



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 106

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

ÍNDICE

E-book Nro. 106 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

No abandones nunca tu objetivo sin haber emprendido antes algún tipo de acción orientada a su consecución.

ANTHONY ROBBINS

REFLEXIONES SOSTENIDAS DESDE LAS PRESUPOSICIONES Y POSTULADOS DE LA PNL

Por Gustavo Mamud

Pág. 1 a 2

METÁFORAS

La magia en acción

Por Anné Linden

Pág. 3 a 4

DESCUBRIENDO A LA OBESIDAD EN EL LENGUAJE

Una mirada original desde la PNL

Por María Pompeya Cabas

Pág. 5

EL SER ESENCIAL Y EL EGO

La Relación entre Amo y Sirviente

Por Daniel Cuperman

Pág. 6 a 7

PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Las creencias en el plano económico

Por Kris Hallbom y Armand D'Alo

Pág. 8 a 12

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El bambú japonés. Cuento Zen

Pág. 13

Textuales de ROBERT DILTS

El énfasis en la noción de *campo* o *mente campo* es una de las características definitorias de la tercera generación de la PNL. Un “campo”, según nuestra visión, es, en esencia, un tipo de espacio o energía producido por las relaciones e interacciones dentro de un sistema de individuos. Un aspecto central de esta visión del campo es la idea de que la propia relación es una “tercera entidad” generada entre las personas involucradas, al igual que el hidrógeno y el oxígeno se combinan para producir una tercera entidad, que es el agua. La relación se convierte en un recipiente que contiene, procesa y hace evolucionar los pensamientos, emociones y experiencias de las personas involucradas. La sensación de formar parte de un sistema o campo mayor es una experiencia subjetiva común a casi todos los seres humanos.



Por ejemplo, a menudo hablamos de sentir el “espíritu de equipo”: la sensación de formar parte de un grupo que nos incluye pero es mayor que nosotros. Así, las experiencias subjetivas —como el “espíritu de equipo”— emergen de una sensación sentida del “campo relacional” que surge de las interacciones entre nuestro propio sistema nervioso y los de otras personas, formando una especie de sistema nervioso colectivo más amplio. Este sistema nervioso colectivo produce resultados a los que a veces se les ha llamado “mente grupal” o “inteligencia colectiva”. Esta *mente grupal* puede tener características y cualidades de inteligencia muy diferentes a las de las mentes individuales de los miembros del grupo, tal como el agua tiene propiedades muy diferentes de las de los átomos de oxígeno e hidrógeno que la componen. Gregory Bateson postuló que nuestras mentes individuales forman parte de una “mente mayor” que emerge del “Sistema social interconectado total y la ecología planetaria”.

REFLEXIONES SOSTENIDAS DESDE LAS PRESUPOSICIONES Y POSTULADOS DE LA PNL

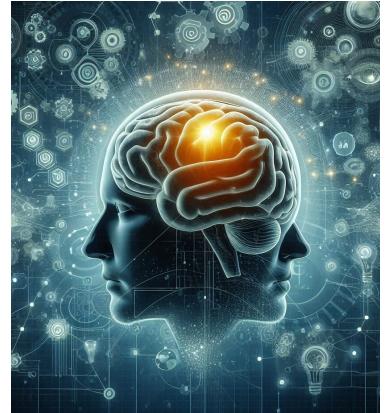
Por Gustavo Mamud

“La búsqueda del conocimiento es la búsqueda del autodescubrimiento y la verdad universal”. El mejor camino para obtener resultados de evolución es y será siempre, el conocimiento y la transformación.

¿Por qué tuve el deseo de pensar sobre las presuposiciones o postulados de la PNL?

Porque aquello que se supone causa, o motivo de algo, está basado en ideas y esas ideas fueron generadas por una experiencia, por un estudio que arrojó resultados. La proposición se constituye, cuya verdad se admite sin pruebas para servir de base en ulteriores razonamientos.

Las presuposiciones o postulados son “guías” o métodos, como “conjunto de procedimientos cuya utilidad medida, es la de su valor”.



Porque el actuar de la persona cada vez más va manifestando su complejidad desde las conductas y éstas muchas veces no nos arrojan buenos resultados, al contrario, según cómo pensemos y cómo sintamos dependerá nuestro proceder, por lo tanto es oportuno destacar que “los humanos somos seres en-redados”. Y en este punto toma protagonismo nuestras facultades para el desarrollo; así como complejas son las acciones del ser humano, “cómo funcionamos” factores limitantes, así también poseemos un entramado de potencialidades de “cómo queremos funcionar”. Por lo tanto “actuar como si estas presuposiciones fueran verdaderas nos permitirán obtener el máximo provecho de todos los modelos de la PNL”. Y ¿Qué es verdadero o falso? Robert Dilts (1994, pág. 4) sugiere que: “la ciencia busca relaciones que se cree que son independientes de la persona que busca. Esto incluye el caso en que el hombre mismo es el tema”.

Hagamos una vez más un recorrido sobre los constructos que nos estamos refiriendo: Presuposiciones y Postulados. Acompañaré con algunas preguntas que me he formulado para acercarme cada vez más a la luz del conocimiento, a esa epistemología que sostiene la PNL.

Presuposiciones básicas:

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO. ¿Qué hay más allá de esa realidad que estoy creando?

VIDA Y MENTE SON PROCESOS SISTÉMICOS. ¿Qué tipo de predominio, de relación, implica el “todo” sobre las “partes”, en las relaciones interpersonales desde lo comunicacional? ¿Qué alcance tiene y cómo impacta la comunicación no verbal entre los individuos?

Presuposiciones operativas:

MENTE Y CUERPO SON PARTES DEL MISMO SISTEMA CIBERNÉTICO.

Partiendo que ambos interactúan y se influyen entre sí... ¿Cómo es el hecho de que un cambio en uno afecta de algún modo al otro?

TODO COMPORTAMIENTO TIENE UNA INTENCIÓN POSITIVA.

¿Qué tipo de beneficio se propone la conducta humana? ¿Cuál es la diferencia entre la “intención de una conducta” y la “conducta en sí o propiamente dicha”? ¿Cómo comprender que la persona no es su conducta? ¿Cómo discernir la intención positiva, cuando el propósito se presenta como algo que es malo?

TODO COMPORTAMIENTO ES ÚTIL EN UN DETERMINADO CONTEXTO.

¿Puede limitarnos el lugar donde actuamos, ser nuestra mejor versión? ¿Tiene el comportamiento relación con actos de educación o normas sociales? ¿Qué diferencias podemos señalar entre los comportamientos de nuestro entorno familiar, laboral, social, contextual?

REFLEXIONES SOSTENIDAS DESDE LAS PRESUPOSICIONES Y POSTULADOS DE LA PNL

Por Gustavo Mamud

LAS PERSONAS CUENTAN POTENCIALMENTE CON TODOS LOS RECURSOS NECESARIOS PARA CAMBIAR Y PARA ACTUAR EFICIENTEMENTE.

¿Hemos traspasado las barreras de lo que creemos que son las únicas capacidades que tenemos? ¿Qué tipo de inteligencias, habilidades, destrezas, potencialidades, entre otras, podemos desarrollar las personas desde la ampliación del talento humano?

EL SIGNIFICADO DE NUESTRA COMUNICACIÓN SE ENCUENTRA EN LA RESPUESTA QUE OBTENEMOS.

¿Cómo es nuestro discurso para que podamos obtener la respuesta deseada? ¿Qué diferencia hay entre la “respuesta que deseamos obtener” y el “cómo digo lo que digo, en mis actos comunicacionales”? ¿Siempre queremos tener la razón... Cómo es?

LAS PERSONAS RESPONDEN A SU MAPA DE LA REALIDAD Y NO A LA REALIDAD MISMA.

¿Qué entiendo por realidad? ¿Cuál es la diferencia entre la realidad creada y la que no vemos? ¿Siempre creamos nuevos mundos o a veces tenemos la razón?

NO EXISTEN FALLAS EN COMUNICACIÓN, SÓLO RETROALIMENTACIÓN.

¿Tomamos siempre la respuesta no deseada como un buen insumo para el cambio que estoy buscando? ¿En la retroalimentación siempre deben prevalecer mis ideas... Será así... Entonces cómo?

SI ES POSIBLE PARA ALGUIEN, ES POSIBLE PARA MÍ.

¿Pensamos en nuevos modelos o siempre actúo cómodamente con mi propio mapa? ¿Cuál es la diferencia, que hace la diferencia, entre una persona sobresaliente y exitosa y otra normal y estándar? ¿Qué tipos de posicionamientos tengo ya que no obtengo los resultados que necesito para sentirme bien?

PROCESAMOS LA REALIDAD A TRAVÉS DE NUESTRO CUERPO-MENTE Y POR LO TANTO SOMOS NOSOTROS LOS QUE CREAMOS NUESTRAS EXPERIENCIAS Y LOS RESPONSABLES POR LO QUE ESAS EXPERIENCIAS PROVOCAN EN NOSOTROS.

¿Somos conscientes de nuestras experiencias? ¿Cómo estamos funcionando? ¿Trabajamos siempre con los mismos recursos internos o nos desafiamos con nuevos modelos? ¿Nos hacemos cargo de nuestras experiencias adversas, para que por las mismas, encontremos la luz que estamos buscando?

SI ALGO NO FUNCIONA, HAZ OTRA COSA.

¿Estamos dispuestos a darle sentido o tolerar ciertas frustraciones? Las mismas... Tienen valor? ¿Todo tiene que ser perfecto y debe suceder a toda costa, creyendo que es lo mejor para nosotros... Cómo es?

Lo que intento compartir y no transmitir ni traspasar, es acompañar con ideas para que juntos podamos ver con mayor profundidad la riqueza conceptual llevada a la práctica, que sostiene nuestro modelo. Acercarnos más a esa llama o a esa luz que entibia y que ilumina nuestros saberes.

“A pesar de que la PNL es un enfoque subjetivo, parece tener modelos que se aplican a todo el mundo. Se podría decir que algunos de los conceptos en la PNL son generalizables e independientes del individuo y son, por lo tanto, objetivos”.

Para mi comprensión, parto de la subjetividad en sí con dos intenciones: la primera es una idea de “retener” cuando yo estoy atado a recursos internos que paralizan, que no me permiten lograr el objetivo deseado; y la segunda intención, la idea de “desprender” estados mentales o mociones internas, soltar, para poder dejar de ver sólo desde una rendija estrecha.

METÁFORAS

La magia en acción

Por Anné Linden

Las historias, desde el principio de los tiempos, siempre han ejercido una especial fascinación para la humanidad.

Los cuentos enseñan, entretienen, preservan la Historia, sanan y nutren. Al apelar a nuestra mente inconsciente, una historia pasa por alto la mente consciente, cognitiva e intelectual y compromete nuestra imaginación e intuición.

El Dr. Milton Erickson, el maestro de la comunicación inconsciente y la metáfora, nos recordó, una y otra vez, que el cambio dependía de un cambio en nuestra perspectiva, nuestro punto de vista.

Las historias nos sacan de nosotros mismos y nos ponen en el lugar de otra persona, alterando así nuestra perspectiva y permitiendo que nuestra parte creativa haga nuevas asociaciones y conexiones.

Un mensaje o idea al que nos hemos resistido conscientemente o al que nos hemos puesto a la defensiva puede comunicarse de manera mucho más efectiva a través de una historia. Una metáfora utiliza una historia para comunicar un mensaje específico. Tenemos historias ilimitadas dentro de nosotros: todo lo que alguna vez has hecho, aprendido, visto, oído, leído y soñado es una historia potencial. Tu vida es una historia llena de historias.

Un viaje al supermercado puede convertirse en una historia fascinante sobre cuántas opciones tenemos realmente y no nos damos cuenta, hasta que, por arte de magia, aparece un estante con más de diez marcas de salsa para espaguetis que nunca supiste que existían.

Dos ingredientes muy importantes para el uso de metáforas son la confianza en nuestra intuición y el coraje de equivocarnos. Confianza significa seguir esa primera idea de una historia que recuerdas cuando te cuestionas, es la mente consciente, el ego el que está analizando y preocupándose por tener razón.

Confiar significa permitir que la energía fluya desde tu inconsciente, donde vive tu intuición, y no impedir ese flujo con el ego. Esto se refiere al coraje: el coraje de equivocarse para el ego que quiere tener razón. Coraje significa actuar según tu intuición siguiendo la historia, explicándola y afrontando las consecuencias.

Lo peor que puede pasar es que cometas un error. Eso no es tan malo, especialmente si recuerdas que se aprende más de los errores que de los éxitos.

El tercer ingrediente importante de una metáfora es tener una estructura: un procedimiento paso a paso que, si se practica a lo largo del tiempo, genera seguridad, confianza y coraje.

A continuación se muestra un marco que me ha resultado muy útil: (se puede usar con un individuo, una pareja, una familia o un grupo).

Escuche y mire a la persona con la que está interactuando. Pon toda tu atención en ella. Identifique el problema y lo que ella quiere en su lugar o su objetivo. O puede optar por crear o mejorar una actitud o estado mental que facilite el aprendizaje, la curación o el placer.

Pregúntese: "¿Qué cambio en el pensamiento, sentimiento o comportamiento acerca a esta persona al resultado deseado?" (Este paso no es necesario cuando simplemente desea crear o expandir un estado con recursos).

Pregúntese: "¿Qué emoción o idea haría esto más fácil?"

Pregúntese: "¿Cuándo/dónde tuve este sentimiento o idea? O ¿Cuándo/dónde vi, oí o leí acerca de alguien que tuvo este sentimiento o idea?"

(Di en voz alta: "Eso me recuerda a..." O "Una vez..." Abre la boca, mueve los labios y la lengua y deja que las palabras salgan: la historia fluirá desde tu inconsciente para tu oyente. y por su inconsciente.



METÁFORAS

La magia en acción

Por Anné Linden

"Había una vez una brizna de hierba. ¡Era desesperada: estaba helada, inundada, quemada por el sol o pisoteada por cientos de zapatos y botas! Justo cuando empezaba a ser feliz, estirándose hacia el azul cielo y el sol ardiente, escuchando los pájaros cantándose unos a otros, y sintiendo la brisa acariciarla, fue cortada y presionada contra la tierra.

Una vez, alguien que no sabía lo que hacía, la cortó tan corto que apenas podía respirar y ciertamente no podía oír el canto de los pájaros ni sentir la brisa, pero de alguna manera, después de unos días, se dio cuenta de que había crecido un poco y podía comenzar a estirarse y mirar al cielo nuevamente.

Sin embargo, después de unas semanas, el sol era tan fuerte que perdió todo su hermoso color verde y se volvió marrón y seco. Estaba segura de que el final estaba cerca, sólo que en ese momento llegó la lluvia y bebió profundamente de la humedad. Pronto, una vez más, recuperó el color.

Siempre parecía suceder algo que la lastimaba o la ponía en peligro: el hielo y la nieve, el sol abrasador, la gente caminando, corriendo y saltando encima de ella. Estaba desesperada, no valía la pena vivir así. Un día una hermosa mariposa se posó cerca de ella. Había algo maravilloso en esta mariposa y la brizna de hierba comenzó a hablarle y finalmente le contó su historia de sufrimiento.

La mariposa fue muy amigable y empezó a hablar. 'Puedo entender cómo te sientes, pero debo decir que estoy muy sorprendido por tu historia. Mira, desde mi perspectiva, muy por encima de ti en este campo, la veo todos los días.'

Veo lo flexible que eres, que las peores tormentas nunca te han quebrantado, pase lo que pase, al ser pisado varias veces, congelado o quemado, siempre te levantas, miras hacia arriba y te estiras, hacia el cielo y las nubes. Y cuando sopla el viento, puedo escuchar tu hermosa y suave canción.'

La brizna de hierba agradeció a la mariposa y guardó silencio durante un largo rato. Luego empezó a sonreír para sí misma y a tararear una canción alegre; finalmente se dio cuenta de que toda su vida había sido un éxito, no un fracaso".

¿Qué mensaje trae esta historia para ti y tu vida?

LA METÁFORA, EL LENGUAJE DEL INCONSCIENTE

Cómo explican Robert Dilts y Judith DeLozier en la "Encyclopedia de PNL", la palabra **metáfora** viene del griego μεταφορά (metaphora). Metaphora viene de metapherein formada de **meta** (fuera/más allá/ al otro lado) y **pherein** (trasladar).

La metáfora puede ser entendida como una herramienta que facilita la transferencia o traslación de aprendizajes entre distintos conceptos. Usar una metáfora para entender una situación nos permite llegar a nuevas perspectivas y disparar la creatividad. Es una herramienta común y potente para hacer nuevas asociaciones referentes a una idea, situación o concepto. Estas libres asociaciones son las que ocurren también a nivel inconsciente en los sueños.

La metáfora estimula un tipo de pensamiento, el llamado pensamiento lateral, que nos lleva al nivel de abstracción necesario para poder aplicar o transferir aprendizajes de un contexto a otro. Por ejemplo, establecer una relación entre conceptos tan distintos como gestionar un conflicto y comprar una lámpara, puede crear nuevas áreas de percepción. En un principio puede parecer que gestionar un conflicto es algo personal a lo que debemos dar mucha importancia, mientras que la lámpara puede ser un objeto material de menor importancia. Pero incluso en este tipo de relaciones podemos encontrar analogías relevantes, que nos permitan apreciar que, para darnos cuenta del alcance de luz de esta nueva lámpara, es posible que debamos esperar a que oscurezca.

DESCUBRIENDO A LA OBESIDAD EN EL LENGUAJE

Una mirada original desde la PNL

Por María Pompeya Cabas Aldaz

Tuve el privilegio de criarme en un sistema familiar completo y matrilineal. Había bisabuela, abuela, tíos abuelos, tíos, etc. Como una gran familia, un gran sistema. Donde se recoge, difunde, procesa y almacena información. Donde mi bisabuela decía que si se te perdía algo, había que pedirlo al ángel de la guarda, para que te lo encontrara. Y luego venía la tía y decía que solo con "llamar las cosas por su nombre" alcanzaba.

De niña sentía que algo había en la palabra, en el "decir" las cosas, en el vocabulario. Incluso había una frase escrita por mi tatarabuela: "Dios está en las palabras", en la tapa de la biblia familiar. Pero además del folklore del lenguaje estaba el de la comida y la obesidad. La abuela que se pesaba en el ferrocarril porque ya no le alcanzaba la balanza de la farmacia que solo llegaba a los 150 kilos, leía cada semana la dieta novedosa de la revista Para Ti, mientras preparaba pastelitos para su nieta.



Y yo seguía aprendiendo, absorbiendo y tomando decisiones, conservando la lógica, equilibrando hemisferios. No bien aparecieron los grupos de obesidad en Argentina comencé a participar, como una forma de salir del problema y mantenerme delgada.

Cuando una pieza de este sistema cambia, como cuando experimentamos un síntoma o comportamiento poco funcional, todo el sistema se ve afectado.

El exceso de peso es parte del sistema familiar, y es como si la orquesta estuviera tocando una melodía que no nos gusta, pero que, de alguna manera, está satisfaciendo una necesidad del conjunto.

¿Cuál es esa necesidad? ¿Qué está tratando de decirnos nuestro cuerpo, nuestras emociones o nuestros pensamientos con ese comportamiento?

Si hablamos desde el punto de vista médico, la obesidad es una condición, donde confluyen influencias genéticas, conductuales, metabólicas y hormonales en el peso corporal. Y ocurre cuando se ingieren más calorías de las que se queman con las actividades diarias típicas y el ejercicio. El cuerpo almacena ese exceso de calorías en forma de grasa.

Entonces se podría decir que es uno de los mejores ejemplos de que este síntoma es un subsistema parte de un gran sistema. Desde el punto de vista médico, es una enfermedad, que hoy por hoy es casi una pandemia. Desde el punto de vista social, parece que no podemos festejar sin consumir: no solo comidas, sino bebidas hasta el hartazgo.

Como adicción, es una de las más difíciles, porque si bien el alcoholismo o el tabaquismo, puedo dejar de consumir, es imposible dejar de comer.

Ya se que me van a decir, Pompe, ¡que difícil que me la estás haciendo hoy! A lo que les puedo contestar que no. Porque nosotros tenemos todas las herramientas, y por eso amo la Programación Neurolingüística. ¿Recuerdan la Pirámide de Dilts?

Si vamos por el escalón de hábitos, podríamos modificar el sistema, con solo reemplazar alguno que otro. Y así cada uno de los escalones: podríamos modificar valores, empezando a mirar con mejores ojos a la actividad física, por ejemplo.

Y qué sucede con la expresión típica de "soy gordo, respiro hondo y engordo" o tomo agua y engordo... ? Claro es que acá tengo, no solo una creencia, sino que tiene "nivel identidad". Sabemos que es una de las más difíciles de sacar, pero además es el gran lema de las personas que en Argentina concurren a grupos de obesidad: "tenemos que venir cada semana, porque somos gordos"

Entonces en el lenguaje, y solo con ese lema, ya caímos en la trampa.

Como dijera mi abuelita: "Dios está en las palabras", quizás con solo cambiar el lenguaje del "soy gordo" por "estoy gordo", estamos saliendo de la trampa de identidad, hacia un escalón de la pirámide que es más fácil de cambiar.

EL SER ESENCIAL Y EL EGO

La Relación entre Amo y Sirviente

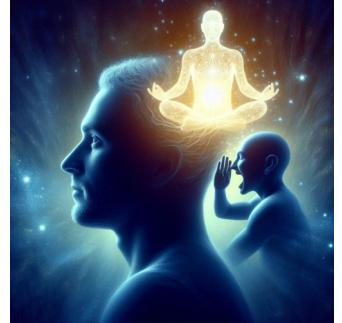
Por Daniel Cuperman

Presentamos aquí un interesante trabajo de reencuadre con metáforas de campo

En la búsqueda espiritual y filosófica, se habla frecuentemente de dos aspectos fundamentales de nuestra naturaleza:

EL SER ESENCIAL Y EL EGO

Para entender mejor esta dualidad, podemos comparar su relación con la de un amo y su sirviente.



El Ser Esencial

El Ser Esencial es nuestra verdadera naturaleza, la parte de nosotros que está en sintonía con el universo y que trasciende el tiempo y el espacio. Es el núcleo de nuestra existencia, puro y sin las distorsiones de las percepciones externas y los condicionamientos. El Ser Esencial está conectado con la sabiduría innata, la compasión y el amor incondicional. Representa nuestro propósito más elevado y nuestra conexión más profunda con

El Ego

Por otro lado, el Ego es la construcción mental que hemos desarrollado a lo largo de nuestra vida, formada por nuestras experiencias, creencias y deseos. Es la identidad que presentamos al mundo, la máscara que llevamos para navegar en la sociedad y protegernos.

El Ego está profundamente arraigado en el miedo, la competencia y la separación. Si bien tiene un propósito funcional en la vida cotidiana, su predominio puede desviar nuestra atención de nuestra verdadera esencia.

La relación entre amo y sirviente

Imaginemos que el Ser Esencial es el amo y el Ego es el sirviente. En una relación armoniosa, el amo guía y da dirección, mientras el sirviente ejecuta las tareas necesarias para el bienestar del hogar. Sin embargo, cuando esta relación se desequilibra y el sirviente toma el control, el hogar cae en el desorden y la discordia, perdiendo la paz y la estabilidad que sólo el verdadero amo puede liderar.

Amo Guiando al Sirviente:

Cuando el Ser Esencial lidera, nuestras acciones están alineadas con nuestro propósito más elevado. Nos sentimos en paz, conectados y en armonía con nosotros mismos y con el mundo. El Ego, en este caso, actúa como un ejecutor eficaz, ayudándonos a manifestar nuestra esencia en el mundo físico.

Sirviente tomando el control:

Cuando el Ego domina, nuestras decisiones y acciones se basan en el miedo, la competencia y la necesidad de validación externa. Nos desconectamos de nuestra verdadera esencia y nos sentimos perdidos, ansiosos y en conflicto.

El Ego, en este papel de usurpador, nos lleva por un camino de insatisfacción y sufrimiento, alejándonos de nuestra paz interior y propósito auténtico, suministrándonos en un ciclo de estrés y desequilibrio.

Restaurando el Equilibrio

Para restaurar el equilibrio entre el Ser Esencial y el Ego, es crucial practicar la autoobservación y la meditación. Estas prácticas nos ayudan a reconocer cuándo el Ego está tomando el control y nos permiten redirigir nuestra atención hacia el Ser Esencial.

Al hacerlo, podemos restablecer la relación natural donde el Ser Esencial guía y el Ego sirve, permitiéndonos vivir una vida de autenticidad, armonía y sabiduría.

EL SER ESENCIAL Y EL EGO

La Relación entre Amo y Sirviente

Por Daniel Cuperman

Proponemos entonces, una práctica para un tema de vida que sentimos desequilibrado.

Elegimos el tema, pensamos en él.

Colocamos dos papeles en el piso, como marcadores.
Cada papel señala un campo; el campo del amo y el campo del sirviente.

Habitamos y sentimos cada campo.
Nos paramos en cada uno con la conciencia enfocada en el campo que habitamos, para percibir como se sienten amo y sirviente,

Parados en el campo del Amo miramos al campo del sirviente.
Y luego desde el campo del Sirviente miramos al del Amo.
¿Qué sentimos? ¿Cómo es esta relación?

Si la relación es cómoda y agradable, celebramos

Si uno de ellos se siente incómodo con el otro, esto nos da la posibilidad de equilibrar la relación.

Creamos un tercer campo, marcándolo en el piso.

Este será el espacio de una Mirada Superior, de gran sabiduría y comprensión.
Entramos y lo habitamos.

Desde esta tercera posición nos preguntamos ¿que equilibra la relación de los otros dos?

Obtenemos una respuesta.
Lo que equilibra la relación puede ser un Valor, una habilidad o una acción.

Estas respuestas se convierten en un regalo.

Le hacemos un regalo al amo y un regalo al sirviente para equilibrar la relación.

El Amo y el Sirviente incorporan estos regalos.
Entonces volvemos a chequear si la relación ha mejorado, dandonos una sensación de equilibrio y comodidad.
Para esto nos paramos nuevamente en ambos campos.

Si no ha mejorado la relación, volvemos a la tercera posición para volver a obtener una respuesta.

Como ultimo paso volvemos a pensar en el tema inicial que estaba desequilibrado, ahora con un Amo y un sirviente en colaboración.



PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Las creencias en el plano económico

Por Kris Hallbom y Armand D'Alo

¿Qué impide que las personas alcancen el éxito financiero y tengan abundancia en sus vidas? La respuesta suele centrarse en la creencia de que el éxito financiero no es una posibilidad. Muchas personas crean diversas barreras que les impiden alcanzar la abundancia.

Si tiene creencias limitantes sobre el dinero a nivel inconsciente, será difícil cambiar sus limitaciones financieras porque su mente inconsciente obstruirá sus esfuerzos por tener éxito. Esta es la razón por la que algunas personas terminan viviendo de cheque en cheque toda su vida; en algún nivel, no creen que puedan hacerlo mejor.

Incluso si hay una intención positiva detrás de sus barreras financieras, muchas personas no identifican cuáles son esas intenciones. También hay quienes saben qué es la intención positiva en algún nivel, pero aún no saben cómo superar estos obstáculos.



Muchas personas a nivel consciente piensan que están haciendo todo lo posible para lograr sus objetivos. Sin embargo, todavía hay algunas partes del inconsciente que no creen que puedan tener éxito. Cuanto más evite una persona esta parte inconsciente, más obstáculos seguirán apareciendo en su vida diaria. Así es como funciona la mente.

Por ejemplo, piense en una persona que conoce que lee todos los libros sobre "piense y hágase rico", asiste a seminarios financieros, hace afirmaciones diarias y todavía tiene problemas de dinero. Todas estas cosas que está haciendo son válidas, pero a menudo no llegan al "núcleo" de su problema, que generalmente implica algún tipo de creencia limitante.

La gente tiene creencias muy diferentes sobre el dinero. Algunos de los más comunes son:

- Necesitas dinero para ganar dinero.
- No tengo suficiente dinero para hacer planes.
- Soy muy mayor, no sé qué hacer.
- Si invierto, el mercado definitivamente caerá.
- Las finanzas son muy complicadas.

Todas estas son creencias de causa y efecto, que en realidad hacen poco para lograr la abundancia. Este tipo de creencias limitan a la persona porque busca respuestas fuera de sí misma, cuando en realidad la clave de la prosperidad existe dentro de sí misma.

La abundancia no es lo que tiene una persona. Es un estado de ánimo. Muchas personas que tienen éxito financiero en la vida suelen tener creencias positivas sobre la prosperidad y la abundancia. Cuando una persona comprende y pasa del campo de causa y efecto a la idea de "¿Qué es posible?" en su mundo, pasa a un nivel totalmente diferente, que después de todo es más gratificante porque está ampliando sus contextos mentales sobre el dinero.

Muchas personas, en lugar de centrarse en lo que es posible, pierden mucho tiempo pensando en lo que no tienen. Se desarrolla un patrón interesante en el que se enojan y se resienten por su situación, lo que crea más limitaciones y barreras en sus vidas. Es mucho más fácil prosperar en la vida cuando se viene de un estado mental tranquilo que de uno enojado y resentido. El primer paso para ayudar a una persona es explorar la naturaleza de su problema.

Por ejemplo, es posible que la persona haya tenido padres que vivían en la pobreza y, por lo tanto, formaron una mentalidad de "era de la depresión". Por ello, desarrolla una creencia inconsciente de que siempre tendrá problemas económicos porque eso es lo que tenían sus padres. O puede que uno de sus padres le haya dicho una y otra vez que nunca volverá a tener este problema y, finalmente, ella empieza a creerlo.

Es muy común que los niños formen inconscientemente creencias limitantes sobre el dinero desde una edad temprana. Este tipo de creencias limitantes se presentan como "huellas" en PNL. Una huella es básicamente un recuerdo que se forma a una edad temprana, y puede servir como origen tanto de la creencia limitante como de la creencia empoderadora que formamos cuando somos niños.

PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Las creencias en el plano económico

Por Kris Hallbom y Armand D'Alo

Algunas de las creencias que podemos desarrollar en la infancia no siempre son saludables y se crean como resultado de una experiencia traumática o confusa que hemos olvidado. La forma en que consciente o inconscientemente vemos el mundo en términos de dinero a menudo se basa en esas creencias.

Identificar nuestras creencias limitantes es el primer paso. Una vez que hayamos identificado lo que cubren algunas de estas creencias/huellas, puede utilizar diferentes técnicas de PNL para cambiar completamente estos obstáculos, permitiéndole así ver y experimentar todas las oportunidades financieras que normalmente están disponibles para usted.

Creencias sobre posibilidades

La principal diferencia psicológica entre quienes obtienen buenos resultados económicos y quienes no gira en torno a las creencias sobre las posibilidades. Por ejemplo, muchas personas ni siquiera ven el éxito financiero como una opción. No tienen la capacidad de explorar todas las posibilidades que tienen a su disposición para alcanzar la abundancia.

A menudo se quedan atrapados en su rutina diaria y no tienen ganas de correr riesgos o probar algo diferente porque tienen miedo de terminar peor de lo que son. Lo que estas personas no se dan cuenta es que es común tener que dar un paso atrás para poder avanzar.

Muchos millonarios que quebraron en algún momento de sus vidas logran después, en poco tiempo, mejorar completamente su situación financiera. Además, lo hacen creyendo que su nuevo negocio crecerá hasta tal punto que pronto ganarán un buen salario además de un beneficio considerable.

No todo el mundo necesita correr riesgos o dar un paso atrás para avanzar, pero es importante que explores conscientemente la idea de lo que es posible para ti. Para adoptar esta idea, primero debes tener la capacidad de cambiar tu rutina diaria haciendo algo diferente. Esto incluye aprender a ver el mundo a través de los ojos de la prosperidad y la abundancia, en lugar de los de la carencia y la pobreza.

Pruebe esto por un momento:

Piensa en algo que quieres y todas las posibilidades que tienes para lograrlo.

Pregúntese "¿Es esto posible?"

Ahora prueba algo diferente.

Piensa en algo que no tienes pero te gustaría tener. Piensa por qué no lo tienes y cómo quieres tenerlo. Observa cuál te hace sentir mejor.

Espero que la primera declaración te haya hecho sentir mejor porque fue diseñada para expandir los contextos inconsciente y consciente en torno a la prosperidad y la abundancia. Es sorprendente lo que le puede pasar a una persona una vez que cambia su actitud y sus creencias sobre las posibilidades. Uno empieza a ver resultados casi instantáneamente. Los cambios pueden ser pequeños al principio, pero a medida que continúa adoptando su nueva forma de pensar, un mundo mágico se vuelve accesible para ella.

Por ejemplo, hace muchos años varios vietnamitas que "vivían en barcos" emigraron a Estados Unidos. Muchos estadounidenses estaban preocupados por el impacto que esto podría crear en la atención médica y otros servicios gubernamentales como resultado de la entrada de estas personas al país. Fue muy interesante porque a muchos de los vietnamitas que iniciaron sus propios negocios les fue muy bien. ¿Por qué ocurrió esto?

Una respuesta obvia podría ser que los vietnamitas provienen de un país donde, si dices algo incorrecto, te pueden matar. Luego vinieron a Estados Unidos donde lo peor que podía pasar era que alguien llamara y se quejara de una factura que no había sido pagada.

Si vienes de un mundo donde la muerte es una realidad instantánea a un lugar donde las opciones son infinitas, entonces no hay razón para no intentarlo todo. En lugar de estar tristes por tener que abandonar su país, estaban agradecidos de estar vivos. En lugar de enfurruñarse y sentir lástima de sí mismos, muchos adoptaron una actitud creativa que giraba en torno a la pregunta "¿Qué es posible?"

Cuando llegaron aquí, dos o tres familias vietnamitas vivían en un lugar reducido. Saldrían a buscar trabajo por el salario mínimo y cobrarían todo el dinero que ganaran. Cuando lograron ahorrar suficiente dinero, compraron un negocio y toda la familia trabajó junta. Cuando el negocio empezó a tener éxito, compraron una propiedad. Luego compraron otro y así sucesivamente.

PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Las creencias en el plano económico

Por Kris Hallbom y Armand D'Alo

Para estos vietnamitas, el éxito fue una afirmación de lo que es posible, porque todo era posible para ellos. Estaban dispuestos a sufrir durante un tiempo para lograr el objetivo a largo plazo de abundancia y prosperidad. Era simplemente una cuestión de nivel de prioridad y de cómo categorizaran las diferentes posibilidades. La gente puede hacer lo que quiera. La pregunta es: ¿qué están dispuestos a hacer para lograr su objetivo?

La paciencia es una virtud.

Es muy común que la mayoría de personas en Alemania ahorren dinero para pagar una compra que quieren realizar en efectivo. En Alemania, la única deuda que tiene mucha gente es la hipoteca de su casa y lo que deben por su coche. En otros países, es común que las personas abusen de las tarjetas de crédito y acaben con grandes deudas además de las tradicionales casa y coche.

Muchos alemanes están felices de ahorrar para algo especial porque esperan la recompensa que obtendrán al conseguir lo que quieren. Y tan pronto como lo obtienen, inmediatamente comienzan a ahorrar para su próximo artículo o para unas vacaciones.

Es interesante cómo los alemanes tienen esta capacidad de retrasar la gratificación instantánea que puede traer el débito de una tarjeta. Con anticipación y entusiasmo esperan el día en que tendrán lo que desean. No se arrepienten ni por un minuto de tener que ahorrar dinero para alcanzar su próximo objetivo. En cambio, se centran en lo agradecidos que están por lo que tienen y esperan pacientemente para conseguir lo que quieren.

La capacidad de retrasar la gratificación es una habilidad maestra, un triunfo del cerebro racional sobre el impulsivo, según Daniel Goleman, Ph.D., autor del libro Inteligencia Emocional. El autor concluye que las personas que son capaces de ejercitarse la paciencia retrasando la gratificación tienen más probabilidades de tener éxito en la vida.

Goleman documenta un estudio realizado en la década de 1960 en el que un investigador invita a los niños a una sala común, uno por uno, y les da a cada uno un malvavisco. "Puedes comer este malvavisco ahora", dice, "pero si esperas un poco mientras me voy un momento, cuando regrese te traeré otro malvavisco". Y después de eso se va.

Al parecer, algunos niños cogen inmediatamente el malvavisco y otros esperan unos minutos antes de ceder a la tentación. Pero otros están decididos a esperar. Cierran los ojos, cantan, agachan la cabeza, juegan o incluso se quedan dormidos. Harán cualquier cosa para resistir. Cuando el investigador regresa, les da el segundo malvavisco que consiguieron.

Una encuesta entre padres y maestros de niños encontró que aquellos que, a los cuatro años, tenían la capacidad de resistirse a esperar el segundo malvavisco generalmente crecen y se convierten en adolescentes mejor adaptados, más populares, intrépidos, confiados y más seguros.

Según Goleman, la evidencia es concluyente de que la paciencia parece desempeñar un papel importante en el éxito de muchas personas. La capacidad de resistir el impulso se puede desarrollar mediante la práctica.

Cuando se enfrente a una tentación inmediata, como gastar dinero en algo que realmente no necesita, recuerde sus objetivos financieros a largo plazo. Dale un nuevo significado a tu situación financiera actual al darte cuenta de que realmente estás ahorrando para un futuro abundante.

Si las personas estuvieran dispuestas a sufrir un poco gastando menos porque pueden invertir esos ahorros más adelante, entonces están en el camino correcto hacia la prosperidad.

La abundancia es un estado de ánimo.

La gente suele confundir quiénes son con cuánto dinero ganan. Ya sea que alguien gane un millón de dólares al año o sólo quince mil, todos tienen la capacidad de alcanzar un cierto grado de abundancia en su vida.

Por ejemplo, cuando los nazis ocuparon Alemania, había personas muy ricas en la sociedad a quienes les destrozaron la vida y terminaron en campos de concentración. Viktor E. Frankle y Ana Frank vivían en extrema pobreza, pero aun así vivieron una vida abundante.

PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Las creencias en el plano económico

Por Kris Hallbom y Armand D'Alo

11

Viktor E. Frankle, en el libro "El hombre en busca de sentido", dice que una cosa que una persona tiene y que nunca se le puede robar es su actitud.

"Los que vivimos en los campos de concentración podemos recordar a los hombres que caminaban por los cuarteles consolando a los demás, dándoles el último pedazo de pan. Quizás eran pocos, pero ofrecían pruebas suficientes de que todo se le puede quitar a un solo hombre, pero una cosa: su máxima libertad. Elegir tu propia actitud en cualquier situación es elegir tu propio camino."

Frankle, que era psicólogo, adoptó una actitud creativa que le ayudó a sobrevivir a la pesadilla de un campo de concentración.



Pudo manifestar abundancia interior ejerciendo su derecho a hacerlo. Cuando se fue, esa misma actitud lo llevó por un camino donde logró y vivió una vida próspera.

Prosperidad, abundancia y autoestima.

Al pensar en la prosperidad, es útil comprender que es un recurso que fluye a través de nosotros. Somos un canal para la abundancia. Una vez que entendemos esto, comenzamos a identificar que somos nosotros mismos quienes elegimos cómo canalizar este recurso. Viktor Frankle hizo esta distinción en el campo de concentración. Fue despojado de todas sus posesiones materiales, incluidos sus zapatos. Lo único que le quedaba era su capacidad de creer en sí mismo y abrazar la idea de que seguía siendo una buena persona, a pesar de que le habían quitado todo.

Esta es una distinción importante que hacer, porque entonces tener dinero ya no es una cuestión de autoestima. El dinero no determina quién eres; Es simplemente un recurso. Tener un fuerte juicio interno sobre uno mismo es lo verdaderamente importante. El dinero es simplemente un elemento externo. Una vez que las personas dejan de comparar su autoestima con el dinero, se abren las puertas de la posibilidad porque es probable que prueben otras cosas. Cuando se sienten bien consigo mismos, tienen menos miedo y están abiertos a probar algo completamente diferente.

Es sólo cuestión de decirse a sí mismo: "Este es el resultado que quiero y hay varias maneras de lograrlo. Varias posibilidades. Si una no funciona, intentaré otra".

Y si el siguiente no funciona, es simplemente una retroalimentación que necesita para probar otra cosa. Esto no significa que seas un fracaso o una persona desagradable. Simplemente significa que hay algo ahí fuera que eventualmente funcionará y que algo está fuera de ti. Internamente sigues siendo la misma persona.

Medir la autoestima de una persona únicamente por la cantidad de dinero que tiene puede resultar devasador. Por ejemplo, hubo una mujer aquí a la que sus padres depositaron 17 millones de dólares en un fondo fiduciario. Este fondo rindió al menos 800.000 dólares al año y duraría toda su vida. Esta persona encontró su identidad y su autoestima en el estilo de vida que llevaba y en la cantidad de dinero que poseía. Por ejemplo, una vez, mientras estaba de compras, gastó \$18,000 en la sección de lencería de una tienda departamental.

La mayoría de las acciones que tomó a la hora de gastar grandes cantidades de dinero fueron resultado de la comparación que hizo con su hermana. La hermana estaba en la misma situación; también tenía un "fondo fiduciario" que generaba muchos ingresos. Sin embargo, su hermana nunca consideró el dinero como un aspecto de su identidad. Ella nunca determinó su autoestima por la cantidad que poseía.

Para ella, todo ese dinero significaba que tenía algo a lo que recurrir si algo salía mal en el futuro. Se casó y empezó varios negocios con su marido. Tuvieron mucho éxito por sí mismos y, después de unos años, los ingresos de su fondo fiduciario se volvieron relativamente pequeños en comparación con las ganancias generadas por los negocios que habían desarrollado.

Es interesante, porque la mujer que basó su identidad y autoestima en sus recursos económicos gastó grandes cantidades de dinero para no quedarse atrás de su hermana. Al final ella se rompió. Este es un ejemplo extremo de alguien que mide su autoestima por la cantidad de dinero que tiene.

PSICOLOGÍA DEL DINERO, LA PROSPERIDAD Y LA ABUNDANCIA

Las creencias en el plano económico

Por Kris Hallbom y Armand D'Alo

La situación de esta mujer se volvió más complicada cuando comenzó a compararse con su hermana, lo que también es una declaración de su autoestima. Es común que una persona compare su situación financiera con la de otra persona y, lamentablemente, este es el origen de muchas angustias emocionales que cargamos con las personas. Las personas tienden a compararse con amigos, compañeros de trabajo, otros familiares y muchos otros.

Cuando las personas se comparan con otra persona, lo que en realidad están haciendo es emitir un juicio entre ellos y la otra persona. En algún nivel, basan su identidad y autoestima en elementos externos.

Cuando alguien decide compararse y juzgarse a sí mismo con menos frecuencia, comenzará a notar cambios sorprendentes en su vida porque estará viendo la vida desde adentro hacia afuera. Se le hará referencia internamente, lo que aumentará su autoestima e identidad porque determinará quién es desde su propio corazón. Ya no dará a otras personas la oportunidad de determinar quién es él, porque ya se conocerá a sí mismo en un nivel más profundo y espiritual.

Cuando una persona se compara con otra, hay una intención positiva detrás de su comportamiento, aunque el comportamiento parezca tener menos recursos. Cuando comience a comprender estas intenciones positivas, que a menudo giran en torno a la autoestima y la identidad, comenzará a sanar la herida inconsciente que le impide alcanzar la prosperidad y la abundancia. Una vez más, aquí es donde entran en juego las creencias y las huellas limitantes.

La identidad de una persona no es algo que sucede de repente, como por arte de magia. Es algo que una persona construye con el tiempo. Ella tiene una experiencia y la interpreta en su cerebro. Toma esta experiencia, le da cierto nivel de discreción y la almacena. Y en cierto nivel, ella dice: "Aprovecho esta experiencia". Tiene otras experiencias, amontonadas unas sobre otras. Mucha gente tiende a seleccionar los negativos y descartar los positivos.

Durante un período de tiempo, la persona comienza, intencionalmente, a amontonarse en una dirección y descarta todo lo demás. Somos las criaturas del descarte. La intención positiva detrás de elegir lo negativo es proteger a la persona de volver a tener otra experiencia negativa.

Al final, la persona también se olvida de elegir lo positivo. Necesita aprender a absorber todas sus experiencias positivas para mantener el equilibrio. Cuando una persona incorpora todos los elementos positivos de una experiencia y elimina las partes negativas, comienza a darse cuenta de que la información negativa no se refiere a ella. Esto hace que sea más fácil aferrarse a todos los aspectos positivos de una situación e integrarlos mientras se deja de lado lo negativo.

Deshacerse de los aspectos negativos de una situación e integrar los positivos con el tiempo cambiará drásticamente la situación financiera de una persona porque comenzará a desarrollar un sentido más profundo de autoestima. En lugar de basar su autoestima en los elementos externos de un sueldo, desarrolla un fuerte sentido de autoestima que le da el valor para probar cosas nuevas y ampliar sus oportunidades. Por ejemplo, conocí a un conserje que ganaba alrededor de 1.800 dólares al mes. Despues de trabajar en algunas de sus creencias con PNL y también en planificación financiera, decidió iniciar su propio negocio. Empezó a ahorrar dinero y compró todos los materiales que necesitaba. Consiguió un contrato de limpieza cerca de su trabajo y contrató a alguien para cumplir el contrato. Luego consiguió otro y contrató a alguien más para que lo ayudara. Despues de un tiempo, decidió dejar su trabajo y montar su propia empresa de limpieza. Finalmente, se dio cuenta de un tremendo aumento en su salario mensual y de una sensación de libertad que nunca antes había experimentado.

Todavía trabajaba como conserje. Lo que había cambiado era su autoestima. En lugar de pensar "Oh, sólo soy un conserje, no puedo hacer nada más; no soy lo suficientemente inteligente", empezó a pensar "¿Qué es posible?" Todo el mundo necesita que alguien venga a limpiar. Los hogares y las escuelas lo necesitan. Me están contratando para hacer esto, así que ¿por qué no paso al otro lado de la valla y comienzo mi propio negocio?

Así es como exploras las posibilidades. Comienza con un sueño. Entonces es cuestión de hacer realidad este sueño. Cuando una persona comienza a aceptar su propia autoestima y se abre a la idea de que es posible, atrae abundancia y prosperidad a su vida. El mundo exterior es un reflejo de nuestro mundo interior. Si alguien, en el fondo, se siente bien, esto suele reflejarse en su apariencia, y atraerá experiencias positivas a su vida. Así es como funciona la vida.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ... El bambú japonés Cuanto Zen

Hablando de metáforas, recordamos hoy esta bellísima historia ...

Eres bambú aunque no te hayas dado cuenta ...

“Sólo llegan al éxito aquellos que se mantienen de forma perseverante y coherente, y saben esperar el momento adecuado”



Hay algo muy curioso que sucede con el bambú japonés y que lo transforma en no apto para impacientes: siembras la semilla, la abonas, y te ocupas de regarla constantemente.

Durante los primeros meses no sucede nada apreciable. En realidad no pasa nada con la semilla durante los primeros siete años, hasta tal punto que el cultivador inexperto estaría convencido de haber comprado semillas infértilles.

Sin embargo, durante el séptimo año, en un período de solo seis semanas... ¡la planta crece más de 30 metros! ¿Tardó solo seis semanas en crecer?

No, la verdad es que se tomó siete años y seis semanas para desarrollarse. Durante los primeros siete años de aparente inactividad, este bambú estaba generando un complejo sistema de raíces que le permitirían sostener el crecimiento que iba a tener después de siete años.

Sin embargo, en la vida cotidiana, muchas veces queremos encontrar soluciones rápidas, triunfos apresurados, sin entender que el éxito es simplemente el resultado del crecimiento interno y que éste requiere tiempo.

Quizás por la misma impaciencia, muchos de aquellos que aspiran a resultados a corto plazo, abandonan súbitamente justo cuando ya estaban a punto de conquistar la meta. Es tarea difícil convencer al impaciente de que sólo llegan al éxito aquellos que se mantienen de forma perseverante y coherente, y saben esperar el momento adecuado. De igual manera es necesario entender que en muchas ocasiones estaremos frente a situaciones en las que creemos que nada está sucediendo. Y esto puede ser extremadamente frustrante.

En esos momentos (que todos tenemos), debemos recordar el ciclo de maduración del bambú japonés, y aceptar que—mientras no bajemos los brazos ni abandonemos por no “ver” el resultado que esperábamos, sí está sucediendo algo: ESTAMOS CRECIENDO.