



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 62

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 62 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

No es la realidad objetiva sino la realidad subjetiva, la que realmente determina nuestra forma de actuar. Robert Dilts

HABLEMOS SOBRE LAS CREENCIAS

Del libro Como cambiar creencias con la PNL

De Robert Dilts

Pág. 1 a 4

EL CAMINO DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Como la PNL nos enseña a dominar nuestras herramientas

Por Álvaro Zabala

Pág. 5 a 6

EL LENGUAJE Y LAS METÁFORAS

Dentro de la magia de la PNL

Por Laura Szmuch

Pág. 7 a 11

¿DECIME UNA COSA...VOS SOS FELIZ?

Eligiendo hacer magia con las palabras

Por José Bizai

Pág. 12

LOS VIRUS MENTALES

Del libro Elimina los virus mentales con PNL

De Donald Lofland

Pág. 13 a 17

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Historias de la sabiduría sufi / La magia del Mulá Nasrudín

Pág. 18

Textuales de MILTON ERICKSON

La gente tiene problemas por las limitaciones aprendidas en la infancia. El objeto del trance es relajar esas limitaciones de los marcos de referencia usuales para permitir que la vasta reserva de posibilidades pueda operar.

Los pacientes son pacientes porque han perdido rapport con su propio inconsciente, son personas que han recibido demasiada programación. Tanta programación externa que han perdido el contacto con su ser interior.

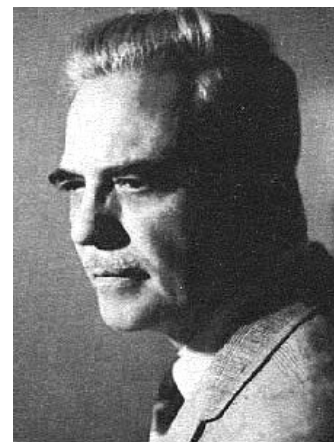
La terapia es como una bola de nieve que se deja caer desde la cima de una montaña. A medida que rueda aumenta y aumenta de tamaño y se convierte en una avalancha que se amolda a la forma de la montaña.

Desarrolla tu propia técnica. No intentes usar la técnica de otra persona... no intentes imitar mi voz o la cadencia de ella. Descúbrete tú mismo naturalmente. Es el individuo respondiendo al individuo.

Cuando abordes un problema difícil... haz de él un esquema interesante.

Si tratas a dos personas de la misma forma, por lo menos a una la estás tratando *mal*.

Nunca es demasiado tarde para una infancia feliz.



HABLEMOS SOBRE LAS CREENCIAS

Del libro Como cambiar creencias con la PNL

De Robert Dilts

1

Alguien preguntó: ¿qué hago con una persona que tiene la creencia: "soy gorda"?

Esta es una creencia núcleo sobre la identidad.

¿Cómo puedo cambiar tal creencia núcleo?

¿Cómo hago para que la persona esté lista para asumir una nueva identidad?

Bien, primero tengo que encontrar la creencia núcleo, el grano de arena que empezó a moldear esa identidad. Tengo que retroceder hasta donde la persona tomó por primera vez esa decisión. Quizás incluso encontraré que existen otras creencias núcleo anteriores a esa.

Luego voy a salir y a encontrar las circunstancias sobre las que la persona tomó esas decisiones.



Unas veces descubriremos que la madre de la persona era obesa: "Y yo debo ser como mi madre". Otras veces descubriremos que la madre era delgada: "Yo no voy a ser en absoluto como mi madre". Otras veces es: "Nadie me cuida, por eso me tengo que alimentar". Queremos encontrar la creencia y la situación que llevó a esa decisión sobre su identidad. Entonces aportamos nuevos recursos a esa situación pasada y hacemos que la persona se dé cuenta. "Esa es una decisión que yo tomé. ¿Es la decisión más apropiada? ¿O tomé esa decisión debido a la perspectiva ya los limitados recursos que tenía entonces?"

Luego llevamos la nueva decisión hasta el presente. Rompemos la vieja molécula, pero necesitamos reunir esos elementos de nuevo de una manera que dirijan apropiada y ecológicamente a la persona hacia el futuro. A veces será necesario crear una nueva aptitud a fin de construir una nueva creencia. Y, en ocasiones, no será sino hasta que la liberemos de la vieja creencia cuando la persona estará lista para aceptar y aprender la nueva aptitud.

Pulgas imaginarias

Un ejemplo. David Gordon y yo estuvimos trabajando hace muchos años con una mujer que tenía una obsesión. Creía que tenía bichos sobre su piel, les llamaba pulgas imaginarias reales; imaginarias porque nadie más aceptaba que eran reales. Pero eran reales porque cuando se le subían, lo sentía. No podía ignorarlo. Tenía la horrible sensación de estar siendo invadida por las pulgas. Debía hacer algo para protegerse.

Por eso tenía 72 pares distintos de guantes: para conducir, para vestirse, etc. Siempre compraba la ropa con las mangas más largas que sus brazos. Se restregaba constantemente hasta que la piel se le ponía totalmente roja. Realmente su situación era lamentable.

Como las pulgas eran imaginarias, eso les confería cualidades muy interesantes. Por ejemplo, todos tenían pulgas, especialmente sus padres. Por supuesto, ella quería mucho a sus padres, pero como eran los que más pulgas tenían, no podía pasar mucho tiempo con ellos. Y como las pulgas eran imaginarias, podían incluso llegar a través del teléfono, de modo que cuando sus padres la llamaban, las pulgas podían fluir desde el auricular. Esa era su creencia.

Por supuesto, muchos intentaron convencerla de que todo eso era una locura. David y yo hicimos varias cosas para entrar en armonía con ella, a fin de saber acerca de sus sub-modalidades y estrategias, pero lo que realmente puso esa creencia en el umbral fue cuando comencé a medir su sistema de creencias. Le dije: "Muy bien, existen estas pulgas. Pero me parece que durante toda tu vida has operado alejándote de ellas. Has intentado deshacerte de las pulgas; siempre has intentado hacer que se vayan lejos. Quizás esa sea una manera ineficaz de enfrentarte a ellas. ¿Ha tratado alguien alguna vez tu alergia imaginaria real a las pulgas imaginarias reales?"

"Porque según yo, todo encaja con los síntomas de una alergia. Algunas personas tienen alergia al polen del aire; no pueden ver el polen pero se les mete en la nariz y se sienten mal. No siempre tienen que esconderse del polen para hacer que su alergia desaparezca. Existen medicamentos que tratan su sistema inmunológico y anulan los síntomas de la alergia".

HABLEMOS SOBRE LAS CREENCIAS

Del libro Como cambiar creencias con la PNL

De Robert Dilts

Entonces saqué un tarro de PLACEBOS y le expliqué: "Estas son pastillas imaginarias reales. Son imaginarias porque no tienen ningún medicamento real en ellas, pero son reales porque van a curar tu alergia y cambiarán tus sensaciones".

Una vez que conocíamos todo acerca de las sub-modalidades de su estrategia de creencias, empecé a describir cómo el placebo funcionaría, cómo se sentiría ella, y como todo iría cambiando de acuerdo a sus sub-modalidades críticas. Por supuesto, ella no pudo encontrar ningún fallo en esta lógica. Pero lo más interesante fue cuando a la siguiente semana vino realmente asustada. El motivo era que aquellas pastillas imaginarias reales habían funcionado.

Se sentó y me dijo: "¿Cómo voy a saber ahora qué tipo de ropa debo comprarme? ¿Cómo voy a actuar con mis padres? ¿Cómo sabré a quién debo dejar que me toque? ¿Cómo sabré qué debo hacer o dónde debo ir?".

Si no hubiéramos podido ayudarla a construir estrategias para llenar todo ese vacío, hubiera tenido que regresar a su obsesión por razones ecológicas. "Aquí estoy, abandonada ante lo desconocido". Esta creencia había substituido a muchas de sus aptitudes decisorias. Esto fue una importante retroalimentación; ciertamente no era ningún problema. Finalmente estaba lista para escuchar qué es una estrategia para tomar decisiones. Retrocedimos y le ayudamos a construir estas aptitudes. Exploramos qué tipo de criterios debería ella usar para responder a las preguntas de "cómo sabré" que surgían constantemente y cómo descubrir la evidencia de estos criterios. También tomamos algunos recursos decisorios que ella había desarrollado y se los llevamos a la niña que decidió crear esas pulgas, porque había tenido esa obsesión durante más de quince años. El asunto es que las creencias, las aptitudes y todos los niveles se agrupan para formar el sistema total de la persona.

El amor

Ya que estamos llegando al final de esta exploración de las relaciones con los demás, creo que hay un recurso con el que me gustaría dejaros: el amor. Desde luego, nuestras vidas las moldea el amor y aquellos a quienes realmente amamos. Hoy tal vez tenemos una mejor idea de lo que significa "amar a los demás como a nosotros mismos".

Creo que hay diferentes tipos de amor. A menudo empezamos inicialmente con *un amor que está basado en la conducta*. Tal vez sea un tipo de amor construido alrededor de la sexualidad y el cuidado mutuo: alguien me ayuda a sobrevivir. Yo le ayudo a sobrevivir. Luego, quizás, empezamos a *amar a alguien por lo que piensa*, por cómo es, por lo que sabe. En lugar de sentir atracción hacia alguien por su cuerpo o por el tipo de coche que tiene o por el dinero que gana, empezamos a interesarnos en alguien *por su mente*.

Un nivel más profundo de amor comienza cuando empezamos a compartir creencias y valores. Entonces hay un nivel en el cual empezamos a compartir una identidad.

Tenemos una amistad o una relación, no por lo que alguien cree o por lo que tiene, sino por lo que es. Incluso llega el momento en que pasamos a un tipo de amor que está por encima de todo eso: un tipo de amor espiritual. Creo que ese amor es tan importante en el desarrollo de la relación como en su final.

En cierto modo, si tienes una relación a nivel espiritual, nunca se acaba. Cualquiera que haya experimentado la muerte de alguna persona que amaba ha alcanzado ese estado cuando ya no puede experimentar directamente la identidad de dicha persona, su conducta, sus creencias, etc. La conexión tiene que pasar a ese nivel espiritual.

He visto gente que, a la muerte del ser amado o al final de una relación, adoptan las conductas y las formas de comportarse de esa persona. En ocasiones ésta es una parte útil e importante del ritual con el que finaliza una relación.

Cuando esa persona estaba presente ella llenaba esa parte del sistema. Sin embargo, ahora que ya no está, tú tienes que aportar ambas aptitudes. Unas veces ciertas creencias y ciertos valores se intensifican. Otras veces se adoptan aspectos de las identidades de esos otros elementos significativos. *Creo que hay un proceso que es importante para superar eso que llamamos pena: ser capaz de integrar todos esos niveles de la relación.*

HABLEMOS SOBRE LAS CREENCIAS

Del libro Como cambiar creencias con la PNL

De Robert Dilts

Hace unos años mi padre tuvo un ataque cardíaco. No esperábamos que ocurriera. Sólo tenía 57 años. El ataque fue grave y se suponía que no iba a sobrevivir más que unas cuantas horas, por lo que mi familia se apresuró a llegar al hospital para estar con él.

Empezamos a hacer todo lo posible para ayudarlo a sanar y mantenerlo vivo. Desde la experiencia que tuve con mi madre y con otros casos de salud, quise intentar todo lo que estuviese en mi mano. Sobrevivió ese día y empezó a sobrevivir más días. Sin embargo, en este tipo de ataques, a medida que pasa el tiempo la situación empeora porque el cerebro se inflama y el cráneo no se dilata, por ello el cerebro comprimido empieza a presionar hacia abajo. Esto desordena todas las funciones vitales: la temperatura del cuerpo, la respiración, la presión sanguínea y el ritmo cardíaco. Es una paradoja interesante, porque al tratar de sanarse, el cuerpo en realidad se daña a sí mismo. Y el cerebro que está organizando todo esto es la parte que está dañada.

La situación de mi padre empeoró y los médicos dijeron que se hallaba en coma y que ya no podía escucharnos. Por supuesto teníamos todavía esperanzas e intentamos hacer todo lo que pudimos. También creíamos que todavía podía escucharnos. Sin embargo su cuerpo se debilitó cada vez más. Perdió la cuarta parte de su peso. Se quedó ciego. No podía mover el lado derecho de su cuerpo y no controlaba el lado izquierdo.

Desde luego, para mí era muy difícil ver así a mi padre, quien siempre había sido fuerte y consciente y ahora estaba marchitándose hacia la nada.

Al quinto o sexto día la situación era realmente mala. Era como si tras haber estado corriendo tan rápido como fuéramos capaces, hubiéramos caído boca abajo en el lodo. Y nos levantáramos y diéramos todo lo que teníamos de nuevo, sólo para caer una y otra vez.

Estábamos mi madre, mi hermana y yo, pidiéndole alguna señal de que todavía estaba ahí. Queríamos mantenerlo vivo.

De repente esa persona incapaz de orinar por sí mismo, ciego, con su cuerpo reducido a la nada y que apenas podía controlar sus funciones corporales, levantó la mano izquierda y tomó mi cabeza, tiró de mi oreja hacia su boca, y emitió un sonido que yo quise que fuera "Hola", pero que era "Adiós". Luego buscó con su mano hasta hallar la de mi hermana, la puso sobre su mano, luego encontró la mano de mi madre y la puso sobre la mano de mi hermana y luego encontró mi mano y la puso sobre la mano de mi madre y puso su otra mano sobre todas nuestras manos. Ese fue su último acto consciente. Nunca he visto nada más bello.

Esa noche mi madre tuvo un sueño en el que vio a mi padre. Tenía otra vez 16 años, la edad que él tenía cuando se enamoraron.

En su sueño vio que él se alejaba y, por supuesto, ella no quería que él se fuera. Quería que se quedara o bien irse con él. Al principio estaba enojada, después triste.

Pero dijo que él se veía tan feliz por el lugar a donde iba (teniendo de nuevo 16 años) que no pudo hacer que se quedara.

Entonces él se giró hacia ella y le dijo que donde él iba ella no lo podía seguir; todavía no era su tiempo para seguirlo. Podría parecer mucho tiempo el que iba a pasar hasta verse de nuevo, pero dentro de un ámbito de tiempo mucho mayor apenas sería un instante. Cuando estuvieran de nuevo juntos, sería para siempre.

Para mí ésta es una improntación positiva. Cuando pienso en el último acto de mi vida, si mi cuerpo estuviera totalmente destrozado, con grandes dolores y prácticamente inútil -ciertamente mi padre estaba totalmente consumido- si yo tuviera esa presencia de ánimo para integrar, para terminar todos los asuntos de esa manera, si yo pudiera utilizar todo lo que he aprendido en la PNL para ser capaz de hacer algo como eso al final de mi existencia física, entonces mi vida y mis conocimientos habrían valido la pena.

Eso es lo que me gustaría sacar de la PNL.

Cuando llega el momento -cuando toda tu realidad cambia y no se puede hacer ya cosa alguna y lo que nunca imaginaste que podría pasar sucede- entonces "lo único que puedes hacer es ser impecable", como diría don Juan, de Carlos Castaneda.

HABLEMOS SOBRE LAS CREENCIAS

Del libro Como cambiar creencias con la PNL

De Robert Dilts

Meditación sobre el amor

El lazo del amor nunca se rompe.
Sólo cambia a diferentes niveles.
Me gustaría que cerraras los ojos por un momento y que pensaras en alguna persona que sea importante para ti pero con la que no siempre estás. No tiene que ser alguien que se está muriendo o que ya ha muerto. Puede ser alguien con quien no has estado durante mucho tiempo.
Quisiera que observaras lo que piensas sobre esa persona.
¿En que parte de tu mente ves a esa persona? ¿Qué escuchas en tu mente? ¿Es una imagen clara? ¿Es distante? ¿Es brillante? Entonces piensa en un amigo o en un objeto; quizás algo de tu pasado. Aunque esa persona o cosa no esté ya ahí, sientes, sin embargo, como si siempre estuviera contigo.



Puede ser un juguete que tuviste alguna vez; cuando lo recuerdas lo haces sin tristeza. Puede ser un amigo que sientes que está siempre contigo, sin importar donde te halles.

Me gustaría que observaras cómo visualizas o escuchas a ese objeto, o a esa persona, en tu mente, de modo que pueda estar contigo todo el tiempo.
Toma el recuerdo de esa persona que es importante para ti pero con la que no puedes estar y cambia las cualidades de ese recuerdo para que encajen con las cualidades del recuerdo de esa persona u objeto que sientes que está siempre contigo. Tal vez has acercado la imagen. Tal vez en lugar de verla atrás de ti o a tu izquierda, el lugar de esa imagen es en tu corazón. Tal vez haya cierta cualidad de color o brillo que hace que parezca que está más cerca o más presente. Tal vez existe una cualidad particular de voz, de tono, de ritmo o de gravedad. Mientras continuas dejando que el recuerdo de esa persona encuentre su lugar en tu mente, en tus valores y tus creencias, en tu identidad, recuerda por un momento una sensación de amor, de amor puro, un amor sin fronteras, sin cantidad, ese tipo de amor que no está dando o recibiendo, sino que simplemente es.

Observa de dónde viene ese amor. ¿Viene de algún lugar profundo dentro de ti? ¿De tu corazón? ¿O está por todas partes a tu alrededor?

Comienza a visualizar ese amor como una luz pura, brillante. Deja que brille y resplandezca dentro y alrededor de ti. Entonces toma esa luz. Conviértela en un hilo plateado resplandeciente. Anuda ese hilo a tu corazón y al corazón de esa persona que te importa, sabiendo que ese hilo de luz puede unir tu corazón a su corazón, sin importar dónde esté, lo lejos que esté, ni en qué tiempo.
Es un hilo que puedes llevar a varias personas, un hilo que nunca se rompe, un hilo que nunca se queda sin luz. Así, mientras estás ahí, sentado o sentada, puedes ver que tu corazón está conectado con tantos hilos como los de las personas que conoces o que están a tu alrededor.
Ahora siente el hilo saliendo. La luz del hilo empieza a extenderse y brillar, llenando todo el espacio que te rodea.

Debes saber que es una luz que puede llenar con su brillo todo el universo.
Siente tu presencia en esta habitación, y lo más importante, asegúrate de que puedes sentir ese amor hacia ti mismo. Durante un momento, siente tu propio corazón latiendo dentro de ti.
También, sé consciente de que eres una persona completa, un ser completo. Debes saber que puedes ser una identidad, puedes ser un individuo. Siente tu propia individualidad, tu cualidad única. Quizás esta noche descubras o te des cuenta de que otros han anudado también hilos como esos a tu corazón.

Durante un momento, simplemente SÉ en esta habitación, de modo que únicamente seas consciente de ti; simplemente sé. Permítete sentir tan plenamente como sea posible ese ser, los sonidos, tu cuerpo, el aire y la luz que te rodean, el aire que llena tus pulmones, lleva oxígeno y vida a todo tu cuerpo. y sé consciente de las otras personas que están a tu alrededor, de los otros seres, los individuos, la gente especial. A medida que abres los ojos y sientes esa luz que llena la habitación, trae aquí a ese ser, totalmente.

EL CAMINO DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Como la PNL nos enseña a dominar nuestras herramientas

Por Álvaro Zabala

Así como el arte de un maestro carpintero es conseguir dominar el uso de sus herramientas, la Programación Neurolingüística nos enseña a dominar nuestras propias herramientas.

El artesano carpintero traza sus planos con medidas correctas y entonces realiza el trabajo de acuerdo con ese plan. Así es como pasa toda su vida.

En la construcción de las casas, ha de saber elegir la madera. Los troncos rectos, sin nudos, largos y de buen aspecto, se usan para los pilares que son visibles. Los troncos con pequeños defectos se utilizan para pilares internos. Las tablas de buena apariencia aunque delicadas, incluso con pequeñas imperfecciones, se usan para suelos, dinteles y puertas correderas.

Los troncos más pequeños, se usan para preparar una buena leña en el invierno, y así sucesivamente.

El maestro pone a trabajar a sus hombres de acuerdo con su habilidad: soldadores, constructores de puertas, dinteles o techos. Los menos hábiles hacen trabajos menos delicados, cada uno tiene su utilidad.

Cuando el maestro conoce y distribuye bien a sus hombres en las tareas adecuadas, el trabajo es un éxito. Ha de conocer y tener en cuenta las habilidades y las limitaciones de sus hombres, circulando y moviéndose entre ellos y no ordenando nada irrazonable. También conocerá su moral y su espíritu y los animará cuando sea necesario.

El carpintero afila sus propias herramientas. Las lleva siempre consigo, cuidándolas y trabajando siempre bajo la dirección del oficial.

Levanta columnas y vigas, da forma a las tablas con un cepillo, corta madera a la medida adecuada y la encaja apropiadamente, concentrando en ello toda su atención. Este es el arte de los carpinteros.

Cuando el carpintero llega a ser completamente hábil y comprende las leyes de la carpintería, él mismo puede convertirse en maestro carpintero.

La obligación del carpintero es cuidar de sus herramientas y ocuparse de que funcionen bien, para hacer también los trabajos delicados, como altares y mesas. Estas son las especialidades del carpintero.

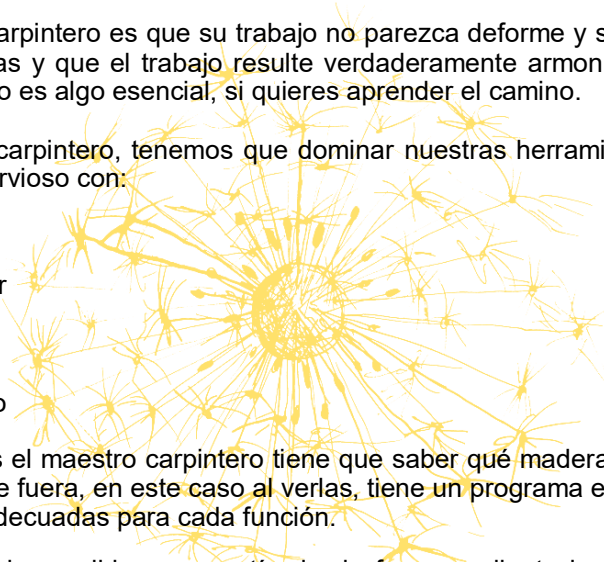
La obligación del maestro carpintero es que su trabajo no parezca deforme y se mantenga equilibrado, con las juntas bien alineadas y que el trabajo resulte verdaderamente armonioso, bien acabado y no simplemente terminado. Esto es algo esencial, si quieres aprender el camino.

Nosotros como el maestro carpintero, tenemos que dominar nuestras herramientas. Las herramientas nos las aporta el sistema nervioso con:

- Los ojos para ver
- Los oídos para escuchar
- La nariz para oler
- La boca para el gusto
- Toda la piel para el tacto

En la construcción de casas el maestro carpintero tiene que saber qué maderas a de elegir. Por medio de un estímulo que recibe de fuera, en este caso al verlas, tiene un programa en su cabeza donde sabe las maderas que son más adecuadas para cada función.

Al igual que nosotros cuando percibimos un estímulo de fuera mediante los cinco sentidos, nuestro sistema neurológico nos transmite la comprensión de lo que hemos percibido mediante programas que tenemos instalados. Estos programas se instalan a través de nuestras experiencias y aprendizajes.



EL CAMINO DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Como la PNL nos enseña a dominar nuestras herramientas

Por Álvaro Zabala

6

Si yo te digo que hables en Cantonés, no vas a poder hacerlo porque en tu cabeza, no hay cantonés. Pero si te pido que pulses la letra Ñ sabes a que me refiero.

Y como haces con los troncos con los que haces leña, puedes hacer eso con los malos rollos o comportamientos que quieres dejar atrás, que para lo único que te pueden servir es para eso, para echarlos al fuego.

El maestro carpintero pone a trabajar a sus hombres de acuerdo a sus habilidades.

Nosotros partimos de nuestra fisiología o lingüística para trabajar nuestras habilidades, ya sea de manera verbal o no verbal.

El maestro carpintero levanta vigas y columnas, corta la madera a medida y la encaja apropiadamente para construir la casa. Nosotros lo hacemos día a día con los aprendizajes que hemos ido adquiriendo a través de los años y que encajan en nuestra vida cotidiana.

Hemos aprendido a ir a nuestra casa, que ropa ponernos cuando salimos, comer, hablar, escribir todas esas letras con todas esas formas y trazos, hemos aprendido tantas cosas que son tan difíciles pero que ahora nos resultan tan fáciles que no somos conscientes de todos los logros que hemos realizado.

Podemos ser conscientes al ver como los niños aprenden las cosas y van mejorando día a día, tú una vez fuiste un niño ahora trata de recordarlo.

La obligación del maestro carpintero es que su trabajo se mantenga equilibrado y con las juntas bien alineadas.

La obligación de la **PNL** simplemente es que aprendamos a tener conciencia de cómo funcionamos y equilibrarnos para estar alineados. Es como un proceso educativo en el que la manera de enseñarle a la gente es a usar su propia cabeza.

Si tienes comportamientos de miedo, angustia, fobias, cualquier mal rollo. Para el cuerpo, no existen términos de bueno o malo. El cuerpo ha aprendido a funcionar de esta manera. Tú le has dado ese aprendizaje como su mejor opción.

Yo puedo decir que no me gusta uno de mis comportamientos que se repite y se repite y quiero cambiarlo. Sin embargo, esto es solo un juicio que hago sobre mi funcionamiento. De lo que sí puedes darte cuenta es, si has aprendido a funcionar así, puedes aprender a funcionar de otra manera. Aprender son solo programas que has instalado dentro de tu cabeza.

La **PNL** lo que hace es enseñarnos a observar como funcionamos. Y el momento en que algo no está funcionando, yo puedo cambiar esa dirección o reorganizar mi aprendizaje porque es solo eso, una forma de funcionar hasta ese instante.

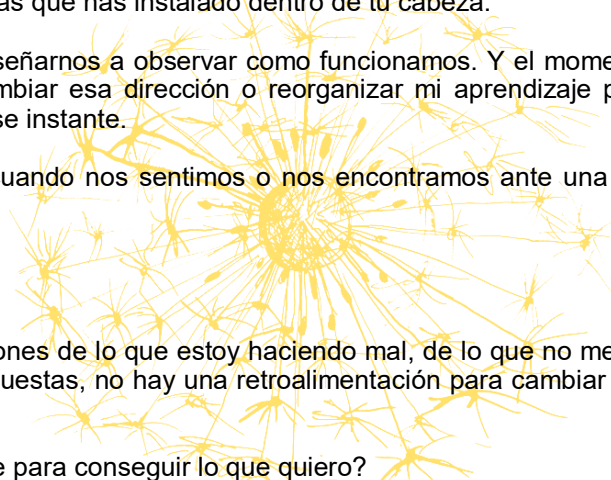
La mayoría de las veces cuando nos sentimos o nos encontramos ante una dificultad, nos hacemos preguntas del tipo:

¿Qué va mal?
¿Por qué me ocurre esto?

Y aquí nos damos afirmaciones de lo que estoy haciendo mal, de lo que no me funciona y de lo que no va muy bien. En estas respuestas, no hay una retroalimentación para cambiar eso. Sin embargo si nos preguntamos

¿Cómo puedo comportarme para conseguir lo que quiero?

Empezamos a observar cómo queremos vernos. ¡Y ESO FUNCIONA!



EL LENGUAJE Y LAS METÁFORAS

Dentro de la magia de la PNL

Por Laura Szmuch

7

Un tema muy importante dentro de la PNL es el uso de las metáforas. Una metáfora es un mecanismo para ver algo en término de otra cosa. Las metáforas son esenciales a la manera en que los humanos consolidan y extienden sus ideas acerca de sí mismos, sus relaciones y su conocimiento del mundo. El estudio de las mismas es importante tanto para psicólogos, sociólogos, científicos, humoristas, publicistas, poetas, críticos literarios, filósofos, lingüistas, investigadores de semántica y de sintaxis.

De acuerdo con Lakoff y Johnson (1980), la metáfora está en absolutamente cada aspecto de nuestra vida, ya que nuestro sistema conceptual, en relación a cómo pensamos y actuamos, es metafórico por naturaleza. Una manera de notarlo es prestar especial atención al lenguaje que usamos.



Los docentes, por ejemplo, usan lenguaje metafórico para referirse a su trabajo. Cuando utilizan expresiones del tipo: *“Mi aula es un zoológico”, “Tengo que exponerlos a esta información”, “Hay que ir tejiendo conceptos”, “Nos estamos atrasando”, ¿a qué se están refiriendo realmente? ¿Qué están pensando?*

Es evidente que no están usando el lenguaje en forma literal, sino que por medio de analogías, están recurriendo a una “cosa” para describir o definir otra categoría conceptual (Yero, 2002).

A través del estudio del lenguaje metafórico podemos darnos cuenta de la estructura a través de la cual percibimos, pensamos y actuamos. Por ejemplo, una metáfora muy común, que se refleja diariamente en nuestro lenguaje, es aquella que toma un mero intercambio de ideas como si fuera una guerra:

No puedes defender ese punto de vista.

Atacó cada uno de los puntos de mi argumento.

Le demolí su argumento.

Si usas esa estrategia, te va a borrar del mapa.

También decimos que podemos *ganar o perder* una discusión, la otra persona es nuestro *oponente*, *atacamos* su posición y *defendemos* la nuestra. *Ganamos o perdemos* terreno. Es decir, muchas de las cosas que decimos que hacemos en relación con un simple intercambio de ideas, está estructurado por el concepto de guerra, por lo menos en nuestra cultura (Lakoff, 1980). Otra cultura podría llegar a ver un intercambio de ideas como si fuera una danza, en la cual los participantes son los bailarines, y la discusión se llevará a cabo en forma artística y estética. Las discusiones (entendidas como intercambio de ideas) no son un subgrupo dentro del concepto *guerra*. Tanto las discusiones como las guerras son dos cosas diferentes, sin embargo, para muchos, el concepto de intercambio de ideas está estructurado metafóricamente en términos bélicos.

Según Lakoff, por lo tanto, las metáforas no son simplemente un tema restringido al lenguaje, es decir, simplemente palabras. Los procesos mentales son altamente metafóricos, y el lenguaje es metafórico, precisamente, porque hay metáforas en nuestros sistemas conceptuales.

Lawley y Tomkins (2000) proporcionan el siguiente ejemplo:

Para referirse a la misma experiencia, se han usado tres diferentes maneras de hacerlo.

- 1) Cuando ella me mira a los ojos, y habla en ese tono agudo de voz, toda mi cabeza comienza a latir.
- 2) Estoy enojado por su actitud.
- 3) Es como que yo soy dinamita y ella tiene el detonador.

La primera oración describe lo que ocurre, apelando a los sentidos, es decir, lo que el protagonista ve, oye y siente. El segundo ejemplo usa términos abstractos para referirse a la misma situación. El tercero, es metafórico y simbólico.

Estos autores coinciden con George Lakoff y Mark Johnson en que *la esencia de la metáfora es entender y experimentar un tipo de cosa en términos de otra.*

EL LENGUAJE Y LAS METÁFORAS

Dentro de la magia de la PNL

Por Laura Szmuch

8

Según ellos, la metáfora captura la esencia de la naturaleza de una experiencia, tal como está representada internamente o estructurada para esa persona. Esta definición le reconoce a la metáfora un proceso activo que está en el corazón mismo de la comprensión de nosotros, de los demás y del mundo. También permite que la metáfora sea mucho más que una expresión verbal. Las metáforas pueden expresarse también de manera no verbal a través de objetos, y representaciones en la imaginación.

La forma en que una metáfora corresponde a la experiencia original que está describiendo se llama *isomorfismo*. Es decir, la forma de una metáfora es diferente de la experiencia original, aunque tiene una organización similar. Los atributos de sus símbolos, la relación entre los mismos, y la lógica general, tiene un equivalente en la forma en que ha sido descripta. Además de las metáforas relacionadas con el tema de la guerra en nuestra estructura conceptual, nuestra cultura utiliza otras áreas para expresar actividades cotidianas.

Por ejemplo:

El tiempo es dinero.
Estás *malgastando* el tiempo.
Esto te va a hacer *ahorrar* tiempo.

El isomorfismo es la estructura que conecta dos tipos diferentes de cosas. Al comprender una metáfora, una persona lo hace a partir de una habilidad intrínseca para reconocer y utilizar el isomorfismo. Eso les permite inferir la organización de la experiencia original de la metáfora.

Lakoff detalló el análisis de las metáforas que utilizamos para denotar enojo. Así demuestra la correspondencia isomórfica (en Lawley y Tomkins, 2000).

Fuente	Metáfora
Líquido fluido	Alcanzamos el punto de ebullición. Se le voló la tapa.
Fuego	Son comentarios inflamatorios.
Locura	Ha estado caliente durante días. Se volvió loca
Un oponente	de enojo. Le dio pelea al enojo. La atrapó el enojo.
Un animal peligroso	Tiene un temperamento feroz.
Pasar un límite	Desencadenó su enojo. Estás llegando a mi límite. Te pasaste de la raya.
Una carga	Sacármelo del pecho. Perder la paciencia fue un alívio.

Lakoff y Johnson también mencionan las metáforas *conductoras*, llamadas así por Michael Reddy. Según él, nuestro lenguaje sobre el lenguaje tiene la estructura de la siguiente metáfora:

Las ideas (o significados) son objetos.
Las expresiones lingüísticas son contenedores.
La comunicación es un envío.
El hablante coloca las ideas u objetos en los contenedores, que son las palabras. Se las envía a un oyente, que saca las ideas de los contenedores.

Algunos ejemplos de los cientos que Reddy ha registrado son:

Te *di* la idea.
Poner mis ideas en palabras.
Capturar una idea en palabras.
La presentación tenía mucho *contenido*.

Sin embargo, en estos ejemplos es más difícil ver que hay una metáfora escondida, ya que son parte de una manera convencional de nuestro lenguaje.

EL LENGUAJE Y LAS METÁFORAS

Dentro de la magia de la PNL

Por Laura Szmuch

Lakoff y Johnson también distinguen metáforas *orientacionales*, en relación con lo que está arriba y lo que está abajo, dentro y fuera, adelante o atrás, profundo o superficial, central o periférico.

Arriba/abajo

Hablamos de pensamientos *elevados*, y decimos que hay que *levantar* el ánimo.

Caemos en una depresión, nos sentimos *bajoneados*.

Cayó dormido.

Está *bajo* hipnosis.

Se *hundió* en un coma.

Su salud está *declinando*.



Aún la posición de nuestro cuerpo es erguida cuando nos sentimos bien, y cabizbaja cuando estamos cansados o tristes.

Lo consciente es arriba, lo inconsciente es abajo, la salud y la vida son arriba, y la muerte es abajo (los ejemplos que proporciona son en inglés, y algunos no es posible traducirlos al español sin perder la esencia del carácter metafórico al que ellos refieren).

Más es arriba, menos es abajo

Las ventas *subieron*.

Los precios *cayeron*.

Las ideas son comida

Lo que dijo dejó *mal gusto en mi boca*.

No le pienso *dar de comer en la boca* a mis alumnos.

Las ideas no han *gelatinizado* todavía (expresión muy usada en inglés).

Las ideas son plantas

La idea *floreció*. Las matemáticas tienen *muchas ramas*.

Tiene una imaginación *fértil*.

Las *semillas* de sus grandes ideas fueron *plantadas* en su juventud.

Las ideas son bienes

Eso que dijo yo no me lo *compro*.

Esa idea no tiene *valor*.

Siempre hay *mercado* para las buenas ideas.

La metáfora que una persona elige para dar forma a un concepto necesariamente enfoca la atención a una forma de hacerlo, mientras deja afuera otras, ignorándolas. Si pensamos que las ideas son bienes, prestamos atención a cómo las recibimos (compramos). En contraste, si las ideas son comidas, estamos prestando atención a la satisfacción que uno tiene al *masticar* la idea (relacionado con los canales sensoriales gustativo y olfativo) (Yero, 2002)

Aunque las personas entienden las metáforas utilizadas por otra persona, es interesante observar que las mismas no tienen una correspondencia uno a uno. No siempre las categorías comparadas tienen las mismas características. Además, las metáforas nos proveen con economía cognitiva.

En lugar de tener que describir todo lo que sucede en el aula, cuando decimos que el aula es un zoológico, ya estamos transmitiendo la idea, más la carga emocional del hablante. La gente sabe qué es un zoológico. Sin embargo, un oyente puede tener una idea completamente diferente acerca de qué sería un aula- zoológico que el hablante. Para otros, el aula es una colmena, o una selva.

EL LENGUAJE Y LAS METÁFORAS

Dentro de la magia de la PNL

Por Laura Szmuch

10

Las metáforas no son solo técnicas literarias o una forma de decorar las conversaciones.

De acuerdo con Neil Postman, citado en Yero (2002), “una metáfora no es un ornamento. Es un órgano de percepción”.

Y Lakoff y Johnson, en Yero (2002): “las metáforas pueden crear realidades para nosotros, especialmente realidades sociales. Una metáfora nos puede guiar a cierta acción futura. Esas acciones, por supuesto, coincidirán con la metáfora. Esto va a reforzar el poder de la metáfora para hacer la experiencia coherente. En este sentido, las metáforas pueden ser profecías autocumplidas”.

Metáforas y educación

Las metáforas contienen creencias acerca del conocimiento, del rol esperado del alumno, del docente, de la educación en general. Si decimos, por ejemplo, que “la mente es una esponja”, podemos imaginar al alumno empapado en conocimiento.

Esto si tomamos la metáfora en forma literal, porque la esponja, antes de ser cortada, es un ser vivo, que no absorbe todo lo que está a su alrededor. Toman los nutrientes que necesitan del medio, metabolizan y excretan lo que no les sirve.

¿Y qué sucede con las esponjas muertas? ¿Cuándo el docente se refiere a sus alumnos como esponjas, piensa en las esponjas vivas o en las que ya fueron cortadas?

Cada sujeto interpreta las metáforas de manera diferente, de acuerdo con su propia experiencia y estructura cognitiva. Algunos docentes se describen a sí mismos como actores frente a una audiencia. En ese caso, su actuación, ¿desafía, informa, o solo entretiene?

¿Y qué se puede decir acerca de la metáfora del docente como jardinero? El docente puede percibir su jardín como muchas flores y plantas que requieren diferente tipo de atención y nutrientes, o un campo lleno de cultivos el cual es tratado en forma pareja. Si el alumno no aprende, ¿quién se responsabiliza? ¿Es la genética, las malas semillas, la tierra deficientemente preparada, algo que falta en el medio, o el jardinero que regó mal? (Yero, 2002)

Yero menciona varias metáforas relacionadas con los docentes: el docente como *jardinero* o el docente como *policía*. Un maestro puede ser un *guía* en una comunidad de aprendizaje, un *dictador*, el *sol* que irradia conocimiento, un *bote* que lleva a los alumnos a destino, un *minero*, un *pastor*, un *cocinero*, un *escultor*, un *detective* y tantos otros.

En relación con las metáforas utilizadas para referirse a las clases, ella menciona: la idea de *cubrir* material a enseñar, *ir ganando terreno*, el conocimiento es un *paisaje* y el aprendizaje un *viaje*. Los conceptos y principios son *objetos*, que residen a los costados del camino de ese viaje. Los docentes mueven a sus alumnos a través del paisaje, asegurándose de que vayan llevando consigo los conceptos, hasta que todos hayan sido *cubiertos*, y lleguen al destino final, el que ella llama “*Testland*” (tierra de los exámenes).

Quien haya *cubierto ese territorio*, posee el conocimiento. Es como si los alumnos pasaran años *levantando cosas del camino* como si fueran cartoneros. Muchas veces algunos alumnos se caen ante el peso de lo que han recolectado, o dejan los *tesoros* por el camino, hundidos por la carga. El sistema de evaluación¹ es el que determina quiénes son estos alumnos después de ese viaje.

Otra presuposición muy crítica de los educadores es que una vez que el alumno *juntó* suficientes objetos, puede transferir el conocimiento de un contexto a otro. En la metáfora relacionada con *cubrir determinado terreno*, nada se dice o se implica en relación con cómo los alumnos van a usar el conocimiento adquirido y en qué contextos.

Sin embargo, esa metáfora, la del aprendizaje como viaje, puede tomarse de otra manera. El docente puede estar refiriéndose al hecho de que el alumno va interactuando con el ambiente a medida que va recorriendo el territorio, en un viaje de descubrimiento. O también puede referirse a una carrera tipo rally, para llegar a juntar los contenidos de las evaluaciones lo antes posible. Si el conocimiento es un objeto, ¿qué tipo de objeto es? ¿Es una *herramienta*, es simplemente un *objeto* para poseer, va a usarse en algún momento?

EL LENGUAJE Y LAS METÁFORAS

Dentro de la magia de la PNL

Por Laura Szmuch

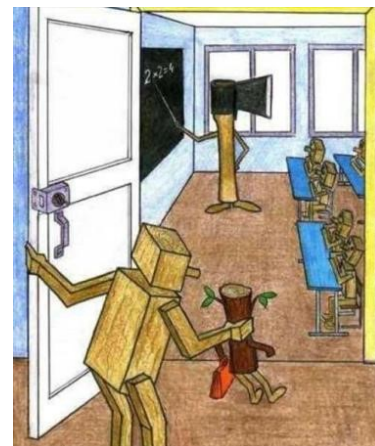
11

Yero destaca también la metáfora del tiempo como *recurso*. Dice que algunos docentes *malgastan* el tiempo, otros *dedican* tiempo a ciertas tareas, o hacen actividades *productivas*.

Las metáforas operan en los individuos y en las organizaciones. Muchas veces las interpretaciones diferentes de una metáfora hacen que sea muy difícil coordinar acciones entre las personas.

Las metáforas en relación con las escuelas que se han escuchado, de acuerdo a Yero, son:

- la escuela como **Shopping** (centro de compras)
- como **zoológico**
- como **zona de guerra**



Se ejemplifica con frases como *tener un frente común*, experiencia de *frente*, estar en las *trincheras*. La escuela como *fábrica*, o como *lugar de trabajo*, la escuela como *hospital*, donde se *diagnostican* las dificultades de los alumnos.

En relación con el curriculum, generalmente este se percibe como una *carrera* o como un *viaje* a lo largo de un plan ya prescripto. Uno *cubre* material, *vuelve* a determinado tema, los alumnos se *atrasan*, *se salen del camino*, y tienen que *ponerse al día*. El conocimiento es un objeto que se divide en partes manejables, se *dan* los temas, se *tocan*, o se *pierden*. Algunos temas son muy elevados y están por encima de las posibilidades de los alumnos (metáfora arriba-abajo), especialmente los que tienen rendimiento más bajo. Y las notas demuestran siempre que más es mejor.

Hay muchas metáforas referidas al aprendizaje y a la inteligencia. Se habla de *mapas cognitivos*, de *programas* computacionales, de construir conocimiento, de andamiajes o tabulas rasas.

Las escuelas son llamadas organizaciones. ¿Qué tipo de organizaciones? Pueden ser comunidades educativas u organizaciones económicas. Una escuela, tanto si es percibida como organización o como comunidad, funciona de forma completamente diferente. (Yero, pág. 74)

Yero propone que los docentes analicen sus propias metáforas, para autoevaluar el rol docente, y si esa metáfora les está sirviendo, es decir, proveyéndolos con las percepciones y herramientas conceptuales para llevar a cabo la tarea docente de la forma en que desean estar haciéndolo.

Propone, después de esa evaluación, adquirir una metáfora nueva, que se adapte más a lo que ese docente en particular quiere. Sugiere que *cuanto* más amplia sea la selección de metáforas a nuestro alcance, los docentes van a ser más conscientes de la forma en que están influenciando a sus alumnos y al sistema educativo en general de una manera en que hasta ahora muy pocos han tomado el tiempo para reflexionar.

M. Trainer Laura Szmuch

Referencias bibliográficas

- Cameron, Lynne (1999). Operationalising 'metaphor' for applied linguistic research, En *Researching and Applying Metaphor*, Lynne Cameron y Graham Low, Cambridge University Press
- Lakoff, G, Johnson, M (1980), *Metaphors We Live By*, The University of Chicago Press
- Lawley, J, Tompkins, P (2000), *Metaphors in Mind*, The Developing Company Press
- Yero, J (2002), *Teaching in Mind, How Teacher Thinking Shapes Education*, Mind Flight Publishing

¿DECIME UNA COSA...VOS SOS FELIZ? Eligiendo hacer magia con las palabras Por José Bizai

Hace unos años, un amigo me comentó que en la empresa en la que trabajaba, se estaba implementando un nuevo sistema operativo informático, que en definitiva implicaba un verdadero cambio de paradigma en el trabajo de todas las personas que integraban la oficina en la que él se desempeñaba.

Me explicaba que se pasaba de un estado de trabajo en el que cada persona era una suerte de "isla" completa en sí misma, a un estado en el que todos necesariamente e inevitablemente debían trabajar en forma sistémica e interconectada, pues en muchos aspectos comenzarían a depender el uno del otro.



Existe numerosa evidencia científica que prueba que todo cambio genera una cierta resistencia mental, pues nos obliga a salir de nuestro estado de comodidad. Piense usted en aquel pequeño "temor" que le genera comenzar a utilizar ese nuevo teléfono celular de última generación que acaba de comprar, teniendo que tomarse cierto tiempo para analizar todo un bagaje de nuevas funciones que ni siquiera imaginaba que un celular podría tener.

Lo mismo sucedió en esta empresa, pues comenzó a haber un descontento generalizado por parte de todos los empleados que veían que deberían ser partícipes forzados de un cambio que en definitiva nadie pidió.

En la oficina de mi amigo, trabajaba una de las personas que más resistencia ofrecía a estos cambios. Me comentaba que ella todos los días llegaba muy enojada y sus apreciaciones negativas realmente terminaban produciendo malestar en el resto de los integrantes del equipo que comenzaban a evidenciar cierta tensión.

Fue entonces que en medio de uno de estos comentarios desalentadores, mi amigo le hace a su compañera una simple pregunta en tono de broma: "*¿Decime una cosa...vos sos feliz?*", esta pregunta devino en una incontenible y extensa carcajada de parte de todos los presentes, que incluso terminó contagiando a la misma receptora de la pregunta.

Luego de haber escuchado esta historia, me dijo que después de esa situación los niveles de tensión se redujeron abruptamente, todos se relajaron un poco y se predispusieron de una mejor manera para trabajar con el nuevo sistema operativo.

Fue entonces que le comenté a mi amigo que había aplicado un "estado interruptor", a lo que me respondió: "*¿Querés decir que lo que hice tiene un nombre?*" y le dije: "*Claro que sí!*".

El estado interruptor es una variable que al incorporarse a un sistema, efectivamente genera un reordenamiento en el mismo, siendo este reordenamiento, naturalmente perdurable en el tiempo.

En este sentido, si en una oficina, hay mucho malestar por una determinada situación y se desarrolla un sistema disfuncional a raíz de comentarios desgastantes y reiterados sobre algún tema en particular, tengo al estado interruptor como una importante herramienta que me puede permitir salir de ese sistema disfuncional.

Así que recuerde, si le toca formar parte de una situación tensa, una de las mejores maneras para salir de ella es hacer algún chiste en el momento indicado. De vez en cuando haga chistes en la oficina y sin lugar a dudas, será mucho más productivo.

M. Trainer José Bizai
Coach Neurolingüístico Empresarial

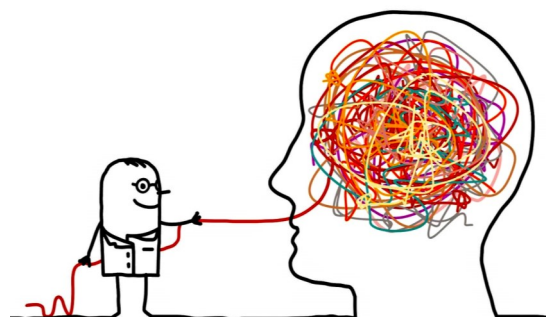
LOS VIRUS MENTALES

Del libro Elimina los virus mentales con PNL De Donald Lofland

Diane, una de las participantes en mi seminario de formación de PNL, era muy alérgica a los gatos.

En una ocasión, trabajábamos el tema de la «PNL y la salud». Casi una tercera parte de los participantes eran médicos y entre ellos había varios especialistas en alergias.

Cuando llegamos al capítulo de las alergias, los formadores sostenían que estas eran producto de un virus. Yo siempre había pensado que eran producto de la caspa de los gatos, del polen, de ciertos alimentos, de sustancias tóxicas en el medio ambiente, etc.



Para ilustrar la idea de la posible implicación de los virus mentales, los formadores pidieron a Diane que se acercara para poner en práctica un proceso mental que en muchos casos permite que desaparezcan los síntomas de la alergia. Diane era tan sensible a la presencia de los gatos que con solo imaginarse uno le lloraban los ojos y se le irritaban las mucosas nasales. El formador guio a Diane a través de un proceso alérgico. Después de 30 minutos de este proceso, Diane alcanzó un punto en que podía imaginarse los gatos con gran lujo de detalles sin sufrir los síntomas de la alergia. Pero aquello no acababa ahí. La prueba final consistía en saber si Diane tendría la misma respuesta no alérgica en presencia de un gato de verdad.

Nuestro curso de formación se dictaba en la Universidad de Santa Cruz. Ahí suele haber muchos gatos deambulando por los bosques de secoya de la costa, así que buscamos uno para poner a prueba a Diane. Por desgracia, no dimos con ninguno. Alguien debió de poner sobre aviso a los gatos, porque no vimos un solo felino en los días siguientes. La opinión de Diane sobre los gatos mejoró mucho, de modo que al menos en el aspecto mental y emocional del tema (el virus mental) el problema parecía solucionado.

¿Que es un virus mental?

El doctor Tad James, un formador de primera línea de la PNL, ha dado una definición que podríamos aplicar a los virus. Su definición también sugiere la existencia de estructuras únicas,

James sugiere que en todos nosotros hay partes del inconsciente que, en mayor o menor medida, están *funcionalmente aisladas* del resto del sistema nervioso. La comunicación entre una *parte* (lo que denomino virus mental) y el resto del inconsciente es más o menos limitada. Por lo tanto, el virus es una parte del sistema nervioso que, literalmente, cobra vida propia. Filtra y distorsiona las maneras en que damos un sentido a la vida y genera un pensamiento incoherente e incongruente.

El grado de incongruencia que el virus mental produce depende de la intensidad con que el virus bloquea la comunicación entre este y el resto de la mente inconsciente. De hecho, una parte de la terapia de virus mentales implica disolver o «reventar» este límite para permitir que el virus se integre otra vez en el conjunto del inconsciente.

Tipos de virus

En mis investigaciones he identificado cuatro tipos de virus mentales: virus *desencadenantes*, virus restrictivos, virus Géminis y virus *asesinos*.

Todos tienen una estructura única, y todos son producto de errores del aprendizaje (la «cara oculta» del aprendizaje). Los virus asesinos (que son, literalmente, eso) son una combinación de los tres anteriores.

LOS VIRUS DESENCADENANTES

Las asociaciones, tan elementales para la memoria, pueden ser erróneas y generar virus *desencadenantes*. Si han tenido una relación amorosa, habrán observado que de vez en cuando nuestro compañero o compañera habla con un tono raro, un tono de voz que, por alguna razón inexplicable, se nos ponen los pelos de punta.

LOS VIRUS MENTALES

Del libro Elimina los virus mentales con PNL De Donald Lofland

O tal vez suceda que vamos por la autopista y, sin motivo alguno, alguien se nos adelanta a gran velocidad y nos hace un corte de mangas. Ni siquiera conocemos a aquella persona, su conducta no tiene nada que ver con nosotros y, aun así, el gesto nos saca de quicio. O quizá cada vez que tomamos un libro de matemáticas sentimos que nos invade un sudor frío.

Todos estos son ejemplos de virus desencadenantes. Una determinada experiencia extrema activa de forma automática una antigua obsesión o un estado emocional negativo.

En algún momento del pasado, el inconsciente vinculo de manera errónea el desencadenante externo con la emoción negativa.



LOS VIRUS RESTRICTIVOS

Se trata de creencias que, aunque normalmente permiten comprender las cosas de la vida, pueden ser restrictivas y discapacitadoras, y se convierten en virus *restrictivos*.

Me encamaría tener mi propia empresa, pero no tengo valor ni paciencia para montarla.

Nunca seré tan inteligente como mi hermana mayor.

Me encantaría tener dinero, pero eso significa que tendría que aprovecharme de los demás, y yo jamás lo haría.

Estos son ejemplos de virus restrictivos (decisiones o creencias que nos limitan y nos incapacitan). La estructura de los virus restrictivos, al igual que otros virus mentales, contiene una intención positiva. Por eso es tan difícil cambiar nuestras creencias de manera consciente. Lo cierto es que la mayoría estamos convencidos de que no podemos cambiar nuestras creencias, aunque estas nos incapaciten.

LOS VIRUS GÉMINIS

Los componentes o modelos mentales contruidos para protegernos pueden oponerse a otras partes internas y crear un conflicto en nosotros. Ambas partes en conflicto son como los gemelos del signo Géminis, que buscan un equilibrio en valores opuestos. Han tenido alguna vez una experiencia en que no se sentían como ustedes mismos, o experimentaban un estado emocional que más tarde los irritaba?

También habrán observado, en alguna ocasión, que una parte de ustedes quiere hacer una cosa, por ejemplo, hacer la declaración de los impuestos, mientras que otra parte quiere irse a dormir para estar en forma al día siguiente. Cada parte tiene su intención positiva y su propio conjunto de creencias y valores. De hecho, una de esas partes bien desarrollada puede convertirse en una pequeña gran personalidad.

Las partes en conflicto son virus mentales en el sentido de que producen un conflicto interior y un comportamiento incongruente.

Los virus son gemelos porque todo aspecto mental interno que participa en un conflicto interior tiene un aspecto al que se opone. Lo que resulta asombroso es que estos aspectos opuestos como gemelos en conflicto siempre tienen la misma intención positiva para aquel que los vive.

LOS VIRUS ASESINOS

Estos virus crean adicciones, comportamientos autodestructivos compulsivos y tendencia a la violencia. Suelen ser combinaciones de virus desencadenantes, restrictivos y Géminis, que literalmente matan (más de un millón de personas al año en Estados Unidos).

Estos virus son los que poseen la estructura más compleja y los de mayor arraigo psicológico. Una vez que el individuo que padece estos virus está dispuesto a cambiar, y está convencido de que *debe* cambiar, los métodos de la terapia de virus mentales se encuentran entre los más rápidos y eficaces para el alivio de este mal.

LOS VIRUS MENTALES

Del libro *Elimina los virus mentales con PNL*

De Donald Lofland

LAS ESTRUCTURAS DE LOS VIRUS MENTALES

En algunos casos, puede incluso que los virus tengan sus propias creencias y valores, que serían del todo diferentes de aquellos a los que la persona normalmente se adhiere. Sin embargo, a diferencia de los virus informáticos, independientemente de lo autodestructivo o restrictivo que es el virus mental, siempre encierra una intención positiva para el individuo.

La intención positiva es incongruente con el comportamiento que el virus realmente produce, de modo que esto crea incongruencia, conflictos internos e incoherencia en el pensamiento de la víctima.

He aquí un ejemplo. Lucy, una amiga mía, tenía un preciso conjunto de muebles de caoba en el comedor. Cada vez que yo la visitaba y su familia estaba comiendo, observaba que nadie lo hacía en la mesa. Cada cual comía por su cuenta en distintos lugares. Cuando le pregunté a Lucy porque era así, me conto que ella y su ex marido solían tener muchas disputas y discusiones a la hora de comer. Ahora, ella y sus hijos procuraban mantenerse lejos de la mesa con el fin de *evitar sentimientos de disonancia*.

Este tipo de respuestas se denomina *desencadenante espacial o ancla espacial*. Como virus desencadenante, la idea de sentarse a la mesa despertaba un sentimiento de disensión, de ausencia de armonía. La intención positiva del virus consistía en evitar estos sentimientos; Sin embargo, el hecho de que cada cual comiera por su cuenta en diferentes lugares de la casa creaba un sentimiento de disensión. La intención y el comportamiento eran incongruentes.

Los virus *desencadenantes* se activan cuando un desencadenante visual, auditivo o kinestésico se asocia inconscientemente con un estado kinestésico negativo, es decir, una emoción, comportamiento o compulsión negativo.

La relación entre el desencadenante y el estado se llama sinestesia.

V/K es una sinestesia visual - kinestésica
A/K una sinestesia auditivo kinestésica
K/K una sinestesia kinestésico - kinestésica

Los virus *restrictivos* se producen con la adhesión inconsciente a una creencia o a una decisión restrictivas. A menudo la intención positiva está inspirada en la seguridad, para «proteger» a la persona de la vergüenza o la humillación.

El virus crea un agujero o punto ciego, en el sentido de que omitimos la percepción o la experiencia que podría tener un significado positivo, como «Tal vez soy realmente atractivo/a», o «Quizá podría ser rico/a», o «Tal vez podría aprender una lengua extranjera». El comportamiento negativo se produce porque actuamos como si la creencia negativa fuera verdad.

Los virus Géminis se generan con la creación de un aspecto interno donde las conductas, las creencias y los valores se oponen a un aspecto gemelo contrario. A menudo, cuando aflora la intención más noble o positiva de cada gemelo, son iguales. Para alcanzar un estado de calma y paz interior, con frecuencia tenemos que integrar dos partes gemelas en conflicto.

Una vez más, los virus desencadenantes, restrictivos y gemelos son los principales virus. Pueden combinarse de diversas maneras para formar virus más complejos, incluyendo los virus asesinos.

COMO SE CULTIVAN E INFECTAN LOS VIRUS MENTALES

Los errores en el aprendizaje proporcionan la mecánica de la formación del virus mental. Al parecer, el caldo de cultivo está constituido por experiencias emocionales importantes. Muchos psicólogos creen que comenzamos la vida con una experiencia de plenitud o unicidad. A través de experiencias emotivas relevantes (las dolorosas) y la formación de virus mentales, esa plenitud queda hecha añicos.

LOS VIRUS MENTALES

Del libro *Elimina los virus mentales con PNL*

De Donald Lofland

El doctor Tad James también ha elaborado un modelo para explicar cómo perdemos esta plenitud.

La intensidad en si misma depende:

- de *la fuerza* del estado emocional;
- del *ritmo* al que se ha producido el cambio de estado emocional, y
- de *la frecuencia*, con que se ha producido aquel estado.

Por ejemplo, un niño puede haber vivido un aumento *progresivo* de la violencia de los padres a medida que el padre o la madre se embriagaban. Otro niño habrá tenido una experiencia igualmente intensa a partir de un único incidente en que el padre o la madre, de manera *brusca e impredecible* se ponía violento.



En este modelo, una persona sin experiencias emotivas relevantes comenzaría por la parte inferior del estado de plenitud. Dentro de esta plenitud se encuentra el conjunto habitual de nociones, ideas y sentimientos. Cuando nos desplazamos hacia arriba, con una intensidad creciente de la experiencia emocional, en algún punto debería existir un umbral a partir del cual aparecieran disfunciones en el pensamiento, es decir, virus mentales.

Cuanto más intensa sea la experiencia emocional, más marcadamente se perfilarán los límites entre el virus mental y el resto del sistema nervioso. La comunicación entre la parte del sistema nervioso que conforma el virus mental y el resto del sistema nervioso encuentra obstáculos adicionales, y el virus se vuelve más independiente y funcionalmente autónomo. Un extremo de esta situación se produce hacia la parte superior de la escala, con la formación de múltiples personalidades.

Aquí, la comunicación entre las partes se encuentra tan bloqueada que las diversas personalidades desconocen la existencia de las demás. Es de sobra conocido que las múltiples personalidades suelen ser producto de una infancia en la que se han sufrido abusos intensos y frecuentes, y en la que los cambios de estado eran rápidos e impredecibles.

CARACTERÍSTICAS COMUNES DE LOS VIRUS MENTALES

En mi investigación he descubierto siete características que los virus mentales tienen en común con los virus biológicos e informáticos.

1. *El virus no puede vivir ni permanecer activo si no es en el interior de una célula huésped.* Los virus biológicos- demuestran una capacidad nula para reproducirse o llevar a cabo sus funciones vitales fuera de la célula huésped

Los virus informáticos solo son activos y capaces de reproducirse cuando el programa o procedimiento de arranque al que se han adherido está en funcionamiento. Los virus mentales solo se activan cuando el circuito neuronal (aquella parte del inconsciente que contiene el virus) se activa a través de ciertos modelos lingüísticos, de estímulos sensoriales, o al pensar en una situación que evoca a aquel virus o aspecto.

Si tenemos temor al éxito, debemos ver la posibilidad del éxito o *pensar en ello* para que ese temor se active. Si sufrimos de una alergia específica, tenemos que ver el gato o *experimentar* el polen para que se active la red neuronal donde se aloja el virus mental.

2. *Los virus se pueden reproducir.* Al parecer, el único objetivo de los virus biológicos es reproducirse. Los virus informáticos se reproducen por diseño. Los virus mentales se pueden reproducir al generalizar un contexto. Por ejemplo, si hemos tenido una experiencia con una serpiente que nos ha provocado temor, es posible que desarrollemos una fobia contra todo tipo de reptiles.

Los virus asesinos relacionados con la drogadicción, la violencia doméstica, el tabaquismo, etc., también tienen la lamentable tendencia a reproducirse en el seno de las familias de generación en generación.

LOS VIRUS MENTALES

Del libro Elimina los virus mentales con PNL

De Donald Lofland

17

3. *Los virus son egocéntricos.* Para el virus biológico, la célula huésped no tiene importancia. Su única preocupación es utilizarla como medio para reproducirse. Al virus informático no le importa el programa ni el ordenador en que se aloja.

Se limita a reproducirse y a cumplir con las perversas instrucciones de su código. A la larga, los virus mentales *efectivamente* se sirven de la experiencia de la persona en la que se alojan como un objetivo esencial.

Sin embargo, debido al flujo de información inhibido al otro lado del límite del virus, este actúa a partir de su propio programa. No tiene «conciencia» de su propia incongruencia; el comportamiento autodestructivo que produce no concuerda con su intención más noble. Como ejemplo, a menudo tenemos la compulsión de comer alimentos a los que somos alérgicos. Ingerimos alimentos para sentirnos bien, pero en este caso acabamos sintiéndonos mal.

4. *Los virus producen incoherencia en el sistema infectado.* La invasión de virus biológicos obliga al cuerpo a funcionar contra sí mismo, es decir, a destruir sus propias células infectadas por el virus. Los virus informáticos obligan al ordenador a funcionar contra sí mismo a partir de instrucciones contrarias entre programas y virus. Como hemos señalado más arriba, los virus mentales conducen a conflictos internos y a creencias y comportamientos autodestructivos.

5. *El objetivo de los virus puede ser incongruente con su actividad.* Si un virus biológico tiene demasiado éxito al reproducirse, destruirá la célula, será incapaz de seguir reproduciéndose y, a la larga, perecerá. Los virus informáticos que tienen éxito hasta el punto de estropear el ordenador pierden su capacidad para propagarse a otros ordenadores. Y, como he mencionado, el objetivo principal del virus mental es *incongruente* con el comportamiento que produce.

6. *Algunos virus pueden entrar en el sistema permanecer ocultos a la vigilancia del sistema.* El virus del herpes pertenece a un tipo que se oculta en las células nerviosas y es invisible en el organismo hasta que se vuelve activo en un brote. El virus informático furtivo puede permanecer oculto a los programas antivirus, intercepta los mensajes de análisis y devuelve un mensaje que confirma que todo funciona bien. Muchos virus mentales se encuentran absolutamente ocultos a la conciencia de la persona en la que se alojan. Hay mujeres que juran: «Jamás seré como mi madre». Pero más allá de la conciencia, se convierten en personas iguales a sus madres. Hay hombres que se enfadan con sus amantes a propósito de ese mentado tono de voz, ignorando que aquel tono no es más que un desencadenante.

7. *Los virus pueden tener usos positivos.* Los virus biológicos constituyen la herramienta básica de la ingeniería genética, y es probable que se conviertan en uno de los principales instrumentos de la medicina. Puede que los virus informáticos se conviertan algún día en información «viva» en Internet. Reintegrar al virus en la plenitud del inconsciente permite mantener y utilizar la intención positiva del virus. Además, se pueden utilizar los desencadenantes positivos como medio para alcanzar estados deseados, como la motivación, la sed de aventura y la concentración. También se pueden utilizar para *reprogramar* modelos de comportamientos improductivos.

, si los virus mentales son análogos a los virus biológicos y los virus informáticos, solemos asociar los virus con las epidemias. ¿Si esto es así, con que epidemias relacionaríamos los virus mentales?

¿Cuándo pensamos en ello, cual es la epidemia más mortífera de nuestro tiempo? ¿El sida, el ébola, la gripe o los presupuestos del Gobierno? Cada uno de estos, desde, luego, tiene su saldo de víctimas. Pero la epidemia más generalizada y dañina de nuestro tiempo se cobra más de un millón de vidas al año en Estados Unidos, y deja otros tantos heridos.

Se trata de una epidemia social basada en un pensamiento distorsionado que provoca drogadicción, enfermedades degenerativas evitables, depresión, violencia social y falta de realización personal y familiar, aunque gocemos de los niveles más altos de riqueza, comodidad tecnológica y disponibilidad de información de toda la historia de la humanidad. Los virus mentales constituyen la base no reconocida del pensamiento distorsionado responsable de esta epidemia.

Si reconocemos que hay una epidemia social y comprendemos que todos estos problemas comparten el terreno común del pensamiento distorsionado e incoherente, estamos dando los primeros pasos para solucionar este problema. Las formas de vida en este planeta han evolucionado hacia sistemas unitarios de protección contra los virus, y los ordenadores cuentan con programas para protegerse de los virus informáticos. Con la PNL, debemos ir por esos caminos.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

18

Historias de la sabiduría sufi La magia del Mulá Nasrudín

El mullah Nasrudin (personaje central de casi todas las historias de la tradición sufi) ya se había transformado en una especie de atracción de la feria principal de la ciudad. Cuando se dirigía hasta allí para pedir limosna, las personas acostumbraban a mostrarle una moneda grande y una pequeña: Nasrudin siempre escogía la pequeña.

Un señor generoso, cansado de ver que la gente se reía de Nasrudin, le explicó:

“Siempre que te ofrezcan dos monedas, elige la mayor. Así tendrás más dinero, y no serás considerado idiota por los otros.”

“Usted debe de tener razón”, respondió Nasrudin.

“Pero si yo siempre escojo la moneda mayor, las personas dejarán de ofrecerme dinero, para probar que soy más idiota que ellas. Y de esta manera, no podré ganar mi sustento. No hay nada malo en pasar por tonto si en realidad lo que uno está haciendo es inteligente.



Somos todos responsables

La comitiva pasó por la calle; soldados fuertemente armados llevaban a un condenado a la horca.

“Este hombre no tenía arreglo” comentó un discípulo a Nasrudin. “Una vez le di una moneda de plata para ayudarlo a levantarse de nuevo en la vida y no hizo nada importante”.

“Quizás él no sirva para nada, pero puede estar ahora caminando hacia la horca por tu causa” respondió el maestro. “Es posible que haya utilizado la limosna para comprar un puñal, que terminó usando en el crimen cometido; y entonces tus manos estarán también ensangrentadas, porque en vez de ayudarlo con amor y cariño preferiste darle una limosna y librarte de tu obligación”.

Cada cosa en su lugar

La fiesta reunió a todos los discípulos de Nasrudin. Durante muchas horas comieron y bebieron, y conversaron sobre el origen de las estrellas. Cuando era ya casi de madrugada, todos se prepararon para volver a sus casas.

Quedaba un apetecible plato de dulces sobre la mesa. Nasrudin obligó a sus discípulos a comérselos. Uno de ellos, no obstante, se negó. “El maestro nos está poniendo a prueba” dijo. “Quiere ver si conseguimos controlar nuestros deseos”.

“Estás equivocado”, respondió Nasrudin. “La mejor manera de dominar un deseo es verlo satisfecho. Prefiero que os quedéis con el dulce en el estómago – que es su verdadero lugar - que en el pensamiento, que debe ser usado para cosas más nobles”.

La mujer perfecta

Nasrudin conversaba con un amigo.

- Entonces, ¿Nunca pensaste en casarte?

- Sí pensé -respondió Nasrudin. -En mi juventud, resolví buscar a la mujer perfecta. Crucé el desierto, llegué a Damasco, y conocí una mujer muy espiritual y linda; pero ella no sabía nada de las cosas de este mundo.

Continué viajando, y fui a Isfahan; allí encontré una mujer que conocía el reino de la materia y el del espíritu, pero no era bonita.

Entonces resolví ir hasta El Cairo, donde cené en la casa de una moza bonita, religiosa, y concedora de la realidad material.

- ¿Y por qué no te casaste con ella?

- ¡Ah, compañero mío! Lamentablemente ella también quería un hombre perfecto.