



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 112

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 112 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

¿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.

ANTHONY ROBBINS

ATRÉVETE A DISFRUTAR DE TU ELECCIÓN

Elegir es mejor que no elegir

Por Mayte Galiana

Pág. 1 a 4

LA PNL NO EXISTE

Una mirada al panorama total

Por Laura Szmuch

Pág. 5 a 6

COACHING AL NIVEL DE IDENTIDAD

Mirándonos en el espejo que nos refleja

Por Robert Dilts

Pág. 7 a 8

CÓMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD

Un recorrido por el dolor, el placer y el estado de ánimo

Por Anthony Robbins

Pág. 9 a 12

MODELOS ESENCIALES DE LA PNL

Una síntesis para reducir la complejidad y potenciar recursos

Por Daniel Cuperman

Pág. 13 a 16

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

La felicidad escondida - Cuento de Richard Dawkins

Pág. 17

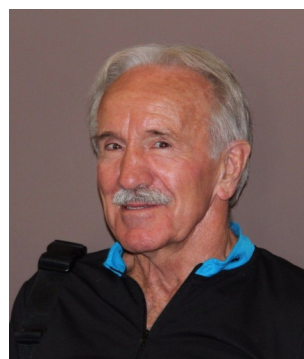
Textuales de JOHN GRINDER

La PNL surgió como expresión de nuestra curiosidad acerca de cómo los seres humanos hacen las cosas. Mi compañero en aquella época, Richard Bandler, y yo nos afanamos en descubrir las pautas que hacían que una persona tuviera comportamientos y habilidades excelentes para la comunicación y trabajamos como equipo para crear una manera que nos permitiera comprender y comportarnos como la persona a la que queríamos "modelar". Fuimos muy osados y estudiamos a grandes magos de la terapia como Fritz Perls, el padre de la terapia gestáltica o al prestigioso Milton Erickson, que ha sido considerado el hombre que situó a la hipnosis clínica al nivel científico que merece.

Nuestra intención era descubrir qué patrones de comunicación usaban grandes terapeutas de aquella época. Queríamos encontrar la piedra filosofal que permitía a las personas lograr cambios.

En esos momentos, desarrollamos nuestra agudeza sensorial, nuestra capacidad de observar, escuchar, sentir, y también perfeccionar nuestra manera de preguntar para obtener informaciones relevantes que nos permitieran captar cuáles eran las habilidades de las personas que observábamos y cómo era su modo de ver y reaccionar frente al mundo.

Eso nos permitió reproducir lo que estas personas hacían e incluso creer lo que estas personas creían. Y eso nos animó a seguir investigando. Y de allí surge la PNL, que es el estudio de los programas inconscientes que permiten que nuestra neurología se exprese a través de todo tipo de lenguajes.



ATRÉVETE A DISFRUTAR DE TU ELECCIÓN

Elegir es mejor que no elegir

Por Mayte Galiana

1

“Elegir es mejor que no elegir”

Virginia Satir

Presuposición de la PNL

Nos pasamos el día evaluando, eligiendo y decidiendo sobre dónde llevar la atención.

Decidimos continuamente la próxima dirección a tomar, en cada acto que realizamos hemos dejado a un lado miles de comportamientos disponibles para centrarnos en ese que estamos realizando.

La mayoría de las elecciones son hechas de forma inconsciente. Nuestros criterios y valores nos van guiando hacia dónde dirigir la atención para ser más eficaces en nuestro tiempo y nuestros recursos.



Según la formulación de eso que queremos, elegimos de forma inconsciente una serie de estrategias que desencadenan micro comportamientos entrenados, muy entrenados, que nos llevarán a Resultados concretos.

¿Qué indicador tenemos para saber si estamos alineados con eso que hemos planteado, con ese pensamiento que hemos lanzado con la esperanza de que se cumpla? La imagen que hemos creado de ese futuro y su comparación con la imagen del resultado unido a una sensación de satisfacción o de fracaso.

Cuando las cosas no salen como esperamos o hay algún tema que parece estar anclado en el fondo de tu ser, hay algunos puntos clave que nos pueden dar pistas por donde actuar desde la PNL para obtener resultados diferentes al que tenemos.

Presuposición de la PNL

Si lo que estás haciendo no funciona, haz algo diferente

Milton Erickson

Primero, revisar las Presuposiciones de la PNL nos puede orientar sobre en qué idea limitante debe pasar a transformar nuestra dirección, la segunda revisar las congruencias y la tercera la formulación de objetivos. Todas las referencias a autores en este artículo son utilizadas como Presuposiciones de la PNL, revísalas para ver que idea tienes de ti y de las cosas que se aleja de estas presuposiciones para que esta nueva dirección de las cosas te pueda servir.

La primera que me suelo encontrar en las personas que se acercan para buscar nuevos resultados o liberar estrés es la creencia de que no pueden cambiar y que es difícil hacer otras cosas.

Presuposición de la PNL

Las personas tienen todos los recursos que necesitan para realizar cambios

Erikson, Perls, Satir

Atención a Valores y Criterios

La dirección de nuestras estrategias se inicia por una Intención. Cuando se presentan varias intenciones en un mismo reto, la que predomina es la que está por encima en la jerarquía de Valores para la persona. Esta jerarquía la establece la persona de forma inconsciente para preservar lo que es importante. Una persona se acerca a la PNL porque quiere tener pareja o amigos, pero de forma inconsciente la Protección de su espacio es ultra mega importante. ¿Se dará permiso para establecer estrategias de comunicación efectiva?

Si la Protección es muy poderosa, la persona usará de forma inconsciente estrategias altamente efectivas para bloquear esa comunicación. Manda el Valor que tenemos arriba en nuestra jerarquía.

Presuposición de la PNL

‘Todo comportamiento es generado por una intención positiva’

Virginia Satir

Primer tema: ¿Qué es importante para mí en la situación x? ¿Hay algo más importante que tengo en cuenta? ¿Qué miedos o aspectos quieres tener en cuenta en x?

ATRÉVETE A DISFRUTAR DE TU ELECCIÓN

Elegir es mejor que no elegir

Por Mayte Galiana

¿Cómo está la jerarquía de valores? ¿A qué estas atendiendo en realidad? ¿Vives de forma congruente esta situación? ¿Qué incongruencias se presentan?

Algunas veces se presentan varias Intenciones en forma de polaridad o usando el pero para unir las dos propuestas que la persona vive de forma poco alineada.

Ejemplos:

'Quiero salir a la calle, pero me da pereza'

'Quiero tener amigos, pero me da miedo'

¿Qué hay en esa pereza? ¿Cuál es la Intención positiva de esa pereza?

¿Qué hay detrás de ese miedo? ¿Cuál es la Intención de ese miedo? ¿Qué hace el miedo por la persona?

Las personas hacen la mejor opción entre las que ellas mismas consideran posibles
Virginia Satir

Cuando formulamos dos ideas unidas por 'pero', el cerebro está dando una importancia superior a lo que va después del 'pero'. Investigar la Intención positiva de lo formulado después del 'pero' te va a dar una oportunidad de descubrir los Valores superiores a los que está atendiendo la persona desde su esencia.

Otro tema interesante dentro de este nivel son los Criterios.

Los Criterios nos permiten saber si nos acercamos a los Valores.

Ante las grandes decisiones tomamos las medidas oportunas para asegurarnos de lo que queremos. El grado de satisfacción está relacionado con la concordancia de lo elegido con nuestros criterios de preferencia. ¿Cómo sabes que estarás satisfecho con x?

Una lista interminable de criterios o características harán que nuestras expectativas fallen en algún punto, ya que es seguro que algo de la lista no se podrá cumplir.

Si la lista es corta.... Tendremos más oportunidades de acercarnos a la satisfacción.

Mira la foto que hemos elegido para nuestro artículo



¿Quiero la golosina grande o la azul? ¡Es tan bonita la verde! ¿y si tomo la hamburguesa?... no, no, que es muy cara. No sé si elegir mejor el refresco.... pero, claro..., entonces sólo puedo llevarme dos gomino-las.... ¡¡¡Uf!!! ¡Qué difícil! seguro que me voy a arrepentir de lo que decida.... ¿y si mejor me voy al puesto de fruta y empiezo una dieta saludable?

¿Te suenan estos pensamientos? Para comprar ropa, artículos, elegir si vas al cine o al teatro, elegir vacaciones.... y cosas tan cotidianas como hacer la cena, siempre estamos seleccionando a través de nuestros criterios o preferencias.

¿Llevas más tu atención al coste / beneficio? ¿Al tiempo de dedicación? ¿A lo saludable? ¿a tu paladar? ¿al paladar de otros? ... Según los criterios que pongas en juego, te inclinarás por hacer algo rápido o una comida más elaborada.

Trata de establecer criterios de calidad y cantidad adecuados a lo que es importante para ti para pasar rápidamente a la acción congruente. Fluir es acercarte a disfrutar de tu elección.

ATRÉVETE A DISFRUTAR DE TU ELECCIÓN

Elegir es mejor que no elegir

Por Mayte Galiana

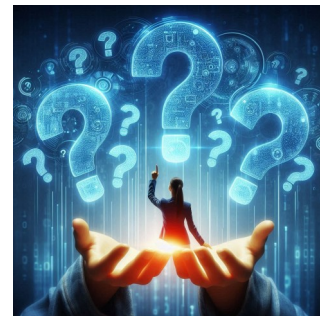
Hasta para hacer un simple plato de pasta utilizamos criterios de gusto y experiencia según la salsa que vamos a utilizar, el tiempo de cocción, etc.

¡Algo tan sencillo! y utilizamos toda nuestra experiencia al servicio de nuestra necesidad del momento ...

La PNL nos ayuda a «Ver», «Escuchar» y «Sentir, experimentar» a esa parte de nosotros a la que estamos dispuestos a «dar prioridad» en un momento determinado.

¿Qué es importante para ti en este momento?

Si hoy has decidido comer saludable, ¡adelante!; cuando tienes claro lo que quieres comer, cuanto, cuando, donde, con quien quieres eso y con quien no, la elección es rápida y sencilla. Y si tu decisión es disfrutar de un buen postre con chocolate... adelante con tu permiso... a disfrutar con tus papilas gustativas y tu atención a eso.



Formulación de objetivos

En cuanto a 'cómo' formulamos nuestros objetivos es otro tema clave a la hora de frustraciones por los resultados que tenemos.

Los objetivos formulados según lo que no queremos expresan solamente un descontento con lo que hay. Pero ¿qué queremos en realidad?

Por otra parte, a veces se definen objetivos expresando lo que han de hacer otros.

¿Depende de nosotros lo que estamos buscando?

¿Los indicadores son adecuados?

Ejemplo:

'Estoy esperando que mi amiga me llame para salir' 'voy a ver si se dan cuenta de que existo en esta reunión'

¿Cuál es el objetivo en realidad?

¿Depende de ti?

¿Cómo vas a disfrutar de la espera?

¿Dónde llevas la atención para saber si los otros se dan cuenta de tu existencia?

¿Qué indicadores atiendes?

Porque si lo que se trata es de disfrutar de tu elección ¿Estás disponible para atender esa espera desde tu centro?

¿Es esperar, es observar o es otra cosa lo que quieres? ¿Esperar u observar es ecológico para mí?

Cuida la forma en la que expresas lo que quieres.

Y recuerda que:

Presuposición de la PNL

No hay fracaso, sólo retroalimentación

Milton Erickson

Si esperar, si observar no te lleva a lo que de verdad quieres... recoge lo que te sirve de esto y reencamina tu objetivo para mejorarlo.

Objetivos autoimpuestos

Siempre elegimos. En cada acción que realizas eres tú quien la ejecuta. ¿Sientes que te obligas para hacer las cosas que has decidido o te das cuenta de que eres tú quien ha dado el paso?

ATRÉVETE A DISFRUTAR DE TU ELECCIÓN

Elegir es mejor que no elegir

Por Mayte Galiana

Pasar a la acción congruente y fluida pasa por dejar los 'tengo que' para pasar a la toma de conciencia de si puedes, si quieres de verdad hacer eso y finalmente decides/eliges realizarlo o no. Y ambas opciones están bien si la decisión es desde tu centro.

Atrévete a renunciar y a agradecer

La PNL nos aporta recursos para disfrutar del momento y a no lamentarnos de la elección por lo que hemos dejado o lo que esperamos que ocurra en un futuro cercano Sino a disfrutar de lo elegido y cómo lo hemos elegido.

No importa la elección: el qué.

El grado de satisfacción está relacionado con la estructura, la forma de esa elección.

¡Es fantástico!

¿Y si cada cosa que hacemos, por pequeña que sea, la elegimos de esta forma?

¿Cuántos pensamientos limitantes nos ahorramos?

¿Te imaginas hacer las cosas «sin obligación»?

¿Te imaginas la ligereza de tu cuerpo porque tú decides, sin obligarte a hacer o a no hacer?

Ante todo lo expuesto, siempre queda La Renuncia.

Atrévete a renunciar, de verdad, al resto de las opciones y disfrutarás de tus pequeñas elecciones.

Renunciar significa centrarnos en lo que tenemos delante y las demás opciones pasan a un plano tan secundario que desaparece de nuestro mapa y nuestros pensamientos.

¡Adelante con toda nuestra atención a lo que queremos!

No renunciar en nuestros pensamientos a lo que hemos dejado, provoca estrés y tensión.

« Y si ... », parece que dejando la puerta abierta a otras posibilidades nos quedamos más tranquilos... pero llevamos la atención a lo de fuera, a lo que podría haber sido o a lo que nos falta...

Acuérdate, en tus elecciones pequeñas y grandes:

Escoge pocos criterios pero importantes para ti y lleva la atención a lo que tienes y no a lo que podría haber sido; eso sí que nos permite disfrutar plenamente.

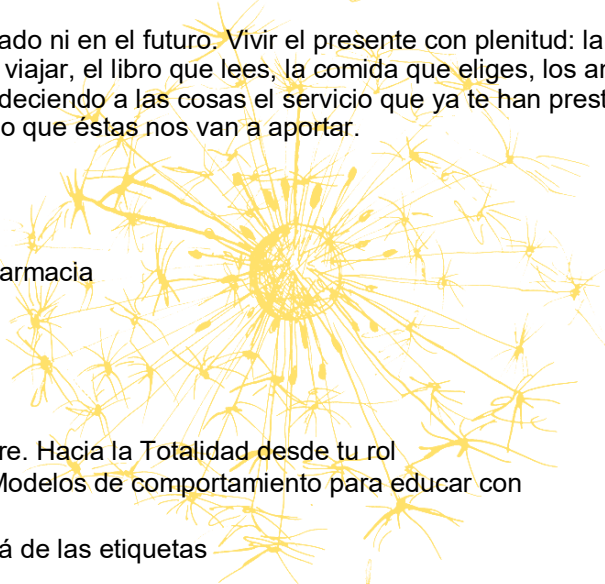
No anclarnos en lo pasado ni en el futuro. Vivir el presente con plenitud: la casa que tienes, el medio y la forma de desplazarte o viajar, el libro que lees, la comida que eliges, los amigos, el día especial que viene alguien a verte.... Agradeciendo a las cosas el servicio que ya te han prestado y permitiéndote descubrir otras nuevas con todo lo que éstas nos van a aportar.

Mayte Galiana

Lda. en Biología y en Farmacia
Trainer en PNL

Escritora de la trilogía
"PNL para la Familia":

- Soy madre, Soy padre. Hacia la Totalidad desde tu rol
- Recalculando ruta. Modelos de comportamiento para educar con efectividad
- Te veo hij@. Más allá de las etiquetas



LA PNL NO EXISTE

Una mirada al panorama total

Por Laura Szmuch

Este título puede sonar provocador, pero refleja una realidad fundamental: no hay una sola PNL, ni una PNL más "verdadera" que otras, porque no es un dogma ni un sistema cerrado. La Programación Neurolingüística es un modelo, un enfoque curioso de observación y experimentación. No fue diseñada para ser entregada en un paquete con normas fijas, sino que es una invitación constante a la investigación de los modelos mentales humanos.

En "La Estructura de la Magia I" ("The Structure of Magic I", 1975), Bandler y Grinder exploran cómo las personas crean modelos internos basados en sus experiencias únicas, lo que puede dar lugar a percepciones diferentes de una misma realidad compartida. Richard Bandler y John Grinder, dos de sus creadores, sostienen lo siguiente sobre los modelos:

"No hay dos seres humanos que tengan las mismas experiencias. El modelo que creamos para guiarnos por el mundo está basado en parte en nuestras experiencias. Cada uno de nosotros puede, entonces, crear un modelo diferente del mundo que compartimos y, por tanto, llegar a vivir en una realidad algo diferente... Queremos indicar dos temas aquí. Primero, que hay una diferencia necesaria entre el mundo y cualquier modelo o representación determinada del mundo. Segundo, los modelos del mundo que cada uno crea serán ellos mismos también diferentes. Hay una variedad de maneras en las que esto puede ser demostrado." (Bandler y Grinder)

En "Whispering in the Wind", Grinder manifiesta su preocupación por el hecho de que la enseñanza y práctica de la PNL se han alejado de su esencia original: el modelado. En muchas ocasiones, se han reducido sus principios a la aplicación de técnicas, olvidando que el corazón de la disciplina es la exploración de la estructura de la experiencia humana y la posibilidad de replicar patrones de excelencia.

De la infancia a la madurez de la PNL

Grinder plantea que la PNL tuvo una "infancia espectacular", una "adolescencia complicada" y que ahora, como comunidad, tenemos el desafío de consolidarla como una disciplina profesional. Para ello, es necesario retomar el espíritu de investigación que le dio origen y ampliar sus aplicaciones en contextos sociales más vastos.

Frank Pucelik, otro de los cofundadores de la PNL, observó que, a partir del auge del coaching en los 2000, muchas personas comenzaron a estudiar PNL de manera superficial, sin comprender su fundamento ni su metodología original. Esta simplificación limitó su verdadero potencial. En consecuencia, hoy más que nunca es crucial diferenciar entre la aplicación de técnicas aisladas y el verdadero modelado, que es el proceso que permite descubrir y transferir habilidades de excelencia.

La diversidad en el modelado

Actualmente, no hay un solo tipo de modelado. Cuando hablamos de modelado mental, nos referimos a una concepción de mente no local, que abarca lo cognitivo, lo somático, lo relacional y el campo en el que nos desenvolvemos, incluso muchos ya incluimos el concepto de campo cuántico. Desde esta perspectiva ampliada, podemos incursionar en la investigación del modelado desde diferentes puntos de vista:

✓ Modelado tradicional (lo llamo así, aunque podría tener otro nombre)

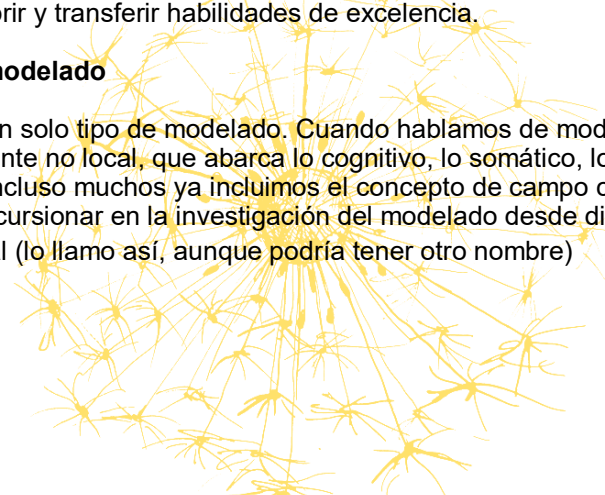
✓ Modelado somático

✓ Modelado simbólico

Entre otros.

Modelado somático

El modelado somático se basa en la observación y replicación de patrones corporales, fisiológicos y energéticos. Considera que el aprendizaje y la excelencia no son solo procesos mentales, sino también encarnados.



LA PNL NO EXISTE

Una mirada al panorama total

Por Laura Szmuch

Al modelar a una persona con habilidades destacadas, no solo analizamos su lenguaje y estrategias cognitivas, sino también su postura, respiración, tono muscular y ritmos internos. La aplicación de este tipo de modelado puede ser especialmente útil en disciplinas como la danza, el deporte, la terapia corporal y la expresión artística.

Modelado simbólico

El modelado simbólico se centra en la exploración de las imágenes internas, los relatos metafóricos y los sistemas de significado que estructuran la experiencia de las personas. Se basa en la idea de que el inconsciente organiza la información de manera simbólica y que podemos acceder a estos patrones a través de historias, símbolos y arquetipos.

Este enfoque permite trabajar con procesos de cambio profundo, ayudando a las personas a reestructurar su percepción de la realidad y desbloquear recursos internos mediante el uso de narrativas y visualizaciones guiadas.

La PNL como comunidad de exploradores

Si tomamos en cuenta la riqueza de oportunidades que ofrece esta tecnología del pensamiento, podemos convertirnos en exploradores de paisajes internos y externos, llevando el campo de la PNL a un nuevo nivel. Siguiendo la propuesta de Grinder, el desafío es construir una comunidad de investigación genuina, dispuesta a profundizar en el estudio de la conducta humana y la excelencia.

En definitiva, la PNL no es una "cosa" definida y estática. No es un conjunto de reglas fijas ni una colección de técnicas aplicables sin comprensión profunda. Es un modelo vivo, en constante evolución, cuyo verdadero potencial se encuentra en la capacidad de modelar y crear nuevas formas de entender el mundo.

Invitación a la exploración conjunta

Si este enfoque despierta tu curiosidad, te invitamos a sumarte a nuestros grupos de investigación y modelado. Juntos, podemos seguir explorando la riqueza de la PNL, compartir hallazgos y seguir ampliando los límites del conocimiento. La aventura del modelado continúa y tu participación puede hacer la diferencia en este viaje de descubrimiento.

Laura Szmuch.
Trainer en PNL
Co directora Red L. de PNL

Creadora de Modelados Neurosomáticos y lingüísticos.
Investigando PNL desde su creación "Código VIVO" (más información en las dos ediciones anteriores de La magia continúa.)

Referencias:

Grinder, J., & Bostic St. Clair, C. (2001). *Whispering in the Wind*. J & C Enterprises.

Bandler, R., & Grinder, J. (1975). *The Structure of Magic: A Book about Language and Therapy (Vol. 1)*. Science and Behavior Books.

D'Arte Human and Business School. (2021, junio 28). La PNL original y el tercer hombre ninguneado. Portal Psicología y Mente. <https://psicologiaymente.com/coach/pnl-original-tercer-hombre-ninguneado>

Szmuch, Laura (2021) *Modelados neurosomáticos y lingüísticos* (sin publicar)

COACHING AL NIVEL DE IDENTIDAD

Mirándonos en el espejo que nos refleja

Por Robert Dilts y Bárbara Bacon

La raza humana se encuentra claramente en un período muy difícil.

Problemas como el terrorismo y el calentamiento global muestran que estamos cada vez más desconectados de nosotros mismos, de los demás y del mundo que nos rodea.

Hemos entrado en un estado de desconexión colectiva tal que ha provocado una crisis que está despertando a la gente. Las personas se están volviendo cada vez más maduras para el cambio y la transformación.

Un número cada vez mayor de personas se preguntan qué es lo realmente importante en la vida y reevalúan el rumbo de su vida. Este despertar ha generado una creciente necesidad de coaching a nivel de identidad.

Todos los procesos de coaching se organizan en torno a pasar del estado actual al estado deseado. En el caso del coaching a nivel de identidad, el estado deseado es estar profundamente conectados con nosotros mismos y vivir centrados, presentes y en plenitud.

Estas cualidades indispensables que hemos descubierto son la "diferencia que marca la diferencia" a la hora de modelar personas exitosas y creativas.

Como dijo la famosa bailarina Martha Graham:

Hay una fuerza vital, una fuerza viva, una aceleración [de energía] que te transforma en acción, y como sólo hay Uno como tú, esta expresión es única. Si lo bloqueas, no existirá por ningún otro medio y se perderá. El mundo no lo aceptará. No eres tú quien determinará cuán beneficioso es; ni cómo se compara con otras expresiones. Lo que debes hacer es mantener el canal abierto.

Según esta perspectiva, la evolución, la transformación y la satisfacción en la vida vienen a través de "mantener el canal abierto".

Nuestro propósito más profundo a nivel de identidad es responder continuamente a la pregunta "¿Quién soy yo?"

Respondemos a esta pregunta, en cada momento, por la forma en que reaccionamos en la vida.

Cuando estamos centrados, presentes en nuestros cuerpos y conectados con nosotros mismos y con el mundo que nos rodea, naturalmente entramos en contacto con el significado y el propósito de nuestras vidas.

El principal dilema de nuestra vida, que va en contra de nuestra autoevolución y realización natural, es que nos desconectamos de nosotros mismos para protegernos. Debido a esto, perdemos el contacto con nuestras verdaderas necesidades y nos refugiamos en actividades y comportamientos que nos mantienen desconectados.

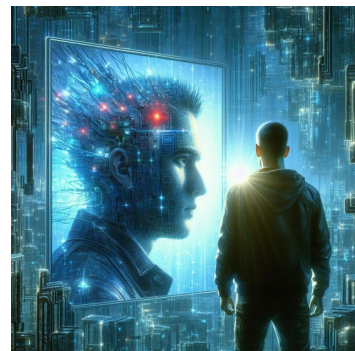
Nos volvemos reactivos o retraídos y comenzamos a "cerrar nuestro canal". Nos alejamos de lo que tememos en lugar de entrar en contacto con lo que queremos hacer y ser en la vida.

Esto conduce a varias dinámicas que nos inducen a "cerrar nuestro canal" y vivir con menos de nuestra plenitud. Estas dinámicas, a menudo inconscientes, incluyen:

Aferrarse a un "yo idealizado" (lo que creemos que deberíamos ser para ser amados y obtener aprobación).

Identificación con pensamientos, creencias e historias que limitan la expresión de nuestra verdadera identidad.

Falta de conocimiento de cómo relacionarse con los sentimientos difíciles (frustración, miedo, ira, incertidumbre, etc.) que aparecen como reacción natural en la vida.



COACHING AL NIVEL DE IDENTIDAD

Mirándonos en el espejo que nos refleja

Por Robert Dilts y Bárbara Bacon

El propósito fundamental del coaching a nivel de identidad es ayudar a las personas a reconocer cuándo su “canal está abierto”, cuándo está “cerrado” y qué pueden hacer para abrirlo nuevamente.

Esto implica aprender a reconocer las formas en que nos desconectamos de nosotros mismos y descubrir qué nos permite regresar a “casa”. Un resultado importante del coaching a nivel de identidad es permitir que una persona amplíe y profundice su comprensión de quién es y responda a las oportunidades y desafíos que presenta la vida desde un lugar de mayor presencia, ingenio y autenticidad, incluso en tiempos de crisis y desafíos.

Desde una perspectiva de coaching de identidad, es importante que veamos nuestras vidas como un “viaje de héroe” y veamos el llamado a la acción presente en los eventos y desafíos que enfrentamos.

De hecho, es a menudo a través de las crisis en nuestras vidas que adquirimos una mayor realización y somos capaces de descubrir nuestras expresiones únicas en la vida.

A un nivel más profundo, los seres humanos comparten los mismos miedos fundamentales como el miedo al sufrimiento o al dolor, el miedo al abandono o la asfixia, el miedo a la no existencia, etc. La forma en que se representan estos miedos puede variar de una cultura a otra y cambiar su importancia dependiendo de las circunstancias de la vida.

Sin embargo, nuestra reacción al miedo suele ser desconectarnos de nuestra vulnerabilidad y vivir según estrategias de supervivencia que nos separan de nuestra rica vida interior y del suelo fértil de nuestra existencia.

El Coaching Patrocinio e identidad es el proceso de reconocer y considerar la esencia o la identidad de otra persona.

El proceso de coaching de identidad ayuda a las personas a identificar estos miedos centrales en forma de lo que podemos llamar “demonios” o “apariciones”: sentimientos y partes de nosotros mismos de las que nos hemos desconectado y que no queremos enfrentar.

El proceso, en este caso, ayuda a las personas a descubrir los recursos que necesitan para cambiar su relación con estos miedos, reabrir el “canal” y vivir con mayor conexión, fe y confianza.

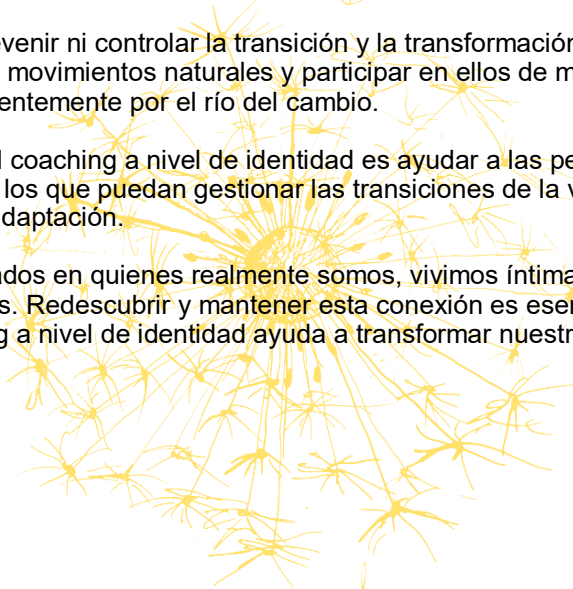
Los desafíos de identidad a menudo surgen durante períodos de transición. Ya se ha mencionado que las cosas están siempre cambiando, pero no necesariamente progresando.

Si bien no podemos prevenir ni controlar la transición y la transformación en nuestras vidas, podemos aprender a seguir estos movimientos naturales y participar en ellos de manera más consciente, en lugar de dejarnos llevar inconscientemente por el río del cambio.

Uno de los objetivos del coaching a nivel de identidad es ayudar a las personas a incorporar habilidades y principios prácticos con los que puedan gestionar las transiciones de la vida con mayor bienestar, más voluntad y capacidad de adaptación.

Cuando estamos centrados en quienes realmente somos, vivimos íntimamente conectados con nosotros mismos y con los demás. Redescubrir y mantener esta conexión es esencial para sanar nuestro mundo. Así es como el coaching a nivel de identidad ayuda a transformar nuestra realidad colectiva.

Robert Dilts
Bárbara Bacon



CÓMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD

Un recorrido por el dolor, el placer y el estado de ánimo

Por Anthony Robbins

9

Todos los momentos importantes de la historia mundial representan el triunfo de una idea entusiasta.
RALPH WALDO EMERSON

Para realizar tu deseo debes descubrir qué es lo que te impide actuar. Piensa en las cosas que has venido postergando hasta el último momento; los impuestos, por ejemplo. ¿NO es cierto que aplazabas el pago simplemente para evitar el trance desagradable, sólo para sufrir más cuando llegó el momento inevitable de hacerlo?

¿Qué sucede el día de pago de impuestos? Los aplazamientos se esfuman, porque cambia radicalmente nuestra apreciación (asociación mental) de lo que es placentero o desagradable. De repente, eludir la acción es mucho más doloroso que comprenderla. ¿Cómo usar esta característica para cambiar nuestra vida?



De aquí en adelante, en vez de preguntar «Cómo puedo evitar esta tarea desagradable?», plantéate esto: «Qué precio tendré que pagar si no actúo inmediatamente?». El dolor puede ser tu amigo si lo usas eficazmente.

¿Acaso somos como los animales de Pavlov que respondían, simplemente, a los estímulos de recompensa y castigo? Claro que no. Uno de los milagros del ser humano es su capacidad de decidir lo que considera causas de placer y de dolor. Un huelguista de hambre, por ejemplo, puede sufrir físicamente pero transforma su experiencia en placer moral porque se centra en el impacto positivo que su acción produce al atraer la atención del mundo a una causa digna.

Todos tenemos este poder de decisión. El secreto del éxito consiste en saber usar el placer y el dolor para provecho propio.

¿Hay algo en tu vida que te produzca un dolor innecesario? ¿Son tus actos reacciones en lugar de elecciones deliberadas? ¿Cómo podrías cambiar la situación y convertir un acontecimiento aparentemente doloroso en una agradable oportunidad de aprender, desarrollarte o de ayudar a los demás?

Las cosas que asocias con el dolor y las que asocias con el placer son las que dan forma a tu destino. Todos hemos aprendido y adoptado un modo de comportamiento que nos libera del dolor y nos produce placer. Algunos lo consiguen con la bebida, el tabaco, el exceso de comida o el abuso verbal contra los demás. Otros, con el ejercicio, la conversación, el aprendizaje, la ayuda a los demás o las aportaciones constructivas de cualquier tipo.

¿Qué pautas sigues tú para evitar el dolor y sentir placer? ¿Cómo han influido en tu vida hasta ahora? Haz una lista de estas estrategias. ¿Qué haces para sentirte mejor? ¿Ver la televisión? ¿Encender un cigarrillo? ¿Ir a dormir? ¿De qué maneras mis positivas podrías evitar el sufrimiento y conseguir el placer?

Para la mayoría de la gente, el miedo a la pérdida es mucho mayor que el deseo de ganar. Trabajarían mucho más duro para mantener lo que tienen que para correr los riesgos necesarios para lograr la realización de sus sueños.

¿Qué te motiva más? ¿Evitar que alguien te robe los 100.000 dólares que has ganado en estos últimos cinco años o aprovechar la oportunidad de ganar 100.000 dólares más a lo largo de los próximos cinco años?

A menudo, cuando vemos a personas importantes, damos por sentado que han sido, simplemente, más afortunadas, que han tenido un don especial. En realidad, supieron usar mejor sus habilidades humanas, sencillamente porque no ser, no hacer y no compartir a fondo les hubiera hecho muy desgraciadas. La vida abnegada de la Madre Teresa, por ejemplo, estaba inspirada en la clara relación que ella había establecido entre el dolor propio y el ajeno. Esta relación la impulsaba a ayudar a cualquiera que sufriera, estuviera donde estuviera en el mundo. Su mayor placer consistía en aliviar su dolor. (Pero, como veremos más adelante, no había sido siempre así.)

¿Cuál es tu mayor fuente de dolor y de placer, y cómo influyen en tu vida actual?

Los sentimientos contradictorios suelen ser la causa del sabotaje que a veces hacemos a nuestros propios asuntos y, sin duda, limitan nuestra capacidad de disfrute y éxito en la vida.

La gente, por ejemplo, dice a menudo que le gustaría ganar más dinero. Desde luego, tiene el ingenio y la inteligencia para encontrar la manera de conseguirlo.

CÓMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD

El dolor, el placer y el estado de ánimo

Por Por Anthony Robbins

10

El obstáculo son los sentimientos o asociaciones de ideas contradictorias. Pueden pensar que amasar una fortuna les daría más libertad, seguridad y la posibilidad de ayudar a sus seres queridos. Al mismo tiempo, pueden asociar el «exceso» de dinero con el derroche, la manipulación y la superficialidad.

Si alguna vez te has dado cuenta de que das dos pasos hacia delante y uno hacia atrás, la culpa es de las asociaciones contradictorias; asocias, por ejemplo, la consecución de tus objetivos con el placer pero también con el dolor.

¿Qué asociaciones contradictorias influyen en tu vida?

¿Existe alguna faceta de tu vida que te gustaría mejorar sustancialmente —tu situación económica o tus relaciones personales— pero en la que parece encontrar obstáculos?

Anota tu respuesta en un folio y divide la página en dos. En la parte izquierda, apunta todas las emociones negativas que tu anotación te sugiere, en la derecha, las positivas.

¿Son los puntos negativos más numerosos que los positivos? ¿Hay alguna asociación negativa que pese más que todas las positivas juntas? ¿Refleja este (des)equilibrio los resultados que has tenido hasta el momento?

A la luz del escrutinio racional, las asociaciones negativas suelen perder su poder; el primer paso es la concienciación.

¿Has tenido alguna vez la sensación de que, hagas lo que hagas, el resultado será doloroso? veces, por ejemplo, pensamos que mantener una relación nos hará desdichados pero romperla significará estar solos... y aún más desdichados. En consecuencia, no hacemos nada. ¡Y somos desdichados!

En vez de sentirte atrapado, usa tu dolor como si fuera tu mejor aliado. Piensa en tus experiencias pasadas y presentes. Siente el dolor con tanta intensidad que, por fin, te impulse a actuar. Es lo que llamamos alcanzar un umbral emocional. En lugar de quedarte esperando esta emoción inevitable, ¿por qué no producirla consciente y activamente de un modo que te motive a mejorar este aspecto de tu vida? Empieza hoy mismo.

La fuerza de voluntad nunca da resultado... al menos no a largo plazo. ¿Has alcanzado alguna vez un umbral emocional, digamos que respecto a tu forma física, al sentirte «harto de todo»? ¿Qué hiciste? Quizá decidieras sufrir, recurriendo a la fuerza de voluntad para seguir un régimen. Pero, evidentemente, cualquier resultado fue transitorio porque la negación de comida es siempre dolorosa y tu cerebro no te permitirá seguir sufriendo cuando hay otras alternativas.

¿Cuál es la solución? En vez de luchar contra tus instintos naturales, cambia las cosas que asocias con la comida hasta eliminar el dolor. Recuerda siempre los sentimientos negativos que experimentas cada vez que comes en exceso. Vuelve la comida desagradable y el ejercicio agradable y te sentirás irresistiblemente atraído por las cosas apropiadas.

Una de mis definiciones del éxito es vivir la vida de una manera que te aporte continuamente un máximo de placer y un mínimo de dolor y gracias a tu modo de vivir, transmitir a la gente que te rodea mucho placer y poco dolor. Para conseguirlo, hemos de madurar y dar a los demás.

¿Cuánto éxito tienes de acuerdo con esta definición? ¿Qué podrías hacer, hoy mismo, para disfrutar ir5.s de la vida y para dar más a la gente que te rodea?

La postergación es una de las formas más comunes de evitar el dolor. Pero, normalmente, aplazar la acción sólo significa un próximo aumento del dolor.

¿Cuáles son las cuatro cosas que has venido postergando y que necesitan de tu atención hoy mismo? Haz una lista y responde a las siguientes preguntas:

- 1) ¿Por qué no he actuado? ¿Con qué emoción desagradable asociaba la acción en el pasado?
- 2) ¿Qué placer obtenía al mantener esta actitud negativa?
- 3) ¿Qué precio tendré que pagar si no cambio mi actitud ahora mismo? ¿Cómo me siento al respecto?
- 4) ¿Qué placer obtendré si emprendo la acción ahora mismo?

43

¿Alguna vez has pensado: «a Cómo pude hacer algo tan estúpido?». O, a la inversa: «Es increíble! ¿Cómo pude hacer algo tan asombroso? No me reconozco a mí mismo».

¿Cuál es la diferencia entre un acto estúpido y otro brillante? Raras veces depende sólo de la habilidad. Suele ser nuestro estado de ánimo y el físico lo que, en cada momento dado, determina nuestro modo de pensar, sentir, comportarnos y actuar. Si conoces el secreto de cómo tener acceso a los estados más potentes de la mente y el sentimiento, podrás hacer verdaderos milagros.

CÓMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD El dolor, el placer y el estado de ánimo

Por Por Anthony Robbins

11

Si el estado de ánimo es adecuado, las ideas y la habilidad afloran sin esfuerzo aparente.

¿Qué podrías conseguir si tu estado de ánimo fuera óptimo cada día?

A todos nos han vendido un cuento de felicidad. Nos dicen que, algún día, cuando ocurran las cosas adecuadas, seremos finalmente felices. Cuando encontremos la pareja ideal..., cuando ganemos mucho dinero..., cuando consigamos el cuerpo perfecto..., cuando tengamos niños..., cuando nos jubilemos. La verdad es que estas cosas no dan la felicidad. Pero, si aprendes a cambiar tu estado de ánimo, los beneficios serán inmediatos. A fin de cuentas... ¿por qué queremos esas cosas? ¿No es porque pensamos cuando consigamos todo esto? Nosotros mismos. ¿Por qué esperar? Hazlo ya.



¿Sabes cómo conseguir sentirte mejor? ¿Podrías sentirte totalmente feliz, entusiasmado, eufórico, si quisieras? ¡Claro que sí! Basta con cambiar de actitud. ¿Recuerdas alguno de esos momentos en que te sentías en el séptimo cielo? Rememóralo con todo detalle... Escucha los sonidos a tu alrededor... ¡Siente la aceleración de tu pulso! Respira como en aquel momento, pon la misma expresión en tu cara y muévete como entonces. ¿Vuelves a experimentar aunque sea un atisbo de aquel entusiasmo? ¿Te sería posible sentirte así en cualquier momento que lo desearas?

Las formas de percibir y vivir la realidad son ilimitadas. Cualquier sensación dada puede sernos accesible en cualquier momento. Basta con sintonizar el canal adecuado. ¿Cómo? Hay dos secretos para poder cambiar el estado emocional en un instante. El primero consiste en cambiar la actitud mental.

Piensa en uno de los recuerdos más queridos de tu vida. ¿Cómo te sientes al hacerlo? ¿En qué otra cosa podrías pensar para sentirte así de feliz? Mañana, estudiaremos de qué otro modo se puede cambiar el estado de ánimo en un instante.

El cambio de actitud es sólo una de las maneras con las que se puede cambiar el estado emocional. Otra manera, más rápida y eficaz, supone hacer uso del cuerpo, de la fisiología. La mayoría de la gente, por ejemplo, cuando no está contenta empieza a beber, a fumar, a comer, a dormir o a tomar drogas. Pero podrían recurrir a estrategias positivas como bailar, cantar, hacer ejercicio o hacer el amor.

Cada una de nuestras emociones está asociada a una fisiología concreta. ¿Qué postura física adoptamos cuando estamos deprimidos? Hombros caídos, cabeza gacha, respiración poco profunda, expresión ida. Cuando, al contrario, nos sentimos felices y contentos, los hombros se yerguen, las cabezas se levantan y los pulmones se llenan de aire. Podemos provocar estos cambios fisiológicos deliberadamente y producir así de inmediato los cambios emocionales deseados.

Algunas cosas muy sencillas pueden ejercer una enorme influencia. Si quieres adquirir un hábito divertido del que cosecharás beneficios inesperados, realiza el siguiente ejercicio.

Durante los próximos siete días, plántate delante del espejo cinco veces al día y, a lo largo de un minuto, no hagas otra cosa que sonreír de oreja a oreja. Te parecerá estúpido al principio pero la repetición de este ejercicio conseguirá que tu sistema nervioso genere sentimientos de felicidad, espontaneidad, buen humor y frivolidad. Y lo que es más importante: serás «programado» para sentirte bien y desarrollarás el hábito físico de la felicidad. ¡Hazlo ahora mismo y diviértete!

La edad no es tanto una cuestión cronológica como fisiológica y de actitud. Son muchos los que viven largos años sin perder sus andares alegres y su flexibilidad mental. Podemos encontrar un ejemplo sencillo en los días de lluvia. ¿Qué hacen las personas «mayores» cuando ven un charquito? ¡No sólo lo rodean sino que además no paran de quejarse! Los niños, por el otro lado, y los que son jóvenes de corazón, no dudan en meter los pies en el agua, chapotear y divertirse. Disfruta de los «charquitos» de la vida. Camina con alegría y con una sonrisa en la cara. Busca nuevas prioridades: sé feliz, juguetón y exagerado. ¡Estás vivo! ¡No necesitas una razón especial para sentirte bien!

Un modo excelente para dar sabor a tu vida es ampliar tu gama de emociones. ¿Cuántas emociones sueles experimentar a lo largo de una semana? Haz una lista. Repásala. Si hay menos de una docena de emociones, añade aquellas que te gustaría experimentar con más frecuencia. La mayoría de la gente sólo siente una fracción de las miles de emociones que podría vivir. Date cuenta de que puedes ampliar tu gama emocional con sólo cambiar de actitud mental y física.

CÓMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD

El dolor, el placer y el estado de ánimo

Por Por Anthony Robbins

12

Elige una de las emociones positivas que te gustaría sentir y adopta ahora mismo la postura corporal que tendrías si la sintieras de verdad. Muévete, habla y gesticula de la manera que corresponde a esta emoción. ¡Disfruta del cambio inmediato de tu estado de ánimo!

Has vivido alguna vez, una situación que te volviera loco de furia, confusión y frustración pudiendo, sin embargo, ahora, años después del acontecimiento, recordarlo y reír de aquello que tanto te molestó entonces? A todos nos han dicho, en algún u otro momento: «Algún día te reirás al recordarlo». Richard Bandler, uno de mis maestros y cofundador de PNL, me preguntó en cierta ocasión: «Por qué esperar? ¿Por qué no reírse ya?». Inténtalo hoy. Ríete de algo que, hasta el momento, te parecía sencillamente insoportable. ¿Crees que eres un poco más capaz de dominar la situación?

¿Alguna vez esperabas que tu pareja volviera a casa a una hora determinada y él o ella se retrasara? Quizá pensaras que su impuntualidad era resultado de su falta de interés. O que había tenido un accidente. O que él o ella se había detenido en alguna tienda para comprarte un regalo.

Nuestros pensamientos determinan nuestras emociones. Y éstas —el estado de ánimo— influyen poderosamente en nuestros actos y relaciones. En vez de llegar a conclusiones precipitadas, considera todas las posibilidades y céntrate en aquella que te dará fuerzas a ti y a los que te rodean.

Un ejemplo excelente del poder de la concentración es un coche que corre. Cuando empieza a patinar, el reflejo natural consiste en mirar el muro que queremos evitar. Pero centrándonos en lo que tememos acabamos dirigiéndonos directamente hacia ello. Los conductores de carreras saben muy bien que inconscientemente seguimos la dirección de nuestra atención de modo que, en el momento en que sus vidas corren un gran peligro, apartan su atención del muro y se centran exclusivamente en la calzada que se abre ante ellos. En la vida, la mayoría de la gente se centra en lo que no quiere. Si te resistes al miedo, tienes fe y disciplinas tu atención, tus actos te llevarán de manera natural hacia la dirección que deseas. Libérate del miedo y céntrate ya en aquello que verdaderamente deseas y te mereces.

La manera más eficaz de controlar tu atención es haciéndote preguntas. Tu cerebro dará respuestas a cualquier pregunta que te plantees. Si preguntas, por ejemplo: «¿Por qué permito que tal o cual se aproveche de mí?», no puedes evitar centrar tu atención en la manera en que te explotan, sea esto verdad o no. Pero si te preguntas: «¿Cómo puedo remediar esta situación?», es indudable que obtendrás respuestas que te permitirán emprender una acción positiva.

¿Te han dicho alguna vez: «Te espera un futuro brillante»? ¿Cómo te sentiste? ¿Qué pasaría si te dijeran que tu futuro será negro? ¿O que tus planes suenan muy bien pero que claman por una mayor elaboración? ¿O que tu nuevo compañero de piso «es escalofriante» o «realmente cálido»?

La diferencia no está sólo en las palabras sino también en los sentimientos que éstas suscitan. Los que hablan en términos de futuro brillante o negro operan de manera visual y les afectan mucho las impresiones visuales. En otros influyen más las impresiones auditivas (los términos «suenan» y «claman» son auditivos). Y en otros tiene mayor peso su manera de percibir las cosas («escalofriante» y «cálido» son términos kinstéticos). ¿En qué términos suelen operar los mecanismos de tu atención?

¿De qué maneras sanas podrías mejorar tu estado emocional sin tener que recurrir al tabaco, el alcohol, las comilonas, el consumismo o cualquier otra acción de consecuencias negativas?

¡Pensemos intensamente durante unos minutos!

1) Haz una lista de todos los métodos que utilizas actualmente para sustituir los sentimientos dolorosos por otros placenteros.

2) Añade otros métodos que tal vez no has usado nunca pero que te parecen capaces de cambiar tu estado de ánimo. No pares hasta haber reunido al menos 15 nuevas ideas, preferiblemente 25 o más. Es muy probable que quieras repetir este ejercicio hasta descubrir centenares de formas sanas para mejorar tu estado anímico.

Para recorrer la «vía rápida» que va del dolor al placer, descubre maneras múltiples para cambiar tu actitud ante las cosas. Considera las siguientes estrategias:

Canta al son de tu música favorita..., lee algo que te proporcione información y te sea útil en seguida. ..., ríete con una película o un espectáculo divertido..., nada algunos centenares de metros..., come con un amigo o con tu familia..., baila..., tómate un baño caliente..., busca ideas nuevas..., conoce a gente nueva ..., cuenta chistes tontos a tus amigos, sabes que no te querrán menos por ello..., haz una anotación en tu diario..., abraza a tu pareja y luego dale un beso. ¡Elige una de estas estrategias y ponla en práctica ya!

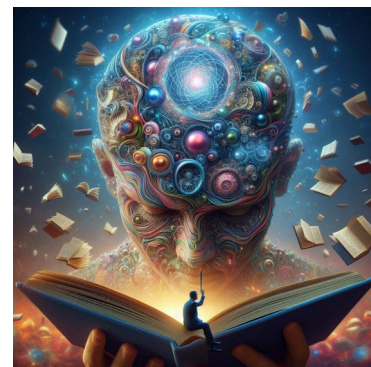
MODELOS ESENCIALES DE LA PNL

Una síntesis para reducir la complejidad y potenciar recursos

Por Daniel Cuperman

En un mundo saturado de información y metodologías diversas, la búsqueda de la esencia y los principios fundamentales se vuelve crucial para el aprendizaje, la comunicación y el desarrollo personal y profesional.

El concepto de "**Modelos Esenciales**", que he desarrollado y explorado en diversas conversaciones y entrenamientos, emerge como una poderosa herramienta para **sintetizar la complejidad, identificar los núcleos funcionales de diferentes disciplinas y potenciar nuestros propios recursos y los de quienes nos consultan**. Estos modelos, inspirados en la idea de Gregory Bateson de "reductores de complejidad", buscan extraer la **esencia operativa** de técnicas, conceptos y sistemas, permitiendo una comprensión rápida y profunda, así como la aplicación transversal en múltiples contextos.



Orígenes e Influencias de los Modelos Esenciales

La génesis de los Modelos Esenciales se nutre de diversas fuentes y experiencias a lo largo de su trayectoria. Desde su labor en la sistematización de disciplinas como las artes marciales y la biodanza, donde me dediqué a crear "vademécum" o diccionarios de sus elementos fundamentales, hasta su inmersión en la Programación Neurolingüística (PNL) y mi encuentro con la obra de Gregory Bateson, la idea de identificar los componentes básicos y funcionales siempre estuvo presente.

Reconozco la influencia de varios pensadores y enfoques en la concepción de los Modelos Esenciales:

- Gregory Bateson: Su concepto de "reductores de complejidad" es fundamental, entendiendo que ciertos modelos nos permiten simplificar la infinita complejidad de cualquier tema para poder comunicarnos eficazmente.
- Richard Bandler: El modelado de la excelencia en PNL, inspirado en el trabajo de figuras como Virginia Satir, Milton Erickson y Fritz Perls, se basa en identificar patrones y estrategias efectivas para replicarlos y enseñarlos. Cuperman destaca la habilidad de Bandler para sintetizar estos modelos esenciales.
- Rolando Toro (Biodanza): Su habilidad para trasladar ideas a modelos teóricos y con mi colaboración en el diseño de modelos para explicar la biodanza, fueron cruciales en el desarrollo de este enfoque.
- Tony Buzan: La metodología de los mapas mentales, que reduce la información a una imagen central con ramificaciones, es vista como un ejemplo de modelo esencial que aprovecha la capacidad de la mente para aprender visualmente.
- Peter Senge: Su trabajo sobre los arquetipos sistémicos en "La Quinta Disciplina" muestra cómo ciertos modelos expresan el funcionamiento de los sistemas.
- René Daumal: Su novela "El Monte Análogo" ilustra la idea de que todo es cuestión de diseños dentro de diseños, sugiriendo la existencia de modelos subyacentes en diferentes niveles de la realidad.

Propósito y Beneficios de los Modelos Esenciales

En un contexto de sobrecarga informativa, los Modelos Esenciales ofrecen múltiples ventajas:

- **Reducción de la Complejidad:** Permiten simplificar temas intrincados, facilitando la comprensión y la comunicación efectiva. Ante la vastedad de información disponible, ofrecen resúmenes y síntesis que permiten discernir si un tema es de interés antes de invertir tiempo y energía en profundizar.
- **Identificación de la Esencia Funcional:** Ayudan a extraer los "ingredientes básicos" o "modelos siemiente" de una disciplina, técnica o proceso, revelando los elementos clave que generan los resultados.
- **Comunicación Eficaz:** Facilitan la transmisión rápida y clara de la información esencial de una disciplina o un concepto. Un modelo esencial puede ser comunicado de manera concisa, a menudo a través de un dibujo o diagrama.

MODELOS ESENCIALES DE LA PNL

Una síntesis para reducir la complejidad y potenciar recursos

Por Daniel Cuperman

- **Educación:** Permiten **explicar conceptos complejos de manera sencilla y memorable**, facilitando el aprendizaje profundo.
- **Desarrollo Personal:** Ayudan a comprender patrones de comportamiento, creencias y estados internos, facilitando el crecimiento y la autorregulación.
- **Comunicación:** Mejoran la claridad y la eficacia al transmitir la información esencial de manera concisa y visual.
- **Negociación y Resolución de Conflictos:** Ofrecen marcos para comprender las dinámicas y encontrar puntos en común.
- **Potenciación de Recursos:** Al comprender los modelos subyacentes, se facilita la autorregulación efectiva y la capacidad de la persona para acceder a sus propios recursos. Permiten a la persona colocarse en sus puntos de mayor fuerza al ir a lo crucial de una situación.
- **Diseño de Nuevas Prácticas:** La comprensión de los elementos esenciales permite combinarlos de nuevas maneras, facilitando la creación de prácticas innovadoras y adaptadas a diferentes contextos. Al tener los "ingredientes" comprendidos y disponibles, se facilita encontrar nuevas "combinatorias".
- **Modelado Simplificado:** Permiten modelar disciplinas, prácticas o autores de manera sintética, identificando los modelos similares presentes en su trabajo. Esto facilita el aprendizaje y la identificación de patrones.
- **Aprendizaje Eficiente:** Facilitan un modo más eficiente de aprender e iniciar una enseñanza, permitiendo una comprensión profunda en menos tiempo. En lugar de extensas explicaciones, se puede ofrecer un breve "sembrado" del modelo esencial y su potencial.
- **Aplicación Transversal:** Muchos Modelos Esenciales son transferibles a diversos ámbitos de la vida, como la terapia, el coaching, la educación, las relaciones personales y el trabajo, manteniendo su validez y efectividad.
- **Desarrollo Personal:** Ayudan a ir al alma de lo que estamos haciendo, mejorando cualquier práctica que pongamos al servicio de otros. Permiten salir de lo denso del lenguaje y la mucha estructura para ir a lo vital.

Características de un Modelo Esencial

Un Modelo Esencial se distingue por varias características clave:

- **Reductor de Complejidad:** Simplifica la realidad sin perder su funcionalidad esencial.
- **Esencia Funcional:** Captura los elementos clave que hacen que algo funcione o produzca un resultado.
- **Transferibilidad:** Puede ser aplicado y comprendido en diferentes contextos y disciplinas. Un modelo más verdadero es aquel que se mantiene válido al ser transferido entre diferentes áreas.
- **Representación Visual:** A menudo se representa a través de un dibujo, diagrama o esquema, lo que facilita su comprensión y memorización. La información expresada visualmente se guarda en la memoria por más tiempo.
- **Identificación de Componentes y Relaciones:** Muestra los componentes de una técnica o disciplina, sus relaciones y el proceso en el que se desarrollan.
- **Síntesis:** Es una síntesis de lo conocido, que permite potenciar recursos propios o del consultante. Busca el máximo resultado con el mínimo consumo de energía.

Modelos Esenciales vs. Conceptos Esenciales y Técnicas

Es importante distinguir los Modelos Esenciales de otros elementos:

MODELOS ESENCIALES DE LA PNL

Una síntesis para reducir la complejidad y potenciar recursos

Por Daniel Cuperman

Conceptos Esenciales: Son frases, textos o pedacitos de información que generan un impacto profundo y resonancia interna al ser leídos o escuchados. Son ideas fuerza que tocan a la persona a nivel emocional y corporal. Pueden ser el punto de partida para construir un Modelo Esencial. Las presuposiciones de la PNL pueden considerarse conceptos esenciales.

Técnicas: Son procedimientos o pasos específicos para lograr un resultado. Un Modelo Esencial revela el "motorcito" que hace funcionar la técnica. Las técnicas pueden ser descompuestas y comprendidas a través de sus Modelos Esenciales. Un Modelo Esencial se enfoca en el principio subyacente, no en los pasos detallados de una técnica.



Ejemplos de Modelos Esenciales

A lo largo de las conversaciones, se mencionan diversos ejemplos de Modelos Esenciales:

- **El Modelo Sistémico:** Describe cualquier sistema en función de sus componentes, las relaciones entre ellos y cómo estos evolucionan en el tiempo. Este modelo es transversal a diversas áreas, desde relaciones personales hasta sistemas empresariales y fenómenos naturales. Las relaciones entre los componentes pueden estar desconectadas, en conflicto o en armonía.
- **El Reencuadre:** Se basa en la idea de que cualquier conducta o evento puede tener un significado diferente según el contexto. Una conducta correcta en un contexto puede ser equivocada en otro.
- **La Integración de Partes:** Identifica diferentes partes de una persona o sistema y busca un criterio común para facilitar la negociación y la generación de un objetivo común.
- **Arquetipos:** Patrones universales de comportamiento y motivación (Guerrero, Mago, Amante/Trovador, Bufón) que permiten comprender diferentes energías y roles presentes en individuos, organizaciones y culturas.
- **Yin y Yang:** Un concepto chino que representa la dualidad y la interdependencia de fuerzas opuestas presentes en todo el universo, ofreciendo un modelo para describir cualquier dimensión.
- **El Viaje del Héroe:** Un modelo que describe el patrón narrativo fundamental de muchos mitos y leyendas, con etapas como la partida, la prueba y el regreso con un tesoro.
- **Líneas de Tiempo:** La representación temporal de eventos y experiencias, utilizada en diversas técnicas de PNL.
- **Niveles Lógicos:** Un modelo que organiza diferentes niveles de pensamiento y experiencia (entorno, conducta, capacidades, creencias y valores, identidad, espiritualidad), inicialmente representado como una pirámide y luego como círculos interconectados.

El Proceso de Diseño e Identificación de Modelos Esenciales

Desarrollar o identificar un Modelo Esencial implica un proceso de **síntesis, abstracción y representación**. Me identifico como un "diseñador" de modelos esenciales y resalto que el proceso puede incluir:

- **Búsqueda Activa:** Ser un "cazador de modelos esenciales", buscando activamente estos patrones en libros, cursos, experiencias y diferentes disciplinas.
- **Identificación de Conceptos Esenciales:** Reconocer aquellas frases o ideas que resuenan profundamente y que contienen una carga significativa.
- **Abstracción de la Esencia:** Ir más allá de los detalles superficiales para identificar el principio o mecanismo fundamental que subyace a una técnica, concepto o sistema.
- **Representación Visual:** Dibujar o esquematizar el modelo, mostrando sus componentes y sus interrelaciones de manera clara y concisa.

MODELOS ESENCIALES DE LA PNL

Una síntesis para reducir la complejidad y potenciar recursos

Por Daniel Cuperman

- **Validación por Transferencia:** Comprobar si el modelo mantiene su validez y utilidad al ser aplicado a diferentes contextos y disciplinas. Un modelo más verdadero se aplica a más áreas.
- **Intuición y Experiencia:** Dejar que la intuición juegue un papel en la identificación y el diseño de los modelos, a menudo basándose en la experiencia acumulada.
- **Modelado de la Excelencia:** Observar y extraer los modelos implícitos en las estrategias de personas o enfoques exitosos.
- **Práctica y Refinamiento:** Los modelos pueden evolucionar y enriquecerse con el tiempo a medida que se incorporan nuevas comprensiones y perspectivas.

Aplicaciones de los Modelos Esenciales

Los Modelos Esenciales tienen una amplia gama de aplicaciones:

- **Terapia y Coaching:** Facilitan la comprensión de los problemas y la identificación de soluciones efectivas, permitiendo intervenciones más ecológicas y centradas en la esencia.
- **Educación:** Permiten explicar conceptos complejos de manera sencilla y memorable, facilitando el aprendizaje profundo.
- **Desarrollo Personal:** Ayudan a comprender patrones de comportamiento, creencias y estados internos, facilitando el crecimiento y la autorregulación.
- **Comunicación:** Mejoran la claridad y la eficacia al transmitir la información esencial de manera concisa y visual.
- **Negociación y Resolución de Conflictos:** Ofrecen marcos para comprender las dinámicas y encontrar puntos en común.
- **Liderazgo y Gestión de Equipos:** Facilitan la comprensión de las dinámicas de grupo y la optimización del funcionamiento de los sistemas organizacionales.
- **Creatividad e Innovación:** Al comprender los elementos fundamentales, se facilita la combinación y recombinación para generar nuevas ideas y soluciones.
- **Publicidad y Marketing:** Permiten identificar los elementos esenciales para conectar con la audiencia y transmitir el mensaje de manera efectiva, aunque se advierte sobre el uso ético y la diferencia entre persuasión y manipulación.

La Importancia del "Sembrado" (Seeding)

Enfatizo la importancia de la "Consigna previa" o "Sembrado" al presentar un Modelo Esencial o una técnica. Un buen sembrado, que puede incluir anécdotas, metáforas, información científica o experiencias personales, prepara la mente del oyente para la comprensión y la internalización del modelo o la práctica. Un sembrado efectivo puede hacer que la práctica posterior sea más poderosa y significativa, permitiendo que la mente inconsciente del receptor realice parte del trabajo de comprensión de antemano. La falta de un sembrado adecuado puede hacer que el aprendizaje sea árido y menos efectivo.

Conclusión

Los Modelos Esenciales de PNL, tal como los presento, representan una **valiosa metodología para navegar la complejidad del mundo y potenciar el desarrollo humano**. Al enfocarse en la **extracción de la esencia funcional y su representación clara y transferible**, estos modelos ofrecen una **vía eficiente para el aprendizaje, la comunicación y la intervención efectiva en diversos contextos**.

La invitación a convertirse en "cazadores" y "diseñadores" de Modelos Esenciales abre un camino hacia una comprensión más profunda de cómo funcionan las cosas y cómo podemos utilizar ese conocimiento para generar cambios positivos en nosotros mismos y en los demás. La complementación de estos modelos con un "sembrado" adecuado asegura una internalización más rica y duradera de estos principios fundamentales. En definitiva, los Modelos Esenciales nos invitan a **ir a lo crucial, a lo esencial, para liberar nuestro potencial y el de quienes nos rodean**.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

La felicidad escondida

Cuento de Richard Dawkins

17

La Felicidad Escondida es un cuento que nos ayuda a reflexionar acerca del verdadero lugar en el que buscar la felicidad.

Un poco antes de que la humanidad existiera, se reunieron varios duendecillos para hacer una travesura. Uno de ellos dijo:

-Debemos quitarles algo a los seres humanos... pero ¿qué? Después de mucho pensar, otro dijo:

-¡Ya sé!... Vamos a quitarles la felicidad. El problema es donde esconderla para que no puedan encontrarla. Propuso el primero:

-Vamos a esconderla en la cima del monte más alto del mundo.

-No, recuerda que tienen fuerza; alguno podría subir y encontrarla, y si la encuentra uno, ya todos sabrán dónde está – replicó otro.

Se escuchó una nueva propuesta:

-Entonces vamos a esconderla en el fondo del mar.

Otro de los duendes señaló:

-No, no olvides que son curiosos, alguno podría construir un aparato para bajar, y entonces la encontrarán.

-Escondámosla en un planeta bien lejano de la tierra – propuso otro.

-No – le dijeron. Recuerda que les dieron inteligencia, y un día alguno va a construir una nave para viajar a otros planetas y la va a descubrir, y entonces todos tendrán felicidad.

El más astuto y viejo, que había permanecido en silencio escuchando atentamente a cada una de las propuestas, dijo:

-Creo saber dónde ponerla para que nunca la encuentren... Todos voltearon asombrados y preguntaron al unísono:

-¿Dónde? -La esconderemos dentro de ellos mismos. Estarán tan ocupados buscándole afuera que nunca la encontrarán... Todos estuvieron de acuerdo y desde ese entonces ha sido así...

Busca en tu interior

Llevamos la felicidad escondida dentro de nosotros mismos. Muchas son las cosas que nos ayudan a estar contentos, alegres, a divertirnos y esto sin lugar a duda contribuye a hacernos sentir lo que llamamos felicidad.

Pero el secreto de la felicidad no depende de algo externo, sino que surge de nuestro interior y es capaz de contaminar el mundo externo y la forma en la que lo percibimos. Si nos aceptamos y estamos en paz con nosotros mismos, podremos afrontar las dificultades con un talante más positivo. Ser capaces de vivir el hoy como ese regalo que ayer no teníamos y disfrutarlo sin estar quejándonos de lo que nos falta.

Puedes encontrar la felicidad, al maravillarte acerca de lo complejo que es, que hoy estés vivo.

“Vamos a morir, y esto es una suerte. La mayoría de gente no tendrá oportunidad de morir porque nunca habrá nacido.”

Richard Dawkins

