animales saben muy bien que, si das de comer a un delfín cada vez que salta fuera del agua, pronto dejará de saltar si no recibe comida. Y lo que es peor, puede acabar harto y sin ganas de saltar en absoluto.

Tú y yo no somos distintos; ni nuestros hijos, compañeros de trabajo o cualquier otra persona con la que tratamos. Si cada vez que hacemos algo recibimos una recompensa, la fiesta se vuelve aburrida. Una vez establecida la pauta de conducta, el reforzamiento variable resulta mucho más eficaz para su mantenimiento.

Después de un mes de recompensas continuas a la nueva conducta, déjalo estar. ¡Empieza a compensarte a ti mismo o a otras personas de un modo espontáneo!

El reforzamiento variable es uno de los métodos de condicionamiento más potentes en el planeta. Pensemos, por ejemplo, en la atracción que ejercen los juegos de azar en algunas personas. Si ganaran siempre, al principio sería interesante pero pronto se convertiría en algo parecido al trabajo (pasarse el día tirando de la palanca y cobrar por ello).

El dramatismo de la incertidumbre en cuanto a los resultados excita el sistema nervioso y aumenta la intensidad del placer en el momento de la recompensa, convirtiéndolo en una poderosa experiencia condicionante. Este es el «colocón» de la ludopatía.

De manera parecida, si dejas de fumar y luego te das la «recompensa» de un único cigarrillo, pones en marcha el mecanismo de reforzamiento variable y acabas intensificando tu adicción. Evita esta trampa a toda costa.

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 4

Para conseguir un cambio duradero resulta más eficaz la combinación de dos técnicas:

1) Date tu recompensa a intervalos regulares y por acciones concretas (es el llamado reforzamiento de «horario fijo»). A los delfines, por ejemplo, que entran para dar diez saltos seguidos, les ofrecen su recompensa tras el décimo salto, pero cada vez.

CONDICIONAMIENTO NEURO ASOCIATIVO

Técnicas para el cambio exitoso

Por Anthony Robbins

Para asegurarse, sin embargo, de que no se reservarán su mejor actuación para este último salto, de tanto en tanto les recompensan entremedio, al azar. Así, los delfines saltan siempre muy alto, motivados por la «excitante posibilidad» de la recompensa.

2) Para un reforzamiento eficaz tuyo o de otras personas, por lo tanto, asegúrate de incluir alguna sorpresa especial para los esfuerzos extraordinarios.

¿Recuerdas lo bien que te sentiste la última vez que recibiste una prima inesperada en el trabajo?

¿Una mención especial en el colegio?

¿Un fin de semana inesperado con tu amante?



TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 5

Uno de los recursos más valiosos del condicionamiento, sea humano o de delfines, es el premio. De vez en cuando, aunque un delfín no actúe bien, su entrenador le dará un pescado sin ninguna razón aparente. Con frecuencia, este tipo de sorpresa estimula al delfín a saltar nuevamente.

La próxima vez que te sientas abrumado por la situación, quizás la respuesta esté en el premio, un tratamiento especial que no has hecho nada para merecer pero que sirve para romper tu actual esquema de comportamiento negativo e impulsarte a intentar algo nuevo. Es de igual importancia saber que una recompensa mayor de la esperada por un comportamiento ejemplar producirá esfuerzos extraordinarios en el futuro.

¿Conoces a alguien que necesite o se merezca ganar el premio hoy?

PASO PRINCIPAL N° 6

¡Ponla a prueba!

Consulta la siguiente lista para asegurarte de haber dado correctamente los cinco pasos anteriores:

1) Asegúrate de que cualquier recuerdo de tu antiguo esquema de conducta o sentimientos está asociado con una intensa sensación de dolor.

2) Asegúrate de que el nuevo esquema está asociado con el placer. ¿Sientes placer en vez de dolor cada vez que piensas en tu nuevo esquema de conducta o sentimientos?

3) Asegúrate de que este nuevo esquema expresa tu deseo en la vida. ¿Guarda relación con tus objetivos? ¿Con tus principios? ¿Con tu filosofía de vida?

4) Asegúrate de haber conservado las ventajas del esquema viejo. Si, por ejemplo, antes fumabas para tranquilizarte o para reducir el estrés, ¿has encontrado una alternativa que consiga los mismos resultados con la eficacia que lo hacía el tabaco? Este nuevo esquema, ¿te procura los mismos sentimientos de placer que el esquema descartado?

5) Imagínate que te comportas de un modo nuevo en el futuro: piensa en algo que podría inducirle a volver a tu viejo esquema de conducta. Asegúrate de recurrir inmediatamente al esquema nuevo, no al viejo.

Anthony Robbins
Del libro “pasos de gigantes”

DESDE EL REINO METAFÓRICO ... MAKTUB II (ESTÁ ESCRITO) De Paulo Coelho

DEL CAMINO

La tradición oral listó los diez pasos del Camino espiritual:

La inquietud: la persona percibe que precisa cambiar de vida, sea por tedio o por sufrimiento.

La Búsqueda: viene la decisión del cambio. La búsqueda se da con libros, cursos, encuentros.

La decepción: comienzan los cambios de camino. Aquel que está buscando percibe los problemas y defectos de los que enseñan. Por más que cambie de corriente filosófica, religión, o sociedad secreta, encuentra los problemas clásicos: vanidades y búsqueda de poder.

La negación: es común abandonar el camino después de constatar que los que están en ellos aún no resolvieron sus problemas.

La angustia: el camino fue abandonado, mas una simiente fue plantada: la fe. Y crece día y noche. La persona se siente disconforme, con una sensación de que descubrió algo y lo perdió.

El retorno: por causa de otra ruptura seria (una tragedia, un éxtasis, etc.) la persona descubre que su Fe está viva. Y la fe, si fue bien cultivada, resiste a cualquier decepción.

El maestro: el momento más peligroso. Los maestros son apenas personas experimentadas. El camino es individual, mas, en este momento, puede desvirtuarse, y volverse colectivo.

Las señales: el camino se muestra por sí mismo. A través de las señales, Dios le enseña lo que precisa saber.

La noche oscura: son hechas las elecciones. La persona cambia su vida y da sus pasos, a pesar del miedo.

La Comunión: es el momento en que, como decía San Pablo, la propia Divinidad pasa a habitar en la persona. El misterio de los milagros se manifiesta con toda su maravilla y grandeza.



DE LA CRISÁLIDA

El gran escritor griego, Nikos Kazantzakis ("Zorba, el Griego") cuenta que, cuando niño, reparó en una crisálida adherida a un árbol, donde una mariposa se preparaba para salir.

Esperó algún tiempo, pero, como estaba demorando mucho, resolvió acelerar el proceso.

Comenzó a calentar la crisálida con su aliento; la mariposa terminó saliendo, pero sus alas aún estaban amarradas, y terminó por morir poco tiempo después.

"Era necesaria una paciente maduración hecha por el sol, y yo no supe esperar", dijo Kazantzakis.

"Aquel pequeño cadáver es, hasta hoy, uno de los mayores pesos que tengo en la conciencia.

Más fue él el que me hizo entender lo que es un verdadero pecado mortal: forzar las grandes leyes del Universo. Es preciso paciencia, aguardar la hora exacta y seguir con confianza el ritmo que Dios escogió para nuestra vida".

DEL CUIDADO CON LAS PALABRAS

Cuántas veces decimos a alguien: "Uy, hace tiempo que no discuto con fulano".

O: "nunca más tuve gripe". Y, de repente, al día siguiente, agarramos una gripe o discutimos con fulano. Entonces concluimos: si hablamos de cosas buenas que suceden con otros, esto trae mala suerte.

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

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