



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 98

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 98 COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La mente inconsciente es brillante.
El inconsciente es mucho más listo, sensato y rápido. Entiende mejor.

MILTON ERICKSON

EL MODELADO

El descubrimiento de Juana (segunda parte)

Por Laura Szmuch

Pág. 1 a 3

FORMACIÓN DOCENTE CON PREMISAS DE LA PNL

Explorando el arte de enseñar

Por Gustavo Mamud

Pág. 4 y 5

MODELOS ESENCIALES

Los secretos detrás de la magia

Por Daniel Cuperman

Pág. 6 a 8

ANCLAJE

Compartiendo clásicos de autor

Por Robert Dilts

Pág. 9 a 14

SEIS PASOS PARA EL DOMINIO EMOCIONAL

Del libro Despertando al gigante interior

Por Anthony Robbins

Pág. 15 a 17

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

LA LEY Y LAS FRUTAS - De Paulo Coelho

Pág. 18

Textuales de ROBERT DILTS

Albert Einstein buscó una “teoría de campo unificado” para la física que pudiera sintetizar todas las teorías físicas en un único modelo de cómo opera el universo. Einstein creía que era posible establecer un marco fundamental e identificar los principios básicos que podían unir los distintos modelos y teorías de la física. Asimismo, en psicología hay una riqueza de teorías, cada una de las cuales ofrece distintas perspectivas y técnicas, que pueden ser extremadamente eficaces y gratificantes, pero aún tienen que acoplarse en una estructura unificada.

Como su nombre indica, la propia Programación Neuro Lingüística comenzó como un tipo de teoría de campo unificado: un marco de operaciones que sintetizaba los campos de la neurología, la lingüística y la inteligencia artificial. A través de la PNL, John Grinder y Richard Bandler unieron estos campos para formar un “meta modelo”: un modelo sobre el proceso de modelar.

La misión de la PNL era encontrar las pautas “neurolingüísticas” que son eficaces en muchos campos distintos de la actividad humana. Antes de que existieran las distinciones PNL, como los sistemas de representación, las claves de acceso o las submodalidades, y ciertamente antes de que existieran las técnicas PNL, el campo de la PNL existía como un conjunto de suposiciones centrales sobre la estructura de la experiencia subjetiva y sus implicaciones en las interacciones humanas. Estas suposiciones definieron la filosofía y la “epistemología” de la PNL. Las técnicas y distinciones PNL surgieron como expresiones y manifestaciones de estos principios subyacentes. De hecho, los primeros modelos de rol de los que se derivan muchas de estas expresiones y manifestaciones fueron los fundadores del movimiento sistémico en psicología y terapia: Gregory Bateson, Virginia Satir y Milton Erickson.



EL MODELADO

El descubrimiento de Juana (segunda parte)

Por Laura Szmuch

1

¿Qué es modelado?

En el artículo de número anterior vimos un ejemplo de la esencia de la PNL: el modelado.

A través del cuento de Juana y María, tuvimos un ejemplo corto, práctico y sencillo de un posible modelado.

Grinder, Bandler y Pucelik modelaron, entre otros, a Virginia Satir, Milton Erickson y Fritz Perls, que eran brillantes terapeutas, para ver cómo hacían lo que hacían.

Se concentraron en patrones lingüísticos, es decir, cómo decían las cosas, en el uso de los canales sensoriales, y en muchas cosas más.

Todo esto y tantísimo más se aprende y practica en un buen entrenamiento en PNL. En los cursos compartimos con los participantes algunos modelados “famosos” y muy efectivos para la buena comunicación, la transformación personal, el logro de objetivos, la resolución de conflictos, y diseñamos juntos en un juego de investigación grupal, estos nuevos modelados, basados en los talentos que cada uno elige desarrollar.

El tema de hoy es las creencias

En el cuento de las dos estudiantes vimos que lo que cada una creía y cómo percibía sus estudios determinaba la motivación y predisposición para ponerse a estudiar. Hoy, nuestro foco va a estar en cómo nuestras creencias son la estructura, las reglas para nuestras acciones.

Otro modo de llamar a las creencias, podría ser acuerdos con nosotros mismos y con otros.

Veamos un ejemplo:

Cuando éramos muy pequeños aprendimos, a través de lo que llamamos modelado natural, cómo era el mundo a través de quienes nos criaron.

Observando a nuestros padres, abuelos, hermanos, amigos, vecinos, aprendimos lo que llamamos el *script* o guión de las situaciones: cómo comportarnos en nuestra sociedad y en nuestra cultura, qué es bueno y qué no, qué es lindo y qué es feo, lo correcto y lo incorrecto.

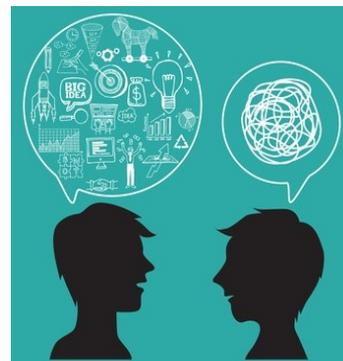
Algunas veces absorbiendo tipo esponja, y otras con enseñanza directa: explicaciones, conversaciones, a través de los errores cuáles son los conceptos esenciales y cuáles son las reglas para sobrevivir en el lugar donde estamos.

Aprendimos qué se hace cuando vamos a comer a un restaurant, cuáles son las conductas consideradas apropiadas en la escuela, cómo se toma un colectivo.

También aprendimos qué nos funcionaba cuando queríamos que nos prestaran atención. A veces era cantando, otras portándonos mal, siendo chicos muy buenos, o incluso, enfermándonos. Por medio del ensayo y error creamos estrategias para que nos miren, nos escuchen y nos sientan. Es muy probable que sigamos usando esas mismas estrategias ahora siendo adultos.

No solo aprendimos nuestro idioma, también adquirimos el modo de hablar de nuestra familia, a usar algunas palabras y otras no, que en gran medida determinaron cómo a través del lenguaje íbamos generando la realidad psicológica y emocional en la cual habitamos.

De niños, nunca tuvimos la oportunidad de elegir qué creer o qué no creer. Nosotros simplemente estuvimos de acuerdo con lo que se decía en casa. ¿Por qué? Porque era lo conocido, era lo que se nos presentaba como “la realidad”. Eso no quiere decir que a veces no hayamos pateado, gritado, y hecho un berrinche porque no queríamos lo que nos daban o decían.



EL MODELADO

2

El descubrimiento de Juana (segunda parte)

Por Laura Szmuch

En el contexto general, todos nosotros fuimos domesticados a imagen y semejanza de lo que se suponía que era “normal” en nuestro entorno. Y precisamente por eso, nosotros, sin proponérselo, “acordamos” repetir eso que estábamos recibiendo como legado.

Nuestros mayores nos enseñaron los nombres de las cosas en nuestro idioma. Nos mostraron qué es un hombre y qué es una mujer de acuerdo con lo que ellos mismos habían aprendido. Nos enseñaron a juzgar lo que está bien y lo que está mal, obviamente, de acuerdo con sus propios estándares.

Los adultos nos domesticaron diciéndonos que éramos niños buenos si hacíamos alguna cosa y niños malos si hacíamos otras. A veces nos premiaban, otras nos castigaban. Empezamos a formatearnos de acuerdo con lo que nos exigían para darnos su amor, o su atención. Aprendimos así a complacer a los demás, para que no nos rechazaran.

Esa domesticación, proceso de socialización o como lo llamemos, nos alejó de nuestros instintos naturales. Es decir, no importaba cuántos berrinches hiciéramos, en algún momento terminábamos cediendo a lo que se nos estaba inculcando.

Este proceso es un grabado profundo. A medida que pasan los años, ya no necesitamos al abuelo diciéndonos que no toquemos el enchufe. Ya sabemos que no se hace. En este caso, está muy bueno haber aprendido eso. Sin embargo, ¿qué sucede si eso que se me grabó era que no sirvo para algo? Que eso no es para mujeres, o que no es para varones.

Todo eso que se nos quedó grabado se convierte en nuestra verdad. Y de adultos, cuando escuchamos a alguien opinar de otra manera, enarbolamos la bandera de nuestra verdad para defenderla con uñas y dientes.

Esa creencia se transformó en verdad absoluta: me refiero a lo religioso, a lo político, a lo social, a lo familiar, a lo mundial y a lo personal. Nos convertimos en jueces de nosotros mismos y de los demás, sin darnos cuenta.

Y como no hay nada más amenazador que escuchar a otro decir algo en lo que nosotros no creemos, tenemos todo tipo de batallas verbales y físicas, por defender algo que no necesita ser defendido. Vos pensás como pensás, y yo pienso como pienso. Pero la creencia es tan real como si fuera tangible. Y es solo un pensamiento.

Sin embargo, algunos investigadores, entre ellos Bruce Lipton, han investigado la biología de la creencia: qué sucede en nuestro cerebro cuando creemos una u otra cosa. Necesitamos una gran valentía para desafiar las creencias que son limitantes, ya que a veces tenemos ciertas lealtades con nuestra familia, con el grupo al que pertenecemos o aún con la versión pequeña de nosotros mismos.

Volvamos al cuento de Juana y María.

Juana, para poder modelar a María, necesita una gran valentía para desafiar sus propias creencias. Imaginemos que Juana quiere tener la motivación para estudiar que tiene María.

Recordemos que María consideraba importantísimo recibirse, ya que creía que una vez recibida iba a poder contribuir con su conocimiento y habilidades en la comunidad donde vivía, ya que iba a ser la primera persona de su familia que iba a lograr terminar la Universidad. Para la familia de María era importantísimo que ella estudiara, y así se lo habían dicho desde chica. “Vos vas a hacer cosas importantes”.

Al hablar con María, Juana se dio cuenta de que a ella le habían dicho que las mujeres iban a la universidad por cultura general, que después la vida les daba otras ocupaciones.

En su familia, había muchas mujeres que habían terminado sus carreras y nunca habían trabajado de aquello que habían estudiado. Su tía se casó con una persona que tenía buenos ingresos y pactaron que ella se haría cargo de su casa e hijos.

Su hermana, a pesar de haber terminado un terciario, seguía en el mismo empleo que había tenido mientras estudiaba, porque era un trabajo cómodo y cerca de su casa. Juana nunca había pensado en recibirse de la misma forma en la cual se lo planteaba María.

EL MODELADO

3

El descubrimiento de Juana (segunda parte) Por Laura Szmuch

De alguna forma, Juana creía que, si seguía adelante con su carrera, estaba traicionando a su mamá, que siempre le había reprochado que no había podido ir a la universidad por haber quedado embarazada de ella siendo muy joven.

Como estamos viendo, las creencias son las reglas para la acción. Y en la mayoría de los casos, no somos conscientes de ellas, ya que estamos acostumbrados a ese modo de pensar. Es como si viviéramos en medio de una bruma, cegados por falsas creencias que evita que veamos más allá de nuestras narices.

Los toltecas llaman a esa bruma “mitote”. En la India usan el concepto “maya” o ilusión. Creemos que las cosas son como están en nuestra mente.

Una vez que entendemos que lo que creemos no es verdad, sino simplemente algo que creemos, empezamos a iluminar esa parte de nosotros, habilitándonos a hacer eso que decimos que deseamos hacer.

Podemos tener creencias de puedo o no puedo, me merezco o no me merezco, sé o no sé, es para mí o no es para mí. Para modificar las limitaciones de nuestro pasado personal, necesitamos una buena razón para cambiar nuestras creencias. ¿Cómo las reescribimos para que nos den autorizaciones a hacer eso que decimos que deseamos?

Modificar nuestras creencias podría ser uno de nuestros mayores desafíos en la vida. Es más que una simple cuestión de tomar la decisión de cambiar, o de poner la voluntad de hacerlo. Mucho más.

Geoff Heath, profesor de psicología y relaciones humanas de la Universidad de Derby, en Inglaterra, lo explica de esta forma:

«Somos lo que creemos que somos. Cambiar nuestras creencias es cambiar nuestra identidad... Por eso es difícil cambiar nuestras creencias».

Solemos sentirnos demasiado cómodos con nosotros mismos y nuestra manera de ver el mundo, aunque a veces nos duela.

Por eso considero que si vamos a embarcarnos en un aprendizaje y proceso de cambio desde la PNL es necesario estar abiertos a cuestionar lo que pensamos y abrirnos a nuevos modos de ser y estar en el mundo.

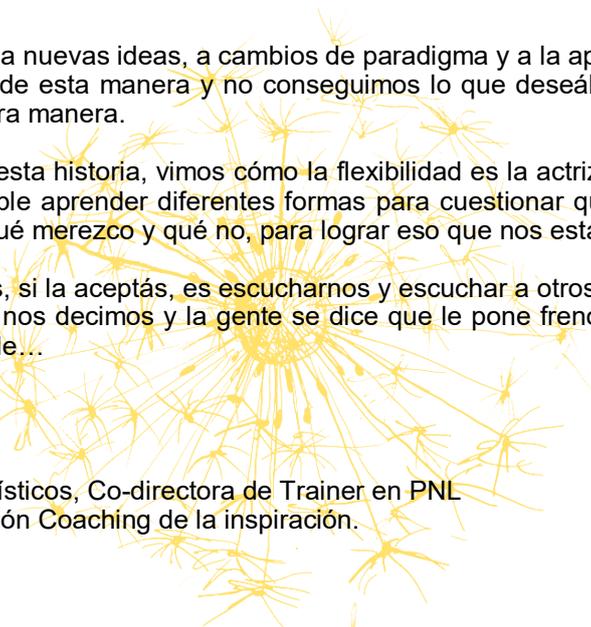
Dejar la puerta abierta a nuevas ideas, a cambios de paradigma y a la apertura de conciencia. Si siempre pensamos de esta manera y no conseguimos lo que deseábamos, tal vez estaría bueno comenzar a pensar de otra manera.

En el gran desafío de esta historia, vimos cómo la flexibilidad es la actriz invitada que más nos está asistiendo. Es imprescindible aprender diferentes formas para cuestionar qué se puede y qué no se puede, qué puedo y qué no, qué merezco y qué no, para lograr eso que nos estamos proponiendo.

La tarea para este mes, si la aceptás, es escucharnos y escuchar a otros (en internet, en la tele, en casa), para detectar eso que nos decimos y la gente se dice que le pone freno a alguna cosa que podría estar haciéndose y no sucede...

Mag. Laura Szmuch ©
Master Trainer en PNL

Modelados Neurolingüísticos, Co-directora de Trainer en PNL
Creadora de la formación Coaching de la inspiración.



FORMACIÓN DOCENTE CON PREMISAS DE LA PNL

Explorando el arte de enseñar

Por Gustavo Mamud

4

Santa Teresa de Calcuta sabía expresar:

“Enseñarás a volar, pero no volarán tu vuelo.
Enseñarás a pensar, pero no pensarán como tú.
Enseñarás a soñar, pero no soñarán tu sueño.
Enseñarás a vivir, pero no vivirán tu vida.
Enseñarás a cantar, pero no cantarán tu canción.
Sin embargo, cada vez que ellos vuelen, piensen, sueñen, vivan y canten,
estará la semilla de lo enseñado y de lo aprendido”.



¿Cómo ser un profesor altamente eficaz con premisas de la Programación Neurolingüística?

Deseo compartir algunas reflexiones desde mi experiencia como Director de la Escuela de Jóvenes y Adultos “Atahualpa Yupanqui”, Nivel Primario y Secundario, y mi formación en PNL con las personas que ejercen el oficio del arte de enseñar, como así también con colegas y estudiantes apasionados por investigar y mejorar sus prácticas en búsqueda de obtener los mejores recursos y así transmitir a sus alumnos excelentes conocimientos, desarrollar un perfil profesional y conjugar el factor motivacional.

Desde las perspectivas de la Programación Neurolingüística se ponen en juego la instancia actitudinal, es decir, el acto y la posición que toma el profesional docente, conjugando los conocimientos académicos formales y las prácticas educativas, lo convencional de esta maravillosa profesión con un nuevo paradigma que nos hará pensar juntos, “... cuál es la diferencia... que hace la diferencia...”.

A lo largo del tiempo las formaciones y capacitaciones destinadas a los docentes, estuvieron centradas en cientos de teorías y conceptos académicos, cuyo significado estuvo puesto en la “pedagogía propiamente dicha”, es decir, al método, a la técnica, al proceso de enseñanza y aprendizaje en un sentido “exterior”, como constructo en el “qué aspectos externos voy a tener en cuenta en el acto de enseñar”.

¿Cuántas veces hemos estudiado y puesto el acento en el tan conocido concepto “el oficio del alumno”, sin discernir primero, “el oficio del profesor”?

En otras palabras, la mirada estuvo pensada en el alumno y en su propio proceso de aprendizaje, sin crear espacios previos de reflexión y formación puestos en el proceso y en la impronta o estilo del educador.

Esta formación intenta hacernos correr de lugar, romper modalidades y comenzar a mirar hacia el interior del mismo “acto de enseñar”, conjugar lo “actitudinal y lo aptitudinal” como desafío al desarrollo de capacidades y habilidades personales, y en el “cómo” potenciar esos talentos.

El conocimiento no sólo se enseña con métodos y técnicas, sino también, con decisiones y transformaciones.

Es de destacar que esta mirada presenta un conjunto de ideas, donde la eficacia se entiende con realizar lo que más nos apasiona, ser la mejor versión de uno mismo, aplicar destrezas, alcanzar seguridad, bienestar emocional y ser competente con uno mismo.

Desde esta Formación Docente con premisas de la PNL, perspectiva nos posicionamos en un nuevo modelo tan necesario en nuestro tiempo, como es el “Desarrollo del Talento Humano”.

En el acto de enseñar desde la pedagogía propiamente dicha, en el ejercicio institucional y en la misma aula con los alumnos, trasmitimos la formación académica que hemos recibido con cierta estructura, naturalizando la práctica, es decir, funcionamos así; pero amerita una reflexión que contemple al joven de nuestro tiempo, sus características, sus necesidades, su sueños, o como en el caso de mi escuela que adultos y adultos mayores, están cursando con mucho éxito sus estudios de nivel primario y secundario, personas con una determinada forma de pensar y que necesitan por los desafíos que presenta el tiempo presente, una educación de calidad y a la altura de las circunstancias: el mundo ha cambiado y el hombre ha cambiado.

FORMACIÓN DOCENTE CON PREMISAS DE LA PNL

Explorando el arte de enseñar

Por Gustavo Mamud

5

Es por eso que en este escenario tan complejo, ejercen su labor educativa profesores, cumplen sus responsabilidades en calidad de trabajadores, asisten diariamente a sus obligaciones y en muchas ocasiones quedó atrás y oculta en el silencio, la tan mencionada “vocación o llamada”.

¿Ya no nos apasiona enseñar, hemos perdido el interés, nuestras capacidades se agotaron y está realmente todo perdido? “NO”. El arte de enseñar tiene una trayectoria en la historia de la humanidad. Los docentes apasionados continuamos formándonos, investigando, cotejando técnicas, creando, imaginando, inventando para marcar esa diferencia, y que ese acto de enseñar cotidiano, se transforme y se observe con un nuevo modelo de excelencia.

La Programación Neurolingüística pone énfasis en estudiar “cómo funcionamos las personas” y el estilo del educador con su impronta, es el punto de partida para incursionar sobre nuestras prácticas, pensar en cómo es mi comunicación y qué componentes de la misma no estoy teniendo en cuenta.

El conocimiento se gesta desde las bases de la epistemología y ésta se alimenta desde la filosofía.

Nada de lo que realizamos, vivimos, consumimos, creamos y hacemos, está fuera de esta facultad para comprender por medio de la razón, la naturaleza, las cualidades y las relaciones de las cosas.

Y este conocimiento desde la Programación Neurolingüística se abre a nuevos aprendizajes, a diferentes desempeños, a una manera específica de pensar, a un recorrido pragmático, se desafía a la misma experiencia de la persona que cree como lo único real, a ese aprendizaje que dirigimos a nuestro propio cerebro, a esa manera como lo expresaba Robert Dilts... “en que cómo piensas y cómo hablas, afecta a cómo actúas”.

Lic. Gustavo Mamud

Seguimos explorando: Pensamientos de los docentes, un territorio inexplorado Por Don Blackerby

¿Qué ganaríamos al alentar a los docentes a examinar lo que ya hacen y, más importante aún, por qué lo hacen? La PNL ofrece herramientas valiosas para examinar los procesos inconscientes implicados en el pensamiento de los profesores y las conductas que ese pensamiento provoca y limita. He aquí sólo algunas áreas del pensamiento docente que influyen profundamente en los procesos educativos.

Los profesores operan a partir de un conjunto de creencias no examinadas sobre la naturaleza de la enseñanza y el aprendizaje, sobre el conocimiento y sobre el propósito de la educación misma.

Los profesores operan a partir de un conjunto de valores no examinados, tanto personales como profesionales. Muchas veces los valores personales entran en conflicto con los valores de la institución, de los administradores e incluso con los valores del propio docente respecto a los estudiantes.

Todo comportamiento tiene una intención positiva.

Probablemente una de las ideas de comunicación más poderosas y útiles, pero especialmente para padres y profesores, es la noción de buscar y encontrar la intención positiva detrás de cualquier comportamiento. Incluso los comportamientos extraños, locos, incorrectos e incluso dañinos. De hecho, es la intención positiva la que impulsa el comportamiento. Y este comportamiento negativo no cambiará hasta que la intención positiva sea reconocida, aceptada como válida y cumplida. Por lo tanto, es sumamente importante separar el comportamiento de la intención y luego buscar y trabajar con la intención positiva. Pero primero describamos qué es la intención positiva.

La intención detrás de un comportamiento o comunicación es lo que usted quiere hacer o lograr. Es la razón de su comportamiento. Es tu razón. A menudo tenemos múltiples intenciones en diferentes niveles lógicos. De hecho, a menudo se basan unos en otros, en una especie de jerarquía. Muchas intenciones quedan fuera del nivel consciente. Muchas de ellas provienen de nuestro pasado y ya no las recordamos, ni de dónde vienen. Muchos de ellos son bastante obvios. Los más obvios normalmente pueden solucionarse muy rápidamente. Las conductas negativas que tienen intenciones positivas inconscientes son las que provocan problemas crónicos.

MODELOS ESENCIALES

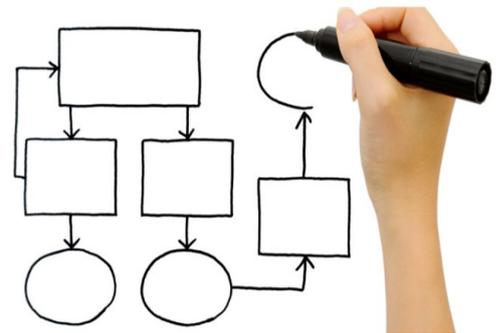
Los secretos detrás de la magia

Por Daniel Cuperman

Si no lo puedo dibujar, es que no lo entiendo.
Albert Einstein

Gregory Bateson fue un antropólogo, científico social, lingüista y cibernético inglés, cuyo trabajo interseca con muchos otros campos intelectuales, incluida la PNL.

Gregory Bateson observó que en cada disciplina, metodología o cuerpo de conocimiento, existía un modelo básico inicial, como si fuera su ADN, que daba origen a todo lo demás.



Los llamé REDUCTORES DE COMPLEJIDAD.

Los reductores son un Modelo Simplificador o diseño que explica una parte o enfoque de la realidad, facilitándonos y permitiéndonos la comprensión y acción dentro de ella.

De toda la variedad de información que nos presenta cualquier diseño con el que nos encontremos, hay dentro de él un sistema simple al cual se reduce todo concepto.

Nosotros los llamamos MODELOS ESENCIALES.

Todo conocimiento operativo puede reducirse a un modelo, un diseño, un dibujo simple, que describe los componentes del sistema, sus relaciones y las acciones que producen un resultado. Algunos autores han llevado sus estrategias más elegantes a este nivel.

Los MODELOS ESENCIALES sirven para comprender, aprender, sintetizar, explicar. Y a partir de allí se vuelven elementos de creatividad, de elaboración de nuevos diseños, disciplinas, modelos, etc.

Estos MODELOS, una vez identificados, permiten leer los sistemas de relación de disciplinas y técnicas terapéuticas, además podemos leer al interacciones sistémicas entre partes internas de la persona, relaciones de pareja, con hijos, socios, empresarias, descubrir sus limitaciones y las posibles acciones que completen y permitan avanzar a esos sistemas, dando solución a sus necesidades.

Se los puede aplicar a terapia, negocios, educación, para resolver situaciones de vida, diseñar entrenamientos, talleres, desarrollar tesis, etc.

Un reductor de complejidad o modelo esencial puede ser verdadero en distintas ciencias o campos de conocimiento diferentes. Entonces esto confirma que es más verdadero todavía pues puede pasar de una ciencia a otra y seguir siendo válido y eso me dice que el reductor de complejidad o el diseño está abierto.

Son la base de toda disciplina, y la combinación de ellos produce nuevos diseños, enfoques, niveles; son esenciales para el diseño y la creación.

Este es el secreto tras la creación, entre otras disciplinas, de la Programación NEUROLIGÜÍSTICA.

Sus creadores, Richard Bandler y John Grinder crearon la PNL modelando las excelencias de diferentes maestros y estudiando varias disciplinas, pero nunca se auto modelaron para enseñarnos como lo hacían.

La propuesta de trabajar con los MODELOS ESENCIALES permite aprender a detectar eso que hace algo funcione, el modelo esencial de una obra, teoría, libro, propuesta, principio, etc. También hace que podamos contar con una colección de ejemplos, modelos esenciales básicos de diversas disciplinas, para trabajar con ellos en nuevos diseños y proyectos.

Nos sirve para aprender a ver la magia en la magia para construir desde allí lo nuevo, lo que se estará nutriendo de ese modelado.

MODELOS ESENCIALES

Los secretos detrás de la magia

Por Daniel Cuperman

Las personas se han acercado en los últimos 30 años buscando en mí de algo que sé hacer muy bien, pero que por ser totalmente inconsciente, no me daba cuenta que hacía.

Al leer un libro, tomar una clase, leer un artículo o dialogar con un especialista, rápidamente podía reconocer los protocolos o procedimientos operativos (Modelos esenciales) y las palabras que inspiraban ese modelo (Conceptos Esenciales).

Es posible asistir a cursos o leer libros para identificar conceptos y modelos esenciales; luego estos cobrarán mayor valor en la medida que nos aportan herramientas para nuestro desarrollo personal y la posibilidad de utilizarlas en caso, en mi práctica terapéutica, de coaching o educativa.

En la PNL estos modelos son su esencia, son la estrategia, el protocolo o procedimiento para producir creencias posibilitantes, estados anímicos armónicos, comportamientos efectivos, estados orgánicos saludables, también pueden producir habilidades vinculares de alta calidad y conexión con la naturaleza y la vida.

No podemos resolver problemas pensando de la misma manera que cuando los creamos.
Albert Einstein

Dada la inmensidad de información disponible, propongo el camino de sintetizarla en fichas el conocimiento orientadas a la mejora personal, para poder trabajar en profundidad con los Modelos Esenciales,

Creando fichas de cada tema:

- **Título**
- **Concepto Esencial**
- **Modelo Esencial**
- **Ejercicio de aplicación**

Esto permitirá disponer, compartir y desarrollar rápidamente de herramientas de autoconocimiento y crecimiento personal.

Los Modelos esenciales son un lenguaje que permite la fácil integración de modelos de diferentes campos de conocimiento, pudiendo además, chequear la validez de ellos.

Es el mismo Bateson quien propone que si un modelo es válido aun cuando lo aplicamos a contextos diferentes, no pierde su validez.

Muchas disciplinas están limitadas por sus propios modelos espaciales o temporales en un solo nivel de juego, cuando cada uno tiene múltiples aplicaciones y lecturas.

Los Modelos Esenciales son lo que realmente puedo utilizar en mi trabajo con un libro, un curso, un dialogo.

En PNL decimos que necesitamos el CÓMO logramos eso que queremos.

Esto para los que venimos de mundo tecnológico es algo imprescindible.

El modelo esencial es un CÓMO, con uno o un grupo de diagramas que modelan un sistema.

Se modela lo que el sistema debe hacer para satisfacer los requerimientos del usuario, sin especificar cómo se implementará, es decir, no especifica cómo se llevan a cabo las funciones, ni dónde ni qué o quién las hace. Es un modelo vacío de contenido.

El modelo esencial forma parte del análisis estructurado para el análisis de sistemas.

MODELOS ESENCIALES

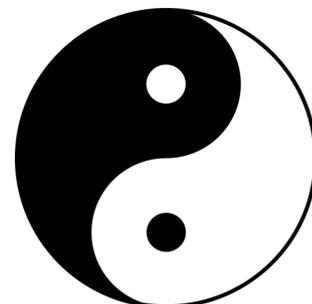
Los secretos detrás de la magia

Por Daniel Cuperman

8

Veamos un ejemplo clásico de modelo esencial:

Hay modelos muy sencillos como el del Ying, Yang en dos colores que parece que giraran dos gotas sobre si con un punto cada una del color de la otra. Uno lo observa y no solo puede pensar en el Ying o Yang sino en cosas de química, física, biología, economía, en cada cosa hay una pequeña parte ying y otra yang, y esto es así en todo lo que existe. Siempre que hay luz, va a haber sombra, si hace frío hay algún lugar donde funciona el calor. Las dualidades y polaridades están continuamente funcionando. Podemos decir entonces que este reductor o símbolo está en muchísimas ciencias y contextos.



Entonces si se nos ocurre un dibujo o un diseño lo vamos chequeando de esa manera. Lo usamos o aplicamos en varias situaciones. Si nos sirve entonces se agrega al archivo de reductores de diseños. Así, este material es infinito.

Componentes del Modelo esencial

- Modelo ambiental: define la frontera entre el sistema y el mundo exterior.
- Modelo de comportamiento: define las funciones del sistema para que interactúe exitosamente con el ambiente.

Definición de Modelo

- Representación de la realidad por medio de abstracciones.
- Los modelos enfocan ciertas partes importantes de un sistema (por lo menos, aquella que le interesan a un tipo de modelo específico), restándole importancia a otras.
- Los modelos son creados empleando herramientas de modelado.
- Las herramientas de modelado de sistemas informáticos, son herramientas que se emplean para la creación de modelos de sistemas que ya existen o que se desarrollarán.

Nosotros pensamos en:

Modelos de sistemas de pensamiento
Modelos de sistemas de representación
Modelos de sistemas de creencias
Modelos de sistemas emocionales
Modelos de sistemas energéticos
Modelos de sistemas de relación

Y muchos mas.

Las herramientas de modelado, permiten crear un "simulacro" del sistema, con riesgo mínimo, permitiendo simular procesos sin correr el riesgo de la experiencia real.

Riesgo mínimo porque, al fin y al cabo, es un conjunto de gráficos y textos que representan el sistema, pero no son el sistema físico real (el cual es más comprometido). Además minimizan los riesgos, porque los cambios que se deban realizar (por errores o cambios en los requerimientos), se pueden realizar más fácil y rápidamente sobre el modelo que sobre el sistema ya implementado.

Las herramientas de modelado, permiten concentrarse en ciertas características importantes del sistema, prestando menos atención a otras. Los modelos resultados, son una buena forma de determinar si están representados todos los requerimientos del sistema, como también saber si el Diseñador comprendió qué hará el sistema. Un sistema puede requerir diferentes herramientas de modelado, que resultarán en diferentes tipos de modelos. Las herramientas de modelado utilizadas dependen del Diseñador, del tipo de sistema y de los requerimientos.

Master Trainer Daniel Cuperman
Co director y co fundador de la Red Latinoamericana de PNL

ANCLAJE

Compartiendo clásicos de autor

Por Robert Dilts

En PNL, "anclar" se refiere al proceso de asociar reacciones internas con algún desencadenante externo o interno para que podamos acceder fácilmente a esa reacción nuevamente.

El anclaje es un proceso que en la superficie es similar a la técnica de "condicionamiento" utilizada por Pavlov para crear un vínculo entre escuchar una campana y la salivación en los perros. Al asociar el sonido de la campana con el acto de dar comida a sus perros, Pavlov descubrió que, eventualmente, bastaba con tocar la campana y los perros comenzaban a salivar, incluso si no se les daba comida. Sin embargo, en la fórmula estímulo/reacción de los conductistas, el estímulo es siempre una señal ambiental y la reacción es siempre una acción conductual específica. La asociación se considera reflexiva y no una cuestión de elección.



En la PNL, este tipo de condición asociativa se ha ampliado para incluir vínculos entre otros aspectos de la experiencia más allá de las señales puramente ambientales y las reacciones conductuales. Una imagen recordada puede convertirse en un ancla para una sensación interna particular, por ejemplo. Un toque en la pierna puede convertirse en un ancla para una fantasía visual o incluso una creencia. Un tono de voz puede convertirse en un ancla para un estado de exaltación o confianza. Una persona puede elegir conscientemente establecer y reactivar estas asociaciones por sí misma. El anclaje puede ser una herramienta muy útil para ayudar a establecer y reactivar procesos mentales asociados a la creatividad, el aprendizaje, la concentración y otros recursos importantes.

Es significativo que la metáfora del "ancla" se utilice en la terminología de PNL. El ancla de un barco o embarcación es atada por los tripulantes a algún punto estable con el fin de sujetar el barco en una zona determinada y evitar que navegue solo. La implicación de esto es que la sugerencia que sirve como "ancla" psicológica no es sólo un estímulo mecánico que "provoca" una respuesta, sino también un punto de referencia que ayuda a estabilizar un estado particular. Para ampliar completamente la analogía, el barco puede considerarse como el foco de nuestra conciencia en el océano de las experiencias. Las anclas sirven como puntos de referencia que nos ayudan a descubrir un lugar particular en este mar de experiencias, mantener nuestra atención allí y evitar que 'flote'.

El proceso de establecimiento de un ancla implica básicamente la asociación simultánea de dos experiencias. En los modelos de condicionamiento conductista, las asociaciones se establecen con mayor fuerza mediante la repetición. La repetición también se puede utilizar para fortalecer los anclajes. Por ejemplo, podría pedirle a alguien que vuelva a experimentar activamente un momento en el que fue muy creativo y darle una palmadita en el hombro mientras piensa en la experiencia. Si repites esto una o dos veces, el golpe en el hombro comenzará a vincularse con el estado creativo. Con el tiempo, un toque en el hombro recordará automáticamente a la persona el estado creativo.

'Anclaje' y aprendizaje

Una buena manera de empezar a comprender los usos del anclaje es considerar cómo se puede aplicar en el contexto de la enseñanza y el aprendizaje. El proceso de anclaje, por ejemplo, es un medio eficaz para solidificar y transferir experiencias de aprendizaje. En su forma más simple, "anclar" implica establecer una asociación entre una señal o estímulo externo y una experiencia o estado interno, como en el ejemplo de Pavlov tocando el timbre de sus perros. Una gran parte del aprendizaje se relaciona con el condicionamiento, y el condicionamiento se relaciona con el tipo de estímulo vinculado a la reacción. Un ancla es un estímulo que se asocia con una experiencia de aprendizaje. Si puedes anclar algo en el ambiente del aula, entonces puedes llevarlo al lugar de trabajo, al menos, como un recordatorio asociativo de lo aprendido.

Como ejemplo de ello, realizaron una encuesta con estudiantes en el aula. Hicieron que los estudiantes aprendieran cierto tipo de lección en un aula determinada. Luego dividieron la clase por la mitad y colocaron a uno de los grupos en una sala diferente. Luego pusieron a prueba a los estudiantes. Aquellos que estaban en la misma sala donde aprendieron el material obtuvieron mejores resultados en los exámenes que los estudiantes que fueron trasladados a la otra sala. Se supone que esto se debió a que había señales ambientales asociadas con el material que aprendieron.

ANCLAJE

10

Compartiendo clásicos de autor Por Robert Dilts

Probablemente todos hemos estado en una situación en la que queríamos recordar algo, pero como estábamos en un entorno diferente, donde todos los estímulos son muy diferentes, es más fácil no recordar. Al desarrollar la capacidad de utilizar ciertos tipos de anclajes, los profesores y los estudiantes pueden facilitar la generalización del aprendizaje. Sin duda habrá una gran posibilidad de que el aprendizaje se transfiera si también podemos transferir ciertos estímulos.

Hay otro aspecto del anclaje relacionado con el hecho de que los perros de Pavlov tenían que estar en cierto estado para que la campana significara algo. Los perros tenían que tener hambre y entonces Pavlov podía anclar el estímulo para la reacción. Asimismo, hay un tema relacionado con el estado en el que se encuentran los discípulos, para poder establecer efectivamente un ancla. Por ejemplo, una transparencia es un mapa, pero también es un estímulo. Es decir, proporciona información pero también puede ser un desencadenante de una experiencia de referencia. Un docente eficaz necesita saber cuándo transmitir un mensaje o no. Si la gente tiene una idea repentina – un “¡Ajá!” – y enciendes el proyector de transparencias, será recibido y asociado de manera diferente que si las personas estuvieran haciendo un esfuerzo por entender un concepto.

El tiempo puede ser muy importante. Es importante que el maestro elija el momento de presentar los materiales en relación al estado de sus discípulos. Si el profesor tiene un paquete cognitivo que presentar, como una palabra clave o un mapa visual, necesita esperar el momento en que “el hierro esté caliente”, momento en el que debe introducir el concepto o mostrar las palabras clave.

Porque el punto de anclaje no es sólo el lugar donde el maestro da información, sino también cuando proporciona un estímulo que está conectado con las experiencias de referencia de los discípulos. Ésta es la razón por la que los estímulos que son simbólicos suelen ser anclajes más eficaces.

Los tipos de preguntas que un profesor debe poder responder son: “¿Cuándo presento esta idea?” y “¿Con qué intensidad quiero que la gente experimente esto o reaccione ante ello?” Por ejemplo, si el profesor está facilitando una discusión, puede surgir un tema que esté profundamente relacionado con creencias y valores y que sea sentido con mucha fuerza, especialmente por algunas personas. En este punto, si el presentador divulga información, ésta se conecta con este grado de interés o participación.

La cuestión es que el anclaje no es simplemente una cuestión mecánica de presentar mapas cognitivos y dar ejemplos. Está también la cuestión del estado de compromiso o interés de los discípulos. A veces el profesor querrá dejar que la discusión continúe, no sólo porque las personas están haciendo conexiones lógicas, sino también porque el nivel de energía en el grupo se está intensificando y usted quiere capturar este momento.

Otras veces, si la energía del grupo es baja, es posible que el profesor no quiera anclar este estado a ciertos temas o experiencias de referencia.

Es posible que las personas quieran utilizar anclas para volver a acceder a estados de recursos en sí mismas y en otras personas. Es posible que un profesor, por ejemplo, utilice un autoanclaje para alcanzar el estado en el que quiere estar como líder de grupo. Un autoanclaje puede ser una imagen interna de algo que, cuando lo piensas, automáticamente provoca este estado. También puedes autoanclarte a través de ejemplos, como hablar de los hijos de alguien o de alguna experiencia que tenga asociaciones muy intensas.

En resumen, los anclajes emplean el proceso de información para:

- Centrarse en el estado de conciencia.
- Volver a acceder al conocimiento cognitivo y a los estados internos.
- Conectar experiencias al mismo tiempo para: enriquecer el significado o consolidar conocimientos.
- Transferir aprendizajes y experiencias a otros contextos.

Las sugerencias que son anclas pueden ayudar a transferir el aprendizaje a otros contextos. La “sugerencia” utilizada como ancla puede ser verbal, no verbal o simbólica (una persona puede incluso convertirse en ancla). Los objetos y señales comunes que provienen del hogar o del entorno laboral de una persona pueden ser anclajes efectivos.

ANCLAJE

Compartiendo clásicos de autor

Por Robert Dilts

11

Estableciendo un ancla

Una de las habilidades de la enseñanza o el aprendizaje eficaz es ser capaz de imprimir algo captando esos momentos en los que la información se asociará con estados internos positivos o poderosos. Pavlov descubrió que tenía dos maneras de crear asociaciones. Uno fue a través de la repetición, la asociación continua entre un estímulo y una reacción. La otra era conectar un estado interno intenso con un estímulo particular. Las personas, por ejemplo, recuerdan detalles de experiencias altamente emocionales sin ninguna repetición. La membresía se realiza al instante.



Estos son dos aspectos importantes relacionados con el establecimiento de anclajes. Uno es el fortalecimiento continuo del ancla. Pavlov descubrió que si empezaba a tocar la campana y no le daba comida, la reacción a la campana eventualmente disminuiría o desaparecería. Para que un anclaje dure mucho tiempo tiene que estar reforzado de alguna forma. Esta es una pregunta importante respecto del autoaprendizaje continuo. El otro aspecto tiene que ver con la riqueza e intensidad de la experiencia que se intenta anclar.

Como ejemplo, digamos que una pareja se está preparando para el nacimiento de su hijo. El marido suele desempeñar el papel de entrenador de la madre embarazada. Uno de los retos de ser coach de parto es que la experiencia es tan intensa que cuesta trasladar todo lo que sabes porque la situación real es muy diferente a aquella en la que practicaste. Practicaste respiración y otras técnicas en un estado cómodo en casa, pero la realidad es una situación completamente diferente que hace difícil recordar todas las técnicas que practicaste.

Una estrategia útil es hacer un ancla. Cuando la madre embarazada se encuentra en un estado que quiere mantener durante todo el proceso del parto, puede hacer un ancla interna, a modo de símbolo. Se le puede preguntar: "¿Qué simbolizará este estado?" Digamos que se imagina una concha, una concha de caracol que tiene una gran abertura en la parte inferior. La pareja podrá incluso comprar una de estas conchas. Luego, durante todas las sesiones de práctica, la mujer embarazada podía centrar sus ojos en el caparazón. El caparazón se puede llevar al hospital y ser un desencadenante continuo para ayudar a difundir el estado deseado para el proceso de nacimiento real.

Otro ejemplo: digamos que el líder de un equipo está tratando de llevar al grupo a un estado positivo para realizar una lluvia de ideas y que ha hecho un buen trabajo creando el estado de motivación. La pregunta es: ¿cómo puede el líder anclar este estado para poder alcanzar el mismo nivel de motivación más rápidamente en el futuro?

Una forma es a través de comportamientos particulares, como contacto visual especial o expresiones faciales, que podrían usarse nuevamente más adelante para desencadenar este estado. Otra forma es utilizar algo externo como recurso para atraer la atención del grupo, como señalar un 'rotafolio' o utilizar una transparencia.

Anclaje – ciclo de elaboración

La mejor manera de establecer un ancla es asociar primero la sugerencia con la experiencia y luego pasar por un ciclo en el que la experiencia se refina continuamente y el ancla se repite. El ciclo de "elaboración" ancla es una forma más eficiente de reforzar el aprendizaje y las asociaciones

Una vez realizada la asociación inicial, es posible que el comunicador o el maestro desee "aumentar" el número de conexiones fomentando y anclando asociaciones como: "¿Cómo se aplica esto a tu trabajo?" "¿Cómo se relaciona esto con tu familia?" "¿Cómo se relaciona esto con un amigo o una situación actual?" Esto no es simplemente un refuerzo repetitivo, es una mejora y elaboración del espacio de experiencia que uno está tratando de anclar a algo.

Cuanto más se pueda elaborar o suscitar un ancla en relación con un concepto particular o una experiencia de referencia, más fuerte tiende a volverse ese ancla. Por ejemplo, la música a menudo afecta a una persona debido a lo que le sucedió cuando escuchó por primera vez esa canción en particular. Algo importante o significativo en tu vida estaba sucediendo y la canción sonaba en la radio. Ésta es la esencia de la "nostalgia".

ANCLAJE

Compartiendo clásicos de autor Por Robert Dilts

Alguien puede anclar repitiendo ejemplos, historias o chistes específicos. Piensa en un grupo de amigos. Cuando repites la historia de alguna experiencia que tuvisteis juntos, recreas los mismos sentimientos que tuviste cuando todos estaban juntos antes.

La palabra "anclaje" en sí misma es un ancla. Durante nuestro debate, por ejemplo, estuvimos conectando una serie de experiencias diferentes referidas al término "ancla". "Anclar" es el término que tenemos en mente para elaborar la riqueza de su significado.

Anclajes naturales

Las anclas naturales se refieren a que no todos los estímulos son igualmente efectivos como anclas. Formamos asociaciones con algunas señales más fácilmente que con otras. Claramente, la capacidad de hacer asociaciones con respecto a señales ambientales para elegir reacciones apropiadas es vital para la supervivencia de los animales.

Como resultado, varias especies animales han desarrollado mayor sensibilidad a ciertos tipos de estímulos que otras. Las ratas, por ejemplo, a las que se les dio a beber dos recipientes de agua, uno con agua inofensiva y otro con agua estropeada, aprendieron muy rápidamente a distinguir el seguro del otro porque el estropeado era de otro color. Les habría llevado mucho más tiempo aprender a distinguir entre las dos aguas si simplemente las hubieran colocado en recipientes de formas diferentes. El color es un ancla asociativa más "natural" para las ratas que la forma. De manera similar, Pavlov descubrió que se podía condicionar a sus perros a salivar mucho más rápida y fácilmente utilizando el sonido como estímulo condicionante que si utilizaba señales visuales, como el color y la forma, como estímulos.

Es probable que los anclajes naturales estén relacionados con capacidades neurológicas básicas. Las palabras, por ejemplo, son capaces de formar poderosas anclas para los humanos, pero no para otras especies. Otros mamíferos (siempre que puedan oír) reaccionan más al tono de voz que a las palabras específicas utilizadas.

Probablemente esto se debe a que carecen del aparato neuronal capaz de reconocer distinciones verbales con el mismo grado de detalle que los humanos. Incluso en los seres humanos, los órganos de los sentidos y las partes del cuerpo tienen capacidades distintas. El antebrazo de una persona, por ejemplo, tiene menos terminaciones nerviosas táctiles que la palma de la mano. Así, una persona es capaz de hacer distinciones más sutiles con los dedos y las manos que con los brazos.

Ser consciente de los "anclajes naturales" es importante para seleccionar los tipos de estímulos que se utilizarán para el anclaje. Se pueden utilizar diferentes tipos de medios para ayudar a realizar ciertos tipos de asociaciones más fácilmente. Al igual que las personas, los individuos pueden tener ciertas tendencias naturales hacia ciertos tipos de anclas debido a sus capacidades de representación naturales o aprendidas.

Una persona orientada visualmente será más sensible a las señales visuales; la persona orientada cinestésicamente puede hacer asociaciones más fácilmente con señales táctiles; los individuos orientados auditivamente serán susceptibles a los sonidos sutiles, etc. Los olores suelen constituir poderosas anclas para las personas. En parte, esto se debe a que el sentido del olfato está directamente relacionado con áreas asociadas del cerebro.

Anclas ocultas

A veces, las anclas más poderosas para las personas son aquellas en las que el estímulo está fuera de la conciencia. Se denominan anclajes "ocultos". El poder de las anclas ocultas proviene del hecho de que evitan el filtro y la interferencia de la conciencia. Esto puede resultar útil si la persona (o el grupo) tiene dificultades para realizar un cambio porque su mente consciente sigue interfiriendo. Esto también hace que las anclas ocultas sean una poderosa forma de influencia.

A menudo se establecen anclajes ocultos en función del sistema de representación menos consciente del individuo. Una persona muy visual, por ejemplo, puede no notar cambios sutiles en el tono de voz. La voz puede entonces convertirse en una rica fuente de señales inconscientes para esta persona.

ANCLAJE

Compartiendo clásicos de autor

Por Robert Dilts

Anclas como metamensajes

El anclaje a veces se considera un proceso puramente mecánico, pero es importante tener en cuenta que no somos robots. Ciertamente un toque en el hombro o en el brazo puede ser un estímulo a partir del cual se forma un ancla, pero no puede, al mismo tiempo, interpretarse como un "metamensaje" sobre el contexto y la relación. Muchas sugerencias no son simplemente desencadenantes de reacciones, sino más bien mensajes simbólicos.

Como regla general, por ejemplo, si utiliza anclajes cinestésicos, es mejor establecer anclajes para estados negativos cerca de la periferia del cuerpo (por ejemplo, rodillas, antebrazos). Las anclas de los estados positivos alcanzan mayor intensidad si se establecen más centralmente en el cuerpo de la persona.

Buenas condiciones de formulación para el anclaje

Las "condiciones de buena formulación" para el anclaje resumen los elementos esenciales necesarios para establecer un anclaje eficaz. Estos elementos se relacionan esencialmente con características importantes del estímulo y la reacción que alguien intenta combinar en un par, la relación entre el estímulo y la reacción y el contexto que rodea al estímulo y la reacción.

1. Intensidad y "claridad" de la reacción.

La intensidad tiene que ver con cuánto se ha accedido a un estado o reacción en particular. Incluso en la época de Aristóteles se observó que cuanto más vívida e intensa era una reacción particular, más fácilmente se recordaba y más rápidamente se asociaba con otro estímulo. Para Pavlov era más fácil "condicionar" a perros hambrientos a salivar, por ejemplo, que a perros saciados. Si una persona sólo ha accedido a una pequeña porción del estado o experiencia que usted está anclando, entonces el ancla sólo puede asociarse con esa porción en particular. En consecuencia, la "intensidad" simplemente no tiene nada que ver con el grado de emoción provocada en la persona. Una persona puede encontrarse en un estado de disociación muy fuerte, en el que no tiene ninguna reacción emocional.

La "claridad" de la reacción tiene que ver con si la reacción o experiencia que estás tratando de anclar ha sido "contaminada" por otros pensamientos, sensaciones o reacciones irrelevantes o conflictivas. La persona puede experimentar el estado de estar anclado muy intensamente, pero también puede confundirlo con otros estados y experiencias. Otra forma de expresar esta condición es que recuperará exactamente lo que anclaste. Como dicen en el lenguaje de los programadores informáticos "Basura entra, basura sale". Si tocar a alguien para anclarlo con un toque le hace sospechar, entonces esta desconfianza pasa a ser parte del estado que está anclado. Si le pides a una persona que piense en algo positivo, pero esa persona está evocando un recuerdo disociado del evento y juzgando si eligió o no el evento correcto, entonces estás anclando la disociación y el juicio.

2. Unicidad del estímulo utilizado como "ancla"

La condición de "singularidad del estímulo" se relaciona con el hecho de que siempre estamos haciendo asociaciones entre sugerencias del mundo que nos rodea y nuestros estados y reacciones internos. Algunos estímulos son tan comunes que constituyen anclajes ineficaces, básicamente porque ya han sido asociados con muchos otros contextos y reacciones. Dar la mano o tocar el hombro de una persona es un estímulo mucho menos singular que tocar el dedo meñique. El estímulo singular crea anclajes mejores y más duraderos.

Es importante señalar que "singularidad" no es lo mismo que "intensidad". Un estímulo más intenso no es necesariamente un ancla más eficaz. Un estímulo más intenso puede ser singular, pero sutil e incluso inconsciente (como los olores y sensaciones sutiles que desencadenan reacciones alérgicas), y como es único, el ancla es más poderosa.

3. Momento del par de estímulo y reacción

La relación en el tiempo entre el estímulo y la reacción es una de las condiciones esenciales de una asociación efectiva.

ANCLAJE

Compartiendo clásicos de autor Por Robert Dilts

14

Según las "leyes" básicas de asociación, cuando dos experiencias ocurren juntas un número suficiente de veces, las dos experiencias se asocian entre sí. Los estudios que involucran el condicionamiento clásico han demostrado que esta asociación simplemente ocurre con el tiempo; es decir, el estímulo (campana) debe preceder a la reacción (salivar al ingerir el alimento).

También parece haber un intervalo muy favorable durante el cual se hacen más fácilmente varios tipos de asociaciones. Para reflejos rápidos como parpadear, este intervalo es de aproximadamente medio segundo; Los intervalos más largos o más cortos son menos efectivos. Para reacciones más lentas, como la salivación, el intervalo es más largo, más o menos de dos segundos. El tiempo en las asociaciones de aprendizaje verbal es mucho menos crítico que en el condicionamiento clásico. Los pares verbales se enseñan con igual facilidad ya sea que se presenten simultáneamente o por separado durante varios segundos.

En PNL, el período de anclaje ideal se determina en relación con la intensidad máxima de la reacción o estado al que uno se está anclando. Generalmente se enseña que el estímulo debe iniciarse cuando la reacción a anclar haya alcanzado aproximadamente dos tercios de su valor máximo. Si es posible, el estímulo de anclaje debe mantenerse hasta poco después de que el estado se haya estabilizado o haya comenzado a disminuir. De esta forma se crea la asociación entre el estímulo y la cresta de la reacción. Para hacer esto, es necesario "calibrar" la reacción, porque así se conocen las características de comportamiento de la reacción antes de intentar el anclaje.

4. Contexto que rodea la experiencia de anclaje

El contexto es una influencia importante en el anclaje y a menudo se ignora. El contexto o entorno que rodea una interacción contiene muchas señales que pueden afectar el proceso de anclaje. Aunque no son el principal foco de atención, las señales ambientales pueden convertirse en anclas. En lo que se llama "asociación de contexto", el entorno puede comenzar a provocar la reacción que se está condicionando a un estímulo específico. (La asociación de contexto es la base de los "anclajes espaciales").

Es interesante señalar a este respecto que Pavlov, en primer lugar, descubrió accidentalmente la noción de reflejos condicionados como resultado del condicionamiento contextual. Para sus investigaciones sobre la digestión, Pavlov necesitaba recolectar saliva de animales en el laboratorio. Estimuló el flujo de saliva colocando carne molida en la boca de los perros; Pronto, notó que el perro comenzó a salivar cuando vio al investigador, esperando recibir la carne molida.

En algunos casos, el estímulo contextual puede combinarse con el estímulo de anclaje principal, haciendo del entorno una parte global de la experiencia de anclaje. Debido a esto, muchas anclas "dependen del contexto". Es decir, funcionan más eficazmente en el contexto en el que fueron establecidas inicialmente.

La influencia del contexto se relaciona con el proceso de "Aprendizaje II"*. Además de ser parte del estímulo de anclaje, el contexto da forma a los filtros perceptivos y a la atención. El anclaje es un proceso clásico de "aprendizaje del yo", pero los humanos y los animales no son robots. El hecho de que un contexto se interprete o no como "seguro", "importante", "desconocido", "un contexto de aprendizaje", "un lugar para explorar", etc., determinará qué tipo de estimulación brindan las personas. Los tipos de anclajes se establecerán fácilmente. Desde esta perspectiva, es importante que la relación entre los individuos involucrados en el proceso de anclaje y el medio ambiente contribuya al tipo de anclaje que se pretende establecer.

* Aprendizaje I y II: según Gregory Bateson, hay dos tipos o niveles fundamentales de aprendizaje que deben considerarse en todos los procesos de cambio: aprendizaje I (tipo condicionamiento de estímulo/respuesta) y aprendizaje II (aprender a reconocer el contexto más amplio en el que se encuentra). en que se produce el estímulo para que su significado pueda interpretarse correctamente).

SEIS PASOS PARA EL DOMINIO EMOCIONAL

Del libro *Despertando al gigante interior*

Por Anthony Robbins

Si es usted la fuente de todas sus emociones, ¿por qué no se siente bien durante todo el tiempo? Ello se debe, una vez más, a que sus llamadas emociones negativas le están transmitiendo un mensaje. ¿Cuál es el mensaje de estas señales para la acción?

Le están diciendo que aquello que está haciendo ahora no funciona, que la razón por la que siente dolor es, o bien la forma en que percibe las cosas, o los procedimientos que está usando y; específicamente, la forma en que comunica sus necesidades y deseos a los demás, o las acciones que está llevando a cabo.

Lo que está haciendo no produce los resultados que desea, por lo que tiene que cambiar su actitud. Recuerde que sus percepciones se hallan controladas por aquello sobre lo que enfoca la atención, y por los significados que interpreta de las cosas: Y usted puede cambiar su percepción en un momento, limitándose a cambiar la forma en que utiliza su fisiología, o haciéndose una pregunta mejor.

Sus procedimientos incluyen su estilo de comunicación.

Quizás ha sido demasiado duro en su forma de comunicarse, o quizás el procedimiento elegido ni siquiera logra comunicar sus necesidades, y espera que los demás sepan lo que usted necesita. Eso podría crear una gran cantidad de frustración, enfado y heridas en su vida.

Quizás esta señal para la acción de sentirse herido está tratando de decirle lo que necesita hacer para cambiar su forma de comunicarse, de modo que no vuelva a sentirse herido en el futuro. Sentirse deprimido es otra llamada para la acción, que le dice que necesita cambiar su percepción de que los problemas a los que se enfrenta son permanentes o se hallan fuera de control. O quizá necesite emprender alguna acción física para manejar un ámbito de su vida y recordar, una vez más, que es usted quien se encuentra al frente de la situación.

Éste es el verdadero mensaje de todas sus señales para la acción. Lo único que hacen es tratar de apoyarle para que emprenda una acción tendente a cambiar la forma en que piensa, para cambiar su forma de percibir las cosas, o los procedimientos que utiliza para comunicarse o comportarse. Estas llamadas a la acción están ahí para recordarle que no tiene por qué ser como la mosca que se abalanza una y otra vez contra el cristal, tratando de atravesarlo; si no cambia de actitud, jamás lo conseguirá, ni siquiera con toda la persistencia del mundo. Sus señales para la acción le están susurrando (¡quizás incluso gritándole!), a través de la experiencia del dolor, que necesita cambiar lo que está haciendo.

He descubierto que, cada vez que siento una emoción dolorosa, puedo dar seis pasos para romper con rapidez mis pautas limitadas, encontrar el beneficio de esa emoción, situarme en una posición que me permita aprender la lección para el futuro y eliminar más rápidamente el dolor que me produce.

Revisemos brevemente esos seis pasos.

Paso uno

Identifique lo que está sintiendo realmente.

La gente se siente con frecuencia tan sobrecargada que ni siquiera sabe lo que le pasa. Lo único que sabe es que está siendo «atacada» por todas esas emociones y sentimientos negativos. En lugar de sentirse sobrecargado, deténgase por un momento y pregúntese: « ¿Qué estoy sintiendo ahora realmente? » Si lo primero que piensa es: « Me siento enojado », empiece por preguntarse: « ¿ Me siento realmente enojado? ¿ O se trata de algo más? Quizás, en realidad, lo que me siento es herido. O me siento como si hubiera perdido algo ». Dese cuenta de que sentirse herido, tener la sensación de pérdida no es tan intenso como sentirse enojado.

El simple hecho de tomarse un momento para identificar lo que está sintiendo realmente, y empezar a cuestionar sus emociones, es suficiente para disminuir la intensidad emocional que experimenta y, en consecuencia, podrá afrontar la situación con mucha mayor facilidad y rapidez.

Si, por ejemplo, dice: « Ahora mismo me siento rechazado », puede preguntarse: « ¿ Me siento realmente rechazado, o quizás experimento una sensación de separación de la persona a la que amo? ¿ Me siento rechazado, o acaso un poco incómodo? »



SEIS PASOS PARA EL DOMINIO EMOCIONAL

Del libro Despertando al gigante interior

Por Anthony Robbins

Recuerde el poder del vocabulario transformacional para disminuir' de inmediato su intensidad. Al identificar lo que está sintiendo realmente, puede disminuir aún más la intensidad, lo que le facilita aprender de la emoción.

Paso dos

Reconozca y aprecie sus emociones, sabiendo que éstas le apoyan.

Uno nunca quiere que sus emociones sean erróneas. La idea de que cualquier cosa que sienta es «errónea» constituye una forma de destruir la comunicación sincera consigo mismo, así como con los demás.

Agradezca el hecho de que haya una parte de su cerebro que le envía una señal de apoyo, una llamada a la acción para efectuar un cambio, ya sea en su percepción de algún aspecto de su vida o en sus acciones. Si está dispuesto a confiar en sus emociones, sabiendo que, aun cuando no las comprenda en ese momento, todas y cada una de las que experimenta están ahí para apoyarle a efectuar un cambio positivo, detendrá inmediatamente la guerra que antes libraba consigo mismo. En lugar de eso, se sentirá moviéndose hacia soluciones sencillas. Convertir una emoción en algo «erróneo» raras veces logrará que ésta sea menos intensa. Aquello a lo que se resista, tenderá a persistir. Cultive la sensación de aprecio por todas sus emociones y, lo mismo que un niño que necesita atención, descubrirá que sus emociones se «calman» casi de inmediato.

Paso tres

Tenga curiosidad por el mensaje que le ofrece esta emoción.

¿Recuerda el poder de cambiar los estados emocionales? Si se sitúa en un estado mental en el que sienta verdadera curiosidad por aprender algo, eso constituye una verdadera interrupción de pauta de cualquier emoción y le permite aprender mucho sobre sí mismo.

Sentir curiosidad le ayuda a dominar su emoción, a solucionar el desafío, y evita que el mismo problema vuelva a surgir en el futuro. Al empezar a sentir la emoción, sienta curiosidad por lo que ésta tiene que ofrecerle en realidad.

¿Qué necesita hacer ahora mismo para mejorar las cosas? Si se siente solitario, por ejemplo, experimente curiosidad y pregúntese: « ¿Es posible que esté interpretando mal la situación y entienda que me siento solo cuando en realidad dispongo de toda clase de amigos? Si les hiciera saber que deseo visitarles, ¿no les encantaría a ellos visitarme también a mí? ¿Me está enviando mi sensación de soledad el mensaje de que necesito emprender una acción, salir más y conectar con la gente?»

He aquí cuatro preguntas que puede hacerse para sentir curiosidad acerca de sus emociones:

¿Qué es lo que deseo sentir realmente?

¿Qué tendría que creer para sentirme como me he estado sintiendo?

¿Qué estoy dispuesto a hacer para crear una solución y manejar esto ahora mismo?

¿Qué puedo aprender de esto?

Al experimentar curiosidad por sus emociones, aprenderá distinciones importantes acerca de ellas, no sólo hoy, sino también en el futuro.

Paso cuatro

Obtenga confianza en sí mismo.

Confíe: en que puede manejar esta emoción inmediatamente. *La forma más rápida, sencilla y poderosa que conozco de manejar cualquier emoción consiste en recordar algún otro momento en que haya experimentado una emoción similar, y darse cuenta de que entonces logró manejar esta emoción con éxito. Puesto que la controló en el pasado, seguramente podrá volver a hacerlo hoy.*

La verdad es que, si ha experimentado alguna otra vez esta señal para la acción y ha pasado por ella, ya dispone de una estrategia acerca de cómo cambiar sus estados emocionales.

Así pues, deténgase ahora mismo y piense en aquel otro momento en que experimentó las mismas emociones, y en cómo las afrontó de una forma positiva utilice eso como modelo a imitar o como lista de comprobación para lo que puede hacer ahora mismo con objeto de cambiar cómo se siente.

SEIS PASOS PARA EL DOMINIO EMOCIONAL

Del libro Despertando al gigante interior

Por Anthony Robbins

¿Qué hizo en aquella otra ocasión? ¿Cambió aquello sobre lo que enfocaba la atención, las preguntas que se hizo, sus percepciones? ¿O emprendió acaso alguna clase de acción nueva? Decida hacer lo mismo ahora, con la confianza de que pasará lo mismo que en la ocasión anterior.

Si se siente deprimido, por ejemplo, y había logrado cambiar antes esa situación "pregúntese: «¿Qué hice en aquel entonces?» ¿Emprendió alguna acción nueva como salir a correr o hacer algunas llamadas telefónicas? Una vez que disponga de algunas distinciones acerca de lo que hizo en el pasado, haga lo mismo ahora, y verá cómo obtiene resultados similares.



Paso cinco

Asegúrese de que puede manejar esto no sólo hoy, sino también en el futuro. Quiere usted sentirse seguro de que puede manejar esta emoción con facilidad en el futuro, desplegando para ello un gran plan.

Una forma de conseguirlo consiste en recordar las formas en que manejó la situación en el pasado, y ensayar el manejo de situaciones similares cuando esta señal para la acción vuelva a presentarse en el futuro. Imagínese viendo, escuchando y sintiendo que maneja la situación con facilidad. Las repeticiones de estos ensayos, si se hacen con suficiente intensidad emocional, crearán un camino neural de certidumbre de que puede manejar con facilidad estos desafíos.

Además, anote tres o cuatro formas en las que podría cambiar su percepción cuando surja una señal para la acción, o formas con las que cambiar cómo comunica sus sentimientos o necesidades, o con las que podría cambiar las acciones que emprendió en esta situación en particular.

Paso seis

Anímese y emprenda la acción.

Ahora que ya ha completado los cinco primeros pasos (identificar lo que está sintiendo realmente, apreciar la emoción en lugar de luchar contra ella, sentir curiosidad por lo que significa realmente y por la lección que le ofrece, y aprender de ella, imaginar cómo puede darle la vuelta a la situación imitando las estrategias pasadas que le dieron buenos resultados en el manejo de la emoción, y ensayar la forma de afrontada en situaciones futuras, instalando una sensación de certidumbre al respecto), el paso final a dar resulta evidente: ¡anímesese y emprenda la acción!

Déjese animar por el hecho de que puede manejar esta emoción con facilidad, y emprenda alguna acción inmediata para demostrarlo. No se quede empantanado en las emociones limitadas que esté experimentando. Exprésese utilizando lo que haya ensayado internamente para crear un cambio en su percepción o en sus acciones.

Recuerde que las nuevas distinciones que acaba de establecer cambiarán la forma en que se sienta, y no sólo hoy, sino también cómo afrontará esta emoción en el futuro. Con estos seis sencillos pasos, puede dominar virtualmente cualquier emoción que aparezca en su vida. Si se encuentra afrontando de nuevo la misma emoción, de forma recurrente, el método de los seis pasos le ayudará a identificar la pauta y a cambiarla en un período de tiempo muy corto.

Así pues, practique el uso de este sistema. Al igual que sucede con todo lo que es nuevo, es posible que al principio le parezca incómodo, pero, cuanto más lo practique, más fácil le resultará usado, y no tardará en sentirse capaz de navegar a través de lo que antes quizá consideraba como campos minados emocionales.

Lo que verá en su lugar será un campo de métodos personales de entrenamiento que le guiarán en cada paso que dé a lo largo del camino, mostrándole hacia dónde tiene que dirigirse para alcanzar sus objetivos. Recuerde que el mejor momento para manejar una emoción es aquel en el que empiece a sentirla. Resulta mucho más difícil interrumpir una pauta emocional una vez que ésta se ha puesto en marcha: Mi filosofía es: «Mate al monstruo cuando todavía es pequeño». Utilice este sistema cuanto antes, desde el momento en que la señal para la acción se dé a conocer, y ya verá cómo se siente capaz de manejar con rapidez cualquier emoción.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

LA LEY Y LAS FRUTAS

De Paulo Coelho

En el desierto, las frutas eran raras.

Dios llamó a uno de sus profetas y le dijo:

- Cada persona solo puede comer una fruta por día.

La costumbre fue obedecida durante generaciones, y así se preservó la ecología local.

Como las frutas restantes daban semillas, surgieron otros árboles.

Pronto toda la región se transformó en un suelo fértil, envidiado por las otras ciudades.

El pueblo, no obstante, continuaba comiendo una sola fruta diaria, fiel a la recomendación formulada por un antiguo profeta a sus antepasados.

Además, no dejaban que los habitantes de otras aldeas se aprovecharan de la abundante cosecha que se obtenía todos los años.

El resultado era uno solo: las frutas se pudrían en el suelo.

Dios llamó a un nuevo profeta y le dijo:

- Deja que coman las frutas que quieran. Y pide que compartan el hartazgo con sus vecinos.

El profeta llegó a la ciudad con el nuevo mensaje.

Pero terminó siendo apedreado, puesto que la costumbre estaba arraigada en el corazón y en la mente de cada uno de los habitantes.

Con el tiempo, los jóvenes de la aldea comenzaron a cuestionarse sobre aquella costumbre bárbara.

Pero como la tradición de los viejos era intocable, decidieron alejarse de la religión.

Así podían comer todas las frutas que quisieran, y dar el resto a los que necesitaban alimento.

En la iglesia local, solo permanecieron los que se creían santos.

Pero que, en realidad, eran personas incapaces de ver que el mundo se transforma, y que tenemos que transformarnos con él.

