



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 99

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 99 COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Nuestros sistemas de representación y nuestros sentidos sólo generan mapas,
y un mapa no es el territorio. No obstante, esto no significa que tengamos que desecharlos.

JOSEPH O'CONNOR

¿CÓMO APRENDER RÁPIDA, FÁCIL Y PLACENTERAMENTE?

Un viaje sobre la información clave

Por Graciela Marchetti

Pág. 1 a 2

Cuando el mapa ES el territorio

Una mirada necesaria a la realidad

Por Laura Gómez

Pág. 3 a 4

LA AUTOESTIMA Y EL PODER DE LOS SUPUESTOS DE LA PNL

Explorando el arte de enseñar

Por Terry Bragg

Pág. 5 a 6

ERES LO QUE SIENTES Y PERCIBES

Emociones, consciente e inconsciente

Por Gustavo MAMUD

Pág. 7

RICHARD BANDLER DIXIT

Reportaje a uno de los cocreadores de la PNL

Por Magda Galvez

Pág. 8 a 11

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

LA COMPLETUD DE GANDHI - De Nick Shaw

Pág. 12

Textuales de STEVE ANDREAS

Congruencia es el nombre del estado en el que cada fibra de tu ser está en armonía. No importa dónde esté tu atención, no se dispersará. Ya sea que esté viendo una puesta de sol o cambiando una llanta pinchada, ninguna parte de usted está atendiendo a nada más. Ninguna parte murmurará "En realidad, deberías estar preparando la cena" o "Debería haber revisado el vuelo antes". Ninguna parte será descubrir cómo darle vida a esa puesta de sol con un poco más de naranja, o pensar en cómo conseguir neumáticos nuevos. Ninguna parte querrá cambiar de posición porque tu espalda está un poco incómoda.

Si observa nuevamente esta descripción, encontrará que la congruencia se caracteriza por la ausencia de "operadores modales". No hay "debe", "debería", "opciones", "quiere" o "posibilidades" para entrar en lo que está haciendo en este momento. Otra forma de describir esto es que todos los operadores modales pierden fuerza juntos, enfocados que están en el momento presente, excluyendo todo. Si en realidad estás viendo la puesta de sol o cambiando una llanta de esa manera, puedes, quieres, lo estás y has elegido hacer ESO, no otra cosa. La congruencia es un estado delicioso, porque no hay conflicto entre diferentes deseos u oportunidades, no hay decisiones que tomar, no hay alternativas que considerar, no hay nada que hacer.

Mucha gente describe los estados congruentes en términos místicos como "sintonizados con el universo", y se dedica mucho tiempo y energía a lograr este fascinante estado de congruencia porque es muy cómodo y agradable.



¿CÓMO APRENDER RÁPIDA, FÁCIL Y PLACENTERAMENTE?

Un viaje sobre la información clave

Por Graciela Marchetti

1

Uno de los temas recurrentes de conversación entre madres y padres es la obsolescencia del sistema educativo, teniendo en cuenta los vertiginosos cambios que acontecen en la sociedad, especialmente en los más jóvenes. Los intereses no son los mismos que antes, los estímulos sensoriales y cognitivos tampoco, no se valoran las mismas cosas y los recursos con los que contamos en la actualidad superan cualquier fantasía que Julio Verne pudiera haber volcado en sus obras literarias.

Ante esta situación, ¿Qué hacer? Una opción es esperar que los cambios se instrumenten en los niveles superiores de decisión y caigan en cascada sobre docentes, alumnos, familias. Esto llevaría una considerable cantidad de tiempo de espera sin siquiera tener garantías de que ocurra.

Otra opción es, como adultos, acompañar a niños y adolescentes, en el rol que cada uno desempeñe, para que desarrollen estrategias efectivas de aprendizaje que estarán incorporadas para todas las etapas de la vida.

Después de todo, nunca dejamos de aprender si entendemos el ciclo vital como una gran oportunidad de mejora continua. Asumiendo que tomamos la segunda alternativa con convicción y proactividad, ¿Por dónde empezar?

Sin dudas aprendemos con todo el cuerpo. Sin embargo, el órgano del aprendizaje por excelencia es el cerebro, con toda la diversidad de funciones al servicio del conocimiento.

Nuestro cerebro, aliado invaluable, ha venido despertando mucha curiosidad a lo largo de la historia del ser humano, sobre todo en las últimas décadas en las que Neurocientíficos curiosos y apasionados están dedicando tiempo, esfuerzo y presupuesto, no solo para develar los misterios de este órgano, sino para transmitirlos generosamente en libros, publicaciones breves, entrevistas, etc. Conocer sus características puede ser el primer paso para optimizar su rendimiento:

* **El cerebro es plástico.** Es decir, se adapta, cambia, se modifica. A esta capacidad plástica de cambio del cerebro se le llama Neuroplasticidad. Puede cambiar a) químicamente b) estructuralmente y c) funcionalmente. Después de todo, Charles Darwin no estaba tan equivocado cuando afirmó que "No es el animal más fuerte, el más rápido o el más inteligente el que sobrevive, sino el que mejor se adapta a los cambios".

O sea que a lo largo del tiempo siguen generándose nuevas redes neuronales y hasta naciendo nuevas neuronas (Neurogénesis). Hasta donde se sabe, esta generación de neuronas se produce en el hipocampo, que tiene un rol importante en la memoria, la atención, el aprendizaje. No es poco, ¿verdad? Este concepto nos habilita a confiar en nuestra capacidad de incorporar nuevos hábitos, de cambiar lo que no funciona y ... seguir participando incansablemente, dejando afuera toda creencia limitante de la familia de "No puedo", "No es para mí", "No me da la cabeza"...

El segundo paso en este camino, tener en cuenta sus necesidades, siendo las más básicas:

* **Agua.** Una adecuada hidratación es importante para un funcionamiento correcto del cerebro con un buen rendimiento cognitivo. Un cerebro deshidratado se contrae por la falta de agua, y debe trabajar más duro para lograr lo mismo. Incorporar el hábito de preparar una jarra o botella con abundante cantidad de agua sobre la mesa de estudio, es tan prioritario como preparar los apuntes para leer. Cuando sentimos sed y la boca seca, ya nuestro cerebro ha estado trabajando de manera forzada.

* **Oxígeno.** El cerebro lo necesita para utilizar la glucosa, su principal fuente de energía. Es fundamental para el procesamiento de la información, la atención y la memoria. Es por esto que los ambientes donde estudiamos y trabajamos deben estar muy ventilados. Lamentablemente las aulas, muchas veces, son lugares con puertas y ventanas cerradas y ambientes viciados, irrespirables. Esto provoca somnolencia e irritabilidad, dos de los enemigos del aprendizaje.



¿CÓMO APRENDER RÁPIDA, FÁCIL Y PLACENTERAMENTE?

2

Un viaje sobre la información clave Por Graciela Marchetti

***Períodos atencionales y recreos atencionales.** El cerebro solo puede prestar atención de buena calidad por unos pocos minutos, dependiendo de la edad en el caso de los niños y adolescentes. Se cree que en un adulto el lapso de atención promedio es de 20 minutos. Por ello, podemos hacer breves recreos atencionales, combinando movimientos (como los mencionados arriba, reponer el agua, comer una fruta, dar una vuelta en el jardín o balcón) con estrategias cognitivas (como dibujar en una pizarra un mapa mental sobre lo leído, crear un acrónimo, clasificar la información, resaltar con color las ideas clave, etc.)

***Agenda.** Los valores detrás de su uso son la organización de las tareas y la administración del tiempo.

Alguna vez leí que el estrés de un estudiante es inversamente proporcional a su nivel de planificación.

Aprender a usar bien el tiempo es el resultado de un proceso gradual. La recompensa es la enorme satisfacción de sentirse protagonista en la gestión de los propios tiempos y poder distinguir entre lo urgente y lo importante, para no caer en un constante “apagar incendios”, relegando lo que más valoramos. Es la manera de conectarse con el placer de llevar a cabo lo que nos propusimos y, consecuentemente, afianzar la confianza personal. Los adultos cumplen un rol fundamental en este punto. Reconocer la organización, la disciplina, el compromiso, no solo los resultados, es la forma de motivarlos para ir por más y de ayudarlos a evitar la procrastinación.

Empezar con un plan de acción semanal donde se incluyan tanto las actividades sociales, deportivas, artísticas, como las intelectuales, es el puntapié inicial para lograr lo que muchos adultos no han aprendido a tiempo.

El “bonus track” del uso temprano de la agenda es que se estimulan los lóbulos pre frontales, responsables de las funciones ejecutivas. Si bien estos terminan de “madurar” pasados los veinte años, este hábito contribuirá a su desarrollo y se verá plasmado en un mayor autocontrol emocional y postergación de la gratificación.

***Luz natural.** Aprovechar el regalo del astro rey, eligiendo las horas de estudio que no requieran luz artificial es una buena manera de aumentar el almacenamiento de vitamina D, tan importante para nuestro cuerpo, también de beneficiar la visión, especialmente en esta época de sobre abundancia de pantallas que causan fatiga visual y hasta provocan daños oculares permanentes.

Además de lo mencionado, no podemos desconocer la importancia de una **alimentación balanceada** que incluya grasas de buena calidad y fibras, que excluya alimentos ultra procesados y modere el consumo de azúcar. Así de relevante es también el **sueño reparador** que, además de tener un papel importante en la consolidación de la memoria, permite al cuerpo liberar la hormona del crecimiento, esencial para la reparación de músculos y huesos.

Si los ambientes son caóticos, amenazantes o abúlicos y si se sobrevalora el puntaje obtenido en las evaluaciones por sobre el aprendizaje en sí, estaremos generando estudiantes que se contentan con “zafar”, orientados meramente a la supervivencia, privados de múltiples oportunidades.

Por el contrario, crear el contexto de estudio según las necesidades y motivación del cerebro, organizar los tiempos, planificar las tareas, sintetizar, ordenar y guardar la información son los hábitos de un aprendiz estratégico, orientado al logro de objetivos.

Como dijo Paulo Freire “Enseñar no es transferir conocimiento sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción”

Graciela Marchetti
Master Trainer en P.N.L.
Coach Ontológico Profesional
Consultora en Neuroaprendizaje

Cuando el mapa ES el territorio

Una mirada necesaria a la realidad

Por Laura Gómez

Tenemos como uno de los principios de la PNL que el mapa no es el territorio.

Este principio me llevó a reflexionar sobre una situación que se está viviendo últimamente en el país donde resido.

Hay un sorprendente aumento de las denuncias de maltrato hacia la mujer incluso un incremento de los feminicidios, lo cual ha llevado a las autoridades a pensar en instalar un plan de "conciencia" sobre la igualdad de género, derechos y obligaciones para mujeres y hombres, los dos únicos géneros reconocidos por la constitución del Paraguay.



Tanto desde mi rol de psicóloga como de Trainer en PNL, esto me llevó a una reflexión sobre el tema. Notarán que la mirada está tocada por mi propia historia personal, lo cual me recuerda la importancia de tener presente que cada persona es un mundo, cada persona tiene su propio modelo mundo y que el mapa que construimos no es igual al territorio.

El haber sido sobreviviente de una situación de maltrato en mi juventud me llevó a poner atención al caso y ser oferta para las mujeres que se encuentran en situación vulnerable y que a veces ven como única salida permanecer al lado de un agresor o una persona que ejerce violencia de cualquier tipo.

Mis años de tratamiento, terapias grupales, individuales, estudios sobre la violencia género, me enseñaron que uno de los recursos fundamentales que una víctima de violencia y un victimario deben desarrollar es el amor propio.

Una persona que no puede valorarse a sí misma, que tiene inhabilitada sus capacidades psicológicas para recibir amor, amar, poner límites, validarse, y percibir el mundo como su lugar, muy probablemente tampoco tendrá la capacidad para pedir lo mismo de los demás hacia ella.

Ante esta situación en Paraguay el Gobierno declaró **epidemia** sobre la violencia de género. Se proponen instalar un sistema de "educación sobre la igualdad de género".

Esto implica abrir espacios educativos en las escuelas para niños y niñas, para adolescentes, e incluso para padres y madres donde se dé a conocer cuáles son los derechos que cada uno tiene como ser humano para ser tratado con dignidad.

Rápidamente me puse en la posición de una persona víctima de maltrato, luego me puse en la posición de un victimario, y también en la posición de la persona que mira todo está fuera, ejercicio que en Programación Neurolingüística llamamos posiciones perceptuales.

De ninguna de las tres posiciones puedo visualizar que esta estrategia me llegue y me sirva para reducir o eliminar los casos de violencia hacia la mujer que se está metiendo hoy en día.

Dicen que la violencia no distingue estratos sociales, y me consta.

Pero ahondando un poquito más en las posiciones perceptuales, también me puse en el lugar de personas con poca instrucción académica o casi nula educación, gente que aún encontramos en nuestro país y otros países latinoamericanos. Desde ese lugar sí pude ver que tal vez conocer mis derechos me ayude a saber que hay algo más de lo que creo que es el mundo, a saber que mi mundo puede expandirse.

Es decir, algunas personas, creen que ese mapa que tienen ES el territorio.

Y de todos modos siento que es insuficiente el tener ese conocimiento, pues desde el lugar de ignorancia de una persona con poca instrucción, conocer sus derechos tal vez la haga sentir más frustrada, al ver que no encuentra muchos espacios a donde recurrir para ser escuchada y hacer valer "sus derechos".

Entonces volví a hacer el ejercicio de ponerme en esa primera posición en la que realmente estuve, desde mi nivel de instrucción o mi nivel de conocimiento sobre mis derechos y obligaciones, también poniéndome en la posición del victimario, y de la gente que mira esto desde un lugar neutral.

Cuando el mapa ES el territorio

Una mirada necesaria a la realidad

Por Laura Gómez

Sentí esta vez que nos falta desarrollar la capacidad de amarnos, la capacidad de respetarnos, la capacidad de valorar nuestro ser tal como es.

Sólo cuando sea capaz de verme y respetarme como lo que soy y quién estoy siendo, seré capaz de ver y respetar a otros desde quiénes están siendo ellos.

Eso me salvó a mí y a otras muchas personas.

Recientemente en las noticias vimos a un político agredir verbalmente a dos mujeres en plena sesión de la Cámara de Diputados en Paraguay. Alrededor había otras mujeres y otros varones (muchos de ellos, también diputados), y ninguno atinó a intervenir para solicitar respeto o impedir que ese diputado siguiera maltratando.

Sin embargo al día siguiente esas mismas personas votaron para suspender al diputado que actuó de esa manera.

Este comportamiento que yo llamaría esquizofrénico, por lo dividido y contradictorio (Mientras eran testigos de lo que ocurría no hicieron nada y después emitieron un "comunicado" para "castigar" al victimario) encendió aún más mi entusiasmo por llevar la programación neuro lingüística a más personas, para que tengan más herramientas para empoderarse, y no solamente cuando son víctimas de violencia, sino también cuando son victimarios (ellos tampoco se aman), o cuando son testigos de una situación en la que podrían marcar la diferencia, teniendo el valor y el amor propio suficiente para actuar con asertividad cuando vean que entre seres humano se tratan de esa manera.

La Programación Neurolingüística me enseñó a usar nuestras herramientas para construir un mundo al que la gente quiera pertenecer.

Me pregunto si esa gente que estuvo observando el maltrato verbal de dos "autoridades" quieren pertenecer a este mundo y por otro lado me pregunto si las personas que eligen a "esas autoridades" también quieren pertenecer a este mundo.

Si la respuesta es sí, entonces sólo es mi mirada la discordante.

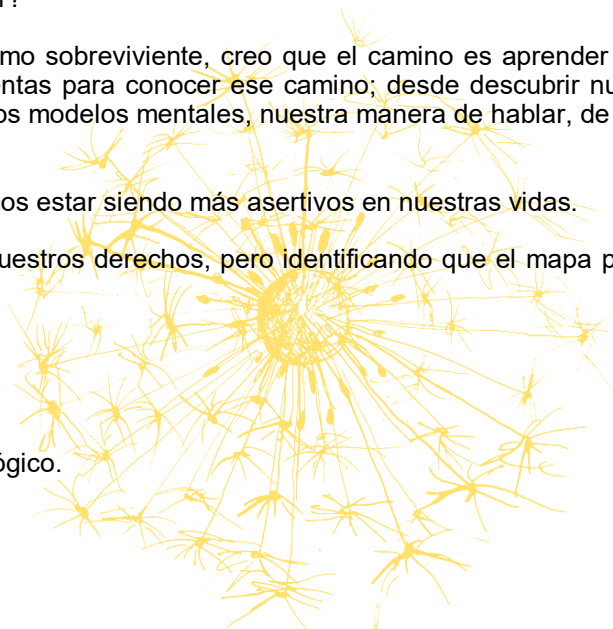
Si la respuesta es no, entonces, ¿Qué estamos dispuestos a hacer para construir ese mundo al que sí queremos pertenecer?

Desde mi mirada como sobreviviente, creo que el camino es aprender a amarnos, y la PNL nos ofrece numerosas herramientas para conocer ese camino; desde descubrir nuestras estrategias, nuestros metaprogramas, nuestros modelos mentales, nuestra manera de hablar, de hablarnos y de representarnos el mundo.

Con esto ya podríamos estar siendo más asertivos en nuestras vidas.

Conozcamos o no nuestros derechos, pero identificando que el mapa puede ser distinto al territorio que estoy andando.

Laura Gómez.
Trainer en PNL
Psicóloga Clínica
Máster Coach Ontológico.



LA AUTOESTIMA Y EL PODER DE LOS SUPUESTOS DE LA PNL

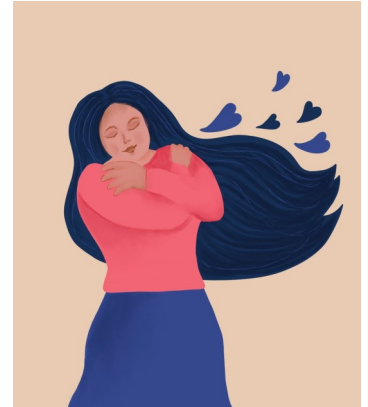
5

Explorando el arte de enseñar Por Terry Bragg

El Dr. Nathaniel Branden, autor de *Cómo elevar tu autoestima*, llama a la autoestima "la fuerza más poderosa de nuestra existencia". La PNL ofrece formas poderosas de mejorar la autoestima y mantener una imagen saludable de uno mismo.

¿Qué es la autoestima? El Grupo de Trabajo de California para la Promoción de la Autoestima y la Responsabilidad Personal y Social definió la autoestima como "la apreciación de mi propia importancia y tener el carácter para ser responsable de mí mismo y actuar responsablemente hacia los demás".

La autoestima tiene tres elementos: aprecio, capacidad de asumir algo y responsabilidad. Los supuestos de la PNL proporcionan la base para crear una alta autoestima.



Autovaloración

El primer elemento es la autovaloración, la valoración de nuestra importancia y de nuestra dignidad. Aquí se aplican dos supuestos de la PNL;

*Ya tenemos todos los recursos que necesitamos.
No hay fracaso, sólo hay resultados.*

Con demasiada frecuencia, nos centramos únicamente en nuestros fracasos en lugar de reconocer nuestros éxitos. Un síntoma común es el síndrome del impostor, en el que nos sentimos inadecuados o incompetentes y tememos que alguien descubra nuestra incompetencia. Según los supuestos de la PNL, no existe el fracaso y ya contamos con los recursos internos que necesitamos para lograr el éxito. Con estos supuestos, se trata de encontrar la manera correcta de lograr lo que queremos lograr.

Dos recursos internos importantes son nuestra capacidad de aprender y nuestra capacidad de adaptarnos. Con capacidad de aprendizaje y flexibilidad tenemos la capacidad de mantener una alta autoestima. La adaptabilidad nos ayuda a afrontar cambios que no podemos controlar.

La PNL es poderosa porque se centra en lo positivo. Se centra en lo que queremos y no en lo que no queremos.

Responsabilidad personal.

El segundo elemento de la autoestima es la responsabilidad personal o la capacidad de asumir algo. Las personas que tienen una alta autoestima asumen la responsabilidad de sus vidas y de las situaciones que enfrentan. Las personas con baja autoestima se convierten en víctimas de las circunstancias. La capacidad de reconocer es un elemento crítico en el empoderamiento personal.

El principio de PNL que se aplica aquí es que si lo que estamos haciendo no funciona, deberíamos hacer algo diferente. Cuando algo no funciona en nuestra sociedad, a menudo intentamos corregir la situación haciendo más de lo mismo, haciéndolo más rápido o con más diligencia. Cuando en realidad lo que necesitamos es hacer algo diferente.

La PNL comienza con la suposición de que el cambio es posible y puede ocurrir rápidamente. Si no nos gusta la situación en la que nos encontramos, tenemos la responsabilidad de hacer algo para cambiar esa situación. La forma más fácil de cambiar nuestra situación es cambiarnos a nosotros mismos. La PNL nos proporciona la manera de hacerlo.

Actuar responsablemente hacia los demás.

El tercer elemento de la autoestima es actuar responsablemente hacia los demás. Este es un elemento muy importante porque es lo que distingue la autoestima del egocentrismo. Las personas que tienen una alta autoestima tratan a los demás con respeto y dignidad. Las personas con baja autoestima suelen tratar mal a los demás.

LA AUTOESTIMA Y EL PODER DE LOS SUPUESTOS DE LA PNL

6

Explorando el arte de enseñar Por Terry Bragg

Cuando tenemos una alta autoestima, no necesitamos menospreciar a los demás para sentirnos importantes.

Un principio básico es comprender las intenciones positivas de la otra persona. La suposición es que hay una intención positiva detrás de nuestro comportamiento. Esto no significa que el resultado de este comportamiento sea positivo. Significa que pretendemos que nuestras acciones logren algo que consideramos un beneficio positivo. Aunque no nos guste lo que hace la otra persona, podemos apreciar su intención positiva. Esta simple suposición tiene el poder de transformar las relaciones. La asunción de intenciones positivas nos permite separar a la persona de su comportamiento: podemos aprobar a la persona aunque desaprobemos su comportamiento.

Modelando el éxito

La PNL también supone que podemos aprender modelando personas exitosas. Haciendo lo que hacen las personas exitosas, nosotros también alcanzaremos el éxito. Primero, modelamos el comportamiento que queremos tener. Luego, dividimos un comportamiento complejo en partes pequeñas para aprender cómo aplicar ese comportamiento.

Esto nos permite descomponer la autoestima en componentes y comportamientos específicos que se pueden aprender y realizar. El hecho de dividirlo en pequeñas partes nos da la opción de mejorar nuestra autoestima mediante un programa paso a paso.

El poder de esta división en pequeñas partes para cambiar nuestro comportamiento y nuestra vida es inmenso.

Por ejemplo, Cathy (no es su nombre real) es una estudiante de último año de secundaria de 18 años con una discapacidad de aprendizaje. Ella está en clases de educación especial. Debido a este hecho, Cathy pasó la mayor parte de su vida con muy baja autoestima. Después de recibir una copia de 31 días para una alta autoestima, comenzó a practicar y aplicar las técnicas y principios. Después de una semana de aplicar técnicas para mejorar su autoimagen, un matón del aula le dijo a Cathy que no saldría con alguien como ella porque era fea. Este tipo de declaraciones a menudo devastaban a Cathy porque se las tomaba como algo personal, lo que reforzaba su baja autoestima.

En lugar de sentirse mal consigo misma, Cathy le dijo al chico que ella tampoco saldría con él. Esta respuesta causó admiración tanto en la maestra de Cathy que había escuchado la conversación como en su madre cuando la maestra le informó del incidente. Recientemente, Cathy me escribió la siguiente carta:

"En primer lugar, quiero agradecer a mi madrastra por comprar este libro y por hacerme leerlo. No estaba segura de ser feliz si hacía lo que me dijeron, pero ahora estoy muy feliz de haber recibido este libro con mi madre. Recomiendo leerlo porque me hizo cambiar todo mi punto de vista. Soy alguien y me gusta mucho quien soy. También descubrí que también les agrado a otras personas. No soy alguien inútil, estúpido o feo. Sr. Bragg, gracias por ser tan decisivo en los cambios que hice gracias a su libro. Ahora tengo algunos amigos y entiendo mucho mejor quién soy.

No solo tengo amigos de mi edad, sino que mi madrastra y yo somos buenos amigos ahora y siempre atribuiré esa amistad a las cosas que aprendí al leer tu libro.

Gracias desde el fondo de mi corazón.

...Cathy, 18 años."

Cathy formó un grupo de estudio con varios amigos para practicar técnicas para desarrollar una alta autoestima. Este grupo de apoyo reforzará su experiencia y le permitirá ayudar a otros a mejorar su autoestima. Cathy mejoró su autoimagen al dividir comportamientos complejos en acciones simples que podía realizar, una a la vez. El poder de la PNL radica en sus supuestos. Las suposiciones nos permiten mejorar nuestra autoestima al valorarnos a nosotros mismos, asumir la responsabilidad de nuestras vidas y actuar responsablemente hacia los demás.

ERES LO QUE SIENTES Y PERCIBES

Emociones, consciente e inconsciente Por Gustavo MAMUD

7

“Eres lo que sientes y percibes.
Si estás enojado eres enojo.
Si estás enamorado, eres amor.
Si miras la cumbre nevada de la montaña, eres la montaña.
Mientras sueñas, eres el sueño”.
Thich Nhat Hanh.

“La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a las personas y a los países, porque la crisis trae progresos. La creatividad nace de la angustia, como el día nace de la noche oscura. En los momentos de crisis, sólo la imaginación, es más importante que el conocimiento”.
Albert Einstein.



Es oportuno reflexionar juntos y en un contexto socio político y económico tan particular que vive nuestra Argentina, sobre pensamientos de diferentes autores que realmente nos alimentan, por ejemplo, los mencionados más arriba, conjugando las premisas de la Programación Neurolingüística.

“Eres lo que sientes y percibes”, y de esta manera tomarán sentido tus propias experiencias; percibir una situación desde otro modelo del mundo; pero las mismas estarán sostenidas, fortalecidas y actuarás con buenas decisiones, siempre y cuando tu programación permita un cambio de comportamiento más eficaz, y que realmente te sirva para la vida cotidiana, para la misma realización personal.

Y llegan las “crisis como una bendición para los pueblos y las personas”, y esto trae progresos según la mente brillante que gestó esta afirmación, porque la persona podrá encontrar el sentido que está buscando mediante el desarrollo de la creatividad como una inventiva, desde el propio descubrimiento y el desarrollo de estrategias... que no es otra cosa que el desarrollo del talento humano.

¿Pero qué es lo que marca la diferencia? Que el desarrollo de la creatividad parte del valor que tenemos como personas y más aún, de la originalidad de nuestro ser... “somos seres únicos e irrepetibles” ... y eso es realmente la diferencia. Nadie podrá volar tu propio vuelo.

El otro componente de nuestra reflexión de hoy es el lugar que damos a la “imaginación”. Recordemos, el lenguaje del inconsciente es la imaginación. Para la PNL “inconsciente” es todo aquello que no está en nuestra consciencia en un momento determinado. Incluye tanto contenidos, por ejemplo, recuerdos, como procesos, estrategias o mecanismos.

El psicólogo Gabriel Plachta expresa al respecto: “la PNL no cuenta con una teoría explicativa acerca de los contenidos o mecanismos del inconsciente; sin embargo, sostiene algunos supuestos que se basan en su visión pragmática, que hay formas de pensar y de relacionarse con el inconsciente que facilitan los procesos, desarrollos y cambios”. Una buena manera de poder ejercitar estos preciosos conceptos que nos brinda nuestra disciplina acerca del fenómeno inconsciente, son las técnicas de las “visualizaciones creativas”, como fuente de inspiración y cambio.

Imaginemos un mundo interior como un escenario a oscuras. De pronto se enciende un foco de luz que ilumina un círculo pequeño en el centro del escenario. Ese círculo está iluminado por “la luz de la conciencia”. Todo lo que podemos ver, se encuentra dentro de ese círculo iluminado. Lo que accede a nuestra experiencia, lo que pensamos, sentimos y sabemos acerca de nosotros en un momento determinado está dentro de ese círculo. Ese es nuestro aspecto consciente.

Lo que queda fuera de él es inconsciente.
Como el sol y la luna. El sol simboliza lo consciente y con sus rayos de luz nos ilumina, nos permite ver la hermosura de la creación y la belleza humana que somos.

La luna, representa la otra parte, el inconsciente. Sin embargo, en plena oscuridad después de la retirada del sol, noche profunda y todo en penumbra, la luna está latente, aparece sin luz propia... pero está.

Como el sol y la luna así funcionamos las personas.

RICHARD BANDLER DIXIT

Reportaje a uno de los cocreadores de la PNL

Por Magda Galvez

“Todas las personas de éxito tienen un conjunto de creencias poderosas, empezando por la de que las cosas son posibles, y poniendo hasta la última fibra de su cuerpo en buscar como se puede hacer”

Richard Bandler es Cocreador de la Programación Neurolingüística, desarrollador de esta tecnología y creador de Human Design Engineering.

Bandler era un estudiante de matemáticas cuando comenzó a interesarse por el trabajo del fundador de la Gestalt, Fritz Pearls, al mismo tiempo comenzó a trabajar con la terapeuta familiar Virginia Satir.

Bandler conoció a John Grinder, un profesor de lingüística, como un estudiante de la Universidad de California, en Santa Cruz. En 1974, Bandler y Grinder comenzaron a modelar los patrones de lenguaje usados por Pearls, Satir y el Hipnoterapeuta Milton H. Ericsson.

Bandler tiene una habilidad excepcional para asimilar patrones de conducta de otras personas, para crear sus modelos los cuales incluso mejoran los resultados obtenidos por la persona a quien estudió. Dado lo anterior, Bandler se caracteriza por su extraordinaria facilidad para aprender cosas, de hecho, John La Valle lo considera una “máquina de aprender”. Con relación a esto, John Clamp nos dice que “si él -Bandler- tuviera un eslogan, sería: “Excelente, ¡quiero saber cómo hacer eso!”.

Bandler domina una serie de técnicas y conocimientos, desde acupuntura hasta el método Feldenkrais y Gestalt. Pero lo que él hace es lograr la maestría del método o técnica en cuestión, tomar lo que más le interesa, mejorarlo y seguir adelante. Bandler considera la PNL como algo que “construyó en el pasado”, y muestra de ello es su más reciente desarrollo, DHE™ (Design Human Engineering™).

En 1978 Richard Bandler fundó –junto con John Grinder– el primer organismo de PNL en el mundo, The Society of NLP. Bandler es autor y coautor de numerosos libros de PNL y su aplicación.

A su genio creativo debemos sumarle su sentido del humor y su habilidad para utilizar sofisticados patrones de lenguaje, que hacen de Bandler uno de investigadores y comunicadores más poderosos de nuestro tiempo.

Usted es el cocreador de la PNL allá en los años 70, ¿cómo la define?

PNL o programación neurolingüística es el nombre de una serie de técnicas que desarrollé. También es el nombre de una serie de modelos de aprendizaje y epistemológicos que difieren de la psicología tanto en estructura como en desempeño ya que los resultados a los que lleva no son teóricos, son más como las matemáticas en el sentido que son modelos formales, es decir que lo que entra es procesado y sale. También la defino como el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva y su relación con la neurología, ya que cuanto más entendemos sobre neurología más nos damos cuenta de su relación con los patrones mentales, emociones y voces internas.

¿Con qué propósito la creó?

No tenía ninguna razón, lo hice porque es lo que estaba haciendo en ese momento. Cuando empecé a modelar, buscaba que las máquinas hicieran lo mismo que los humanos, por ejemplo, en el caso de la contabilidad.

Cuando usé esas mismas herramientas con comunicadores, pude entrenar a otra gente a hacer lo que Virginia Satir o Milton Erickson hacían intuitivamente. Porque las intuiciones tienen una estructura. Así que organizamos un sistema para que gente sin esas habilidades pudieran mejorar su desempeño y obtener resultados que otras no obtenían.

No encontré nada entre los terapeutas lo suficientemente confiable, así que busqué personas que hubieran superado fobias, para poder reproducir esos mismos resultados en otra gente.



RICHARD BANDLER DIXIT

Reportaje a uno de los cocreadores de la PNL

Por Magda Galvez

¿Cuáles son las aplicaciones de la PNL?

La PNL o programación neurolingüística es un campo meta disciplinario que se diferencia de los interdisciplinarios, del mismo modo que la bioquímica toma las herramientas de diferentes fuentes y las combina para crear una especialización que antes no existía.

La PNL es meta disciplinaria ya que el término “meta” significa “sobre”, y aplica al mismo individuo independientemente del campo de actividad. Por lo tanto, no es un campo en sí mismo donde haya expertos que se puedan modelar para obtener mejores resultados, pero sí permite modelar a personas “expertas” en otros campos, ya sea un jugador de béisbol o un bioquímico, ya que de hecho no hay ninguna diferencia desde la PNL que ofrece el mejor modelado de habilidades intuitivas, y las canaliza en forma de aprendizajes de modo que el resto de las personas puedan acceder al talento de estos expertos en cada campo.

¿Cómo cree que seguirá desarrollándose la PNL? ¿Qué nuevos resultados cree que veremos en el futuro?

Eso va a depender de lo que hagamos.

Cuanto más expertise desarrolla la gente, más habrá para modelar. Y para las cosas que todavía no tienen ese nivel de expertise, estamos en el proceso de crearlo. En la PNL, nos hemos concentrado mucho en el software, es decir, en las secuencias de ideas internas, y ahora estoy invirtiendo mucho tiempo para cambiar esas secuencias.

Nuestro entendimiento de la neurología aumenta en relación directa al desarrollo de nuevas tecnologías en scanners PET o MRI, que nos dan una gran cantidad de información. El entendimiento de la neuroquímica está mucho más avanzado de lo que estaba décadas anteriores, por eso sabemos mucho más qué hacer para influir en los seres humanos.

Con la información que me dan los neuroquímicos y la tecnología, soy más capaz de desarrollar técnicas para ayudar a los seres humanos. No se trata de solucionar problemas, la psicología se enfoca en lo que está mal en ti y nosotros nos enfocamos en modificarte como un coche de F1.

¿Cómo puede la PNL ayudar a una empresa a mejorar sus resultados?

Las técnicas de PNL pueden ayudar a una persona a aumentar su desempeño, por lo tanto, esto puede ayudar también a una empresa a mejorar su desempeño, porque si tu vendedor puede vender más, si los gerentes pueden gestionar mejor, y los que toman decisiones las pueden tomar mejor, la organización también lo va a hacer mejor.

¿Cree que los cuadros directivos de las empresas están preparados para asumir situaciones nuevas y de cambio permanente?

Algunos mucho y muchos más no. La diferencia entre ellos es lo que necesitamos modelar. Hay gerentes que piensan diferente a otros gerentes, y los que tienen más flexibilidad dentro de su modelo, son los que pueden manejar mejor al público, a los empleados y a los acontecimientos que van sucediendo, y son los que van a adaptarse mejor a situaciones cambiantes.

No es sólo la crisis económica que hay ahora, si no que la información se mueve muy rápidamente. He pasado por otras recesiones y la diferencia con esta es que se mueve más rápido. Y cuanto más rápido se mueve la información, más rápido nos tendremos que adaptar y tomar decisiones más rápidamente también.

¿Qué modelo de liderazgo es el más adecuado en los momentos de incertidumbre actuales?

Creo que los líderes tienen que ser capaces de obtener feedback y responder de una manera mucha más flexible. Es decir, hay variables que están bajo nuestro control y otras no. Cuanta más flexibilidad tengamos, más cosas podremos mantener bajo nuestro control.

RICHARD BANDLER DIXIT

Reportaje a uno de los cocreadores de la PNL

Por Magda Galvez

¿Qué mensaje les transmite usted a las empresas en este momento de crisis global?

El mensaje que le mandaré a cualquier empresa y en cualquier momento es “preparate para lo peor y hazlo lo mejor que puedas”.

¿Cómo se pueden humanizar las empresas?

Creo que no tenemos ninguna otra alternativa porque las empresas están compuestas por personas, y creo que las empresas han demostrado que, si pones a las personas en un ambiente más humano, son más productivas.

La oficina del futuro probablemente nunca existirá. La gente trabajará desde su casa donde tendrán su puesto de trabajo, y podrán hacer reuniones de veinte personas de forma holográfica. A medida que nos movemos hacia ese futuro todavía tenemos que entender que lo que hace mover el motor en las organizaciones es la gente. Es decir, que los que conducen el autobús tienen que asegurarse que la gente va en el autobús correcto y hace las cosas adecuadas.

Cuanto más máquinas tenemos para obtener feedback, más información tenemos que dar a las personas. Recuerda que cuando el sistema japonés de construir coches fue introducido en Estados Unidos, lo más difícil para los que gestionaban las empresas era obtener feedback de los que estaban trabajando en las cadenas de montaje.

Si los ejecutivos hubiesen venido a mí a preguntarme como instalar estos procesos en América, les hubiera dicho: “Abre tus oídos y tu ojos y baja a hablar con la gente”. En vez de esperar que la información llegue filtrada, es mejor entrar en contacto directo con las personas, y encontrar sistemas para comunicarse directamente, en vez de que la información se vaya distorsionando a cada paso.

Si a un grupo de niños de primaria les das dos frases diferentes, cuando estas hayan dado la vuelta a toda la clase, las frases ya no se parecerán en nada. Las personas que gestionan empresas tienen que darse cuenta de que sus soldados de primera línea son los que están allá abajo. En un banco, son las personas que están atendiendo al público. Son los que pueden dar información sobre lo que hace que un cliente deposite su dinero en un banco o en el otro y no las empresas de publicidad.

¿Por qué existe la tendencia a buscar lo conocido para aferrarse a ello? ¿Por qué tanto miedo al cambio, a salirnos de nuestra zona cómoda?

El cerebro está diseñado para hacer las cosas familiares. Cuando crecemos, tenemos que ver una puerta, y cuando al cabo de unos años vemos una puerta completamente nueva, tenemos que saber que funciona del mismo modo. El cerebro está diseñado para generalizar y hacer las cosas familiares. Pero también tenemos otra máquina, que cuando las cosas no son las mismas, nos da contraejemplos que permiten generar nuevos aprendizajes.

Desafortunadamente, la gente tiene miedo de las cosas nuevas. Las personas tienen más miedo de lo desconocido que de las cosas desagradables. Virginia Satir me preguntó una vez que cual era el instinto más fuerte entre los seres humanos. Yo dije que el de supervivencia y ella dijo que no, que el instinto más fuerte es el de hacer las cosas familiares.

Las personas se matarían antes de encarar lo desconocido. Mi mujer me dejó, perdí mi familia y mi empleo, o sea que me voy al armario y me cuelgo en vez de empezar de nuevo y afrontar todas estas nuevas situaciones, porque no puedo imaginarme lo que podrá pasar. Cuando de hecho, lo que puede necesitar la gente es aprender.

Bien ¿pero cómo gestionamos esto? Aprendiendo a hacer lo nuevo familiar.

¿Cuáles son las claves del éxito?

La llave para el éxito son las creencias. Modelé a muchas personas de éxito, desde atletas a ejecutivos, inversores, hasta al mejor químico del mundo. Y todos ellos tenían un conjunto de creencias poderosas, empezando por la de que las cosas son posibles, y poniendo hasta la última fibra de su cuerpo en buscar como se puede hacer.

RICHARD BANDLER DIXIT

Reportaje a uno de los cocreadores de la PNL

Por Magda Galvez

Hay otras muchas personas que creen que no son listos, que creen que no pueden hacerlo, que no son tan buenos como otros. Einstein sabía que no era tan bueno como otros en ciertos aspectos. No era bueno en la escuela, pero creyó realmente que podía cambiar la imagen de la física y lo hizo.

Usted tiene un reconocido sentido del humor, ¿Qué beneficios aporta la práctica de este sentido?

Que no te sientes mal la mayoría del tiempo, jajaja. Y te permite desarrollar una nueva perspectiva más fácilmente. Cuanto peor te sientes por las cosas que no funcionan, menos puedes encontrar una solución. La gente dice que algún día podrás mirar atrás y reírte. Mi política es, porque esperar.



Muchas personas asocian la PNL y el Coaching. ¿Qué relación tienen para usted?

Para empezar la PNL no es una persona ni un puesto de trabajo. Y el coaching por definición es la utilización de ciertas herramientas para ayudar a la gente a mejorar su desempeño. La PNL al ser una herramienta que se basa en ayudar a las personas a desempeñarse mejor, se ha constituido como la herramienta por excelencia de muchos coaches conductuales.

Solíamos hablar de esta gente como counsellers, pero esto no definía realmente lo que hacían, porque tiene una connotación más remediativa. Un coach te ayuda a desempeñarte mejor, y un counsellor te ayuda a sobreponerte a tus problemas. Por eso me gusta la idea de que las personas sean coaches. Y las herramientas de la PNL están realmente diseñadas para mejorar el desempeño del individuo.

¿Cuál es la diferencia entre aprender y saber hacer?

Bien, hay gente que cree que, si puedes darle nombre a algo, lo conoces. Yo creo que no es exacto. Creo que, si aprendes algo, lo puedes hacer. Conozco la palabra "home run", pero eso no quiere decir que pueda hacer uno.

Cuando eres un ávido estudiante, cambias la definición de conocer. Quizás pueda decir la palabra "home run", pero todavía no soy capaz de hacer uno, a pesar de que sé lo que es, porque nunca he tenido la experiencia, no sé qué se siente al conectar uno, como es el sonido, no sé cómo analizar la velocidad del viento, qué hacer con la foto en movimiento.

Eso es de lo que se trata el ser "experto".

Cuando la gente dice "lo entendí" dejan de pensar y dejan de buscar detalles. Los expertos siempre buscan los detalles, las diferencias. Un estudiante, alguien que siempre está aprendiendo, busca las diferencias y novedades para mejorar sus habilidades. Quien sabe cosas, se satisface demasiado fácilmente.

¿Qué aporta hoy la PNL al Desarrollo del Ser Humano?

Una herramienta evolutiva. Por primera vez podemos pensar sobre como pensamos y rediseñar como pensamos. En vez de aprender generalizando a ciegas, podemos tomar decisiones sobre las decisiones que tomamos, y por lo tanto podemos rediseñar los sistemas educativos para dar las herramientas de los grandes músicos, de los grandes matemáticos a los niños... Y eso ya está pasando en los sistemas educativos de Gran Bretaña, de Corea y en algunos lugares de América. Y cuanto más en serio nos tomemos en serio estas herramientas y las hagamos proliferar..., sí, tengo a muchos profesores que vienen a aprender conmigo y vuelven instalando nuevas estrategias para sus alumnos, para deletrear y para que aprendan mejor.

La información va a cambiar tan rápidamente que lo que sabías va a ser irrelevante y lo importante va a ser como la adquieres.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

LA COMPLETUD DE GANDHI

De Nick Owen

12

Un Aprendiz se quejó a un Mago:

“Nos cuentas historias, pero no nos explicas lo que quieren decir”.

El Mago replicó: “Y cuando vas al mercado a comprar naranjas, ¿le pides acaso al tendero que se las coma por ti y te deje únicamente las cáscaras?”.

Tradición sufi.

Cierto día Gandhi y un compañero atravesaron las puertas de una gran ciudad con el propósito de compartir sus enseñanzas con sus habitantes.

Casi inmediatamente, un seguidor del Mahatma, que vivía en la ciudad, se acercó y le dijo: “Maestro, vas a perder el tiempo y tus energías. Las gentes de aquí son duras de corazón y se resisten al cambio y a escuchar las palabras de la verdad. Son estúpidos e ignorantes y no tienen el menor deseo de aprender nada. No desperdicies tu talento con ellos”.

Gandhi sonrió y le contestó:

“No me cabe la menor duda de que estás en lo cierto”.

Unos minutos más tarde otro partidario de Gandhi se acercó diciendo: “Señor, todos los habitantes de esta afortunada ciudad te dan la más calurosa de las bienvenidas. La gente aguarda con expectación las perlas de sabiduría que dejarán caer tus labios.

Están ansiosos por aprender y ávidos de servirte. Sus corazones y sus almas están abiertos de par en par hacia ti”.

Gandhi sonrió y contestó:

“No me cabe la menor duda de que también tú estás en lo cierto”.

Su compañero se volvió hacia él y le dijo:

“Maestro, ¿cómo es posible que puedas decirle una cosa a un hombre y otra cosa totalmente diferente al otro? El sol y la luna no serán nunca lo mismo y el día no puede ser la noche”.

Gandhi sonrió a su amigo y contestó:

“No me cabe la menor duda de que estás en lo cierto. Y considera igualmente que los dos hombres dijeron la verdad de acuerdo con sus propias convicciones.

El primero espera ver lo malo en todo.

El segundo ve únicamente lo bueno. Ambos perciben el mundo tal y como esperan percibirlo.

¿Cómo puedes decir que la percepción de uno o de otro es errónea, cuando la humanidad entera percibe el mundo tal y como elige percibirlo?

Ninguno de los dos dijo nada que no fuera cierto; tan solo era un tanto incompleto”.

