



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 104

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 104 COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

El tipo de progreso que ofrecemos desde la PNL, es un progreso inherente a aprender a utilizar nuestras mentes con maestría.

RICHARD BANDLER

DE LAS HISTORIAS QUE NOS CONTAMOS A LAS HISTORIAS QUE CONSTRUIMOS.

Reflexionando sobre nuestro uso del lenguaje

Por María Luz Avellaneda

Pág. 1 a 4

¿PARA QUÉ SER PRACTITIONER SI NO ME VOY A DEDICAR...?

Explorando las utilidades en el ámbito laboral

Por Eva Donat

Pág. 5

DATE UNA MENTE RICA

Tomando el control de tus creencias inconscientes

Por Merilee Dannemann

Pág. 6 a 8

EL PODER DE NUESTRAS PREGUNTAS

Reflexionando sobre que y como nos preguntamos

Por Anthony Robbins

Pág. 9 a 13

JOHN GRINDER

Charlando con los creadores de la PNL

Por Mónica Pérez de Las Heras

Pág. 14 a 15

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El regalo de los insultos - POR PAULO COELHO

Pág. 16

Textuales de ROBERT DILTS

Una de las cosas más importantes de la PNL es que pone el énfasis en el hecho de que las personas aprenden mediante la activación de procesos neurológicos. Y mientras más activemos esos procesos neurológicos, en mejores condiciones estaremos de aprender más y más eficazmente.

Les sugerimos pensar que los ejercicios de PNL son como una especie de gimnasia mental, de gimnasia para el cerebro. En muchos sentidos, el cerebro es como un músculo. La primera vez que usamos un músculo que no ha sido ejercitado en mucho tiempo puede que sintamos agujetas.

Pero si continuamos practicando los ejercicios, nos acostumbramos. Y pronto descubrimos que empiezan a mejorar nuestras habilidades en aspectos que ni siquiera habíamos practicado. La gimnasia mental puede producir el mismo tipo de resultados.

Cuando desarrollamos nuestras capacidades mentales, empezamos a descubrir que, incluso sin estudiar, tenemos tendencia a aprender cosas nuevas más eficazmente. Si preparamos el terreno antes de plantar las semillas, las raíces crecen mucho más profunda y sólidamente.



DE LAS HISTORIAS QUE NOS CONTAMOS A LAS HISTORIAS QUE CONSTRUIMOS. Reflexionando sobre nuestro uso del lenguaje

Por María Luz Avellaneda

Palabras escaleras: las emociones; con ellas podemos subir para alcanzar nuestros sueños y objetivos. Y también podemos descender hasta lo más profundo del desván, el cuarto donde guardamos los objetos en desuso, los cachivaches.

Palabras cachivaches: simbolizan todo aquello que nos da miedo y que acumulamos. son nuestros recuerdos dolorosos, nuestros miedos más íntimos, y allí están, llenándose de polvo y humedad. Es necesario, cada tanto, hacernos el tiempo y el lugar para ordenar y limpiar el desván, sacando las palabras cachivaches.

Palabras tejado: nos dan refugio, cobijo, seguridad, nos sentimos protegidos. En general son un nombre propio, de aquellos a los que amamos y nos aman, incluso nuestras mascotas.

Palabras ventanas: son para abrirlas y ver los momentos mágicos y especiales de nuestra vida: encontrarnos con un amigo, dar un paseo tomados de la mano con nuestros hijos, tomar un café, ver un atardecer; hacer aquello que nos gusta. Son nuestros momentos de tranquilidad y disfrute, y nos permiten llenarnos de aire y sol

Palabras puerta: cierran ciclos pasados para que podamos tener nuevas experiencias y abren nuevos ciclos para que sigamos construyendo nuestra vida. La llave para todas estas puertas es la Confianza, sobre todo en ti mismo.

Cada día, en cada momento, con todas estas palabras armamos las historias que nos narramos. Me pregunto y te pregunto, qué palabras elegimos cuando armamos y narramos nuestra historia?

A veces relatamos nuestras historias como monólogos internos porque estamos solos. Y otras veces como conversaciones con otras personas, dando a conocer nuestra historia al mundo. Pero siempre, siempre están configuradas por nuestra forma de pensar y nuestro lenguaje e influenciadas por el contexto y la cultura de los que formamos parte.

Muchas veces, en las historias que nos contamos nos sentimos atrapados emocionalmente: por mandatos familiares, obligaciones, el trabajo, el pasado. Nos decimos: nunca tengo suerte, todo me sale mal; no sirvo para esto; los demás tienen una vida mucho más hermosa que la mía. Nos damos cuenta de que estamos incómodos y en nuestro discurso enunciamos que no es eso lo que queremos vivir. Solemos decir: "quiero cambiar", pero en realidad lo que queremos es que cambien las circunstancias o que otro personaje en esa historia cambie. Porque de otra manera deberíamos asumir la responsabilidad de elegir y llevar adelante el cambio nosotros.

Todo cambio, incluso un cambio positivo, implica salirnos de lo conocido, salirnos de nuestra zona de confort. Y aunque ésta sea la menos confortable de todas, en realidad, allí estamos en un espacio que conocemos y dominamos pero que es pequeño y limitado.

Salir de allí, movernos hacia la zona de aprendizaje, supone esforzarnos en creer en nosotros mismos, en nuestras posibilidades, para seguir moviéndonos hacia la zona donde ocurre la magia. Sentir miedo es normal, nos pasa a todos. Transformarlo y lograr que trabaje a nuestro favor, nos hace más fuertes y nos habilita a que podamos cambiar el argumento.

Pero ¿qué pasa cuando no podemos reconocer que nos suceden cosas únicas, mágicas y especiales y sólo vemos lo feo y negativo? ¿Qué pasa cuando nos contamos historias que son incompletas, erróneas o incluso, falsas? ¿Nos estamos engañando?

No, no se trata de que estemos mintiendo. Lo que ocurre es que cada uno cuenta su historia desde su punto de vista particular, dependiendo de lo que puede percibir a través de sus sentidos. Más importante que la realidad es la percepción de ella. No es tan significativo lo que sucede sino cómo interpretamos lo que sucede.

Asumimos que las circunstancias determinan nuestras historias, pero en realidad ocurre lo contrario. El modo en que narramos nuestras vidas determina en lo que se convierten.

Aquí es donde radica el poder de las historias que nos contamos: nos pueden limitar o nos pueden potenciar, impulsándonos hacia nuestros sueños y objetivos.

Qué pasa si cambias la historia que te cuentas? Puedes cambiar tu vida.

DE LAS HISTORIAS QUE NOS CONTAMOS A LAS HISTORIAS QUE CONSTRUIMOS. Reflexionando sobre nuestro uso del lenguaje

Por María Luz Avellaneda

Ahora bien, ¿cómo hacerlo?

Es necesario ser plenamente consciente de la historia sobre ti, que te cuentas a ti mismo, en cada momento, y sobre todo, cuando surgen las adversidades, sabiendo que sólo tú puedes hacer tus propias elecciones vitales.

Los demás, los de afuera, sólo podemos acompañarte en el proceso, si lo permites. Escribir, revisar, editar, reencuadrar y corregir la propia historia es una tarea individual y que requiere de mucho compromiso.

Poner en duda tus relatos, desafiando las creencias que subyacen en ellos. No todo lo que sucede es tal cual lo piensas por mucho que así lo quieras.



En la vida pueden ocurrir dos cosas: o sucede lo que te gustaría o es una oportunidad de aprendizaje.

Los demás, los de afuera, sólo podemos acompañarte en el proceso, si lo permites. Escribir, revisar, editar, reencuadrar y corregir la propia historia es una tarea individual y que requiere de mucho compromiso. Poner en duda tus relatos, desafiando las creencias que subyacen en ellos. No todo lo que sucede es tal cual lo piensas por mucho que así lo quieras.

En la vida pueden ocurrir dos cosas: o sucede lo que te gustaría o es una oportunidad de aprendizaje.

Usar palabras que te gusten, las más bonitas y amorosas de las palabras que te habitan, poniendo en su lugar a las palabras invitadas, para que la historia fluya de manera natural
Reconocer si en tu historia eres protagonista y héroe o si eres víctima y cómo te sientes en ese rol.

Separar los elementos que son imprescindibles de los que son superfluos y comprender cuáles son los detonantes de tus acciones

Identificar la importancia de los actores de reparto: Qué personas te están ayudando a sostener esta versión errada de tu historia y quiénes se comportan como agentes de la realidad, ayudándote a ver aquellas verdades que no puedes ver o deliberadamente eliges ignorar

Tener la posibilidad de abrir y ampliar el argumento, narrando la historia desde el punto de vista de otro personaje, desde otra perspectiva.

Entonces, ¿cómo aumentar la confianza en ti mismo, creer más en ti? ¿Cómo hacer para cambiar la historia que te cuentas y marchar hacia la historia que quieres construir?

Una de las maneras de editar, revisar, corregir y cambiar la historia que te cuentas es reencuadrándola. Y una forma de reencuadrar es la técnica "Afortunadamente".

Voy a contar una experiencia que tuve hace pocos días:

Por un descuido, mi notebook se cayó desde el escritorio al piso, se golpeó y se dañó el disco rígido. Se perdió toda la información que allí guardaba y, como dice un refrán muy recitado aquí en mi tierra: en casa de herrero, cuchillo de palo. Yo, que siempre aconsejaba a los usuarios hacer copias de respaldo de su información, no tenía una copia de la mía.

En ese momento podría haberme dicho: ¡¡qué mala suerte!! ¿Por qué me pasa esto a mí? ¿Qué voy a hacer ahora? ¡Toda mi vida estaba en ese disco y la perdí!

Sin embargo, cuento con recursos que me permiten hacer algo diferente. Lo que me dije fue: Afortunadamente ocurre esto en un momento en que puedo sentarme a reconstruir mucho de lo que guardaba en ese disco; afortunadamente puedo hacer y guardar nuevos desarrollos; afortunadamente puedo tomar conciencia de la importancia de la copia de seguridad y tomar el hábito de hacerla, de ahora en adelante; afortunadamente mi felicidad no depende de lo que esté guardado en el disco de una computadora. Sin dudas, con esta forma de contármela, esta historia fue mucho menos dramática, ¿verdad?

DE LAS HISTORIAS QUE NOS CONTAMOS A LAS HISTORIAS QUE CONSTRUIMOS. Reflexionando sobre nuestro uso del lenguaje

Por María Luz Avellaneda

Te invito a practicarlo:

Quiero empezar pidiéndote que te sientes cómodo, tomando conciencia de tus apoyos, preparándote para esta experiencia.

Piensa en una historia que te estés narrando a ti mismo ahora y que quizá no te está ayudando e incluso te está generando emociones tóxicas.

Puede ser sobre una experiencia que estás atravesando, sobre una circunstancia particular, sobre la relación con una persona en tu vida, sobre ti mismo. Algo que sea de una dificultad baja.

Cierra tus ojos y haz una inspiración profunda y una exhalación larga y lenta. Toma conciencia de tu respiración y escucha los latidos de tu corazón.

Amorosamente, suavemente, siente como respiración y corazón se sincronizan y se mueven ahora al unísono, como danzando.

Ahora que respiración y corazón van al mismo ritmo, pide a tu inconsciente que te convoque a tu parte creativa.

Dale las gracias por venir y estar comunicándose contigo y pregúntale ¿cómo puedo escribir esta historia de manera diferente? Pídele que te dé, por lo menos, tres aspectos positivos de esta situación.

Vuelve a contarte la historia diciendo: afortunadamente esta situación está ocurriendo porque ... y allí añade, de a uno, los aspectos positivos que encuentres.

Vuelve a contarte la historia, con esta nueva versión, enfatizando la palabra afortunadamente, cada vez que te la digas.

Mientras te cuentas esta nueva versión, chequea cómo te sientes, ahora que tu historia ha cambiado de esta forma positiva, focaliza en cómo tu emoción y la experiencia se van transformando, convirtiéndose en aprendizaje, en una oportunidad de crecer y hacer diferente.

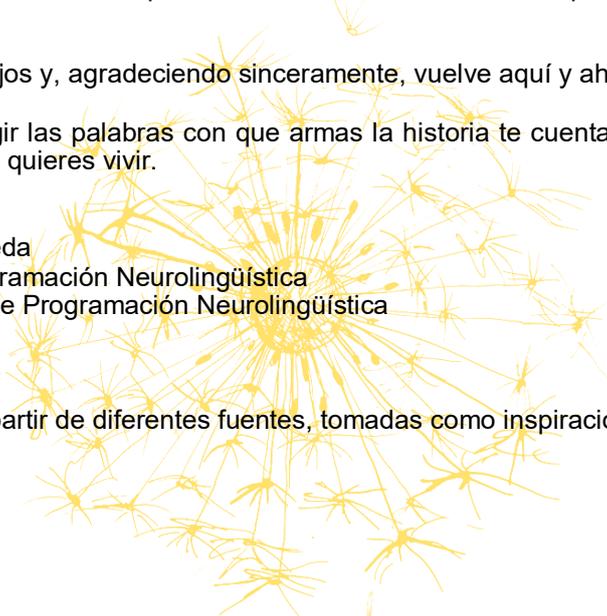
Cuando te sientas cómodo con esta nueva versión de tu historia, lleva tus manos a tu corazón y ancla allí lo que estás sintiendo, mirando lo que estás mirando, escuchando lo que estás escuchando y sintiendo lo que estás sintiendo.

Lentamente, abre tus ojos y, agradeciendo sinceramente, vuelve aquí y ahora.

Recuerda: puedes elegir las palabras con que armas la historia te cuentas sobre tu vida y cambiarla para construir la historia que quieres vivir.

Lic. María Luz Avellaneda
Master Trainer en Programación Neurolingüística
Red Latinoamericana de Programación Neurolingüística

PD: material escrito a partir de diferentes fuentes, tomadas como inspiración y guía para llegar a este resultado final.



¿PARA QUÉ SER PRACTITIONER SI NO ME VOY A DEDICAR...? Explorando las utilidades en el ámbito laboral Por Eva Donat

A menudo me preguntan sobre la utilidad de la Programación Neurolingüística (PNL) si una persona trabaja en otra cosa y no tiene la intención de dedicarse al coaching o a enseñarla a otros.

¿Cómo se puede notar, entonces, en el ámbito laboral, que uno "sabe PNL"?

Mi respuesta suele ser que la PNL no se trata tanto de saber o no saber, sino más bien de incorporar ese ingrediente clave en una receta: aunque no sea visible, es lo que dota al plato de su singularidad.

¿Cómo? Permítanme explicarlo en este breve recorrido por el mundo de la PNL, y su aplicación en el trabajo.



Imaginen ser como magos o hadas, aunque sin una varita mágica visible. La magia reside en la PNL, que se lleva incorporada en la punta de los dedos. Aunque uno no sea un experto, los principios de la PNL se van incorporando gradualmente en la vida diaria, de manera sutil pero efectiva, como la sal en un buen plato.

En primer lugar, la comunicación se convierte en un recurso clave. Gracias a la PNL, se aprende a sintonizar con los colegas de profesión, observando sus gestos y tonos.

A través de la adquisición de experiencia en el lenguaje, se puede ir adaptando poco a poco la manera de comunicarse para conectar mejor, creando un ambiente laboral más armonioso.

Luego, la PNL desarrolla la empatía, permitiendo establecer vínculos más sólidos con las personas que le rodean. Aunque pueda pasar desapercibida, la PNL ofrece herramientas para generar una conexión más profunda.

En cuanto al manejo del estrés, la PNL ayuda a transformar los desafíos en oportunidades de crecimiento. Visualizando el éxito y estableciendo pasos concretos para alcanzar objetivos, se pueden afrontar las situaciones que antes eran estresantes con más calma y determinación.

Por otro lado, la PNL facilita la resolución de conflictos, permitiendo desactivar tensiones de manera eficaz y transformar el caos en paz.

Así, pues, aunque una persona no se dedique exclusivamente a ella, ¡la PNL influncia totalmente su relación en el ámbito laboral!

Con un enfoque observador y grandes dosis de empatía, la PNL se convierte en un aliado invisible que mejora la calidad de vida laboral y personal. ¡Y eso permanece!
¡Que la fuerza de la PNL nos acompañe siempre!

Eva Donat Veiga
Barcelona, España

Las técnicas de PNL pueden ayudar a una persona a aumentar su desempeño, por lo tanto, esto puede ayudar también a una empresa a mejorar su desempeño.

RICHARD BANDLER

DATE UNA MENTE RICA

Tomando el control de tus creencias inconscientes

Por Merilee Dannemann

¿Cuánto dinero es suficiente?

Ésta es una pregunta que muchos ya se han hecho.

Sin embargo, antes de que puedas responderla, primero debes agregar algunas palabras a la pregunta misma para dilucidar "¿suficiente para qué?"

Pruebe la siguiente redacción y vea si le funciona: "¿Cuánto dinero es suficiente para mantenerme en el estilo de vida que me gustaría vivir y sentirme como me gustaría sentirme conmigo mismo?" ¿Esto hace que la pregunta sea más fácil de responder?

La cuestión no es sólo sobre el dinero, sino también sobre tus metas, deseos y sueños. Si no tienes suficiente dinero para satisfacer tus metas, anhelos y sueños, algo te impide tenerlo.

El campo de la Programación Neurolingüística, también conocida como PNL enseña técnicas para hacer preguntas simples y poderosas. Pregúntese: "Si no tengo suficiente dinero, ¿qué me detiene?". Esta pregunta puede provocar una avalancha de miedos, dudas, emociones y conflictos.

Éstos son algunos de los temores comunes sobre el dinero y la riqueza: "No tengo suficiente dinero porque en secreto me preocupa no merecerlo". "No tengo suficiente dinero porque tengo miedo de intentarlo y fracasar". "Tengo miedo de cómo cambiará mi personalidad". "Si me hago rico, ya no les agradaré a mis amigos". "La riqueza es inmoral porque riqueza para uno significa pobreza para otro".

Según los expertos en PNL, Tim y Kris Hallbom, estas y muchas otras afirmaciones negativas pueden clasificarse como "creencias limitantes". Si tienes una creencia limitante como una de las mencionadas anteriormente, incluso a un nivel profundamente inconsciente, podría estar impidiendo que alcances la prosperidad y el éxito que sueñas.

Hallbom, un grupo de innovadores y formadores de PNL de renombre mundial, ha desarrollado nuevos programas para ayudar a las personas a superar las creencias limitantes. A través de años de estudio, práctica y colaboración, desarrollaron un proceso llamado Belief Shift para ayudar a las personas a descubrir y luego superar las creencias limitantes que afectan sus vidas. Al seguir este proceso, los participantes pueden mirar dentro de sus propias mentes y descubrir las creencias limitantes, a menudo mantenidas fuera de su conciencia, que les impiden obtener lo que desean en la vida. Entonces podrán eliminar las creencias limitantes y reemplazarlas con creencias nuevas y empoderadoras.

Recientemente, los Hallbom desarrollaron un programa de capacitación que utiliza este proceso de cambio de creencias específicamente para cuestiones de dinero y riqueza. Se llama The WealthyMind™ Money Clinic.

Imagínese por un momento que mañana se despertará pensando algo como: "Me gustaría tener más prosperidad. Si tengo mucho dinero, lo usaré más sabiamente para beneficiarme a mí mismo y a los demás. Soy una buena persona y merezco el éxito financiero". Puedo hacerlo realidad. Puedo seguir aprendiendo sobre la marcha. Si intento algo y no funciona, puedo aprender de ello y seguir haciéndolo mejor.

Una persona con creencias como estas es imposible de detener, ¿no crees? ¿Esta persona podrías ser tú?

Imagínate cómo podría cambiar tu vida si tuvieras creencias tan poderosas como estas.

De inmediato, comenzarías a notar cosas aquí y allá que respaldan tu creencia. Es posible que te encuentres cambiando el lenguaje de tus pensamientos. Es posible que descubra que ya no utiliza el término "no puedo". En lugar de eso, dices "Me pregunto si puedo" y luego esa frase vuelve a convertirse en "Quiero saber cómo puedo".

Como cree que puede lograr su objetivo incluso si no sabe cómo, puede comenzar a prestar atención a la información que el mundo que lo rodea le brinda y que respalda su intención.



DATE UNA MENTE RICA Tomando el control de tus creencias inconscientes

Por Merilee Dannemann

Es posible que se encuentre escuchando con nuevo interés a personas que antes extrañaba y que se sienta atraído por grupos o actividades que se alinean con sus objetivos. Al mismo tiempo, es posible que se sienta menos atraído por actividades que lo desvíen de su camino o procrastinen. Todos estos cambios te mueven hacia la consecución de tu objetivo.

Pero hay un truco, y es grande. No desarrollarás creencias empoderadoras como estas simplemente por decidir que quieres hacerlo.

Decidir conscientemente lo que se quiere creer no es suficiente. Para que una creencia realmente te sirva, tiene que ser algo que suene verdadero en cualquier nivel, consciente o inconsciente, hasta la médula.

Desafortunadamente, la mente humana es sorprendentemente capaz de confundirse y sabotear su propio bien supremo. Los pensamientos e ideas incrustados en nuestra mente subconsciente, que a menudo provienen de la primera infancia, pueden interferir con nuestros deseos conscientes. Si intentamos poner una cara feliz encima de un sentimiento de miedo o impotencia en lo más profundo de nuestro corazón, podemos crear un conflicto interno completamente nuevo y, de hecho, empeorar el asunto.

Tim Hallbom explica:

"Supongamos que cuando eras un niño pequeño escuchabas a tus padres hablar y decir cosas como: "Los ricos no van al cielo" o reprenderte por tu mal comportamiento y decirte que no merecías ser recompensado. Esta creencia está arraigada en tu sentido de identidad y no podrás deshacerte de ella ignorándola".

"La autoestima es un tema muy común en las creencias sobre el dinero", continúa Tim. "Otra creencia común es que los ricos no son buenos, por lo que si te haces rico te convertirás en alguien que realmente no quieres. Para algunas personas se trata de una traición familiar: si mis padres y mis abuelos eran pobres, al volverme rico estoy rechazando a mi propia familia."

Creencias como éstas se esconden en lo más profundo de nuestra mente, donde tendemos a no sacarlas a la luz. Hasta que no se expresen en voz alta o se articulen conscientemente, no se podrán confrontar ni cambiar.

Es fácil ver cómo una creencia limitante, siempre corroyente a nivel inconsciente, puede interferir con la capacidad de un individuo para asumir un desafío como el de crear riqueza.

El trabajo de los Hallbom sobre las creencias incorpora técnicas que abordan esta preocupación. A través de una extensa investigación, capacitación y pruebas, en colaboración con otros grandes líderes en el campo de la PNL, han desarrollado técnicas para superar estas limitaciones.

"Lo que llamamos proceso de cambio de creencias es una serie de pasos", dice Kris Hallbom. "Primero, exponemos la creencia limitante para que se exprese explícitamente. Luego, dismantelamos la creencia de tal manera que le resulta prácticamente imposible reconstruirse. Finalmente, la reemplazamos con una creencia nueva y empoderadora. La nueva creencia será generada por la propia persona, de modo que encaje completa y naturalmente con la cosmovisión y los valores de esa persona."

En muchos casos, los pasos se pueden realizar en una sola sesión. La sesión toma la forma de una entrevista altamente estructurada. El Practicante o facilitador utiliza numerosas técnicas lingüísticas para guiar a la persona a través de los pasos. Estas técnicas se enseñan en los seminarios Wealthy Mind™ de Hallbom en todo el mundo.

¿Qué significa dismantelar una creencia? En términos generales, esto significa agregar nueva información o evidencia, de tal manera que ya no sea posible seguir teniendo la antigua creencia. Como ejemplo, consideremos a una persona que cree que la única manera de permanecer fiel a la herencia de pobreza y esfuerzo de su familia es seguir siendo pobre y esforzarse.

Cuando se expone la creencia oculta, es posible ver que todos esos miembros de la familia sacrificados y trabajadores hicieron lo que hicieron porque querían dar el regalo de una vida más cómoda a sus hijos y nietos.

DATE UNA MENTE RICA

Tomando el control de tus creencias inconscientes

Por Merilee Dannemann

Se puede decir que enriquecerse no deshonra su memoria, sino que cumple su misión; de hecho, seguir siendo pobre sería algo deshonroso. También es posible decir que las reliquias familiares se refieren tanto al futuro como al pasado, y preguntar al participante qué quiere para sus hijos y nietos. La idea que funciona siempre dependerá de cada individuo específico, pero puede imaginarse cómo algunas personas podrían reaccionar ante estas ideas cambiando inmediatamente sus creencias sobre la riqueza. Nuevos conocimientos pueden hacer que sea literalmente imposible volver a la antigua creencia.

¿Qué tal empoderar las creencias? ¿Cuáles son las características de una de estas creencias? Para responder a esta pregunta, los Hallbom se basaron en la valiosa base de sabiduría que forma el campo de la PNL. Habiendo estudiado la estructura de las creencias que conducen a resultados exitosos en la vida, han aprendido que ciertos elementos clave deben estar presentes para guiar el comportamiento en la dirección deseada.

Tres elementos deben estar presentes —expresados o implícitos— en una creencia bien formulada sobre la riqueza o el éxito.

Estos elementos son:

1. Es posible.
2. Soy capaz.
3. Me lo merezco.

"Ella es posible." En una creencia empoderadora, se asume que, dentro del mundo, es posible alcanzar tu objetivo. ¿Alguien más puede hacer lo que tú quieres hacer? ¿Alguien ya ha hecho esto? Si dudas de esto, puedes buscar evidencia entre tus conocidos o leer biografías de personas que hayan logrado este objetivo.

"Yo soy capaz." Una creencia empoderadora sugiere que tienes capacidades y puedes utilizarlas. Al comienzo de una nueva aventura, es posible que no sepas lo que tendrás que hacer. Quizás no sepas si podrás hacerlo todo. Una creencia bien formulada podría contener la idea de que si no puedes hacer algo hoy, podrás aprenderlo mañana, obtener ayuda o encontrar otra manera de hacerlo. Esta creencia le ayudará a afrontar el desafío con confianza.

"Me lo merezco." ¿Crees que te lo mereces? Si tienes dudas sobre tu autoestima, el proceso de cambio de creencias puede ayudarte a aclararlas y también permitirte encontrar dentro de ti un nuevo nivel de afirmación de tu valor para ti y los demás.

Además de contener estos tres elementos, una creencia empoderadora debe ser una que se vea, suene y se sienta adecuada para usted y sólo para usted. Debe expresarse en un vocabulario que se adapte a sus necesidades. Debe estar alineado con sus otras creencias y valores y el resultado que desea. Esto es especialmente importante en temas relacionados con el dinero, pues es muy común tener conflictos o sensibilidades. La creencia también debería proporcionarle un sentido de motivación. A medida que avanzas por el proceso de la Mente Rica para desarrollar esta creencia, sólo tú puedes juzgar si la afirmación que estás construyendo es realmente correcta o necesita un mayor refinamiento. El papel del guía es guiarte y ayudarte.

"Al final de este proceso", dice Kris, "descubrirás una conexión más fuerte con las metas que ya están cerca de tu corazón y un nuevo vigor y entusiasmo para lograrlas. Esto es lo que queremos para ti. Nuestra propia meta es utilizar nuestras habilidades y conocimientos de PNL para desbloquear el potencial humano.

"Hoy en día la gente está ansiosa por vivir sus vidas de manera más auténtica y más empoderada", dice Tim. "Ya no estamos dispuestos a aceptar relaciones insatisfactorias, cuerpos poco saludables o experiencias desagradables. En cambio, deseamos vidas con el más alto nivel de satisfacción. Con este fin, nuestra misión es ayudar a deshacer las influencias de viejas creencias y hábitos mediante la creación de nuevas creencias que conduzcan a la felicidad, la prosperidad y la salud".

EL PODER DE NUESTRAS PREGUNTAS

Reflexionando sobre que y como nos preguntamos

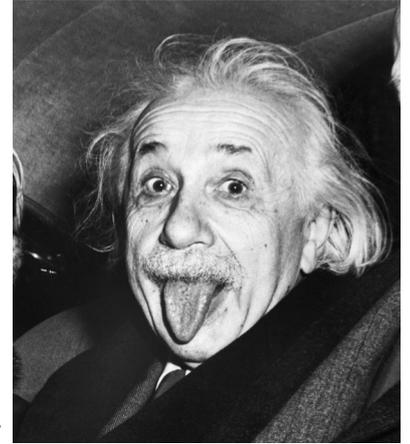
Por Anthony Robbins

Cuando Einstein se hallaba explorando la idea de la relatividad del espacio y el tiempo, se preguntó: «¿Es posible que las cosas que parecen simultáneas no lo sean en realidad?»

Por ejemplo, si se encuentra usted a varios kilómetros de distancia de una explosión sónica, ¿la escucha en el momento exacto en que ésta ocurre en el espacio?

Einstein conjeturó que no, que cuando uno experimenta el suceso, éste no está sucediendo en realidad, sino que más bien ocurrió unos momentos antes. En la vida cotidiana, razonó, el tiempo es relativo, dependiendo de en qué ocupe uno su mente.

En cierta ocasión, Einstein dijo: «Cuando un hombre está sentado en compañía de una mujer bonita durante una hora, ese período de tiempo le parece como un minuto.



Pero si se le deja sentado sobre una estufa caliente durante un minuto, ese tiempo le parecerá más que una hora. Eso es la relatividad». Siguió conjeturando en el ámbito de la física y, creyendo que la velocidad de la luz era fija, se encontró haciéndose la pregunta: «¿Y si se pusiera una luz a bordo de un cohete? ¿Se incrementaría entonces su velocidad?» En el proceso de contestarse a estas preguntas fascinantes, y otras similares, Einstein postuló su famosa teoría de la relatividad.

“Lo importante es no dejar de interrogarse. La curiosidad tiene su propia razón de existir. Uno no puede evitar sentirse pasmado cuando se contemplan los misterios de la eternidad, de la vida, de la maravillosa estructura de la realidad. Es suficiente con que uno trate de aprehender Un poco de ese misterio cada día. No pierda nunca una santa curiosidad.” ALBERT EINSTEIN.

Las poderosas distinciones que estableció Einstein fueron el resultado de una serie de preguntas.

¿Fueron sencillas? Sí.
¿Fueron poderosas? Absolutamente.

¿Qué poder esta usted en condiciones de liberar haciéndose unas preguntas igualmente sencillas pero poderosas?

No cabe la menor duda de que las preguntas son una herramienta mágica que permite al genio que llevamos en nuestras mentes cumplir nuestros deseos; son como el despertador de nuestras capacidades gigantescas. Nos permiten alcanzar nuestros deseos en cuanto las presentemos en forma de interrogantes específicos y bien planteados. De las preguntas consistentes y de calidad surge una verdadera calidad de la vida. Recuerde que su cerebro, como el de los genios, le ofrecerá aquello por lo que pregunte. Así que ponga cuidado con lo que se pregunta, porque aquello hacia lo que mire será aquello que encontrará.

Así pues, disponiendo de todo este poder, ¿por qué la gente no es más feliz, sana, rica y sabia? ¿Por qué tantas personas se sienten tan frustradas, como si no hubiera solución en su vida?

Una respuesta es que, cuando se hacen preguntas, les falta la certidumbre que hace que se les ocurran las respuestas y, lo que es más importante, no logran hacerse conscientemente las preguntas que más les capaciten. Pasan sin hacer caso sobre este proceso crítico, sin previsión ni sensibilidad para con el poder que maltratan o que no logran encender con su falta de fe.

Un ejemplo clásico de ello es la persona que desea perder peso y «no puede». No es que no pueda; lo que sucede es que su plan actual para evaluar lo que debe comer no le apoya.

Se hacen preguntas como:
« ¿Qué me hará sentirme más lleno?» y: « ¿Cuál es el alimento más rico y más dulce que puedo tomar?»
Eso les lleva a seleccionar alimentos llenos de grasa y azúcar, una garantía de mayor infelicidad.

Y si, en lugar de eso, se hicieran preguntas como: « ¿Qué puede alimentarme realmente?», o bien:

EL PODER DE NUESTRAS PREGUNTAS

Reflexionando sobre que y como nos preguntamos

Por Anthony Robbins

10

«¿Contribuirá esto a limpiarme o a atascarme?», «¿Hay algo ligero que puede comer y que me proporcione energía?» Mejor aún, podrían preguntarse: «Si como esto, ¿a qué tendré que renunciar para alcanzar mi objetivo? ¿Cuál será el último precio que tendré que pagar si no dejo esto ahora?»

Al hacerse preguntas como éstas, asociará dolor al comer en exceso, y su comportamiento cambiará inmediatamente. Para mejorar su vida tiene que cambiar las preguntas que se hace habitualmente.

Recuerde que las pautas de preguntas que se haga de forma consistente crearán depresión o disfrute, indignación o inspiración, miseria o magia.

Hágase las preguntas que sean capaces de elevar su espíritu y que le permitan seguir empujando por el camino de la excelencia humana.

CÓMO FUNCIONAN LAS PREGUNTAS

Las preguntas logran tres cosas específicas:

1. Cambian inmediatamente aquello sobre lo que enfocamos la atención y en consecuencia cómo nos sentimos.

Si continúa haciéndose preguntas del estilo de: «¿Cómo es que me siento tan deprimido?», o bien: «¿Por qué no le gusto a nadie?», enfocará la atención, buscará y encontrará referencias que apoyen la idea de que hay una razón para que se sienta deprimido o poco querido. Como resultado de ello, se quedará en esos estados de ánimo tan poco capacitados. Si en lugar de eso se pregunta: «¿Cómo puedo cambiar mi estado de ánimo para sentirme más feliz y querido?», enfocará la atención sobre las soluciones. Aunque su cerebro le responda inicialmente: «No hay nada que pueda hacer», si a pesar de ello insiste, como hicieron Stanislav Lew o W Mitchell, y mantiene un sentido de la certidumbre y la expectativa, terminará por obtener las respuestas que necesita y se merece.

Descubrirá verdaderas razones para sentirse mejor y, al enfocar la atención sobre ellas, su estado emocional le seguirá de inmediato.

Hay una gran diferencia entre una afirmación y una pregunta. Cuando se dice a sí mismo: «Soy feliz, soy feliz, soy feliz», es posible que se sienta realmente feliz si produce la suficiente intensidad emocional, cambia su fisiología y, en consecuencia, su estado de ánimo.

Pero, en realidad, puede pasarse todo el día haciéndose afirmaciones de este tipo sin cambiar cómo se siente. Lo que le ayudará a cambiar realmente es preguntarse: «¿De qué me siento feliz ahora? ¿De qué podría sentirme feliz si lo deseara? ¿Cómo me haría sentirme feliz eso? "Si continúa haciéndose preguntas como éstas, descubrirá referencias reales que le inducirán a enfocar la atención sobre las razones que existen realmente para que se sienta feliz. Y entonces estará seguro de sentirse feliz.

En lugar de «animarle», las preguntas le proporcionan verdaderas razones para sentir la emoción. Usted y yo podemos cambiar en un instante el estado de ánimo, cambiando nuestro enfoque. La mayoría de nosotros no nos damos cuenta del poder del control de la memoria. ¿Verdad que ha atesorado en su vida momentos que, si enfoca la atención y piensa en ellos, eso le hace sentirse inmediatamente feliz, incluso en este momento?

Quizá fue el nacimiento de un niño, el día de su boda o su primera cita. Las preguntas son una guía que le conduce a esos momentos. Si se hace preguntas como: «¿Cuáles son los momentos que más atesoro?», o bien: «¿Qué hay de realmente maravilloso en mi vida ahora mismo?», y considera seriamente la pregunta empezará a pensar en experiencias que le hacen sentirse fenomenalmente bien. Y en ese estado emocional no sólo se sentirá mejor, sino que será capaz de aportar más a todos aquellos que le rodeen.

El problema, como bien puede suponer, es que la mayoría de nosotros nos sentimos como si fuéramos con un piloto automático. Al no lograr controlar de forma consciente las preguntas habituales que nos planteamos, limitamos gravemente nuestro abanico emocional y, por lo tanto, nuestra habilidad para utilizar los recursos de que disponemos. ¿La solución? Como ya vimos en el capítulo sexto, el primer paso consiste en cobrar conciencia de lo que desea, y descubrir cuál es su vieja pauta limitadora.

EL PODER DE NUESTRAS PREGUNTAS

Reflexionando sobre que y como nos preguntamos

Por Anthony Robbins

11

Conseguir apalancamiento: pregúntese: «Si no cambio esto, ¿cuál es el precio que tendré que pagar en último término?»

¿Qué me costará esto a largo plazo?», y: « ¿Cómo quedaría transformada toda mi vida si hiciera esto ahora mismo?»; interrumpa la pauta (si alguna vez ha sentido dolor, se ha distraído y no lo ha sentido, sabrá lo muy efectivo que es esto); cree una alternativa nueva y capacitadora, haciéndose una serie de preguntas mejores; y luego condiciónela, repitiéndola hasta que se convierta en una parte consistente de su vida.

2. Las preguntas cambian aquello que suprimimos.

Los seres humanos somos maravillosas «criaturas supresoras».

A todos nos suceden millones de cosas a nuestro alrededor, sobre las que podríamos enfocar la atención ahora mismo, desde el flujo de la sangre por nuestras orejas hasta la brisa que puede estar acariciándonos los brazos. No obstante, sólo podemos enfocar la atención consciente sobre un pequeño número de cosas al mismo tiempo. Inconscientemente, la mente puede hacer todo tipo de cosas, pero, una vez conscientes, nos vemos limitados por el número sobre las que podemos enfocar la atención de forma simultánea. Así pues, el cerebro se pasa una buena parte de su tiempo tratando de dar prioridad a lo que debe prestar atención y, lo que es más importante, a lo que no presta atención alguna o incluso «suprime».

Si se siente realmente triste, sólo hay una razón: es porque suprime todas las razones por las que podría sentirse bien y si se siente bien, es porque suprime todas las cosas malas en las que podría fijar su atención. Así que, cuando le hace una pregunta a alguien, cambia aquello sobre lo que esa persona enfoca la atención y lo que está suprimiendo.

Si alguien le pregunta: « ¿Se siente tan frustrado como yo con este proyecto?», aunque no se sintiera frustrado antes, puede empezar a enfocar la atención sobre lo que previamente había suprimido, y empezar a sentirse también mal. Si alguien le pregunta: « ¿Qué hay de realmente horrible en su vida?», puede sentirse impulsado a contestar, al margen de lo ridícula que sea esa pregunta. Si no la contesta conscientemente, la pregunta puede permanecer inconscientemente en su mente.

A la inversa, si se le pregunta: « ¿Qué hay de realmente grande en su vida?», y mantiene usted el enfoque sobre la respuesta, puede empezar a sentirse inmediatamente bien.

Si alguien dice: «Sabes que este proyecto es realmente grande. ¿Has pensado alguna vez en el impacto que vamos a tener gracias a lo que hemos creado aquí?», puede sentirse inspirado por un proyecto que antes le parecía muy trabajoso. Las preguntas son como el láser de la conciencia humana. Concentran su enfoque y determinan lo que sentimos y hacemos.

Deténgase un momento, eche un vistazo a la estancia donde se encuentre y pregúntese: «¿Hay en esta habitación algo que sea marrón?» Mira a su alrededor y lo ve: marrón, marrón, marrón. Ahora, observe esta página. Bloqueando su visión periférica, piense en todo aquello que sea... verde. Si se encuentra en una habitación que conoce bien, probablemente lo hará con facilidad, pero, si está en una habitación extraña, es muy probable que recuerde más cosas marrones que verdes.

Ahora, mire a su alrededor y observe lo que sea verde: verde, verde, verde. ¿Observa usted más verde esta vez? Si se encuentra en un ambiente que no le es familiar, estoy seguro de que la respuesta será afirmativa. ¿Qué nos enseña esto? Pues que aquello hacia lo que miramos, eso es lo que encontramos.

Así pues, si se siente enojado, una de las mejores cosas que puede hacer es preguntarse: « ¿Cómo puedo aprender de este problema para que no vuelva a sucederme?»

Ese es un buen ejemplo de una pregunta de calidad, en el sentido de que le llevará desde el desafío actual a encontrar los recursos capaces de impedir que este dolor vuelva a repetirse en el futuro. Hasta que se hace esa pregunta, está suprimiendo la posibilidad de que este problema se convierta realmente en una oportunidad.



EL PODER DE NUESTRAS PREGUNTAS

Reflexionando sobre que y como nos preguntamos

Por Anthony Robbins

EL PODER DE LA PRESUPOSICIÓN

Las preguntas tienen el poder de afectar a nuestras creencias y, de ese modo, lo que consideramos como posible o imposible. Tal y como vimos en el capítulo cuarto, hacer preguntas penetrantes puede debilitar las patas de referencia de las creencias limitadoras, permitiéndonos desmanteladas y sustituidas por otras capacitadoras. Pero ¿se ha dado cuenta alguna vez de que las palabras específicas que seleccionamos y el mismo orden de éstas en una pregunta pueden hacernos considerar ciertas cosas, al mismo tiempo que damos otras por sentadas? A eso se lo conoce como el poder de la presuposición, algo de lo que debería ser muy consciente.

Las presuposiciones nos programan para aceptar cosas que pueden ser ciertas o no, y otras personas pueden utilizadas sobre nosotros, o nosotros mismos podemos utilizadas subconscientemente. Por ejemplo, si se hace una pregunta como: « ¿Por qué me saboteo siempre a mí mismo?» después de que algo haya salido mal, se está preparando para volver a repetir lo mismo y está poniendo en marcha una profecía que se cumple a sí misma. ¿Por qué?

Pues porque, como ya hemos dicho, su cerebro le aportará obedientemente la respuesta a cualquier cosa que le pregunte. Habrá dado por sentado que se sabotea porque enfoca la atención sobre por qué hace tal cosa, en lugar de plantearse si lo ha hecho en realidad.

No caiga en la trampa de aceptar las presuposiciones de alguien más, o las propias. Encuentre referencias que apoyen nuevas creencias que le capaciten.

3. Las preguntas cambian los recursos de que disponemos.

Hace unos cinco años llegué a una encrucijada crucial en mi vida, cuando regresé a casa después de una jornada agotadora y descubrí que uno de mis socios me había malversado un cuarto de millón de dólares y dejado la empresa con una deuda de 750.000 dólares. Las preguntas que no había logrado hacer cuando contraté a ese hombre me habían llevado a esta situación, y ahora mi propio destino dependía de las nuevas preguntas que fuera capaz de hacerme. Todos mis asesores me aseguraron que sólo me quedaba una alternativa: declararme en bancarrota.

Empezaron inmediatamente a hacerme preguntas como: « ¿Qué debemos vender primero? ¿Quién se lo comunicará a los empleados?» Pero yo me negué a aceptar la derrota.

Resolví que, costase lo que costase, encontraría una forma de mantener mi empresa en funcionamiento. En la actualidad, sigo activo en el negocio no gracias al gran consejo que recibí de quienes me rodeaban, sino porque me planteé una pregunta mejor: « ¿Cómo puedo darle la vuelta a esta situación?»

A continuación, me hice una pregunta mucho más inspiradora: « ¿Cómo puedo darle la vuelta a mi empresa, llevarla hasta el siguiente nivel y conseguir que ejerza un mayor impacto del que ha logrado en el pasado?» Sabía que, si me hacía una pregunta mejor, obtendría una respuesta mejor.

Al principio, no obtuve la respuesta que deseaba. Inicialmente, fue: «No hay forma de darle la vuelta a la situación». Pero seguí haciéndome la pregunta con intensidad y expectación. La amplié, planteándomela del siguiente modo: « ¿Cómo puedo añadir más valor y ayudar a más gente incluso mientras duermo? ¿Cómo puedo conectar con la gente de una forma que no se vea limitada por mi presencia física?» Con estas preguntas en la cabeza, se me ocurrió la idea de iniciar una operación de franquicia en la que más gente pudiera representarme por todo el país. Un año más tarde y a partir de estas mismas preguntas, se me ocurrió la idea de producir un informe comercial televisado, y ésa fue una respuesta que recibí de la misma ardiente pregunta que me había planteado.

En esa primera etapa creamos y distribuimos más de siete millones de videos por todo el mundo. Gracias a haberme hecho una pregunta con la suficiente intensidad, obtuve una respuesta que me ayudó a desarrollar relaciones con personas diseminadas por todo el mundo, y a las que de otro modo no habría podido conocer o contactar.

En el ámbito de los negocios, especialmente, las preguntas nos abren nuevos mundos y nos permiten acceder a recursos que, de otro modo, nos habrían pasado inadvertidos, a pesar de que estaban disponibles.

EL PODER DE NUESTRAS PREGUNTAS

Reflexionando sobre que y como nos preguntamos

Por Anthony Robbins

13

Donald Petersen, un presidente jubilado de la Ford Motor Company, era conocido por sus preguntas persistentes: « ¿Qué piensa al respecto? ¿Cómo puede mejorar su trabajo?» En cierta ocasión, Petersen planteó una pregunta que, sin lugar a dudas, dirigió los beneficios de la Ford por el camino del éxito. Le preguntó al diseñador Jack Telnack: « ¿Le gustan los coches que está diseñando?» Y Telnack contestó: «En realidad, no, no me gustan». Entonces, Petersen le planteó la pregunta crítica: «¿Por qué no ignora a la dirección y se dedica a diseñar un coche que le guste?»

El diseñador le tomó la palabra al presidente y se puso a trabajar en lo que luego sería el Ford Thunderbird 1983, un coche que inspiró los modelos posteriores del Taurus y el Sable. En 1987, bajo la dirección de Petersen, maestro en el arte de hacer preguntas, la Ford ya había superado a la General Motors en márgenes de beneficios, y en la actualidad el Taurus se considera uno de los mejores coches que se han fabricado.

Donald Petersen es un gran ejemplo de alguien que utilizó realmente el poder increíble de las preguntas. Gracias a una de ellas cambió por completo el destino de la Ford Motor Company. Usted y yo tenemos ese mismo poder a nuestra disposición en cada momento del día. Las preguntas que nos hacemos en cualquier momento pueden configurar nuestra percepción de quiénes somos, de qué somos capaces, y qué estamos dispuestos a hacer para alcanzar nuestros sueños. Aprender a controlar conscientemente las preguntas que nos hacemos nos conducirá mucho más lejos que ninguna otra cosa en el proceso de alcanzar nuestro destino. A menudo, nuestros recursos sólo se ven limitados por las preguntas que debemos hacernos.

Una cosa importante a recordar es que nuestras creencias afectan a las preguntas. Muchas personas jamás se habrían preguntado: «¿Cómo puedo darle la vuelta a la situación?», sencillamente porque todos los que les rodeaban les habrían dicho que era imposible. Les habría parecido una pérdida de tiempo y energía.

Tenga cuidado de no hacerse preguntas limitadas, ya que, en tal caso, encontrará respuestas limitadas. Lo único que limita las preguntas que se hace es su creencia acerca de lo que es posible. Una creencia esencial que ha configurado mi destino personal y profesional es que, si continuo haciéndome cualquier pregunta, terminaré por encontrar una respuesta. Lo único que necesitamos hacer es crear una pregunta mejor, para obtener así una respuesta mejor. Una de las metáforas que suelo utilizar es que la vida es como un juego de riesgo; todas las respuestas están ahí, y lo único que tenemos que hacer es plantear las preguntas correctas para ganar.

PREGUNTAS QUE SOLUCIONAN PROBLEMAS

La clave, pues, consiste en desarrollar una pauta de preguntas bien consolidadas que nos den más poder. Usted y yo sabemos que siempre habrá momentos en que nos encontremos con eso que solemos llamar «problemas»: los obstáculos al progreso personal y profesional. Toda persona tiene que enfrentarse con estos «regalos» especiales, sin que importe la fase de la vida que haya alcanzado.

La cuestión no es si va a tener problemas, sino cómo va a enfrentarse a ellos cuando aparezcan. Todos necesitamos una forma sistemática de afrontar los desafíos. Así pues, al darme cuenta del poder de las preguntas para cambiar inmediatamente mi estado de ánimo y permitirme el acceso a recursos y soluciones, empecé a entrevistar a personas y a preguntarles cómo lograban salir de los problemas. Descubrí que hay ciertas preguntas que parecen totalmente necesarias. He aquí una lista de cinco preguntas que utilizo para afrontar cualquier tipo de problema que surja, y le aseguro que éstas han cambiado absolutamente la calidad de mi vida. Si elige utilizarlas, también harán lo mismo por usted.

Las preguntas que solucionan problemas

1. ¿Qué hay de grande en este problema?
2. ¿Qué hay que no sea perfecto todavía?
3. ¿Qué estoy dispuesto a hacer para lograr que sea como yo quiero?
4. ¿Qué estoy dispuesto a no seguir haciendo para lograr que sea como yo quiero?
5. ¿Cómo puedo disfrutar del proceso, mientras hago lo necesario para lograr que sea como yo quiero?

JOHN GRINDER

Charlando con los creadores de la PNL

Por Mónica Pérez de Las Heras

Entrevista realizada a John Grinder, co creador de la PNL junto a Richard Bandler.

Pregunta. ¿Cómo define la PNL?

Es el proceso de descubrimiento que llamamos “modelaje” y su aplicación para crear opciones.

P. ¿Por qué coaching con PNL?

Los coach sin PNL están haciendo cosas de contenido que no entienden. No hay ninguna distinción entre contenido y proceso, desgraciadamente, la mayoría de la gente que llegan a la oficina de un coach, son personas que quieren hacer un cambio en su vida, son vulnerables, están dando un paso para entrar en una zona desconocida, y naturalmente están buscando un punto de estabilidad, un punto de referencia que es el coach.

Si el coach está sugiriendo posibilidades que vienen no del cliente sino de los mapas internos del coach, sin mala intención está imponiendo sus valores, creencias, en una persona vulnerable, eso no es ético. Cualquier sistema que no hace la diferencia entre proceso y contenido es una violación de una ética profunda desde mi punto de vista. A propósito, hay personas aquí en España, especialmente en la Asociación Española de PNL que han decidido que soy muy rígido y mi rigidez viene de mi insistencia en diferenciar contenido y proceso; si eso es rigidez, tengo un montón.

P. ¿El mundo sería mejor con más PNL?

Depende de qué otra opción tendríamos para el nicho ocupado por PNL. Es una respuesta modesta. Otra menos modesta es que es el único conjunto de patrones que conozco que nos da la posibilidad de superar los límites de contenido, que es el legado que tenemos como especie. Son procesos puros. En ese sentido sí, el mundo es mejor por la presencia de las opciones que emergen de la PNL. No hay ningún sistema solo que pueda contener las posibilidades humanas. Como dice un amigo mío de México, “la PNL es tan buena que hasta malhecha funciona”.

P. ¿Qué puede hacer la PNL por la crisis?

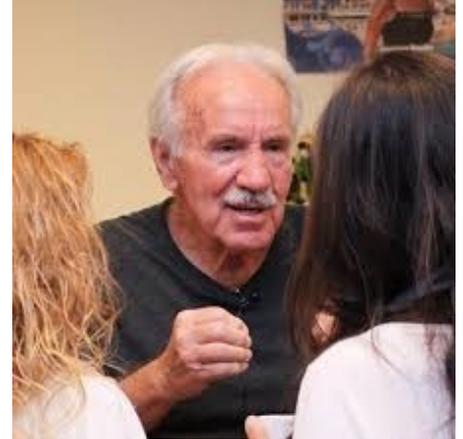
La PNL puede hacer cosas por la crisis. Por ejemplo, una parte significativa de la crisis es perceptiva. En estos momentos hay un poder más grande que la PNL, la prensa, ellos están operando como un amplificador de lo que pasa con una selección inconsciente de qué parte de los eventos van a contar. No aceptan la responsabilidad de sus acciones, dicen que son objetivos pero no existe la objetividad. En este sentido hay una oportunidad de cambiar y hacer algo que vale. Dado que una parte de la “crisis” es perceptual, tenemos todas las herramientas de la PNL para cambiarla. Hay una contribución enorme que podemos hacer. Es un momento también muy bueno para hacer cambios en cosas tangibles como el sector financiero, no requiere mucho tiempo cambiar la actitud, la cultura de una empresa si puedes identificar quiénes son los líderes informales. Estos son los que tienen influencia en un 10 % de un grupo, con ellos, en poco tiempo, se puede cambiar la cultura de la empresa. Sí tengo confianza en ello.

P. ¿Ha conseguido muchas cosas, se siente suficientemente satisfecho?

No, nunca. Lo que hice ya está hecho, lo que voy a hacer lo voy a hacer. Cuando estoy en una entrevista como esta me doy cuenta que no está mal lo que logré: he codificado, he modelado, he diseñado, he promovido una serie de patrones que han mejorado la vida de mucha gente. Si me tomo el tiempo para pensar en ello, estoy orgulloso de mis logros, pero eso ya lo experimenté. Necesito continuar moviéndome para aprender.

P. ¿Qué supone para usted hoy en día el libro “De sapos a príncipes”, uno de los primeros que publicó?

Para mí es historia nada más.



JOHN GRINDER

Charlando con los creadores de la PNL

Por Mónica Pérez de Las Heras

15

No tiene ningún impacto, soy el autor, son cosas que son tan básicas que la mayoría de ellas, si pudiera cambiarlas las cambiaría. Pero para la época en que se escribió era revolucionario, y todavía tiene un impacto grande en la mayoría de la gente, no tanto impacto como "Susurrar en el viento", sin embargo es mucho más fácil, más simple. Mi último libro es más denso, tienes que trabajar en él, pero es más complejo, más avanzado, con mayor significado.

P. ¿Hay gente que puede utilizar la PNL de manera natural?

Sí, he encontrado gente así, no muchos pero he encontrado algunos de ellos. He aprendido mucho observando a los niños. Por ejemplo con mi nieto y nieta. Cuando John nació aceptó perfectamente a Jessica quien se convirtió en su "protegida", enseñándole todo, de manera que ella podía hacer todo lo que hacía John a pesar de la diferencia de tres años entre ellos. Un día hace cuatro años, cuando John tenía unos 8 y Jessica 5, observó John a Jessica a su regreso de la escuela, estaba triste. "¿Qué te pasa hermana?" le dijo. "Hay una persona mala, que constantemente me está diciendo cosas malas y me duele, cuando escucho cosas así me duele", tocándose el corazón al decirlo. Inmediatamente John cogió un papel y le dijo: "OK Jessica, aquí estás tú, con tu pelo, una sonrisa y un corazón grande, el método es muy sencillo. Si escuchas algo que te gusta, le permites que entre en tu corazón, por otro lado, hay un escudo invisible alrededor de ti, si alguien te dice algo malo entra aquí y rebota, así de sencillo". ¿De dónde viene eso? ¡Quién sabe! Los niños intuitivamente, hacen cosas que nosotros hacemos como patrones.

P. ¿Cree que debería estudiarse PNL en los colegios o las universidades?

El problema para mí es que fui profesor y conozco con precisión las actitudes; hay excepciones pero la mayoría de los profesores, en un punto de su desarrollo, han decidido no involucrarse con los estudiantes. Cuando era profesor de la Universidad me involucraba con ellos a descubrir patrones, cómo se hacen, como se encuentran los ejemplos y los contraejemplos. Si los profesores enseñaran PNL como disciplina eso no me gustaría porque lo iban a hacer como Robert Dilts.

P. En cualquier caso, ¿le parece importante que un profesor hable empleando los tres sistemas representacionales?

Un profesor que habla en los tres canales es más efectivo porque está cubriendo las necesidades inconscientes de los alumnos.

P. ¿Le interesa lo que hacen otros, como por ejemplo, Richard Bandler?

En el caso de Bandler conozco lo que hace, es una combinación muy sofisticada entre las submodalidades y los patrones de hipnosis de Erickson. Ha logrado una integración de los dos conjuntos de patrones que hace tiempo hemos descubierto, modelado y codificado en una forma muy avanzada. Es impresionante su manejo de la combinación entre el conjunto de patrones de submodalidades y los patrones lingüísticos de metáfora de Milton Erickson.

P. ¿Su relación es buena?

Sí, es buena porque ninguno de los dos quiere continuar en una relación activa. No tenemos contacto. Él tiene su campo en el que experimentar. Si nos encontramos nos saludamos. Desgraciadamente las últimas conexiones fueron por la demanda que él puso contra mí, y otros por el uso de la PNL. Él pensó que yo no iba ir a juicio. El problema en su estrategia fue que él no conocía a Carmen (su mujer) y sus estrategias. Carmen dijo: "vamos a aclarar esto de una vez". En 10 minutos de comenzado el juicio, por la inteligencia de Carmen, el juez decidió desestimar el caso.

P. ¿Qué opina de Robert Dilts?

Robert Dilts vive demasiado en su hemisferio izquierdo. Es sumamente inteligente, es buen amigo aunque estamos peleando todo el tiempo, él está cambiando su estilo ahora porque han sucedido eventos importantes en su vida social. La mujer con la que está ahora es una bailarina. Conocí a Robert cuando él tenía 19 años, era alumno de lingüística en Santa Cruz. Es sumamente inteligente. Está cambiando, no quiero atacarlo ahora porque está en transición. Ha tenido un efecto en el mercado malo, la mayoría de la gente que está estudiando con Dilts está estudiando académicamente, la PNL es un deporte de actividad, no intelectual.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El regalo de los insultos

Por PAULO COELHO

Cerca de Tokio vivía un gran samurai, ya anciano, que ahora se dedicaba a enseñar el budismo zen a los jóvenes.

A pesar de su edad, corría la leyenda de que aún era capaz de derrotar a cualquier adversario.

Cierta tarde, un guerrero, conocido por su total falta de escrúpulos, apareció por allí.

Era famoso por utilizar la técnica de la provocación: esperaba que su adversario hiciera el primer movimiento y, dotado de una inteligencia privilegiada para captar los errores cometidos, contraatacaba con velocidad fulminante.



El joven e impaciente guerrero jamás había perdido una lucha. Conociendo la reputación del samurai, estaba allí para derrotarlo y aumentar así su fama.

Todos los estudiantes se manifestaron en contra de la idea, pero el viejo aceptó el desafío.

Fueron todos hasta la plaza de la ciudad, y el joven comenzó a insultar al viejo maestro.

Arrojó algunas piedras en su dirección, le escupió a la cara, gritó todos los insultos conocidos, ofendiendo incluso a sus antepasados.

Durante horas hizo todo lo posible para provocarlo, pero el viejo permaneció impasible. Al final de la tarde, sintiéndose ya exhausto y humillado, el impetuoso guerrero se retiró.

- Decepcionados por el hecho de que su maestro aceptara tantos insultos y provocaciones, los alumnos le preguntaron:

- ¿Cómo ha podido usted soportar tanta indignidad? ¿Por qué no usó su espada, aún sabiendo que podía perder la lucha, en vez de mostrarse cobarde ante todos nosotros?

- Si alguien se acerca a tí con un regalo, y tú no lo aceptas, ¿a quien pertenece el regalo? preguntó el samurai.

A quien intentó entregarlo - respondió uno de los discípulos.

- Pues lo mismo vale para la envidia, la rabia y los insultos - dijo el maestro - Cuando no son aceptados, continúan perteneciendo a quien los cargaba consigo.