



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 103

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 103 COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La imaginación es diez veces más poderosa que tu voluntad. Si la dejas libre, te proporcionará una sensación de certeza y una visión tenaz que superarán por mucho los límites de tu pasado.

ANTHONY ROBBINS

¿PARA QUÉ SIRVEN LOS TÍTULOS DE PRACTITIONER Y MASTER PRACTITIONER?

Definiendo el campo de las certificaciones

Por Marcelo Alberto Díaz

Pág. 1 a 4

PSICOLOGÍA Y NEUROCIENCIAS

Integrando campos

Por Diana Frumento

Pág. 5

CUANDO LA INTERPRETACIÓN MANEJA A LA PROPIA SUBJETIVIDAD

Reflexiones desde las premisas de la PNL

Por Gustavo Mamud

Pág. 6

¿JUGAMOS A PRESUPONER?

Explorándonos desde la PNL

Por Graciela Marchetti

Pág. 7 a 8

LAS PREGUNTAS SON LAS RESPUESTAS

Yendo más allá de las definiciones

Por Anthony Robbins

Pág. 9 a 12

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Nasrudín y el huevo - POR PAULO COELHO

Pág. 13

Textuales de RICHARD BANDLER

La felicidad es una sensación kinestésica. Es un estado espiritual, un estado sin esfuerzo. No requiere de ningún tipo de esfuerzo. Es solo algo donde sentarte y deslizarte a ella. Tú sabes que no requieres hacer ningún esfuerzo para deslizarte a un baño caliente. Si el agua está demasiado caliente, saltas fuera, si está muy fría, te sientes incómodo ahí pero, si la temperatura es adecuada, solo te deslizas dentro. Para mí, eso es la felicidad. Es como flotar en tus propios químicos kinestésicos, para vibrar en un estado, no necesariamente de intensa alegría, sino alegre o calmado o sin importar cómo cambie tu estado, hay ahí una desbordante vibración de bienestar.

Así que, ¿cómo podemos ser más felices con nosotros mismos y con otros? Práctica, práctica, práctica. Generalmente, la gente pasa demasiado tiempo, durante demasiados días, haciéndose sentir mal y necesitan detenerse y comenzar a sentirse bien. Necesitas comenzar por hacer que las buenas sensaciones y sentimientos que ya tienes sean más fuertes, y tienes que aprender a tomar estas buenas sensaciones y ponerlas a girar dentro de tu cuerpo para que no salgan girando de tu cuerpo hacia el espacio y se pierdan. Tienes que tomarte el tiempo para pegar o vincular buenos sentimientos con sus sensaciones a las cosas que te permiten mejorar tu vida.



¿PARA QUÉ SIRVEN LOS TÍTULOS DE PRACTITIONER Y MASTER PRACTITIONER? Definiendo el campo de las certificaciones

Por Marcelo Alberto Díaz

En respuesta a la pregunta clave, ofrezco dos perspectivas: una inmediata para una comprensión rápida y otra detallada, enriquecida por la investigación y experiencia personal.

Respuestas rápidas e imprecisas:

Llegar al final de la cursada y certificar como Practitioner en PNL y como Master Practitioner en PNL, primero sirve para **recordar** todo lo que aprendiste e incorporaste a tu vida.

También el tener un certificado sirve para **ponerlo en tu currículum** y el ojo avezado sabrá rápidamente que le pusiste dedicación a desarrollar tus habilidades comunicacionales y socio emocionales

Finalmente, y de forma más que obvia sirve, para que puedas **seguir avanzando** en los siguientes niveles de estudio de la PNL.



¿De dónde sale mi idea de encarar algo tan básico referente a las formaciones en PNL?

Frecuentemente recibo las preguntas

¿Para qué sirve estudiar el Practitioner en PNL?

¿A qué me habilita?

Y desde hace más de 10 años me encuentro ensayando diferentes respuestas, algunas más técnicas y otras más metafóricas, siempre validando la experiencia y expectativas de quién me lo pregunta.

Resulta que, en general, la persona que me lo pregunta suele irse con alguna representación que le resulta válida (le guste o no esa representación), pero yo sigo haciéndome la misma pregunta una y otra vez.

Así que decidí comenzar a preguntar a maestros, colegas, leer artículos de diferentes asociaciones e incluso recurrir a bibliografía, estaba queriendo sustentar, modificar, ampliar o descartar mis ideas (un ejercicio que suelo hacer con frecuencia)

¡Che Marce! y todo esto ¿para qué lo compartís?

¿En qué me puede interesar a mí?

Básicamente para abrir conversaciones que además de expandir nuestros mapas, también ensanchan el mapa de la disciplina, sobre todo con la mirada latinoamericana, ya que casi todo lo que hay dando vueltas está escrito en otro lado del mundo.

Si te dedicas a ofrecer certificaciones como yo, es probable que te pueda ser de utilidad para tu oferta académica y para tus promociones.

¿De qué hablamos cuando hablamos de Practitioner y Master Practitioner en PNL?

La respuesta es bastante simple, son los niveles que conforman el practicante de PNL.

Si todavía no lo hiciste, antes de avanzar te invito a que leas mi artículo en el número 102 de la revista de la Red Latinoamericana de PNL, allí vas a encontrar algunos detalles interesantes sobre la distinción de un practicante de PNL y un profesional de PNL

¿PARA QUÉ SIRVEN LOS TÍTULOS DE PRACTITIONER Y MASTER PRACTITIONER? Definiendo el campo de las certificaciones

Por Marcelo Alberto Díaz

**Vamos desde el principio.
¿Qué significa “certificar”?**

Según la RAE:

1. Asegurar, afirmar, dar por cierto algo.
2. Obtener, mediante pago, un certificado o resguardo por el cual el servicio de correos se obliga a hacer llegar a su destino una carta o un paquete que se ha de remitir por esa vía.
3. Dicho de una autoridad competente: Hacer constar por escrito una realidad de hecho.
4. Fijar, señalar con certeza.

Basándome en la definición de la RAE, sobre todo armando un mapa con las acepciones 1, 3 y 4 (por ahora no logré conectar la 2 ni con una metáfora, sugerencias bienvenidas) puedo compartir que certificar (en el contexto de las formaciones de PNL) es afirmar, dejando constancia con certeza que esa persona transitó por un proceso de aprendizaje y logró determinadas habilidades y competencias de PNL según el nivel en el que estuvo aprendiendo.

Para dar un ejemplo, cuando llega una persona a nuestra escuela, que tiene un certificado de la Red Latinoamericana de PNL, nosotros sabemos que esa persona ya tiene los conocimientos y habilidades del nivel en el que está certificado, no hace falta que verifiquemos si sabe o no tal o cuál tema, ya que un colega responsable emitió ese certificado.

¿Qué significa para vos haber obtenido u otorgar un certificado de PNL?

Entonces...

¿Para qué me sirve el certificado de Practitioner en PNL?

Hasta ahora yo encontré solo 2 respuestas, para poder seguir estudiando PNL, avanzando al Master Practitioner en PNL y para ponerlo en tu currículum vitae, con la expectativa de que, quien lo lea entienda de qué se trata o le despierte curiosidad y puedas mostrarle cómo, gracias a eso, sos su mejor elección.

Diferente es ¿para qué transitar el proceso del Practitioner en PNL?, esa conversación la dejamos para otro momento.

Recordá que estoy poniendo el **foco en el certificado**, con ese mismo foco y según tu mapa ¿para qué te sirve el certificado de Practitioner en PNL?

**Profundicemos un poco más.
Master Practitioner en PNL.**

Acá me voy a poner un poco más solemne con un concepto en particular.

¿Cuál es la representación del título de “Máster” para el ciudadano de a pie?

Según la RAE: (Máster / Maestría)

1. Arte y destreza en enseñar o ejecutar algo.
2. Título de maestro.
3. Curso de posgrado en una determinada especialidad.
4. Título de posgrado que se obtiene tras completar una maestría.

¿PARA QUÉ SIRVEN LOS TÍTULOS DE PRACTITIONER Y MASTER PRACTITIONER? Definiendo el campo de las certificaciones

Por Marcelo Alberto Díaz

En general cuando pensamos en un “Máster” (Master -Ingl- o Magister -Latín-) lo primero que aparece es la idea que esa persona ha pasado por la formación o el título de posgrado de alguna especialidad o carrera universitaria.

En esa idea, resulta de una persona que ha dedicado varios años a estudiar una carrera de grado y una vez que se recibe, dedicó algunos años más y un trabajo arduo para obtener ese Máster (en Argentina llamamos Máster a la carrera y Magister al título obtenido)

Cuando usamos la palabra Master sola en la PNL, podemos generar confusión (sin querer o a propósito).



¿Cómo usamos en la PNL la palabra Master?

Por ahora solo enfocándome en la certificación de Master Practitioner en PNL; ya aparecerá el capítulo de Master Trainer en PNL, por ahora me sostengo en el grado de Practicante de PNL.

Wikipedia dice (sí, ya sé, había dicho que iba a poner solemne...ya se me pasó)

“...Las maestrías buscan ampliar y desarrollar los conocimientos para la solución de problemas disciplinarios, interdisciplinarios o profesionales, y además dotar a la persona de los instrumentos básicos que la habilitan como investigador en un área específica, que le permitan profundizar teórica y conceptualmente en un ámbito del saber.”

Dentro de la PNL el grado de Master Practitioner en PNL, lo usamos de forma más alineada con la idea de “ampliar, desarrollar y realizar una profundización” en la práctica de la PNL; al obtenerlo llevamos al menos 180 hs (según los estándares de la Red Latinoamericana de PNL) practicando la PNL.

Entonces...

¿Para qué me sirve el certificado de Master Practitioner en PNL?

Creo que ya sabes la respuesta... te propongo que vuelvas a leer el párrafo anterior que comienza con “Entonces...”

La gran diferencia es que ahora ya tenes al menos 180 hs de práctica.

Recordá que estoy poniendo el foco en el certificado, con ese mismo foco y según tu mapa ¿para qué te sirve el certificado de Master Practitioner en PNL?

¿Estás usando de forma ética tu título de “Master” Practitioner en PNL?

Si queremos utilizar nuestra certificación de Master Practitioner en PNL, aparece una forma ética de usarlo, es bastante simple, utiliza el título completo **“Master Practitioner en PNL”** o quizás alguna abreviatura “Mtr. Practitioner en PNL”; ya que el foco debería estar principalmente en las palabras Practitioner y PNL.

He visto que muchas personas utilizan solo la denominación “Master en PNL”.

Todos los que hemos estudiado PNL alguna vez (y en casi cualquier grado) sabemos que las palabras que decimos (o escribimos) generan representaciones en los otros y que esas representaciones dependen de su propio mapa. También sabemos que existen los “mapas” compartidos, sobre todo dentro de las mismas comunidades bio lingüísticas.

¿PARA QUÉ SIRVEN LOS TÍTULOS DE PRACTITIONER Y MASTER PRACTITIONER? Definiendo el campo de las certificaciones

Por Marcelo Alberto Díaz

En la misma línea, y en muchísimas oportunidades, he visto que usan título de “Master Trainer” o “Master y Trainer” personas que tienen sus certificados de Master Practitioner en PNL y de Trainer en PNL; nuevamente esto puede prestarse a confusión.

He tenido la posibilidad de conversar con algunos colegas que usaban sus certificados con alguna de las fórmulas del párrafo anterior y mayormente ha sido por desconocimiento y no por mala intención.

Sea cual fuere el caso, mi invitación es que, ahora que sabes, que existen grados de certificación diferentes, vos los utilices de la forma más ética que te sea posible.

¿Cómo estás usando las denominaciones de tus certificaciones?

Sigamos abriendo conversaciones.

Todas estas conversaciones, lecturas y reflexiones me llevaron rápidamente a recordar que, una de las ideas que aparece de forma repetitiva en la Red Latinoamericana de PNL, es recordar que nosotros hacemos PNL con Ñ.

Y entonces...

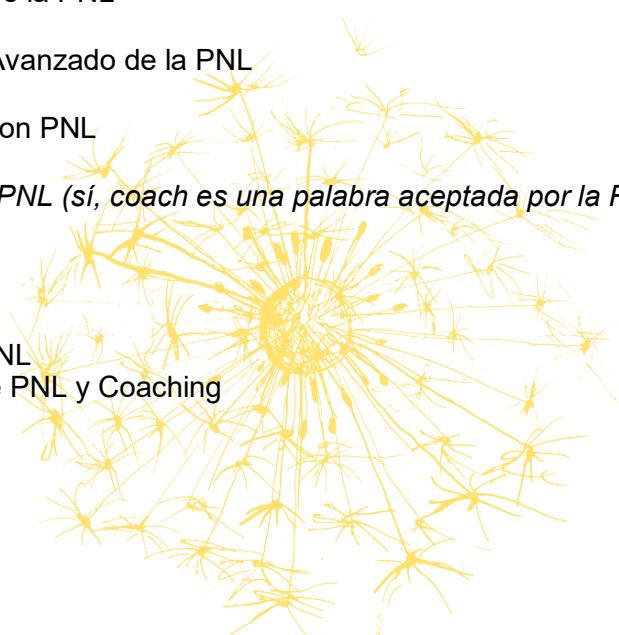
¿Por qué seguimos usando los títulos de los certificados en inglés?

Si usáramos los títulos de las certificaciones en español (tal como lo hacen varios colegas de la Red) y también como está en la página de la Red <https://redpnl.net/ensenanza-pnl>, todo este artículo sería diferente.

Invito a todos los colegas latinoamericanos a que normalicemos utilizar las certificaciones en español:

- Practicante de la PNL
- Practicante Avanzado de la PNL
- Entrenador con PNL
- *Coach de la PNL (sí, coach es una palabra aceptada por la RAE)*

Marcelo A. Díaz
Master Trainer en PNL
Escuela Platense de PNL y Coaching



PSICOLOGÍA Y NEUROSCIENCIAS

Integrando campos

Por Diana Frumento

5

La psicología y la neurociencia son dos campos de estudio relacionados y complementarios.

La psicología se enfoca en el estudio del comportamiento y la mente, mientras que la neurociencia se enfoca en el sistema nervioso y el cerebro.

Las neurociencias, por su parte, son el estudio del sistema nervioso, incluyendo el cerebro, la médula espinal y los nervios periféricos. Las neurociencias están proporcionando cada vez más información sobre cómo funciona el cerebro y cómo se ve afectado por el aprendizaje, el comportamiento y las experiencias.



La combinación de la PNL y las neurociencias puede proporcionar una mejor comprensión de cómo funcionan la mente y el cerebro, y cómo podemos utilizar esta información para mejorar nuestra vida.

Algunos de los beneficios de integrar la PNL y las neurociencias incluyen:

- Una mayor comprensión de cómo funciona el cerebro y la mente. Esto puede ayudarnos a comprender mejor nuestros propios pensamientos, sentimientos y comportamientos, así como los de los demás.
- Una mayor eficacia en la comunicación y el cambio personal. La PNL proporciona una serie de herramientas y técnicas que pueden utilizarse para mejorar la comunicación, el aprendizaje y el desarrollo personal. Al comprender mejor cómo funciona el cerebro, podemos utilizar estas herramientas y técnicas de manera más efectiva.

El desarrollo de nuevas aplicaciones para la PNL. La investigación en neurociencia está proporcionando nuevas ideas sobre cómo podemos utilizar la PNL para abordar una variedad de problemas, como el estrés, la ansiedad y el rendimiento.

Algunos ejemplos de cómo se están utilizando la PNL y las neurociencias juntos incluyen:

- La neuroeducación. La neuroeducación es el uso de la neurociencia para mejorar la enseñanza y el aprendizaje. Los educadores están utilizando la PNL para comprender mejor cómo aprenden los estudiantes y cómo pueden crear entornos de aprendizaje más efectivos.
- La terapia cognitiva conductual. La terapia cognitiva conductual (TCC) es un tipo de terapia que ayuda a las personas a cambiar los pensamientos y comportamientos negativos. La TCC está utilizando la PNL para comprender mejor cómo funcionan los pensamientos y comportamientos, y cómo podemos cambiarlos de manera más efectiva.

El desarrollo personal. La PNL se utiliza a menudo para el desarrollo personal, como la mejora de la confianza, la comunicación y el rendimiento. La comprensión de cómo funciona el cerebro puede ayudar a las personas a utilizar la PNL de manera más efectiva para lograr sus objetivos.

La integración de la PNL y las neurociencias es un campo emergente con un gran potencial.

A medida que la investigación en neurociencia continúe, podemos esperar ver el desarrollo de nuevas aplicaciones para la PNL que pueden ayudarnos a vivir cada vez vidas más plenas y satisfactorias.

CUANDO LA INTERPRETACIÓN MANEJA A LA PROPIA SUBJETIVIDAD

Reflexiones desde las premisas de la PNL

Por Gustavo Mamud

En estos días me preguntaba en un momento de comunicación o diálogos con otras personas.

¿Cuál es la frontera, entre mi subjetividad y la del otro?

¿Cuál es el límite entre mi propia subjetividad y la objetividad del otro?

O al revés. ¿Cuándo sé que mi propia mirada, mis ideas, están dejando parte de mi subjetividad por el sólo hecho de darle siempre la razón al otro o de comprenderlo... o mejor dicho... para colocarme en la posición del otro?

¿Cuál es el término entre quedarme con lo único que conozco, lo que siento, lo que pienso, lo que deseo y la perspectiva subjetiva del "otro"?

Esta última pregunta estimo, es la que más me agrada porque me lleva a pensar que hay algo que no puedo ver, presentir, palpar e interpretar desde la mirada de mi receptor. ¿Y cómo entender y aceptar cuando efectivamente el "otro" me dice algo intencional y me cae mal?

Comencemos buscando luz desde los fragmentos de poetas y pensadores.

"Si las puertas de la percepción se depurasen, todo aparecería a los hombres como realmente es: infinito. Pues el hombre se ha encerrado en sí mismo hasta ver todas las cosas a través de las estrechas rendijas de su caverna" (William Blake, W., 1793, p. 14). Poeta, pintor. Gran Bretaña.

Ahora tenemos más herramientas para ayudarnos a entender o reflexionar sobre el alcance de lo que siempre estamos "viendo" y dije bien: "viendo y no mirando". Hemos perdido la capacidad de "mirar" porque la mirada es más amplia, da observación atencional, concentración y va más allá.

El "ver" solamente, es un acto rápido de interpretar y acá comienzan los problemas porque las personas vivimos siempre interpretando de acuerdo a lo que vemos, escuchamos o sentimos; es de naturaleza humana, es el desarrollo de los aspectos sensoriales y los estímulos del ambiente.

El problema radica en que cuanto más nos posicionamos en la propia interpretación, corremos el gran riesgo de equivocarnos y así gestarnos estados emocionales "no deseados", nos sentimos mal, vivimos mal, actuamos mal.

El secreto radica en el cambio de la "percepción".

Este proceso, a mi entender, nos brinda flexibilidad mental y sin dejar la propia subjetividad, la impronta, me posiciona en otro estado, en una mente más despejada para poder tomar así inteligentes decisiones.

"Una repentina ráfaga de viento me golpeó en ese momento e hizo que me ardieran los ojos. Miré hacia el lugar en cuestión. No había nada, absolutamente nada fuera de lo ordinario. - «No puedo ver nada», dije. -



«Acabas de sentirlo», contestó él [...] - «¿Qué? ¿El viento?». - «No sólo viento –dijo con severidad–. Puede que para ti sea viento, porque el viento es todo lo que conoces»" Carlos Castaneda

CUANDO LA INTERPRETACIÓN MANEJA A LA PROPIA SUBJETIVIDAD

Reflexiones desde las premisas de la PNL

Por Gustavo Mamud

Estamos tan ocupados, tan atareados por tantas cosas de la vida cotidiana, que sólo conocemos los hábitos y las rutinas ordinarias y regulares; a tal punto que vivimos así convencidos que eso es todo para vivir.

El problema surge cuando desde una zona de confort o desde el inesperado conflicto vienen adversidades y dificultades de la vida, porque precisamente es lo único que conocemos, vivimos con nuestro modo de actuar, con lo único que vemos, con lo que conocemos, con lo que está a nuestro alcance inmediato y a veces pretendemos que se solucionen las cosas como arte de magia.

El relato de Castaneda nos ayuda a comprender la manera en la que los filtros de nuestra percepción —nuestra forma de interpretar el mundo— moldean la experiencia que tenemos de él.

En otras palabras "... No actuamos directamente sobre lo que acostumbramos a denominar la realidad, sino, sobre una representación de ella...". El reconocimiento y la distinción de los diferentes mapas o formas de pensar. Cada mapa difiere del mapa del otro.

Por lo tanto si partimos ante la creencia (lo que yo creo que sólo es así) que el otro posee las mismas referencias que las mías, surgen los conflictos comunicacionales.

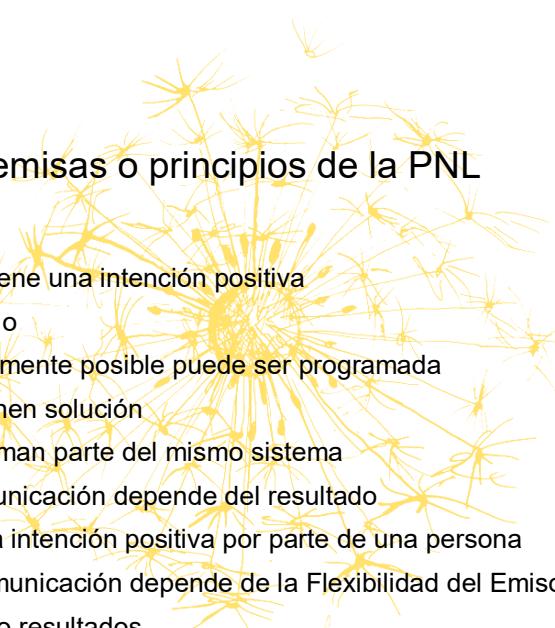
Ejemplo: "Se dirigió a mí firme, serio, para transmitirme una información objetiva y mi respuesta fue una representación interna, subjetiva, de su aspecto externo, facial, tono de voz y postura según la percepción que obtuve y lo que interpreté y sentí".

Lo importante no es llenarnos de tantas cosas, ni de tantas teorías, sino, lograr un cambio de mirada interna, de perspectiva, para que después en el proceso del aprendizaje, el almacenamiento neurológico y el grado de conducta que me lleva a las experiencias cotidianas de la vida, resulten satisfactorias y me hagan sentir una persona plena y saludable.

Y acá está el secreto: correrme un poco de la interpretación para que no arrastre tanto a la subjetividad y pueda vislumbrar más allá de esa distancia... en búsqueda de luz.

Lic. Gustavo Mamud

Recordando las premisas o principios de la PNL

- 
1. Cada comportamiento tiene una intención positiva
 2. El mapa no es el territorio
 3. Toda conducta biológicamente posible puede ser programada
 4. Todos los problemas tienen solución
 5. El cuerpo y la mente forman parte del mismo sistema
 6. El significado de la comunicación depende del resultado
 7. Toda conducta tiene una intención positiva por parte de una persona
 8. La Efectividad de la Comunicación depende de la Flexibilidad del Emisor
 9. No existen fracasos, sólo resultados
 10. Los resultados cambian, si tus acciones cambian

¿JUGAMOS A PRESUPONER? Explorándonos desde la PNL Por Graciela Marchetti

Las presuposiciones son suposiciones previas. No son verdades irrefutables, ni leyes. Simplemente son una invitación a jugar a “como si” fueran ciertas, a actuar desde ese lugar y observar lo que ocurre. De esta manera, en consecuencia, nuestra percepción (léase modelo mental) se ampliará y se hará más flexible para hacernos personas más empáticas, más asertivas y proactivas.

NO HAY FRACASOS, SOLO RESPUESTAS es una de las presuposiciones de la PNL

¿Y el sabor amargo que nos invade cuando los resultados no son los esperados? ¿Y la sensación de pérdida de tiempo, energía y recursos cuando las cosas no resultan como hubiéramos querido?



No se trata de negar el cóctel emocional con ingredientes como la desilusión, la frustración, el enojo. Lo más probable es que necesitemos un tiempo para “digerirlo”.

A partir de ello, la PNL nos sugiere “disociarnos” de la parte de nosotros que se siente fracasada y, con la minuciosidad de un buen detective, seguir las pistas de las acciones y decisiones que tomamos y que nos llevaron a ese desenlace para descubrir qué pudimos haber hecho de manera diferente, qué hicimos de más o qué omitimos.

¿Esos cambios tendrán que ver con el factor **tiempo**, el **modo**, las **personas** involucradas, los **lugares**, el **estado emocional**?

Solo cuando seamos capaces de sistematizar este análisis y tomar la información que nos ofrece, podremos producir un círculo virtuoso permanente en nuestra vida y reemplazar palabras y frases como “fracaso”, “fracasado”, “Ya está, no hay nada más para hacer” por otras más generativas, más orgánicas y conducentes al tan buscado bienestar.

ESTAMOS A CARGO DE NUESTRA PROPIA PERCEPCIÓN, POR LO TANTO, DE NUESTROS PROPIOS RESULTADOS

Esta presuposición no es una verdad universal, ni parte de un documento antiguo encontrado en una lejana iglesia. Es simplemente una invitación a salir del área de la certeza y aceptar que, como dice el Talmud, no vemos las cosas como son, vemos las cosas como somos. Esto explicaría que una misma situación sea interpretada de tantas maneras diferentes por las diferentes personas que la observan o experimentan.

Nuestra interpretación es el fruto de un veloz e inconsciente proceso de “filtrado” que se produce en nuestro modelo mental.

El modelo mental es único en cada persona. A medida que crecemos, nuestra biología, la cultura en la que estamos inmersos, el uso del lenguaje y nuestras vivencias vitales personales van dando forma y color a estas lentes, a través de las cuales entendemos el mundo y respondemos a él.

Cuando no estamos satisfechos con los resultados que tenemos en nuestra vida, la tentación de ingresar en el terreno del victimismo es muy grande. Una vez allí, (nos) decimos que no tenemos suerte, que las cosas debieron haber sido diferentes, que somos demasiado buenos, inocentes, bienintencionados para este mundo cruel, etc.

La Programación Neurolingüística nos sugiere amorosamente tomar otro camino y revisar la manera en la que percibimos un suceso y nos interpela: ¿Cómo más puede verse? ¿Y si te mueves a otra posición, cómo lo ves? ¿Y desde este otro punto? A medida que vamos expandiendo el horizonte de posibilidades, también se amplía el rango de acciones que las diferentes percepciones nos invitan a tomar y, consecuentemente, los resultados serán superadores.

¿Qué percepciones nos proponemos revisar?

¿JUGAMOS A PRESUPONER? Explorándonos desde la PNL Por Graciela Marchetti

EL COMPORTAMIENTO DE LA PERSONA NO ES LA PERSONA

Teniendo siempre presente que las presuposiciones no pretenden ser verdades universales, sino simplemente una guía que nos permite comprender mejor nuestra propia experiencia vital y, las aplicamos en nuestra cotidianidad con una dosis de curiosidad para descubrir las diferencias en los resultados que obtenemos, podremos evidenciar su utilidad.

Es innegable que lo que hacemos y lo que decimos nos define... hasta cierto punto. Solo cuando nuestras acciones están "alineadas" con nuestras palabras estamos siendo congruentes y nuestra identidad íntima, privada, como nuestra identidad pública toman forma. Sin embargo... ¡somos mucho más que lo que hacemos!

Esta presuposición abre las puertas del aprendizaje y cambio. Nos invita a pensarnos como seres capaces de observarnos, modificarnos, mejorar, evolucionar. Nos sugiere proteger la identidad propia y ajena como algo profundo y sagrado.

El hecho de que alguien llegue tarde una o varias veces no lo hace impuntual. Si una persona necesita más tiempo para procesar la información no significa que es lento o tonto. El contexto, las circunstancias, el estado emocional son información preciosa para ser más empáticos y respetuosos.

Los comportamientos, en general, pueden cambiarse con bastante facilidad si estamos comprometidos con el resultado y si somos persistentes. Por el contrario, la identidad es nuclear, es honda, es sensible. Los comportamientos son temporales. La identidad, permanente.

Si alguien "ataca" nuestra identidad nos sentiremos criticados y ofreceremos resistencia (lucha) o nos someteremos a ese juicio (huida). Si alguien objeta nuestra conducta, el efecto emocional es menos hiriente.

Es por ello que es tan relevante el rol de los adultos en la vida de los niños como guardianes de su sagrada identidad para que su autoestima sea elevada. Es por ello que no todas las personas que conducen un equipo de trabajo son líderes que inspiran.

TODOS LOS RECURSOS QUE NECESITAMOS PARA NUESTRO CAMBIO Y NUESTRO DESARROLLO ESTÁN DENTRO DE NOSOTROS.

Estos recursos internos a los que hacemos referencia son como tesoros escondidos, latentes, en potencia. Para poder hacer uso de ellos necesitamos: primero, reconocerlos como tales, como talentos, habilidades a los que podemos recurrir cada vez que sea necesario.

En segundo lugar: apropiarnos, adueñarnos de ellos, venciendo toda barrera que la falsa modestia nos lleva a ignorarlos, minimizarlos y hasta negarlos. Por último, necesitaremos herramientas adecuadas para sacarlos a la luz y usarlos sabiamente. Tal cual sucede con los recursos de nuestro planeta. La PNL nos provee de esas herramientas.

Esta presuposición, **TODOS LOS RECURSOS QUE NECESITAMOS PARA NUESTRO CAMBIO Y NUESTRO DESARROLLO ESTÁN DENTRO DE NOSOTROS**, nos lleva a echar una mirada positiva sobre nuestros dones y capacidades, en lugar de enfatizar las limitaciones.

Por supuesto que para potenciar esos recursos, incorporarlos de manera orgánica y ponerlos en práctica con naturalidad necesitaremos conectarnos con los resultados deseados y comprometernos con nuestro crecimiento.

Recordemos que cada vez que brillamos, no solo iluminamos a los demás, sino que los alentamos a proyectar su propia luz.

LAS PREGUNTAS SON LAS RESPUESTAS

Yendo más allá de las definiciones

Por Anthony Robbins

Lo importante es no dejar de preguntar. La curiosidad tiene sus propias razones de ser. Uno no puede más que apocarse cuando contempla los misterios de la eternidad, de la vida, de la maravillosa estructura de la realidad. Basta con tratar de comprender una pequeña parte del misterio cada día. Jamás hay que perder la santa curiosidad.

ALBERT EINSTEIN

Las preguntas son los rayos láser de la conciencia humana. Con su poder puedes atravesar cualquier dificultad u obstáculo.

¿Cuál es la diferencia principal entre aquellos que tienen éxito y los que no? Sencillamente, la gente con éxito se planteó preguntas mejores y, en consecuencia, obtuvo respuestas mejores.



En los comienzos del automóvil, centenares de personas se plantearon fabricarlos pero fue Henry Ford quien destacó al preguntarse: «¿De qué manera podría conseguir su producción en serie?». Millones sufrieron en la Europa del Este el yugo férreo del comunismo, pero fue Lech Walesa quien tuvo el valor de preguntarse: «¿Cómo puedo elevar el nivel de vida de los hombres y mujeres que trabajan en este país?». ¿Dónde te llevarían tus preguntas si dejaras que tu imaginación cabalgara libremente?

La mayoría de los procesos mentales, desde la evaluación (¿cómo es eso?) y la imaginación (¿sería posible?) hasta la decisión (¿qué voy a hacer?) implican el planteamiento y contestación de una serie de preguntas. Si, por lo tanto, deseamos cambiar nuestra calidad de vida, debemos cambiar las preguntas que solemos hacernos a nos otros mismos y a los demás.

Las preguntas logran tres cosas específicas:

Cambian inmediatamente aquello sobre lo que enfocamos la atención y en consecuencia cómo nos sentimos.

Si continúa haciéndose preguntas del estilo de: «¿Cómo es que me siento tan deprimido?», o bien: «¿Por qué no le gusto a nadie?», enfocará la atención, buscará y encontrará referencias que apoyen la idea de que hay una razón para que se sienta deprimido o poco querido. Como resultado de ello, se quedará en esos estados de ánimo tan poco capacitados. Si en lugar de eso se pregunta: «¿Cómo puedo cambiar mi estado de ánimo para sentirme más feliz y querido?», enfocará la atención sobre las soluciones. Aunque su cerebro le responda inicialmente: «No hay nada que pueda hacer», si a pesar de ello insiste y mantiene un sentido de la certidumbre y la expectativa, terminará por obtener las respuestas que necesita y se merece.

Descubrirá verdaderas razones para sentirse mejor y, al enfocar la atención sobre ellas, su estado emocional le seguirá de inmediato.

Hay una gran diferencia entre una afirmación y una pregunta. Cuando se dice a sí mismo: «Soy feliz, soy feliz, soy feliz», es posible que se sienta realmente feliz si produce la suficiente intensidad emocional, cambia su fisiología y, en consecuencia, su estado de ánimo.

Pero, en realidad, puede pasarse todo el día haciéndose afirmaciones de este tipo sin cambiar cómo se siente. Lo que le ayudará a cambiar realmente es preguntarse: «¿De qué me siento feliz ahora? ¿De qué podría sentirme feliz si lo deseara? ¿Cómo me haría sentirme feliz eso?». Si continúa haciéndose preguntas como éstas, descubrirá referencias reales que le inducirán a enfocar la atención sobre las razones que existen realmente para que se sienta feliz. Y entonces estará seguro de sentirse feliz.

En lugar de «animarle», las preguntas le proporcionan verdaderas razones para sentir la emoción. Usted y yo podemos cambiar en un instante el estado de ánimo, cambiando nuestro enfoque. La mayoría de nosotros no nos damos cuenta del poder del control de la memoria. ¿Verdad que ha atesorado en su vida momentos que, si enfoca la atención y piensa en ellos, eso le hace sentirse inmediatamente feliz, incluso en este momento? Quizá fue el nacimiento de un niño, el día de su boda o su primera cita. Las preguntas son una guía que le conduce a esos momentos.

LAS PREGUNTAS SON LAS RESPUESTAS

Yendo más allá de las definiciones

Por Anthony Robbins

10

Si se hace preguntas como: « ¿Cuáles son los momentos que más atesoro?», o bien: « ¿Qué hay de realmente maravilloso en mi vida ahora mismo?», y considera seriamente la pregunta empezará a pensar en experiencias que le hacen sentirse fenomenalmente bien. Y en ese estado emocional no sólo se sentirá mejor, sino que será capaz de aportar más a todos aquellos que le rodeen.

El problema, como bien puede suponer, es que la mayoría de nosotros nos sentimos como si funcionáramos con un piloto automático. Al no lograr controlar de forma consciente las preguntas habituales que nos planteamos, limitamos gravemente nuestro abanico emocional y, por lo tanto, nuestra habilidad para utilizar los recursos de que disponemos. ¿La solución? Como ya vimos en el capítulo sexto, el primer paso consiste en cobrar conciencia de lo que desea, y descubrir cuál es su vieja pauta limitadora. Conseguir apalancamiento: pregúntese: «Si no cambio esto, ¿cuál es el precio que tendrá que pagar en último término?

¿Qué me costará esto a largo plazo?», y: « ¿Cómo quedaría transformada toda mi vida si hiciera esto ahora mismo?»; interrumpa la pauta (si alguna vez ha sentido dolor, se ha distraído y no lo ha sentido, sabrá lo muy efectivo que es esto); cree una alternativa nueva y capacitadora, haciéndose una serie de preguntas mejores; y luego condiciónela, repitiéndola hasta que se convierta en una parte consistente de su vida.

La obra de mi vida es el resultado del planteamiento continuo de preguntas. ¿Qué impulsa a la gente a hacer lo que hace? ¿Qué ha permitido que algunas personas alcancen el éxito aunque contaran con menos recursos que otras? ¿Cómo podríamos conseguir los mismos resultados? ¿Cómo obtener cambios con más facilidad y rapidez que antes? ¿Cómo podemos mejorar la calidad de vida de todos? ¿Cuáles son las preguntas principales que dan forma a tu vida en este momento?

Las respuestas que recibimos dependen de las preguntas que estamos dispuestos a plantear. Por ejemplo, si se siente realmente enojado, y alguien dice: « ¿Qué hay de grande en esto?», es posible que no esté dispuesto a responder. Pero, si valora mucho el aprendizaje, puede que esté dispuesto a responder sus propias preguntas de: «¿Qué puedo aprender de esta situación? ¿Cómo puedo utilizar esta situación?» Su deseo por encontrar nuevas distinciones le impulsará a tomarse el tiempo para responder a sus propias preguntas y, al hacerlo así, cambiarán su enfoque, su estado de ánimo y los resultados que esté obteniendo.

Hágase ahora mismo algunas preguntas que le aporten poder. ¿De qué se siente realmente feliz en su vida ahora mismo? ¿Qué hay realmente grande en su vida hoy? ¿De qué se siente verdaderamente agradecido? Tómese un momento para pensar en las respuestas y observe lo bien que se siente al saber que posee razones legítimas para sentirse estupendamente ahora mismo.

Las preguntas cambian aquello que suprimimos.

Los seres humanos somos maravillosas «criaturas supresoras». A todos nos suceden millones de cosas a nuestro alrededor, sobre las que podríamos enfocar la atención ahora mismo, desde el flujo de la sangre por nuestras orejas hasta la brisa que puede estar acariciándonos los brazos. No obstante, sólo podemos enfocar la atención consciente sobre un pequeño número de cosas al mismo tiempo. Inconscientemente, la mente puede hacer todo tipo de cosas, pero, una vez conscientes, nos vemos limitados por el número sobre las que podemos enfocar la atención de forma simultánea. Así pues, el cerebro se pasa una buena parte de su tiempo tratando de dar prioridad a lo que debe prestar atención y, lo que es más importante, a lo que no presta atención alguna o incluso «suprime».

Si se siente realmente triste, sólo hay una razón: es porque suprime todas las razones por las que podría sentirse bien y si se siente bien, es porque suprime todas las cosas malas en las que podría fijar su atención. Así que, cuando le hace una pregunta a alguien, cambia aquello sobre lo que esa persona enfoca la atención y lo que está suprimiendo.

Si alguien le pregunta: « ¿Se siente tan frustrado como yo con este proyecto?», aunque no se sintiera frustrado antes, puede empezar a enfocar la atención sobre lo que previamente había suprimido, y empezar a sentirse también mal. Si alguien le pregunta: « ¿Qué hay de realmente horrible en su vida?», puede sentirse impulsado a contestar, al margen de lo ridícula que sea esa pregunta. Si no la contesta conscientemente, la pregunta puede permanecer inconscientemente en su mente.

LAS PREGUNTAS SON LAS RESPUESTAS

Yendo más allá de las definiciones

Por Anthony Robbins

11

A la inversa, si se le pregunta: « ¿Qué hay de realmente grande en su vida?», y mantiene usted el enfoque sobre la respuesta, puede empezar a sentirse inmediatamente bien.

Si alguien dice: «Sabes que este proyecto es realmente grande.

¿Has pensado alguna vez en el impacto que vamos a tener gracias a lo que hemos creado aquí?», puede sentirse inspirado por un proyecto que antes le parecía muy trabajoso.

Las preguntas son como el láser de la conciencia humana. Concentran su enfoque y determinan lo que sentimos y hacemos.



Deténgase un momento, eche un vistazo a la estancia donde se encuentre y pregúntese: « ¿Hay en esta habitación algo que sea marrón? » Mira a su alrededor y lo ve: marrón, marrón, marrón. Ahora, observe esta página. Bloqueando su visión periférica, piense en todo aquello que sea... verde. Si se encuentra en una habitación que conoce bien, probablemente lo hará con facilidad, pero, si está en una habitación extraña, es muy probable que recuerde más cosas marrones que verdes. Ahora, mire a su alrededor y observe lo que sea verde: verde, verde, verde. ¿Observa usted más verde esta vez? Si se encuentra en un ambiente que no le es familiar, estoy seguro de que la respuesta será afirmativa.

¿Qué nos enseña esto? Pues que aquello hacia lo que miramos, eso es lo que encontramos., si se siente enojado, una de las mejores cosas que puede hacer es preguntarse: « ¿Cómo puedo aprender de este problema para que no vuelva a sucederme? »

Ese es un buen ejemplo de una pregunta de calidad, en el sentido de que le llevará desde el desafío actual a encontrar los recursos capaces de impedir que este dolor vuelva a repetirse en el futuro. Hasta que se hace esa pregunta, está suprimiendo la posibilidad de que este problema se convierta realmente en una oportunidad.

Las preguntas tienen el poder de afectar a nuestras creencias y, de ese modo, lo que consideramos como posible o imposible. Tal y como vimos en el capítulo cuarto, hacer preguntas penetrantes puede debilitar las patas de referencia de las creencias limitadoras, permitiéndonos desmanteladas y sustituidas por otras capacitadoras. Pero ¿se ha dado cuenta alguna vez de que las palabras específicas que seleccionamos y el mismo orden de éstas en una pregunta pueden hacernos considerar ciertas cosas, al mismo tiempo que damos otras por sentadas? A eso se lo conoce como el poder de la presuposición, algo de lo que debería ser muy consciente.

Las presuposiciones nos programan para aceptar cosas que pueden ser ciertas o no, y otras personas pueden utilizadas sobre nosotros, o nosotros mismos podemos utilizadas subconscientemente. Por ejemplo, si se hace una pregunta como: « ¿Por qué me saboteo siempre a mí mismo? » después de que algo haya salido mal, se está preparando para volver a repetir lo mismo y está poniendo en marcha una profesión que se cumple a sí misma. ¿Por qué?

Pues porque, como ya hemos dicho, su cerebro le aportará obedientemente la respuesta a cualquier cosa que le pregunte. Habrá dado por sentado que se sabotea porque enfoca la atención sobre por qué hace tal cosa, en lugar de plantearse si lo ha hecho en realidad.

Las preguntas cambian los recursos de que disponemos.

Hace unos cinco años llegué a una encrucijada crucial en mi vida, cuando regresé a casa después de una jornada agotadora y descubrí que uno de mis socios me había malversado un cuarto de millón de dólares y dejado la empresa con una deuda de 750.000 dólares. Las preguntas que no había logrado hacer cuando contraté a ese hombre me habían llevado a esta situación, y ahora mi propio destino dependía de las nuevas preguntas que fuera capaz de hacerme. Todos mis asesores me aseguraron que sólo me quedaba una alternativa: declararme en bancarrota.

Empezaron inmediatamente a hacerme preguntas como: « ¿Qué debemos vender primero? ¿Quién se lo comunicará a los empleados? » Pero yo me negué a aceptar la derrota.

LAS PREGUNTAS SON LAS RESPUESTAS

Yendo más allá de las definiciones

Por Anthony Robbins

12

Resolví que, costase lo que costase, encontraría una forma de mantener mi empresa en funcionamiento. En la actualidad, sigo activo en el negocio no gracias al gran consejo que recibí de quienes me rodeaban, sino porque me planteé una pregunta mejor: « ¿Cómo puedo darle la vuelta a esta situación?»

A continuación, me hice una pregunta mucho más inspiradora: « ¿Cómo puedo darle la vuelta a mi empresa, llevarla hasta el siguiente nivel y conseguir que ejerza un mayor impacto del que ha logrado en el pasado?» Sabía que, si me hacía una pregunta mejor, obtendría una respuesta mejor.

Al principio, no obtuve la respuesta que deseaba. Inicialmente, fue: «No hay forma de darle la vuelta a la situación». Pero seguí haciéndome la pregunta con intensidad y expectación. La amplié, planteándomela del siguiente modo: « ¿Cómo puedo añadir más valor y ayudar a más gente incluso mientras duermo? ¿Cómo puedo conectar con la gente de una forma que no se vea limitada por mi presencia física?» Con estas preguntas en la cabeza, se me ocurrió la idea de iniciar una operación de franquicia en la que más gente pudiera representarme por todo el país. Un año más tarde y a partir de estas mismas preguntas, se me ocurrió la idea de producir un informe comercial televisado, y ésa fue una respuesta que recibí de la misma ardiente pregunta que me había planteado.

Gracias a haberme hecho una pregunta con la suficiente intensidad, obtuve una respuesta que me ayudó a desarrollar relaciones con personas diseminadas por todo el mundo, y a las que de otro modo no habría podido conocer o contactar. En el ámbito de los negocios, especialmente, las preguntas nos abren nuevos mundos y nos permiten acceder a recursos que, de otro modo, nos habrían pasado inadvertidos, a pesar de que estaban disponibles.

Una cosa importante a recordar es que nuestras creencias afectan a las preguntas.

Muchas personas jamás se habrían preguntado: « ¿Cómo puedo darle la vuelta a la situación? », sencillamente porque todos los que les rodeaban les habrían dicho que era imposible. Les habría parecido una pérdida de tiempo y energía. Tenga cuidado de no hacerse preguntas limitadas, ya que, en tal caso, encontrará respuestas limitadas. Lo único que limita las preguntas que se hace es su creencia acerca de lo que es posible. Una creencia esencial que ha configurado mi destino personal y profesional es que, si continúo haciéndome cualquier pregunta, terminaré por encontrar una respuesta. Lo único que necesitamos hacer es crear una pregunta mejor, para obtener así una respuesta mejor. Una de las metáforas que suelo utilizar es que la vida es como un juego de riesgo; todas las respuestas están ahí, y lo único que tenemos que hacer es plantear las preguntas correctas para ganar.

La clave, pues, consiste en desarrollar una pauta de preguntas bien consolidadas que nos den más poder. Usted y yo sabemos que siempre habrá momentos en que nos encontremos con eso que solemos llamar «problemas»: los obstáculos al progreso personal y profesional. Toda persona tiene que enfrentarse con estos «regalos» especiales, sin que importe la fase de la vida que haya alcanzado.

La cuestión no es si va a tener problemas, sino cómo va a enfrentarse a ellos cuando aparezcan. Todos necesitamos una forma sistemática de afrontar los desafíos. Así pues, al darme cuenta del poder de las preguntas para cambiar inmediatamente mi estado de ánimo y permitirme el acceso a recursos y soluciones, empecé a entrevistar a personas y a preguntarles cómo lograban salir de los problemas. Descubrí que hay ciertas preguntas que parecen totalmente necesarias. He aquí una lista de cinco preguntas que utilizo para afrontar cualquier tipo de problema que surja, y le aseguro que éstas han cambiado absolutamente la calidad de mi vida. Si elige utilizarlas, también harán lo mismo por usted.

Las preguntas que solucionan problemas

1. ¿Qué hay de grande en este problema?
2. ¿Qué hay que no sea perfecto todavía?
3. ¿Qué estoy dispuesto a hacer para lograr que sea como yo quiero?
4. ¿Qué estoy dispuesto a no seguir haciendo para lograr que sea como yo quiero?
5. ¿Cómo puedo disfrutar del proceso, mientras hago lo necesario para lograr que sea como yo quiero?

Las preguntas desencadenan un efecto progresivo cuyo impacto es mucho mayor de lo que podamos imaginar. Todo progreso humano viene precedido por preguntas nuevas. ¿Qué nueva pregunta podrías plan-

DESDE EL REINO METAFÓRICO ... Nasrudín y el huevo Por PAULO COELHO

13

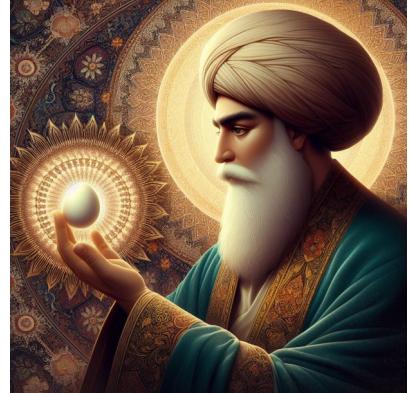
Cierta mañana Nasrudin – el gran místico sufí que siempre fingía ser loco – envolvió un huevo en un pañuelo, se fue al medio de la plaza de su ciudad y llamó a los que pasaban por allí.

¡Hoy tendremos un importante concurso! – dijo – ¡Quien descubra lo que está envuelto en este pañuelo, recibirá de regalo el huevo que está dentro!

Las personas se miraron, intrigadas, y respondieron:

-¿Cómo podemos saberlo? ¡Ninguno de nosotros es adivino!

Nasrudin insistió:



- Lo que está en este pañuelo tiene un centro que es amarillo como una yema, rodeado de un líquido del color de la clara, que a su vez está contenido dentro de una cáscara que se rompe fácilmente.

Es un símbolo de fertilidad, y nos recuerda a los pájaros que vuelan hacia sus nidos. Entonces, ¿quién puede decirme lo que está escondido?

Todos los habitantes pensaban que Nasrudin tenía en sus manos un huevo, pero la respuesta era tan obvia que nadie quiso pasar vergüenza delante de los otros.

¿Y si no fuese un huevo, sino algo muy importante, producto de la fértil imaginación mística de los sufis?

Un centro amarillo podía significar algo del sol, el líquido a su alrededor tal vez fuese algún preparado de alquimia. No, aquel loco estaba queriendo que alguien hiciera el ridículo.

Nasrudin preguntó dos veces más y nadie se arriesgó a decir algo impropio.

Entonces él abrió el pañuelo y mostró a todos el huevo.

- Todos vosotros sabíais la respuesta – afirmó – y nadie osó traducirla en palabras.

Así es la vida de aquellos que no tienen el valor de arriesgarse: las soluciones nos son dadas generosamente por Dios, pero estas personas siempre buscan explicaciones más complicadas, y terminan no haciendo nada.

Paulo Coelho

