



# LA MAGIA CONTINÚA

[www.redpnl.net](http://www.redpnl.net)

## LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 77 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

*Tú eres el principal diseñador de tu vida, te des cuenta o no. Piensa que tus experiencias conforman un enorme tapiz que vas tejiendo según tus deseos. Cada día añades un hilo nuevo al tejido... . ROBERT DILTS*

### RETÓRICA Y ESTILOS TERAPÉUTICOS

Explorando metáforas en el lenguaje

Por Germán Balante

Pág. 1 a 2

### MUTUA ALQUIMIA

Una nueva mirada al proceso de Coaching

Por María Celia Kochur

Pág. 3 a 4

### ¡CUIDA TU LENGUAJE!

Lenguaje Limpio y Modelaje Simbólico

Por Judith Lloyd Yero

Pág. 5 a 7

### ¿SUFRES DE INCERTIDUMBRE O TE DEJAS SORPRENDER POR LO QUE LLEGA?

Recursos de la PNL para la gestión de la incertidumbre

Por Mayté Galiana

Pág. 8 a 11

### LA INCONGRUENCIA INTENCIONAL

Una importante ruptura de patrón

Por Jonathan Altfeld

Pág. 12 a 15

### DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Cruzando el río. Cuento tradicional

Pág. 16

## Textuales de SALVADOR CARRIÓN

Las metáforas transformadoras o psicoanalogías pueden cambiar en un instante la vida de cualquier persona, incluso la tuya desde el mismo momento que permitas que éstas trabajen para ti.

Sean cuales sean las circunstancias, edad, o problemas personales, esta técnica cuyos resultados han sido y siguen siendo comprobados, conduce al oyente (o visualizador) a un nivel o estado de vida superior.

Del mismo modo que permitimos que un avión nos transporte suavemente por los aires, cualquier individuo puede elevarse muy por encima de sus preocupaciones presentes. Este tipo de metáforas remonta a un estado que la mayoría de la gente nunca pudo soñar, donde el fracaso y la adversidad no existen. Una vez que la persona recrea sus propias imágenes metafóricas, éstas actúan sin esfuerzo para transformar y elevar su vida, ya que se convierten en colaboradores leales y silenciosos que trabajan para él día y noche. En la mayoría de los casos, la gente ha creído, que la calidad y belleza de las parábolas y metáforas que narraban tales avatares eran producto de su ingenio o «iluminación», sin embargo, nada más lejos de la realidad; esas historias y narraciones tenían una estructura, un conjunto de claves que habían que fuesen tan eficaces y duraderas. Como decía Sir Arthur C. Clark: «Cualquier tecnología lo suficientemente desarrollada es indistinguible de la magia».



## RETÓRICA Y ESTILOS TERAPÉUTICOS

### Explorando metáforas en el lenguaje

Por Germán Balante

1

Quiero compartirles un hallazgo que fue realmente esclarecedor para mí, pues me permitió dar entendimiento y orden a muchas de las cosas que hacía en las consultas de acompañamiento con PNL y también en Psicoterapia. Giorgio Nardone, uno de los creadores e impulsores de la Terapia Breve Estratégica, nos refiere en unos de sus textos:

*Veamos la diferencia entre dos modelos retóricos diferentes utilizados en Psicoterapia. Si utilizamos los modelos de persuasión preferentemente basados en posiciones retóricas cartesianas, tendremos psicoterapias racionalistas y demostrativas; en cambio, si el modelo retórico utilizado es preferentemente sofista y pascaliano, tendremos psicoterapias sugestivas.*



*En el primer caso se piensa que el cambio es efecto de un proceso de persuasión gradual basado en el crecimiento de la autoconciencia, un proceso denominado insight. Por el contrario, en el segundo caso se piensa que la conciencia es el efecto del cambio. Lo que se pretende con las sugerencias es inducir a la persona para que las ejecute. Este proceso termina induciéndolo a verse a sí mismo y a mundo con ojos diferentes.*

*La retórica de las psicoterapias de tipo cartesiano considera indispensable que sea una conciencia modificada y ampliada la que da visa al cambio ¿, mientras que, en las psicoterapias de tipo pascaliano, la transformación de convicciones y comportamientos es efecto de estrategias que hacen que la persona construya, sin ser inmediatamente consciente, percepciones, cogniciones y acciones que producen el cambio. Los artificios comunicativos constituyen la esencia retórica del segundo tipo de terapia.*

Varias cosas son las que se plantean en estos párrafos. ¿Son los procesos transformacionales exclusivamente producto del aumento de conciencia? “Allí donde el ello era, el yo ha de advenir” o “Hacer consciente lo inconsciente” son afirmaciones que han atravesado gran parte de la terapia y muchas veces se ha tendido a pensar que es la única forma de avanzar ante los desafíos provocados por el sufrimiento psíquico o psicosomático.

Hoy en día existe un gran número de recursos y metodologías, investigadas y validadas científicamente con similares estándar de éxitos en psicoterapia que los tratamientos más habituales, que pueden asistirnos a facilitar procesos de transformación sin que el mismo sea producido por un aumento de conciencia. Esto es por supuesto extrapolable para aquellos que realizamos procesos de acompañamiento con PNL.

Lo que estamos debatiendo aquí es el orden de los pasos del proceso terapéutico, pues en el fondo lo que nos preguntamos es si necesariamente la toma de conciencia debe de anticipar el cambio o si puede darse el cambio y luego tomar conciencia de la nueva realidad construida. Claramente el trabajo metafórico es un trabajo que se da en la segunda línea planteado por Giorgio Nardone.

### Psicoterapias Racionalistas, persuasión Retórica Cartesiana



### Psicoterapias Sugestivas, persuasión Retórica Sofista



## RETÓRICA Y ESTILOS TERAPÉUTICOS

### Explorando metáforas en el lenguaje

Por Germán Balante

2

Paul Watzlawick, entre muchos otros estudiosos de la pragmática de la comunicación, afirman que nuestro **sistema neurológico** posee dos lenguajes bien diferenciados y particulares. Uno de ellos es objetivo, lógico y analítico, es el lenguaje de la razón, de la ciencia, de la interpretación y la explicación, es el lenguaje vinculado más directamente con las terapias racionalistas que operan por aumento gradual de la conciencia.

El otro es el lenguaje de la imagen, de la metáfora y el símbolo, el lenguaje de la totalidad. Es capaz de una comprensión global y holística de las configuraciones sistémicas en las que estamos inmersos. Por supuesto que es el tipo de lenguaje con que nos encontramos en las terapias sugestivas. Cabe hacer aquí una salvedad. No estamos diciendo que mediante el uso de las metáforas o de cualquier otra técnica alineada con la Terapia Sugestiva, uno puede hacer que la persona o el paciente haga lo que el terapeuta desea. Suele haber una gran distorsión en este sentido. Un principio Zen dice que cualquier arte o conocimiento que un hombre consigue por medios externos no es realmente suyo, es sólo lo que procede de su ser interior lo que puede reclamar verdaderamente como suyo.

El lenguaje sugestivo de las metáforas hace justamente esto, abre delante de la persona un abanico representacional lo suficientemente amplio para que sea la misma persona la que ponga el contenido. Es por ello por lo que los cuentos y metáforas terapéuticas no se explican, pues se perdería el encanto. La importancia del lenguaje metafórico radica en su capacidad para sortear la resistencia y desplegar tantas direcciones posibles que solo la mente de la persona podrá colapsar en una realidad única y posible para su vida.

Esto está íntimamente relacionado con el principio de ecología de la PNL, por lo menos de la PNL con la que estamos comprometidos. Ningún tipo de intervención puede estar por encima de lo que la persona quiere para sí. Lo que queremos decir con esto es que la metáfora es lo que es, gracias al sentido que le confiera la persona y no a la intención de quien la cuenta.

Jeffrey Zeig, discípulo directo de Milton Erickson y gracias a quien tenemos por escrito gran parte de su obra, sostiene que la utilización del lenguaje metafórico tiene las siguientes ventajas:

1. Las historias captan el interés del oyente y no implican una amenaza para el sistema de creencias del cliente.
2. Fomentan la independencia del individuo, quien al tener que conferir sentido al mensaje, extrae sus propias conclusiones.
3. Pueden ser utilizadas para eludir la natural resistencia al cambio.
4. Ofrecen un modelo de flexibilidad para liderar las conversaciones.
5. Pueden crear confusión y promover en el sujeto una respuesta hipnótica.
6. Imprimen su huella en la memoria, haciendo que la idea expuesta sea más memorable.

En definitiva, siempre que conversamos con nuestros consultantes, nos convertimos en narradores de cuentos y, tal cual me convida siempre una colega y amigo, no dejes que la verdad arruine una buena historia. Suelo hacer que en mi consultorio hable mi abuela, mi maestra de primaria, el amigo de un amigo; siempre y cuando lo que tenga para decir sea una buena forma de facilitar un proceso de transformación en quien escucha.

En el fondo, toda la actividad que llevemos a cabo en la entrevista terapéutica consiste en esta especie de ejercicio imaginativo que recurre a la tradición milenaria de contar buenas historias con el fin de transmitir algo que por otro medio conllevaría mucha más inversión de energía.

Lic. German Balante  
Master Trainer  
Red Latinoamericana de PNL



## MUTUA ALQUIMIA

### Una nueva mirada al proceso de Coaching

Por María Celia Kochur

**“Lo que acontece en vos, también habita en mí y juntos irradiamos luz al proceso”**

Este Modelo de Mutua Alquimia, está basado en el concepto de que el coach también se alquimiza o cambia su química junto al coachee en el proceso de coaching. La Alquimia surge en el coaching, en el nuevo campo que se genera entre ambos, donde los dos intervienen en el proceso y cambio de estado.

Como Coach, me he observado en las consultas, y he detectado que luego de una sesión de coaching mi química también se modifica, se genera un nuevo estado de logro cuando finaliza la sesión en la que el coachee logra mediante el proceso avanzar.

Así que, de este auto experimento, concluyo en que el coachee trae lo que el coach también necesita clarificar en su propia historia personal, aquí se encuentra el regalo mutuo y la mutua alquimia.

Este Modelo nos conduce a la ampliación de consciencia, clarifica aspectos opuestos de uno mismo, limitaciones, incongruencias, etc. También ordena las facetas que definen nuestra identidad, como conductas, capacidades, emociones, creencias y valores. El entorno, externo a nuestros procesos aparentemente, influye directamente en nuestra forma de conducirnos, así que lo incorporamos como elemento que impacta en nuestra identidad.

Desarrollo:

En el primer anclaje espacial. Se define el rumbo que el coachee quiere dar a su vida, específicamente se define la meta, para enfocarse en el punto particular que va a trabajar. Se indaga para encontrar la limitación, sumando el reconocimiento de la intención positiva o adaptativa que lo llevó a generar esa conducta o creencia que hoy le impide avanzar.

Como coach acompasamos y lideramos propiciando un contexto de contención, utilizamos escucha activa, indicadores mínimos, sistema y circuito de representación, metamodelo del lenguaje, etc.

En segundo lugar, proponemos al coachee un nuevo y segundo anclaje espacial, aplicando el principio de utilización se guía a un estado de trance con la intención de ir a buscar recursos potenciadores a su mente inconsciente; cuando los recursos obtenidos son los suficientes, se anclan.

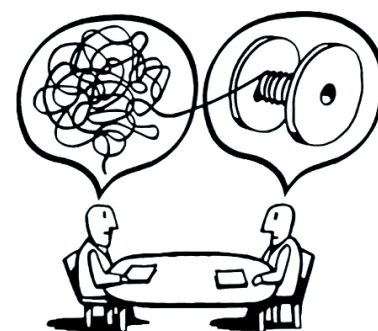
En este nuevo estado de recursos, se chequea su efectividad volviendo a habitar el primer anclaje espacial y se colapsa el estado limitante.

Se vuelve al segundo anclaje espacial con los recursos potenciadores incorporados. A partir de ahí el Coach propone crear un tercer anclaje espacial al coachee, ya consciente de los recursos que posee, la propuesta es ir más allá de lo obtenido hasta ahora.

La invitación desde este nuevo lugar, es crear, habitar visual y holográficamente un nuevo plano creativo y estado de infinitas posibilidades.

Utilizamos el Modelo de Bisociación, donde a través de las metáforas invocamos a la mente inconsciente, transformamos en metáforas de animales y ambiente dos partes del coachee que aparezcan en la propuesta; se indaga sobre el espíritu de ambas partes; elevando a una 8va superior (una 8va es una banda de frecuencia que se sitúa entre una primera frecuencia y otra que es el doble de ésta) potenciando lo obtenido y lo proyectado, ahora en este plano de 8va superior se integran las partes; y en este nuevo plano superior aparece el nuevo elemento, resultante de la integración, el Coach pregunta al coachee ¿cuál es el espíritu de esta Bisociación superior?

Por último, con la respuesta del coachee, el Coach propone transformar el elemento superior y su espíritu en una imagen holográfica a la que pueda ingresar, y con la que pueda hacerse uno, siendo uno con el holograma, se ancla el estado de conciencia superior, el cambio generativo y el campo de infinitas posibilidades.



## MUTUA ALQUIMIA

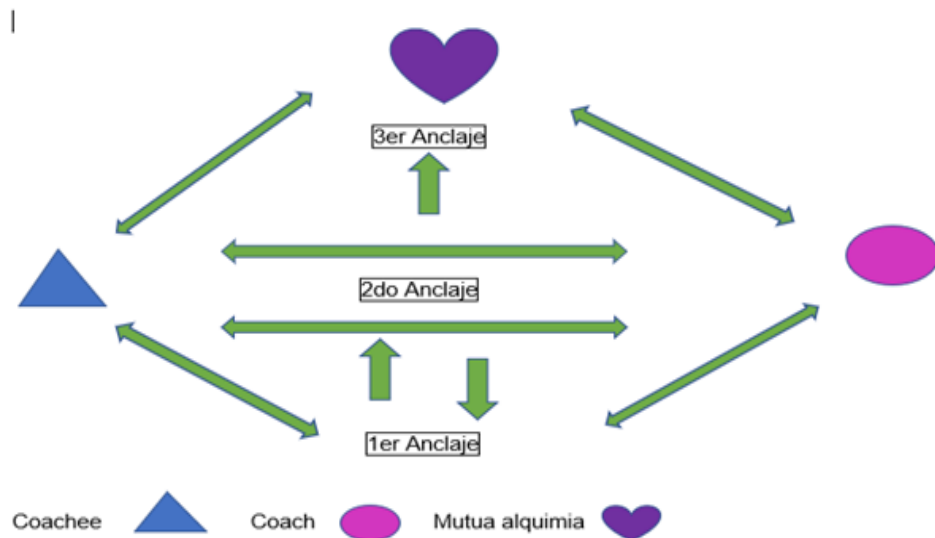
### Una nueva mirada al proceso de Coaching

Por María Celia Kochur

Desarrollo del esquema:

Representa que en cada anclaje espacial el coachee junto al coach intercambian preguntas y respuestas, generan cambios a través de los modelos esenciales de PNL en cada anclaje, y ambos se transforman en el proceso, lo que defino como Mutua Alquimia.

Como coach acompañar y liderar también nos aporta conciencia, proyección y conexión. La química se modifica en ambos en el campo que coachee y coach conformamos durante el proceso de transformación. Tanto el coachee como el coach cambian su química en el proceso.



Epílogo:

Por mi experiencia tanto en consulta particular, grupal y en el penal de mujeres en Batán, en todos los casos la experiencia tenía que ver de alguna manera conmigo; reconociéndolos en distintos momentos de mi vida; mis temores, mis limitaciones, mis creencias, mis valores; Por esto es que tengo la certeza que lo que trae cada coachee a resolver, también tiene que ver con mi resolución personal. La luz que encuentra el coachee en el campo, también me ilumina.

*"Uno suele hallar su destino en el sendero que toma para evitarlo"* Maestro Oogway, Película Kung fu Panda

*"El encuentro de dos personas es como el contacto de dos sustancias químicas: si hay alguna reacción, ambas se transforman"*

En esta frase Jung reflexiona sobre la capacidad del ser humano de provocar una reacción en el otro y la importancia del contacto humano en el desarrollo, el proceso de cambio y la transformación vital.

*"Conozca todas las teorías. Domine todas las técnicas, pero al tocar un alma humana sea apenas otra alma humana"* Carl Gustav Jung

*Bisociación: Arthur Koestler distingue entre las rutinas de pensamiento disciplinado y lógico, ubicadas en un solo plano del discurso, y las modalidades creadoras que operan en planos múltiples y simultáneos, es el pensamiento bisociativo. La acción de combinar ambos planos dentro de un solo cerebro, parece constituir la esencia de la creatividad y justifica el empleo del término Bisociación.*

María Celia Kochur, Trainer en PNL

## ¡CUIDA TU LENGUAJE! Lenguaje Limpio y Modelaje Simbólico Por Judith Lloyd Yero

**"Las palabras y la magia fueron en los inicios una sola cosa, y todavía hoy las palabras retienen mucho de su poder mágico." Sigmund Freud**

En su primer libro *La Estructura de la Magia*, Richard Bandler y John Grinder investigaron la fuente de la "magia" descrita por Freud. Ellos explicaron que cuando la gente usa el lenguaje, está creando un modelo o representación de su experiencia.

Esa experiencia, a su vez, está basada en sus percepciones del mundo. Completado el ciclo, esas percepciones están moldeadas y limitadas por el modelo.



Si una persona dice "La vida es solo una 'carrera de ratas', donde solo hay un obstáculo tras otro", esa persona está ofreciéndole a quien escucha un vistazo de los paisajes internos de su mente. Esa persona nunca percibirá los eventos de su vida como un "suave navegar" o "un sabroso postre", debido a que estos ejemplos no son consistentes con el camino lleno de obstáculos que conforman su modelo de vida. El espera obstáculos, de manera que sus percepciones están sintonizadas para notar más obstáculos. Es el antiguo síndrome de "si único lo que tienes es un martillo, todo parecerá ser como clavos".

Usted puede tener una vívida y posiblemente humorística imagen de su carrera de ratas, saltando un obstáculo tras otro. Pero como todo buen "PNLista" usted sabe que su mapa no es su territorio. Mientras que desde su punto de vista, usted pensaría que lograr que las ratas abandonen la carrera o remover los obstáculos parece una manera lógica de cambiar la experiencia de esa persona, no hay garantía de que eso funcione para ella.

En la PNL, el uso del lenguaje terapéutico en los Modelos Meta y Milton, funciona admirablemente con los dominios sensoriales y cognitivos de la experiencia. Hay un tercer dominio -las metáforas- y ahora, un tercer modelo lingüístico que puede ser usado para explorar los paisajes metafóricos que a gente describe a medida que comparten su experiencia mental. A comienzos de los años 80, el terapeuta nativo de Nueva Zelanda, David Grove, estudió transcripciones de terapeutas tales como Virginia Satir y Carl Rogers. Grove se dio cuenta de que esos terapeutas continuamente cambiaban a sus clientes de sus marcos originales de referencia; los alejaban de las metáforas en las cuales los síntomas del cliente estaban codificados. Re fraseando sutilmente lo que el cliente había dicho, el terapeuta introducía sus propios mapas del mundo.

Por ejemplo, en respuesta al planteamiento de un cliente "Estoy atrapado sin salida", un terapeuta podría decir "¿Que sucedería si pudieras encontrar una salida?". Esta pregunta presupone que "encontrar una salida" es lo que el cliente necesita hacer. La presuposición proviene del mapa del terapeuta, más que del cliente. Grove asumió desde que el "estar atrapado" es parte de la metáfora de la persona, debe haber información valiosa en el estado de estar atrapado. El desarrolló un conjunto de preguntas muy simples que honran y preservan la experiencia del cliente.

Las primeras cinco preguntas básicas están diseñadas para ayudar a los clientes a agregar detalles y dimensión a sus percepciones.

1. ¿Y hay algo más acerca de (lo que dijo el cliente/sus palabras)?
2. ¿Y que clase de (lo que dijo el cliente/sus palabras) es (lo que dijo el cliente/sus palabras)?
3. ¿Y eso es (lo que dijo el cliente/sus palabras) como qué?
4. ¿Y dónde es (lo que dijo el cliente/sus palabras)?
5. ¿Y a dónde va (lo que dijo el cliente/sus palabras)?

Note que las preguntas emplean precisamente un par de metáforas que son comunes en los "mapas" de todo el mundo *hay algo más* (sin contenido pero presupone que puede haber algo más por descubrir); *clase de*; (categoría); Como qué; (comparación); dónde es/a dónde va; (ubicación). Debido a que las preguntas contienen un mínimo de presuposiciones, son llamadas "Lenguaje Limpio" o "Preguntas Limpias".

Los psicoterapeutas James Lawley y Penny Tompkins han estudiado las técnicas de Grove por varios años. En su libro *Metáforas en la mente: Transformación a través del modelaje simbólico*, ellos proporcionan una explicación detallada de la sintaxis de las preguntas y cómo son utilizadas.

## ¡CUIDA TU LENGUAJE! Lenguaje Limpio y Modelaje Simbólico Por Judith Lloyd Yero

A continuación una versión simplificada.

En el caso del cliente "atrapado", aquí está lo que sucede cuando las Preguntas Limpias son usadas con tres personas diferentes que están "atrapadas sin salida".

Terapeuta: "¿Y qué clase de "atrapado sin salida" es ese "atrapado sin salida"?"

Cliente 1: Mi cuerpo entero se siente como si se estuviera hundiendo en el piso.

Cliente 2: No puedo ver hacia adelante. Esta todo nublado.

Cliente 3: Cada puerta que estaba abierta para mí, está cerrada. (3)

Note que los *significados* que los tres clientes asignan a estar atrapado, son muy diferentes. Son todavía metafóricos, pero no corresponden al significado que tiene "atrapado" para el terapeuta. ¿A cuántos de ustedes se les ocurriría preguntar sobre "nublado" o "puertas" cuando un cliente dice que está "atrapado"?

Las funciones de las Preguntas Limpias son triples:

Primero, reconocen la experiencia del cliente, tal como la describe, sin "contaminación" por parte del mapa del terapeuta.

Segundo, ellas dirigen al cliente hacia algunos aspectos de su percepción de la experiencia.

Tercero, impulsan al cliente a una búsqueda de auto-conocimiento.

Es difícil hablar de Preguntas Limpias sin considerar lo que ellas logran. Las Preguntas Limpias son una herramienta que un terapeuta usa para ayudar a los clientes a explorar los símbolos y metáforas que configuran sus paisajes mentales. Las metáforas son mucho más que maneras "interesantes" de describir percepciones. Ellas son el "relleno" del cual son formados los paisajes. Son muy diferentes de las percepciones o de las descripciones cognitivas. Por ejemplo, un cliente podría decir, "Yo veo rojo". El terapeuta podría asumir que esta afirmación significa lo mismo que "Estoy molesto". En efecto, lo "rojo" podría ser un componente crítico de la experiencia de la persona. A menos que el cliente señale que cambiar "rojo" puede ser difícil o en el mejor caso, que tomaría tiempo.

Usando el método de Preguntas Limpias, Lawley y Tompkins han desarrollado un modelo terapéutico que facilita a los clientes el *auto*-modelar o explorar su propio paisaje metafórico. Ellos lo llaman Modelaje Simbólico. El modelo presupone que los clientes tienen acceso a los recursos necesarios para lograr el cambio. El papel del terapeuta es asistir a los clientes para que se familiaricen con sus símbolos mentales, y con la recolección de información acerca de sus mundos simbólicos. Cuando haya emergido suficiente información; cuando se hayan percibido patrones o relaciones grandes; a menudo el cambio ocurre espontáneamente.

Usted puede estar preguntándose cómo las Preguntas Limpias ayudan al terapeuta a entender suficientemente la experiencia del cliente como para ayudarlo a cambiar. ¡No lo hacen! Como apuntan Lawley y Tompkins, esta es una nueva manera de pensar acerca de terapia. Es centrada en información más que centrada en el cliente o en el terapeuta. Es terapeuta debe tener aun rapport con el cliente. Aun debe usar su agudeza sensorial y acompasar para lograr que las preguntas sean más efectivas. Pero el terapeuta no necesita entender el significado, o la razón, de la metáfora del cliente. El terapeuta simplemente trabaja con lo que es. Es el cliente quien debe hacerse consciente de cómo sus símbolos interactúan para dar forma a su mundo interno y externo.

En "Metaphors in Mind", Lawley y Tompkins hacen un trabajo mucho mejor que el que yo podría hacer, al explicar la Preguntas Limpias y Modelaje Simbólico. De manera que a mí simplemente me gustaría compartir mi propia experiencia en el proceso. A mí me han dicho otros practicantes de la PNL que yo soy del tipo que responde con polaridades. ¡Por supuesto que no estoy de acuerdo! Sin embargo, aceptando que pudiera haber una pizca de verdad en su percepción, he aquí lo que una Pregunta Limpia hace por quien responde con polaridades.

Yo creo firmemente en la presuposición de la PNL que dice que la comunicación es responsabilidad de quien comunica. Cuando yo hago una afirmación y alguien "repite" con sus propias palabras su versión de lo que he dicho, me siento obligado a negociar hasta que su versión corresponda con lo que yo "realmente" dije. Yo imagino esto como un acuerdo por aproximaciones sucesivas! Consideren entonces lo que sucede cuando alguien repite *exactamente* lo que he dicho.



## ¡CUIDA TU LENGUAJE! Lenguaje Limpio y Modelaje Simbólico Por Judith Lloyd Yero

Como nada ha cambiado, no me siento obligado a encontrar otra manera de decirlo. Cuando su repetición está acompañada de una pregunta, yo inmediatamente voy a buscar la respuesta, en lugar de "explicarme" a mi mismo. He aquí un ejemplo:

Yo: Algo me impide avanzar.

Terapeuta: ¿Qué te impide moverte hacia adelante?

Yo: Bien, no es que no quiero moverme hacia adelante... (y a continuación una cansona explicación de lo que yo quise decir antes).

La pregunta del terapeuta me aparta de una consideración sobre el "algo" que "me retiene atrás" y cambia mi atención a 1) Clarificar mi afirmación; y 2) Moverme hacia adelante.

Y que sucedería si el terapeuta hubiese dicho "Algo te impide avanzar. Y cuando algo está impidiéndote avanzar, ¿Hay algo más acerca de ese impedimento?"

Esta pregunta no contiene nada de lo que yo necesito para clarificar. Me han dirigido hacia "algo que me impide" y a continuar explorando eso, en un intento de responder la pregunta -- y así aprender más acerca de ello, por mi mismo.

Durante un taller acerca de Modelaje Simbólico, una es impresionada por la rica variedad de paisajes metafóricos que emergen a través de Preguntas Limpias. Mundos de cuatro dimensiones surgen a la existencia: tres dimensiones espaciales moviéndose a través del tiempo. Una persona tiene duplicados de todo: paredes, flores, pájaros y colores. El paisaje de otra parece estar limitado a una pequeña esquina del salón.

A medida que el entrenamiento continúa, los símbolos demandan ser mencionados verbalmente en forma directa, más que a través del "cliente". El cursor intermitente de la computadora, visto con la esquina del ojo, se convierten en los latidos de una madre. Los símbolos dan forma y, con ellos, se conforma la percepción y conducta de los participantes en "el mundo real". Hacia el final del primer día, cada uno toma consciencia de dónde se para en el salón, ¡conscientes de estar pisoteando la "realidad" de alguien!

Cuando se le hace una pregunta a alguno de los participantes, es difícil para los demás no responder silenciosamente desde sus propios modelos. Después de escuchar la respuesta, a menudo se sorprenden, diciendo "¡Yo nunca hubiera pensado en eso!". La infinita variedad de símbolos metafóricos y relaciones que forman la experiencia de una persona son lógicos solo desde el marco del paisaje metafórico de esa persona.

Lawley y Tompkins reportan que, después de una sesión terapéutica, los clientes les manifiestan su agradecimiento por "entender lo que es ser como yo". En realidad, Lawley y Tompkins no afirman que lo hacen. Lo que ellos han hecho es llevar un registro meticuloso del lenguaje del cliente, por momentos volviendo atrás y reuniendo un número de símbolos en una sola pregunta. "**¿Y cuando 'algo que llevabas sobre la espalda' y 'una larga capa' y 'una gran roca' y 'un águila posada en tu hombro', qué sucedió después?**". Esta aparentemente ilógica pregunta tiene completo sentido en el mundo metafórico del cliente.

"¿Qué sucedió después?" es una de las cuatro restantes Preguntas Limpias básicas, junto con "¿Qué sucedió justo antes de...?", "De dónde vino...?" y "Entonces qué sucedió?". Esas nueve preguntas son utilizadas alrededor del 80% del tiempo. Unas veinticinco preguntas adicionales pueden ser usadas con sobriedad una vez que el paisaje simbólico haya sido desarrollado.

Lawley y Tompkins cuentan de un estudiante principiante quien facilitó un cambio mayor en su compañero de equipo, haciendo la misma pregunta una y otra vez. Cuando se le preguntó cómo había sabido mantenerse haciendo la misma pregunta, el estudiante admitió que ¡era la única que había podido recordar! ¡Algunas veces, menos es más!

¿Funcionan las Preguntas Limpias y el Modelaje Simbólico? Durante el transcurso de mi entrenamiento de tres días, yo vi múltiples "ajás" y múltiples cambios de percepción entre los participantes. Mi propia experiencia fue sutil mientras yo observaba como un balanceo se transformaba en un ancla. ¿Cuál fue el significado? Todo lo que se es desde el entrenamiento he terminado un libro que había esperado por años. El balanceo me había impedido avanzar. El ancla me centró.

## ¿Sufres de Incertidumbre o te dejas sorprender por lo que llega? Recursos de la PNL para la gestión de la incertidumbre Por Mayté Galiana

*“La incertidumbre es una margarita cuyos pétalos no se terminan jamás de deshojar” Mario Benedetti*

En el diccionario encontramos la definición de **Incertidumbre** como la **falta de certeza**. Falta de conocimiento claro y seguro de algo, especialmente cuando crea inquietud.

Las personas tenemos la **ilusión de controlar todos los aspectos de nuestra existencia**. Podemos llegar a pensar que van a ocurrir las cosas tal y como las tenemos previstas, por el simple hecho de haber pensado en muchos aspectos de lo que se quiere conseguir.



Cuando hay dudas respecto a algo, nos invade la sensación de malestar y traemos al presente una situación que todavía no ha ocurrido, dando vueltas a todas las infinitas posibilidades de cómo será; creando en muchas ocasiones situaciones nada halagüeñas.

Las **Ciencias Físicas** tienen su **principio de incertidumbre**. **Werner Heisenberg** desarrolló la teoría de la Indeterminación en 1927. En ella postula que es imposible tener en cuenta todas las variables dinámicas de una partícula en un momento determinado. Si la Física, que es una ciencia exacta, ya tiene desarrollado este principio, ¿por qué nos obsesionamos con el deseo de tener controlado todo lo que va a ocurrir en nuestro futuro? ¿Qué nos lleva a pensar que todo va a seguir sucediendo como hasta el momento? ¿Qué pasa cuando inundamos el presente de las cosas que todavía están por llegar? ¿Cómo se gestionan los imprevistos?

**Vivir** cada acontecimiento **futuro** desde el **miedo a la incertidumbre nos obliga a ocupar el espacio presente de inseguridades y de suposiciones** que nos impiden estar en el aquí y ahora, bloqueando la operatividad de creación de oportunidades que puedan surgir de los acontecimientos no previstos.

*“El miedo a la incertidumbre bloquea el paso a nuevas oportunidades”*

Para el ser humano, vivir con esa incertidumbre es todo un reto. El aumento de estrés ante lo desconocido es normal y nos pone en alerta para detectar posibles peligros y estar preparados para reaccionar.

Piensa en algo tan sencillo como entrar en un edificio nuevo. La primera vez que lo recorremos nos hace estar con los 5 sentidos; las veces sucesivas, ni nos damos cuenta por donde pasamos. Lo desconocido aumenta el nivel de estrés, mientras lo conocido lo reduce.

### **Puntos de estrés cuando vivimos con miedo o rabia la incertidumbre**

Pero ¿qué ocurre cuando recreamos situaciones continuamente del futuro incierto? Nuestro estado de alerta aumenta por encima de niveles normales y vivimos en estrés permanente.

*“La activación innecesaria o excesiva son fuentes de estrés”*

#### **1. Bucle de impotencia - estrés**

Cuando en el presente proyectamos fatalidades sobre el futuro, suponiendo y recreándonos en lo que no depende de nosotros, surge un bucle inútil de impotencia-estrés.

Aparece un estado de nerviosismo y de espera “a ver que va a pasar”. La sensación de impotencia nos invade, sentimos que no podemos hacer nada y revivimos, una y otra vez desde la catástrofe y la inoperatividad, que pueden llegar a bloquearnos por sobresaturación impidiendo una buena reacción cuando de verdad llegue ese momento.

Las dudas, la incertidumbre, la rabia y la frustración son nuestra principal fuente de estrés y merman nuestra respuesta en situaciones reales, donde necesitamos reaccionar frente a lo nuevo.

## ¿Sufres de Incertidumbre o te dejas sorprender por lo que llega? Recursos de la PNL para la gestión de la incertidumbre Por Mayté Galiana

### 2. Bloqueo

El bucle impide tener energía para avanzar y crear oportunidades. Toda la energía se utiliza para recrear mentalmente las escenas de las que queremos huir, que hacen una cortina de humo hacia la focalización en objetivos que solucionen posibles eventos. El miedo y el estrés crean un estado de parálisis apoyado por un lenguaje de baja energía.

### 3. Frustración

Cuando los resultados no coinciden con lo soñado aparece, la frustración que deriva en **bloqueo**. Al no conseguir lo esperado, nos frustramos y no podemos reaccionar.

**¿Qué recursos puedo trabajar para hacer que la incertidumbre se vuelva a mi favor?**

**Aceptar** que la **incertidumbre** forma **parte de nuestra realidad**, es el primer paso para vivir los acontecimientos futuros de forma adecuada. Nos permite prepararnos.

*“Las cosas pueden ocurrir como siempre, o no”*

Es posible gestionar estas tres fuentes de estrés, incertidumbre respecto al futuro y enfrentarnos a lo desconocido y frustración ante los resultados. De hecho, en diferentes disciplinas hay muchos estudios sobre la **gestión del riesgo**.

Lo primero y principal es darnos cuenta de la utilidad en cuanto a la gestión del riesgo., La ansiedad por nuestro futuro nos avisa de alguna de las cosas que es preciso tener en cuenta a la hora de planificarnos. Puede ser un toque de atención para prepararnos de una forma determinada, para que todo vaya de la mejor manera, y también prepara nuestro estado interno en caso de que se presente alguna situación no prevista.

## RECURSOS DE PNL PARA LA GESTIÓN DE LA INCERTIDUMBRE

### 1. Tener en cuenta toda la información posible

Es cierto que cuantas más cosas tengamos en cuenta más probable es que nos acerquemos a la imagen que nos hemos construido del futuro.

Primero, **infórmate** de todos los **aspectos** posibles recopilando datos en el exterior. Luego saca tus conclusiones. Muy importante... juicios a un lado y quédate con lo que te sirva para tu vida.

*“Suspender el juicio y las interpretaciones para obtener una información útil”*

En segundo lugar, ten en cuenta la **ecología de tus creaciones mentales**. Construye una imagen de lo que quieres que ocurra y valora si eso es realmente lo que deseas que pase. Imagina que ya está ocurriendo eso que has imaginado y observa el efecto de los resultados en tu entorno más cercano y en tu familia.

¿Cómo afectará a tus costumbres? ¿Qué repercusión tiene en tu organización familiar? ¿En las personas que viven contigo? ¿Cómo afectará a tu salud? ¿Tienes previsto qué hacer en el caso necesario? ¿Estas disponible para asumir el coste energético?

### 2. El poder del lenguaje

De entrada, puedes usar el **Metamodelo del Lenguaje** para mantener a raya las suposiciones, juicios, causas-efectos y equivalencias complejas que pueden estar dando lugar a interpretaciones que alimenten el miedo a la incertidumbre. El Metamodelo del Lenguaje te proporciona recursos para desequilibrar ese bucle u resignificar tus interpretaciones de la realidad.

Adicionalmente, usa palabras de alta energía. Puedes cambiar el lenguaje jugando con **reencuadres**. Así te será sencillo sustituir palabras de bajo contenido energético y que llevan al miedo y bloqueo por palabras que sirven para describir lo mismo dando un nuevo significado a tu experiencia.

## ¿Sufres de Incertidumbre o te dejas sorprender por lo que llega? Recursos de la PNL para la gestión de la incertidumbre

Por Mayté Galiana

Ejemplo:

problema por **reto** o **situación a resolver**  
miedo por hay un tema a **cuidar**, a **atender** con **precaución**, **meditar** etc.  
obstáculo por **tema a superar/tema a evitar**

Seguro que puedes ir encontrando muchas más

Para terminar, ten en cuenta que todas las formas de hablar tienen su efecto neurológico. **Cuida lo que escuchas y lees**, ya que puede impregnar tus pensamientos casi sin darte cuenta. Cuida lo que lees y escuchas, sobre todo dos horas antes de ir a dormir.

### 3. Crea la imagen de lo que quieres que ocurra y entrena las veces necesarias.

Entrénalo mentalmente, repasando la ejecución de forma impecable todas las veces que puedas. Cuantas más veces entrenamos lo que queremos decir o hacer, más fácil nos sale. Normalmente entrenamos lo que no queremos que ocurra; por ejemplo, no quiero tartamudear. Al pensar esto, es inevitable que recuerde un día en el que tartamudeé y, así, la acción que estoy entrenando es esta y no otra. Esto es lo que hago con los alumnos de una autoescuela con la que colaboro. Les enseño a repetir su práctica mentalmente. Entrenar para que, en el momento del examen, salga de forma fluida.

El cerebro no distingue entre la realidad externa y la que elaboras en tu interior. Aprovecha para entrenar: los ejercicios de gimnasia antes de realizarlos físicamente hacen que los músculos vayan entrenados al ejercicio, tus conferencias o presentaciones, incluso lo que le vas a decir a alguien de la familia y el modo en que lo vas a hacer.

Hacer las cosas varias veces mentalmente te proporciona fluidez a la hora de ponerlo en práctica y mejorar con pequeños retoques aquello que te propones antes de que ocurra.

### 4. Ante la Preocupación: Ocupación. Hacer lo que depende de ti

*“Conecta con el momento presente, céntrate en lo que depende de ti y hazlo”.*

Ocúpate de lo que depende exclusivamente de ti:

Primero haz una **lista** de las cosas que **dependen de ti**. Y luego organiza tiempos y tareas. Seguidamente, ten en cuenta que **siempre es el momento presente**. ¿Qué puedes hacer ahora? Nunca es tarde o se ha pasado el tiempo, eso es sólo tu percepción. El momento es ahora, en este momento 7:53 hora de Alicante (España). Puede que el momento para realizar algo sea otro, pero en el presente lo proyecto y agendo para que sea posible su realización.

Simplemente, haz lo que dependa de ti en el momento adecuado y así la sensación de espera desaparece, las suposiciones y estar pendiente de lo que no está en nuestras manos baja de intensidad. Si no depende y no hay nada que hacer ¿Para qué llevar la atención ahí?

**Ejemplo** para conseguir un préstamo. De mí depende conocer las condiciones, preparar la documentación, preparar la entrevista con la persona si es presencial o tener previstas las preguntas si es online.

**Ejemplo:** Tengo una entrevista. ¿Qué depende de mí? Saber que es importante para la entidad y las personas que van a estar presentes. Además de preparar qué voy a exponer, ensayar el “cómo” y el “Estado interno” en el que me quiero situar, crear una imagen de lo que “sí quiero que ocurra” y repetir en mi mente mi forma de estar ahí.

La PNL se centra en la congruencia

La mayoría de los libros en su estante de PNL ... la mayoría de los videos en su biblioteca de medios de PNL, y la mayor parte de la capacitación en PNL que puede hacer ... todos ponen un gran énfasis en aprender a ser más congruentes y menos incongruentes. Enfatizan el valor de lograr una mayor coherencia, ¡por muy buenas razones!



## ¿Sufres de Incertidumbre o te dejas sorprender por lo que llega? Recursos de la PNL para la gestión de la incertidumbre

11

Por Mayté Galiana

Ocuparme de lo que depende de mí, me sirve para mantener una disposición activa. La mente necesita trabajar, dale trabajo adecuado y útil. De lo contrario, se entretendrá suponiendo y creando situaciones de nerviosismo.

**Ejemplo** con la situación actual de la pandemia por COVID. Empieza por **sustituir lenguaje** de baja energía por palabras que sean neutras o de alta energía. Depende de ti **aceptar** lo que hay. Informarte manteniendo a raya los juicios y, sobre todo, establecer un plan tanto preventivo como si al virus de da por ser tu invitado por una temporada. Si tienes todo previsto ¿para qué entrar a perder energía pensando en qué pasaría o decir que no quieres que ocurra lo que ya está en el ambiente? Ten preparadas tus medicinas naturales, homeopáticas, alopáticas, adecuar la alimentación para favorecer un pH adecuado y ejercitar la respiración siempre depende de ti.

En resumen: ten claro cómo quieres hacer para prevenir y que cosas a cuidar si se invita a tu casa. Resueltos estos temas puedes dedicarte a tu vida, ya no es un problema, es una situación por desarrollar si se presenta.

*“Ocuparse del presente es lo que toca”*

### 5. Crear alternativas

Antes de que ocurra, tener alternativas previstas por si el resultado no es el esperado. Eso aumenta la flexibilidad de acción y mantiene el Estado hacia la búsqueda de nuevos caminos.

¿Qué pasará si lo consigo? ¿Qué no pasará si lo consigo?

¿Qué pasará si no lo consigo? ¿Qué no pasará si no lo consigo?

### 6. Actuar desde la Pasión

Poner Pasión es encontrar tu verdadera motivación en cada momento.

Esto que voy a hacer, ¿Para qué? ¿Qué busco haciendo esto?... De esta forma si lo que emprendo no resulta adecuado, mantengo mi Meta-objetivo para elegir un nuevo camino que mantenga mi motivación. No hay fracaso, sólo retroalimentación. De todo lo emprendido podemos aprender cuales son las cosas que sí han funcionado y rescatarlas para lo nuevo que emprendamos.

Y si algo no funciona, haz algo diferente. Nos empeñamos en repetir lo mismo cien veces pensando que en algún momento tendremos el resultado buscado. De lo que no funciona, el aprendizaje es, a menudo, muy simple: no es por ahí.

Tener Recursos para la adaptabilidad a los cambios necesarios. La gestión del riesgo y la incertidumbre nos lleva al liderazgo de nuestros proyectos y de nuestra propia Vida.

*“Actuar desde la Pasión es actuar desde la Conexión”*

Cuando hay conexión, fluyen las ideas, los movimientos y todo parece tener sentido. Muchas personas hablan de las casualidades que se producen desde este estado. En realidad, son señales y sincronías que están esperando ser descubiertas por ti. Son regalos del Universo que podemos ver, oír y sentir cuando estamos conectados y abiertos a dejarnos sorprender.

### 7. Dejarte sorprender

¿Sería igual tu Vida sin ninguno de los imprevistos que te has encontrado? ¿Cuántas personas hay ahora en tu vida que aparecieron un día, produciendo un gran cambio en tu realidad? ¿Cuántas situaciones inesperadas has vivido gracias a las cuales ahora estás en otro lugar, otro trabajo?

¿Qué experiencias te esperan?

La Vida no es ni buena ni mala. Sólo es. Somos nosotros quienes vivimos las cosas de una forma u otra.

*“La felicidad está en el interior y es independiente de las circunstancias externas. ¿Quieres ser invencible? prescinde de las cosas que escapan a tu control y céntrate en tu voluntad, en las ideas de las cosas que pasan y en el uso de esas ideas” Epícteto*

## LA INCONGRUENCIA INTENCIONAL

### Una importante ruptura de patrón

Por Jonathan Alfeld

12

La PNL se centra en la congruencia

La mayoría de los libros en su estante de PNL ... la mayoría de los CD y DVD en su biblioteca de medios de PNL, y la mayor parte de la capacitación en PNL que puede hacer ... todos ponen un gran énfasis en aprender a ser más congruentes y menos incongruentes. Enfatizan el valor de lograr una mayor coherencia, ¡por muy buenas razones!

Por lo tanto, gran parte de nuestra capacidad para lograr grandes cosas, desarrollar relaciones gratificantes y ser más felices depende directamente de cuán congruentes seamos en nuestras diversas búsquedas de toda la vida.

La falta de congruencia disminuye nuestro desempeño, nuestra alegría, nuestra productividad, nuestras conexiones con otras personas, nuestro éxito, nuestra riqueza y, por supuesto, ¡también nuestra salud!

Ninguno de nosotros es perfecto, e incluso la PNL no está interesada en la perfección (¡las personas con techo de vidrio no deberían tirar piedras!), Pero se trata de obtener más de lo que cada uno de nosotros quiere. Y, en pocas palabras, la incongruencia, en cualquier caso, hace que sea menos probable que recibamos, creemos, tengamos, experimentemos o disfrutemos más de lo que queremos. Por tanto, la PNL "promueve" la congruencia. Y proporciona herramientas y técnicas para lograrlo. Algunas de estas herramientas pueden ser autodidactas fácilmente. Muchos son difíciles de aprender por sí mismos de manera eficiente, lo cual es una de las razones por las que los entrenadores son útiles en su desarrollo con PNL.

¿Qué es la congruencia?

Virginia Satir (uno de los orígenes de la PNL) dijo que la congruencia es el equilibrio entre uno mismo, los demás y el contexto.

Otros describen la congruencia como "comunicación en sí misma, o consistencia interna y externa, percibida por otros como sinceridad o certeza". (Wikipedia)

Aún otros, incluyéndome a mí, prefieren una descripción como: tener todos sus recursos conscientes e inconscientes completamente alineados en una dirección. Si aprecia la metáfora del "motor", entonces es como: "tener todos los cilindros encendidos al mismo tiempo, para el mismo resultado". En un estado congruente, eliges un resultado y concentras todo tu ser en ese resultado, que puede ser un resultado productivo, o simplemente para sentirte bien, o para enfocar toda tu energía en aprender algo bien, o para apoyar a un ser querido, o solo para estar completamente con alguien, no estoy limitando mis comentarios aquí para trabajar solo.

Entonces, si viniste a mí para hacer coaching, o para contratarme para entrenamiento interno, o para asistir a un seminario, una gran parte de mi trabajo será animarte y condicionarte para una mayor congruencia.

¡Puede contar con ello de forma congruente! ... ¡excepto cuando se puede contar congruentemente con lo contrario!

¿Qué es la incongruencia y cuándo es útil?

De vez en cuando ... si eliges ser incongruente de una manera muy específica, por razones muy particulares ... encontrarás que la incongruencia es increíblemente útil. Tenga en cuenta que no estoy hablando de un estado común de incongruencia común, prolongado e indefinido. Esto NO es útil, por muchas de las razones que describí anteriormente. Pero un estado intencional de incongruencia puede tener mucho sentido y puede usarse con gran efecto.

Y cuanto más lea sobre la incongruencia, encontrará que lo ha hecho en su propio pasado, ocasionalmente, con excelentes resultados. Este artículo tiene como objetivo ayudarlo a hacer esto de manera más consistente y efectiva.



## LA INCONGRUENCIA INTENCIONAL

### Una importante ruptura de patrón

Por Jonathan Altfeld

Resulta que la comunicación intencionalmente incongruente puede traer beneficios extraordinarios.

En los negocios.

En terapia.

En seducción y coqueteo.

En comedia (para los artistas) y para hacerla más divertida (para nosotros, gente común que no hacemos stand-up, ¡esos espectáculos de humor realizados por un solo comediante!).

Y en muchas más circunstancias.

¿Pero por qué? ¿Por qué en la práctica la incongruencia intencional tendría un efecto útil?

#### **La incongruencia intencional actúa como una "ruptura de patrón".**

Ya puede categorizar a otras personas, su comportamiento y lenguaje de acuerdo con su capacidad para crear expectativas y simpatía.

Verá, las conclusiones que saca no siempre son correctas. Porque a veces aprendes la habilidad de relacionarse observando a algunas personas en un contexto y luego, naturalmente, quieres aplicar las mismas habilidades de compenetración a otras personas y / o en otros contextos. Esto a veces produce juicios muy inexactos.

Sin embargo, a menudo nos dan buenos resultados, por lo que habitualmente confiamos en esas habilidades de comunicación.

Consejo: la capacitación en PNL de un entrenador que realiza extensos ejercicios prácticos (y lo observa en el trabajo, en lugar de pasar la mayor parte del tiempo haciendo la presentación) es fenomenal para mejorar rápidamente estas habilidades. (Todavía no he conocido a ningún entusiasta de la PNL autodidacta que haya mejorado significativamente sus habilidades de comunicación en menos de una década).

Cuando eres intencionalmente incongruente de una manera realmente única, pasa por alto los filtros de las personas que se relacionan. Es inesperado. Entonces, cuando haces algo que no se ajusta a nuestros estándares ... tenemos que prestar más atención. Necesitamos prestarle más atención y averiguar cómo responder con NUEVAS opciones de comportamiento.

Permítanme decirles esto de una manera diferente: si son intencionalmente incongruentes, me han impedido ofrecerles por error las viejas respuestas preprogramadas habituales. Me estás exigiendo que decida cómo responder, de nuevo, en función de mis valores y creencias actuales.

Esto es algo excepcionalmente bueno.

Mencioné anteriormente que la incongruencia intencional es útil en los negocios, la terapia, la seducción, el coqueteo y la comedia.

A continuación se muestran algunos ejemplos específicos.

En los negocios, a veces es útil confundir intencionalmente a las personas sobre el "otro lado" de una discusión. Les diré que el estado emocional de confusión moderada es una de mis emociones favoritas para provocar ... en el camino para provocar otras emociones.

Nota: la confusión profunda no es útil aquí, ¡pero la confusión breve y moderada es una herramienta fabulosa!

Cuando otras personas tienen opiniones que no son ricas en recursos para ellos o para mí (en mi opinión, por supuesto), y tienen confianza en esas opiniones, encuentro inmensamente útil decir y hacer cosas que los confunden sobre esas opiniones.

Una vez que estén confundidos acerca de esas opiniones (¡jerrr, creencias limitantes!), Entonces puedo educarlos un poco más sobre opciones adicionales que pueden ser más útiles para ellos, y hacer que consideren las alternativas.

## LA INCONGRUENCIA INTENCIONAL

### Una importante ruptura de patrón

Por Jonathan Altfeld

Entonces, cada vez que puedo confundir a las personas, de manera moderada, con combinaciones inesperadas de comportamiento, emoción, lenguaje y tono de voz, se vuelven (nuevamente) mucho más susceptibles.

Una de las formas más fáciles de crear confusión es sacudir la cabeza hacia los lados como si no, mientras dice que sí o hace preguntas sobre una elección que tomó, o hace lo contrario.

Recuerde que Richard Bandler a menudo dice que le gusta crear dudas preguntando "¿Estás seguro?" Pero, preguntando "¿estás seguro?" en entornos empresariales puede crear dudas o certeza adicional.

De hecho, esto puede funcionar en tu contra. Tal vez lo intentó una vez y luego se perdió la venta, ¿no es así? ¿Culpaste a la PNL por no funcionar?

Si no funcionó, no fue la PNL lo que no funcionó, fue un ejemplo de aplicación de una técnica muy general marcada por una falta de originalidad en una situación que no lo requería, es decir, un juicio infeliz.

Lo siento, no doy puñetazos; quiero que aprendas este material en profundidad, y la mayoría de los entrenamientos no proporcionan ese tipo de comprensión.

Mi sugerencia es: en lugar de preguntar "¿Estás seguro?" con una voz interrogativa, DIGA "estás seguro", con una voz de afirmación u oración, y sacude la cabeza que no, suave y lentamente (izquierda / derecha). Continúe con otra cosa, usando una voz interrogativa e inclinando la cabeza hacia adelante como un SÍ: "¿O puede haber otras posibilidades utilizables que aún no ha considerado?"

Y la próxima vez que utilice este enfoque para cerrar una venta, sellar un trato o recuperarse de una posibilidad perdida, quiero que recuerde dónde leyó / escuchó sobre ello. No proporcioné esto para su disfrute. Lo he proporcionado para brindarle evidencia adicional y valiosa del tipo de ideas a las que tiene acceso cuando ve la capacitación en vivo (o en línea) conmigo.

En terapia, la mayoría de las personas esperan tener que hablar sobre sus sentimientos. La terapia a menudo dura años, bailando en torno a problemas reales. La terapia puede ser útil, por supuesto. Sin embargo, la PNL estaba orientada a cambiar rápidamente las técnicas terapéuticas.

Y una de las personas modeladas por Richard Bandler, fue Frank Farrelly. Frank solo creó un campo llamado "terapia de provocación".

El tema es nada menos que sorprendente. Se burla de la gente. Y si todo lo que se sabía sobre Frank estuviera en forma escrita (como una transcripción de lo que le dice a la gente), se sorprendería. Podría tener la tentación de llamar a la policía y hacer que lo arresten.

Pero debajo de lo que dice ... hay un estado emocional de profunda dedicación, preferencias que nunca puedes disfrutar a menos que estés viendo un video, y mejor aún, viendo a Frank trabajar en vivo (lo hice así durante un total de dos fines de semana, increíble).

Lo que hace Frank es extraordinariamente efectivo, porque crea una experiencia que he estado sosteniendo durante años usando una descripción diferente. Si ha asistido a alguno de mis cursos, me habría escuchado sugerir que cree un estado emocional confuso para los clientes de coaching mediante el cual "respeta profundamente la identidad de la persona, pero no respete su curriculum".

Esto es lo que creo que hace Frank con sus clientes. De hecho, va más allá de ridiculizar sus licenciaturas ..., pero sorprendentemente, lo hace de una forma que les hace reír de sus propios problemas.

En el coqueteo y la seducción, he descubierto que la incongruencia intencional puede funcionar tan bien como la congruencia total, según las circunstancias. Si te estás comunicando con alguien desde la perspectiva del romance y que, al principio, también se siente fuertemente atraído por ti, probablemente puedas llevarte bien con la congruencia, muestra cuán fuerte y congruente estás interesado ... y ellos reaccionarán. Si hay mucha competencia por la atención de alguien, o si su reacción inicial no es tan fuerte como la tuya ... a veces, la incongruencia intencional puede ser de gran ayuda.



## LA INCONGRUENCIA INTENCIONAL

### Una importante ruptura de patrón

Por Jonathan Altfeld

¿Porque? Porque todos nosotros (hombres y mujeres) acompañaremos gustosamente y con gusto su curiosidad e intriga.

Si el comportamiento y la comunicación que usa ... no "coincide" con las expectativas de alguien, y esa comunicación incongruente es intrigante, la gente querrá investigar.

Habrás creado un estado emocional de gran curiosidad.

Una vez más, la comunicación incongruente puede funcionar en tu contra, como si encontraras a alguien que te interesa y, en lugar de mostrar interés, finges que no estás interesado o, lo que es peor, muestras signos de indiferencia grave.

Pero puede ser extremadamente intrigante mezclar intencionalmente la comunicación y el comportamiento de una manera inesperada.

Aquí hay unos ejemplos:

Use un tono de voz seductor y coqueto, un ritmo de volumen y ritmo para hablar o preguntar sobre un asunto completamente mundano y no personal.  
¡Cómo pedir la hora, con un comportamiento coqueto!

¡Usa un estado completamente tranquilo y confiado, con un tono de voz y un sonido totalmente neutro, para describir lo nervioso que estás y cómo te hace divertirse cuando estás con ella!

Intercalando momentos de coqueteo, tono de voz y contenido en conversaciones completamente normales. Esto requiere un cambio rápido, un cambio total de neutral a un estado seductor e interesado, y luego un cambio total de estado de regreso a neutral.

Puedes interrumpir una conversación normal abriendo los ojos, cambiando el tono y el volumen (más alto, más bajo) y diciendo "Wow ... acabas de decir algo que me recordó algo INCREÍBLE que sucedió la semana pasada ... oh, espera, probablemente no debería mencionarlo aquí ... oh, lo siento ... (así que cambie su estado y vuelva al tono de voz neutral ... y diga :) ¿de qué estábamos hablando?"

En la comedia y el humor en la conversación ... la incongruencia intencional en una variedad de formas se puede encontrar en casi cualquier cosa que nos parezca graciosa.

Algunos materiales de PNL señalan que algunas de las ambigüedades del modelo de Milton están en la estructura del humor.

Bueno, esto es parcialmente cierto, pero ciertamente no todo lo "gracioso" puede estar relacionado / conectado con las ambigüedades de la PNL, nunca en la vida.

Recientemente he estado estudiando comedia.  
No con la intención de hacer stand-up (que es la razón por la que muchos estudian comedia).  
He estado modelando el humor con el propósito de aprender a ser más divertido en una conversación.

Y la fórmula que se me ocurre a menudo implica una combinación única de lenguaje, estado emocional, patrones cambiantes de contexto cambiante y nuestra propia personalidad única.



## DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

16

### Cruzando el río Cuento tradicional

Un anciano maestro zen y dos discípulos andaban en paz y silencio por un largo camino.

Hacia el mediodía llegaron a un río y vieron a una chica muy guapa sentada tranquilamente con los pies puestos en el agua. La chica contemplaba receptiva y seductora a los tres caminantes.

Los dos discípulos empezaron a mostrarse nerviosos ante tanta belleza.

Los dos quedaron embelesados por el atractivo radiante del cuerpo de la chica y por la brillantez de su mirada. Poco a poco se fueron acercando, dejando al maestro en un segundo plano.

Ella, con actitud seductora, les miró y les dijo:

-¿Quién de los dos podría ayudarme a cruzar el río?...

Los dos muchachos se miraron y dirigieron un gesto interrogando al maestro que observaba lo que estaba pasando.

El maestro lanzó una mirada profunda a cada uno de ellos sin decir nada. Después de un largo y tenso minuto de dudas, uno de los discípulos avanzó, y cogiendo a la mujer en brazos, la ayudó a cruzar el río entre sonrisas, caricias y mucha complicidad.

Una vez llegaron al otro lado del río se dieron un beso tierno y se despidieron sin dejar de mirarse. El joven se dio media vuelta y continuó el camino con el otro discípulo y el maestro.

El discípulo que se había quedado junto al maestro no dejaba de lanzar interrogadoras miradas al silencioso e impassible anciano que solo observaba. Pasaban las horas mientras avanzaban silenciosos por las montañas y valles.

El discípulo que no había cruzado el río junto a la muchacha, realmente lo estaba pasando muy mal. Pero no decía nada.

Por la noche, cuando llegaron a casa, sus movimientos delataban su estado interno: se quemaba con el fuego que encendía, se le caía el vaso de agua que sostenía entre sus manos, tropezaba con la raíz de un árbol del jardín...

Su mirada siempre encontraba el rostro impassible y ecuánime del anciano, que lo observaba sin emitir juicio ni palabra.

Tres días después, la tensión llegó a ser tan dura, que el chico se dirigió hacia el maestro y le dijo con rabia:

-¿Por qué no le has dicho nada a mi hermano, que rompiendo las reglas de la sobriedad ha encendido el fuego del erotismo con aquella chica del río?, ¿por qué?!, ¿por qué no le has dicho nada?!... ¡¡Y no me digas que la respuesta está en mi interior porque ya no puedo escuchar ni ver nada con claridad!!, ¡necesito entender!, dame una respuesta, por favor.

El anciano, dedicándole una mirada integral de rigor y benevolencia, le respondió con serenidad y contundencia:

-Tu hermano ha tomado la mano de aquella mujer a un lado del río, y la ha soltado cuando ha llegado al otro lado. Tú has tomado la mano de aquella mujer a un lado del río, y aún no la has soltado.

