



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 108

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 108 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

La imitación de modelos, el modelado, está en el corazón de la PNL. La PNL es el estudio de la excelencia, y crearse modelos es el proceso que hace explícitos los patrones de comportamiento excelentes.

JOSEPH O'CONNOR

LA MAGIA DE LAS PREGUNTAS

Palabras que resuelven problemas

Por Anthony Robbins

Pág. 1 a 3

TALENTO

El potencial atrás de la identidad

Por Gustavo Mamud

Pág. 4 a 5

DEFINIENDO A LA PNL

Un recorrido por las características esenciales

Por Merlina de Dobrinsky

Pág. 6 A 11

LOS ESTILOS DE ESCUCHA

Tras los secretos del modo auditivo

Por Francisco J. López Sanz

Pág. 12 A 14

CUATRO PASOS PARA MANEJAR LOS "ASUNTOS PENDIENTES"

Actualizando técnicas de cambio

Por Reg Connolly

Pág. 15 A 16

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Buena suerte, mala suerte, quien sabe ... De Anthony De Mello

Pág. 17

Textuales de IAN MCDERMOTT

Cuando la mayoría de nosotros nos encontramos por primera vez con la PNL y también en el entrenamiento actual de PNL, nos presentaron el mantra del practicante: "No preguntes por qué ...?" Esto es bueno y apropiado. ¿Por qué? ¿Por qué la mayoría de nosotros omitimos el "por qué ...?" más que el cómo. Y cómo ser una cuestión mucho más interesante es, de hecho, la cuestión del proceso. Preguntar cómo nos lleva al campo del modelaje. "¿Cómo lo haces? ¿Cómo funciona?" Preguntar cómo un proceso de instrucción e información nos hace reconocer cómo una persona realiza una determinada tarea, habilidad o estado. Cómo nos invita al contexto del pensamiento en términos de estructura.

Preguntas como "¿por qué ...?" nos invitan a explicar, teorizar, dar razones y justificar. La ciencia moderna se construyó sobre esa base. ¿Por qué Bandler y Grinder protegieron a los primeros practicantes de PNL con el mantra No preguntes por qué ..."? Hicieron esto para interrumpir el programa anterior. Usaron esto para romper el contexto automático de la mente que "¿por qué ...?" conduce a "respuestas" y que "respuestas" resuelven problemas. Hicieron esto para evitar formar intelectuales inteligentes que pudieran hablar sobre el juego pero no jugarlo. En cambio, se centraron en todas las demás cuestiones relacionadas: cómo, cuándo, dónde, qué, cuál, con quién, cómo, etc. Al escuchar este tipo de preguntas de Fritz Pearls y Virginia Satir, crearon un metamodelo sobre el uso efectivo del lenguaje en el contexto de la terapia. A esto lo llamaron el Metamodelo y establecieron alrededor de 12 preguntas que desafían la estructura o forma del significado. No tenemos la pregunta "¿por qué ...?" en el Metamodelo. Tenemos otras preguntas que relacionan una experiencia y el contexto de la persona sobre la experiencia.



LA MAGIA DE LAS PREGUNTAS

Palabras que resuelven problemas

Por Anthony Robbins

1

¿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?».

¿Dónde te llevarían tus preguntas si dejaras que tu imaginación cabalgara libremente?

Por grandes que sean nuestros logros, siempre habrá momentos en que encontraremos escollos en nuestro progreso personal y profesional. No es una cuestión de tener problemas o no sino de cómo te vas a enfrentar a ellos cuando surjan. Estudia esta lista de preguntas para cambiar tu actitud ante las cosas y aprender a estar abierto a soluciones.



Resolviendo problemas

- 1) ¿Cuáles son los rasgos importantes de este problema?
- 2) ¿Qué queda por perfeccionar?
- 3) ¿Qué estoy dispuesto a hacer para que las cosas sean como yo deseo?
- 4) ¿Qué estoy dispuesto a dejar de hacer para que las cosas sean como yo deseo?
- 5) ¿Cómo puedo disfrutar del proceso de hacer lo necesario para conseguir lo que deseo?

La mayoría de los procesos mentales —desde la evaluación (¿cómo es eso?) y la imaginación (¿sería posible?) hasta la decisión (¿qué he de hacer?)— implica 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 nosotros mismos y a los demás.

¿Cómo saber si una norma resulta negativa y debe ser cambiada?

Las normas son negativas cuando:

- 1) Son imposibles de cumplir. (Si tus criterios son tan complejos, numerosos o rígidos que nunca te permitirán ganarle el pulso a la vida.)
- 2) Su cumplimiento depende de factores que no puedes controlar. (Si tu felicidad presupone una conducta determinada de parte de los demás.)
- 3) Te dejan sólo un pequeño margen para ser feliz y un gran terreno de malestar. (Si te sientes feliz sólo cuando todo va según lo planeado y desdichado cuando surge algún imprevisto.)

Empieza a controlar tus normas ahora mismo. Responde a las siguientes preguntas con el mayor detalle posible:

- 1) ¿Qué te hace falta para sentir que tienes éxito?
- 2) ¿Qué te hace falta para sentirte querido por tu pareja, tus hijos, tus padres o cualquier otra persona que sea importante para ti?
- 3) ¿Qué te hace falta para sentir confianza en ti mismo?
- 4) ¿Qué te hace falta para sentir que sobresales en cualquier área de tu vida?

Quizá fuera Einstein quien lo expresó mejor: «La imaginación es más fuerte que el saber». Se ha demostrado repetidamente que nuestra mente no distingue la diferencia entre algo vivamente imaginado y algo realmente vivido.

Una vez comprendido esto, la vida puede cambiar. Algunas personas, por ejemplo, tienen miedo de intentar algo, sólo porque nunca antes lo habían hecho. El mismísimo fundamento del éxito, sin embargo, es que, a pesar de las experiencias negativas, los líderes siguen imaginándose que consiguen los resultados deseados. Así forjan aquella certeza que les ayudará a encontrar su verdadero potencial.

LA MAGIA DE LAS PREGUNTAS

Palabras que resuelven problemas

Por Anthony Robbins

2

¿Tienes algún objetivo que te apasione pero que implique hacer cosas que nunca has hecho antes? ¿No es este un buen momento para empezar a imaginar tu propio éxito?

La mayoría de los que dicen «hay que ser realista» tienen miedo. Debido a desilusiones y a sus propios fracasos pasados, tienen miedo de una nueva decepción. Las certezas limitadoras que han desarrollado a modo de protección les hacen dudar, evitar los riesgos y negarse a entregarse a fondo. En consecuencia, los resultados que consiguen son limitados.

Los grandes líderes raras veces son «realistas» según los criterios de los demás. Son, no obstante, inteligentes y precisos. Mahatma Gandhi creía poder ganar la independencia de la India con una oposición pacífica y no violenta al imperio británico, algo que jamás se había hecho en el pasado. No estaba siendo realista pero, desde luego, demostró estar en lo cierto.

¿Qué certezas supuestamente realistas deberías descartar? ¿Qué perspectivas nuevas, entusiastas, no realistas pero enteramente posibles podrías asumir?

¿Qué pasaría con tu estrés si te plantearas enfrentarte a los retos de la vida como una «subida por la colina del éxito» en vez de una «lucha por mantenerse a flote»? ¿Te sentirías mejor dispuesto a someterte a una prueba si la pasaras «a toda vela» y no «a toda pena»? ¿Cambiaría tu percepción del tiempo si dijeras que pasa «caminando» en vez de «volando»? ¡Ya lo creo que sí!

¿Qué metáforas empleas para describir las cosas que haces cada día? ¿Cómo te hacen sentir? ¿Qué metáforas podrías usar para ser más eficaz y que tu vida resulte más agradable?

Las metáforas pueden darte esperanza. Cuando las cosas se ponen feas, la gente suele pensar: «Esto no acabará nunca». Pero podrías recurrir a una metáfora que te dé seguridad, por ejemplo: «La vida tiene sus estaciones. Ahora mismo, estoy en invierno». ¡Recuerda que unos pasan los inviernos tiritando y otros esquiando! Además, ¿qué viene siempre después del invierno? ¡La primavera! Con la misma seguridad con la que el día viene después de la noche. El sol sale y se pueden plantar semillas. Después viene el verano y, finalmente, el otoño, cuando vas a cosechar tu recompensa.

A veces, las cosas no salen como lo teníamos planeado, pero si confías en el ciclo de las estaciones, sabes que, a la larga, cosecharás los frutos de lo que has sembrado.

Si tienes la sensación de que «algo te impide avanzar» o que hay un «muro» en tu camino, fíjate en las metáforas que estás usando. Descubrirás que muchas veces empleas metáforas que te impiden encontrar los recursos que te sugieran soluciones. Es muy difícil enfrentarse a un «muro» o a algo «invisible» que te impide avanzar.

Puesto que fuiste tú quien eligió esta metáfora en primer lugar, te es muy fácil cambiarla. Si tienes la sensación de «dar contra una pared», ¿por qué no dejas de arremeter contra ella e intentas abrirle un agujero? ¿O de encaramarte en lo alto? ¿O de cavar un túnel por debajo? ¿O de abrir una puerta y atravesarla? ¿Por qué no la concibes como una piedra que te ayuda a cruzar el arroyo? Si cambias la metáfora, cambiará también tu manera de enfrentarte a la vida.

¿Te pones nervioso cuando tienes que hablar ante un grupo de gente? ¿Se te encoge el estómago? ¿Se acelera tu respiración? ¿Tu corazón se desboca? ¿Te tiemblan las manos? Estas sensaciones impidieron durante años que Carly Simon actuara en directo. Otros artistas, sin embargo, han aprendido a usarlas a su favor. Bruce Springsteen por ejemplo, les pone la etiqueta de «excitantes» y las considera parte natural y positiva de sus preparativos para cada actuación. Estas sensaciones le recuerdan que está a punto de vivir la experiencia inolvidable de entretener a miles de personas. Para él, el pulso acelerado no es un enemigo sino un aliado.

La próxima vez que te encuentres en el centro de la atención, sería mejor que calificaras el aumento de la adrenalina como excitante y no como terrible.

LA MAGIA DE LAS PREGUNTAS

Palabras que resuelven problemas

Por Anthony Robbins

Cuando ponemos una etiqueta a algo, crearnos una emoción correspondiente. Esto se ve por excelencia en el campo de las enfermedades. Diversos estudios han demostrado que un diagnóstico de cáncer o cardiopatía grave puede producir en los pacientes un pánico capaz de mermar la eficacia de su sistema inmunológico. Si, por el contrario, a los pacientes se les libera o alivia de la depresión producida por determinados términos y se les da a entender qué es lo que necesita su cuerpo para recuperar la salud, su sistema inmunológico suele experimentar una mejoría inmediata.

El doctor Norman Cousins lo expresó muy bien al hablar del Vocabulario Transformador: «Las palabras son capaces de producir enfermedades; las palabras son capaces de matar. Los buenos médicos, por lo tanto, cuidan mucho su manera de hablar».

Elige con cuidado las palabras que empleas para describir tu estado de salud.



Una de las conclusiones más poderosas que he hecho en los últimos diez años de mi vida es sencillamente la siguiente: la emoción viene creada por el movimiento. Todo aquello que sentimos es el resultado de cómo usamos nuestros cuerpos.

¿Qué le parece experimentar más entusiasmo, fascinación, buen humor, sentido del juego, intriga, sensualidad, deseo, gratitud, encanto, curiosidad, creatividad, capacidad, confianza, indignación, franqueza, consideración, amabilidad, suavidad, humor...? ¿Por qué no crearse una lista propia?

Puede usted experimentar cualquiera de estos estados de ánimo cambiando simplemente la forma que tiene de usar su cuerpo. Puede sentirse fuerte, o sonreír; o cambiar cualquier cosa en un instante mediante el simple acto de reír. Quizás haya escuchado a alguien decir: «Algún día, echarás un vistazo atrás y te reirás».

Si eso es cierto, ¿por qué no hacerlo ya ahora? ¿Por qué esperar? Despierte su cuerpo; aprenda a situarse en estados placenteros, y de modo consistente, sin que importe lo que ocurra.

¿Cómo? Creando energía por la forma de pensar en algo una y otra vez, y de ese modo habrá cambiado sensaciones que vincula a esa situación en el futuro.

Si usa repetidamente su cuerpo de forma débil, si deja caer los hombros habitualmente, si camina de un lado a otro como si sintiera cansado, se sentirá cansado.

¿Cómo podría hacer modo distinto? Su cuerpo es el que dirige sus emociones.

El estado emocional en el que se encuentra empieza por afectar a su cuerpo, y la situación se transforma en una especie de círculo vicioso. Observe cómo está sentado ahora mismo.

Ahora, siéntese recto, y cree más energía en su cuerpo al mismo tiempo que continúa leyendo y domina estos principios.

¿Cuáles son algunas de las cosas que puede hacer inmediatamente para cambiar su estado de ánimo y, en consecuencia, la forma en que se siente y actúa? Respire profundamente por la nariz y exhale el aire con fuerza por la boca. Ponga en su rostro una enorme sonrisa, y sonríale a sus hijos. Si quiere cambiar realmente su vida, comprométase a pasar un minuto, cinco veces al día durante los próximos siete días, sonriendo de oreja a oreja ante el espejo.

Le parecerá algo increíblemente estúpido, pero recuerde que con este sencillo acto físico estará poniendo en constante funcionamiento esta parte de su cerebro, y creando un camino neurológico hacia el placer que poco a poco se irá haciendo habitual. Así pues, ¡hágalo y se divertirá!

TALENTO

El potencial atrás de la identidad

Por Gustavo Mamud

“Tómate un tiempo contemplando quien quieres ser. El mero proceso de contemplar quien quieres ser, comienza a cambiar tu cerebro”.

Joe Dispenza.

Para todo cambio profundo y desarrollo de facultades, debemos partir con interrogantes que nos movilicen y que nos desafíen a nosotros mismos, así poder pasar, vencer esas fronteras limitantes que siempre paralizan.

¿Quién soy? ¿Me identifico como persona con posibilidades? ¿Soy consciente de mi talento? ¿Qué imagen tengo de mí mismo? ¿Me gustan los desafíos? ¿Deseo realmente un cambio para mi hermosa existencia? Y otros tantos interrogantes podremos pensar, para descubrir el maravilloso mundo de las posibilidades y del cambio.



El modelo de Walt Disney por ejemplo, presenta una metodología secuencial. El primer momento es el del PENSAMIENTO SOÑADOR: toda nueva idea creativa arranca siempre llena de pasión y entusiasmo. La idea en esta fase es pensar sin límites, bordeando lo irracional, volar alto.

Un soñador siempre debe preguntarse. ¿Qué quiero? ¿Qué solución se me ocurre para conseguir lo que quiero? ¿Cómo me imagino que es esa solución? y ¿Cuáles son los beneficios de aplicar esa solución?

Robert Dilts asegura que “estamos educados para ser realistas y críticos, pero vivimos en un mundo donde faltan soñadores”. La instancia que habilita a una persona a darle rienda suelta a su imaginación promueve la ambición y el coraje”.

El segundo momento se denomina PENSAMIENTO REALISTA. Esta instancia plantea una suerte de despertar del ‘sueño rosa’, y pensar en qué colores debería ‘pintarse’ para ser real. Las preguntas son ¿Cómo puedo aplicar estas ideas en el mundo real? ¿Qué plan de acción debo seguir para aplicar esta idea? ¿Cuánto tiempo me va a llevar? ¿Cómo debo evaluar el éxito o fracaso de estas ideas?

Y la tercera instancia se caracteriza por ver los puntos débiles: PENSAMIENTO CRÍTICO.

Las preguntas que uno se hace son ¿Qué fallos pueden tener las ideas que se nos han ocurrido? ¿Qué se nos escapó? ¿Por qué no las podemos aplicar? ¿Qué nos frena? ¿Qué flaquezas tiene nuestro plan?

Hasta acá en nuestra reflexión subyacen ideas de posibilidades, capacidades, deseos, superación, sueños y desarrollo del talento humano.

¿Qué significa la palabra TALENTO? Vayamos al Diccionario de la Real Academia Española. Entre sus diferentes acepciones encontramos: inteligencia; perspicacia; agudeza; ingenio; entendimiento; intelecto; aptitud; capacidad; habilidad; destreza; pericia; dotes.

¿Qué dimensiones toma el talento? Desde las perspectivas y significados mencionados, por un lado, la inteligencia lógico-matemática desde lo científico y técnico, por ejemplo, las personas que se dedican a trabajos o profesiones que se solventan desde la ciencia propiamente dicha. Desde otro ángulo, habilidades, destrezas, dotes, podemos mencionar el lugar que toma el arte en todas sus vastas dimensiones, por ejemplo las personas que se dedican a la danza, a la música, al deporte, pintura, arquitectura, literatura, el teatro, etc.

La doctora en psicología Marly Kuenerz, haciendo referencia a la habilidad y al talento, amplía la perspectiva cuando expresa: “... cada persona tiene una habilidad especial para usarla, porque hay un propósito.

TALENTO

El potencial atrás de la identidad

Por Gustavo Mamud

5

En el mismo uso de tu habilidad, de tu talento, aparece la función. Mi talento va a buscar mi función y siempre dentro de lo que me produce placer...". Propósito, función y placer, son los datos relevantes que aparecen en este pensamiento.

¿Qué sucederá cuando el talento toma otro rumbo y el pensamiento lo desafía? Cinco factores solventan y responden al mencionado reto.

Cuerpo y mente son un sistema.

Todas las potencialidades están dentro de uno mismo.

Eres lo que sientes y percibes.

La originalidad.

El privilegio de ser un humano es que podemos hacer que un pensamiento, parezca más real, que cualquier otra cosa.



¿Qué sucede cuando en mis representaciones interiores suceden cosas paralizantes? Porque nunca faltan las tan mencionadas creencias limitantes, la falta de motivación, la voluntad débil, los argumentos que nos decimos sin sentidos, el querer complacer sólo a los demás sin vivir uno mismo, el famoso qué dirán, estar cautivo de la manipulación, cuando no me reconozco, entre tantos otros ejemplos.

Estas representaciones, estos diálogos internos que en palabras de Thich Nhat Hanh los llama "la radio del pensar sin parar", no permiten un desarrollo interno de facultades y no nos dejan espacio dentro de nosotros mismos. Entonces funcionamos como un candado viejo, sujeto a gruesas cadenas oxidadas.

Desde la Programación Neurolingüística cuando hablamos del desarrollo del talento humano, intentamos desafiarlos desde el modelo, la herramienta y los diferentes paradigmas:

Cambios de percepción.

Ser mi mejor versión.

No existe el fracaso; son solos resultados y experiencias.

Yo creo realidades con mi manera de pensar.

Soy el amo de mi destino... Soy el capitán de mi alma.

El sistema representacional –visual-auditivo-kinestésico, despertar consciencia y atención al presente.

Para despertar consciencia, lo ideal es anclarnos en la atención al presente.

La atención al presente, pues, desde la programación neurolingüística, pasa por despertar a la consciencia cómo captamos y almacenamos la información.

Deseo terminar con una leyenda que me encanta y que siempre la tengo presente.

Se encontraban conversando un viejo cacique con su nieto.

El joven lo interroga: -Abuelo, ¿Por qué los hombres se pelean?

El anciano permaneció un momento en silencio y le respondió: -porque los hombres, tenemos dos lobos dentro de nosotros mismos-

El niño, inteligente como su abuelo y aún con el deseo de satisfacer más su conocimiento lo vuelve a interrogar: - ¿Y quién gana?-

El cacique sabio, después de tomar una respiración profunda, le respondió: - Aquél que esté mejor alimentado-

DEFINIENDO A LA PNL

Un recorrido por las características esenciales

Por Merlina de Dobrinsky

Podemos mencionar que la PNL...

Es un modelo acerca de la estructura que tiene nuestra experiencia subjetiva y cómo dicha experiencia influye en nuestra comunicación y en nuestro comportamiento en general.

Es una batería de herramientas para alcanzar objetivos y mejorar la calidad de vida.

Es la posibilidad de conocer nuestros procesos internos y sus filtros, y de actuar sobre ellos en pos de modificarlos, utilizando técnicas sencillas y específicas.

Es una rama de la psicología que proporciona técnicas específicas para generar nuevas rutas mentales y, con ello, lograr estados de excelencia.

Es una metodología que ayuda a las personas a desenvolverse mejor en todo lo que hacen.

Es un enfoque holístico y sistémico que permite comprender a fondo la efectividad personal y organizativa.

Es una ayuda para que los individuos puedan ser más competentes en lo que hacen.

Es un software cerebral que permite tener una vida más plena.

Es un sistema que permite operar con marcos mentales que posibilitan el cambio y el crecimiento

Es un modelo para comprender y superar obstáculos.

Es una "inyección de positividad" que facilita que las personas tengan mayor control sobre sus pensamientos, sentimientos y acciones y, con ello, puedan dirigir su existencia de acuerdo a sus deseos.

Es una disciplina moderna y eminentemente práctica que se ocupa de mejorar los procesos de comunicación humana, a través de herramientas de observación y acción que permiten penetrar profundamente en nuestra estructura comunicacional y en la de nuestros interlocutores.

Es una guía para la mente.

Es un manual instructivo para el uso estructurado de la creatividad.

Es un compilado de formas prácticas basadas en diferentes enfoques que combinadas entre sí ofrecen ideas y permiten desarrollar habilidades para perfeccionar la conducta y mejorar la calidad de vida.

Es un abanico de técnicas simples, concretas y específicas que ofrecen la posibilidad de conocer procesos internos y de modificar formas de pensar, sentir y actuar.

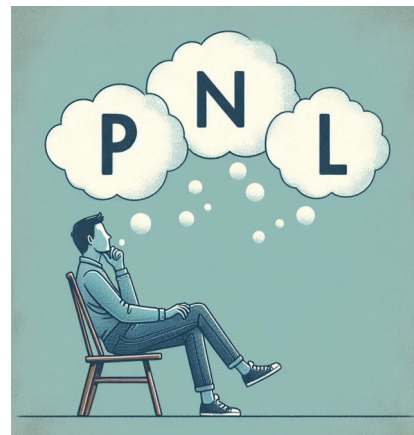
Es un modelo de comunicación efectiva que puede ser aplicado a multiplicidad de campos del saber y hacer humano: empresarial, educativo, etc.

Es, en síntesis, la ciencia y el arte de la realización del ser humano

La programación neurolingüística, como método de conocimiento y como plan de acciones combinadas para lograr objetivos, tiene características muy específicas que la hacen singular y que la distinguen de otros enfoques terapéuticos, como pueden ser el psicoanálisis o la terapia de grupo.

Ellas son:

Tiene un enfoque holístico



DEFINIENDO A LA PNL

Un recorrido por las características esenciales

Por Merlina de Dobrinsky

La PNL considera que no hay compartimentos estancos en una persona, sino que en todo individuo sus partes componentes están relacionadas y son interdependientes.

El plano físico de una persona se halla, por ejemplo, en estrecha relación con el componente emocional y viceversa. Es por eso que, cuando sentimos miedo (nivel emocional) experimentamos sensaciones físicas, tales como taquicardia o sudoración, entre otras (plano físico). En esos casos, el componente emocional influyó directamente en el plano físico.

Pero también se produce el movimiento contrario, esto es, el componente físico repercute sobre el emocional y es por ello que asumiendo físicamente una postura que denote sentimientos de seguridad (pecho hacia delante, mentón hacia arriba) comienzan a experimentarse, precisamente, ese tipo de sentimientos. Por ello, la PNL trabaja desde una perspectiva holística, esto es, entendiendo a la persona como un todo en el que sus partes, componentes o niveles se encuentran interrelacionados entre sí lo que implica, entre otras cosas, que un cambio en uno de ellos repercutirá indefectiblemente en los restantes

Trabaja con microdetalles

Aunque en primera instancia pueda parecer paradójico o contradictorio, la PNL, a la vez que supone esa mirada holística o totalizadora sobre el individuo a la que hacíamos referencia en el punto anterior, también hace hincapié en los pequeños detalles vinculados a esa persona y a su funcionamiento en la vida.

Efectivamente, detalles tan pequeños (y en apariencia tan carentes de importancia para otras disciplinas) como las metáforas que utiliza en su jerga cotidiana o la dirección que toman sus ojos al evocar algo, son datos que la PNL no ignora, sino que toma a modo de valiosa información para poder producir un cambio positivo en la vida de ese individuo.

Se centra en los procesos mentales

Gran parte de la PNL apunta (y a ello debe buena parte de su fama) hacia resoluciones eminentemente prácticas: cómo gerenciar el tiempo de forma más eficiente, de qué forma plantearse los objetivos para que su cumplimiento sea altamente probable, cómo utilizar el lenguaje de modo tal de optimizar la comunicación, etc. Sin embargo es necesario dejar en claro que aunque gran parte de la PNL se centra en la conducta, esto es, en las manifestaciones exteriores, la base de todo ello se encuentra en el nivel interno de la persona, esto es, básicamente, en sus pensamientos, sentimientos y creencias. Y ese es el punto de partida de la PNL.

Trabaja con los planos mentales consciente e inconsciente

Si bien la PNL no utiliza muchos conceptos del marco teórico del psicoanálisis freudiano, el par consciente-inconsciente constituye una de las excepciones al respecto. Se entiende por el primero de los conceptos al estado de consciencia que se caracteriza por el conocimiento de uno mismo y de los elementos propios del entorno, lo cual implica control y claridad.

El inconsciente, en cambio, es, de alguna manera, una suerte de reino mental misterioso, donde opera aquello que no podemos llegar a conocer ni, mucho menos, a controlar. Entran en ese terreno, por ejemplo, los sueños, los denominados actos fallidos (decir una palabra por otra o tener olvidos momentáneos y por demás significativos, tales como olvidarse de concurrir a una desagradable cita con el dentista) o la reacción automática ante algo que parece emerger de un lugar que desconocemos y que nos hace luego decir sinceramente frases tales como: "No sé qué me pasó, no sé por qué reaccioné así".

En resumen: existe un consenso bastante generalizado acerca de la existencia de un plano mental inconsciente y de su influencia en nuestras actitudes y conductas y la PNL adhiere a esa idea.

La disciplina que nos ocupa considera que el plano inconsciente existe, que éste influye sobre el plano consciente (el que es posible de manejar) y que esa influencia puede ser tanto positiva —al abrirnos caminos y mufiños de posibilidades— o negativa, al cerrarnos los senderos y cercenarnos las posibilidades de una vida mejor. Por esa razón, algunas técnicas de la PNL apuntan al plano inconsciente, de manera tal que sus resultados puedan verse luego en el nivel consciente o conductual.

DEFINIENDO A LA PNL

Un recorrido por las características esenciales

Por Merlina de Dobrinsky

Otorga gran importancia al lenguaje

Contrariamente a otras corrientes terapéuticas que consideran que lo importante y verdaderamente trascendente a trabajar es el “contenido” y no el lenguaje elegido para expresar esos contenidos, la PNL otorga un papel preeminente al lenguaje debido a que, entre otras cosas, considera que éste es un fiel reflejo de los sentimientos, pensamientos y creencia que se encuentran en el interior de los individuos. Es el caso, entre otros, de las metáforas, esto es, de expresar una idea por medio de otra, similar en algún aspecto.

Expresiones metafóricas tales como: “La vida es un valle de lágrimas”, no son sólo frases hechas: dan cuenta de manera muy precisa de una creencia y un sentimiento acerca de la existencia que, seguramente, limita a quien la profiere a experimentar sentimientos tales como felicidad, placer, alegría y gozo ya que no hay lugar para ellos en un valle de lágrimas.

Concede gran importancia al lenguaje no verbal

Nuevamente, de manera contraria a otras corrientes terapéuticas que otorgan importancia al discurso —esto es, a lo que el cliente dice— pero no a las señales corporales, la PNL toma también a éstas como valiosos datos a tener en cuenta. Los gestos (sin son bruscos o pausados, por ejemplo), la mirada (presencia de movimientos rápidos o lentos de los ojos), la postura al sentarse, etc. se convierten para la disciplina que nos ocupa en importantes fuentes de información a tener en cuenta.

Asegura resultados rápidos

Una de las principales características de la PNL es su rapidez para producir cambios positivos en los individuos que a ella recurren. Ese rasgo genera, básicamente, dos tipos de reacciones en quienes conocen este hecho. Por un lado, estamos quienes consideramos bueno y auspicioso que la humanidad cuente con una herramienta que le permita mejorar su calidad de vida en poco tiempo.

Pero, por otro lado, no faltan detractores que la miran con desconfianza argumentando que los cambios verdaderos, profundos y duraderos llevan su tiempo y que las rápidas modificaciones que logra la PNL no son reales ni perdurables y hasta se permiten dudar de que estos cambios, efectivamente, tengan lugar.

En realidad, el cerebro trabaja y aprende muy rápido y eso posibilita que algunos cambios puedan, de hecho, efectuarse en forma veloz y duradera. Sólo hay que conocer la metodología adecuada para lograr tales modificaciones. Y esa es la PNL.

Postulados de la PNL

La teoría y práctica de la PNL se basan en una serie de postulados que configuran su sistema de creencias básicas y que han sido tomados de distintos campos del saber humano, tales como la terapia gestáltica, el enfoque sistémico y el empirismo. Ese conjunto de postulados o presuposiciones avala y da soporte a las técnicas, de la misma manera en que los axiomas lo hacen en el caso de las matemáticas o las leyes de la composición en las artes visuales.

Vale destacar que no se trata de verdades ciento por ciento científicas y, por lo tanto, absolutamente irrefutables, sino que configuran una suerte de presunciones que influyen en gran medida la conducta y las respuestas de quienes utilizan la PNL. Y, tal vez lo más importante: resultan muy operativas, no permanecen en el plano meramente teórico y son sumamente útiles para operar sobre la realidad y transformarla en un sentido positivo.

Efectivamente, los postulados que aparecen mencionados y explicados a continuación capacitan a las personas para que amplíen sus puntos de vista y puedan percibir oportunidades y fortalezas donde antes sólo veían amenazas y debilidades. Una primera manera (aunque no la única) de comenzar a utilizarlos es hacerlos funcionar como reductores de la complejidad dado que, al enfrentarnos a alguna situación problemática o conflictiva, podemos mediante ellos cambiar nuestro enfoque del problema y producir un cambio positivo. Cuando tenemos alguna interferencia que nos impide ordenar nuestra experiencia podemos recurrir a ellos en busca de auxilio. Se trata de un conjunto de preceptos que nos permite sacar más provecho de la vida y de nuestras circunstancias.

DEFINIENDO A LA PNL

Un recorrido por las características esenciales

Por Merlina de Dobrinsky

Mente, cuerpo y acción constituyen un solo sistema

A eso refiere la tríada cognitiva compuesta por pensamiento, sentimiento y acción que indica la idea capital de que todo lo que hacemos, nuestra mente y nuestro cuerpo están íntimamente relacionados. Durante siglos, el devenir del conocimiento humano supuso erróneamente que la mente (y el espíritu) iban por un camino y el cuerpo y las acciones por él ejecutadas, por otro, y nada los vinculaba.

Ahora sabemos que no es así: nuestros estados mentales y anímicos influyen en el cuerpo y los diferentes estados del cuerpo también tienen su incidencia en nuestro psiquismo y en nuestras emociones. Es por ello que un buen estado de ánimo es fundamental para recuperarnos de una dolencia física, de la misma forma en que los estados mentales “negativos” pueden devenir en síntomas físicos y hasta en enfermedades concretas.

La PNL a través del enfoque holístico al que referíamos un poco más atrás entiende al ser humano como una integralidad y opera en función de esa concepción.



La experiencia tiene una estructura

Existen patrones, moldes, estructuras para organizar nuestra experiencia y, como consecuencia de ello, si cambiamos dichos patrones, nuestra experiencia también se modifica. Una de las principales razones por las cuales toda captación y experimentación de estímulos provenientes de la realidad no es libre sino subordinada a determinados filtros que la condiciona es la diferencia entre el concepto de mapa y el de territorio, que se explica detalladamente en el punto siguiente.

El mapa no es el territorio

Este postulado deriva del concepto constructivista que señala que cada persona tiene una representación (mapa) de la realidad (territorio). Eso implica una cuestión nada menor que es necesario tener en cuenta: cada individuo tiene un mapa interno distinto y, por lo tanto, ve y construye la realidad de forma diferente a otro.

En principio, hay diferencias debido a que cada persona se engloba en un sistema representacional predominante determinado actúa de acuerdo a una serie de metaprogramas de los cuales generalmente no es consciente y basa buena parte de sus acciones en un determinado sistema de creencias. Pero la cuestión que nos ocupa en este punto no termina allí: de acuerdo a lo que valoramos positiva o negativamente, tendremos a ver una cosa u otra. Quien ama la tranquilidad y el sosiego ve en un solitario pueblo de pescadores a la orilla del mar el sitio ideal para unas vacaciones.

Por el contrario, quien está esperando las mismas para divertirse bullangueramente encuentra el mismo lugar completamente insoportable. Entonces: ¿es ese pueblo un mal o un buen lugar para vacacionar? Depende del cristal con que se lo mire, de lo que valoremos, de nuestras expectativas. Por ello, muchas veces la respuesta a la pregunta por si una película es buena, un lugar agradable o una persona simpática, no tiene sentido si no sabemos cuál es el mapa interno de la persona que nos responde. Todos respondemos desde nuestros mapas y entender eso es un buen primer paso para comenzar a resolver problemas de comunicación. Se trata de entender que siempre estamos expresando un punto de vista que puede o no coincidir con el ajeno y no una verdad objetiva. Ello sucede porque las percepciones de las personas son siempre subjetivas, lo que se percibe es selectivo y no un examen de la realidad completo ni necesariamente verdadero. La PNL ayuda a las personas a que comprendan este hecho en sí mismas y lo reconozcan en los demás.

Cada conducta tiene una intención positiva o adaptativa

Este postulado deriva del principio de homeostasis, según el cual los organismos buscan continuamente un estado de equilibrio. Incluso aquellas conductas que pueden parecernos más negativas se hacen con un propósito, aunque este no siempre sea consciente o “positivo” en el sentido vulgar del término. Muchas veces algunas personas permanecen junto a otras que las maltratan simplemente con el objetivo (insistimos, tal vez inconsciente) de no estar solas o de ser importantes para alguien.

DEFINIENDO A LA PNL

Un recorrido por las características esenciales

Por Merlina de Dobrinsky

10

Desde esta perspectiva, incluso el suicidio tiene una intención positiva o adaptativa, ya que el individuo que toma semejante resolución es seguramente porque ya intentó con otras opciones dentro de sus propios recursos, siente que las alternativas al respecto se acabaron y visualiza la propia muerte como la única manera posible de alcanzar el equilibrio necesario y perdido.

Esta suposición es sumamente útil cuando nos relacionamos con otras personas, ya que permite comenzar a vislumbrar por qué se comportan de la manera en que lo hacen. Este supuesto también implica otro punto importante: la necesidad de estar atento a que lo que quizás fue adaptativo y funcional en un momento puede no serlo en otro y, por lo tanto, es necesario instrumentar un cambio al respecto.

Las personas tienen todos los recursos que necesitan para producir cambios y si no los tienen los pueden aprender

Principio que lleva una honda impronta de la filosofía empirista, concibe a los individuos como un enorme reservorio de habilidades y atributos que sólo esperan ser descubiertos y puestos en funcionamiento. De la misma manera en que utilizamos solo parte de nuestra verdadera capacidad cerebral y la otra permanece latente, inexplorada y, por lo tanto, desperdiciada, también utilizamos sólo parte de nuestras habilidades y atributos. La PNL ofrece herramientas para conocer esos recursos ocultos y, en caso de no poseerlos, también ofrece la posibilidad de crearlos.

No existe el fracaso, sino el aprendizaje

Se trata de un postulado esencial para evitar las casi siempre innecesarias frustraciones. Si aprendemos a ver una acción fallida no como algo que “nos salió mal” sino como una invaluable oportunidad de aprender, irremediamente cambiará nuestra visión de la vida.

Todo error tiene el enorme valor de una experiencia y, desde esa perspectiva, no existen fallas en tanto tales, sino sólo una circunstancia de donde obtener información que pueda resultar útil en situaciones futuras. Aquello en lo cual no salimos tan exitosamente como deseábamos, no debe tomarse como una evidencia de la propia incapacidad, sino como un medio más para conseguir aquello que se desea.

Toda tarea puede ser llevada a cabo o aprendida si se la divide en pequeños pasos

Este postulado se sustenta en un viejo principio filosófico que ha sido incorporado a la PNL y nada mejor que explicarlo con un ejemplo. Una dificultad a la que se enfrentan buena parte de los estudiantes es la imposibilidad de preparar un examen. Muchas veces, con sólo colocar sobre la mesa todo el material que deben leer, entender y, en parte, memorizar, el desaliento los invade y posponen la titánica tarea para más adelante. Sin embargo, esa fuga hacia el futuro no suele dar buenos resultados, ya que en el próximo intento sucede nueva y fatalmente lo mismo.

¿Qué hacer entonces? Recordar y poner en práctica la siguiente máxima: toda tarea, cualquiera esta fuese, que se nos aparece como titánica e inabarcable puede ser llevada a cabo si se la divide en pequeños pasos y se los ejecuta de a uno a la vez. De esa forma, un trabajo monumental y casi imposible de ser realizado, muta en numerosas tareas pequeñas cuya ejecución no reviste gran dificultad.

El estudiante al que nos referimos líneas más arriba podrá preparar satisfactoriamente su examen si se propone estudiar un determinado número de páginas cada día las cuales, finalmente, totalizarán el programa de la materia. Y el mismo precepto vale para refaccionar una vivienda, aprender a pintar cuadros o reunir los requisitos necesarios para postularse a una beca. Secuenciar el procedimiento es la consigna.

Las personas toman las mejores decisiones de acuerdo a la información que manejan en esa circunstancia

Presuposición vinculada y complementaria de la anterior. Supone, nuevamente, la idea de que los seres humanos no fallan ni son defectuosos (al menos, temporalmente) por hacer lo inadecuado o por tomar una decisión que con el transcurso del tiempo se revela como la no ideal, sino que de acuerdo a la situación en la que se encuentran, a las variables que deben manejar y al tipo y cantidad de información disponible en ese momento, cada persona toma la mejor decisión que puede tomar.

DEFINIENDO A LA PNL

Un recorrido por las características esenciales

Por Merlina de Dobrinsky

11

Aceptar ese axioma nos libera de inútiles e inconducentes quejas del tipo: “Ay..! Cómo lamento haber hecho X en lugar de hacer Y en aquel momento”. Si en ese entonces optamos por X descartando Y, fue porque de acuerdo a los datos y al mapa mental de ese entonces, consideramos que fue la decisión óptima. Hoy tal vez nuestro mapa haya cambiado y en circunstancias similares nuestra decisión sería otra. Pero es bueno saber que en ese momento actuamos de la mejor manera en que nos era posible en aquel entonces.

Si algo es posible para una persona, lo es también potencialmente para todas las demás

Se trata de un postulado por demás útil cuando se trata de alentar a individuos que tienen muchas limitaciones internas y, por lo tanto, deben ser animadas a extender sus actuaciones más allá de los límites que, previamente, han creído posibles. La presuposición que da título al presente punto implica que si alguien puede hacer algo, entonces, potencialmente todos podrían hacerlo si se dan las circunstancias adecuadas. Eso no significa que todo individuo pueda ser un destacado cardiocirujano o un atleta olímpico que gane torneos internacionales.

Pero sí toma en cuenta el hecho de que muchas veces un gran número de personas parte de un preconceito que le cercena posibilidades (por ejemplo, expresando creencias tales como: “Yo no tengo mano para el dibujo”) y lo verdaderamente cierto es que si alguien puede dibujar, esa persona, si desea hacerlo, también puede hacerlo. Quizás no lo haga de forma tan destacada como un famoso pintor o dibujante, pero lo cierto es que, contrariamente a la creencia formulada, sí tiene mano para el dibujo, sí puede dibujar y sí puede encontrar en ello una posibilidad de poner en juego su creatividad y, como consecuencia, gratificarse.

Todo comportamiento puede servir en algún contexto

Este principio tiene el inestimable valor que nos permite rescatar aun esos comportamientos que se nos aparecen como absolutamente negativos y pensar que, en otro contexto, esa misma conducta resultaría valiosa por demás. Gritar puede ser algo poco deseable en un determinado contexto (por ejemplo, para hablarle a alguien a quien tenemos cerca) pero muy valioso en otro, por ejemplo, cuando le gritamos a un niño pequeño para que no haga algo que podría ponerlo en peligro. Mirado desde esa perspectiva, no existe comportamiento que, en algún contexto, no resulte valioso y positivo.

Si lo que se hace no funciona, se debe intentar hacer algo diferente

La flexibilidad es uno de los puntos claves para lograr la efectividad y uno de los más valorados en el marco de la PNL. Una forma un tanto más compleja de expresar el presente apartado es la siguiente: “Si se modifica la forma de hacer las cosas hasta obtener el resultado deseado, será más probable conseguirlo que si se persiste en mantener una conducta que no permite llegar al objetivo aspirado”.

Tal vez esto resulte una verdad de Perogrullo para buena parte de los lectores, pero... ¿Cuántas veces hemos visto gente que, metafóricamente, tropieza una y otra vez con la misma piedra y resulta incapaz de modificar su rumbo a pesar de que ve que, nuevamente, lo más probable es que la frustración lo espere en el camino? Si bien, tal como decíamos un poco más arriba, todo error tiene el valor de una experiencia que permite ser más eficiente en el futuro, parte de ese valor reside, justamente, en que opera como una suerte de advertencia que nos indica cambiar de camino, probar con otra cosa, intentar otra manera. Y es deseable que escuchemos su voz, para poder ser más eficientes en los tiempos por venir.

El significado de la comunicación es la respuesta que se obtiene

En última instancia, siempre es la percepción del receptor (y la posterior respuesta en ella sustentada) y no la intención del emisor la que determina la efectividad de una interacción. Explicamos y ejemplificamos: una persona (emisor) puede tener la sincera intención de ser simpática en su comunicación con los demás; pero, si la respuesta obtenida es que la gente (receptor) permanece rígida y tensa cuando está en contacto con él y hasta lo evitan, será imperioso considerar que esa comunicación de simpatía resultó fallida.

LOS ESTILOS DE ESCUCHA

Tras los secretos del modo auditivo

Por Francisco J. López Sanz

Hablar y escuchar pueden ser considerados, en términos generales, igual de importantes. En algunos momentos tal vez lo sea más uno que otro, pero lo que es indudable es que los dos son imprescindibles para que se desarrolle una comunicación eficaz.

Sin embargo también me parece interesante considerar que el no hacer ni una ni otra cosa puede resultar oportuno en determinadas circunstancias.

Entre los modelos de PNL existen muchos relacionados con el hablar y especialmente con el preguntar, que hace aún más importante el escuchar. Sin embargo no existe ninguno sobre este último. Para cubrir este vacío, reconociendo su importancia, en la formación utilizamos el modelo que conocemos como el de la "escucha activa".



Sin embargo, utilizar este modelo para el desarrollo de la habilidad de escuchar, si bien resulta útil para compensar la falta de atención que se acostumbra a prestar a lo que alguien nos dice, no resulta congruente, en mi opinión con la PNL y sus principios.

No hay comportamientos mejores o peores, dependen del contexto y de las circunstancias, según se deriva de los presupuestos de la PNL. Utilizar el modelo de la escucha activa puede llevar a la presuposición de que hay que escuchar siempre, en todo momento y a todas las personas, pero en algunos momentos puede ser recomendable todo lo contrario. Si bien hay que considerar el derecho a expresarse, también debe considerarse el derecho a no escuchar, aunque sólo se trate de algo momentáneo.

Todas estas circunstancias me han llevado a investigar sobre la habilidad de escuchar. Para ello he recurrido a analizar diferentes estilos de los profesionales de la psicoterapia. Aquí presento un resumen de este trabajo que en estos momentos sigo desarrollando y que en su momento presenté para el reconocimiento como miembro didacta de la AEPNL y que utilizo en mi práctica profesional.

Modelos de escucha

Para el análisis de la habilidad de escuchar he tomado como referencia a cuatro modelos de psicoterapia: la terapia psicoanalítica, el consejo psicológico, la psicoterapia gestáltica y la psicoterapia breve estratégica. Las personas superan los modelos y es muy posible que la forma en que los psicoterapeutas de cada una de estas escuelas realizan su práctica profesional sea más rica que la simplificación que hago al tomarlos como referencia para este trabajo.

El modelado de cada uno de los estilos de escucha lo he elaborado en base a uno de los modelos básicos de la PNL: el rapport no verbal, y en base a donde se dirige la atención del psicoterapeuta sin dejar de prestar atención al paciente. Así pues, cada estilo lo defino en base a si existe rapport no verbal o no y si la atención se dirige hacia el paciente y su discurso o hacia el mensaje mientras es comprendido por el terapeuta.

El psicoanálisis se caracteriza por la ausencia de rapport y la atención al discurso del paciente. En el psicoanálisis, el paciente puede estar de espaldas al psicoterapeuta.

Podemos afirmar que no existe rapport no verbal. El psicoanalista no está en sintonía con su paciente y presta atención a su discurso para llevar a cabo las interpretaciones propias de este modelo. El hecho de no estar en rapport contribuye a que el paciente se exprese libremente sin verse influenciado por el terapeuta.

El consejo psicológico, con la escucha activa, se caracteriza por un rapport verbal y no verbal. En la terapia humanista, el psicoterapeuta escucha a su cliente y lleva a cabo una de las actividades más características de este modelo: el reproducir el mensaje del cliente, de diferentes formas.

Esto llevó al extremo de la creación de un programa que era capaz de simular una terapia transformando en preguntas lo que el cliente decía. Esto resulta útil para que el cliente se sienta apreciado y acompañado. Se mantiene el rapport no verbal y se atiende al mensaje del paciente.

LOS ESTILOS DE ESCUCHA

Tras los secretos del modo auditivo

Por Francisco J. López Sanz

13

En la psicoterapia gestáltica, lo que más me ha llamado la atención es ese prestar atención a cómo el mensaje del paciente actúa en el terapeuta, como “resuena”, y cómo se le hace saber ese efecto. Se puede considerar que para ello, como mínimo tiene que haber rapport no verbal, pero no se atiende al discurso del terapeuta, sino a su mensaje y su efecto. Esto puede resultar útil para que el paciente tenga conocimiento del efecto que puede producir su forma de pensar y lo que comunica.

En la psicoterapia estratégica orientada a la resolución de problemas, las preguntas resultan muy importantes y el procedimiento que se aplica es más directivo que en los otros modelos. Para poder conseguirlo es necesario interrumpir el discurso del paciente cuando se aleja demasiado de la información que resulta relevante para el psicoterapeuta pueda realizar su trabajo. En este estilo, la ausencia de rapport no verbal es necesaria para interrumpir al paciente. Tampoco se presta atención a su mensaje.

Así en resumen podemos establecer cuatro situaciones caracterizadas por la presencia o ausencia de rapport no verbal y por la atención o no al discurso del paciente. Cada una podría considerarse como un estilo de escucha.

En el psicoanálisis no hay rapport y se atiende al discurso, en el consejo psicológico, hay rapport y se atiende al discurso, en la psicoterapia gestáltica, se produce un estilo en el cual se mantiene el rapport no verbal, pero no se atiende al discurso, sino el efecto que tiene en el psicoterapeuta y finalmente en la terapia estratégica, se rompe el rapport no verbal y no se atiende aquella parte del discurso que no aporta información relevante. Todo ello, insisto, no quiere decir que los terapeutas no utilicen algunos de los diferentes estilos, pero estas me han parecido formas de escuchar destacables.

Cada uno de estos estilos pueden resultar útiles para poder llevar a cabo una relación de ayuda con mayor flexibilidad. Esta capacidad se concluye también de los principios de la PNL al disponer de más opciones ante otra persona. Esto también puede resultar útil en otros contextos como el personal o el laboral pensando en qué estilo puede resultar más adecuado en cualquier acto de comunicación.

Francisco J. López Sanz

Características de las personas con sistema de representación auditivo

Las personas que usan preferentemente el sistema de representación auditivo representan la realidad a través de sonidos. Los sonidos, el tono y la linealidad son los que marcan el modo particular de recordar las experiencias del pasado y fijar las experiencias presentes.

Las personas auditivas suelen hablar de manera muy armónica y monótona. Se centran muchísimo en sus palabras, siendo muy pausados. Ellos cuidan muchísimo el mensaje para que éste resulte claro al receptor. A la hora de escuchar parece que estén leyendo una partitura musical. Éstas las leen secuencialmente y si falta alguna palabra (alguna nota) ya no suena igual para ellos.

Los auditivos tienen un pensamiento secuencial, ellos explican una idea tras la otra. Hasta que no han terminado con una, no empiezan con la siguiente. Aprenden escuchando, hablando y repitiéndose así mismos los conceptos que quieren comprender. Piensan y memorizan en pasos, procedimientos y secuencias.

Ellos profundizan mucho en sus ideas todo lo contrario que las personas visuales, las cuales abarcan demasiadas sin profundizar demasiado en cada una de ellas.

Para las personas auditivas es muy importante la cronología y el orden. Tienen una gran memoria sonora pudiendo repetir la letra de una canción que tan solo han escuchado una vez.

En cuanto a su lenguaje no verbal: tienen pocos registros con las manos, las cuales casi ni las mueven. Tocaban objetos con los que jueguean en todo momento. Cuando están de pie suelen balancear sus cuerpo como si se acunaran. Este movimiento les tranquiliza sobre todo cuando perciben cierta inseguridad. Sus ojos se mueven de izquierda a derecha como leyendo una partitura.

CUATRO PASOS PARA MANEJAR LOS “ASUNTOS PENDIENTES”

Actualizando técnicas de cambio

Por Reg Connolly

14

'¡He seguido adelante con la vida!'

Sí, dijo, ahora he pasado a cosas mejores y desde entonces llevo una vida intensa y placentera.
Pero estaba claro que Jane no había avanzado en su vida.

Todavía no podía olvidarlo y hablaba de ello con cualquiera que quisiera escucharla. Cómo la abrumaron. Qué pesada era la responsabilidad. Cómo trabajó tan duro para ellos durante esos años. Cuando las exigencias y la presión del trabajo la afectaron y, al final, renunció. Y cómo su lealtad no había sido valorada. Ahora, casi veinte años después, todavía era una asignatura pendiente para ella. Y, según el material que recopilé al hablar con ella y observarla interactuando con los demás, seguirá reviviendo la decepción durante al menos otros veinte años.



Los asuntos pendientes erosionan la tranquilidad

A veces es difícil dejar de lado las cosas y seguir adelante con nuestra vida. A veces un recuerdo actúa como una bola y una cadena de hierro y nos frena, porque lo revivimos una y otra vez.

La forma en que esta persona te insultó o ridiculizó.

El recuerdo del comentario ofensivo o insultante de tu pareja.

Las meteduras de pata o errores que cometiste.

Las cosas que querías decir y no dijiste, o las cosas que no deberían haberse dicho pero se dijeron.

Esos momentos incómodos.

Las oportunidades perdidas que no te diste cuenta a tiempo.

El amigo o novio de confianza que te traicionó.

Los asuntos pendientes consumen nuestra tranquilidad. Seguimos reviviendo estos acontecimientos desagradables o incómodos, como si al hacerlo finalmente pudiéramos liberarnos de ellos.

No.

De hecho, revivir un recuerdo en realidad lo fortalece. Cuanto más revivimos estos acontecimientos desagradables, más poderoso se vuelve el recuerdo.
Deja atrás recuerdos desagradables

La lista de asuntos pendientes puede ser interminable. Y cada día se añaden nuevos elementos, simplemente porque los humanos somos falibles. No siempre lo hacemos bien. Y tampoco las personas que conocemos en nuestras vidas. Y esto incluye también a personas muy cercanas a nosotros.

En un ejercicio reciente “Abandonado junto a la orilla” sugerimos que desarrollemos el hábito de seguir adelante y dejar el pasado en el pasado, en lugar de arrastrarlo con nosotros. A mucha gente le gustó la idea (en principio) pero preguntaron: “¿Cómo puedo dejarlo junto al río exactamente?”. Y sí, el artículo fue un poco breve en las instrucciones paso a paso.

Aquí tienes 4 pasos prácticos para llegar al río.

Paso 1: ¿Puedo actuar?

Antes de dejar atrás el recuerdo, haz una última comprobación. Quieres asegurarte de que eres más inteligente por haber pasado por esto, incluso si no fue tu culpa.

CUATRO PASOS PARA MANEJAR LOS “ASUNTOS PENDIENTES” Actualizando técnicas de cambio Por Reg Connolly

15

Por ejemplo:

¿Necesito hablar con la persona involucrada?

Por lo general, si alguien más estuvo involucrado, es mejor dejarlo pasar y seguir con su vida.
¡Probablemente ya lo haya hecho! Decide reducir tus pérdidas, ponerlas en práctica y seguir adelante.

¿Necesito hacer algo por mí mismo?

Observe bien su papel en la situación.

Pregúntese: si pudiera volver atrás y hacerlo de nuevo, ¿qué haría diferente?

Ahora comprueba si ya estás haciendo estas cosas de manera diferente en tu vida hoy.

Y si no, ¿sería buena idea empezar a cambiar la forma de afrontar estas situaciones ahora?

Como ejemplo tenemos ese proverbio muy utilizado y muchas veces citado incorrectamente que nos dice: "¡Si no aprendemos de nuestras experiencias pasadas, estamos destinados a repetirlas!".

Una vez que haya utilizado la memoria para adaptar la forma en que maneja situaciones similares hoy, estará listo para dejarla atrás y seguir adelante.

Paso 2: ¡Decide dejarlo junto al río!

Ahora vamos al paso fácil. Decides que no vas a llevar esto contigo para siempre: ¡ya es suficiente!

Sí, es un paso fácil. Pero no es suficiente.

¿Por qué? Porque en esta etapa, sólo estás murmurando unas pocas palabras.

Es un poco como las afirmaciones pasadas de moda.

Sin adjuntar emociones a la decisión, no tendrá mucho efecto.

Ese es el siguiente paso.

Paso 3: Apoya tu decisión con motivación

Tómate unos minutos para pensar en las siguientes 2 preguntas:

¿Qué pasará si no dejo esto atrás?

¿Cómo será mi día a día si sigo cargando con esto unos días más? ¿O unas semanas más? ¿O años?

¿Qué pasará si dejo esto atrás?

¿Cómo será mi vida diaria si actúo ahora para liberarme de este recuerdo para siempre?

Mientras consideras las preguntas en tu mente, “entra” en cada uno de estos escenarios y siente las emociones. Esto respaldará tu decisión de liberarte de este negocio pendiente.

Ahora agregue aún más motivación. Me estoy liberando de este recuerdo porque...

Valoro mi tranquilidad.

No necesito revivir estos recuerdos que están terminados y resueltos.

Hacerlo (escriba su propio motivador).

CUATRO PASOS PARA MANEJAR LOS “ASUNTOS PENDIENTES”

Actualizando técnicas de cambio

Por Reg Connolly

16

Paso 4 - Intercambio de pensamientos

El cambio de pensamiento es lo que su nombre indica: una forma de pasar de un pensamiento a otro. Es una forma de entrenar tu cerebro:

No, ese pensamiento no – ¡¡ESTO!!

Y cuando se suma la PNL al intercambio de pensamiento convencional, se vuelve más rápido y duradero.

La técnica NLP Swish es un ejemplo bien conocido de este proceso.

Tenga listo su pensamiento libre.

Para cambiar de una línea de pensamiento a otra, es necesario que tengas preparado tu Reemplazo de Pensamiento con antelación. Para hacer esto, piense en cómo quiere llevar su vida diaria: alerta, vibrante, positiva, tranquila, segura, etc. Ese es tu pensamiento libre.

Y vale la pena preparar un pensamiento sustituto realmente convincente: cuanto más convincente sea, más efectivo será el intercambio de pensamientos.

Entrena tu cerebro.

Este es un sencillo ejercicio mental de cinco minutos. Puedes hacerlo con los ojos abiertos, aunque la mayoría de las personas descubren que hacerlo con los ojos cerrados hace que sea más fácil concentrarse en lo que estás haciendo.

(1) Piense en el recuerdo desagradable, solo durante unos segundos, digamos de 10 a 15 segundos.

(2) Ahora saque a relucir rápidamente su Pensamiento de Reemplazo – para bloquear o forzar el recuerdo desagradable fuera de su mente – permanezca en ese pensamiento de reemplazo placentero y motivador durante unos segundos.

(3) Mantén la mente en blanco o, mejor aún, abre los ojos y mira a tu alrededor.

Bien, esta es la ronda 1. La segunda ronda es similar pero más rápida.

(1) Piense en el recuerdo desagradable, durante uno o dos segundos.

(2) Nuevamente, mencione el pensamiento de reemplazo: permanezca en él durante unos segundos.

(3) Vacía tu mente o abre los ojos.

Rondas 3, 4, 5, 6 y 7

Ahora repite la Ronda 2 cuatro o cinco veces más. Hazlo un poco más rápido cada vez, hasta que el cambio tarde solo un segundo.

Consejos:

- Asegúrate de permanecer en el pensamiento de reemplazo durante unos segundos.
- La velocidad hace que funcione mejor: hágalo cada vez más rápido
- Asegúrate de vaciar tu mente o abrir los ojos entre cada ronda.

Nota: Este cambio de mentalidad puede funcionar tanto para problemas grandes como pequeños. Sin embargo, es poco probable que sea útil para recuerdos traumáticos o muy poderosos, y estos generalmente se resuelven mejor con orientación profesional.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Mala suerte, buena suerte, quien sabe ...

De Anthony De Mello

17

Antiguo Cuento chino

Un granjero vivía en una pequeña y pobre aldea.

Sus vecinos le consideraban afortunado porque tenía un caballo con el que podía arar su campo.

Un día el caballo se escapó a las montañas.

Al enterarse los vecinos acudieron a consolar al granjero por su pérdida. «Qué mala suerte», le decían.

El granjero les respondía: “mala suerte, buena suerte, quién sabe”.

Unos días más tarde el caballo regresó trayendo consigo varios caballos salvajes.

Los vecinos fueron a casa del granjero, esta vez a felicitarle por su buena suerte.

“Buena suerte, mala suerte, quién sabe”, contestó el granjero.

El hijo del granjero intentó domar a uno de los caballos salvajes pero se cayó y se rompió una pierna.

Otra vez, los vecinos se lamentaban de la mala suerte del granjero y otra vez el anciano granjero les contestó: “Buena suerte, mala suerte, quién sabe”.

Días más tarde aparecieron en el pueblo los oficiales de reclutamiento para llevarse a los jóvenes al ejército.

El hijo del granjero fue rechazado por tener la pierna rota.

Los aldeanos, ¡cómo no!, comentaban la buena suerte del granjero y cómo no, el granjero les dijo: “Buena suerte, mala suerte, ¿quién sabe?”.

Anthony De Mello

