



**RED**  
Latinoamericana  
de PNL



# LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 105

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

## LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 105 COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Son nuestras decisiones las que dan forma a nuestro destino. Creo que, más que cualquier otra cosa, son nuestras decisiones -y no las circunstancias de la vida- las que determinan nuestro destino.

ANTHONY ROBBINS

### **DINÁMICAS SISTÉMICAS EN EL CAMPO DE LA PNL**

Entre la historia y la pertenencia

Por Marcelo Genestar Antúnez

Pág. 1 a 4

### **ETAPAS DE TRANSFORMACIÓN**

Acceso a niveles de cambio más profundos

Por Connirae Andreas

Pág. 5 a 7

### **CONECTANDO HISTORIAS CON APRENDIZAJES**

Fragmento del Libro Crisálida

Por Elin Leotta y Laura Gómez

Pág. 8 a 9

### **CAMBIO DE COMPORTAMIENTOS**

Como terminar con viejos hábitos con la PNL

Por Shelle Rose Charvet

Pág. 9 a 13

### **HACIENDO HISTORIA**

Extracto del libro La magia de la PNL

Por Alejandro Cuellar

Pág. 14 a 17

### **DESDE EL REINO METAFÓRICO ...**

El verdadero valor del anillo - Por JORGE BUCAY

Pág. 18

## **Textuales de JOHN LA VALLE**

Si la PNL NO es una terapia, ¿qué es?

La PNL es una disciplina de meta. Es decir, es la disciplina de las disciplinas. La PNL es el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva y lo que se puede estimar a partir de eso. El mayor error sobre esta tecnología es que es una terapia y esto está tan lejos de la verdad como te puedas imaginar. Richard Bandler y John Grinder formaron una tecnología, basada principalmente en el trabajo de modelado de Richard Bandler. Y los primeros modelos fueron Fritz Perls y Virginia Satir. Fritz Perls era un terapeuta Gestalt y Virginia Satir una terapeuta familiar. Y así, las dos primeras personas con las que Richard Bandler entró en contacto fueron terapeutas, simplemente por conveniencia, basados en el trabajo que Richard estaba haciendo con un editor. Luego vino Milton Erickson y luego muchos otros. Al principio, Richard y John se dieron cuenta de que la tecnología se podía utilizar en muchas aplicaciones, como disciplina objetivo mental. profunda y sólidamente. La PNL se trata del lenguaje y cómo funciona el cerebro, y la química del cerebro y los efectos de los estados en el aprendizaje. De hecho, es una herramienta educativa. Al ser una disciplina de meta, funciona siempre que alguien tiene cerebro y quiere aprender a usarlo de manera más efectiva, eficiente, con elegancia, etc.



# DINÁMICAS SISTÉMICAS EN EL CAMPO DE LA PNL

## Entre la historia y la pertenencia

### Por Marcelo Genestar Antúñez

1

#### Para comenzar, una pequeña narración

Dos amigos comparten algunas ideas acerca de un tema que les gusta a ambos. Desde conocimientos y experiencias diversas, deciden poner en marcha un proyecto para profundizar en ello. Ambos están muy interesados en el asunto y le dedican energía y verdadera pasión.

Hablan del tema con su círculo de relaciones y consiguen involucrar a otras personas que les ayudarán en el desarrollo de la propuesta. Con el liderazgo de los dos amigos, este equipo de colaboradores empieza a generar resultados espectaculares.

Dos años después, una tercera persona se une al dúo inicial de líderes. Esta nueva incorporación aporta un bagaje que da más solidez a lo que tienen elaborado. El proyecto sigue avanzando de manera satisfactoria, con nuevos grupos de trabajo que se añaden a los que ya existían.

Al año siguiente, uno de los iniciadores del proyecto (el de mayor edad) deja el proyecto y, con él, también se van muchas de las personas que les acompañaron en las primeras andaduras.

El nombre de este iniciador (y, por supuesto, el de los colaboradores) es suprimido del proyecto. A partir de esos momentos, y hasta 40 años después, su contribución y su misma presencia en esos primeros y decisivos pasos es totalmente ignorada.

#### La historia de la PNL

Los párrafos anteriores sintetizan lo sucedido en el campo de la PNL desde 1971/72 hasta 2013.

Frank Pucelik y Richard Bandler se conocen en la Universidad de Santa Cruz, empiezan a trabajar y reúnen a grupos de experimentación.

Más tarde se les une John Grinder.

Posteriormente, Frank Pucelik desaparece de escena, quedando Bandler y Grinder como los creadores "oficiales" de la PNL.

Y el tema sigue así hasta que, en 2013, aparece el libro "*The origins of Neuro Linguistic Programming*", con Frank Pucelik y John Grinder como editores.

En ese momento, la comunidad PNLista de todo el mundo conoce hechos y situaciones que habían permanecido ocultos. Y empieza a ser reconocida la figura de Frank Pucelik como co-creador de la PNL.

#### Dinámicas sistémicas

Desde mi conocimiento de Constelaciones Organizacionales, deseo compartir algunas ideas acerca de lo ocurrido en el campo de la PNL a lo largo de estos años. Confío que este análisis aporte alguna luz para comprender ciertos procesos y, sobre todo, contribuya a encarar mejor nuestro futuro.

Hace algunos años, mientras conversaba con mi amigo Allan Santos, brasileño pionero de la PNL en España, me dijo esta frase: "parece que la PNL tiene las *brigas* en el ADN" (*brigas* = peleas en lengua portuguesa). Estoy convencido de que ese aspecto tiene relación con lo que estoy presentando aquí.

Quizás se podría argumentar que el campo de la PNL no es una organización en un sentido estricto (no es una organización formal, con cargos y responsabilidades, etc.). Sin embargo, en mi opinión, comparte algunos elementos que permiten hacer este análisis.





## DINÁMICAS SISTÉMICAS EN EL CAMPO DE LA PNL

### Entre la historia y la pertenencia

Por Marcelo Genestar Antúnez

2

Quizás se podría argumentar que el campo de la PNL no es una organización en un sentido estricto (no es una organización formal, con cargos y responsabilidades, etc.). Sin embargo, en mi opinión, comparte algunos elementos que permiten hacer este análisis.

De forma muy resumida, en el enfoque de Constelaciones (se apliquen éstas a la Familia o a las Organizaciones) se reconocen varios principios cuya vulneración acarrea consecuencias negativas. De ellos, he elegido tres que entiendo son especialmente importantes en este caso:

Derecho a la pertenencia  
Equilibrio entre dar y recibir  
Quien lleva más tiempo tiene prioridad

A continuación, comentaré brevemente cada uno de estos principios y los conectaré con lo sucedido en el campo de la PNL en relación con ellos.

#### Derecho de pertenencia

Gunthard Weber colaboró directamente con Bert Hellinger y es un referente en el campo de las Constelaciones en Organizaciones. En sus palabras: *“En las organizaciones, todo miembro tiene el mismo derecho de formar parte. Cuando esto se maneja de una forma superficial o inadecuada, se convierte en una hipoteca para la organización, especialmente en la relación de confianza entre colaboradores y organización, y en el compromiso mutuo”*.

La historia que me contaron cuando inicié mi aprendizaje de la PNL fue la misma que tantas personas hemos escuchado, y que todavía se cuenta así en muchos ámbitos: la PNL fue creada por Bandler y Grinder. Punto.

La única constancia de que Frank Pucelik era alguien que pertenecía al campo de la PNL fue un libro escrito juntamente con Byron Lewis. En su primera edición se publicó como *“Magic demystified: A pragmatic guide to communication and change”*. En una edición revisada, publicada años más tarde, el título se convirtió en *“Magic of NLP demystified: A pragmatic guide to communication and change”*.

De forma sorprendente, en una sucesiva edición revisada, publicada en 2012, el nombre de Frank Pucelik es eliminado, constando como único autor Byron Lewis.

#### Equilibrio entre dar y recibir

En un clima organizacional sano, las personas sienten que hay un equilibrio entre lo que aportan y lo que reciben, sea esto en forma material o inmaterial.

A partir de la exclusión total de Frank Pucelik y de muchas de las personas del equipo de trabajo inicial, es imposible que exista ese equilibrio.

#### Quien lleva más tiempo tiene prioridad

Cito de nuevo a Gunthard Weber, *“Entre personas del mismo rango, aquél que estuvo primero tiene los derechos más antiguos. Éstos deben ser reconocidos por los que llegan más tarde. Esto se aplica especialmente a los iniciadores y fundadores de organizaciones”*.

## DINÁMICAS SISTÉMICAS EN EL CAMPO DE LA PNL

### Entre la historia y la pertenencia

#### Por Marcelo Genestar Antúnez

3

También este principio fue vulnerado, cuando Pucelik fue excluido. Si el excluido hubiera sido Grinder, el efecto probablemente hubiera sido importante. Sin embargo, Pucelik y sus colaboradores eran de los más antiguos y por ello el impacto es todavía mayor.

#### El reconocimiento en el campo de la PNL

Con estos antecedentes, es mucho más fácil entender algo que he experimentado repetidas veces en el ámbito de la PNL: la ausencia de reconocimiento.

Empezando por el propio origen de la disciplina. Se ha dicho y escrito que la PNL era algo nuevo, creado o descubierto por Bandler y Grinder. Si embargo, lo cierto es que Korzybski ya hablaba de "Neuro-Lingüística" hacia 1930. Y así hay multitud de ejemplos que L. Michael Hall detalla en varias de sus publicaciones.

Más allá de lo anecdótico, el hecho de presentar a la PNL como algo totalmente nuevo, obviando (e incluso negando) su conexión con aportaciones anteriores tiene una consecuencia clara: lo que surge de la nada, carece de arraigo. Bertold Ulsamer (reconocido especialista en el campo de las Constelaciones) tiene publicado un libro cuyo título resume esta idea: "*Sin raíces, no hay alas*".

En el mismo sentido, esta circunstancia podría ser el origen de la falta de reconocimiento que la propia disciplina tiene en algunos ámbitos.

Por otra parte, esa tendencia se traslada luego al día a día, donde podemos encontrar personas que difunden la PNL y enseñan modelos sin reconocer la autoría o presentándolos como propios, cuando se trata de simples variaciones sobre algo preexistente.

#### ¿Qué sucedió a partir de 2013?

La publicación de "*The origins ...*" hace posible que Frank Pucelik reaparezca de forma notoria. En esos momentos, L. Michael Hall llevaba algún tiempo investigando acerca de los orígenes de la PNL. De hecho, había publicado una serie de artículos bajo el título "*Meta-Reflections on the History of NLP*". El contacto directo con Frank le permitió incluir algunos elementos que le sirvieron para completar su trabajo, plasmado más adelante en el libro "*NLP secrets: Untold stories*".

De forma paralela al desarrollo de la investigación y la gestación del libro, empezó a cuajar la idea de reunir de nuevo a la comunidad mundial de PNL, hasta ese momento muy dispersa. Así, en junio de 2014 se concreta una propuesta que se llamó NLP Leadership Summit, al que estaban invitadas todas las personas que estuvieran jugando un rol significativo en el campo de la PNL.

Tal como se declara en su Manifiesto (<https://nlpleadershipsummit.org/manifesto-summit/>) la intención es reencontrarse. De forma reiterada, se insiste en que la finalidad de este foro es conversar; hablar de todo, tanto de lo que compartimos como de aquello sobre lo que mantenemos posiciones diferentes. Y, desde ahí, colaborar para promover la PNL como una disciplina digna de credibilidad.

El primer encuentro presencial tuvo lugar en Alicante (España) en enero de 2016.

Hay comisiones de trabajo para temas diversos, integradas por personas repartidas por todo el mundo. Una lista de distribución de correo electrónico permite el contacto frecuente entre todas las personas, facilitando el intercambio de experiencias e informaciones y generando de vez en cuando debates muy interesantes cuando las opiniones sobre un tema son diversas.

## DINÁMICAS SISTÉMICAS EN EL CAMPO DE LA PNL

### Entre la historia y la pertenencia

Por Marcelo Genestar Antúñez

4

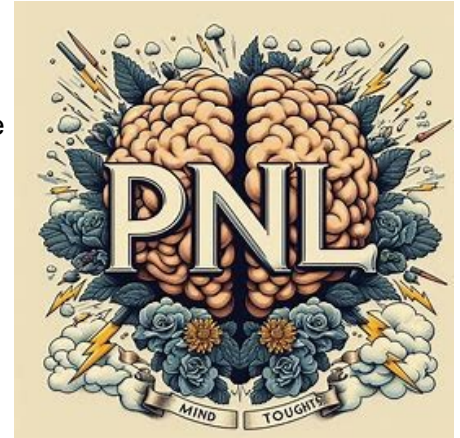
#### Mi experiencia personal

Yo conocí la iniciativa NLP Leadership Summit en 2015 y me adherí a ella. He participado en los encuentros presenciales que tuvieron lugar también en Alicante en 2018 y 2020.

Lo que viví en esos dos encuentros se puede resumir en una frase: La PNL en acción.

Personas con una larga trayectoria profesional y otras menos veteranas, compartiendo sus experiencias y debatiendo de forma abierta y franca acerca de la realidad de nuestro campo y sobre el futuro que deseamos.

Por otra parte, he tenido oportunidad de escuchar manifestaciones públicas de Frank Pucelik en las que, a pesar de lo sucedido, profesa una gran admiración por el trabajo de Bandler y de Grinder. Esto me pareció muy reconfortante, pues es una señal clara de que la herida se está cerrando.



#### Presente y futuro

NLP Leadership Summit sigue abierta a la incorporación de las personas que todavía no están ahí. Richard Bandler y John Grinder han sido invitados reiteradamente y, hasta el momento, ni ellos ni la mayoría de sus colaboradores han aceptado esa invitación. Por supuesto, son libres de hacer lo que consideren más oportuno.

Muy recientemente se ha dado a conocer la culminación de un proyecto que nació dentro de NLP Leadership Summit y que tiene vida propia: NLP Global Body (<https://www.nlpglobalbody.org/>) que, esta sí, se constituye como organización abierta a agrupar asociaciones de PNL de todo el mundo.

#### A modo de conclusión

La publicación del libro *"The origins ..."* abrió la puerta al proceso de sanación de una herida profunda que existía en el campo de la PNL. Durante los últimos 10 años se han producido reencontros y se han establecido puentes que han posibilitado nuevas conversaciones. Aunque queda trabajo por delante, estoy convencido de que, si continuamos por este camino, el futuro de la PNL es muy prometedor.

Y como en este texto he remarcado la importancia del reconocimiento, quiero cerrar reconociendo a las personas con las que di mis primeros pasos en la PNL: Vicens, Olivé y Joan Garriga, con quienes inicié mi aprendizaje. Allan Santos, que me acompañó a profundizar. Y, de nuevo, Vicens Olivé que me abrió la puerta a trabajar a su lado como docente de PNL.

Marcelo Genestar Antúñez  
España

## ETAPAS DE TRANSFORMACIÓN

### Acceso a niveles de cambio más profundos

Por Connirae Andreas

Todos los niños pasan por etapas de desarrollo a nivel físico. Los guiamos desde el estado de bebés recién nacidos hasta el de "rastreadores", seguidos por los de "niños pequeños" que aprenden a caminar y correr. A la infancia le sigue la adolescencia, con los cambios corporales que la acompañan, seguida de la forma adulta madura. Si bien cada persona es única, existen etapas predecibles de desarrollo físico que son universales.

¿Qué pasa si también hay "etapas de conciencia" universales por las que todos pasamos? De ser así, comprender estas etapas nos ayudaría a apoyar a nuestros clientes y a nosotros mismos.

Cuando conocemos la etapa en la que se encuentra el cliente con respecto a un tema en particular, podemos elegir un método de cambio que coincida con esta etapa y lo guíe suavemente hacia la siguiente.

Entonces, ¿cuáles son estas etapas de la conciencia?

Los conocimientos que tengo sobre esto ahora provienen de mi viaje personal. Hace unos 20 años, una devastadora crisis de salud me llevó a repensar todo lo que creía "saber" sobre la transformación y el cambio. Había estado enseñando PNL (incluido mi favorito, Core Transformation) cuando este giro repentino de los acontecimientos detuvo todas mis actividades y me llevó a un período de lo que amablemente podría llamarse "hibernación". Tenía la sensación de que estaba en un gran problema en múltiples niveles, y cualquier cosa a la que me enfrentaba parecía requerir algún tipo de conocimiento o sabiduría que iba más allá de todo lo que conocía.

De esto (y de la consiguiente búsqueda de respuestas) surgió una nueva forma de trabajar que llamo Trabajo de la Totalidad. Utilicé este método por primera vez conmigo mismo y comencé a sentir que personalmente estaba en el camino correcto nuevamente. Cuando comencé a enseñárselo a otros, recibí algunos comentarios interesantes. No todos, por supuesto, pero especialmente algunos de los expertos en PNL me dijeron: "Esto está cambiando mi forma de pensar sobre toda la PNL".

Esto me llamó la atención porque a mí me estaba pasando lo mismo. A través de mi experiencia personal y observando los cambios en los clientes y participantes del taller, comencé a ver cómo este trabajo es a la vez una expresión de la PNL y tal vez amplía hasta dónde podemos llegar con la PNL. Quizás incluso pueda añadir algo a la conversación sobre la evolución de la conciencia humana.

A nivel físico, un niño recién nacido sólo puede hacer uso de una dieta a base de leche materna o algo similar. A medida que el niño se desarrolla, gradualmente tiene la capacidad de digerir y beneficiarse del alimento de los alimentos sólidos.

En términos de movimiento, cuando estamos en la etapa "pre-niño pequeño", nos beneficiamos de todo tipo de actividades en el piso, como gatear, deslizarse, etc. Aprender a bailar es irrelevante, hasta más tarde.

Hasta ahora he notado al menos seis "dimensiones" o "ejes" a lo largo de los cuales nuestra conciencia cambia de manera confiable a medida que evolucionamos. A continuación se presenta un resumen de tres de estas dimensiones.

(Tenga en cuenta que no siempre sucede en orden y, a veces, se puede omitir una etapa).

Dimensión 1: Orientar el inconsciente

Nivel 1. Cuando estamos atrapados en un estado problemático, nuestros procesos de pensamiento inconscientes podrían describirse como "orientados hacia lo negativo". A nivel inconsciente, normalmente nosotros (o nuestros clientes) estamos reproduciendo películas habituales que van hacia el futuro y suponen un resultado negativo.





## ETAPAS DE TRANSFORMACIÓN

### Acceso a niveles de cambio más profundos

Por Connirae Andreas

6

Por ejemplo, digamos que alguien tiene un problema de salud. En esta etapa, incluso si la persona intenta “pensar positivamente” sobre la curación, en el nivel inconsciente está proyectando películas de miedo, sufrimiento, declive o muerte. Si se trata de un problema de motivación, la persona podría pensar en una tarea que quiere realizar, mientras el inconsciente reproduce películas sobre lo difícil, imposible o desesperado que será.

Etapa 2 . Utilizamos métodos de trabajo de cambio para reorientar el inconsciente en una dirección positiva. El método de autocuración natural (descrito en El corazón de la mente, capítulo 20) es un ejemplo de esto. Cuando utilizamos este método, obtenemos la representación actual de la enfermedad de la persona (generalmente una imagen fija de mala salud o una película de deterioro) y la “recodificamos” para que coincida con algo que la persona “sabe” que se curará automáticamente por sí solo.

El proceso de resolución del duelo (también en El corazón de la mente) es otro ejemplo de reorientación del inconsciente hacia lo positivo.

Etapa 3 . Aquí dejamos de lado por completo la necesidad de establecer cualquier dirección para el inconsciente. Se libera tanto la “dirección” positiva como la negativa, y podemos estar plenamente presentes en cómo son realmente las cosas sin necesidad de superponer creencias, suposiciones o significados. Esta experiencia es difícil de describir con palabras, pero fácil de experimentar practicando el Trabajo de Totalidad.

Para alguien en la Etapa 1, con el inconsciente orientado hacia lo negativo, pasar directamente a la Etapa 3 puede parecer aterrador, como “ceder” ante el resultado negativo. Sin embargo, alguien que ya ha “dominado” la Etapa 2 y puede experimentar el inconsciente orientado automáticamente de manera positiva, generalmente puede seguir fácilmente un proceso de la Etapa 3 que libera ecológicamente toda “fijación de dirección”. Experimentan que hacer esto es lo opuesto a “darse por vencido”.

Es habitar plenamente la vida como sea y darle a nuestros cuerpos la máxima oportunidad de sanar. La dirección de la experiencia es elegida automáticamente por “la sabiduría del sistema”.

Si está familiarizado con Core Transformation (CT), es posible que reconozca que CT hace una transición suave de la Etapa 2 a la Etapa 3. Core Transformation pregunta “¿Qué estás buscando?” y sigue esto hasta una experiencia de bienestar donde no hay cualquier cosa que necesitemos buscar. El Trabajo de Totalidad lleva este cambio de conciencia un poco más allá.

#### Dimensión 2: Externa a Interna a Esencia

Nivel 1 . Tenemos un problema y asumimos que no se puede hacer nada al respecto.

Etapa 2 . Creemos que el cambio es posible, pero asumimos que el agente de cambio necesario es algo externo a nosotros. Queremos que la medicina adecuada nos cure. Esta es la etapa en la que el efecto placebo puede funcionar bien. En realidad, el efecto placebo aprovecha cualquier “poder” que tenga nuestra propia conciencia para crear curación, pero podemos mantener nuestra creencia de que estamos siendo curados por algo más poderoso que nosotros.

Utilizar esta creencia en una poderosa “medicina” externa puede ser útil para lograr un cambio, incluso si parte de nuestra conciencia se encuentra en esta etapa. Recuerdo que una vez decidí tomar un medicamento “placebo”. Incluso sabiendo que no era “real”, sentí algo de consuelo al tomarlo.

Etapa 3 . Ahora reconocemos que tenemos la capacidad de producir nosotros mismos el efecto placebo. Nuestros pensamientos a veces pueden ser la medicina que nos cura. El “método de autocuración natural” es un ejemplo de ello.

Etapa 4 . Comenzamos a experimentar una esencia interior que no necesita curación ni sanación. Experimentamos que todo ya está bien, incluso antes de que se produzca una “cura” o no. Puede parecer trillado decir esto simplemente con palabras. Sin embargo, en el taller de Plenitud, pasamos por una serie de formatos que nos llevan a experimentar esto de una manera que se siente significativa y que también creo que maximiza la capacidad del cuerpo para sanar.



## ETAPAS DE TRANSFORMACIÓN

### Acceso a niveles de cambio más profundos

Por Connirae Andreas

7

Tenga en cuenta que a veces el pensamiento de la Etapa 1 y/o de la Etapa 2 es cierto. A veces las cosas no se pueden cambiar y otras veces es necesario que una "cura" venga del exterior. Cuando hacemos Trabajo de Totalidad, nos descubrimos más capaces de "cambiar las cosas que podemos cambiar, aceptar lo que no se puede cambiar y tener la sabiduría para reconocer la diferencia". Cuando hay un abandono profundo y genuino de la necesidad de estar sano o bien, en todos los niveles, entonces nuestro cuerpo físico está en realidad en la mejor posición para sanar.

La relajación total y el "desestresamiento" del sistema, que ocurre a través de este nivel de dejar ir, permite que los sistemas físicos del cuerpo hagan lo que están programados para hacer, que es sanar y reparar. También puede abrirnos a una mejor intuición a la hora de decidir qué camino seguir en el nivel físico.

En esta etapa de transformación/aceptación/dejar ir, es posible que nos encontremos experimentando algo similar a la Etapa 1, pero de una manera diferente. Estamos en paz con la realidad de que todos morimos en algún momento y nunca sabemos de antemano cuál será nuestra hora.

También estamos en paz con la realidad de que a veces ocurren "milagros" y se producen recuperaciones que no tienen una explicación física conocida. En esta etapa descubrimos que podemos experimentar todo esto mientras amamos todo lo que se está desarrollando.

Dimensión 3: De la fuerza a la no fuerza

Ésta es una de las dimensiones más importantes de las etapas de transformación.

Nivel 1 . La persona está atrapada en el estado problemático. (En el entrenamiento nos damos cuenta de cómo se mantiene el estado problemático a través de la fuerza inconsciente en el sistema.)

Etapa 2 . La persona busca métodos "innovadores". Reconocen que el cambio puede ocurrir, pero creen que sólo es posible mediante una gran fuerza o fuerza de voluntad "superar" nuestras limitaciones.

Etapa 3 . Usamos esfuerzo o fuerza sutil para crear cambios. Si bien los métodos de cambio a este nivel requieren un esfuerzo sutil, nos ayudan a avanzar en una dirección positiva y pueden ser muy útiles.

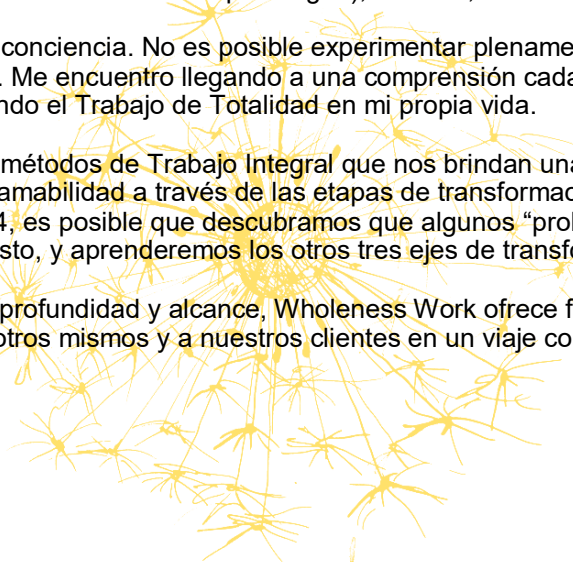
Etapa 4 . Los métodos en esta etapa "deshacen" la fuerza o "coerción interna" que existe en nuestro sistema. Ahora nos abrimos a una forma de vida que no se basa en absoluto en la fuerza, sino en incluirlo todo y en la totalidad. Un beneficio de esto es una mayor espontaneidad (respuestas no planificadas y apropiadas al contexto a las situaciones a medida que surgen), es decir, sabiduría. Y humor.

Es un cambio radical de conciencia. No es posible experimentar plenamente esta etapa utilizando esfuerzo o fuerza, ni siquiera sutil. Me encuentro llegando a una comprensión cada vez más profunda de esto a medida que continúo utilizando el Trabajo de Totalidad en mi propia vida.

Exploraremos juntos los métodos de Trabajo Integral que nos brindan una manera precisa y confiable de avanzar con suavidad y amabilidad a través de las etapas de transformación, hasta llegar a alguna experiencia de las Etapa 3 y 4; es posible que descubramos que algunos "problemas" simplemente se desvanecen mientras hacemos esto, y aprenderemos los otros tres ejes de transformación.

Cuando entendemos su profundidad y alcance, Wholeness Work ofrece formas profundamente significativas de apoyarnos a nosotros mismos y a nuestros clientes en un viaje continuo de evolución y transformación continua.

Connirae Andreas



## CONECTANDO HISTORIAS CON APRENDIZAJES

### Fragmento del Libro Crisálida

Por Elin Leotta y Laura Gómez Insua

Te dejamos un fragmento del Libro Crisálida, de Elin Leotta y Laura Gómez Insua (Nodo Paraguay de la Red). Para que conectes desde el modelo de mundo de una persona (Elin) que comparte historias de su vida y te invita a mirar los temas cotidianos. Cada historia está seguida de ejercicios para tu vida personal (propuestos por Laura), para que vayas conectando las historias con tus propios aprendizajes.

Contanos si encuentras conexión con la PNL en este fragmento.

Vivir de la teoría

Mi primer contacto teórico con el poder creador que tenemos fue cuando me presentaron un libro llamado: "Usted puede sanar su vida".

Después leí otro: "Las 7 leyes espirituales del éxito". Bastante tiempo después leí: "La Magia", hice algunos de los ejercicios que proponía cada uno de estos libros. Algunas cosas resultaron como esperaba, otras no, ni cerca.

Tengo muy presente el día que compré el libro "La Magia". Estaba en la Costa Atlántica, hacía unos dos días aproximadamente, dispuesta a quedarme todo el tiempo que me viniera en gana. El mismo día que lo compré lo empecé a leer. Al día siguiente me llama mi papá diciéndome que entraron a robar a mi casa, fue como si el universo me dijera: ¿Querías magia? Ahí tenés. Igualmente, no me desanimó, continué con los 21 pasos que proponía el libro. Algunas cosas dieron resultado y otras no estoy tan segura. Hoy me doy cuenta de que no funcionaba porque creí más en el libro que en mí y que en Dios.

Yo siempre creí que creía en Dios, pero como el dios que me enseñaron era castigador y había que temer ofenderlo, como buena pecadora terminaba pidiendo más castigos que bendiciones. ¿Cuántas creencias perjudiciales nos enseñan?

49

Otra creencia muy instalada (en mí, al menos) es que somos cuerpo-mente-alma, ¿Y el entorno que nos creamos? ¿No soy también eso? ¿Y Dios?

Un día me vi pidiendo que me suceda algo que deseaba con un dejo de desconfianza. En ese momento me di cuenta de que no estaba creyendo en nada.

¿Cómo puedo desconfiar si realmente creo?

Y si desconfío ¿No sería lo mismo pedirselo al picaporte de la puerta, la tapa de la pava o lo que dé la gana? Para el caso es lo mismo. Así me di cuenta de que solo creí que creía...

Sentí la necesidad de revisar mis creencias ¿Qué creo? ¿Cómo creo?

Si soy creyente estoy creando. ¿Qué estoy creando? ¿Y si no soy creyente, también estoy creando?

Asumimos que el hombre es un ser creativo. ¿A través de qué creencias estoy creando?

¿Acaso mis creencias no van a determinar mi creación?

Y, siguiendo este hilo de pensamiento, me es inminente cambiar las bases de mis creencias. Si creo en algo (en mi caso, Dios) me veo en la necesidad de ser consciente de mi creencia y, al ser consciente, me es inevitable revisar todas las creencias que me transmitieron y acepté e hice propias, que se contradicen con lo que ahora quiero creer.

50

Si quiero creer en un Dios que solo transmite amor, pero tengo instalada la creencia de que se aprende más del dolor. ¿Pueden convivir ambas creencias? o ¿Tengo que modificar alguna para que no conflictúen?



## CONECTANDO HISTORIAS CON APRENDIZAJES

### Fragmento del Libro *Crisálida*

Por Elin Leotta y Laura Gómez Insua

9

Comencé a hacer una lista de todos los adjetivos que recuerdo con los que me calificaron hasta ahora. Me sorprendió notar la correlación entre lo que creí, acepté y me representaba y lo que creía que no aceptaba. Esto último se imponía más ya que, si bien creía que no era así, hacía un esfuerzo mayor por no ser eso.

...“Y un día me di cuenta de que soy todo lo que creí que era, pero también todo lo que creí que no era. Y gracias a eso puedo ser lo que en realidad soy”.

Me inventé un ejercicio para entender la relación entre los acontecimientos de mi vida y mis creencias.

El ejercicio consistía en lo siguiente:

Pienso en algún aspecto en el que siento que me merecía algo mejor. Después anoto todo lo que pensaba o había escuchado con relación a eso y lo comparo con mi situación actual (con relación a ese aspecto).

Y... “Alcoyana, alcoyana”<sup>1</sup>... aterradora coincidencia.

1 Frase hecha famosa por un conductor de TV que presentaba un programa de juegos y coincidencias.

<blob:https://mail.google.com/5bc6e84f-da74-4ee2-9da9-7a8b4865974e>

51

Como mi miedo era enloquecer, le pedí a una amiga si se animaba a ser chanchito de la India (para ver si funcionaba de la misma manera).

Ella estaba atravesando una crisis de pareja, con varios conflictos internos de por medio. Le pedí que me diga lo que escuchaba de su madre respecto a los hombres y la pareja. Cuando terminó de hablar le pregunté: ¿Te escuchaste? ¿Qué le recriminas a tu pareja? ¿No es exactamente todo lo que creaste a través de tus creencias?... con algo de lo que vos querías que sea...

Qué difícil es admitir que somos los autores de nuestras vidas.

El día anterior a la visita de mi amiga escribí:

...“Si existe alguien que responde a todo lo que yo escuché y, sin darme cuenta, creí que era una pareja, existe alguien que responda a todo lo que yo quiera y crea que es una pareja. ¿Casualidad? Y así fue como nuevamente dejé de creer en las casualidades y reafirmé mi creencia en las causalidades”.

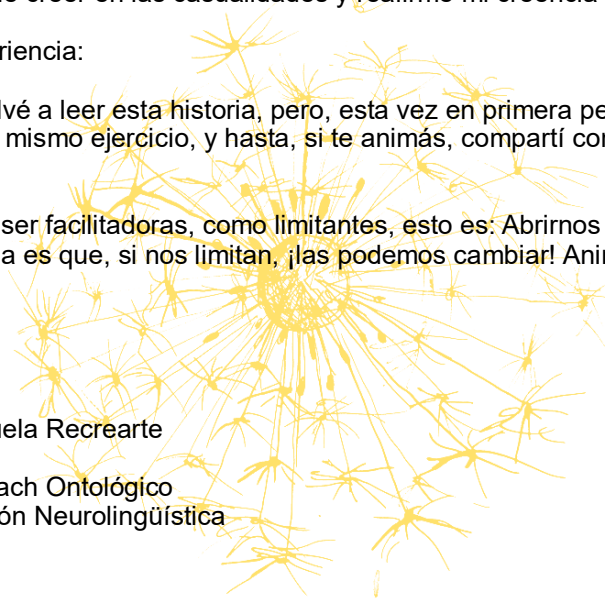
Para llevarlo a tu experiencia:

La tarea es simple. Volvó a leer esta historia, pero, esta vez en primera persona. Hacete las mismas preguntas, probá hacer el mismo ejercicio, y hasta, si te animás, compartí con algún amigo o amiga el ejercicio. ¡Éxitos!

Las creencias pueden ser facilitadoras, como limitantes, esto es: Abrirnos como también cerrarnos posibilidades. La buena noticia es que, si nos limitan, ¡las podemos cambiar! Animate a revisar tus creencias y desafiarlas.

Laura Gómez Insua  
Directora Go-In y Escuela Recrearte

Psicóloga - Máster Coach Ontológico  
Trainer en Programación Neurolingüística





## CAMBIO DE COMPORTAMIENTOS

### Como terminar con viejos hábitos con la PNL

Por Shelle Rose Charvet

10

Motivación, refuerzo, apoyo y responsabilidad.

Cambiar el comportamiento no es sólo una cuestión de conocimiento o habilidad. Si esto fuera cierto, entonces todas las campañas de información sobre cómo mejorar la salud habrían hecho que las enfermedades relacionadas con el comportamiento fueran cosa del pasado.

Y la información sobre sexo seguro evitaría embarazos en adolescentes. Desafortunadamente, muchas personas no logran crear cambios duraderos en sus comportamientos y repiten sus fracasos una y otra vez en sus vidas. ¿Alguna vez has intentado dejar un hábito?

Las empresas, al igual que las personas, padecen la misma dificultad para cambiar su comportamiento. Y no es porque no sepan hacerlo.

Existen innumerables libros sobre desarrollo gerencial que explican qué hacer y metodologías para implementar cambios. A veces los métodos abordan el desarrollo organizacional, otras veces el cambio cultural, pero en realidad apuntan a crear cambios en el comportamiento.

El secreto para crear y mantener un verdadero cambio de comportamiento es poder motivarse y mantenerse motivado. Algunas personas inician cambios en su estilo de vida que duran, en el mejor de los casos, unas pocas semanas. En los gimnasios, las cifras de asistencia en enero y febrero muestran que la gente empieza el año muy motivada, pero pronto pierde el entusiasmo. Otras personas quieren hacer algo, pero nunca obtienen la motivación necesaria para empezar.

Recuerde el famoso libro del comediante Totie Fields: "Creo que empezaré la dieta del puré de patatas el lunes". Ella también dice: "Hice la dieta durante dos semanas y lo único que me perdí fueron las dos semanas".

¿Puede una crisis motivar el cambio?

La teoría convencional del trabajo social sugiere que el mayor potencial de cambio se produce durante una crisis. Esto parece lógico, dado que durante una crisis nada es normal, todo está en el aire y, por tanto, es cuando existe la oportunidad de tomar decisiones importantes para el futuro. Las empresas a menudo intentan realizar cambios radicales cuando se enfrentan a la ruina financiera u otras catástrofes.

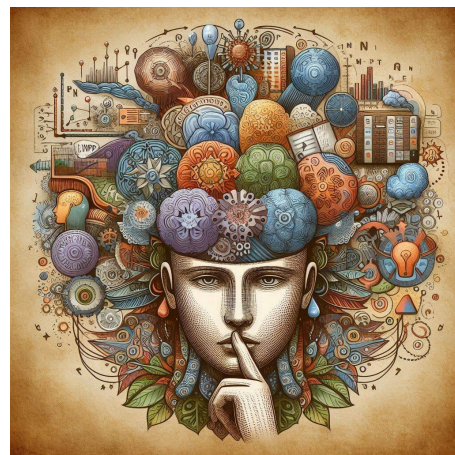
Pero si una crisis tiene el mayor potencial de cambio, ¿por qué el 90% de los pacientes sometidos a cirugía coronaria no logran realizar cambios a largo plazo en sus comportamientos después de la cirugía? \*

Dejar un hábito requiere estrategias de motivación a corto y largo plazo. Cuando una crisis es el detonante que hace que alguien quiera hacer algo diferente, esto puede que sólo sea efectivo a corto plazo.

Este desencadenante de motivación se llama motivación para alejarse porque la persona o empresa está motivada a alejarse de una situación que no desea. Una persona que no puede respirar y se siente mal por fumar decide dejar de fumar. Alguien a quien no le queda bien la ropa puede ponerse a dieta. Una empresa se enfrenta a la llegada de un competidor de menor precio y comienza a buscar costos para reducir. \*\*

¡Una motivación para alejarse puede ayudarlo a comenzar! El problema es que la motivación pierde fuerza una vez que estás en el camino. Consideremos este ejemplo: un terapeuta que conozco tenía un cliente que decía que su problema era que ya había sido cuatro veces millonario. A primera vista, el problema era evidente. Si había sido millonario cuatro veces, eso significaba que al menos tres veces había perdido sus millones.

El terapeuta descubrió que tenía un patrón extremo de retirarse de su trabajo. Estaba motivado para alejarse de la pobreza. Si estaba muy motivado para salir de la pobreza, sin dinero, estaba muy motivado. Pero su nivel de motivación disminuyó a medida que aumentaron sus ingresos. Cuando la pobreza ya no era un problema, comenzaba a descuidar la finalización de los trabajos contratados, a olvidarse de enviar cotizaciones a posibles clientes, a posponer las cosas o a no hacer un seguimiento.



## CAMBIO DE COMPORTAMIENTOS

### Como terminar con viejos hábitos con la PNL

Por Shelle Rose Charvet

11

Si bien estaba amenazado por la pobreza (lo que sea que eso significara para él), estaba muy motivado para hacer lo que fuera necesario para generar ingresos.

¿Cómo mantener el rumbo después de que la motivación disminuye al alejarse? Hay algunas formas de mantener la motivación en un nivel alto si el desencadenante original del cambio se está alejando. Necesita un recordatorio constante de que no quiere estar gordo, discapacitado, enfermo, pobre o arruinado. Esto requiere mucho trabajo y los efectos de mantener un estado de miedo o asco están lejos de ser saludables. La otra opción es agregar Motivación para alejarse de algo que tiene algo hacia lo que avanzar.

Dado que el alejamiento de la motivación sólo es realmente eficaz durante períodos cortos de tiempo y la mayoría de los cambios de comportamiento y hábitos requieren una cantidad de tiempo considerable, se necesita un mecanismo para mantener la motivación.

También puedes hacer esto cuando tengas un objetivo que realmente quieras alcanzar para reemplazar el problema que deseas evitar.

Esta meta representa lo que llamamos Motivación Hacia. Motivation Moving Away puede ayudarle a empezar y darle un empujón.

Toward Motivation te acerca cada vez más a lo que deseas. De esta manera, obtienes el beneficio de un empujón de energía para alejarte de lo que no quieres y un tirón de energía que te atrae hacia lo que sí quieres.

En mi experiencia, el problema de tener un solo disparador de Motivación Hacia es que si estás empezando demasiado lejos de tu objetivo, la idea de empezar es en sí misma desmotivadora. Si tu objetivo es correr una maratón y caminar rápidamente por tu edificio te deja sin aliento, es más fácil posponer la carrera para más tarde. Si sólo tienes Motivación Hacia, sin nada que te ponga en acción, puedes procrastinar.

Refuerzo: los hábitos son los mismos que correr montaña abajo

Pero la motivación para alejarse y acercarse no siempre es suficiente. Los hábitos, como los cactus, son difíciles de matar. Son como agua que corre montaña abajo: no se requiere ningún esfuerzo para mantener un hábito, ni siquiera uno malo.

Los hábitos suelen ser rituales que se realizan sin pensar. Son procedimientos con los que estás psicológicamente comprometido. A veces son como fórmulas pavlovianas de estímulo-respuesta. Se sienta en la silla frente al televisor, tiene "hambre", agarra la comida. Se vuelve a sentar en la silla frente al televisor, tiene "hambre", toma la comida (otra vez).

Entonces ese es el secreto. Un buen sistema es aquel que es más fácil de seguir que de no seguir. Si quieres que algo se convierta en un hábito, ponlo en medio de algo que haces normalmente. Para recordar tomar tu vitamina, colócala frente a la cafetera en lugar de esconderla en el armario con la esperanza de recordar tomarla por la mañana.

No puedo enfatizar lo suficiente la importancia de colocar su nuevo comportamiento dentro de su procedimiento normal: esto establece su compromiso directamente con lo que hace. Cuando su nuevo comportamiento es parte de un procedimiento estándar, uno que sigue sin tener que decidir cada vez, encontrará que se refuerza de modo que gradualmente se siente como agua corriendo montaña abajo.

Lo que ves, es lo que tienes

Fue en un proyecto de investigación sobre cómo dejar de fumar que los investigadores descubrieron que las personas tenían más éxito en convertirse en exfumadores si podían visualizar el estado del que querían alejarse y el estado hacia el que querían avanzar. Las declaraciones verbales rara vez son lo suficientemente convincentes como para desencadenar el detonante y mantener la motivación.

Pero la visualización no es nada nuevo. La gente lo sabe desde el principio del "Poder del pensamiento positivo". Sólo cuando puedes ver tanto lo que quieres como lo que no quieres, se vuelve más real que simplemente decirte algo a ti mismo.

## CAMBIO DE COMPORTAMIENTOS

### Como terminar con viejos hábitos con la PNL

#### Por Shelle Rose Charvet

12

Compare la idea de tener el peso adecuado o gozar de buena salud. Es más fácil imaginarlo cuando puedes verte con tu conjunto "flaco" favorito o correr 2 millas sin esfuerzo.

Apoyo y responsabilidad

El Dr. Dean Ornish sometió a los pacientes cardíacos a un programa de salud integral anual, que incluía dejar de fumar, una dieta vegetariana, yoga, meditación, relajación y ejercicio aeróbico.

Después de tres años, el 77% de los pacientes había mantenido sus cambios de estilo de vida. Aunque los cambios fueron grandes, continuaron con el programa. ¿Por qué? Ornish les proporcionó un grupo de apoyo dos veces por semana para ayudarles a mantenerse motivados.

En mi empresa, hemos considerado durante un tiempo el problema de mantener la motivación en torno al cambio de comportamiento. Aunque solíamos realizar seminarios de comunicación para nuestros clientes empresariales, nos hemos alejado de este tipo de cursos. A la gente le encantó la formación, pero rara vez marcó la diferencia en el trabajo.

La mayoría de las personas no tuvieron tiempo de dejar lo que estaban haciendo e integrar un nuevo conjunto de comportamientos cuando ya estaban luchando por hacer todo lo que tenían que hacer. La capacidad de Ornish para brindar apoyo continuo fue fundamental para que sus pacientes mantuvieran los cambios en sus rituales diarios.

Sin embargo, en el mundo de nuestros clientes, el tiempo es un recurso muy escaso. ¡Habría un gran revuelo si propusiéramos que todos nuestros participantes revisaran dos veces por semana!

Nuestra estrategia es ciertamente brindar apoyo, pero lo más importante es que una vez que todos estén motivados, queremos que se sientan responsables de implementar sus cambios de comportamiento. Enseñamos a las personas algunas de las habilidades de influencia que necesitan para su trabajo y luego, más tarde, informan en pequeños grupos sobre los resultados que lograron.

El enfoque grupal ayuda a mantener a las personas motivadas a persistir, en parte porque no quieren quedar mal frente a sus compañeros. Nos reunimos en persona o por teléfono para mantener conversaciones breves para reforzar la motivación y seguir aprendiendo.

Creencias, valores y quién eres.

Si no cree que sea posible cambiar un hábito, ninguna de las estrategias de motivación enumeradas anteriormente funcionará. Busque un ejemplo en su vida en el que haya realizado un cambio significativo.

Tenga en cuenta que probablemente todas o la mayoría de las estrategias de motivación estaban presentes. Si puedes hacer eso, ¿no es posible que puedas hacer esto? Sólo hay una forma de saberlo, ¿no?

¿Qué tan importante es el cambio para ti? Si ella no está a menudo en tu radar, tal vez no te importe lo suficiente como para hacer el cambio. ¿Por qué es importante para usted cambiar este hábito? Y ¿Por qué es esto importante?

¿Qué clase de persona cree que vale la pena insistir en el cambio que desea?  
¿Es este el tipo de persona que quieres ser? ¿Cómo ya estás así?

Cuando hayas identificado las creencias, los valores y la identidad que te permiten imaginar que este cambio de comportamiento es realmente posible, guárdalos dentro de tu corazón y permíteles ocupar su lugar, extendiéndose por todo tu mundo físico, emocional e intelectual. y yo espiritual. Repita esto por la mañana y por la noche como parte de su ritual matutino y nocturno hasta que se sienta natural.

Las curas milagrosas no son motivación

Un verdadero cambio de comportamiento es posible cuando tienes las estrategias para iniciar y mantener tu motivación, cuando puedes ver lo que quieres, has colocado el nuevo comportamiento dentro de un ritual que ya haces, la creencia de que es posible, valoras lo nuevo. comportamiento y piensa que eres el tipo de persona que hace esto. No es de extrañar que las curas milagrosas no duren.



## CAMBIO DE COMPORTAMIENTOS

### Como terminar con viejos hábitos con la PNL

Por Shelle Rose Charvet

Apéndice: su inventario de motivación

¿Tiene un proyecto para cambiar un comportamiento que es importante para usted?

A continuación se muestra una lista con espacios en blanco para que pueda asegurarse de que todos los factores desencadenantes de motivación estén disponibles.

Alejándose de: No quiero

Hacia: En cambio, lo que quiero es

Consecuencias negativas: Si no lo logro, ¿qué pasará que no quiero?

Consecuencias positivas: Cuando tenga éxito, ¿qué quiero que suceda?

Puedo ver en mi mente un ejemplo de cada uno de los anteriores.

Introduje este nuevo hábito en este procedimiento que ya hago de forma natural

Regularmente soy responsable ante \_\_\_\_\_ para lograr mi objetivo.

Creo que es posible hacer esto porque:

Ya he tenido éxito en lograr algo como esto en mi vida cuando

Esto es importante para mí porque

El tipo de persona que hace esto es

Soy ese tipo de persona porque

Shelle Rose Charvet  
Autora de Palabras que cambian la mente



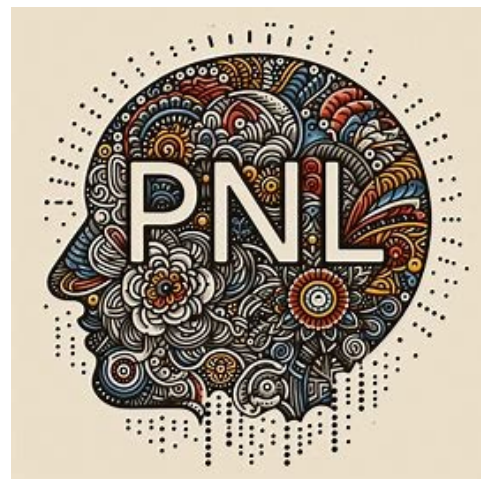
## HACIENDO HISTORIA

### Extracto del libro La magia de la PNL

Por Alejandro Cuellar

En la década de los setenta un joven estudiante, Richard Bandler, terapeuta gestáltico y estudiante de psicología, y su profesor de lingüística, John Grinder, crean la PNL. Todo comienza cuando Richard Bandler esta tomando notas y pasando a limpio los trabajos de varios genios de la comunicación y la terapia: Virginia Satir, excelente terapeuta familiar que obtiene grandes éxitos en los conflictos familiares.

Fritz Perls, creador de la terapia Gestalt, la terapia del gesto. Milton Erickson, el genio de la hipnoterapia reconocido mundialmente; en sus consultas utilizaba increíblemente el lenguaje y las metáforas, y producía cambios verdaderamente asombrosos. Basándose en la observación de los patrones lingüísticos de estos tres genios y del antropólogo Gregory Bateson, padre de la teoría de sistemas y la comunicación humana, sintetiza la forma de aprender estas técnicas para poder enseñarlas a otras personas.



Bandler y Grinder definen la PNL como el estudio subjetivo de la experiencia, ya que la realidad y la experiencia no es posible medirlas desde un punto objetivo para las personas. Cada uno de nosotros, según Richard y John, tiene su propia idea del mundo, y esto hace que desarrollemos distintas estrategias y recursos para pensar, estudiar, amar, jugar, vivir, etc.

La misma experiencia vivida por un mismo grupo de personas en el mismo momento difiere en las interpretaciones que cada miembro del grupo le asigna. Por lo tanto, la PNL estudia los patrones de conducta de los seres humanos para de esta forma poder desarrollar y crear modelos para explicar el comportamiento y la comunicación humana.

En 1975 Bandler y Grinder publican su primer libro, La estructura de la magia I. Lenguaje y terapia. En 1976 publican el segundo libro, La estructura de la magia II. En 1977 publican el libro sobre PNL titulado Neuro Linguistic Programming: A New Psychotherapy, donde se da a conocer este modelo como un conjunto sistematizado de técnicas terapéuticas y de cambio general.

En resumen, la PNL incorpora diferentes áreas de estudio y aplicación, tales como la cibernética, la lingüística, neurología, el modelado, la sociología, etc.

#### ¿QUÉ ES LA PNL?

Las siglas PNL significan Programación Neuro Lingüística. La revista Science Digest describió a la PNL como: «La más importante síntesis del conocimiento respecto a las comunicaciones humanas que haya emergido después de la explosión de la psicología humanista en los años sesenta». Y la revista Modern Psychology la definió como: «... La herramienta más poderosa para crear cambios en los seres humanos que haya habido en toda la existencia».

Programación: Se refiere a todos los procesos mentales, ya sean conscientes o inconscientes, que realizamos para la organización de nuestras estrategias operativas. Déjame que te haga un paralelismo con el mundo de la informática, la programación sería el software, los programas que se instalan en el hardware. Estos programas se han ido instalando a través de los aprendizajes, y la mayoría de ellos son instalados antes de los siete años.

Se han ido aprendiendo a través de los padres, educadores, la sociedad, etc. Esto quiere decir que la mayoría de la gente utiliza programas que en su momento han sido útiles, pero tal vez ahora ya no lo sean; por ejemplo, y volviendo al mundo de la informática, imagina que tienes un ordenador de los primeros que salieron y sigues utilizando el sistema operativo MS-DOS.

En un principio este sistema te fue útil, pero el problema es que ahora ya no es compatible con los nuevos programas, así que si quieres seguir utilizando MS-DOS vas a tener constantes fallos, ya que el sistema está anticuado.

Neuro: Es el sistema neurológico donde se guardan los programas. Para la PNL, neuro se refiere a todo el sistema, desde la punta del dedo gordo del pie hasta la coronilla, y no solamente al cerebro. No estaría equivocado al decir que el sistema neurológico es el soporte de todos los procesos mentales. Antonio Damasio, el eminente neurocientífico, en su libro El error de Descartes, editado por la editorial Drakontos, nos enseña que todo nuestro cuerpo es cerebro.

## HACIENDO HISTORIA

### Extracto del libro La magia de la PNL

#### Por Alejandro Cuellar

15

**Neuro:** Es el sistema neurológico donde se guardan los programas. Para la PNL, neuro se refiere a todo el sistema, desde la punta del dedo gordo del pie hasta la coronilla, y no solamente al cerebro. No estaría equivocado al decir que el sistema neurológico es el soporte de todos los procesos mentales. Antonio Damasio, el eminente neurocientífico, en su libro El error de Descartes, editado por la editorial Drakontos, nos enseña que todo nuestro cuerpo es cerebro.

**Lingüística:** Es la exteriorización de todos los procesos mentales. La lingüística exterioriza lo que está grabado en la neurología, los programas, a través del lenguaje verbal y no verbal que, como vas a leer más adelante, se refiere al lenguaje digital y analógico. Siguiendo el paralelismo con la informática, sería el teclado con el cual las personas acceden y comunican la información.

Es en este apartado donde se producen los mayores errores de la comunicación, ya que las personas tienen tendencia a pensar que lo que están diciendo expresa completamente la realidad de las experiencias o de lo que quieren decir exactamente.

#### ÁREAS DE APLICACIÓN

La PNL se aplica en muy diversos campos debido a sus rápidos y duraderos resultados. Podemos ver cómo se utiliza en: • Empresas, Negocios • Educación, Escuelas • Publicidad, Marketing • Deportes, Trabajo • Política, Espectáculo • Evolución Personal

Las personas que estudian o trabajan con la PNL adquieren técnicas y recursos que les ayudan a mejorar la comunicación con ellos mismos y con otras personas. Aprenden a detectar patrones de comportamientos, como conseguir objetivos, como producir cambios en sus vidas y un largo etc., que se puede resumir en un mayor autoconocimiento que les permite una mayor flexibilidad y un mayor desarrollo personal.

Aprender PNL ayudará a poder desarrollar más allá de nuestra imaginación nuestra vida profesional y personal, nos sentiremos motivados para seguir profundizando en el estudio de la PNL y buscar nuevos recursos, habilidades y potenciarlos al máximo.

Vamos a realizar un repaso a estas áreas de aplicación más detalladamente.

#### Empresas

La PNL es una herramienta muy eficaz dentro de las empresas, ya que nos ayudará a potenciar todas las áreas empresariales, desde la comunicación personal, interdepartamental hasta la comunicación con nuestros clientes y proveedores.

En procesos de ventas, resolución de conflictos y en la tarea de crear equipos de trabajo de alto rendimiento, la PNL ha demostrado ser una tecnología realmente útil, realizando procesos rápidos, efectivos y en corto espacio de tiempo.

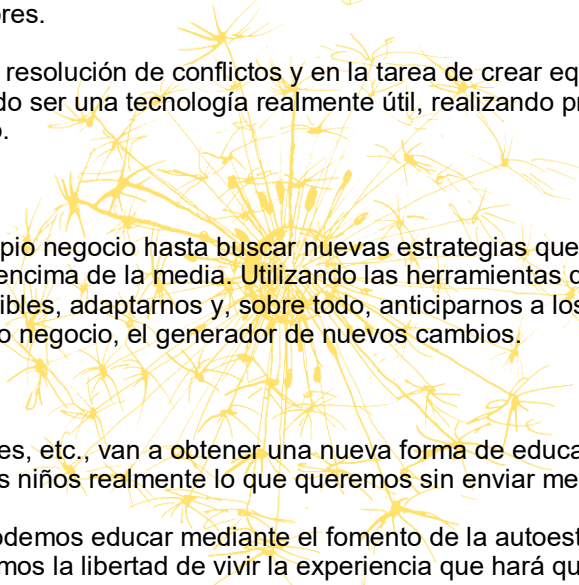
#### Negocios

Desde abrir nuestro propio negocio hasta buscar nuevas estrategias que nos ayuden a diferenciarnos y obtener resultados por encima de la media. Utilizando las herramientas que nos proporciona la PNL podemos aprender a ser flexibles, adaptarnos y, sobre todo, anticiparnos a los cambios e incluso ser nosotros mismos o nuestro propio negocio, el generador de nuevos cambios.

#### Educación

Padres, maestros, tutores, etc., van a obtener una nueva forma de educar a nuestros hijos. Aprenderemos a saber cómo decir a los niños realmente lo que queremos sin enviar mensajes confusos o contradictorios.

Aprenderemos cómo podemos educar mediante el fomento de la autoestima y la valoración del niño, al mismo tiempo que dejamos la libertad de vivir la experiencia que hará que nuestros hijos crezcan sanos y felices.





## HACIENDO HISTORIA

### Extracto del libro La magia de la PNL

Por Alejandro Cuellar

#### Escuelas

Los profesores podrían sacarle más beneficios y productividad a los alumnos si aplicaran las técnicas de PNL en sus clases.

Ejemplo práctico: Imaginemos un niño ante un problema que no sabe cómo resolver: Niño: No lo entiendo, no sé que cómo encontrar la solución (cinestésico). Maestro: Mira bien el enunciado y verás cómo encuentras la solución (visual). Tanto el maestro como el niño están hablando con distintas modalidades, es como si hablaran distintos idiomas y no llegarán o le costará mucho al niño llegar a entender a su maestro.

Si el maestro utilizara el mismo canal (cinestésico) que el niño, la clase y la manera de resolver el problema serían más fluidas.



Este es un ejemplo de cómo la PNL puede llegar a ser una gran herramienta en las escuelas.

#### Publicidad, Marketing

Hoy en día cada vez las agencias de publicidad y de marketing están utilizando técnicas de PNL, como por ejemplo el metamodelo del lenguaje, anclas de generación de estados positivos, definición del objetivos, etc. La aplicación de estas técnicas hace que los anuncios o los estudios de mercado influyan cada vez más en nuestro comportamiento. En estos momentos se ha generado una nueva denominación «Marketing Emocional», que nos lleva a pensar en la utilización de técnicas de competencia emocional y PNL.

#### Deportes

Trabajo La aplicación de la PNL en el deporte o en el trabajo está basada en la consecución de objetivos, la potenciación del comportamiento y la eliminación de las creencias limitantes que impiden a los competidores o a los trabajadores conseguir sus objetivos.

Estuve implementando un proceso de PNL al colombiano Camilo Sierra, campeón panamericano de monoaleta, una especialidad de la natación. Tenía un récord de 20 segundos en piscina. Después de 15 minutos de entrenamiento en PNL y trabajando sus estrategias, su excelencia y sus creencias, bajó en 2 segundos su mejor marca. Lógicamente, la técnica en la monoaleta la practicaba con su entrenador cada día, pero como se demostró, lo que se decía a sí mismo y lo que sentía mientras nadaba mejoró con la PNL

#### Política, Espectáculo

Solamente tenemos que poner la atención en el lenguaje de los grandes políticos, cómo saben llegar a la gente, cómo hacen que sus ideas sean compartidas por los votantes. Son capaces de hacernos creer que ellos pueden realizar nuestros sueños. Su manera de utilizar el lenguaje tiene un nombre dentro de la PNL, lenguaje hipnótico. Este lenguaje hipnótico está basado en el modelaje de Milton Erickson.

#### Evolución personal

Tal vez este sea el campo donde la PNL consigue los mayores cambios. Las personas que utilizan o asisten a seminarios, consultas, conferencias, etc., de PNL suelen sentir cambios en sus comportamientos, basta poner como ejemplo la cura rápida de fobias: solo es necesaria una sesión de unos pocos minutos para eliminar una fobia en cualquier persona.

#### CÓMO ACTÚA LA PNL

Ahora sabemos qué hace la PNL y nos interesa saber cómo lo hace. La pregunta cómo es la más utilizada por los facilitadores en PNL, ya que nos lleva directamente a la estrategia y su organización por parte del cliente. Para hacer esto, la PNL estudia los procesos y estrategias de la gente exitosa para luego poder enseñarlos. Para eso la PNL realiza un modelado de dichos procesos.

## HACIENDO HISTORIA

### Extracto del libro La magia de la PNL

Por Alejandro Cuellar

17

Aunque ahora te suene un poco rara esta palabra, un modelado lo sabemos hacer todas las personas. Hemos crecido modelando, en un principio copiando, imitando a nuestros padres o a nuestros educadores, y así hemos ido modelando, llegando hasta un punto donde pensamos que sabemos lo que piensa la otra persona porque tenemos ya los mismos gestos y comportamientos.

Para poder llevar a cabo este modelado de la gente exitosa debemos quedarnos libres de prejuicios. Imagínate que estás aprendiendo algo nuevo, por ejemplo PNL, y toda la información que recibes la pones en tela de juicio antes de practicarla e incluso al mismo tiempo que la estás leyendo o escuchando; va a ser difícil que puedas aprender, ya que estas comparando toda la información con tus experiencias. Mi maestro zen me decía que un alumno debe ser como una esponja, absorbe toda el agua sin discriminar. No elige en un principio qué tipo de agua va a absorber.

Simplemente se llena y después se vacía de la utilizada. Si prestas atención a los niños, estos hacen ese mismo proceso, se empapan de toda la información posible y después de practicarla empiezan a hacerla suya. No se dicen esto ya lo sé, simplemente lo aprenden. Si piensas que ya lo sabes todo ya no hay posibilidad de avanzar y, como dice el gran maestro Jalil Gibrán: «Cuando llegues al final de lo que debes saber, te darás cuenta que estás al principio de lo que debes sentir».

#### QUÉ POSIBILITA LA PNL

La PNL nos ayuda al desarrollo de nuevas habilidades para aprender cosas que en teoría no sabemos. Mucha gente tiene una idea equivocada del proceso de aprendizaje. Las personas piensan que aprender es muy duro, que para aprender hay que clavar codos, estar horas y horas estudiando. Para aprender no tenemos que hacer nada, es natural, es cognitivo; lo que requiere esfuerzo es estudiar.

Recuerda: Aprender es natural, estudiar requiere esfuerzo.

Aprender es natural, desde que nacemos constantemente estamos aprendiendo. También nos ayuda a ser efectivos en la forma de comunicar. La PNL empezó como una técnica de comunicación efectiva, y desde entonces se ha ido mejorando los procesos de modelado de los patrones lingüísticos.

Tenemos que entender a la otra persona, específicamente las cosas que nos quiere transmitir, y debemos hacer que la otra persona entienda lo que nosotros estamos transmitiendo. Esto solo lo podemos lograr siendo específicos y no estableciendo juicios de ninguna clase.

Es importante entender el metasignificado de la palabra comunicación: Comunicación = Común Acción

En PNL, la comunicación es una acción común entre varias personas e incluso con uno mismo. Cuando hay una comunicación entre dos personas, los dos son emisores y receptores del mensaje. Hasta ahora la teoría nos dice que uno es emisor y el otro es receptor; para la PNL esto no es así, las dos personas son receptores y emisores, ya que mientras uno habla (emisor) también recibe el mensaje no verbal de la otra persona y modifica su mensaje según lo recibido. Por otro lado, el que escucha (receptor) emite al mismo tiempo mensajes no verbales según lo que escucha, y así se convierte en emisor.

Cuando hay una comunicación entre dos personas, los dos son emisores y receptores del mensaje. Hasta ahora la teoría nos dice que uno es emisor y el otro es receptor; para la PNL esto no es así, las dos personas son receptores y emisores, ya que mientras uno habla (emisor) también recibe el mensaje no verbal de la otra persona y modifica su mensaje según lo recibido. Por otro lado, el que escucha (receptor) emite al mismo tiempo mensajes no verbales según lo que escucha, y así se convierte en emisor.

Con la PNL tenemos la posibilidad de aprender a obtener los objetivos deseados, sin importar el resultado. La mayoría de las personas imaginan y se centran en el resultado, no en el objetivo, y es ahí donde está básicamente el problema, en la formulación de objetivos. Las personas se centran en los resultados que quieren obtener pensando en el objetivo, y es totalmente diferente, no es lo mismo el objetivo que el resultado.

Con la PNL aprenderemos a detectar nuestros recursos y hacerlos conscientes para saber utilizarlos en cada momento.

## DESDE EL REINO METAFÓRICO ... El verdadero valor del anillo Por JORGE BUCAY

18

Un joven concurre a un sabio en busca de ayuda.

Vengo, maestro, porque me siento tan poca cosa que no tengo fuerzas para hacer nada. Me dicen que no sirvo, que no hago nada bien, que soy torpe y bastante tonto. ¿Cómo puedo mejorar maestro?. ¿Qué puedo hacer para que me valoren más?

El maestro, sin mirarlo, le dijo: – ¡Cuánto lo siento muchacho, no puedo ayudarte, debo resolver primero mis propios problemas. Quizás después... Si quisieras ayudarme tú a mí, yo podría resolver este tema con más rapidez y después tal vez te pueda ayudar.

E... encantado, maestro -titubeó el joven pero sintió que otra vez era desvalorizado y sus necesidades postergadas-. – Bien -asintió el maestro-. Se quitó un anillo que llevaba en el dedo pequeño de la mano izquierda y dándoselo al muchacho agregó: Toma el caballo que está allí afuera y cabalga hasta el mercado.

Debo vender este anillo para pagar una deuda.

Es necesario que obtengas por él la mayor suma posible, pero no aceptes menos de una moneda de oro. Vete y regresa con esa moneda lo más rápido que puedas.

El joven tomó el anillo y partió. Apenas llegó, empezó a ofrecer el anillo a los mercaderes. Estos lo miraban con algún interés hasta que el joven decía lo que pretendía por el anillo.

Cuando el joven mencionaba la moneda de oro, algunos reían, otros le daban vuelta la cara y sólo un viejito fue tan amable como para tomarse la molestia de explicarle que una moneda de oro era muy valiosa para entregarla a cambio de un anillo. En afán de ayudar, alguien le ofreció una moneda de plata y un cacharro de cobre, pero el joven tenía instrucciones de no aceptar menos de una moneda de oro, así que rechazó la oferta.

Después de ofrecer su joya a toda persona que se cruzaba en el mercado -más de cien personas- y abatiendo por su fracaso, montó su caballo y regresó. ¡Cuánto hubiese deseado el joven tener él mismo esa moneda de oro! Podría habérsela entregado al maestro para liberarlo de su preocupación y recibir entonces su consejo y su ayuda.

– Maestro -dijo- lo siento, no es posible conseguir lo que me pediste. Quizás pudiera conseguir 2 ó 3 monedas de plata, pero no creo que yo pueda engañar a nadie respecto del verdadero valor del anillo.

¡Qué importante lo que dijiste, joven amigo! -contestó sonriente el maestro-. Debemos saber primero el verdadero valor del anillo. Vuelve a montar y vete al joyero. ¿Quién mejor que él para saberlo?. Dile que quisieras vender el anillo y pregúntale cuánto da por él. Pero no importa lo que ofrezca, no se lo vendas. Vuelve aquí con mi anillo.

El joven volvió a cabalgar. El joyero examinó el anillo a la luz del candil, lo miró con su lupa, lo pesó y luego le dijo: – Dile al maestro, muchacho, que si lo quiere vender ya, no puedo darle más que 58 monedas de oro por su anillo. – ¿¿¿¿58 monedas???? -exclamó el joven-. – Sí, -replicó el joyero-. Yo sé que con tiempo podríamos obtener por él cerca de 70 monedas, pero no sé... Si la venta es urgente...

El joven corrió emocionado a casa del maestro a contarle lo sucedido. – Siéntate -dijo el maestro después de escucharlo-

