



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 83

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 83 - COPYRIGHT © RED L. DE PNL

Todos los logros de la especie humana, tanto en lo positivo como en lo negativo, han implicado la utilización del lenguaje. *RICHARD BANDLER* y *JOHN GRINDER*

EL CAMINO DEL BUEN TRATO

El paso a paso del cambio

Por Laura Szmuch

Pág. 1 a 3

HAZ TU EMOCIÓN INTELIGENTE

Método de las 5 Aes para transformar tus bucles emocionales

Por Mayte Galiana

Pág. 4 a 7

PASOS DE GIGANTES

Recorriendo caminos para el cambio

Por Anthony Robbins

Pág. 8 a 10

DINÁMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Explorando mente y cerebro

Por Mark Evan Furman

Pág. 11 a 14

EL PROYECTO DE PANORAMA SOCIAL

Yendo más allá de las definiciones

Por Jacques Lacroix

Pág. 14 a 17

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El problema de los otros. Un cuento de Paulo Coelho

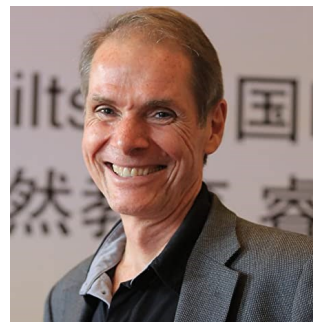
Pág. 18

Textuales de ROBERT DILTS

La PNL postula que todos tenemos nuestra propia visión del mundo, así como que esta visión se basa en los mapas internos que hemos ido construyendo a través de nuestro lenguaje y de nuestros sistemas sensoriales de representación, como resultado de nuestras experiencias vitales individuales. Son estos «mapas lingüísticos» los que determinarán, más que la propia realidad, cómo interpretaremos el mundo que nos rodea, cómo reaccionaremos ante él, qué significado extraeremos de nuestras experiencias y cuál daremos a nuestros comportamientos. Como señala el *Hamlet* de Shakespeare: «No hay más bien ni mal que el que el pensamiento construye».

En *The Structure of Magic*, los cofundadores de la PNL Richard Bandler y John Grinder señalaron que la diferencia entre quienes responden eficazmente al mundo que les rodea y quienes lo hacen deficientemente está, en gran medida, en función de su modelo interno del mundo:

Las personas que responden creativamente y se las arreglan con eficacia... son las que poseen una representación o un modelo ricos de su situación, en la que perciben un amplio abanico de posibilidades donde elegir su acción. Las otras creen tener pocas opciones, ninguna de las cuales les resulta atractiva... Hemos descubierto que no es que el mundo sea demasiado limitado para ellas, o que no dispongan de opciones, sino que se bloquean y no pueden ver las opciones y las posibilidades que se abren ante ellas, debido a que éstas no encajan en sus modelos del mundo.



EL CAMINO DEL BUEN TRATO

El paso a paso del cambio

Por Laura Szmuch

1

¿Sabías que lo que decimos y pensamos se nos representa internamente en alguna forma? A veces a través de imágenes, otras a través de sensaciones, o combinaciones de ambas.

Hay pensamientos en colores, en blanco y negro y también nítidos o borrosos. Algunos no se perciben en lo que solemos llamar “cabeza”, sino que aparecen en el cuerpo a través de alguna tensión, dolor, cosquilleo, sensación de frío o calor.

Otras veces los pensamientos aparecen como si estuvieran encarnados en alguna imagen ubicada fuera de nosotros, ubicados en el espacio que nos rodea.



Quando digo “maltrato”, ¿cómo se te representa?

¿Viene en forma de recuerdo de algo que viviste? Si es así, ¿dónde está ubicado ese recuerdo?

¿Dentro de vos o afuera? ¿Hacia la derecha, la izquierda, adelante, atrás?

¿Se contrae o tensa alguna parte de tu cuerpo: mandíbula, pecho, estómago, manos?

¿Hay algo que oigas: un grito, una amenaza, un silencio?

Puede que el maltrato que se nos “aparezca” sea de otros hacia nosotros, de nosotros hacia nosotros, o de nosotros hacia otros. “Maltrato” es una palabra cargada de emocionalidad y corporalidad. Tanto el maltrato como la idea del mismo, baja nuestro tono muscular, lo que la eutonista Susana Kesselman llama *daño tónico*. La postura corporal de indefensión, de no poder movernos ni responder, es un modo posible de vivirlo. También podemos tensarnos, contraernos y ponernos a la defensiva, o reaccionar con la devolución del maltrato, tanto físico como verbal.

El maltrato es una conducta aprendida en el ámbito de lo familiar y lo social. Son modos de relacionarnos con nosotros y con otros seres. No digo personas porque al decir “seres” incluyo plantas, animales, insectos, nuestra Madre Tierra.

Estoy refiriéndome a los maltratos sutiles aunque no inofensivos.

A esos que pasan desapercibidos de tan naturalizados que están.

No estoy hablando acá de maltrato físico, negligencia o abandono extremos, abuso sexual o explotación, o maltrato institucionalizado, sino a conductas que están invisibilizadas y afectan el bienestar y la dignidad de las personas.

Si en nuestras casas, nuestras escuelas, clubes, medios de comunicación, calle, aprendimos a responder de alguno de los modos posibles al maltrato, e incluso aprendimos a practicarlo, tal vez también podamos aprender el *buentrato* a nivel personal, relacional y social.

Curioso dato, al escribir la palabra *buentrato* la computadora me lo marca como error. Claro, la palabra así escrita no existe. Sin embargo, *maltrato* todo junto, sí. Una palabra con toda su identidad. En la lengua española, *buen trato* debe escribirse separado, en dos palabras. “Buen” es adjetivo y modificador de la palabra trato.

Pero BUENTRATO, como deseo usarlo, conlleva un error gramatical y semántico. Tal vez cuando desarrollemos una buena y clara representación interna del término como cultura, la palabra *buentrato* comience a existir en sí misma. Te propongo que le demos vida juntos. ¿Lo hacemos?

El primer paso

El primer paso para aprender el buen trato es empezar a notar. ¿Así de simple? Sí, es muy simple, aunque veremos cómo te resulta. Cuando comenzamos a notarnos a nosotros mismos, por ejemplo, comenzamos a darnos cuenta de que no somos solamente la cara que vemos en el espejo cada mañana cuando nos levantamos, ni la *selfie*, ni las manos que se mueven delante de nosotros. Tenemos un cuerpo, y ese cuerpo no tiene solo un adelante.

EL CAMINO DEL BUEN TRATO

El paso a paso del cambio

Por Laura Szmuch

2

También hay costados, arriba y abajo y atrás. Nota cómo con solo leer esto tu percepción de vos mismo se modifica.

Nuestro cuerpo físico ocupa espacio

Cuando nos damos cuenta del espacio físico que ocupamos, también podemos comenzar a notar que las otras personas también ocupan espacios físicos.

Un dato: no solo es el espacio que ocupa nuestro cuerpo tangible, también hay un espacio energético alrededor del mismo, y muchas personas son muy sensibles a lo que se les acerca o entra en ese espacio alrededor de ellos. Qué interesante saber todo esto, cuando por ejemplo estamos en lugares compartidos e ingresamos sin autorización a los espacios de otros, o ellos a los nuestros.

Recuerdo cuando tomaba clases de gimnasia en el club. Estábamos en un gimnasio enorme. A medida que íbamos llegando, antes de comenzar la clase, tomábamos una colchoneta y nos íbamos ubicando, dejando espacio vacío entre ellas para tener libertad de movimiento.

Había algunas personas que llegaban cuando una parte del gimnasio ya estaba preparada, y aunque el resto del lugar estaba vacío, tomaban sus colchonetas y las ubicaban en los espacios que habían quedado entre otras colchonetas.

Una mujer que solía llegar tarde tenía la costumbre de ubicar la suya con una parte encima de la mía. Entonces yo me corría, la mujer que estaba al lado debía reubicarse también, y terminábamos encimadas. No eran tiempos de la distancia física por pandemia, claro.

Sin embargo, yo me preguntaba si las personas no se daban cuenta de lo que hacían y de los espacios que ocupaban sus cuerpos físicos. Noté que una de ellas se metía entre las colchonetas de las demás porque le divertía fastidiar a sus compañeras.

Otra, lo supe después, tenía interés sexual y era el modo que encontraba de acercarse, sin darse cuenta de que su conducta molestaba mucho. Sin embargo, en la mayoría de los casos, esto ocurría debido a la clara falta de noción de espacios, de volúmenes corporales, de percepción de uno mismo y también del otro. Algunas de esas mujeres no tenían conciencia corporal ni espacial. No notaban el lugar físico que ocupaban sus cuerpos.

Algunas personas se mueven en los espacios como si fueran los únicos que están allí, cosa que vemos claramente también cuando están al volante. No se les ocurre que para pasar por el lugar donde está el otro, es necesario pedir que el otro se mueva, o aceptar que en ese lugar ya hay otra persona.

El permiso, por favor y gracias no son solamente palabras de relleno en convención social, sino un reconocimiento de la presencia del otro.

¿Cómo se te representa internamente la noción de un “otro”?

Una vez alguien me dijo que lo más importante que había aprendido en su formación en PNL fue darse cuenta que, efectivamente, había otras personas y él no era el centro de todo. No se refería únicamente a un entendimiento cognitivo, sino a notarlo y saberlo desde los huesos.

Qué importante que esto suceda, y que aprendamos a honrar la existencia de los otros. Tanto los cercanos como los lejanos, los que se parecen a nosotros y los que son muy diferentes. Y no me refiero solamente a la apariencia física, sino a modos de ser, pensar y sentir también.

Reconocer la existencia de otro es el arte de la coexistencia y surge, precisamente, a partir de nuestras construcciones psicológicas y sociales.

El maltrato de la indiferencia

La indiferencia es un modo del maltrato en el cual no miramos, no escuchamos, no reconocemos la presencia del otro. El otro, para nosotros, no existe. Pasamos al lado de quien está durmiendo en la calle y no lo vemos. Cruza delante de nosotros una persona llorando, y no nos damos cuenta.

EL CAMINO DEL BUEN TRATO

El paso a paso del cambio

Por Laura Szmuch

3

Estacionamos en una rampa para discapacitados, y ni pensamos en las complicaciones que ese descuido le causa a quien tiene movilidad reducida.

Cuando mi hija estaba haciendo el ciclo básico en la universidad, tenía un compañero ciego. La cursada de esa materia duró varios meses. El día del examen, el alumno le preguntó a la docente cómo iba a evaluarlo, y ella lo miró asombrada y le recriminó que no le había avisado que no veía y no podía hacer el mismo examen escrito de sus compañeros.

Esa profesora, que había dado clases durante un tiempo a ese grupo, jamás los había mirado. No había registrado que uno de sus alumnos tomaba nota en braille, por ejemplo.

Y eso es muy fácil de notar si uno está atento, ya que produce un sonido que es muy diferente a cualquier otro.

Es un inconfundible sonido repetitivo del punzón contra el papel y la regleta a velocidades altísimas. ¿Dónde estaba la atención de la educadora, que no percibió tampoco, a un joven con bastón blanco? No fue una clase, sino la cursada de varios meses de toda la materia.



Fomentando el buentrato

- Notarme a mí misma, volverme consciente de mi espacio físico, energético, psicológico, emocional.
- Reconocer la presencia de los demás también.
- Sentir que el otro, aunque diferente y otro, está conectado a mí.
- Tener la certeza de que somos parte de un todo, de la unidad de la vida.

La PNL nos invita a la atención, la agudeza sensorial, el arte de estar presente y tanto más. Propongo un modelado de modos de relacionarnos que honren la presuposición que a la mayoría de los PNListas todavía nos queda pendiente hacer carne: "El mapa no es el territorio".

Nos invito a ser activistas del buentrato, viviéndolo, transmitiéndolo, mostrándolo.

Saliendo de la cultura del grito, e ingresando en la cultura de la suavidad.

Dejando de lado la indiferencia y comenzando a mirar a la gente a los ojos. Es tan hermoso cuando alguien te dice que se sintió visto y escuchado por vos. A veces, por primera vez en la vida.

Ampliando la mirada: no solo hacia adelante, sino en todas las direcciones.

Volviéndonos conscientes del impacto de lo que decimos en nuestros cuerpos, y siendo cuidadosos con lo que les decimos a los demás. Siempre es bueno comenzar en la propia casa, con la pareja, los hijos, los padres.

¿Qué otras formas de practicar el *buentrato* vas a comenzar a poner en práctica, además de las que ya usás ahora?

¿De qué modos vas a estar presente para notar lo que está sucediendo: en primera, segunda y tercera posición? Es decir, desde vos, poniéndote en los zapatos del otro, y también mirando desde afuera para notar lo que está sucediendo desde un punto de vista lo más neutral posible.

Pongamos de moda el *buentrato*, y consigamos que se convierta en palabra con identidad propia.

HAZ TU EMOCIÓN INTELIGENTE

Método de las 5 Aes para transformar tus bucles emocionales Por Mayte Galiana

¿Qué son las emociones?

Empecemos por la palabra “emoción”.

Las palabras ‘per se’ no tienen significado. Si miramos en el diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, la RAE:

Emoción = Alteración del ánimo intensa y pasajera, agradable o penosa, que va acompañada de cierta conmoción somática.

La etimología de esta palabra nos puede dar una pista sobre su significado: ‘emoción’ viene del latín ‘*emotio*’ que a su vez deriva del verbo ‘*emovere*’; resultado de ‘*movere*’ (mover) + el prefijo ‘*e/ex*’ (de, desde).

Emoción es entonces algo que nos mueve, un impulso. Se trata de algo momentáneo que, en principio, llega y se va. Este aspecto más o menos fugaz es lo que caracteriza a las emociones y es la parte más desafiante, ya que esa energía es en muchas ocasiones muy potente.

Conviene distinguir una emoción del “Estado de ánimo”, siendo éste una situación más duradera, aunque no necesariamente permanente.

¿Para qué sirven entonces las emociones?

La forma de funcionar del ser humano incluye dar sentido o significado a lo que vive.

Nuestra visión del Mundo depende de nuestras creencias, de las ideas que nos hacemos de las cosas, de las personas y de nosotros mismos.

Cada persona entiende y se relaciona con la realidad de una forma especial, aprendida y desarrollada a lo largo de su vida. A partir de su experiencia única e intransferible de la vida, cada persona abraza un conjunto de Valores y asume una serie de Creencias que filtran y condicionan cada una de sus acciones diarias.

Las Emociones conectan lo que percibimos del exterior con nuestro modo interior de vivir los acontecimientos, nos avisan y mueven para mantener nuestro sistema cibernético en equilibrio.

«Las emociones son el WhatsApp entre nuestro funcionamiento físico, cognitivo y espiritual y lo que nosotros llamamos nuestra realidad»

Las emociones nos hacen estar en conexión con nuestro sistema de Valores- Creencias, con nuestra forma de funcionar más entrenada, con el correcto funcionamiento de nuestro cuerpo y la intención de nuestro espíritu.

Las emociones no son ni buenas ni malas: Son mensajeras y conectoras. Conectan nuestras tres mentes: Somática-Cognitiva- Espiritual para tomar decisiones de forma congruente con nuestra forma de funcionar y nuestra percepción del Mundo. Las emociones nos proporcionan información para posicionarnos ante lo que ocurre en el exterior y así tomar decisiones o acciones de forma inmediata. Así, el asco nos hará renunciar sustancias que podrían ser dañinas, el miedo nos avisa de ir con precaución, etc.

Entonces ¿por qué tenemos miedo a las emociones?

¿Por qué huir de nuestro inconsciente, si es allí donde tenemos nuestros recursos y todo nuestro poder creativo?

¿Dónde estás tú si dejas tus emociones a un lado?

¿Cómo avanzar hacia un mundo de posibilidades?



HAZ TU EMOCIÓN INTELIGENTE

Método de las 5 Aes para transformar tus bucles emocionales Por Mayte Galiana

«La Inteligencia emocional es tener un conjunto de habilidades que destacan el autocontrol, el entusiasmo, la perseverancia y la capacidad de motivarse a uno mismo» Daniel Goleman

La forma de relacionarnos con nuestras emociones hace que estemos de una forma u otra ante las situaciones diarias.

Una emoción es una mensajera de nuestra percepción del mundo, del modo en que incide en nuestras creencias. Entonces, si es mensajera y no la reconocemos como tal, ¿qué ocurre con esta emoción que nos avisa de algo?

El pulpo emocional

Cuando la emoción no es acogida o aceptada, entran en juego los juicios de valor acerca de sentir eso y se crean bucles emocionales.

Virginia Satir, en sus terapias familiares, utilizaba preguntas para descubrir los bucles emocionales:

«¿Cómo te sientes o en qué piensas acerca de tener X?»

Cuando no acogemos nuestra emoción primaria —la que no avisa— esa falta de permiso genera nuevas emociones que suelen dar lugar a bucles muy ineficaces y limitantes. Estos bucles son como un callejón sin salida. A los bucles emocionales o emociones limitantes les llamo el Pulpo Gris. Cuando ese pulpo gris se instala en nuestra vida, tiende a cubrirlo todo de tinta pegajosa. La tinta del pulpo te impide ver, oír y conectar desde tu centro.

«El bucle emocional crea una energía gris, que va manchando de tinta cualquier pensamiento, forma de ver las cosas, palabras e interpretaciones»

Acuérdate de lo que dice Richard Bandler: «Si todo está en mi imaginación, puedo crear e imaginar aquello que me sea útil».

¿Te imaginas lo que ocurre cuando a estos bucles les decimos «me ha salido un demonio interior», «me invade la melancolía» o cosas parecidas, como si fuera interno?

Mejor imaginar que se crea fuera y poder disolverlo o transmutar eso en otra cosa.

Tú tienes el poder de disolver la mancha, sin dejar rastro. Tu poder es tu fuerza interior. Somos creadores de estados poderosos

«Los Estados posibilitadores trascienden a nuevos estados de conciencia» Michael Hall

Actuando desde la Emoción Inteligente

¿Quieres que tus emociones te conviertan en una persona ganadora?

Te propongo mi método especial para hacer la Emoción inteligente con PNL.

Una forma de conectar para transformar el bucle a través de 6 cartas: El método «As de Copas»:

AAAAAS

Acoger la emoción para recibir el mensaje

Aceptar que hay un mensaje

Apreciar el mensaje: ¿de qué te avisa?

Agradecer y **S**oltar la emoción mensajera

Adapta tu respuesta con una emoción adecuada o Estado de recursos.

*«La Emoción se vuelve inteligente cuando aceptamos
la emoción primaria y pasamos a un estado adecuado para seguir actuando»*

HAZ TU EMOCIÓN INTELIGENTE

Método de las 5 Aes para transformar tus bucles emocionales Por Mayte Galiana

Acoger

Para acoger la Emoción, necesito conectar con la parte cinestésica del cuerpo.

Jugar con las “Submodalidades de la PNL” es fundamental en esta carta.

1. *¿Dónde hay alguna sensación? ¿Dónde se está expresando eso?*
2. *¿Cómo es esa sensación?*
 - a. *Se expande o se contrae*
 - b. *Es fija o discontinua*
 - c. *Es una presión o es otra cosa*
 - d. *Es una o varias*
 - c. *Hacia dentro o hacia afuera...*

3. *¡Ahora sí...! A eso que sientes de esa forma ¿cómo le llamas?*

Primero es el impacto en nuestro cuerpo y luego la interpretación de lo que ocurre en ese punto. Cuando no hay acogida ni se acepta, eso que sentimos se queda atrapado para recordarnos una y otra vez situaciones similares.

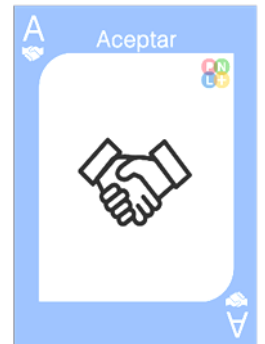


Aceptar

Si ya has acogido a esa emoción que está en ti, que es real y verificable sensorialmente, aceptar va a dar paso a que eso no se quede atrapado, que pueda dar su mensaje y luego disolverse para aparecer en otros momentos necesarios sin quedarse anclado.

Aceptar para conectar con tu parte interior: invita a tu «Mente cognitiva». ¿Qué pensamientos está expresando? ¿Qué te dices internamente?

Atiende también a lo que está ocurriendo fuera. Puede ser tan sencillo como observar lo que está pasando a tu alrededor, que ha puesto en movimiento el WhatsApp emocional. El Metamodelo del Lenguaje nos va a permitir concretar y conectar con la realidad verificable.



Apreciar

¿De qué te avisa?

¿Qué está pasando en este momento? ¿En qué pensamientos estás?

¿Con que experiencia te conecta?

Entonces, cuando sientes eso.... ¿de qué te avisas?

Un buen uso de preguntas poderosas, como las Preguntas Limpias de James Lawley y Penny Tompkins, pueden ser buenas colaboradoras:

¿De dónde viene...? ¿A dónde me lleva...? ¿A qué se parece...? ¿Qué más hay?



HAZ TU EMOCIÓN INTELIGENTE

Método de las 5 Aes para transformar tus bucles emocionales Por Mayte Galiana

Agradecer

Las emociones no son ni buenas ni malas: simplemente nos avisan de algo. Agradecer el mensaje es agradecer el aviso

Suspender el juicio es la forma para poder agradecer

El hecho de agradecer es el feedback para la emoción de que su mensaje ha llegado y tendrá permiso para disolverse.

Quizás hay otras formas efectivas de feedback. Mi propuesta es el agradecimiento, pues al conectar con el poder personal, permite mantenernos en nuestro eje sin tener en cuenta las cosas externas.

«Aceptar, acoger y apreciar la primera emoción es conectar con la sabiduría de nuestra mente somática, nuestro cuerpo»



Soltar el mensaje y el mensajero

Te imaginas que cada vez que te llega una carta te quedaras con la carta o paquete y el portador del paquete porque ha sido muy importante para ti

¿Qué pasaría si te entregaran miles de cartas al día? Llegaría un momento de parálisis por falta de movimiento
Agradecer y soltar para así crear un estado para la respuesta.

Soltar nos da espacio y atención al presente, a lo que hay.
Cuanto más espacio disponible... más cerca estamos de nuestros recursos.



Adecuar o Adaptar la respuesta

Un puente al futuro, cerrar los ojos y visualizarte habiendo alcanzado el resultado deseado.

¿Qué estado emocional te permitirá realizar eso?

Una vez localizado, tan solo se trata de recordar un día que estuviste en ese Estado de recursos.

Un buen VAC y anclaje corporal nos abre a una energía ascendente de actuación.



En mis sesiones con PNL cuando la persona está muy aferrada a sus bucles emocionales de baja energía, le propongo jugar con estas cartas para tomar consciencia del proceso y así generar un nuevo estado a partir de la emoción que se presenta. Las cartas son un camino de aprendizaje

«La Emoción Inteligente es sabia y trasciende la energía, abriéndote a nuevas posibilidades»

Pon 5 Aes en tu vida

Mayte Galiana
Lda. en Biología y en Farmacia. Trainer en PNL Autora de la trilogía "PNL para la Familia":

PASOS DE GIGANTES

Recorriendo caminos para el cambio

Por Anthony Robbins

8

Todos tenemos aspiraciones, lo sepamos o no. Sean cuales sean, ejercen un profundo efecto en nuestras vidas. Algunas de ellas, sin embargo, como la aspiración de poder pagar esas horribles facturas, carecen de toda inspiración. El secreto para desatar tus fuerzas es establecer objetivos interesantes que despierten tu creatividad y enciendan tu pasión.

Elige ahora mismo tus objetivos. Analiza a fondo todo lo que vale la pena para ti. Y elige el objetivo que más te inspire, el que te hará levantar te pronto por la mañana y acostarte tarde por la noche. Pon una fecha límite para su consecución y anota en una libreta por qué te es absolutamente necesario cumplir con esta fecha. ¿Es tu objetivo lo suficientemente importante para actuar como reto, hacerte trascender tus límites y descubrir tu verdadero potencial?



¿Has comprado, alguna vez, un nuevo traje o un nuevo coche para, acto seguido, empezar a ver este mismo modelo por todas partes? Evidentemente, siempre había estado allí. ¿Por qué no te habías fijado antes en él?

Sencillamente, una parte de tu cerebro es responsable de rechazar toda información que no sea esencial para tu éxito y supervivencia. Muchos de los datos que te pueden ayudar a realizar tus sueños pasan inadvertidos y jamás serán puestos en práctica porque no has definido tus objetivos con claridad (¡no le has dicho a tu cerebro cuáles son las cosas importantes!).

Cuando lo hagas, sin embargo, pondrás en marcha el Sistema Reticular Activado (RAS). Esta parte de tu cerebro se convierte en una especie de imán que atrae toda la información y las oportunidades que te ayudarán a realizar tus objetivos con rapidez. La activación de este poderoso «interruptor» neurológico puede transformar tu vida literalmente en cuestión de días o semanas.

GUÍA PARA ESTABLECER OBJETIVOS (Programar el RAS)

- 1) Comprométete ya a dedicar diez minutos diarios a lo largo de los próximos cuatro días a la consecución de tus objetivos. (NOTA: Mantén un diario permanente de estos objetivos en una libreta de tapas duras.)
- 2) Mientras estés trabajando en estos ejercicios, no dejes de preguntarte: «¿Qué desearía en la vida si supiera que puedo conseguir todo lo que quiero? ¿Qué haría si supiera que no vaya a fracasar?».
- 3) ¡Diviértete! Imagínate que vuelves a ser un crío. Es Nochebuena y estás en unos grandes almacenes, sentado en el regazo de Santa Claus. (¿Te acuerdas de aquella emoción?) En este estado de excitación, nada cuesta demasiado, nada está fuera de tu alcance y lo puedes conseguir todo ...

PRIMER DÍA: OBJETIVOS DE EVOLUCIÓN PERSONAL

Tu sentido del bienestar y enriquecimiento personal es la base de todos los demás éxitos de tu vida.

- 1) Examina brevemente todas tus posibilidades: ¿Qué te gustaría aprender? ¿Qué habilidades te interesaría obtener? ¿Qué rasgos de carácter preferirías desarrollar? ¿A quiénes te gustaría tener como amigos? ¿Quién serías tú?
- 2) Pon una fecha límite para la consecución de cada uno de tus objetivos (seis meses, un año, cinco años, diez años, veinte años).
- 3) Da prioridad a tu primer objetivo anual.
- 4) En un par de minutos, escribe brevemente por qué estás absolutamente comprometido con la consecución de este objetivo en este plazo concreto,

PASOS DE GIGANTES

Recorriendo caminos para el cambio

Por Anthony Robbins

SEGUNDO DÍA: OBJETIVOS LABORALES, ECONÓMICOS Y EMPRESARIALES

Sea tu deseo subir a la cima de tu profesión y amasar millones o ser un estudioso profesional que gana un tesoro en conocimientos, esta es tu oportunidad de asegurarte de que este deseo es verdadero.

- 1) Examina brevemente todas las posibilidades: ¿Cuánto dinero quieres reunir? ¿Qué deseas conseguir con tu carrera o tu empresa? ¿Cuánto quieres ganar al año? ¿Qué decisiones financieras necesitas tomar?
- 2) Pon una fecha límite para la consecución de cada uno de tus objetivos (seis meses, un año, cinco, diez, veinte años).
- 3) Da prioridad a tu primer objetivo anual.
- 4) En un par de minutos, escribe brevemente por qué estás absolutamente comprometido con la consecución de este objetivo en este plazo concreto.

TERCER DÍA: OBJETIVOS DE JUEGO Y AVENTURAS

¿Qué cosas te gustaría hacer o tener si no tuvieras limitaciones económicas?
¿Qué desearías si te apareciera ahora mismo un genio dispuesto a obedecer tus órdenes?

- 1) Examina brevemente todas las posibilidades: ¿Qué te gustaría comprar o construir? ¿A qué eventos te interesaría asistir? ¿Qué aventuras desearías vivir?
- 2) Pon una fecha límite a cada uno de tus objetivos (seis meses, un año, cinco, diez, veinte años).
- 3) Da prioridad a tu primer objetivo anual.
- 4) En un par de minutos, escribe brevemente por qué estás absolutamente comprometido con la consecución de este objetivo en este plazo concreto.

CUARTO DÍA: OBJETIVOS DE APORTACIÓN

Ésta es tu oportunidad de dejar tu impronta, un legado que afecte la vida de los demás.

- 1) Examina brevemente todas las posibilidades: ¿Cuál podría ser tu aportación? ¿A quién o en qué podrías ayudar? ¿Qué podrías crear?
- 2) Pon una fecha límite para cada uno de tus objetivos (seis meses, un año, cinco, diez, veinte años).
- 3) Da prioridad a tu primer objetivo anual.
- 4) En un par de minutos, escribe brevemente por qué estás absolutamente comprometido con la consecución de este objetivo en este plazo concreto.

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

Define ahora mismo cuáles son los primeros pasos que debes dar en esta dirección. ¿Qué puedes hacer, hoy mismo, para avanzar un poco? Incluso el paso más pequeño -una llamada telefónica, un nuevo compromiso, el trazado inicial de un plan- te acercará más a tu objetivo.

Después redacta una lista de las cosas sencillas que puedes ir haciendo día a día a lo largo de los próximos diez. Estos diez días formarán una cadena de hábitos e ímpetu imparables que te garantizarán el éxito a largo plazo. ¡Empieza ya!

¿Cómo te sentirías si, dentro de un año, hubieses conseguido cumplir todos tus objetivos? ¿Qué opinión tendrías de ti mismo? ¿Qué pensarías de la vida? Respondiendo a estas preguntas, encontrarás razones suficientes para querer satisfacer tus deseos. Un por qué importante te inspirará el cómo necesario. Aprovecha esta oportunidad para analizar a fondo tus cuatro primeros objetivos a un año vista. Debajo de cada uno anota brevemente por qué estás absolutamente decidido a cumplidos en este plazo de tiempo.

El secreto de la realización de tus objetivos está en la preparación mental. Repásalos mentalmente al menos dos veces al día. Engancha el papel donde los tienes anotados en un lugar bien visible, en tu agenda, encima de tu mesa de trabajo, en tu monedero o en el espejo del lavabo, para poder verlo mientras te maquillas o te afeitas. Recuerda: si piensas en algo con perseverancia y te concentras, te irás acercando a ello. Es una manera sencilla aunque importante con la que programar tu RAS para el éxito.

PASOS DE GIGANTES

Recorriendo caminos para el cambio

Por Anthony Robbins

Si tu primer intento de realizar tus objetivos parece fútil, ¿debes acaso abandonarlos y dedicarte a otra cosa? ¡De ningún modo!

La perseverancia es un recurso más valioso aún que el talento cuando se trata de aportar calidad a tu vida. A fin de cuentas, nadie ha satisfecho nunca un objetivo con sólo estar interesado en él; hay que estar comprometido. ¿No es posible que los «fracasos» a corto plazo te proporcionen el conocimiento y el entendimiento necesarios para un futuro éxito aún mayor? ¡Por supuesto que sí!

¿Qué has aprendido de tus esfuerzos «fracasados»? ¿Cómo puedes emplear la experiencia para que tu éxito presente y futuro sea mayor?

Todos los hombres y mujeres de éxito usan, consciente o inconscientemente, la misma fórmula. Estos sencillos cuatro pasos te permitirán conseguir lo que deseas.

LA GRAN FÓRMULA DEL ÉXITO

- 1) Decide qué es lo que deseas. (¡Sé preciso! La claridad es poder.)
- 2) Emprende la acción (porque el solo deseo no basta).
- 3) Fíjate en lo que funciona y en lo que no. (No te interesa seguir gastando energías en procedimientos inútiles.)
- 4) Cambia tus procedimientos hasta conseguir lo que deseas. (La flexibilidad te permitirá emplear nuevos métodos y conseguir nuevos resultados.)

Para la consecución de nuestros objetivos solemos emprender acciones de consecuencias importantes. ¿Acaso las abejas se plantean la polinización de las flores? No, pero, en su búsqueda del dulce néctar, la abeja mancha las patas de polen, vuela hasta la flor siguiente y, sin darse cuenta, pone en marcha una maravillosa reacción en cadena que tiene como resultado campos enteros cubiertos de color.

Es muy probable que, de modo similar, tu esfuerzo por satisfacer objetivos valiosos haya acarreado beneficios inesperados a otras personas. Puede que la sencilla decisión de llamar a un viejo amigo una vez al mes haya resultado en toda una serie de ventajas totalmente imprevistas.

¿Cuántas ventajas podrían encerrar tus esfuerzos actuales para otras personas?

El verdadero propósito de cualquier objetivo es enriquecerte como persona a raíz del esfuerzo realizado para satisfacerlo. La verdadera recompensa es moral.

Describe en unas cuantas líneas cuáles son los rasgos de carácter, habilidades actitudes e ideas que debes desarrollar para poder realizar todos tus objetivos.

No postergues tu alegría y felicidad. Para muchas personas, la realización de sus objetivos implica que sólo algún día lejano, después de haber conseguido algo espectacular, podrán disfrutar de la vida. Hay una gran diferencia entre el éxito para ser feliz y el feliz esfuerzo para tener éxito. Intenta vivir todos los días plenamente, aprovecha hasta la última gota de alegría que te ofrezca cada momento. En vez de calcular el valor de tu vida en base al trecho recorrido hacia la satisfacción de un único objetivo, recuerda que la dirección hacia la que te mueves es más importante que los resultados parciales.

¿Qué dirección sigues actualmente?

¿Avanzas hacia tus objetivos o te alejas de ellos?

¿Necesitas modificar el curso?

¿Disfrutas plenamente de tu vida?

Si no es así, cambia ahora mismo tu actitud en el área que corresponda.

¿Cuántas veces has oído la queja «qué más me queda ya»?

Los astronautas del Apolo, quienes habían dedicado su vida entera a la preparación de aquel alunizaje, se sintieron eufóricos en el histórico momento de gloria. Tras su regreso a la Tierra, sin embargo, algunos de ellos sufrieron una profunda depresión. ¿A qué más podrían aspirar en la vida? ¿Qué objetivo podría ser más grande que ir a la Luna y explorar el espacio? Quizá la respuesta se encuentre en la exploración de otra frontera desconocida: nuestro espacio interior, los territorios de la mente y del corazón.

DINÁMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Explorando mente y cerebro

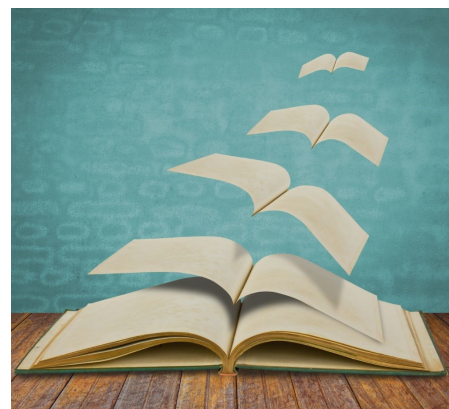
Por Mark Evan Furman

11

¿Qué es la metáfora?

Cuando la mayoría de nosotros pensamos en una metáfora, nos imaginamos contando una historia de imaginación poética. La metáfora se ve típicamente solo como una característica del lenguaje, una cuestión de palabras en lugar de pensamientos o acciones (Lakoff y Johnson 1980).

La intención de este artículo es dilucidar la metáfora como una de las herramientas del lenguaje más fundamentales e intrigantes; cuya función principal es ser el organizador de la información sensorial y el desarrollo de categorías funcionales en el cerebro humano. A través de la metáfora hacemos uso de patrones y relaciones que se derivan de nuestra experiencia física para organizar nuestra comprensión más abstracta.



Dado que la comunicación es asistida por los mismos componentes neuronales que el sistema conceptual que usamos en el pensamiento y la acción, el lenguaje es una fuente importante de evidencia de cómo este sistema está organizado y dirigido. Cuando aprovechamos la oportunidad para profundizar en la comunicación humana, la evidencia lingüística apoya la noción de que la mayor parte de nuestro sistema conceptual es de naturaleza metafórica. Es casi imposible pronunciar una sola oración sin el uso de metáforas. En la forma lingüística más básica, la esencia de la metáfora es comprender y experimentar un tipo de tema en términos de otro.

Un ejemplo simple de esto sería el concepto metafórico: el cerebro es una computadora. Este concepto metafórico tiene la capacidad de estructurar y organizar nuestras percepciones sensoriales, pensamientos y acciones con respecto al cerebro en términos de un objeto más familiar para nuestra experiencia sensorial, a saber, una computadora. La intención de esta estructura lingüística es ayudar al lector o al oyente a comprender y experimentar el cerebro en términos de una estructura más comúnmente probada en la vida diaria por los sistemas sensoriales humanos.

Puede obtener evidencia lingüística de que la estructura básica de la metáfora está en funcionamiento prestando atención a los modismos. Si bien es posible que la persona no se dé cuenta de que su sistema nervioso está organizando el "cerebro" en términos de "computadora", su lenguaje reflejará esta organización a través de declaraciones como "necesita una programación más positiva" o "puede repetir porque yo no pude".

Dado que estos patrones lingüísticos son muy comunes, tendemos a no prestar atención a la estructura oculta responsable de generar el patrón en sí. Todos hemos escuchado frases como: "Necesito un tiempo de inactividad; necesito archivar esto en mi base de datos; necesito tiempo para procesar esta información; voy a almacenar esto en el fondo de mi mente; no puedo obtener más información, estoy sobrecargado ; No puedo acceder a esta memoria ".

Estas sencillas frases se escapan todos los días a través de nuestra conciencia y del tejido de la experiencia de quienes las escuchan, aunque nunca hemos establecido claramente la base de que el cerebro es una computadora. ¿Como eso es posible?

Una forma de entender este fenómeno es explorar sus efectos a nivel de anclaje. Los anclajes digitales auditivos establecen una enorme flexibilidad y poder discriminatorio en el proceso de recategorizar las entradas sensoriales almacenadas en nuevas estructuras. Un ancla digital auditiva, como la palabra computadora, tiene la capacidad de acceder a un rico conjunto de experiencias sensoriales en todas las modalidades sensoriales y en diversos contextos, cada uno de los cuales puede ser un subconjunto de otro conjunto de categorías y experiencias de referencia.

Pocos sistemas de anclaje tienen el poder y la riqueza para acceder a una gama tan amplia de experiencias conceptuales y datos sensoriales como una simple secuencia fonética. Para comprender realmente el poder de tal sistema, necesitamos descender temporalmente al nivel de la dinámica neocortical y examinar los procesos corticales que tienen lugar en el cerebro humano durante la percepción, el almacenamiento y la formación de la categoría subsiguiente de información sensorial entrante.

DINÁMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Explorando mente y cerebro

Por Mark Evan Furman

12

¿Cómo procesa nuestro sistema nervioso la información sensorial?

Patrones de Percepción y Almacenamiento: La percepción es un proceso activo y creativo en constante fluctuación dinámica, en contraposición a detectar que es un proceso más pasivo. La imaginación interna, a través de todos nuestros sistemas de representación, se utiliza durante el proceso de percepción.

Un buen ejemplo de esto es nuestra capacidad para percibir una imagen parcial o degradada. Muchos de nosotros hemos tenido la experiencia de poder reconocer a un amigo que no hemos visto en años. Es sorprendente cómo el cerebro humano tiene la capacidad de comparar entradas sensoriales y representaciones almacenadas internamente que resultan en reconocer a un viejo amigo, desde cualquier ángulo, la mayoría de las veces desde cualquier distancia, por la forma en que camina, por el sonido de su voz, por la imagen de un rostro de 15 años o incluso la parte restante de una fotografía rasgada por la mitad.

Esta extraordinaria habilidad no sería posible si hubiéramos almacenado y recuperado "exactamente" lo que experimentamos. Un acto de percepción no es una copia de un estímulo entrante. En cambio, almacenamos las relaciones entre las cosas de una manera dinámicamente "acoplada y fluida". El reconocimiento de cualquier imagen que sienta el cerebro simultáneamente requiere la activación de la imaginación interna.

Una forma de pensar sobre la percepción es que es un proceso de combinar lo que llega en el presente y los datos almacenados previamente. (Sin duda ya habrá notado que no puedo explicar el proceso de percepción sin el uso de metáforas). Mientras que nuestros cinco sistemas sensoriales toman muestras del mundo exterior, una activación del patrón de actividades electroquímicas codifica la información entrante. Este proceso fue conocido durante algún tiempo por los neurocientíficos como modificación sináptica, una noción postulada por primera vez por Donald Hebb en 1945 y luego validada por el campo de la biología molecular. La noción crítica, que durante algún tiempo pasó desapercibida para muchos neurocientíficos, fue el conocimiento de que, si bien el sistema nervioso está recolectando ejemplos del mundo exterior, simultáneamente está recolectando ejemplos del mundo interno de reacción fisiológica a través de una división elaborada denominada somatosensorial.

El sistema somatosensorial recopila los ejemplos y codifica la reacción fisiológica de nuestro cuerpo a cada evento que ocurre en el mundo exterior. El patrón de actividad electroquímica ejemplificado por el sistema somatosensorial (perspectiva interna), se combina con un patrón de activación, ampliamente distribuido por todo el cerebro, junto con el patrón de actividad electroquímica ejemplificado por los otros sistemas sensoriales (perspectiva externa).

En otras palabras, cuando experimentamos nuestro mundo, nuestro sistema nervioso no solo registra los eventos del exterior, sino que también registra las reacciones de nuestro cuerpo a estos eventos para que luego podamos formular una reacción fisiológica adaptativa a cualquier evento percibido de manera similar. Es por eso que los humanos compartimos la experiencia de poder evocar una imagen visual o auditiva de un evento que tuvo lugar hace muchos años y simultáneamente experimentar los sentimientos adjuntos a ese evento como si estuviera ocurriendo ahora. Damasio sugiere que este simple proceso es la correlación neuronal del razonamiento humano y la toma de decisiones.

El almacenamiento o codificación de patrones de activación es esencial para el proceso de percepción y memoria. Como postuló Donald Hebb en 1945, parece que las células que se estimulan juntas se unen. El ensamblaje de células nerviosas forma grupos de neuronas interconectadas cuyas sinapsis se fortalecen mutua y simultáneamente por la entrada de neuronas durante la percepción y el aprendizaje (sinapsis de Hebbian).

De esta manera, la experiencia selecciona un cierto patrón de conexiones celulares, reforzado selectivamente por un evento particular. Pero debido a que las conexiones se comparten ampliamente cuando cualquier subconjunto de neuronas recibe información familiar, toda la reunión responde rápidamente. Esto se considera un fenómeno del campo morfogenético, es decir, regulación.

Las neuronas que participan en el reconocimiento del olor a "aserrín" también se ven afectadas por la historia de las neuronas que codifican el olor a "plátano". La historia tiene prioridad sobre las representaciones estáticas de un estímulo. El acto de percepción consiste en un salto explosivo (escape de un atractor) del sistema dinámico de la pelvis de un atractor caótico a otro.

DINÁMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Explorando mente y cerebro

Por Mark Evan Furman

13

La cuenca de un atractor es el conjunto de condiciones iniciales desde las que entra el sistema para un comportamiento particular. La cuenca de cada atractor estaría definida por las neuronas receptoras que se activaron durante la percepción para formar el ensamblaje de células nerviosas. Cuando un evento externo de alguna manera se vuelve significativo por primera vez, se agrega otro atractor a la perspectiva y todos los demás sufren una ligera modificación. Por otro lado, si un evento externo es significativo pronto, se ha registrado su trayectoria directamente en un atractor conductual existente.

En esencia, la percepción permite al cerebro planificar y prepararse para la acción posterior basada en acciones pasadas, información sensorial y síntesis perceptiva.



Un acto de percepción no es una copia de un estímulo entrante. Es una etapa de la trayectoria a través de la cual el cerebro crece, se organiza y se adapta a su entorno.

Los patrones de conectividad son de naturaleza espacial y temporal. Deben cumplirse ambas condiciones para activar el ensamblaje de células nerviosas. No se puede simplemente transgredir la naturaleza bloqueada en el tiempo de los patrones de activación. (Esta es la esencia de lo que subyace a los procedimientos terapéuticos más efectivos disponibles en la actualidad, a saber, la interrupción del patrón).

¿Cómo construye el cerebro categorías sin la información que ingresa?

Las categorías de percepción y acción se ensamblan a partir de múltiples ubicaciones en el cerebro e interconexiones, fundamentalmente basadas en códigos temporales que generan flexibilidad y singularidad. Aunque los grupos de células coexisten y se superponen, sus actividades pueden reconocerse como distintas debido a un código de tiempo único.

La misma célula o grupos de células pueden participar en diferentes ensamblajes cambiando sus relaciones temporales (degeneración), provocando una extrema sensibilidad contextual de la reacción perceptiva. En este lugar reside la ventaja de las oscilaciones neurales emparejadas que no están bloqueadas de fase muy firmemente.

Un ejemplo de codificación temporal como fenómeno puede ilustrarse en un experimento común realizado por neurocientíficos utilizando registros electrofisiológicos de la corteza de una rata. En la corteza de la rata, la matriz de neuronas en un campo receptivo oscilaba en sincronía cuando una barra de luces se movía en una dirección y el mismo campo se encendía de una manera que no tenía correlación con si la barra de luces se movía en la dirección opuesta; transgrediendo así la naturaleza bloqueada en el tiempo del patrón de activación de un sitio receptor particular en el espacio.

La noción de "estrategias" ilustra este concepto en una escala más macroscópica, ya que no cuestionaríamos el hecho de que existen diferencias cualitativas entre una estrategia VAC y una estrategia ACV que no pueden emplearse de manera diferente para crear el mismo estado o comportamiento.

Una categoría se crea en contexto, en una trayectoria de actividad interna "en el tiempo". La trayectoria es siempre un producto complejo del contexto inmediato, en realidad anterior a la actividad interna, y la historia del mapeo reentrante entre los procesos heterogéneos que componen el sistema cerebral. La reentrada es un requisito neuronal importante.

Para efectuar dinámicamente la categorización perceptiva, mediante un sistema no instruido, dos redes neuronales abstractas independientes deben trabajar simultánea y separadamente en respuesta a un estímulo y luego interactuar por reentrada para proporcionar algún vínculo abstracto, un vínculo de "orden superior" de sus representaciones. En esencia, este es el proceso mismo de la dinámica neocortical que ayuda al asombroso y elusivo poder de la metáfora.

La función de una metáfora en términos de dinámica neocortical es activar simultáneamente dos o más trayectorias previamente disyuntivas, que definen dos o más secuencias de percepción-acción diferentes, a un solo patrón de activación. En otras palabras, los anclajes digitales "computadora" y "cerebro" activan simultáneamente los conjuntos de células nerviosas, que antes estaban separadas, y los patrones de activación ampliamente distribuidos que conducen a una forma particular de pensar y actuar de acuerdo con "cerebro" o "computadora".

Una metáfora eficaz forma un atractor profundo y altamente estable (conjunto de redes neuronales) capaz de capturar los dos patrones de activación previamente disyuntivos (secuencias de pensamiento / acción).

DINÁMICA NEOCORTICAL DE LA METÁFORA

Explorando mente y cerebro

Por Mark Evan Furman

14

Posteriormente, los dos anclajes digitales ahora pueden acceder al mismo atractor conductual (ancla de pensamiento). Este proceso permite que el cerebro reaccione de forma adaptativa a dos nociones ("cerebro" o "computadora") en términos de la otra.

Todo el proceso depende en gran medida de las conexiones neuronales débilmente acopladas del cerebro. Por lo tanto, el uso de la metáfora siempre será más efectivo cuando se combine con patrones hipnóticos que disminuyen los niveles de activación cerebral y aflojan las conexiones combinadas previamente establecidas. De esta manera, la metáfora es capaz de crear un cambio espacial en el conjunto colectivo de células nerviosas, dando como resultado la (re) organización espontánea del mapa neuronal. La actividad temporalmente correlacionada entre muchas neuronas es la fuerza crucial detrás de la reorganización del mapa. Se cree que el movimiento del mapa no implica un movimiento migratorio o el crecimiento de neuronas per se, sino más bien un cambio espacial en su actividad colectiva.

Aquí está el correlato neuronal del proceso de anclaje en sí. Me gustaría sugerir aquí que en el nivel de la dinámica neocortical, la metáfora es una forma de anclaje auditivo digital elaborado y elegante, tan poderoso y omnipresente que sus efectos conversacionales son virtualmente invisibles.

Una experiencia común que todos compartimos es el poder de la metáfora para reorganizar espontáneamente el mapa neuronal de tal manera que podamos experimentar esa sensación de iluminación "ah-ha" cuando una nueva forma de entender algo nos golpea como una tonelada. ladrillos ¿Cuántas veces un excelente maestro o entrenador ha escuchado a un alumno decir "Vaya, nunca lo pensé de esa manera, esto lo cambia todo"? Un cambio profundo en la forma en que percibimos o entendemos algo desencadena un cambio igualmente profundo en la forma en que nos comportamos al respecto.

En conclusión, la metáfora es sin duda una de las herramientas más poderosas de los grandes oradores, hipnotizadores, profesores, entrenadores y padres. Uno de los efectos más difíciles de comprender es cómo las sugerencias que lleva a la mente inconsciente pueden "liberarse con el tiempo". ¿Como eso es posible? Se cree que el cerebro puede procesar miles de millones de bits de información por segundo, aunque solo somos conscientes, en un momento dado, de aproximadamente 50 bits de información por segundo. También se cree que para formar filtros perceptivos, el cerebro necesita procesar cada bit de información antes de determinar qué piezas alcanzarán el umbral de conciencia en un momento dado. Esto significa que cuando una secuencia de eventos perceptivos o incluso un solo evento estático comienza la trayectoria de interacción, procesos de reentrada interna, el rastreo de esa trayectoria se mantiene durante un período de tiempo sin un reconocimiento consciente de la dinámica neocortical en curso. ¿Alguna vez ha tenido la experiencia de tratar de recordar el nombre de alguien o algo solo para descubrir 3 horas más tarde que 'aparece' repentinamente en la conciencia de "ninguna parte"?

Fenómenos hipnóticos y experiencias cotidianas comunes como esta nos sugieren que varias trayectorias coexistentes pueden ponerse en movimiento a la vez sin ser consciente en la conciencia (un proceso paralelo). Dado que la conciencia consciente es un proceso en serie, estas trayectorias pueden permanecer fuera de la conciencia durante algún tiempo o posiblemente nunca entrar en la conciencia consciente, sino que en cambio afectan los procesos neocorticales sin necesidad de representación neocortical. La confluencia de estas trayectorias previamente disyuntivas puede fusionarse e influir en el pensamiento o el comportamiento en un momento posterior. Una vez que son capturados por un atractor común y estable, pueden alcanzar un verdadero umbral que les permite la conciencia. En este lugar está la dinámica neocortical que forma la base para el uso de la sugestión poshipnótica a través de la metáfora. De hecho, estamos entrando en una década emocionante.

Una época en la que las poderosas técnicas del pasado se pueden validar y comprender a través de un conjunto ordenado de impresionantes tecnologías de neuroimagen y modelos neurocientíficos del sistema mente / cerebro. Lo desafío a que observe cuidadosamente el efecto de las palabras y las metáforas en usted y en los demás durante los próximos meses.

¿Qué extraen las representaciones de los cuatrillizos de estas palabras y metáforas? Sabiendo lo que sabe ahora, ¿cómo cambiará eso la forma en que construye metáforas para sus compañeros de trabajo, amigos y seres queridos?

Las metáforas influyen, persuaden, crean comprensión, dan forma a las percepciones y dirigen la acción. Úselos con precisión láser. Estás tejiendo el tejido del destino humano con todas tus palabras.

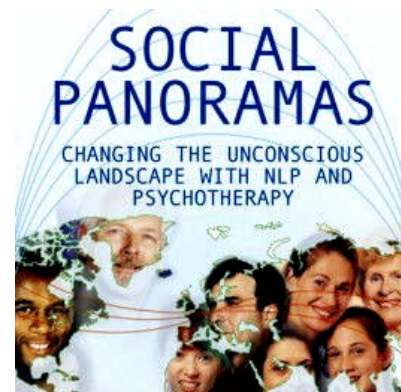
EL PROYECTO DE PANORAMA SOCIAL

Yendo más allá de las definiciones

Por Jacques Lacroix

Hoy voy a escribir sobre el “Proyecto de Panorama Social”. Haciendo un poco de historia, pues a muchos les gusta saber cómo se fueron dando y armando las cosas. Y a su vez, es un punto de vista completamente diferente al del artículo pasado, en donde el enfoque fue más bien desde el lado “mágico y tecnológico”.

Allí hablé sobre “la magia de las relaciones”, relacionando la magia y la tecnología presentes en el modelo. Tal como lo presenté en aquel contexto, podría decirse que la frontera entre esos conceptos termina siendo más bien difusa. Tanto la tecnología como la magia misma tienen ambas su “magia”.



Ahora bien, hoy el título elegido para este nuevo artículo incluye el concepto o palabra “proyecto”. Pero ahora, asociado al (Modelo del) Panorama Social, sobre el cual ya venía escribiendo directa o indirectamente en todos los artículos pasados.

Y sí . . . esta vez no iba a ser diferente. Es que este modelo, desarrollado por el Dr. Lucas Derks ya en los años 90 del siglo pasado, da para mucho. Además, creo que darle algunos enfoques diferentes lo hace más entretenido, más dinámico.

Lo cierto es que la idea de hablar de “proyecto” salió del último párrafo de la introducción del libro “Paisajes Sociales, Familiares y Espirituales —El modelo del Panorama Social y su aplicación (terapéutica) a las relaciones humanas—”, del cual cito a continuación la parte más relevante:

*“Se han desarrollado un gran número de técnicas a partir del **proyecto de panorama social** para alcanzar una psicoterapia de corto plazo en casos de problemas interpersonales difíciles. Para mi sorpresa casi todos mis clientes se beneficiaron con este tipo de trabajo. Experimenté un acortamiento radical de la duración de las terapias a partir del momento en que comencé a utilizar estos métodos a principio de la década de 1990, y desde entonces fueron mejorando constantemente.”*

Si hay algo que queda claro al haber leído esto, es que a esta altura de los acontecimientos — estamos cursando ya el primer mes del año 2022—, corrió mucha agua bajo el puente. El proyecto que menciona el Dr. Lucas Derks en principio buscaba alcanzar una psicoterapia de corto plazo.

Eso solo ya implicaba varias fases: investigación, experimentación y finalmente el consiguiente desarrollo de técnicas de aplicación práctica. De hecho, fueron tareas que realizó de manera incansable y que terminaron de darle cuerpo a su modelo. Pero algo que no menciona directamente en el párrafo citado, es todo lo relacionado a hacer público sus hallazgos y así alcanzar a un mayor número de profesionales.

En virtud del desarrollo que terminó teniendo aquel “**proyecto de panorama social**”, me animo a decir que la idea de la difusión siempre estuvo presente. Después de todo, a los investigadores natos como Lucas, en general les gusta que se conozcan los resultados de sus trabajos, y él no iba a ser la excepción.

De esta manera, en la referida década de los ‘90, además de haber publicado innumerables artículos en revistas especializadas en psicología y coaching, también lo hizo con un primer libro sobre el modelo en su idioma natal (neerlandés).

EL PROYECTO DE PANORAMA SOCIAL Yendo más allá de las definiciones Por Jacques Lacroix

16

El proyecto mencionado se había cristalizado en forma de modelo y ya contaba con bibliografía “propia”. Un detalle no menor, pues le permitía abordar las tareas de difusión de manera mucho más efectiva.

Mientras tanto, continuó mejorando y depurando su modelo durante aquella década inicial, hasta que dio su primer salto internacional en el año 2000, con una primera traducción y publicación en alemán. Sí, paradójicamente no fue en inglés, como se hubiese esperado. Pero eso le dio pie a revisarlo y reestructurarlo una vez más para su traducción al inglés. Finalmente, en el año 2005, el mundo angloparlante pudo acceder a una versión en dicho idioma.

Pero hay un detalle más: dado que el Dr. Derks le imprimió un sesgo eminentemente práctico a su modelo, también se ocupó de ese aspecto para su difusión, desarrollando talleres y material didáctico para enseñar y entrenar paso a paso los fundamentos y las técnicas que ofrece el Panorama Social. Y lo hizo de la misma manera como se hace típicamente en la PNL. Después de todo, según el mismo Dr. Derks, *“el Modelo del Panorama Social no existiría si no hubiese existido la PNL”*.

A más tardar aquí ya vemos que fue (y de alguna manera sigue siendo) un proyecto de largo aliento con muchas fases y facetas que había que considerar. En suma: habían pasado casi 15 años hasta que el mundo pudo contar con una versión en un idioma tan difundido como el inglés.

A esa altura, el Dr. Derks ya venía dando hacía tiempo formaciones regulares en su país natal, Los Países Bajos, y en Alemania. Pero también comenzó a viajar con regularidad a países como Finlandia, Portugal y Brasil, entre otros.

Así, se publicó una primera versión en portugués (brasileño) en el 2010. Y a pesar de que los dos últimos países mencionados comparten fronteras con vecinos de habla española, el mundo hispanohablante siguió sin conocer el Modelo del Panorama Social durante muchos años más (salvo casos muy puntuales).

También se daba otra circunstancia: como nos podemos imaginar fácilmente, el proyecto inicial comenzaba a tomar dimensiones imposibles de abarcar para una sola persona. Había países como Finlandia, a los que Lucas viajaba regularmente para formar profesionales, pero donde luego terminaba delegando la certificación de nuevos especialistas en el modelo (“Consultores de Panorama Social) en alguna persona local. En general, solía ser aquella persona que lo había invitado inicialmente y que luego, por decirlo de alguna manera, hizo suyo ese mismo proyecto en su área idiomática.

Eso le daba la posibilidad de visitar otros países: Japón, India, Rusia, Ucrania, Sudáfrica o Australia pasaron a ser lugares en donde su modelo fue recibido con entusiasmo.

La gran excepción seguía siendo el mundo hispanohablante . . . y lo sería de muchas maneras. Hasta el 2016, al menos hasta donde lo confirmó el propio Dr. Derks, nadie del mundo de habla española se había interesado realmente por este modelo tan extraordinario. Y si era el caso, nunca llegaron a ponerse en contacto con él.

Tal vez una razón por la cual nunca lo invitaron a dar sus formaciones en alguno de los tantos países que conforman esta enorme área idiomática. Por lo tanto, tampoco se llegó a traducir nunca su modelo al castellano, con lo cual, ese conocimiento quedaba reservado solo a aquellos profesionales que dominaban suficientemente bien el idioma inglés, alemán o portugués (a partir del 2010).

EL PROYECTO DE PANORAMA SOCIAL Yendo más allá de las definiciones Por Jacques Lacroix

Fue algo que me llamó la atención desde un inicio. Después de todo, el idioma castellano sigue siendo actualmente uno de los idiomas más difundidos en el mundo.

Por eso, a principios de 2016, mientras me formaba con él, aprendiendo en vivo y en directo su modelo de primera mano, le propuse llevar todo eso al español.

¿Tal vez un acto de locura? Quien sabe . . . mi idea era (y sigue siendo), que los profesionales de habla castellana pudiesen acceder sin problemas a este modelo. En su propio idioma. Facilitarlo en todo sentido.



Podría decir que así nació mi propio **“proyecto de panorama social”**, que comenzó con la traducción del modelo mencionado a nuestro idioma. Y así, la versión en castellano finalmente vio la luz en enero de 2017. Pronto se cumplirán 5 años de aquel hito.

En años posteriores salieron la versión en ebook-pdf del libro mencionado, y hubo nuevas traducciones de otras obras importantes del Dr. Lucas Derks: “Psicología del Espacio Mental” y “Diagnóstico Espacial Mental”.

Los considero la evolución natural del **“proyecto de panorama social”**. Así como el establecimiento de la Mental Space Academy España como filial para el mundo de habla española, avallada por la Society for Mental Space Psychology (SOMSP).

Con satisfacción puedo decir hoy, que el **Modelo del Panorama Social** ya comienza a ser mucho más conocido de lo que nunca había sido antes en español. También debo decir que me he encontrado con muchas personas que han contribuido positivamente a que esto pudiese suceder. ¡Y por eso aprovecho este momento, mientras escribo estas líneas, para elevar mi mente y mi corazón con un gran agradecimiento a todas ellas!

Así todo, este proyecto aún se encuentra “en pañales”. Todavía queda mucho camino por recorrer. Mucho material por procesar (traducir y adaptar). El mundo hispanohablante es enorme, y por lo tanto, igualmente difícil de abarcar por una sola persona.

Por suerte . . . ya somos algunos más los que nos embarcamos en este “proyecto”. ¡Es una aventura muy gratificante!

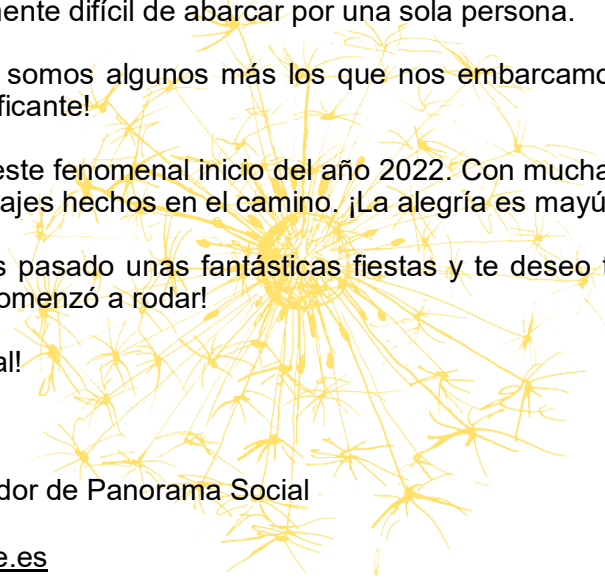
Y así, llegamos a este fenomenal inicio del año 2022. Con muchas satisfacciones por lo logrado y muchos aprendizajes hechos en el camino. ¡La alegría es mayúscula!

¡Espero que hayas pasado unas fantásticas fiestas y te deseo todo lo mejor para este nuevo año 2022 que ya comenzó a rodar!

¡Un abrazo espacial!

Jacques Lacroix
Consultor y Formador de Panorama Social

<https://mentalspace.es>
<https://pansoc.com>



DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

18

El problema de los otros Cuento de Paulo Coelho

Érase una vez un sabio muy conocido que vivía en una montaña del Himalaya. Cansado de convivir con los hombres, había optado por una vida sencilla, y pasaba la mayor parte de su tiempo meditando.

Su fama, no obstante, era tan grande que las personas estaban dispuestas a caminar por estrechos senderos, subir colinas escarpadas, o vadear caudalosos ríos, apenas para conocer a aquel hombre santo, al que creían capaz de resolver cualquier angustia del corazón humano.

Este sabio, como era un hombre muy compasivo, no dejaba de dar un consejo aquí y otro allá, pero procuraba librarse cuanto antes de los visitantes no deseados.

A pesar de todo, estos aparecían en grupos cada vez mayores y, en cierta ocasión, una multitud se agolpó a su puerta diciendo que en el periódico local se habían publicado bellas historias sobre él, y que todos estaban seguros de que sabía cómo superar las dificultades de la vida.

El sabio nada dijo; les pidió a todos que se sentasen y esperasen. Pasaron tres días, y no paraba de llegar gente.

Cuando ya no quedaba espacio para nadie más, él se dirigió a la muchedumbre que esperaba frente a su puerta:

-Os voy a dar la respuesta que todos queréis. Pero debéis prometerme que, a medida que vuestros problemas se solucionen, les diréis a los nuevos peregrinos que me fui de aquí, de manera que yo pueda continuar viviendo en la soledad que tanto anhelo.

Los hombres y mujeres presentes hicieron un juramento sagrado: si el sabio cumpliera lo prometido, ellos no dejarían que ningún otro peregrino subiese a la montaña.

-Contadme vuestros problemas -pidió entonces el sabio.

Alguien comenzó a hablar, pero fue inmediatamente interrumpido por otras personas, ya que sabían que aquella era la última audiencia pública que el hombre santo daría, y temían que no tuviera tiempo de escucharlos a todos. A los pocos minutos, la situación ya era caótica: multitud de voces gritando al mismo tiempo, gente llorando, hombres y mujeres arrancándose los cabellos de desesperación, ante la imposibilidad de hacerse oír.

El sabio dejó que la escena se prolongase un poco más, y por fin gritó:

-¡Silencio!

La multitud enmudeció inmediatamente.

-Escribid vuestros problemas y dejad los papeles aquí, frente a mí.

Cuando todos terminaron, el sabio mezcló todos los papeles en una cesta, pidiendo a continuación:

-Id pasando esta cesta de mano en mano, y que cada uno saque un papel y lo lea. Entonces podréis cambiar vuestro problema por el que os ha tocado, o pedir que os devuelvan el papel con el problema que escribisteis originalmente.

Todos los presentes fueron tomando una de las hojas de papel, la leyeron, y quedaron horrorizados. Sacaron como conclusión que aquello que habían escrito, por muy malo que fuese, no era tan serio como lo que afligía a sus vecinos. Dos horas después, intercambiaron los papeles, y cada uno volvió a meter en su bolsillo su problema personal, aliviado al saber que su aflicción no era tan dura como se imaginaba. Agradecieron la lección, bajaron la montaña con la seguridad de que eran más felices que los demás, y -cumpliendo el juramento realizado- nunca más permitieron que nadie perturbase la paz de aquel hombre santo.

