UN NUEVO ORDEN MENTAL

PNL PRACTITIONER

UN NUEVO ORDEN MENTAL

PNL PRACTITIONER

PRACTITIONER PNL
Trabajo elaborado por alumnos
Promocion 2021 - Escuela ENFEL

Índice de contenido

INTRODUCCIÓN....4
HISTORIA DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGUÍSTICA....6
MAPA y TERRITORIO....9
ETAPAS DEL APRENDIZAJE....12
ESTADOS INTERNOS....15
CEREBRO TRIUNO....21
PROCESOS MENTALES....32
SUGERENCIAS PARA EL LENGUAJE DIARIO....40
ANCLAJE....43
MODALIDADES Y SUBMODALIDADES....49
NEUROPLASTICIDAD....54
CALIBRACIÓN Y RAPPORT....57
METAMODELO DEL LENGUAJE....61
METAPROGRAMAS....70
USO DEL LENGUAJE....77
PRIMERA IMPRESIÓN....80
LENGUAJE DE ROSTRO....80
LENGUAJE CORPORAL....88
COMUNICACIÓN EFICAZ....94
CREENCIAS LIMITANTES....99
CONGRUENCIA....112
REENCUADRE EN SEIS PASOS....114
NIVELES LÓGICOS DE LA MENTE....118
OBJETIVOS BIEN FORMADOS – SMART....122
POSICIONES PERCEPTUALES....125
LINEA DE TIEMPO....129
SQUASH....136
CAMBIO DE HISTORIA PERSONAL....141

INTRODUCCIÓN

Este libro es fruto de la colaboración amorosa de los estudiantes de PNL Practitioner 2020-2021. Es nuestro trabajo final tras siete meses de compartir clases en línea. Recuerdo el entusiasmo y la ilusión de comenzar cada martes a escuchar los relatos, las historias y la magia en las clases de nuestro profesor, David Hosting. Una persona muy querida y respetada por todos nosotros por su afabilidad, sabiduría, empatía y excelente sentido del humor. Con David las clases se nos hacían cortas, siempre nos quedábamos con ganas de más.

La PNL verdaderamente debería ser una asignatura que se impartiera en las escuelas pues es tal el grado de utilidad de sus enseñanzas que si estuvieran al alcance de los chicos y chicas adolescentes éstos se verían muy positivamente impactados con estos conocimientos y aplicarlos en su vida diaria, en sus trabajos y relaciones futuras estamos seguros que supondrían un gran aporte a todos los niveles. Ojalá algún día algún legislador con verdadera inquietud educativa tenga la iniciativa de proponer estos estudios en las escuelas intermedias.

La PNL nos impacta porque su aprendizaje nos hace capaces de modificar rápidamente la percepción de la vida. ¿Cómo pasa lo que pasa y ¿Cómo podría variar la realidad y mi entorno ¿Si yo hiciera otra cosa? ¿Cómo impacta mi comportamiento alrededor mío? ¿Cómo puedo modificar creencias que me limitan? ¿Cómo puedo entender mejor los mapas y territorios ajenos? Hay un mago penelista que observa y escucha personas

atravesando por experiencias caóticas y es capaz de usar diferentes estrategias y herramientas para transformar historias y ayudar a otros a superar su sufrimiento.

Estudiando PNL nos dimos cuenta de muchas cosas que desconocíamos, por ejemplo que nunca es tarde para cambiar nuestras percepciones; vemos ahora posible lo que antes nos parecía muy complicado o casi inalcanzable de lograr; ha significado un antes y un después en nuestra experiencia porque nos ha llevado a lograr observar el mundo y a las personas de formas diferentes; aumentó nuestra conciencia sobre lo que pensamos y nos ha dado herramientas para aprender a resolver las situaciones que la vida nos presenta; nos ha proporcionado un camino para obtener los resultados que deseamos ver plasmados en diferentes áreas de nuestra vida; nos ha hecho ser y mostrarnos más comprensivos con los demás; nos enseñó a pensar antes de hablar o emitir un juicio u opinión; detectamos patrones, creencias y comportamientos que nos limitaban y ahora tenemos las herramientas para transformarlos; nos mostró que es mejor vivir pausado, escuchando activamente a los otros y ser coherentes con nuestros comportamientos; contribuyó a dejarnos abrir la conciencia al campo de las posibilidades infinitas. Magia, pura magia.

Para algunos la PNL es el “estudio de la estructura de la experiencia subjetiva”, para otros “el arte y la ciencia de la comunicación”. En este grupo pensamos que la PNL nos ha llevado a comprender mejor por qué hacemos lo que hacemos, por qué somos como somos: cómo pensamos, cómo sentimos, como entendemos y damos sentido a nuestra vida cotidiana en el entorno que nos rodea. Es como una varita mágica que nos transforma la percepción de una forma amorosa y solidaria porque ya no vamos a señalar, enjuiciar o interpretar lo que otros hacen. Ahora tenemos la capacidad de dar forma a nuestras vidas y a nuestro pensamiento haciendo cambios personales que nos lleven a lograr nuestras metas con energía y convicción, poniendo el inconsciente a trabajar a nuestro favor y entendiendo las razones por las que otros hacen las cosas de otra forma. Los penelistas desarrollamos empatía y solidaridad, influyendo en los demás con integridad. Bienvenidos al mundo de la PNL y a este libro.

2021

Agradecemos las maravillosas palabras de Cris Álvarez.

HISTORIA DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGUÍSTICA

La PNL fue desarrollada por John Grinder y Richard Bandler a principios de los años 70. John Grinder era un profesor asistente de lingüística y Richard Blander estudiante de psicología.Ambos se preguntaban qué era lo que hacían determinados terapeutas como Milton Erickson, Virginia Satir y Fritz Pearls para lograr mejoras tan inmediatos cambios en sus pacientes. Bandler y Grinder fueron a observar a estos profesionales, describir y plasmar con precisión qué era lo que hacían exactamente e incorporarlo para obtener aquellos resultados tan extraordinarios. La intención de Grinder y Bandler era identificar los patrones que seguían estos talentosos para más tarde poder explicarlo y enseñarlo a otros terapeutas y así lograr a difundir por medio de esta sus resultados. Se puede decir, que la PNL trata de identificar la excelencia mediante la exploración de patrones de comportamiento, para después encontrar maneras de ayudar a otras personas a lograr los mismos resultados.

Tras un estudio minucioso y el análisis de una serie de grabaciones de las terapias de los tres terapeutas

se identificó un patrón lingüístico común a los tres, un modelo cuya suma de las exitosas observaciones dará lugar al principio de la PNL.

Los conocidos casos de éxito propiciados por su aplicación en muy diferentes áreas han hecho de la PNL una herramienta imprescindible para los profesionales de Recursos Humanos.

Un día Grinder le dijo a Bandler: “Si me enseñas lo que haces, yo te diré cómo se llama lo que haces”

Generaciones de la PNL

Muchas veces, los distintos modelos explicativos evolucionan y se expanden significativamente conformando nuevas generaciones. Sea como resultado de influencias externas o de influencias internas, manteniendo el espíritu del modelo original, se configuran lo que ha dado en denominarse un salto generacional.

Segunda generacion de la PNL

A mediados de los 80´ surge una nueva generación que tuvo varios cambios. Por un lado, se incorporan estrategias y técnicas para realizar intervenciones fuera de lo terapéutico, dando lugar dentro de la PNL a lo organizacional, dirección de empresas, ventas y educación, poniendo el acento fundamentalmente en lo intersubjetivo. En esta nueva generación se exploraron nuevos niveles, incorporándose el trabajo a nivel de las creencias, valores y tendencias motivacionales.

Tercera generacion de la PNL

Esta generación, si bien se viene gestando desde mediados de los ´90, ha comenzado a tener una forma más acabada con el comienzo de siglo. Hace mucho énfasis en los cambios generativos y globales, saliéndose de lo intra e intersubjetivo.

Se pasan a incluir dentro de los niveles de trabajo aquellos que tienen que ver con la identidad y lo trascendental. Así como la primera y segunda generación fueron eminentemente cognitivas y algo de lo corporal visto como fisiología, a partir de la tercera generación, de la mano de los desarrollos de Stephen Gilligan se incorpora un trabajo muy rico en relación a los estados somáticos y el trabajo de campo.

Esta nueva versión de la PNL confluyen hoy en el marco Epistemológico de la PNL, siempre manteniendo un espíritu coherente con lo que fue la inquietud fundacional de la PNL y a que se puede definir con la máxima “el mapa no es el territorio”. Por supuesto,

bajo la especificidad de poner el acento en los procesos y no en los contenidos de las explicaciones.

Actualmente, existen varias propuestas de PNL de 4° Generación que seguramente con el paso del tiempo tomen la consistencia de un salto cualitativo que las legitime. Desde mi actual punto de vista, aún no hay una clara trascendencia de lo que hasta ahora cabe dentro de la ya instalada 3° Generación.

Así por lo menos lo define Robert Dilts con Judith DeLozier en

"**La PNL II, La Siguiente Generación"**

Tomado de la página de enfel.org

07/19/2020

MAPA y TERRITORIO

La expresión “El mapa no es el territorio” (uno de los principios fundamentales de la PNL) apareció impresa por primera vez en un artículo presentado en la “Asociación Estadounidense para el avance de la ciencia” en el año 1931, EEUU, por el ingeniero ruso Alfred Korzybski, quien acuño dicha frase, a su vez, inspirado por el matemático escoces Eric Temple Bell (1883-1960) quien escribió “El mapa no es la cosa representada”...

Korzybski resumio en aquella frase cómo la abstracción derivada de un objeto o una reacción hacia él, no es la cosa en sí misma. La relación mapa y territorio describe la relación entre un objeto y la representación del mismo.

En la antigüedad el término ciencia tenía una significación diferente y se refería también a un saber esotérico. Los conceptos esotéricos son aquellos que no pueden ser plenamente entendidos a excepción de experimentarlos directamente. Esto nos propone que al estar sujetos a creencias, emociones, sentimientos, nuestros canales sensoriales van a funcionar como un filtro dándonos datos procesados sin tener experiencia directa con el objeto-hecho.

A lo largo de nuestra vida hemos acumulado una gran cantidad de información, en principio a través de nuestro entorno más cercano y más tarde de la sociedad que nos rodeó.

Los datos que fuimos almacenando, forjaron la base de referencia con la que hoy conocemos el mundo.

TERRITORIO: es el hecho, lo objetivo.

MAPA: es la proyección de nuestra subjetividad sobre el hecho.

Verdadero o falso

Damos por sentado que las etiquetas que ponemos sobre todo lo que percibimos están al menos dentro de los márgenes permitidos por una mayoría que lo confirma, por lo cual tenemos la idea de que lo que pensamos sobre algún hecho o asunto en particular es la verdad.

Pero esa verdad necesita de un empírico conocimiento para ser fiel referencia de lo que está significando.

En tanto que, todo lo que aseveremos como verdad esté sostenido por una base insondable, serán suposiciones y creencias.

Tener un punto de vista sobre un hecho es solo una interpretación limitada.

El modo en el que percibimos, tiene impregnado algo ajeno a la naturaleza del hecho que es nuestra subjetividad.

Probablemente, siendo sinceros buscadores, podremos notar que si indagamos entre varios espectadores que hubieren presenciado un mismo evento, puede que nos den diferentes testimonios en mayor o menor medida, entre unos y otros.

Afuera lo que hay es un potencial infinito de probabilidades a la que podremos conocer desde la subjetividad de nuestro MAPA MENTAL.

Percepción

“Cuando un sujeto percibe el territorio, solo es consciente de la representación o mapa y no de los procesos de elaboración que están involucrados”, “Dichos procesos conllevan presupuestos que serán involucrados en la representación o mapa” (Gregory Bateson, 1904-1980).

Nuestro cerebro procesa los datos que percibimos a través de canales sensoriales: auditivo, visual, kinestésico, olfato y gusto.

Este modo en el que conocemos, quedará supeditado siempre a un filtro que fue conformado por una x cantidad de recursos muy limitados, reunidos entre una cantidad infinita de información.

El entorno que nuestros sensores captan, automáticamente es filtrado a través de un sistema de creencias y valores, que sin saberlo fuimos adoptando a lo largo de la vida de la cual hicimos nuestra identidad.

Según nuestros dogmas será el juicio que hagamos entre bueno, malo, favorable, desfavorable, etc.

Estas referencias subyacen cada experiencia, hecho o evento que presenciamos.

Nuestra subjetividad, el filtro.

Hay dos caminos de los que dependeremos para percibir el mundo.

El primero es el camino “Rápido, Corto o de Bajo nivel” (Talamo-Amigdala) que da una respuesta en 125 milisegundos.

El segundo es el camino “Alto o Largo” (se encarga el Cortex Prefrontal) que en 500 milisegundos llega con información mucho más completa a nuestra consciencia.

El camino rápido nos activa de forma inmediata, reaccionamos de manera emocional.

El camino largo es más lento, pero nos permite desplegar un plan de acción mucho más delicado y elaborado

La interacción con el mundo exterior

Ya ingresados los datos en nuestro sistema, la primera etapa de filtrado (125 milisegundos) es la que va a decidir si lo percibido nos pone en peligro o favorece la continuidad de nuestra biología

Si lo que nuestro cerebro primitivo entiende es que estamos en presencia de un evento peligroso, nuestra actividad va a quedar relegada a una respuesta rápida que nos asegure la supervivencia, quedando en segundo plano la respuesta que elabore el área de nuestro cerebro consciente (500 milisegundos).

ETAPAS DEL APRENDIZAJE

"Aprender es descubrir que algo es posible"

¿Qué es el aprendizaje?

El aprendizaje es el proceso a través del cual se modifican y adquieren habilidades, destrezas, conocimientos, conductas y valores. Esto como resultado del estudio, la experiencia, la instrucción, el razonamiento y la observación.Es una de las funciones mentales más importantes en humanos, animales y sistemas artificiales. En él intervienen diversos factores que van desde el medio en el cual se desenvuelve el ser humano, así como los valores y principios que se aprenden en la familia. En esta

última se establecen los principios del aprendizaje de todo individuo y se afianza el conocimiento recibido, el cual forma la base para aprendizajes posteriores.

El aprendizaje humano está relacionado con la educación y el desarrollo personal.

LAS ETAPAS DEL APRENDIZAJE

Según Abraham Maslow, las etapas del aprendizaje se dividen en 4:

- **II. Ignorancia Inconsciente.**
- **IC. Ignorancia Consciente.**
- **CC. Conocimiento Consciente.**
- **CI. Conocimiento Inconsciente.**

Ignorancia Inconsciente: es cuando no sabemos que no sabemos sobre algo, es decir, no sé que no sé. Esto está dentro del cerebro que no es capaz de ver. En ese momento no estamos siendo conscientes de que no somos capaces de hacerlo ni tampoco nos interesa aprender como los demás.

¿Se pusieron alguna vez a pensar sobre cuantas cosas hay que ni siquiera sabemos que no existen? No podríamos precisar un número certero porque no lo sabemos.

Ej: No sabemos montar/andar en bicicleta y tampoco sabemos qué es.

Para llegar a la segunda etapa, se tienen que dar una serie de causalidades, encrucijadas, algo del universo se tiene que unir justo en ese momento, instante, para que estemos en “ese lugar”, para que suceda “ese chispazo de luz” que llame nuestra atención y despierte en nosotros algo al ver a alguien andando en una bicicleta, y sentimos la necesidad de saber qué es. Entonces y sólo en ese momento podríamos pasar así a la segunda etapa.

Ignorancia Consciente: es la condición que tenemos en los momentos que no sabemos sobre un tema, pero estamos siendo conscientes de ello. Con lo cual empezamos a intentar aprender por voluntad propia o involuntariamente.

Ej: No sabemos montar/andar en bicicleta pero sabemos que necesitamos aprender.

Cuando nos vamos interiorizando un poco más sobre un tema determinado, pasamos a la tercera etapa.

Conocimiento Consciente: el proceso de esta etapa es el más crítico, ya que empiezan a chocar formatos nuevos en el cerebro y es muy complejo aprender algo. Ese nuevo conocimiento tiene que armar una red neuronal nueva, y el cerebro tiene que trabajar: y el cuerpo se cansa a causa del trabajo cerebral. Es una etapa crítica, porque se deben aprender muchos pasos o procedimientos para poder llevar a cabo el tema o habilidad a realizar. Es por ello, que muchas personas no logran y abandonan. Quienes sí pudieron sortear estas crisis avanzan a la siguiente etapa.

Ej: Sabemos montar/andar en bicicleta pero nos cuesta mantener el equilibrio, necesitamos mayor concentración.

Conocimiento Inconsciente: es en esta etapa cuando realmente sabemos de un tema o habilidad.

Ej: Sabemos montar/andar en bicicleta y no necesitamos estar concentrados.

Ahora bien, si tenemos algo mal aprendido en esta última etapa, debemos volver a la segunda etapa y hacer un reconocimiento que de esto no lo sabemos, porque de la forma que lo aprendí no obtengo el resultado esperado.

En el aprendizaje tenemos que tener en cuenta:

Los amigos: constancia, perseverancia, diversión, objetivos, satisfacción.
Los enemigos: procrastinación, desinterés, etc.

El aprender algo nuevo es la única posibilidad de ser transformados.

ESTADOS INTERNOS

El mundo es su propia magia.

Daisetsu Suzuki (filosofo japonés quien llevo el Zen a Occidente)

En este viaje de autoconocimiento, como protagonista de una nueva travesía, encuentro un programa, en base a diferentes temas que develan y despiertan la imaginación, descifrando con entusiasmo un nuevo mundo mágico, bajo otra mirada y desde otra perspectiva. Llevándome a detectar la existencia de nuevas herramientas junto a procesos con los cuales puedo realizar cambios que transforman el día a día, hacia una vida mejor.

Re-programando el sistema neuronal para interpretar el lenguaje desde todos sus aspectos, llega como arte de magia, la programación neuro lingüística, (PNL) hacia un crecimiento interior, cognitivo logrando una eficaz comunicación verbal y gestual mucho más fluida entendiendo al otro dentro de mi mundo y el contexto en que lo integro.

En este viaje, elijo llevar la maleta vacía, mi mente, la cual debo desprogramar para volver a incorporar nuevas interpretaciones, resetear parte de lo aprendido hasta el momento, intentando el desarrollo de nuevos métodos.

Antes de cerrar la maleta para comenzar el viaje, detecto algunos estados emocionales como si fuese una película que se proyectan en ella, años transcurridos, en algunos casos de situaciones confusas, otras dolorosas que por lo visto parecen no resueltas, efecto búmeran que van y vuelven; algunos que daba por olvidados, otros que pensé que había aceptado por el solo hecho del tiempo transcurrido. También logro ver escenas agradables, de amor, de felicidad, que de vez en cuando se ven empañadas por las sombras de sentimientos negativos. Y no podían faltar camufladas las escenas de

creencias que limitan los pensamientos y la toma de decisiones que como algunos guiones nos paralizan y tienden a dominar.

Dando los primeros pasos en este viaje, y en sus infinitas posibilidades, abro el portal a lo desconocido para incorporar e interpretar métodos y herramientas que brindarán mágicamente cambios a viejos conceptos, generando una visión que hasta ahora no conocía.

Que mejor momento para abrir y dar inicio a este viaje, ahora más liviana, con la maleta vacía, editando y reprogramando, como directora de la película, un nuevo libreto hacia ese cambio positivo que tanto busco, interpretándolo en un bello e interesante viaje mágico.

Ustedes se preguntarán ¿Qué tiene que ver todo lo narrado hasta ahora con los Estados Internos (EI) en la PNL? Por ahora les puedo decir que es una introducción hacia ellos.

Para comprenderlos, voy a contar una historia que nos llevara juntos al comienzo de este viaje:

> *…."hoy lunes, comienzo de semana, despierto, más **alegre** de lo normal, ya que al finalizar el día laboral quedé en encontrarme con un amigo de la infancia que hace mucho no veo, era mi compañero de pupitre. Mi **felicidad** brota ante los preparativos que genera la previa al encuentro, ese bello sentimiento de volver a verlo, de contarnos las nuevas anécdotas transcurridas en el tiempo que no nos vimos. Mi vestuario tenía que ser colorido y cómodo ya que pasaría varias horas fuera de casa y después de un día laborar tan extenso era necesario que tenga en cuenta ese detalle, para disfrutar del momento.*

Dando cierre al trabajo del día, miro el reloj a cada rato, para no retrasarme y llegar antes al bar acordado.

Ingreso, elijo sentarme cerca de un ventanal, que da sobre la calle Corrientes en pleno centro de la capital a esperar y mientras tanto pido un café. Doy el último sorbo de la taza y Juan todavía no aparece. No quiero molestarlo, observo el celular chequeo unos mensajes y cuando me doy cuenta pasaron 30 minutos más sin tener noticias de él. Mi cuerpo comienza a sentirse ***enfadado****, y también se me cruza el sentimiento de* ***miedo****, pensando que algo inesperado le sucedió.*

Transcurrido el tiempo le mando un mensaje, el cual no lee. Trato de ser paciente, intentando tranquilizarme y después de un par de respiraciones para calmarme, lo llamo telefónicamente con poco humor.

Juan respondió rápidamente, contándome que saliendo del trabajo a unas cuadras de comenzar a manejar se cruzó con una manifestación en pleno centro y eso demoraba su llegada.

Explicación que también me ***enojó****, mientras relataba lo sucedido, mi mente solo decía, que en su lugar lo hubiera llamado para avisarle la demora ocasionada y no preocuparlo. Finaliza la llamada telefónica y antes de volver a pedir un nuevo café, la* ***ira*** *se apoderó de mi cuerpo con solo pensar que estaría otro rato más esperándolo*."

El relato de la historia, quiere representarles una situación que podría ser real y lograr entender el tema de los Estados Internos, que son los disparadores de nuestras acciones, bajo el dominio de las emociones.

Esas emociones remarcadas en letra mas oscura, habrán notado que tienen una duración corta, dependiendo de nuestra interpretación subjetiva. Reaccionando en nuestro organismo, desde el punto de vista psicofísico y cognitivo generado por un motivo externo que nos remite a una interpretación propia, el cual aparecen de forma instantánea.

Esta reacción inicial que nos lleva a una emoción una vez procesada en nuestra mente nos da una nueva información. Internamente nos lleva a un nuevo sentir, dando origen a un sentimiento diferente, el cual se plasma en un nuevo estado interno. En algunos casos positivo y en otro negativo.

¿Podemos cambiar un estado interno?

SI

¿Cómo se puede lograr ese cambio?

Con una atenta **OBSERVACION** entendiendo que **Yo no soy lo que pienso.**

Porque si creo, que yo soy lo que pienso voy a estar totalmente limitado para lograr el cambio que necesito y poder lograr cambiar ese estado que me hace mal.

Para lograr esa modificación de estados internos que nos afectan, la PNL nos guía bajo una observación consciente, a una escucha atenta, en la cual detectamos la emoción que nos genera una conducta reactiva. Bajo un cambio en la fisiología, como la modificación de la postura corporal, un cambio de ambiente y el ingreso de nueva información, diferente a nuestro SARA. Por medio de los canales sensoriales, el oído, la visión, el gusto, el olfato y el quinestésico, que actúan como nuevos filtros de reinterpretación, podremos cambiar y controlar los Estados que no nos agradan.

Continuando ahora la historia del bar después de pasar por varias emociones distintas y llegar a la última sensación de Ira que se generó internamente, la historia continúa de esta manera:

> *"……al cortar y finalizar la conversación con Juan, antes de volver a pedir algo para tomar, me levanté, caminé hacia el mozo del lugar, le pedí un jugo de frutas, le pregunté dónde se encontraba el baño. Me dirigí al primer piso, me lavé la cara, retoqué el maquillaje quedándome*

un breve instante sola, estirando las piernas, cambiando el aire unos segundos, ya que los cambios externos y mi nueva postura corporal, lograrían un cambio en mi Estado.

Al regresar a la mesa, Juan se encontraba sentado, al verme se levantó, sonrió y en dos pasos llegó a mi lado abrazándome."

Los e*stados de ánimo o ESTADOS INTERNOS, son producto de nuestros pensamientos, de qué y cómo pensamos de forma consciente o automática.*

Junto a las modificaciones fisiológicas realizadas en el ejemplo anterior, al levantarnos de la mesa, caminar hacia el baño, abrir el grifo cambiaron esas emociones reactivas y negativas, reinterpretando internamente una nueva conducta interna y logrando modificar ese sentimiento negativo. Para sentir un momento agradable, o en otros casos salir de ese primer malestar.

Cuando les comento del Portal mágico que descubrí con PNL me refiero a estas herramientas que nos brinda para lograr cambios en nuestro crecimiento y evolución.

Pasos para la modificación de Estados Internos negativos:

Fisiología: se busca un cambio de postura corporal, con solo moverse el estado cambia. Si estoy sentado me levanto o viceversa, levantar la cabeza, estirarme, etc.

Cambiar la imagen interna, modificando la externa: salir de donde estoy y cambiar el lugar. El hecho de caminar genera modificación en mi contexto, ver fotos, mirar la tv, etc.

Cambio en el canal sensorial (VAK): para desconectar ese sentimiento y lograr un cambio positivo de la situación que me tiene preocupada. Si fue visual trato de escuchar música, si fue auditivo trato de generar algo tras lo quinestésico.

Logrando un cambio de conducta. Y si esto no es mágico ¿qué es?

La magia es un puente...Un puente que te permite ir del mundo visible hacia el invisible. Y aprender las lecciones de ambos mundos.

"Brida" (1990), Paulo Coelho

CEREBRO TRIUNO

Paul D. Maclean (1 de Mayo de 1913 – 26 de Diciembre de 2007). Fue un médico norteamericano y neurocientífico quien hizo contribuciones en los campos de psicología y la psiquiatría. **Su teoría del cerebro triuno** propone que el cerebro humano es tres cerebros en uno: ***el reptiliano, el sistema límbico y el neocortex.***

Según Maclean, nuestro cerebro actual es la sumatoria de un proceso de superposición de capas, las cuales fueron apareciendo consecuentemente con el pasar de los milenios y se acomodaron una sobre la otra, pero sin que las anteriores dejasen de existir.

Cerebro reptiliano: *el primer cerebro en desarrollarse, llamado también primitivo o instintivo.* Apareció hace 200 millones de años con algunos peces. Es el que compartimos con otros mamíferos y reptiles.

Este cerebro es el más antiguo del sistema nervioso. Controla los instintos básicos de supervivenvia, conductas inconscientes como la alimentación, procreación, evacuación, descanso, latidos del corazón, temperatura corporal, presión sanguínea, el equilibrio, entre otras. Ocupa el 5% de nuestra masa cerebral y su principal tarea es reaccionar ante estímulos del medio. Este cerebro no es reflexivo, pone en marcha respuestas de ***lucha o huida*** para enfrentar las amenazas del entorno.

Partes del cerebro reptiliano; ganglios basales, sistema reticular, cerebelo, tallo cerebral.

- **Ganglios basales:** Se trata de estructuras neuronales que se encuentran conectadas entre sí y están ubicadas en lo más profundo de la corteza cerebral. Los ganglios basales tienen como función principal procesar la información acerca de nuestro propio movimiento corporal para ajustarlo a las distintas situaciones y así mismo llevar a cabo un acto adecuado. Por ejemplo, cuando queremos conducir un coche, tenemos que llevar a cabo ciertas acciones y movimientos corporales para hacerlo de manera correcta. Por lo que también nos ayuda a planificar nuestras acciones para conseguir algún objetivo.

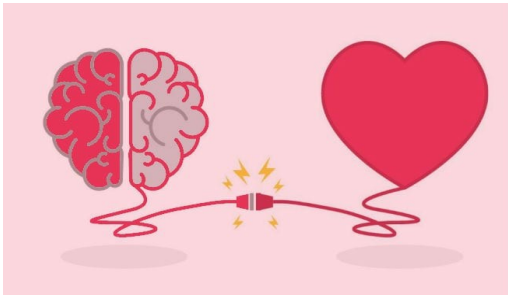
- **Sistema reticular:** Se trata de un conjunto de neuronas que se encentran ubicadas en el encéfalo, cerca de la médula espinal. La función principal de este sistema es regular el estado de sueño y de vigilia. También es el encargado de filtrar la información que llega a través de los sentidos, escogiendo aquellos datos que son de su interés y haciendo a un lado los que resultan irrelevantes, los cuales finalmente no alcanzan a llegar a la consciencia.
- **Cerebelo:** Se trata de una de las partes más antiguas de nuestro cerebro y está ubicado en la fosa posterior del cráneo, al tratarse de un órgano sumamente compacto. La principal función del cerebelo es mantener un adecuado equilibrio y coordinación muscular.
- **Tallo cerebral.** Está ubicado entre lo que resta del encéfalo y la médula espinal. El tallo cerebral o también llamado tronco cerebral, está formado por 4 diferentes áreas que están conectadas con el diencéfalo. La tarea principal del tallo cerebral es servir de vía de circulación de casi todas las vías sensoriales, con excepción de la olfativa y la visual.

Es el primer filtro por donde procesamos la información, es un cerebro reactivo, no planea, no analiza , sus respuestas son automáticas, no le gusta pensar por lo que va a buscar siempre automatizar , también le encanta tener rutinas ya que de esta manera gasta menos energía.

Como ya dijimos anteriormente la función principal de este cerebro es la de mantenernos protegidos ante cualquier amenaza que se presente y que sin lugar a dudas es una función esencial y sumamente importante para la supervivencia.

Cerebro límbico: El segundo cerebro en desarrollarse hace unos 70 millones de años, cuando aparecieron los mamíferos.

Este cerebro tiene como función la generación de emociones, algunas memorias, la intuición, los gustos, las preferencias, también **la toma de decisiones *automáticas***



Entre las principales partes del sistema límbico destacamos *el hipocampo, la amígdala cerebral, tálamo, hipotálamo.*

Este cerebro guarda algunas memorias y esto sucede porque allí se encuentra una estructura llamada **hipocampo** que tiene una función importante en la formación de nuevos recuerdos de los acontecimientos experimentados. Si el recuerdo es emocionalmente fuerte pasa a la memoria más consolidada. Esto quiere decir que si la emoción es alta queda pegada al hipocampo, que almacena las memorias a largo plazo., Por eso el sistema límbico es fundamental en el aprendizaje, ya que si algo te impacta a nivel emocional lo vas a recordar más que si es una información neutra.

¿Te acordás de tu primer beso?

*Es importante aclarar que en el cerebro encontramos distintos tipos de memoria que se alojan en distintas estructuras encefálicas, en caso del **hipocampo** , es una memoria de características **declarativa o explicita** , relacionada con recuerdos que se pueden evocar en forma consciente, es decir, eventos puntual*

La emocion es toda afeccion del alma acompañada de placer y el dolor y en la que el placer y el dolor son la advertencia del valor que tiene para la vida la situacion misma.

Aristoteles

Este cerebro tiene como función maximizar el placer y minimizar el dolor de manera inconsciente, y como la función principal de mi cerebro es la supervivencia, siempre va a buscar placer.

¿***Te pasó estar muy contento, triste, ansioso y comer desmedidamente?***

Como el placer se va a lograr a través de un neurotransmisor llamado ***dopamina*** y este neurotransmisor es adictivo, va a buscar repetirse porque a este cerebro le gusta todo lo que le dañe, siempre y cuando no lo mate.

Este sistema límbico genera respuestas emocionales ante situaciones. Esta emocionalidad va a desencadenar una respuesta a nivel de hormonas, neurotransmisores, movimientos en mi cuerpo, conductas, motivación.

Es importante prestar atención a nuestras emociones ya que el 90 % de nuestras decisiones son emocionales.

LAS EMOCIONES NO HAY QUE SUPRIMIRLAS, NI REPRIMIRLAS, MAS BIEN TRANSITARLAS Y GESTIONARLAS.

¿Qué es la amígdala?

La amígdala es una estructura subcortical situada en la parte interna del lóbulo temporal medial. Forma parte del de la estructura más primitiva de nuestro cerebro (suele reconocerse fácilmente porque tiene forma de almendra.)

Es la responsable de alertarnos de peligros, llegan los estímulos antes que en el neocotex, de ahí que primero sentimos y luego pensamos. Esta estructura nos predispone para la acción cuando experimentamos una situación donde nuestra supervivencia peligra.

Cuando cazábamos en la selva, y, por ejemplo nos encontrábamos a un león, nuestra amígdala desactivaba el resto de funciones cerebrales porque no era momento para pararse a pensar, sino, para la respuesta de lucha o huida.

Pero en la actualidad cuando nos encontramos delante de un estrés importante, aunque no amenace nuestra supervivencia, como puede ser un atasco en el tráfico, nuestra amígdala muchas veces nos secuestra.

Cuando estoy muy emocionado se distorsiona la visión. Cuando mi amígdala se encuentra sobre estimulada no puedo pensar claramente y ahí se produce el ***secuestro amigdalar*, (término acuñado por el psicólogo Daniel Goleman**). Esa sobre estimulación transcurre en 125 milisegundos, (que es el camino corto) y cuando eso sucede en vez de razonar…reaccionamos.

En este estado somos incapaces de razonar porque tenemos bloqueado el neocortex.

¿Como sucede esto?

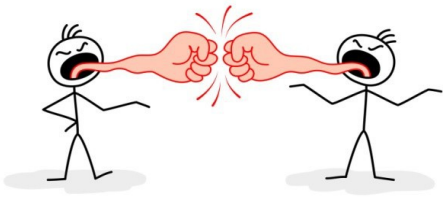
Veamos un ejemplo en la ira

Cuando percibimos una información externa, esta información llega al tálamo, este le manda la información a la amígdala y ésta, que es un centro de regulación emocional, cuando le llega la información percibida se pregunta, ¿esto me da miedo?, ¿Esto me afecta?, ¿Es una amenaza? Si la respuesta es sí, manda señales a todo el cerebro para ponerlo en alerta! Le envía una señal al hipotálamo de elevar la temperatura corporal y también inhibe los procesos del sueño, es decir, cuando estoy enojado no tengo sueño porque tengo que actuar.

El hipotálamo que es la estructura que se ocupa de lo homeostasis, es decir, el equilibrio de mi cuerpo, le manda una señal a la glándula pituitaria para que comience a segregar hormona **corticotropa** , esta llega a las glándulas adrenales que están encima de los riñones y emite la señal de comenzar a liberar la hormona **adrenocorticotropa** que es la que me pone en señal de ***lucha o huída.*** Es la gran liberadora de cortisol, y este puede llegar a aniquilar neuronas. Por este motivo se explica porque se altera la memoria a corto plazo cuando estamos bajo esta emoción.

¿Alguna vez te has sentido arrastrado irremediablemente por una emoción muy poderosa que te ha hecho perder el control?

¿Alguna vez te has dejado llevar y has dicho cosas de las que luego te has arrepentido?



Si has respondido afirmativamente quiere decir que has sido secuestrado por tu amígdala.

Vamos a explorar otras emociones:

La ira: Medio adaptativo de defensa y supervivencia. Una de las emociones más básicas. Se relaciona con la frustración, la amenaza, el daño. Su respuesta biológica es aumento de temperatura, aumento del ritmo cardíaco y presión sanguínea, incremento de la tensión muscular, liberación de adrenalina y noradrenalina.

El asco: es un mecanismo de adaptación, ante una posible intoxicación. Hay una estructura en el cerebro límbico, que se llama **ínsula** que es la encargada de detectar los alimentos en mal estado y provocarnos la sensación de nauseas.

La alegría: se relaciona con la procreación, bienestar, felicidad, optimismo**.** Su respuesta biológica por lo general es la risa y lo causa la segregación de dopamina. Nos da una sensación de disminución de fatiga, se refuerza la voluntad, la atención focalizada. Se registra en la corteza singular anterior y núcleo accumbens.

La tristeza: nos ayuda a reflexionar. A la introspección, bajan los niveles de movimiento, me ayuda a pensar, es pacificadora siempre que no estemos tristes todo el tiempo.Una tristeza prolongada nos lleva a una falta de serotonina (hormona del bienestar y felicidad) la falta de esta te puede llevar a la depresión.

En la tristeza intervienen la amígdala, el hipocampo y la ínsula.

La sorpresa: esta emoción nos sirve para reaccionar ante una situación inesperada. Físicamente nos pone en alerta, en movimiento, por la segregación de **adrenalina y noradrenalina**

El miedo: una de las emociones más básicas. Asegura nuestra supervivencia. Respuestas biológicas; sudoración, aumento del ritmo cardiaco y presión sanguínea. Liberación de hormona cortisol. Es un automatismo de nuestro inconsciente. **Percepción de huida o lucha.**

Daniel Goleman, experto en inteligencia emocional, nos cuenta que el secreto de que nos volvamos irracionales tiene que ver con la falta momentánea e inmediata del control emocional porque la amígdala asume el mando de nuestro cerebro.

Alta emoción, ¡baja toma de decisiones! Cuando estamos bajo este secuestro emocional, lo más recomendable es llegar al camino largo (500 milisegundos) y aquí toma importancia mi tercer cerebro, el **neocortex**, el cerebro más inteligente.

NEOCORTEX: Es la base del pensamiento humano, lo que nos diferencia del resto de los animales. Es aquí donde tienen lugar las funciones cognitivas superiores. Este cerebro es el más desarrollado y racional. Apareció hace 100 mil años, integra los tres cerebros y es el que contiene todas nuestras funciones analíticas, como las matemáticas, el razonamiento y el aprendizaje.

El córtex tiene un área, **córtex prefrontal**, donde se desarrolla la capacidad de liderazgo, comunicación, el altruismo, la toma de decisiones, la fuerza de voluntad, inhibe los distractores internos y externos, comprende, interpreta, memoriza y reflexiona.

Es el cerebro que gasta más energía y el que justifica las decisiones de mi ***cerebro límbico.***

En volumen ocupa entre el 80% y 85% de mi cerebro. Sin embargo, solamente el 5% de mis decisiones son racionales**.** Este es el único cerebro de los tres que puede verbalizar, ya que aquí se encuentra el área del lenguaje.

Aquí es donde hacemos consciente o inconsciente empezando por auto observarnos

La auto observación es el primer camino de la inteligencia emocional.

Somos el resultado de lo que pensamos. A través de nuestros pensamientos sentimos y luego actuamos y las conductas dependen de mis emociones, las cuales dependen de mis pensamientos .Y para eso debemos observar nuestra voz interna.

El neocórtex tiene un papel fundamental, ya que gracias a él es posible el control y gestión de los impulsos emocionales y conductuales.

Desde aquí elegimos si comer el sándwich del cerebro límbico o elegir una alimentación más sana, elegimos cómo voy a reaccionar a un estímulo externo.

Vamos a ver algunos recursos para la gestión de una emoción que no me sea funcional *(dijimos que las emociones no había que reprimirlas ni suprimirlas, más bien gestionarlas y transitarlas) ¿te* acordás?

Por ejemplo en una emoción de ira (secuestro amígdalar)

- Si yo escribo en un papel la emoción, porque esa emoción tiene que drenar, ¿qué pasa con la emoción a nivel cerebral?

Esa emoción que se aloja en la amígdala, centro emocional, cuando yo la escribo, ese pensamiento tiene que pasar desde la estructura emocional hasta mi córtex, es decir, mi cerebro más inteligente donde se aloja la razón.

Cuando el pensamiento de ira pasa a la lectoescritura, llega a una estructura que se llama área de broca y área de wernicke que se encuentra en mi neocórtex cuando llega a esa área de escritura la intensidad de la emoción baja al menos un 50 %. Además con el ejercicio de escribir el cerebro libera ***oxitocina y betaendorfinas*** y estos dos neurotransmisores son los únicos que tienen la capacidad de desconectar automáticamente ***la amígdala*** y también ***el hipotálamo.***

Otro ejercicio seria salir a caminar ligero, a nivel neurotransmisor el cerebro segrega lo mismo

¡Acordáte! Cuando la emoción es alta, la amígdala no nos deja pensar, ya que bloquea el lóbulo prefrontal y la corteza ventromedial, esta última es donde las emociones se convierten en percepciones conscientes conocidas como sentimientos.

Mi profesora de neurociencias ENFEL, Carolina Cancio, a quien también hago presente en este trabajo mi más profundo agradecimiento, en una clase nos dijo:

Cuando hacemos consciente lo inconsciente, ahí crecemos.

Cuando hacemos conscientes esas emociones… ¡sanamos!

Agradezco este hermoso camino recorrido en PNL acompañada por nuestro profesor David Hostin.

PROCESOS MENTALES

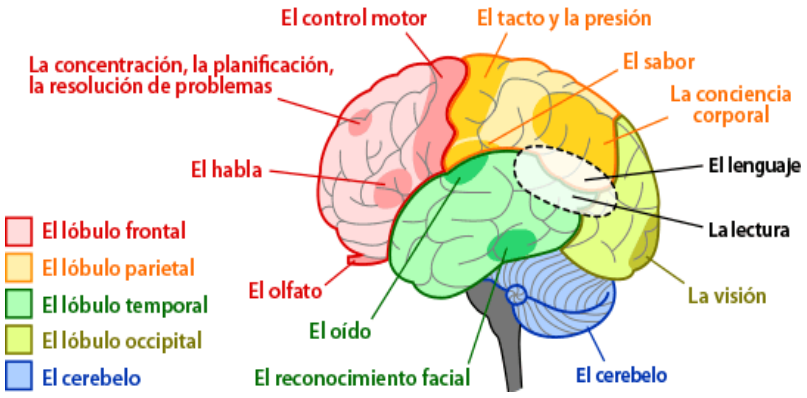
En sus raíces más profundas la PNL se dedica al estudio de los procesos mentales que dan origen al pensamiento SUBJETIVO del ser humano, esto implica el pensamiento estratégico y una comprensión de los procesos mentales y cognitivos que hay detrás del comportamiento.

Para comprender la complejidad de nuestras conductas daremos un breve resumen del proceder de nuestro cerebro:

El cerebro es el órgano más importante del SNC (sistema nervioso central), controla y regula las actividades del organismo. Se encuentra dividido en dos hemisferios:

IZQUIERDO: (cerebro racional, matemático) : Coordina la actividad del lado derecho del cuerpo y se ocupa de las ***habilidades linguisticas, numéricas y lógicas .***

DERECHO: (cerebro intuitivo , artista): Coordina la actividad del lado izquierdo del cuerpo se relaciona con la **P*ercepción espacial y la imaginación.***



Sistema Limbico Reticular: (compuesto por: hipocampo, amígdala cerebral, Sistema Reticular) Esta formada por una serie de estructuras cerebrales en forma de anillo situadas bajo la corteza que se encarga fundamentalmente de gestionar los ***estímulos emocionales, el placer, el dolor, el orgasmo, la agresividad, el miedo, la memoria, etc.***

Procesos Mentales: Son formas mediante las cuales nuestra mente almacena, elabora o traduce los datos que aportan nuestros sentidos, para que puedan ser utilizadas en el momento actual o en un futuro. Si bien hay un sin fin de procesos actuando en nuestro cerebro, trabajando más bien como un sistema de datos entrelazados unos con otros y tal vez con cierta especificidad en sus funciones, solo se mencionan los considerados más importantes con el fin de lograr una mayor comprensión del tema.

Los procesos cognitivos son: funciones ejecutivas, integración viso-perceptiva, coordinación viso-motora, memoria, conocimiento del medio, lenguaje, procesamiento visomotor y aptitud motora. Tomando como referente el modelo propuesto por Anderson (2002, 2008), se entiende que la actividad cognitiva está facilitada por un conjunto de funciones ejecutivas esenciales -*sistema de control ejecutivo*-, el cual comprende cuatro dominios distintos e interrelacionados entre sí: flexibilidad cognitiva, establecimiento de metas, control atencional y procesamiento de la información.

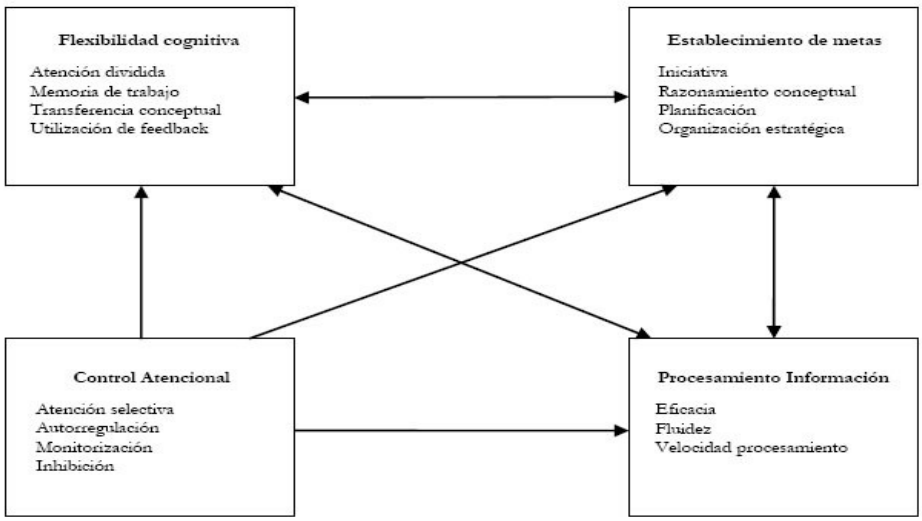


Figura 1. Sistema de Control Ejecutivo (Anderson 2002, 2008).

En este sentido, las funciones ejecutivas, que se encuentran dentro de la Memoria Operativa, que a su vez, se encuentra dentro de la Memoria de Corto Plazo: hacen referencia a procesos tan variados como el establecimiento de metas, la formulación de hipótesis, la organización y la planificación o secuenciación, la focalización y mantenimiento de la atención, la iniciativa, la generación de estrategias, la monitorización de la conducta, la capacidad de resolución de problemas, la toma de decisiones, la flexibilidad cognitiva, la memoria de trabajo, la inhibición de respuestas no adecuadas o supresión de interferencias, el control y la regulación de las emociones y de la conducta. ***Estas funciones no sólo implican componentes de naturaleza cognitiva, sino también conductuales y emocionales, y juegan un papel esencial en la regulación de la conducta orientada a un objetivo*** (Elliot, 2003; Korzeniowski, 2011; Lezak, 2004; Verdejo-García y Bechara, 2010).

En un esfuerzo por hallar la relación entre determinadas áreas del cerebro y las funciones ejecutivas, diversos estudios (Houd, Rossi, Lubin y Joliot, 2010; O'Hare, Lu, Houston, Bookheimer y Sowell, 2008) han mostrado una organización jerárquica de la corteza cerebral, sugiriendo las *áreas pre frontales como la base neurológica de estas funciones.*

¿ En qué procesos específicos se enfoca la PNL ?

Luego de tener una mayor comprensión del funcionamiento de los Procesos Mentales, nos explayaremos en los que dan origen a nuestro mundo SUBJETIVO: PERCEPCION e INTERPRETACIÓN.

SUBJETIVIDAD: Desde el inicio de los tiempos se ha buscado el principio que da base a la personalidad del sujeto, es decir su autentico YO y la manera en cómo se va construyendo. Y es así que el ser humano se desarrolla, va fijando, transformando de manera flexible y cambiante su autentico *YO* (Siempre que nos referimos al *yo,* nos referimos a la idea de identidad y al conjunto de características que definen a un individuo) en un constructo biológico, socio-cultural e individual y subjetivo desde el mismo instante en que es concebido.

Es justamente desde ésta perspectiva en donde la PNL realiza un estudio profundo del origen de la concepción del mundo subjetivo del ser humano. La facultad del hombre para ***"enfocar la atención"*** a cierta parte de la información que se recibe y *desechar el resto*, se ubica en este nivel, porque sólo es propia del ser humano

El Dr. Albert Ellis (1913 – 2007), quien destaca como iniciador de las terapias cognitivas considera que el núcleo de su teoría está presentada por una frase sencilla atribuida al filosofo estoico griego Epicteto***: " Las personas no se alteran por los hechos, sino por lo que piensan acerca de los hechos"***

Sherry Ortner (2006), Aporta una definición clara y bastante operativa de la subjetividad. Ella sostiene, en un primer esfuerzo por definir el término, que ésta es*:* el conjunto de modos de percepción, afecto, pensamiento, deseo, temor, etcétera, que animan a los sujetos actuantes. Sin embargo, también alude a las formaciones culturales y sociales que modelan, organizan y generan determinadas "estructuras de sentimientos" (haciendo alusión al concepto de Raymond Williams, 1997).

El cerebro incorpora material para la construcción cognitiva a través de la PERCEPCION: Continuamente se recibe información por medio los cinco esferas sensoriales (gusto, tacto, oído, vista y olfato), y sin embargo sólo se está consciente de

una pequeña parte. Esto ocurre porque disponemos de un mecanismo de filtraje que sólo permite el paso de cierta información relacionada con cambios abruptos del medio externo: por ejemplo un ruido súbito o un cambio de temperatura. En general, este mecanismo puede desactivarse a voluntad y atender a ciertos olores, sabores, imágenes, temperatura, presión, etcétera. *Las percepciones son subjetivas*: La respuesta a un estimulo dado, varia de un sujeto a otro.

La percepción consta de dos partes:

Interna: la persona infiere internamente *en sus propias especulaciones* en cuanto a lo que percibe.

Externa*:* la persona comunica al mundo exterior - a través del lenguaje que le es propio - *su interpretación* de lo percibido.

Interpretación:

La interpretación surge de manera espontánea en el sujeto y tiene incidencia en todas las vivencias, creencias, aprendizajes, etc., que se han ido presentando en el trascurso de una vida.

El medio que utiliza para expresar, trasladar y representar esas ideas o creencias es *el LENGUAJE* -

El lenguaje tiene la capacidad de crear y dar sentido y estructura a las ideas y experiencias del sujeto.

La estructura de la Lengua: Es un sistema de signos, relacionados y dependientes entre si, y de una serie de reglas de combinación.

Nivel fónico: Se ocupa del plano oral de la lengua. Las unidades de estudio son los fonemas y sonidos.

Nivel morfosintáctico: se ocupa del aspecto formal de la palabra (morfología) y sus combinaciones en la oración (sintaxis)

Nivel léxico-semántico: estudia los fenómenos relacionados con el significado de la palabra.

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO:

Como hemos dicho todo lo que existe a nuestro alrededor lo percibimos a través de nuestros cinco sentidos, afectados además por lo biológico, lo socio-cultural, por nuestra interpretación individual, y su transformación lingüística posterior a través del lenguaje, recordando que somos capaces de percibir solo una pequeña parte de este mundo. Significa que todos hacemos una representación (MAPA) del mundo que nos rodea muy particular y este *no coincide exactamente* con la realidad (el TERRITORIO) que es única e irrefutable basada en un sistema de creencias, educación, experiencias anteriores, entorno familiar, profesional, etc.

Modelo del lenguaje: el lenguaje se desarrolla con tres reglas necesarias:

Omisión: es un Proceso por el cual eliminamos toda aquella información que no nos es relevante, nos pasa desapercibida o no se adapta a nuestro sistema de creencias. Oraciones incompletas por falta de partes.

Ejemplo: *En el relato de acerca de una Evaluación Final de Psicología, tenderemos a omitir u obviar toda aquella información que bajo nuestra interpretación es irrelevante (aunque no sea así para nuestros oyentes).*

***Generalización*:** Es el proceso por el cual tendemos a desprender algunos elementos de nuestra experiencia original representándolos en una categoría total.

Ejemplo: *Una persona extremadamente feliz, espiritual y exitosa, basándose en sus experiencias positivas y de logros, dirá: " ¡TODAS las personas son maravillosas!"*

Distorsión: Es una representación diferente de la realidad respecto a lo percibido a través de los sentidos. Se tiende a cambiar datos, añadir nuestra propia interpretación de los mismos o a no recordar con exactitud.

> Ejemplo: *Un estudiante, luego de no haber sido atendido en una llamada telefónica, al aguardo de una respuesta positiva AFIRMA: No me contestan….no les intereso.*

Distorsiones cognitivas: Son experiencias vividas por el sujeto en la que la mente disfraza o modifica la información o la interpreta erradamente, dándole significaciones que no corresponden con el mundo real, afectando notoriamente su bienestar y la manera de resolver situaciones o conflictos. **Es indispensable identificar el origen de éstas percepciones y pensamientos erróneos, ayudando a reparar o compensar los desajustes que han provocado su origen.**

Conclusión

René Descartes (1596 – 1650) llegó a dudar de la verosimilitud de los datos que nos proporcionan los sentidos, y lo menciona en uno de sus escritos más brillantes:

"Todo lo que he admitido hasta el presente como más verdadero y seguro, lo he aprendido de los sentidos o por los sentidos; ahora bien, he experimentado a veces que tales sentidos me engañaban, y es prudente no fiarse nunca por completo de quienes nos han engañado una vez " (Descartes, 1641)

"Todo ello bien me demuestra que, hasta el momento, no ha sido un juicio cierto y bien pensado, sino sólo un ciego y temerario impulso, lo que me ha hecho creer que existían cosas fuera de mí, diferentes de mí, y que, por medio de los órganos de mis sentidos, o por algún otro, me enviaban sus ideas o imágenes, e imprimían en mí sus semejanzas". (Descartes, 1641)

Como bien lo menciona Descartes, no debemos creer con certeza en los datos proporcionados por los sentidos y sus interpretaciones, ya que éstos pueden estar siendo quebrantados como consecuencia de aprendizajes, experiencias o

impresiones no gratas, teniendo en cuenta que algunos factores que intervienen en la percepción también son internos.

Debemos recordar que ***los programas inconscientes*** se encuentran presentes y surgen instantáneamente sin nuestro consentimiento **todo el tiempo. PUEDEN ACTIVARSE, Y ES DESDE UN ESTADO DE ENFOQUE PERMANENTE ACTIVO Y PRESENTE A TRAVÉS DE LA ATENCIÓN,** que tenemos la capacidad de poder realizar las Modificaciones *correspondientes* ante situaciones que *"nos"* observamos estén incorrectas, es decir, poseemos la ventaja de la evolución y la habilidad natural de poder autoevaluarnos y corregirnos a cada instante, modificando esos programas.

Los procesos de percepción y sus interpretaciones, no son fijas, por el contrario, ***van evolucionando y enriqueciéndose*** junto con las experiencias, necesidades o motivaciones del individuo, es por ello que:

La PNL logra a través de la correcta adaptación, acorde a cada situación, MODIFICAR las distorsiones limitantes, falsas, carentes o tristes, Transformando esas creencias en Positivas, utilizando la calidad de la LENGUAJE de EXCELENCIA a fin de lograr la recuperación total de cada individuo.

SUGERENCIAS PARA EL LENGUAJE DIARIO

“El lenguaje se hizo para crear”

Darío Villanueva

La palabra es lo que nos permite ser… en este ser siendo vamos transitando la vida, aprendiendo a percibir e interpretar. Es a través de la palabra que podemos darle estructura desde nuestra subjetividad al pensamiento, crear nuestro mapa mental.

El concientizar el poder que tiene la palabra para crear es necesario. Continuamente estamos interrelacionándonos a través del lenguaje, aunque no hablemos estamos trasmitiendo algo.

En lo cotidiano y en los tiempos que vivimos debemos adquirir competencias y habilidades que nos permitan percibir teniendo en cuenta que esa visión, esa escucha, ese sentir, es interpretado desde nuestra subjetividad, teniendo claro esto, hay que ser muy cuidadoso con las palabras que usemos en nuestro diálogo interno, pues estamos creando lo que creemos.

Se puede crear de una manera positiva que hará sin dudas que evolucionemos, que nuestro pensamiento sea flexible y nos sintamos bien, felices, que podamos empoderarnos y lograr lo que deseemos o, negativamente, que nos llevará a quedarnos quietos, a sentir emociones negativas, por lo tanto, reducen la visión, limita la percepción y terminamos estresados, sumergidos en emociones que nos drenan.

Las palabras surgen en forma automática de programas que aprendimos e incorporamos de nuestro entorno (familiares, profesores, amigos, compañeros…) a esto hay que sumarle que la educación estuvo basada en castigar, recriminar los errores y no en aprender de ellos y además provienen de una sociedad estructurada que tenía designados unos roles.

Seguramente hemos escuchado frases como estas, en algún momento, ya sea en tu diálogo interno, como externo:

"Eres un tonto", Crítica destructiva: ofensiva. Cierra el diálogo

Cambia por:

"Creo que puedes hacerlo mejor", Crítica positiva: Activa, propone alternativas

"Te lo dije", Soberbia: se debe pensar de una manera determinada que se supone que es la única alternativa y la mejor, subjetiva.

Cambia por:

¿Qué se puede aprender de esto, que te sucedió?, Humildad: Propone un análisis de posibilidades.

"Con eso no te vas a ganar la vida", Cobardía: Cierra puertas

Cambia por

"Puedes hacerlo, debes confiar en ti, tienes herramientas, habilidades", Valentía: te empodera, te activa.

Luis Castellanos doctor en filosofía pura e investigador decía:

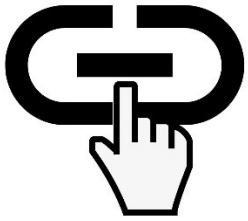
"Cuida las palabras y ellas cuidaran de ti"

"*La mejor palabra, la palabra fundamental y activadora es el **SI,** es la que abre puertas, te ayuda a construir puentes, el **NO**, las cierra."*

Reconocer y concientizar el mensaje negativo, esa forma de pensar determinada y cambiar las palabras en las frases, es algo que bien vale la energía que invirtamos en ello. La PNL nos brinda herramientas para tomar conciencia de nuestra subjetividad, de nuestro mapa mental y así programar nuestro pensamiento con palabras potenciadoras; hará que enfrentemos esa situación complicada por una viable con más posibilidades, nos activa.

ANCLAJE

¿Qué pasaría si pudieras traer aquí y ahora el estado que más te beneficie tan sólo con activar un "ancla"?



El anclaje es una herramienta super poderosa de PNL. Es hacer un doble clic a un enlace (pequeña parte de la experiencia) que te lleva a revivir la experiencia completa.

Se utilizan para traer un estado de logro, un estado deseado. Los deportistas usan mucho esta herramienta en situación de competencias para cambiar el estado interno.

Un ancla es cualquier estimulo (interno o externo) que genera un estado mental y que desencadena una representación o serie de representaciones. Es un estímulo específico que provoca una reacción específica. El anclaje se basa en que toda experiencia es representada como una "figura" que contiene información sensorial (VAK).

La activación de una pequeña parte de la experiencia puede ser suficiente para que se establezca información sensorial y revivir la experiencia en su totalidad.

Por lo tanto, un ancla será más duradera o potente si se repite el estímulo. Lo que se establece neurológicamente al realizar un anclaje es la construcción de una sinestesia, asociar dos o tres sistemas representativos al mismo tiempo. Un recuerdo conectado a

una canción, un perfume a una experiencia de la infancia, un olor a lo que cocinaban en mi casa.

Este modelo se relaciona con los experimentos de Pávlov:

Estímulo- respuesta, está tomado en parte, aunque hay grandes diferencias en cuanto al uso y planteo de los mismos. Hay anclas instaladas de manera consciente como algunos aprendizajes y otros inconscientes como reflejos condicionados.

Un sueño o una pesadilla es un disparador de sensaciones y emociones que sentimos al despertarnos. Es un disparador interno de experiencias vividas o imaginadas. La Publicidad, mediante los medios masivos de comunicación, intenta que la marca se fije en la mente del consumidor de tal manera que se forme un ancla. Por eso asociamos algunas frases como: “El sabor del encuentro”, “Es sentir de verdad”, “Caro pero el mejor” y otras que puedas recordar.

Algunas anclas naturales:

Sonidos

Perfumes

Música

Mirar fotografías.

El sonido de un despertador.

El timbre de una escuela.

El olor a tierra mojada.

El olor a una comida .

Tipo de anclajes:

Las anclas pueden ser visuales, auditivas o kinestésicas. Pueden ser instaladas y desencadenadas en cualquiera de estas modalidades.

Anclajes visuales: Gestos específicos, movimientos determinados, colores, imágenes, flashes, símbolos impresos. Es aquello que produzca un impacto visual.

Anclajes auditivos: Timbres, chasquidos, cambios de tonos, palabras determinadas, canciones, el himno nacional, una marcha deportiva, sonidos en general, aquello que produzca un impacto auditivo.

Anclajes kinestésicos: Toque o presión específica en algún punto del cuerpo, tipo de abrazo, temperatura, un sabor, aroma o perfume. Hay anclajes que permanecen un tiempo y otros que duran toda la vida. Algunos son placenteros, nos remiten a estados de seguridad, placer, paz, alegría, etc., y otros negativos que paralizan, generan miedos y limitan.

Existen anclas funcionales o disfuncionales

Los anclajes funcionales que generan estados de anímicos positivos se pueden potenciar.

Los anclajes disfuncionales que pueden generar estados negativos se pueden neutralizar.

Cualquier porción de una experiencia puede ser utilizada para acceder a otra porción o a toda la experiencia, por eso el ancla es un proceso que consiste en asociar un estímulo externo a un estado interno.

COLAPSO DE ANCLAS:

Desactivando anclas negativas

Lo llamamos colapso de anclas, porque asociamos el anclaje negativo a otra experiencia de recurso de modo que uno lleve al otro. El resultado es que aquella conexión queda neutralizada.

Unos de las anclas negativas más conocidos son los relacionado con la muerte. La muerte de algún familiar, la mayoría de las veces, deja un ancla negativa. Como estaba el clima, que música escuchaste ese día, las palmadas de consuelo en el hombro, la ropa que llevabas puesta. En fin, muchos estímulos externos pueden disparar ese estado de

ánimo negativo de manera inconsciente. Es por esto que muchas veces te encuentras en mal estado de ánimo y ni siquiera sabes por qué. Algún ancla disparo ese estado emocional negativo. La idea es identificarlo y aplicar los ejercicios de PNL como el colapso de ancla. Esta es una de las cosas más maravillosas con la que cuenta la PNL. El entender la relación entre el cuerpo, la mente y el espíritu. Cuando llegas a conocer esta relación puedes trabajar desde cualquier ámbito y alterar a voluntad los demás.

Claves para instalar un anclaje:

Intensidad del estado

Sincronización con el clímax de la experiencia

Exclusividad del estímulo

Repetición del estímulo

Ejercicio con anclas Nro. 1:

1) Cerra los ojos. Relajado, busca en tu pasado un recuerdo o estado de confianza. Re viví, trae las imágenes, los sonidos y las sensaciones de ese momento. Cuando percibas que estás en el momento de mayor intensidad, presiona un puño o junta las manos o hace algún gesto que te resulte adecuado

2) Estado interruptor: Párate, mira algo, salí de la situación.

3) Chequeo: Repetí la presión o el gesto que hayas usado, para chequear si aparece la sensación.

4) Podés hacer apilamiento, acumulando situaciones similares utilizando el mismo proceso.

Ejercicio con anclas Nro. 2:

Se reúnen de a dos A: facilitador o guía B: cliente

1) A establece rapport con B

2) A le pide a B que busque una situación placentera o positiva

3) A le pide a B que reviva ese momento con las imágenes, sonidos y sensaciones de esa experiencia. Calibra a B y cuando observa que está en el momento de mayor intensidad reviviendo la situación lo toca en la mano o en el brazo mientras le dice: “quédate aquí viendo, escuchando y sintiendo”.

4) Estado interruptor (hacer una pregunta que no tiene que ver con lo hablado hasta ahora, cambiar la fisiología, chasquido, etc.)

5) Chequeo. Volvé a disparar el ancla y registra si aparecen los mismos indicadores

6) Rotan los roles

Ejercicio: Colapsando anclas:

Se reúnen A y B. Facilitador y cliente. A guía a B de por los siguientes pasos:

1) Vas a identificar dos estados: un estado problemático y un estado positivo poderoso que puedas tener recordar fácilmente.

2) Asociá al cliente en el estado “positivo” y cuando ves en su fisiología que llega al clímax, al momento de mayor intensidad, entonces dispará un ancla. (hacé un toque en su cuerpo o repetí alguna palabra)

3) Estado Interruptor

4) Dispará el ancla positiva. Volvé a tocarlo o repetirle la palabra y observa si adopta la fisiología del estado positivo. Si no es así, repetí desde el punto 2.

5) Asocia al cliente en el estado “problemático” y cuando ves en su fisiología que llega al clímax, al momento de mayor intensidad, entonces dispara otra ancla. (hacé un toque en otro lugar de su cuerpo o repetí otra palabra)

6) Estado interruptor

7) Lleva al cliente a un estado y a otro disparando primero una y luego la segunda ancla y diciéndole cosas como: “entonces a veces te sentís así (disparás el ancla negativa) y otras veces te pasa esto otro (disparás ancla positiva)”. Repetís esto varias veces.

8) Cuando creés que está listo entonces decile: “Fijate qué sentís o que cambios notás en vos cuando hago esto” (disparás ambas anclas al mismo tiempo y las mantenés). Observá la fisiolofía de tu cliente, vas a notar confusión e incongruencia por algunos momentos. Abandoná el ancla negativa primero y la positiva después.

9) Decile: “Pensá en la situación problemática en un futuro cercano y coméntala”. Mientras habla tu cliente, observa cuál es su fisiología. Si toma la postura del estado positivo el ejercicio está concluido. El colapsado de anclas funcionará siempre que el estado positivo sea más intenso que el estado negativo, algunas veces es necesario apilar varias anclas positivas en el mismo lugar antes de realizar este ejercicio.

MODALIDADES Y SUBMODALIDADES

Una de las herramientas más utilizadas en PNL son las submodalidades.
Para comprender esta herramienta de PNL, que maneja submodalidades sensoriales como fundamento, debemos entender cómo funcionan las modalidades.
En PNL las modalidades se refieren a los 5 sentidos. Así, cada sentido responde a una modalidad en la que percibimos el mundo y nuestro propio ser: visual, auditivo, kinestésico, olfativo y gustativo. Las diversas submodalidades PNL están referidas a cada modalidad. Se trata de una manera de jerarquizar, que permite establecer cuándo cada submodalidad se refiere a una modalidad (sentido) y realizar el ejercicio adecuado para reprogramar alguna actitud, respuesta o pensamiento, que tengamos arraigado anteriormente. Las submodalidades son una herramienta poderosa que permite transformar la vida de manera progresiva.

En términos sencillos, cuando se habla de submodalidades en PNL se hace referencia a distinciones que hacen las personas en lo interno de cada modalidad.
Las Submodalidades visuales hacen referencia a brillo, iluminación, distancia, movimiento, color, etc.; las submodalidades auditivas se refieren a tonalidad, timbre, volumen, agudo/grave/, sonido cercano o lejano, etc. En el caso de las submodalidades kinestésicas: aroma, olor, temperatura, tacto, sentimiento o emoción, textura, etc.

Según esto, existen muchas submodalidades, y de hecho habrá tantas submodalidades como distinciones podamos hacer dentro de una modalidad o sentido.
La programación neurolingüística busca trabajar con la herramienta de submodalidad como ejercicio que permite transformar los pensamientos y acciones de la persona ante distintas situaciones y contextos. PNL desarrolla distintas formas de cambiar las submodalidades.

Cambio de submodalidades PNL

Con PNL se puede cambiar las submodalidades del mapa interno frente a recuerdo que nos lleven a sentir algún tipo de disgusto. En efecto, se trata de un cambio por auto programación_neurolingüística para cambiar los patrones del mapa de actitudes, pensamientos y conductas.
De esta forma los distintos ejercicios desarrollados con programación neurolingüística permiten alcanzar el cambio de submodalidades PNL de manera progresiva.

Existen personas que utilizan más una submodalidad que otras. Por ejemplo, si eres una persona más visual que kinestésica, te convendrá enfocarte en submodalidades visuales. En cualquier caso, con dedicación y conciencia de sí se pueden ir transformando las distintas submodalidades PNL para que dejen de ser obstáculos y se convierten en coadyuvantes en tu desarrollo personal.

Las submodalidades están presentes en nuestro mapa interno, queramos o no. Con las herramientas que se ofrecen en este capítulo podrá hacerse consciente de sus patrones para cambiarlos.

Ejemplos de submodalidades PNL

Las submodalidades PNL pueden ser comprendidas con algunos ejemplos. Como explicamos anteriormente, las submodalidades PNL se refieren a las cinco modalidades o sentidos.

Si por ejemplo hablamos de la modalidad visual, las distintas submodalidades utilizadas serian: distancia, altura, iluminacion, colores, tonalidades entre otras. Cuando hablamos de modalidad auditiva, algunas submodalidades podrian ser: timbre, ruido, cadencias, etc.

Si utilizamos estas dos categorias de submodalidades podemos construir el siguiente ejemplo: Imaginemos que vamos a una entrevista de trabajo. ¿Qué vemos y que oímos? ¿Cómo vemos el sitio de la entrevista? ¿Está iluminado o no? ¿Qué vemos alrededor? ¿Cómo vemos a la persona que nos hace la entrevista? ¿Cómo escuchamos su voz? ¿Nos agrada que nos pregunte? ¿Cómo nos sentimos con la imagen? ¿Qué sensaciones transmite? ¿Te sientes con miedo o angustia? ¿Estás conforme con lo que observas?

En base a este ejemplo también se pueden realizar ejercicios para la programación neurolingüística trabajando un conjunto de submodalidades. Para continuar con la misma imagen, si por ejemplo el timbre o tono de la persona que nos entrevista nos asusta, podemos hacer un cambio e imaginar que nos habla con un timbre gracioso, y que cada vez que intenta hablar alto, no nos incomoda el tono o timbre de su voz. El ejercicio con PNL debería ayudarnos a construir una imagen positiva de la situación, transformando cada submodalidad negativa en una positiva, que nos reafirme y nos permita implementar estrategias efectivas de acuerdo a los principios PNL.

Ejercicio submodalidades

Con ejercicios sobre submodalidades se puede cambiar el mapa interno. El cambio de submodalidades mediante ejercicios como el anterior es una de las herramientas mas efectivas que permiten relacionar las estructuras internas de comportamiento con la forma en que percibimos nuestra realidad y actuar en consecuencia. Las distintas submodalidades de nuestro mapa interno pueden ser modificadas con PNL nuevas posibilidades a la hora de vivenciar situaciones que sin esta herramienta nos resultaban incomodas.

Para cada ejercicio es recomendable ir anotando las submodalidades que sentimos y enfocarnos en cada una de ellas para modificarlas. Podemos imaginarnos situaciones límites donde consideremos que nuestra conducta nos ha planteado incomodidad y desde allí revisar las distintas modalidades y submodalidades que interfirieron en la aplicación de una estrategia exitosa. Corregir con ejercicio estos detalles da lugar a que en un futuro se pueda afrontar con actitud más positiva situaciones semejantes, porque se habrá reprogramado el mapa interno.

Recuerda que las submodalidades en PNL siempre van a estar allí. Es cuestión de hacernos cargo de ellas para transformarlas en aspectos positivos de nuestras estrategias de acción exitosas.

Ejercicio Practico De Submodalidades

Elegir un recuerdo desagradable: puede ser de hace algunos días o de cualquier momento de nuestra historia

Representar dicho recuerdo delante nuestro: recordemos que en PNL representamos por medio de nuestro sistema VAK, en definitiva, es una “visualización” pero utilizando todos nuestros sentidos

Determinar las submodalidades que están presentes en este recuerdo: prestar atención a como se representa dicho recuerdo y ver todas las submodalidades que lo acompañan

Modificar cada submodalidad para que el recuerdo sea cómodo: Si el recuerdo era de día, lo haremos de noche; si el color predominante era el gris, elegiremos uno que sea de nuestro agrado; si hay un timbre de voz fuerte, lo alejaremos hasta casi ni percibirlo; le

sumaremos alguna música que sea agradable para nosotros; si la temperatura es fría, haremos que sea cálida; Si los cuerpos estas tensos en ese recuerdo, los relajaremos.

Disociar: una vez que nos demos cuenta de que podemos estar en ese mismo recuerdo sin que nos moleste (Y hasta en algunos casos, nos genere agrado), disociaremos de dicho recuerdo. Volveremos a nuestro día, a prestar atención a lo que esta sucediendo en el presente.

Comprobación: Volveremos a conectar con el recuerdo nuevamente, prestando atención a que sea cómodo para nosotros.

Nota: Una vez que las Submodalidades de un recuerdo están cambiadas, cada vez que vayamos a ese mismo recuerdo, tendremos las nuevas submodalidades presentes, y, por ende, no volverá a afectarnos de una forma desagradable nunca más en nuestra vida.

NEUROPLASTICIDAD

¿Qué es?

¿A qué te suena? ¿Puede ser que te recuerde a plastilina? Pues tiene mucho que ver…

La plastilina tiene la cualidad de ser maleable, esto nos sirve para darle la forma según el objetivo a cumplir. Nuestro cerebro funciona de una forma muy similar, tiene la capacidad de ser maleable, de cambiar, entonces, en primera instancia nos podríamos preguntar… ¿Qué podemos cambiar? Nuestros hábitos, costumbres, formas de hablar, formas de pensar, el horario en el que nos levantamos, y un largo etc.

Si queremos indagar un poco más específicamente sobre el tema, en realidad, estaríamos charlando sobre las conexiones neuronales que tenemos entrelazadas, que se activan automáticamente según nuestra interacción con el entorno. Lo interesante es que, si esta interacción se repite de forma constante, entonces las conexiones neuronales serán más grandes y más firmes, convirtiéndose para nosotros en algo diario como una rutina o un habito.

El sistema nervioso humano es algo magnifico, muchos expertos coinciden en que tenemos más conexiones en nuestro cuerpo que estrellas en el universo. ¿para qué nos sirve este dato? Para darnos cuenta de lo increíbles que somos… y sabiendo esto, ciertamente somos capaces de poder cambiar cualquier habito, rutina o costumbre que nos esté desviando de nuestra meta, dañándonos lentamente, alejándonos de las personas, o de quien en realidad usted desea ser.

¿Cómo funciona la neuroplasticidad?

Imagine una montaña totalmente cubierta de nieve, y ahí está usted, con un pequeño trineo en la cima total, buscando un camino para deslizarse hacia la base, en el momento que usted toma el trineo y comienza su viaje hasta la base es muy probable que se tope con algunas piedras cubiertas por la nieve, que el trineo resbale y el control no sea preciso, sin embargo, al llegar a la base no solo cumplió su meta, bajar, si no también acaba de suceder algo más importante aún, usted trazo un camino.

Si vuelve a subir, ahora desde la cima verá un camino marcado por los patines del trineo, y si decide ir por ahí, ahora llegará más rápido a la base y sin dudas tendrá más control. Ahora bien, después de tirarse 2, 3 y 10 veces, el camino tiene surcos que permiten que el trineo baje prácticamente solo hasta la base. Podríamos decir que el trineo se "acostumbró" a ir por ese camino.

¿Qué pasa ahora si queremos llegar a otro punto de la base? ¿O cambiar el resultado de siempre? Quizás podamos comenzar por el mismo inicio, pero tarde o temprano debemos girar el trineo en otra dirección, chocando con varios centímetros de nieve y volviendo a resbalarnos y perdiendo un poco el control. Así entonces iniciamos otro camino, salimos del surco, y esta es realmente es la parte más difícil.

¿Cuál es mi surco? ¿Qué cosa estoy tan acostumbrado a hacer que siempre me lleva al mismo fin? ¿Será este surco una costumbre o es una parte de mi carácter o es una forma de responder o una forma de pensar? Déjeme decirle algo totalmente cierto que quizás contradiga a lo que todos le han dicho anteriormente. Usted puede cambiar. Usted puede salir del "surco".

Algunas herramientas para salir del surco

Si usted está leyendo esto, significa que al menos una parte de usted quiere cambiar, y eso ya es un gran paso. El querer, el desear, el saber que puede el día de mañana ser mejor de lo que es hoy.

No es necesario que le de grandes ejemplos sobre los cambios, usted mismo los ha visto con sus propios ojos, como ese hombre que parecía que jamás iba a dejar de fumar, o esa mujer que no hace mucho tiempo iba en camino a la obesidad o simplemente esa persona tan malhumorada que parecía que nunca iba a sonreír. ¿Qué hicieron? Tal vez se toparon con la pared, o con ese punto en la vida donde se debe tomar una decisión, algunos tomaron la correcta, y otros sin darse cuenta, decidieron que la vida y el tiempo tome esa decisión por ellos. No quisiera que eso nos pase ¿verdad?

A continuación, solo algunas herramientas que nos servirán a la hora de lograr un cambio:

1 – Piense, y visualice el cambio, piense e imagine como sería su vida y la de su círculo íntimo cuando usted sea el que quiere ser, y también piense en cómo sería su vida y la de su círculo íntimo si usted sigue haciendo exactamente lo mismo que ayer.

2 – Crea, crea que usted puede logarlo, crea en lo que pasaría si usted hace cambios y más aún, crea en lo que pasaría si usted NO hace cambios, no olvide que lo que usted cree determina su realidad.

3 – Sienta, desde la punta de los pies, hasta el último cabello de su cabeza, siéntalo en su cuerpo y en su mente. Las emociones son las que nos van a impulsar a seguir cuando los pensamientos no sean tan positivos.

4 – Haga, porque pensar, creer y sentir es en vano si no se hace, simplemente haga, sin buscar el mejor horario ni el mejor momento, solo haga, y cuando usted haga, sienta, crea

y piense. Sería imposible que usted no genere un cambio, sería imposible que usted no salga del surco.

Claves de acceso ocular

¿Alguna vez notaste que la gente mueve sus ojos al hablar? Esto se debe a que los diferentes patrones oculares nos señalan distintos tipos de pensamientos. Dependiendo de movimiento y dirección de los ojos nosotros podemos deducir que hemisferio esta utilizando la persona y hasta a qué tipo de pensamiento está accediendo esa persona en su cabeza en ese momento.

Visual: En la mayoría de los casos cuando una persona mira hacia arriba y a la derecha está construyendo una imagen, de ese modo si esta persona mira hacia arriba y hacia la izquierda estará intentando recordar una imagen.

Auditivo: cuando esta persona mira hacia la izquierda eso nos indica que está recordando un sonido, así como si esta mira a la derecha significa que está construyendo un sonido, es muy posible que incline un poco su cabeza hacia el lado acompañando a si al sistema auditivo.

Kinestésico: Generalmente cuando alguna persona mira hacia la parte inferior derecha es porque está intentando tener acceso a sus sentimientos. Esto nos puede recordar los ojos de una persona triste o que nos está revelando una verdad. Así entonces cuando se mira a la parte inferior izquierda podemos decir que se está hablando consigo mismo.

Estas claves podemos llamarlas el “cableado normal” sin embargo en las personas zurdas este cableado seria el invertido.

Este tipo de observación nos puede dar información sobre la persona, pero para esto deberíamos entrenar un poco. Podríamos hacerlo concentrándonos en los ojos de la persona e intentar hacer algunas preguntas como “¿Cómo imaginas tu casa perfecta?” o “De qué color es tu casa?” y confirmar la clave de acceso ocular superior.

Deberíamos tener en cuenta que esto también puede ayudar mucho a la persona para conocerse mejor a sí misma.

CALIBRACIÓN Y RAPPORT

La calibración es reconocer en forma bien precisa el estado de otra persona leyendo señales no orales.

Consiste en fijarnos en macro comportamientos (gestos, posición del cuerpo, voz, tono, volumen, respiración) y en micro comportamientos (movimiento de los músculos maxilar inferior, entrecejo, ojos, boca, nariz, coloración de la piel) etc.

La calibración está basada exclusivamente en lo sensorial. La calibración, junto con el rapport, son los elementos principales que se utilizan en la PNL para pasar del estado presente al estado deseado e introducir cambios.

En la PNL se define al rapport como un estado de capacidad de respuesta. La capacidad de respuesta significa que la persona o las personas con las que estás interactuando consciente o inconscientemente te responden y, por lo tanto, tienes la ventaja en la comunicación.

De origen francés, la palabra rapporter significa en sentido literal "*traer de vuelta o crear una relación*", remitiendonos a la sincronización que permite establecer una relación armónica. El concepto es originario de la psicología, utilizado para designar la técnica de crear una conexión de empatía con otra persona.

El objetivo es generar más confianza en el proceso de comunicación para que la persona sea más abierta y receptiva y reciba informaciones con menos resistencia.

También estudiada en la programación neurolingüística (PNL), la técnica es implementada frecuentemente por profesionales de ventas, principalmente cuando se trata de negociar y tener una relación comercial efectiva y estable. ¿A quién no le gusta comprar, vender y relacionarse con personas parecidas o con las que se identifican de alguna manera?

Razon por la cual elegir hacer rapport desde ahora.

Además de ser una de las maneras más rápidas y eficientes de generar confianza cooperación y comodidad en una conversación, existe una serie de beneficios posibles para aquellos que utilizan la técnica de rapport.

Establecer confianza de forma instantánea sea por medio de una conexión hecha a partir de contacto visual, expresión facial, postura corporal, equilibrio emocional. A veces nos identificamos con ciertas personas no solo por la comunicación verbal (palabras y contenido) también por los gestos, tono de voz (timbre) y volumen (intensidad).

Poder mejorar- y hasta salvar- una relación sea personal o profesional. El rapport es considerado una gran herramienta para aumentar sus relaciones interpersonales. ¿Quién no se quiere volver una persona más empática e influenciadora?

Tenemos una tendencia a confiar en individuos parecidos a nosotros, con eso por medio del rapport es más fácil sugestionar y persuadir a otra persona, sea para vender un producto o una idea o para cambiar así mismo una creencia o paradigma.

Maneras de como construir rapidamente una buena relacion con la gente

1. Calibración (Agudeza sensorial): Esto sólo significa observar de cerca a las personas. Si quieres construir rapport, ser consciente de tu propio yo y del otro es esencial. Las personas cambian constantemente su voz, posturas corporales y expresión facial. Para sostener buena sintonia con otra persona es necesario la observación no crítica de este conjunto de señales.

2. Acompasar y liderar: Consiste en profundizar una conexión con el comunicador a un nivel inconsciente. Cuanto más coincides y reflejas los gestos y el lenguaje corporal de

una persona, más le das a su mente inconsciente la impresión de que hay muchas similitudes entre ellas.

3. Ritmo y liderazgo: Una vez que haya establecido correctamente la relación con otra persona, ahora puede guiarlos a su estado deseado - un estado emocional en el que desea que esa persona se encuentre.

Resumen para optimizar la relacion con el otro a traves de la calibracion y rapport

Calibrar la fisiología, la voz, la tonalidad, la respiración, la posición y las palabras de la otra persona.

Observar tu propia fisiología, voz y palabras.

Acompañar a la otra persona a través del acompasamiento y espejeo.

Una vez obtenida la calibración pasa uno a liderar a la otra persona a otro estado que sea optimo para ambas partes.

METAMODELO DEL LENGUAJE

El metamodelo fue el primer modelo desarrollado por Richard Bandler y John Grinder creadores de la PNL y publicado en el libro la Estructura de la Magia.

El principio básico que sustenta el metamodelo es “El mapa no es el territorio”. Esta presuposición de la PNL nos viene a informar que el modelo que creamos del mundo que nos rodea es a través de nuestros canales sensoriales vista, oído, tacto, olfato y gusto.

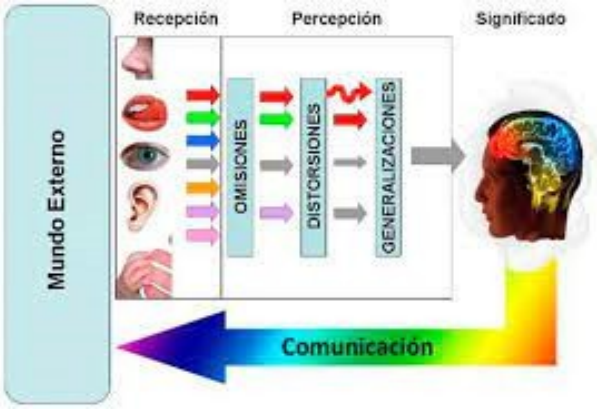
El metamodelo nace a partir de la observación de dos terapeutas prestigiosos Frits Perls y Virginia Sater.

Existen una serie de filtros internos, creencias, valores, conocimientos, desconocimientos, emociones y focos de atención que desempeñan un papel principal que terminan distorsionando la realidad. Cuando la persona pone en palabra sus experiencias de manera inconsciente omiten, generalizan y distorsionan.

Con el metamodelo del lenguaje se puede recuperar de la estructura más profunda del cerebro información que no se verbaliza durante la comunicación y que permanece oculta para la persona. La función de este modelo es hacernos consciente de las limitaciones de

nuestro mapa mental. El consultante examina, explora, descubriendo incoherencias, fallas, limitaciones a través de preguntas específicas.

En cada relato el lenguaje crea una nueva estructura mental. Con el metamodelo lo que se quiere lograr es desarmar, desarticular el modelo común para llegar a la estructura profunda, con el propósito de obtener la mayor pureza percibida.



El metamodelo consiste en doce patrones de la comunicación que se divide en tres categorías.

1. **OMISIONES:** La persona elimina cierta información. Ha olvidado dicha información o no la considera relevante.

2. **DISTORSIONES:** La persona cambia datos. Añade su propia interpretación o no los recuerda con exactitud.

3. **GENERALIZACIONES:** La persona universaliza aspectos particulares de su experiencia, generaliza elementos de su modelo de la realidad.

ELIMINACIÓN - OMISIONES

***Falta de índice referencial:** No identifica al sujeto. No especifica quién o qué ejecuta la acción del verbo.

Objetivo:

Concretar quién o qué realiza la acción.

Ejemplos: Las personas sencillamente no aprenden.

¿Qué personas específicamente?

Ellos no me escuchan.

¿Quiénes son ellos?

Ejercicios:

“La gente se cansa”_____

“No me gustan los confianzudos”_____

***Verbo inespecífico:** No específica cómo ocurre la acción o proceso.

Objetivo:

Definir la acción.

Ejemplos: Ella me convenció.

¿Cómo específicamente?

Me molestan los gatos.

¿Qué específicamente te molestan de los gatos?

Ejercicios:

“Mi vecina está enojada”_____

“Le caigo mal”_____

***Omisión simple**: Falta información.

Objetivo:

Encontrar la información que falta.

Ejemplos: Estoy confundido.

¿Confundido con respecto a que, específicamente?

No me quieren.

¿Quién no te quiere, específicamente?

Ejercicios:

“Son irrespetuosos”_____

“Me dejo”_____

***Omisión comparativa**: Se realiza una comparación, no se especifica con quién o qué se está comparando.

Objetivo:

Determinar el juicio de la comparación.

Ejemplos: Juana tiene el pelo corto.

¿Comparándolo con quién?

La pollera marrón es más linda.

¿Comparándola con cuál?

Ejercicios:

“Laura es petiza”_____

“Competir es desgastante”_____

***Normalización - nominalización:** Uso de palabras abstractas que sobrellevan a un concepto subjetivo.

Objetivo:

Modificar la abstracción en algo concreto.

Ejemplos: Tengo grandes esperanzas.

¿Qué es lo que entiendes por esperanzas?

El barrio es un descontrol.

¿Qué cosas consideras del barrio un descontrol?

Ejercicios:

“Tengo depresión”_____

“La decisión que he tomado, ha afectado mi vida”_____

***Ejecución perdida, juicios**: Se realizan juicios de valor que no se sabe quién lo hace.

Objetivo:

Establecer quién es el que realiza el juicio y cuál es la regla oculta del juicio emitido.

Ejemplos: Es cierto.

¿Cierto para quién? ¿Quién concretamente dice eso?

Está todo mal.

¿Mal para quién? ¿Mal según quién?

Ejercicios:

“Es negativo hacerlo así”_____

“No está bien que no se hayan presentado hoy”_____

DISTORSIONES

***Lectura mental:** El que habla dice que conoce lo que otra persona cree, siente o piensa.

Objetivo:

Establecer los fundamentos y el origen de la información.

Ejemplos: Pedro no me aprecia.

¿Cómo sabes que no te aprecia?

El equipo me odia.

¿Cómo sabes que te odia?

Ejercicios:

“Sé exactamente cómo siente”_____

“No… si le digo se va a sentir mal”_____

***Causa - efecto:** El que habla establece una relación causa-efecto arbitraria entre dos sucesos o acciones.

Objetivo:

Encontrar la relación entre la causa y el efecto.

Ejemplos: La corrupción me indigna.

¿Qué es concretamente lo que te indigna de la corrupción?

Los días lluviosos me ponen triste.

¿Qué es concretamente lo que te pone triste los días lluviosos?

Ejercicios:

“Consumir grasas te hará engordar”

“Me sacas de mi zona de confort”

***Equivalencia compleja:** Dos situaciones dispares se interpretan como si fueran idénticas.

Objetivo:

Comprobar que la relación es correcta.

Ejemplos: Es un agrandado, ya no me saludo.

¿Todas las personas que no saludan son agrandadas?

Me engaña, me regalo chocolates.

¿Si alguien regala chocolates a otra persona es que la engaña?

Ejercicios:

“Me hace enojar cuando llega tarde”_____

“No me ha llamado, se olvidó de mi”_____

***Presuposiciones:** Una parte de la frase presupone o implica la existencia o no existencia de algo aunque no se mencione explícitamente.

Objetivo:

Desafiar la presuposición.

Ejemplos: Lo entenderás cuando madures.

¿Qué es lo que te hace pensar que no he madurado?

Será un infeliz

¿Qué es lo que te hace suponer que será infeliz?

Ejercicios:

“Francisco ha dejado de quererme”_____

“Laura perdió la memoria por el accidente”_____

GENERALIZACIONES

Cuantificadores universales:** Son palabras con todo, nada, siempre, nunca, solo, todo, etc. **

Objetivo:

Cuestionar la generalización.

Ejemplos: Todo el mundo me odia.

¿Todo el mundo? ¿Yo también te odio?

Todos los hombres son insensibles.

¿Todos los hombres?

Ejercicios:

“Siempre Teresa llega tarde”

“Nunca me felicitan por mis logros”

***Operadores modeladores**: Palabras que se refieren a las posibilidades o necesidades de hacer algo que reflejan un estado interno intenso relacionado con obligaciones en la vida. Debo, tengo que, hay que, necesito que, no puedo, no es posible, etc.

Objetivo:

Identificar el origen de las normas o limitaciones y la consecuencia del incumplimiento de esta, el origen y causa del impedimento.

Ejemplo: Necesito comprarme ropa nueva.

¿Qué te obliga a comprarte ropa nueva?

Tengo que gustarle a Sergio.

¿Qué pasaría si no le gustas?

Ejercicio:

"Tengo que aceptar las cosas comoestán"_____

"No puedo relajarme"_____

Sugerencia: Es importante que cuando utilicen los recursos de metamodelo siempre estén en rapport, no desafíen los metamodelos de otras personas si no es necesario, pueden generar un problema.

METAPROGRAMAS

Los Metaprogramas son filtros que determinan como percibes el mundo.

Meta significa más allá, por encima, a otro nivel. Esto sugiere que estás operando a un nivel inconsciente, más allá de tu percepción consciente.

-Los Metaprogramas son claves de acceso a “cómo” las personas procesan la información. Son filtros de elección.

-Son los programas internos que determinan qué es lo importante para ella, qué es lo primero que le despierta atención.

-Las personas revelan sus Metaprogramas a través de su comportamiento y lenguaje.

-Ningún Metaprograma es bueno o malo en sí mismo.

Algunos son más útiles que otros en determinados contextos o momentos. Nuestro cerebro procesa información de manera parecida a como lo hace un ordenador. Absorbe cantidades de datos y los organiza en una configuración entendible para el ser humano.

Los Metaprogramas hacen algo parecido para nuestro cerebro: suministran la estructura que determina a qué prestamos atención, qué conclusiones sacamos de nuestras experiencias y en qué direcciones nos conducen; nos proporcionan la base sobre la cual decidimos si algo nos parece interesante o aburrido, un posible beneficio o una posible amenaza. Para comunicar con un ordenador hay que entender cómo funcionan sus programas; para comunicar eficazmente con una persona, uno tiene que entender sus Metaprogramas. El objetivo de conocer los estilos de elección, es aprender sobre nosotros mismos, cómo nos comportamos, qué patrones utilizamos habitualmente.

Comenzar a preguntarnos:

¿Qué pasaría si…utilizara otro? ¿Y si modificara la intensidad?

Darnos cuenta que hay otras formas posibles de utilizar estos Metaprogramas y aprovechar la posibilidad que nos brindan de ampliar y flexibilizar nuestro Mapa de la realidad. Los estilos de elección permiten conocer y acceder a información sobre nuestro interlocutor, favorecen el establecimiento del Rapport y por lo tanto son indispensables para obtener una buena comunicación.

METAPROGRAMAS - FILTROS MOTIVACIONALES

Son una puerta de acceso a nuestro Mapa y al Mapa del otro: a qué prestamos atención, qué nos gusta o motiva. Informan sobre la conducta, la manera de pensar la experiencia.

A través de la PNL podemos descubrir el estilo personal de motivación o de persuasión de nosotros mismos y de las demás personas.

Objetivo: Desarrollar percepción. Activar diferentes Metaprogramas.

Mejorar la comunicación. Lograr empatía / Rapport.

Aceptación y flexibilidad. Apertura de posibilidades

METAPROGRAMAS PRIMARIOS O DE BASE

A qué presta atención	Modalidades	Ejemplos
¿Por qué cosas se interesa?	PERSONA /GENTE	Elige estar con gente Presta atención a la gente, los sentimientos, las relaciones
¿Sobre qué cuestiones pregunta?	LUGAR	Presta atención al entorno físico, edificación, paisaje.
¿De qué habla? ¿Qué le gusta?	ACTIVIDAD	Centrado en la acción. Conoce y aprende a través de la práctica

¿Cómo organiza sus acciones?	INFORMACIÓN	Recolecta datos. Estudia. Lee. Necesita saber para pasar a la acción.
¿Qué observa cuando va a algún lugar?	COSAS	Sensible a la posesión de objetos. Colecciona. Une el afecto a las cosas. Le gusta comprar.
¿En qué momento se ubica?	TIEMPO	Presente: Actualizados: Hoy por hoy Pasado: Tradicionales: Siempre se hizo así Futuro: Progresistas. De avanzada

METAPROGRAMAS SECUNDARIOS. PROGRAMAS DEL COMPORTAMIENTO

¿PARA QUÉ SIRVEN LOS METAPROGRAMAS?

En lo que se refiere al desarrollo propio, los metaprogramas nos ayudan a entendernos a nosotros mismos, comprender el por qué y el cómo de nuestras interpretaciones y patrones de conducta. Del mismo modo, nos facilita poder pasar a otro metaprograma para modificar valores, creencias y limitantes en una situación concreta.

Por otra parte, los metaprogramas brindan beneficios relacionados a las interacciones sociales, nos brindan un marco para comprender mejor a los demás. Sabiendo en qué metaprograma está la otra persona, podríamos construir un puente para mejorar el vínculo.

TIPOS DE METAPROGRAMAS

HUIR DEL DOLOR / BUSCAR EL PLACER

Si una persona se mueve hacia las gratificaciones, y se motiva por las cosas que le gustan, no lograrás cambiar su conducta si le dices lo negativo de una situación. De la misma manera, una persona que se aleja del dolor no se motivará aunque le ofrezcas el cielo. Básicamente, si utilizas el canal incorrecto estás perdiendo el tiempo, ya que tú le hablas en ruso y la otra persona sólo entiende español. Usualmente, lo único que lograrás

es que la otra persona se indisponga o hasta se enoje contigo. De ahí la importancia de los metaprogramas para mejorar tu comunicación con otras personas.

INTERNO / EXTERNO

¿Cómo sabes si has hecho algo bien? ¿Recibes un premio? ¿Tu excelente trabajo se nota y es aplaudido por los demás? Cuando llega ese tipo de aprobación externa y sabes que tu trabajo es bueno, tienes un marco de referencia externo.

Para otros, la prueba viene de dentro. Ellos “sólo saben en su interior” que lo han hecho bien, por lo cual tienen un marco de referencia interno.

Por ejemplo, si estás tratando de convencer a alguien para asistir a un seminario, podrías decirle: “Tienes que asistir a este seminario. Es muy bueno. He ido y todos mis amigos también, y todos han aprendido mucho y quedaron entusiasmados. Todos dijeron que el seminario había cambiado sus vidas.”

Si la persona tiene un marco de referencia externo, lo más probable es que logres convencerlo, pero si tiene un marco de referencia interno, la opinión de los demás no significará nada para él. Sólo puedes convencerlo apelando a cosas que él mismo conoce.

En este caso, si le dices: “¿Recuerdas el ciclo de conferencias al que fuiste el año pasado? ¿Recuerdas que dijiste que era la experiencia más interesante que habías tenido en años? Bueno, sé de una actividad que te dará el mismo tipo de experiencia. ¿Qué te parece? ”¿Lo convencerás? Claro que sí, porque estás hablando en su mismo idioma.

SEMEJANZA / DIFERENCIA

Una forma en que las personas procesan la información. Para este metaprograma, vamos a hacer un experimento. Mira las tres figuras de abajo y di cómo se relacionan entre sí. Recuerda o anota tu respuesta.

Si te piden que describas la relación entre estas tres figuras, puedes responder de muchas maneras. Podrías decir que todos son rectángulos. Podrías decir que todos ellos tienen cuatro lados. Podrías decir que dos son verticales y uno horizontal, o que dos están de pie y uno está acostado, o que figura tiene precisamente la misma relación con las otros dos. O que uno es diferente y los otros dos son iguales.

Hay muchas respuestas razonables a esa pregunta, pero en última instancia ¿qué está pasando aquí? Todas estas son descripciones de la misma imagen, pero tienen enfoques completamente diferentes. Lo mismo sucede con el metaprograma de diferencia y semejanza.

GENERAL / ESPECIFICO

Este metaprograma se basa en la totalidad de los detalles y las especificaciones que hacemos de las cosas, situaciones, hechos o personas. ¿En qué nos fijamos? El bosque o el árbol.

Las personas con el estilo de elección general están atentos a la totalidad de las cosas. Tienen una visión global de las cosas, y por lo tanto, pasan por alto los detalles. Se elimina mucha información. Ven el bosque y no se detienen a ver el árbol. Se sienten más a gusto manejando grandes piezas de información.

Por otro lado, las personas específicas están más atentas a los detalles, describen la realidad detalladamente. Ven el árbol, la hoja del árbol. Cuando están en este estilo de

elección, se sienten más cómodos manejando pequeñas piezas de información, construyendo desde lo pequeño a lo grande.

Entonces al hablar incluyen mucho detalle de aquello que estamos describiendo.

Cuando se comunican una persona general con una específica, la general se perderá en los detalles que brinda la específica, así como la específica sentirá que la información que le pasa la general es insuficiente

PROACTIVO / REACTIVO

Este metaprograma, al igual que huir de e ir hacia, se basa en la acción.

Aquellas personas con estilo de elección proactivo tienden a iniciar la acción, toman decisiones rápidas y seguras. Desde el lenguaje se suelen usar frases completas en primera persona, demostrando responsabilidad: “Hablaré con el gerente”.

En cambio, aquellas centradas en el metaprograma reactivo suelen esperar que los otros tomen la iniciativa, prefieren seguir a un líder. Desde el lenguaje, se suelen dar vueltas y usar verbos en pasivo: “¿Habrá alguna posibilidad de que en algún momento se concrete una entrevista con el gerente?”.

Es importante en este metaprograma saber en qué momento es mejor optar por uno u otro. Reiteramos que no es bueno uno y mejor otro, siempre depende de la situación.

ASOCIADO / DISOCIADO

Este metaprograma hacer referencia al nivel de involucramiento emocional en las experiencias.

Cuando nos encontramos en el estilo de elección asociado tendemos a recordar una experiencia como si la volviésemos a vivir nuevamente. Solemos ver el mundo a través de las emociones, y nos volvemos más empáticos.

En cambio, cuando nos estamos en el metaprograma disociado lo hacemos desde una posición externa, los relatos, por ejemplo, en tercera persona. Vivimos situaciones como si estuviésemos fuera de ellas, y por lo tanto, no estamos tan en contacto con las sensaciones y emociones.

Desde la PNL, promovemos asociarnos a estados placenteros y disociarnos de estados displacenteros.

OPCIONES / PROCEDIMIENTOS

Las personas con preferencia en metaprograma opciones prefieren poseer alternativas en una situación. Necesitan sentir que en cada momento están eligiendo. Suelen ser más creativos y quieren hacer las cosas de distintas maneras. No les llama la atención seguir el guión al pie del a letra. Les motivan las ideas desafiantes que amplíen sus posibilidades de acción.

En cambio, aquellas personas con estilo de elección procedimientos prefieren optar por métodos ya probados. Les resulta más simple seguir esquemas definidos.

En este metaprograma se sienten más cómodas con ideas que tengan garantía de éxito, que ya hayan sido probadas. Suelen seguir rutinas muy establecidas y les cuesta probar alternativas

USO DEL LENGUAJE

El poder de la palabra

Como vimos en capítulos anteriores, no existe una verdad, sino que vivimos una realidad completamente subjetiva que surge de nuestro mapa mental y que es expresada a través de nuestro lenguaje. Esta preciosa varita mágica que tenemos todos los seres humanos pero que no conocemos ni un tercio de su poder, esta herramienta que es capaz de cambiar el mundo entero de una persona. En este capítulo voy a explicar cómo funciona.

A lo largo de nuestra vida hemos y vamos viviendo todo tipo de situaciones, experiencias que vamos archivando en nuestra memoria a medida que las vamos interpretando. Hasta ahí estas experiencias no son más que bites y bites de información ingresada e interpretada en nuestra memoria, la magia ocurre cuando a estas memorias le agregamos las palabras, es decir, contamos lo que hay dentro de nuestra cabeza CREANDO una historia subjetiva que es la que voy a vivir a lo largo de mi vida. El lenguaje va creando estructuras dentro de nuestra mente, las cuales van a regir nuestro comportamiento hacia el mundo, todo lo que decimos siempre va a buscar ser justificado con un “viste que te dije”. El lenguaje nos marca las reglas dentro del juego de nuestra vida.

Un acto fundamental, que puede ser hasta el más importante, es tomar **consciencia** de lo que hablamos y las palabras que utilizamos, porque somos actores dentro de nuestra propia película. Cuando se trata de lenguaje, no importa la seriedad o el contexto en el que nos estemos comunicando, cuando hablamos estamos adaptando el papel de ese personaje, lo que está diciendo y la manera en la que lo dice. El lenguaje define quien ESTOY SIENDO en este instante presente y la historia que voy a dejarle a mi mente para

que viva de cara al futuro. He aquí la importancia de empezar a elegir nuestras palabras, porque en ellas es donde empieza el cambio.

Por esto decimos que la PNL es magia, una magia que va modificando la realidad de los interlocutores a medida que estos van cambiando su manera de hablar y expresarse al mundo y de esta manera cambiar el suyo. Y un PNLista es un mago capaz de cambiar la realidad de otras personas.

Yo te invito lector a que hoy no me creas, que compruebes este fenómeno por tu cuenta, utilizando un lenguaje diferente al que usas todos los días, tal vez más agradecido, hablando más en positivo y resaltando la belleza que hay a tu alrededor y que puedas apreciar los cambios. También puedes apreciar las diferencia en tu realidad con corporalidades, como la de arrancar el día con una sonrisa y mantenerla, revisar tu postura a la hora de hablar y escuchar, porque la parte corporal representa mucho dentro del lenguaje. Incluso cuando la cosa se ponga fea, CUENTATE UNA HISTORIA QUE TE EMPODERE y te haga salir adelante, recuerda que no hay una verdad, sino lo que tu interpretaste, así que puedes cambiar esa historia tanto como a ti te plazca y que no son los hechos los que te afectan, sino tu interpretación de los mismos.

La comunicación en su totalidad

Ya dejamos claro el poder de la palabra, y de cómo esta herramienta tan poderosa que tiene la capacidad de abrirles la puerta a las personas hacia todos los cambios que han deseado en su vida o de hundirlos en el pozo más grande que se puedan imaginar. Esta herramienta alcanzadora de objetivos, empoderadora, mágica, etc. tan solo representa un 7% en la comunicación.

A la hora de transmitir un mensaje, la comunicación tiene tres partes importantes que si escasea alguna de ellas, puede que el mensaje sea una mentira, una falsedad, o simplemente no llegue al otro interlocutor. Estas tres partes son:

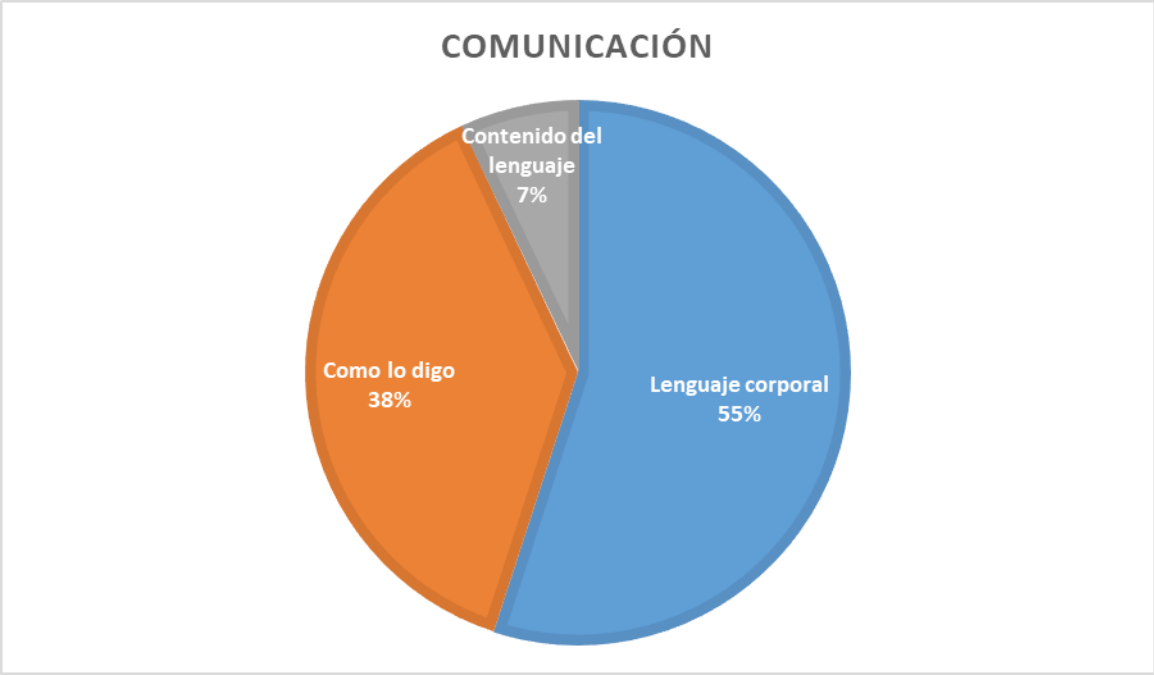
La palabra

El lenguaje corporal

Como se dice lo que se dice

Cuando se trata de comunicación, el contenido del mensaje, es decir, la palabra representa solo un 7% de ésta. El resto es representado por la parte kinestésica del

interlocutor, es decir en su lenguaje corporal 55% (gestos, postura, cara, movimiento corporal, etc.) y en cómo dice las cosas 38% (énfasis, tono, volumen, etc.). La parte kinestésica del interlocutor proviene de la EMOCION que a éste le genere lo que está comunicando y que tenga por comunicarlo. Pero sobre todo, es absolutamente importante ya que es la que le da la fuerza que impacta en la creación de mundos y, la que sumada a la palabra, obtiene el PODER CREATIVO para realizar los cambios.



PRIMERA IMPRESIÓN LENGUAJE DE ROSTRO

Conocemos a alguien y, sin saber muy bien la razón, podemos hacer una valoración sobre ella. En pocos minutos ya tenemos esa primera impresión, a través de la lectura de su apariencia, sus gestos, modales, su voz, su rostro, su forma de moverse y de hablar, sus facciones, etc., pequeños detalles que conforman una imagen. En general, las personas somos bastante buenas en esos breves análisis que perfilan las primeras impresiones e inclusive teniendo el propio mapa mental. Sea como sea, habitualmente en muy poco tiempo podemos analizar a otros en una primera impresión, como así también en poco tiempo damos a los otros nuestra primera impresión.

"Nunca hay una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión" Oscar Wilde.

En el año 1967 el psicólogo Albert Mehrabian, conocido por su trabajo pionero en el campo de la comunicación no verbal, llevó a cabo experimentos sobre actitudes y sentimientos y encontró que en ciertas situaciones en que la comunicación verbal es altamente ambigua. Tan solo el 7 por ciento de la información se atribuye a las palabras, mientras que el 38 por ciento se atribuye a la voz (entonación, proyección, resonancia, tono, etc.) y el 55 por ciento al lenguaje corporal (gestos, posturas, movimiento de los ojos, respiración, etc.). Dando lugar a la conocida "regla 7%-38%-55%".

En el primer estudio que realizó con Morton Wiener, se dedicó a investigar cómo la gente juzga los sentimientos del emisor cuando éste dice algo incompatible con el tono de voz utilizado. Mehrabian quería saber qué era más importante si el contenido (las palabras) o el tono. En el experimento participaban dos locutoras, mujeres, que debían leer 9 palabras

diferentes. Cada una de ellas en un tono diferente (positivo, neutral y negativo). A continuación, se les pedía a los participantes que escucharan las grabaciones y calificaran el grado de actitud positiva del hablante. Los resultados indican que cuando la actitud comunicada por el contenido contradice la actitud comunicada por un tono negativo, todo el mensaje se juzga en base a una actitud negativa. Por lo tanto, el tono usado al hablar es más importante y significativo que las propias palabras individuales.

El segundo experimento se llevó a cabo con Susan Ferris y trataba asimismo, de cómo la gente juzga los sentimientos del emisor. Pero, esta vez, en lugar de buscar la importancia del tono frente al contenido, Mehrabian y Ferris buscaron la relativa trascendencia del tono frente a la expresión facial. En esta ocasión, tres tonos de voz (grabaciones de tres locutoras pronunciando la palabra “quizás” de tres maneras diferentes) se combinaban con tres expresiones faciales (fotos de tres modelos femeninos). Hallaron que las expresiones faciales fueron aproximadamente 1,5 veces más importantes que el tono de voz juzgado por la actitud del emisor. Al final de su último trabajo de investigación, Mehrabian y Ferris intentaron integrar los resultados de ambos experimentos. Ambos autores manifestaron que el supuesto efecto combinado de forma simultánea entre: comunicación verbal (emociones y sentimientos), vocal (entonación, proyección, tono, énfasis, pausas, ritmo, etc.) y facial (gestos, posturas, mirada, movimiento, respiración, etc.), será una suma ponderada de sus efectos independientes, con los coeficientes de . 07, .38 y .55 respectivamente.

Mehrabian siempre ha sido consciente de las limitaciones de sus estudios respecto a su aplicación. Según él mismo afirmó, las conclusiones referentes a la relativa aportación del componente tonal de un mensaje verbal, pueden ser generalizadas solamente para situaciones comunicativas en las cuales no existe información adicional acerca de las relaciones entre el emisor y el receptor. Mehrabian deja claro que su fórmula solo se aplica cuando están en juego sentimientos o actitudes. Por lo tanto, no será válida en otras situaciones. En consecuencia, es difícil llegar a conclusiones a partir de estos experimentos. Algunos investigadores han criticado la metodología de sus estudios: 1. Sólo utilizan dos o tres personas como emisores. 2. No tienen en cuenta el grado en que los altavoces reproducen el tono requerido de voz. 3. Se trata de situaciones artificiales, sin contexto. 4. El modelo de comunicación en el que se basaron, ahora se ha demostrado que es demasiado simple. 5. No tienen en cuenta las características de los

observadores que realizan los juicios. 6. El propósito de los experimentos no se oculta a los participantes.

En 1977 Archer y Akert afirmaron que esta conclusión se apoya en una base experimental altamente específica, el uso de secuencias naturales de comportamiento nunca se ha abordado de manera más general. Según Krauss, Apple, Morency, Wenzel y Winton (1981), los estudios de Mehrabian se basan en el supuesto de que la persona estímulo es capaz de comunicar “expresión facial y contorno vocal” en aquello que es identificado por otros como la representación específica afectiva (sentimientos). Teniendo en cuenta que la información afectiva no se transmite a través de un canal concreto, no es muy probable que el canal influya en la percepción de afecto o sentimientos. Walbott y Scherer (1986), valoran el problema de los resultados naturales “estímulo material” para considerarlos en estos experimentos. Según estos autores la naturalidad se ve afectada puesto que los emisores reciben material verbal estándar y se les pide pronunciarlo con varios significados emocionales por un micrófono.

Al resultar una situación bastante atípica, sobre todo para actores no profesionales, es difícil obtener representaciones emocionales realistas. Así pues, Walbott y Scherer diseñaron un experimento para comprobar esas diferencias entre los emisores utilizando actores profesionales. Sus hallazgos mostraron que existían grandes diferencias en las habilidades para expresar emociones particulares. Jones y LeBaron (2002), en relación a los estudios de mensajes verbales y no verbales en la década de 1960 señalan que en general estas investigaciones se basaron en un modelo de “adición o suma del canal”. Más adelante se demostró que este modelo era demasiado simple. Jeremy Dean, estudiante de Doctorado en Psicología declaró que una de las críticas más destacables está relacionada con las “características de la demanda” (cuando los participantes en un experimento actúan de la forma que ellos piensan que el experimentador quiere que actúen). Generalmente la gente tiende a actuar de forma complaciente y en consecuencia no lo hacen de manera espontánea.

En conclusión, las palabras, la voz y el cuerpo tienen que ser coherentes entre sí. Esta incoherencia puede ser percibida, de ser así, es menos probable que la gente se crea lo que se está diciendo. En cuanto a la fórmula, es aplicable “exclusivamente” cuando: 1. La conversación es de índole emocional (sentimientos y actitudes) 2. Cuando surge en este

proceso una incongruencia entre lo verbal y lo no verbal (primando en este caso la comunicación no verbal).

El cómo nos perciben o percibimos a los otros, el aspecto personal, el rostro, los ojos, las manos, la voz, posiciones y movimientos de brazos y piernas, gestos, las posturas, los movimientos, la apariencia personal, la vestimenta, colores, las actitudes, todo esto forma parte de la primera impresión. Teniendo en cuenta que algunas cuestiones tienen que ver con la cultura de las personas, en esos casos se desestima ciertas actitudes a través de las cuales hemos juzgado.

Ejemplos de fallos habituales

Apretón de manos blando (desinterés)
Falta de contacto visual en el saludo
Ausencia de sonrisas
Falta de entusiasmo durante la presentación
Desarreglo en la ropa, cabello, uñas, etc.

En cuanto al rostro y los ojos, tener en cuenta que existe un rostro público y otro privado. Hay que saber cuándo mirar y cuándo no. Ejemplos de formas de miradas:

Ausencia de mirada. No existe intimidad (desprecio).
Mirada huidiza (no existe comunicación real sin contacto visual)
Desviar la mirada, síntoma de inferioridad, timidez o superioridad despreocupada.
Mirada directa, somos punto de atención.
Mirada directa y fija, afecto (según caida de ojos). Hostilidad (somos punto de atención sin saber intención) alarma.

Que nos miren mientras hablamos, halaga. Que nos miren mientras hablan perturba. Cuando las personas no se llevan bien, no tienen afinidad, disminuye el contacto visual.

En cuanto a las emociones, existe información en la expresión de la mirada y músculos faciales. Por ejemplo, risa franca, mirada recta y párpado inferior expandido. Risa forzada, párpado inferior inmutable y esquivo en la mirada. La pupila dilatada muestra elevado interés. Si la pupila se contrae hay que cambiar la forma de llegar al receptor y su provocar atención e interés.

Las manos:

Palmas extendidas (sincero, honesto, abierto, relajado).

Manos cerradas, apretadas (frustración, se esconde algo).

La cabeza sobre la/s mano/s (aburrimiento, evaluación) “cambiarlo de postura para evitar que desconecte solicitando que tome nota por ejemplo”

Con movimiento de dedos o de piernas (nerviosismo).

Taparse la boca con las manos (mentira, falsedad, incertidumbre, exageración).

Hablar con elevado movimiento de manos (emotivo). Escaso movimiento de manos (racional).

Movimientos de manos sin palabras (ante ausencia de expresiones, reafirmando, amenazando, acusando).

Brazos y piernas:

Piernas cruzadas (no estar de acuerdo).

Tobillos cruzados (se calla algo).

Mentalmente “mordiéndose la lengua” o escondiendo una emoción negativa, nerviosismo o recelo, reservándose una concesión.

Postura:

La postura también revela estados y emociones, personalidad. En una reunión la gente se acomoda, se quita la chaqueta, afloja la corbata, existe predisposición al acuerdo.

La postura condiciona el estado psicológico y a la inversa.

Manos extendidas (relajado).

Sentados inclinados ligeramente hacia adelante.

Stress, sentarse al borde de la silla, movimientos inquietos.

Postura adecuada, ánimo adecuado.

Movimiento intencionado, inicio del movimiento y súbita parada, duda.

Espacio-territorio:

Sobrepasar nuestro espacio personal “entrometido”. Hay un espacio personal que cuando alguien lo excede, bloquea por ejemplo la visión, perturba, lo mismo sucede cuando se entromete con la palabra mientras estamos exponiendo.

Vestimenta, colores, luz

La vestimenta informa sobre: La aceptación o no de la norma social, las intenciones, emociones. En los colores por ejemplo, el rojo invita a lo pasional, el azul a la reflexión, blanco tiene que ver con la pureza, etc. Poca luz, comunicación íntima, complicidad. Luz brillante, excitación.

De igual manera, dos personas vestidas y arregladas de igual manera, siguen causando diferente impresión debido a que poseen diferente forma de ser, diferente personalidad, cultura, etc.

Edward Bach decía que cuando una persona entra al consultorio, y hasta que se sienta, en ese transcurso el ya tenía que poder saber qué remedios darle, es decir, un buen terapeuta, en esos primeros segundos, tiene que dar cuenta de lo que le sucede al sujeto, observando por ejemplo cómo camina, si renguea, su postura, forma de la cara, nariz, si posee lastimaduras, color de la piel, el pelo, las puntas del pelo, los labios, el cuidado de sí mismo, cómo saluda, los movimientos corporales.

En la vestimenta, gestos, actitudes, movimientos, posturas, siempre hay una intención, y todo esto con una energía de la persona que atrae o produce determinados estados en los demás.

Algunos psicólogos dicen que la primera impresión la formamos en ocasiones, no en 30 segundos, sino en milésimas de segundo. En apenas un suspiro sabemos si una persona es de nuestro agrado o no, si nos inspira confianza o no. ¿Por qué ocurre esto? Es un aspecto que tiene que ver con la evolución de nuestra especie. Un recurso adaptativo muy fácil de entender.

Si la persona que tenemos ante nosotros la juzgamos como amenazante y peligrosa, nuestra primera reacción será la huida. Las personas necesitamos hacer evaluaciones instantáneas para tomar decisiones al momento. En cierto modo, esos análisis aparentemente tan rápidos tienen mucha relación con nuestra personalidad, con nuestros

miedos y también con nuestras necesidades. Bien es cierto que disponemos de esa parte instintiva –y casi irracional- que nos indica al instante si algo es inofensivo o amenazante, pero también pesa mucho nuestra propia experiencia.

Puede que una persona pulcra y bien vestida te parezca aséptica y superficial, puede que prefieras una imagen un tanto más informal porque te da más cercanía y te recuerde a otros de tus amigos… rasgos todos ellos que tienen mucho que ver con nuestra personalidad, y nuestro estilo particular. Podríamos decir que nuestro cerebro está programado para llegar a una rápida conclusión con muy poca información.

¿Cómo funciona la primera impresión?

Día a día nos llegan cientos, miles de estímulos. No tenemos tiempo de procesarlos todos ni de desmenuzar todas esas informaciones al milímetro. Entonces ¿cómo llegamos a ciertas decisiones? De modo inconsciente. Esa es la realidad, la mayoría de nuestras decisiones las tomamos de modo rápido y de forma inconsciente, ahí donde están archivados nuestros recuerdos, nuestras sensaciones, nuestras experiencias, nuestra personalidad…

El cerebro organiza la información en categorías, y a partir de ahí hace comparaciones rápidas. Muy rápidas y siempre con ayuda de las emociones. ¿Se parece esta persona a alguien de nuestro pasado que nos hizo daño? ¿Ese tono de voz te es agradable? ¿Es su sonrisa tan sincera como la de nuestro padre, o es tan falsa como la de nuestra vecina?

Los investigadores Sunnafrank y Ramírez (2004) llevaron a cabo una investigación muy interesante con respecto a la primera impresión. Según estos autores un gran número de jóvenes determinaron a primera vista cuál sería el nivel de calidad de la relación con otra persona, esto pone sobre la mesa que la primera impresión es un instrumento de regulación en futuras relaciones interpersonales. A raíz de esta primera impresión cada persona decide el esfuerzo que invierte en avanzar en la relación con las otras personas.

Cuidado con el efecto de halo

El efecto halo es un sesgo cognitivo muy común. Tiene que ver con la influencia de nuestras percepciones, en juzgar las cualidades de una persona a partir de nuestra

primera impresión. Este término lo acuñó el psicólogo Edward L. Thorndike en 1920, al darse cuenta de que las personas solemos sacar conclusiones globales de grupos o etnias de personas, sin conocerlas de modo individual.

Un ejemplo claro del efecto de halo sería, por ejemplo, conocer a una persona que físicamente nos resulte atractiva. Al ver su imagen agradable tendemos a pensar que sus acciones, sus opiniones y creencias serán igual de positivas que su aspecto físico. Y esto es algo a tener muy en cuenta, ya que a consecuencia de extender un atributo físico a cualidades internas, cometemos el error de crearnos falsas expectativas de las otras personas y podemos caer, por ejemplo, en relaciones tóxicas.

En ocasiones las personas cometemos errores. La primera impresión tiene un efecto directo, no podemos negarlo, pero no tiene por qué ser determinante. Nunca sabemos qué se esconde tras una imagen, y puede que no haya mejor aventura que descubrir qué hay tras una apariencia.

LENGUAJE CORPORAL

Empecemos afirmando que la importancia del lenguaje corporal en nuestra comunicación es impresionante sobre todo si reflexionamos sobre este dato: el 55% de nuestro intercambio es lenguaje que nace del cuerpo y su comportamiento. La manera cómo respiramos, nuestra postura, el tipo de cuerpo, el tono y ritmo de nuestra voz son fundamentales a la hora de recoger información de las personas y suelen variar de acuerdo al estilo visual, auditivo o kinéstesico de éstas. En los albores de la PNL Bandler y Grinder ya observaron por ejemplo que la gente mueve sus ojos en diferentes direcciones dependiendo del sistema de representación al que acceden y que se conocen como *claves de acceso ocular*.

Cuando las personas mueven sus ojos en respuesta a una pregunta resulta relativamente sencillo establecer si está accediendo a imágenes, sonidos o emociones y eso se puede lograr sin haber cruzado aún una sola palabra.

Los gestos del cuerpo son intrínsecamente más significativos que lo que podamos imaginar porque involucran sentimientos inconscientes, emociones, pensamientos y actitudes. A través de nuestros gestos comenzamos a auto describirnos y a conocer a otras personas lo que nos será muy útil para un sin número de situaciones tanto en nuestra vida personal como profesional. En PNL el lenguaje corporal es útil no solo para saber cómo piensan otras personas sino para ayudarnos a nosotros mismos a pensar con mayor claridad.

Profundizando en el tema no podemos dejar de mencionar al psicólogo Paul Ekman que fue pionero en estudiar la ciencia del comportamiento: el estudio del lenguaje no verbal y concretamente las microexpresiones.

Básicamente, una microexpresión es una expresión facial realizada de manera involuntaria y automática y que, a pesar de durar menos de un segundo, teóricamente podría utilizarse para conocer el estado emocional de la persona que la realiza.

Según las ideas de Ekman y de otros investigadores, las microexpresiones son universales, ya que son fruto de la expresión de ciertos genes que hacen que ciertos grupos musculares de la cara se contraigan a la vez siguiendo un patrón cada vez que aparece un estado emocional básico. De esto se derivan otras dos ideas: que las microexpresiones aparecen siempre de la misma forma en todas las personas de la especie humana independientemente de su cultura, y que también existe un grupo de emociones universales ligadas a estos breves gestos de la cara. Las microexpresiones son extremadamente difíciles de controlar conscientemente al ser automáticas, no pueden ser "ocultadas" ni disimuladas con un éxito absoluto.

A través del estudio de las microexpresiones Paul Ekman ha tratado de ver mecanismos psicológicos y fisiológicos básicos que teóricamente se expresan del mismo modo en todas las sociedades humanas y que, por consiguiente, tendrían un alto grado de poder ser heredados genéticamente.

La vinculación entre las microexpresiones faciales y las 6 emociones básicas propuestas por Paul Ekman (ira, tristeza, miedo, alegría, asco y sorpresa) se basa en la idea de potencial adaptativo: si existen una serie de emociones bien definidas y un modo predefinido de expresarlas.

Si dominamos las microexpresiones puede ocurrir que podamos detectarlas en nuestro interlocutor y llegar a tener un cierto conocimiento sobre el estado emocional de la otra persona aunque ésta trate de evitarlo.

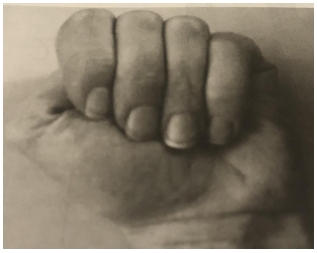
Sin embargo, reconocer estas microexpresiones no es tan sencillo ya que en las situaciones cotidianas hay una gran cantidad de "ruido" en forma de información que

enmascara el modo en el que se puede ver cómo se mueven los pequeños músculos faciales de alguien. Además, muchas veces se necesita un equipo especializado para captar una imagen clara de estos instantes.

Si las microexpresiones se generan siguiendo unos patrones estereotipados, es lógico pensar que puede desarrollarse un método para identificar sistemáticamente cada una de ellas. Por eso, en los años 70 Paul Ekman y su colega **Wallace V. Fiesen** desarrollaron un sistema para etiquetar cada tipo de movimiento facial vinculado a un estado emocional partiendo de los trabajos de un anatomista sueco llamado **Carl-Herman Hjortsjö**. Esta herramienta fue llamada *Sistema de Codificación Facial* (en inglés, FACS, de Facial Action Coding System). Esto es muy útil para el trabajo de la policía a la hora de interrogar e investigar actos delictivos ya que todas estas expresiones faciales les dan pistas sobre la naturaleza de los posibles sospechosos y sus artimañas a la hora de querer evadir respuestas o directamente mentir. Y hablando de mentiras…..

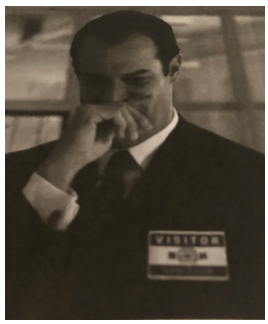
COMO DETECTAR MENTIRAS CON MICROEXPRESIONES

1. BAJAR O ESCONDER LOS PULGARES: indican malestar, si alguien insiste en que está diciendo la verdad tenemos que ver sus pulgares para poder creerle. Guardarlos significa esconder u ocultar información.



2. TOCARSE LA NARIZ : al parecer mentir libera unas sustancias (catecolaminas) que provocan la inflamación del tejido interno de la nariz y ello produce picor. Si está localizado en la parte baja de la nariz indicaría disgusto o desprecio; si es en un lateral se relaciona con la propia imagen

y si es en la parte delantera refleja interés o curiosidad. Si sospechas que tu pareja te es infiel revisa si se toca la nariz cuando le preguntas!! Foto:gesto ante una pregunta sobre infidelidad.

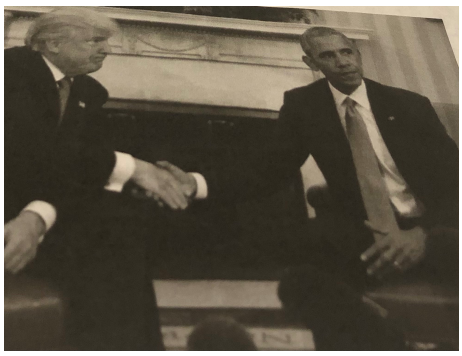


3. <u>FROTARSE LOS OJOS</u> : señal inequívoca de que existe un problema o algo que no se quiere ver. Si la mentira es muy evidente los hombres se frotarán los ojos con fuerza o apartarán la vista ostensiblemente. Las mujeres se acarician el ojo. De igual modo se ha comprobado que las personas sometidas a presión, porque están mintiendo, por ejemplo, pestañean más rápido. Foto: Putin en un gesto sospechoso de mentir.

4. <u>ALARGAR UN GESTO DE SORPRESA</u> : si un gesto de sorpresa dura más de un segundo es fingimiento y por tanto hay falsedad envuelta. En un gesto de sorpresa las cejas se elevan y los ojos y la boca se abren. Normalmente se miente cuando el cuerpo contradice con sus movimientos las palabras expresadas. Por ejemplo, un movimiento parcial de hombros suele ser sinónimo de mentira.

La llamada “negación ventral” supone cruzar las piernas o colocar un objeto delante de la persona, como si fuera una barrera y es un indicador muy concreto de que algo quieren ocultar y más si lo hacen justo tras haberle formulado una pregunta “complicada”.

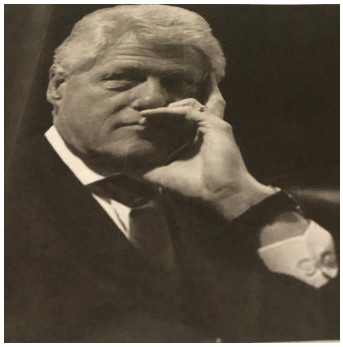
- **5. <u>MOVIMIENTO DE PARTES DEL CUERPO</u>**



Si la persona miente su posición corporal será poco expansiva, más bien cerrada; las manos tocarían su cara, orejas o cuello. Cruzar las piernas, los brazos y apenas moverse puede denotar querer ocultar información. Una señal de estar distanciado puede ser tratar de acomodarse en la silla, cuando se está sentado. Cuando el cuerpo no está coordinado con las palabras es evidente que hay mentiras, disgusto o incomodidad en el ambiente. Foto: Tensión evidente entre Trump y Obama

6. <u>TOCARSE EL CUELLO</u> : definitivamente tocarse el cuello es señal de ansiedad, nerviosismo o miedo sobre todo al tocarse el hueso en forma de V que queda debajo de la garganta. Puede ser que se esconda ese gesto tratando de ajustarse la corbata, en el caso de los hombres. Mentir, enfadarse o sentirse frustrado crean una incomodidad que provoca que pique el cuello y la cara. Los hombres recurren a meter el dedo dentro del cuello de la camisa y eso es un gesto que los delata. Foto: Lance Amstrong tras reconocer haberse dopado en el Tour de Francia.

7. <u>TAPARSE LA BOCA</u> Si se la tapa mientras habla este gesto denota que podría no estar diciendo la verdad. Si lo hace mientras escucha a su interlocutor significa que Ud piensa que él le está ocultando algo, es decir, no se fía de lo que está escuchando. Foto:Clinton miente sobre su aventura con la becaria Monica Lewinsky.



- **8. <u>COMPRIMIR LOS LABIOS</u>**: Hay algo que tenemos en la mente y queremos evitar que salga por la boca.Cuando apretamos los labios, estamos reteniendo un mensaje, nos estamos guardando algo.

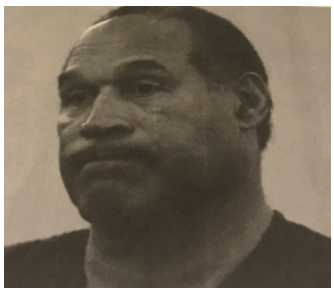


Foto:O.J. Simpson en el juicio por el asesinato de su esposa y el amante de ésta.

CONCLUSION

En definitiva, debemos ser conscientes de que nuestro cuerpo habla por nosotros. Es mucha la información que estamos emitiendo al exterior aunque ni siquiera nosotros mismos nos estemos percatando. La forma en que caminamos, nos movemos, cómo interactúamos con nuestro cuerpo, la posición, la manera de relacionarnos con él, dice todo de quienes somos, nuestras fortalezas y debilidades. El cuerpo transmite mucha información acerca de nuestra personalidad y cuales son nuestras inseguridades, manías, trastornos. Refleja nuestra capacidad de relacionarnos con otros, nuestra apertura o cerrazón y en definitiva si nos amamos y aceptamos, si estamos a gusto en nuestra piel o si aborrecemos este vehículo que es para nuestra alma en este tránsito terrenal. Un gran instrumento, el cuerpo y el lenguaje corporal!

COMUNICACIÓN EFICAZ

“Para comunicarse de forma efectiva, debemos darnos cuenta de que cada uno de nosotros percibe el mundo de diferente manera y debemos utilizar ese conocimiento como guía para comunicarnos con los demás” -Anthony Robbins-

Los seres humanos nos comunicamos desde el mismo momento del nacimiento al salir del vientre materno. Lo primero que se expresa es el llanto para demostrar que estamos vivos y respiramos y seguramente, en el último suspiro de vida, también comunicamos, ese final, la mirada o el gesto. Siempre hay un modo de comunicación verbal o no verbal, en ese gran espacio de vida. La comunicación es una de las formas más importantes para interactuar con otros, con nosotros mismos, con los animales y con el universo. Ser eficiente es el deseo mayor de cada uno, todo lo hacemos con un propósito positivo, pero no siempre es eficaz.

¿Te has detenido a observar la forma en que te comunicas con tu entorno, y las respuestas que recibes de ellos?

La PNL nos ofrece protocolos y herramientas para poder descubrir y tener una comunicación efectiva y mejorar nuestra relación con el mundo que nos rodea. Todo lo que podamos transmitir en una forma eficiente será la mejor manera de conectarnos con el universo de infinitas posibilidades.

Las personas que generaron cambios en la humanidad lo han hecho con la palabra y sus gestos. Se comunicaron y motivaron tocando el corazón de la gente. Esas personas generaron un antes y un después a partir de esa comunicación.

LA COMUNICACION

Según estudios realizados, se considera que la comunicación se divide en tres partes:

Lenguaje Verbal……7%

El contenido de lo que se dice

Lenguaje Corporal ……55%

La gestualidad con la que se acompaña lo que se dice

Forma de Hablar ……38%

El énfasis que se utiliza al expresarlo

COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN

Emisor: la persona que emite un mensaje.

Receptor: la persona que recibe el mensaje.

Mensaje: la información que desea transmitir.

Canal: medio por el cual se envía el mensaje.

Código: signo y reglas empleadas para enviar el mensaje.

Contexto: situación donde se produce la comunicación, por ejemplo, el lugar.

Hay que tener presente que la comunicación establece un vínculo entre personas que se retroalimenta, donde se producen reajustes constantes ya que cada una de las partes influye en los demás.

Escucha activa: debemos entender que oír es una condición de nuestra capacidad de recibir vibraciones de sonidos, los cuales pueden ser interpretados según nuestros filtros

mentales. En cambio, escuchar implica comprender el mensaje que nos están trasmitiendo, con su voz, sus emociones y gestos al realizarlos. Es una acción de estar abierto y dispuesto a escuchar al otro sin juzgar, donde la empatía es fundamental.

Respetar el decir del otro sin interrumpir, no terminar sus frases, evitar adivinar lo que nos quiere decir, no comparar su situación con alguna nuestra, y como parte fundamental, no dar consejos, ni soluciones posibles, si ellos no son solicitados. Todos somos expertos y sabemos todo, nos creemos "*todólogos*".

Empatía: comúnmente dicho, ponerse en los zapatos del otro, ser flexibles mentalmente para salir de nuestro mundo interior y ser capaces de ingresar al mundo del otro. Para comprender ese otro punto de vista necesitamos una escucha activa y generosa. Mostrarnos relajados, sin tensiones, para evitar evaluaciones y ser empáticos, demostrando nuestro interés con conceptos que muestren nuestro entendimiento de lo que le ocurre.

Dejar el control: permitir la retroalimentación y diversidad de opiniones.

Redondear una idea: cuando decae la atención, necesitamos decir algo, utilizando expresiones como:

"Creo que entendí, y lo que deseas es…"

"Lo que me estás diciendo es…"

"Es correcto lo que me decís…"

"Comprendí bien lo que me decís …"

Hacer preguntas muestra y capta interés.

Ser específico: ser concreto y específico, captará la atención del mensaje dado, esto es de suma importancia para la comprensión del mismo.

Ser breve: dar vueltas sobre una misma idea o alargar ese planteamiento tornará el diálogo confuso y puede producir respuestas que innecesariamente producirán soluciones, es importante practicar ser breve.

Evitar las generalizaciones: generalizar, con "*todos", "siempre" o "nunca"* producirá un efecto de encierro, sin salida. Es importante decir "*algunas veces", "varias personas", "algunas respuestas"* porque hacerlo producirá flexibilidad en el diálogo.

Los cumplidos: esas palabras agradables activan una mejor comunicación y generan un estado emocional que promueve una apertura al diálogo. Es importante tanto en lo familiar como en lo grupal humanizar las realidades de cada persona y es prioritario en la comunicación hacer sentir bien al otro sin caer en hipocresías.

Las distorsiones: estar atentos a los consultantes ya que interpretaremos la información recibida de acuerdo a nuestro mapa mental y podemos distorsionar la misma.

Cuidar las críticas: evitar las críticas porque activarán biológicamente una actitud de defensa en nuestro interlocutor y provocaremos que desarrolle una muralla hacia nosotros al sentirse atacado. Sutilmente comunicar el error o la falta cometida desde una corrección que acaricie su ser.

Efecto acumulación: es muy común acumular malestar con situaciones o acciones producidas por otras personas y que eso produzca en nosotros situaciones desagradables incluso con estallidos emocionales que generan quiebres en nuestras relaciones. Para ello debemos expresarnos todas las veces que creamos conveniente, evaluando, resignificando y hasta reinterpretando para poder hablar desde otro lugar, trazar estrategias para que los resultados sean diferentes a aquellos que nos enojan.

Los trapitos al sol: una manera de expresar cosas del pasado que solo trae más enojos o justificaciones y que no aportan nada positivo.

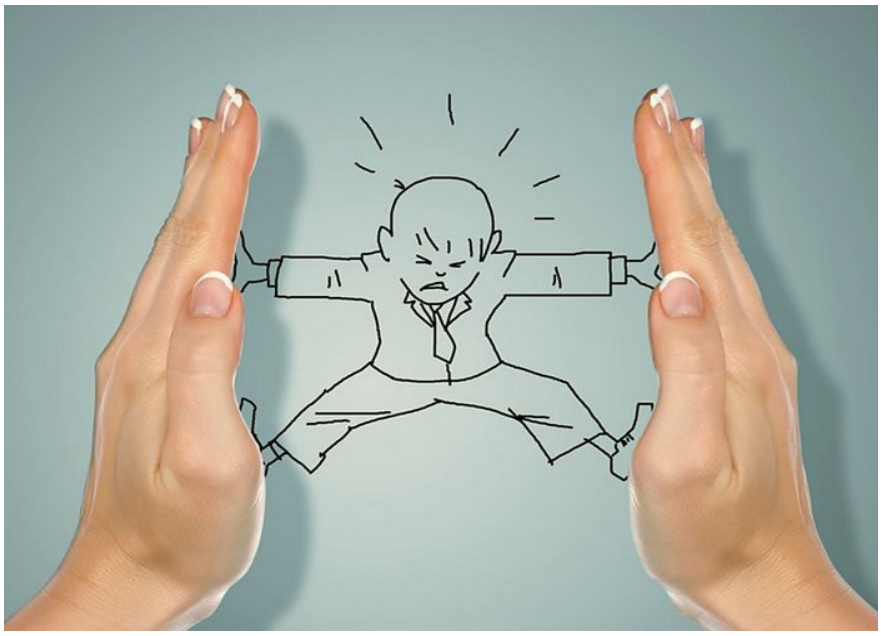
El estado emocional: el equilibrio en el estado emocional es la base de cualquier diálogo para poder lograr escuchar al otro y para poder expresar lo que nos pasa y generar un contexto de armonía en la comunicación. Si así no ocurriera debemos pedir disculpas y dejar la conversación para otro momento ya que es imperioso salir de esa emoción que pueda bloquear la interacción.

Lugar y momentos adecuados: aunque estemos sumamente preparados para transmitir algo muchas veces fallamos en lograr crear esa privacidad necesaria para evitar exponer al interlocutor a un ámbito que produzca en él una actitud de bloqueo al momento de expresarse.

El gran objetivo: el gran objetivo de toda comunicación es entablar una conexión con la otra parte para poder llegar a un estado óptimo para ambos, que sus cerebros conecten energéticamente y sientan la humanidad de las partes. Es como danzar, sin saber quién guía el movimiento, ambos en armonía, logrando atención plena en lo que se escucha y en lo que se dice. Tener en cuenta que cualquier interferencia por asociaciones, juicios, creencias, etc., producirá una desconexión entre las partes.

El lenguaje debe generar acción y el universo lo recibirá así para que esa interacción suceda. Los lamentos personales, los juicios o intrigas no generan nada positivo. Deberemos estar muy atentos a lo que queremos comunicar.

CREENCIAS LIMITANTES



Creer….. Empezamos por el principio, cimentando desde el ser envolverlo en certeza, una convicción ciega de que será… claro que si…

Pero suceden cosas a medida que vamos viviendo, es como si una soga invisible nos fuera enredando paso a paso. Y se va evaporando esa convicción… no sabemos en qué momento deja de serlo, donde comienza a ser protagonista la limitación, donde en lo diario alimentamos nuestra sensación de incapacidad.

Las situaciones adversas de la vida, que en realidad no dejan de ser otra cosa que experiencias reforzadoras, la coraza que se rompe para que aflore la resiliencia.

Somos un abanico de emociones, los pensamientos flotan como barcos de papel en ellas, de acuerdo a las mareas que atraviesan se hunden y en cada vaivén esa experiencia nos refuerza la creencia de limitación.

¿Dónde está mi norte?

¿Qué me agota más? ¿Soportar, poner límite o hacer algo diferente?

¿Agonía lenta? ¿O decisión sostenida de continuar con la obstinación invisible de que no puedo?

¿Porque mayormente caemos en experiencias extremas de dolor para hacer el giro… qué nos ciega?

“Tanto si crees que puedes como si crees que no puedes, estás en lo cierto” - Henry Ford

Las creencias son afirmaciones, pensamientos, juicios e ideas sobre nosotros mismos, sobre la gente de nuestro entorno, el mundo que nos rodea y su funcionamiento.

Las creencias son como un programa de la computadora, vos podes tener la mejor computadora, la máquina más moderna, con el mejor procesador y la mejor memoria del mundo…..ahora, si el programa que tiene instalado no es bueno, esa máquina no está siendo aprovechada un 100% . Pasa exactamente lo mismo con nosotros los seres humanos, podemos ser extremadamente inteligentes, extremadamente capaces, tener una gran memoria, solo que cada día cuando nos levantamos es como si cargáramos todas las programaciones mentales que están en nuestra mente y que de alguna manera fuimos aprendiendo a lo largo de nuestra vida.

Las creencias son verdades que las instalamos en nuestro cerebro por repetición. Por ejemplo, si ya me paso en 5 oportunidades de que cada vez que intento jugar al futbol, los demás se burlan de mí, se ríen de mí, yo de alguna forma voy a creer que no soy bueno para jugar al futbol. O también instalamos creencias por generalización, ejemplo, si sentimos o vimos que personas que invierten su dinero han perdido todo, pasamos a creer que invertir te hace perder dinero o que la gente que invierte pierde dinero.

Las creencias las podemos clasificar rápidamente en dos grupos, las que son expansivas que son aquellas que nos llevan en la dirección de lo que realmente queremos para nuestras vidas y las creencias limitantes que son las que nos dejan en una postura total de víctima sin poder hacer nada ante las circunstancias, no nos hace caminar en la dirección de lo que queremos, independientemente de que cambies de familia, que cambies de profesión, que cambies de amigos, y de país. Si no cambias tus creencias, tus resultados se tienden a repetir a lo largo de tu vida.

Según la neurociencia más del 90% de las acciones que tomamos son totalmente tomadas en forma inconsciente y no por la mente racional.

Y nuestro inconsciente está lleno de creencias limitantes, de emociones de tristeza, de culpa, de rabia y llena de pensamientos contaminados. Esos pensamientos hacen que tomemos decisiones y que generemos creencias también contaminantes a causa de toda esa negatividad que nos van a llevar por un camino que si pudiéramos elegir conscientemente tal vez, es el que no te gustaría para tu vida. Así que vos, ¿quién crees que SOS?, ¿qué crees que podes lograr?, ¿qué es lo que mereces? Las ideas que vos consideres como ciertas vas hacer que tengas un tipo de comportamiento y ese comportamiento te va a llevar a tener determinados tipos de resultados acordes justamente con tus creencias. Y este ciclo de creencias, conductas, resultados, ¿son los que realmente deseas? ¿o es un ciclo negativo donde los resultados que estas obteniendo en tu vida no son tan buenos como te gustaría?. Si tienes creencias limitantes, por ejemplo, en lo profesional, vas a ganar poco. Si tienes creencias limitantes en lo amoroso no vas a sentirte amado. Si tienes creencias limitantes con respecto a la salud, vas a pasar de una enfermedad a otra. Y si tienes creencias limitantes con tus capacidades vas a tener resultados muy por debajo de lo que en realidad podrías hacer, no importa cuán inteligente seas, no importa cuánto dinero tengas, ni importa cuántos conocimientos tengas. Tampoco se trata de ignorancia, se trata de CREENCIAS, las personas estamos viciadas de creencias porque de alguna forma nos traen confort y resultados previsibles y nos encanta el confort y la previsibilidad. Aunque esto no nos ayude en lo más mínimo para nuestras vidas, a la parte primitiva del cerebro no le interesa que seamos más felices ni que tengamos más éxitos, lo que al cerebro le interesa es que SOBREVIVAMOS. Todo lo que de alguna forma racionalmente está mal e inconscientemente puede estar cumpliendo algo positivo. Toda creencia está cumpliendo una función positiva en tu mente. Se instaló hoy en día el mas mínimo sentido cuando se

cristalizó, si tenía sentido, aunque tenían sentido de que sobrevivas, de que mantengas la sobrevivencia, más adelante es muy importante descubrir cuáles son tus creencias limitantes porque si no, es como luchar contra un enemigo al que desconoces.

Cuando reconoces cuáles son tus creencias limitantes ya tienes el 50% de la batalla ganada.

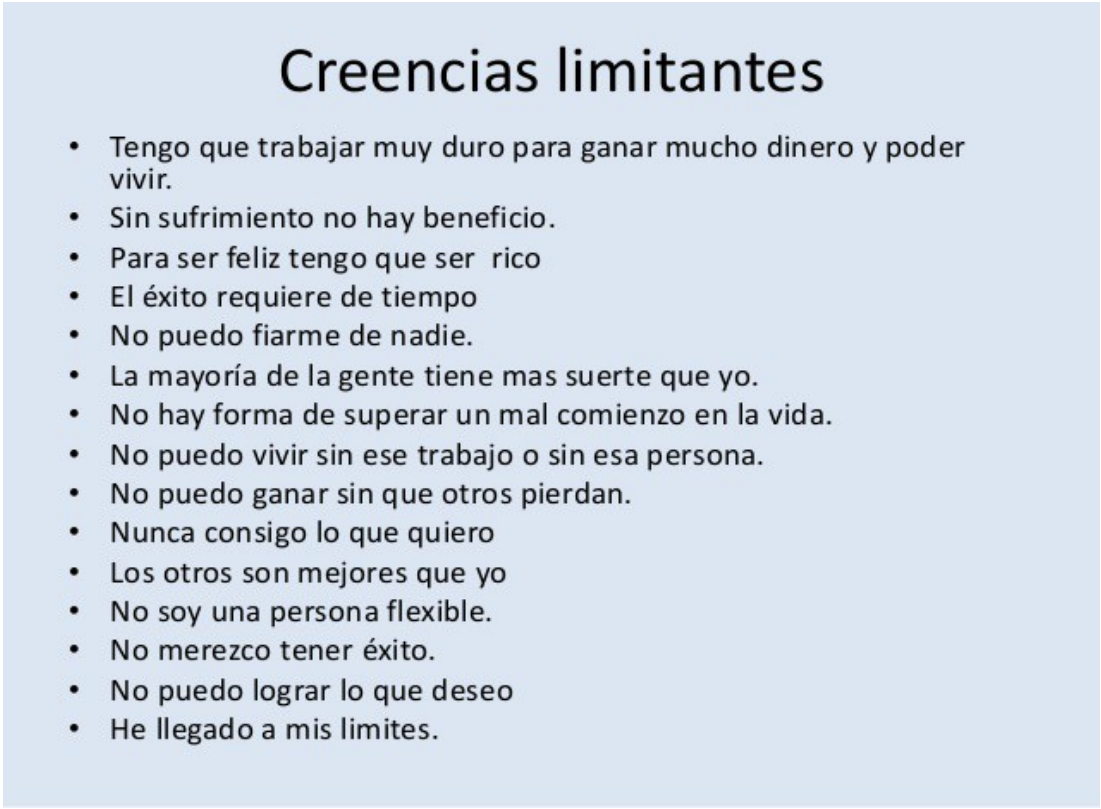
Nuestras creencias filtran lo que captamos a través de nuestro sistema sensorial, de manera que determinan el significado que asociamos a cada vivencia en particular, por insignificante que esta nos parezca. Las creencias ejercen un gran impacto sobre la manera en que nos comportamos y los resultados que obtenemos en base a nuestro comportamiento. Las creencias actúan como “profecías de necesario cumplimiento”. Nuestras creencias, ya sean limitantes o potenciadoras, determinan nuestros actos, y nuestros actos verifican y refuerzan las creencias en un bucle que se retroalimenta a sí mismo. Con el paso del tiempo, las creencias se arraigan con más fuerza y parecen cada vez más reales.

¿Cómo se forman las creencias?

Las creencias se forman durante nuestro desarrollo y proceden de muchas fuentes distintas: educación, cultura, figuras parentales, amistades, acontecimientos traumáticos, experiencias repetitivas… Por lo general, construimos las creencias generalizando nuestras experiencias en el mundo. Adoptamos muchas de nuestras creencias mediante la socialización, imitando

inconscientemente la visión y los modelos del mundo de aquellos que nos rodean, especialmente de aquellos a los que respetamos. Mientras crecemos, las expectativas que la gente que nos rodea tienen en relación con nosotros nos van modelando poco a

poco, sin que nos demos cuenta. Cuando somos jóvenes, tendemos a creer lo que otros dicen sobre nosotros porque carecemos de experiencias que nos permitan contrastarlos y estas creencias pueden permanecer instaladas por muchos años , sin que logros posteriores sean suficientes para modificarlas. Una creencia nace de una idea que con el paso del tiempo va rearmándose a través de las experiencias que se viven. Cuando se han reunido las suficientes experiencias de manera repetida, se percibe que la idea inicial ha sido lo suficientemente sustentada y es por tanto cierta. Es entonces cuando la idea inicial se ha convertido en creencia. A partir de entonces, todo lo que hacemos mantiene y refuerza nuestra creencia. Lo que ha sucedido en este punto es que las creencias ya han dejado de ser simples mapas o recuerdos de las experiencias y se han convertido en estrategias que se emplearán para la planificación e interpretación de acciones futuras que manifestamos en nuestro discurso habitual.



Exploremos ahora las creencias limitantes a través de un caso concreto: el de un hombre al que rechazan constantemente las mujeres (o al menos él así lo vive). Posiblemente, este hombre habrá desarrollado de que “todas las mujeres me rechazan”. Esta creencia

tendrá una influencia decisiva sobre el resto de su vida, específicamente en lo que respecta a su manera de relacionarse con las mujeres, la selección que haga de las mismas y su deseo de iniciar una relación de pareja, entre otras cosas. Desde el punto de vista de este hombre es razonable creer que todas las mujeres lo rechazan. La idea es lógica dentro de sus esquemas mentales, de su visión del mundo. Después de todo, se trata de una idea reforzada con años de experiencia vital. Esa creencia en particular le permite anestesiarse ante el dolor que le genera el rechazo que vive una y otra vez. En circunstancias normales, se trata de una creencia útil y es por eso que sigue ahí. La mente no desea necesariamente que prosperemos; desea que sigamos con vida. Y la vida de este hombre es más apacible si ni siquiera intenta relacionarse con las mujeres, ya que desaparece así la fuente de ansiedad y desvalorización. El problema surge cuando este hombre toma la decisión de lanzarse a conocer a una mujer. Recordemos que en su visión todas las mujeres lo rechazan. Partiendo de esta creencia, ¿cuál será el resultado más probable? ¿Es posible que tienda a conocer solamente a mujeres que lo rechazan? Identifica y si cambia su creencia limitante es posible que lo rechacen. Quizá se sienta contento si consigue que una mujer se interese al menos durante unas horas por él. Este es un posible resultado al cabo de unos meses, pero ¿y si hubiera decidido desafiar su creencia desde el principio? Este hombre podría haber elegido, conscientemente, desafiar su propia creencia y optar por creer algo diferente. Es un acto que a priori parece tan sencillo y sin embargo, constituye una de las decisiones más difíciles que uno puede tomar, dado que se está desafiando la experiencia propia. Podría decidir cambiar su creencia a “algunas mujeres me rechazan”, de manera que estuviera más abierto y receptivo ante la posibilidad de no ser rechazado, de que lo aceptaran. En este ejemplo hemos constatado la manera en que las creencias influyen en nuestra percepción de la realidad y cómo nuestra percepción de ésta genera nuevos comportamientos que, a su vez, dan lugar a nuevos resultados. Cambiar una única creencia puede ejercer un enorme impacto en un ámbito específico de nuestras vidas. Las creencias limitantes suelen centrarse en torno al presente. “No puedo hacerlo mejor”. Este pensamiento es válido únicamente para este instante. Sin embargo, tendemos a aceptar que no poder hacer algo ahora mismo es sinónimo de no poder hacerlo nunca. Creer que “no puedo…” es una descripción de nuestras capacidades ahora y en el futuro. Sin embargo, en lugar de ser una descripción de nuestro comportamiento actual, programará nuestra mente hacia el futuro y nos impedirá explorar y encontrar nuestras verdaderas capacidades.

En primer lugar, deberemos tomar conciencia de que estamos continuamente trabajando con creencias; éstas forman parte de nuestra vida cotidiana. Explorar nuestras propias creencias no es sencillo, ya que no solemos plantearnos preguntas del tipo "¿Cuál es mi creencia limitante en este caso?". Y si estamos conversando con otra persona y planteamos una pregunta así, es muy probable que no nos entienda. Por lo general desconocemos que estamos constantemente manejando creencias y, menos aún, que en ocasiones nos limitan en la aplicación de nuestros recursos personales. Así que, si hacemos la pregunta, la respuesta que encontremos será probablemente equívoca ya que las personas tendemos a ofrecer pistas falsas o a escondernos tras una cortina de humo. Definir las propias creencias no es sencillo por el hecho de que forman una parte tan integrada en la experiencia cotidiana que no resulta fácil tomar algo de distancia y observarlas con claridad. Además de la pura toma de conciencia, la forma más sencilla de identificar una creencia es a través del lenguaje, de las expresiones que escogemos al comunicarnos. La elección de las palabras es un proceso inconsciente y revela la forma de pensar de nuestro interlocutor. También podemos preguntar a alguien "por qué" hace algo, aunque debemos esperar una cierta resistencia ya que no nos gusta explicar las razones por las que hacemos las cosas por temor a que nos las cuestionen. Vemos que para la identificación de creencias no está censurado el uso del "¿por qué?", de hecho es la herramienta que nos ayudará a percatarnos de nuestras creencias y a desestabilizarlas al profundizar en las justificaciones y mecanismos que las mantienen activas.

Las creencias limitantes y potenciadoras se revelan a menudo a través de las estrategias de generalización, omisión y distorsión. Entre las estrategias más extendidas en relación con la identificación de creencias se encuentran las siguientes:

• Operadores modales: "No debería estar aquí", "No soy capaz de conseguir un trabajo decente" ¿Por qué?

• Nominalizaciones: "Por el honor", "Ante todo el respeto", "Mi familia me causa frustración" ¿Por qué haces cosas por conceptos que sólo existen en tu mente?

• Causa-efecto: "Si soy blando con mis hijos, se van a creer que soy débil y no me van a respetar". ¿Por qué? ¿Qué te hace creer eso o siquiera pensarlo?

• Cuantificadores universales: "Todos los jefes son unos avaros", "Siempre acabo igual", "Nunca conozco a hombres que merezcan la pena". ¿Por qué piensas eso? ¿Todos? ¿Siempre? ¿Nunca? ¿Ha habido excepciones?

• Juicios generalizados: “A quien madruga, Dios le ayuda”, “Dime con quién andas y te diré quién eres”.

¿Por qué crees esas cosas? Los seres humanos necesitamos cierto grado de estabilidad para afrontar nuestras vidas. Nos reconforta pensar que cuando nos levantamos por la mañana somos la misma persona que el día anterior, que hoy todo será más o menos como fue ayer. La estabilidad nos proporciona una sensación de seguridad que nos resulta muy conveniente. Sin embargo, todo cambia continuamente, y conviene aprender a sentirse estable y seguro dentro del cambio. Entonces, en este contexto de cambio constante…

¿Cómo descubro las creencias limitantes?

A través de los resultados que estoy teniendo en mi vida o puedo descubrirlo a través de las emociones que esos resultados te generan. ¿Te generan felicidad o te generan resultados de frustración, angustia o resentimiento?

Para descubrir creencias limitantes también lo que puedo hacer es prestar atención a estas cuatros palabras porque detrás de ellas se encuentran creencias. NUNCA-SIEMPRE-TODO-NADIE. Estas palabras son bastante extremistas y nos llevan a falacias lógicas en la que generalizamos y creemos que algo es cierto y aunque tal vez no lo son, son solamente una creencia. El hecho de que hayamos fracasado siete veces de 7 intentos, no significa que si sigo intentando seguiré fracasando. Ejemplo, hay veces que la gente no da el próximo paso porque si tiene éxito la familia, los amigos lo van a empezar a criticar. Hay veces que ponemos frenos de mano, de alguna forma por nuestras parejas o amigos, no sentimos que nos van a poder acompañar y para no alejarnos seguimos estancados. Cuando estás esperando algo exterior a ti, las cosas se te dificultan y nos hace sentirnos justamente limitados. Si estás esperando a tu socio, tu familia, tu pareja, cualquier cosa que estas esperando de afuera es bueno que puedas tener en claro qué te impide actuar. Hay personas que fueron condicionadas a pensar que eran malos para alguna actividad. En mi caso, me dijeron que era un desastre para las manualidades, y como resultado de esa creencia, tuve malos resultados en esa área de mi vida.

¿Cómo cambiamos de creencias?

Cuando nuestra mente recibe información nueva que se Identifica y cambia tus creencias limitantes conflictivas en relación con experiencias anteriores, asimila dicha información y reorganiza el resto del sistema como respuesta a las nuevas experiencias. Cuando alcanzamos una verdadera transformación de una creencia en concreto o de un sistema de creencias, nos encontramos ante un cambio de paradigma. Esta transformación es el movimiento que la mente necesita para armonizar las ideas conflictivas.

En este modelo, diferentes ideas, en ocasiones opuestas entre sí, conviven en el sistema hasta que se van uniendo con otras y conformando grupos de creencias cada vez más coherentes a nivel del sistema. Lo más importante de este modelo es que es capaz de tolerar diferentes interpretaciones desde diferentes perspectivas y en diferentes ocasiones. Es un ejemplo de flexibilidad mental. Se integra el hecho de las concepciones del mundo que teníamos anteriormente eran solamente una pequeña parte del conjunto completo, lo que propicia una actitud abierta y flexible ante el cambio.

Veamos ahora dos protocolos o modalidades diferentes para el cambio de creencias. En primer lugar lo haremos a través del cambio de las submodalidades y en el segundo caso a través del proceso de asociación libre.

.. Cambio de creencias a través de submodalidades

A. Recolección de información y preparación

Creencia: piensa en una creencia que tengas sobre ti mismo/a y que te gustaría transformar, ya que de alguna forma te limita o porque implica consecuencias indeseables. ¿Cómo representas esta creencia en tu experiencia interna?"

Duda: ahora piensa en algo que te parezca dudoso, algo de lo que no estés seguro/a. Algo que podría ser cierto o no. ¿Cómo representas la duda en tu experiencia interna?"

Diferencias: haz un análisis de contrastes para descubrir y establecer una lista de las diferencias de las submodalidades entre la representación de la creencia y la de la duda.

Prueba: prueba a cambiar cada submodalidad de la lista de diferencias para averiguar cuáles son las más significativas en la conversión de la creencia en duda. Después de probar una submodalidad, devuélvela a su modalidad inicial antes de ensayar la siguiente.

Nueva creencia: ¿Qué nueva creencia te gustaría tener en lugar de la que está instalada actualmente? Es muy importante que la nueva creencia se plantee en positivo, sin negaciones, ya que para el inconsciente no existe el "NO". También es necesario que comprobemos la ecología de la nueva creencia: Si adoptas a esta nueva creencia.

¿Si identificas y cambias tus creencias limitantes, esto causaría otros problemas?" "¿Hay algún inconveniente en integrar esta nueva creencia?

B. Proceso de cambio de creencia

De creencia a duda: manteniendo el mismo contenido, cambiaremos la creencia no deseada en duda, cambiando las submodalidades detectadas en la representación de la creencia limitante por las submodalidades de la representación de la duda.

Cambio de contenido: usando alguna otra submodalidad, cambiaremos el contenido de la creencia no deseada antigua a la nueva creencia. Por ejemplo, podemos conseguir que la imagen de la antigua creencia se sitúe tan distante que sea imposible distinguirla, y retomar la visualización con la imagen de la nueva creencia. También es posible hacer que la imagen sea tan brillante u oscura que el viejo contenido desaparezca, y en seguida hacerla volver con el nuevo contenido, etc.

De la duda a la creencia: manteniendo el nuevo contenido, cambiaremos las submodalidades actuales por las submodalidades que detectamos en la representación de la creencia de partida. De esta forma dotamos a la nueva creencia de las

submodalidades que inconscientemente aplicamos a la representación de creencias. Deberemos prestar especial atención a las resistencias o dificultades que experimente nuestro interlocutor. Si la nueva creencia no ha sido formulada de forma completa o contiene negaciones, alguna parte de la persona podrá objetarla, en cuyo caso deberemos volver a definir la nueva creencia.

Identifica y cambia tus creencias limitantes.

C. Verificación

Hay varias formas de comprobar. Puedes preguntar “¿Cómo te sientes con esta nueva creencia?”. Pide información sobre submodalidades y usa la conducta no verbal para calibrar el nuevo estado.

Cambio de creencias a través de la asociación libre.

Para el proceso de cambio de creencias a través de la asociación libre, partiremos de una creencia limitante que queramos transformar, y después se seguirán los siguientes pasos:

Detección de la creencia limitante: por ejemplo, “yo puedo con todo”. Es importante que nuestro interlocutor repita varias veces en voz alta su creencia limitante; el simple hecho de escucharnos a nosotros mismos repitiendo nuestra creencia nos permitirá conectar con el contenido que asociamos con la creencia.

Iniciar frase que terminará el interlocutor después de haber conectado con el contenido de su creencia limitante: “Yo puedo con todo, porque....”

Sensaciones corporales: prestar atención a lo que experimenta a nivel físico. Sostener sensaciones y enviar respiración hacia esa parte en concreto. Identifica y cambia tus creencias limitantes.

Llevar al interlocutor al pasado para que intente conectar con las preguntas “¿quién te dice eso?”, “¿dónde escuchaste eso?”

Desestabilizar la creencia limitante mediante preguntas que lleven al interlocutor a expandir su mapa: ¿qué pasa si puedes con todo?, ¿qué pasa si no puedes con todo?

Estas preguntas nos permitirán acceder al beneficio o intención positiva de tal creencia. En este caso, por ejemplo, una respuesta típica podría ser “si puedo con todo me valoran, me reconocen, y si no puedo con todo soy débil y me rechazan”.

Recapitulación de la información obtenida: “Podemos decir entonces que A significa B” (podemos decir que si puedes con todo eso significa que recibirás amor). Preguntar si es útil y necesario mantener esta creencia limitante. Si la respuesta es “Sí” deberemos volver atrás y desestabilizar aún más la creencia.

Nueva creencia: definir la nueva creencia según los criterios del protocolo anterior. Visualizar de forma disociada las implicaciones de la nueva creencia: cómo te ves a ti mismo/a, cómo te mueves, cómo es tu tono de voz, cómo te expresas... Después asociar al interlocutor y que sienta en primera persona cómo sería tener ya instalada esa nueva creencia.

Verificar la ecología de la nueva creencia.

Concluyendo, te animo a creer en esto, a ponerlo en práctica, es tu vida y solo tienes una ahora. Si no crees seguirás buscando libros y más libros, talleres, cursos, y opiniones. Y seguirás confuso y con miedo.

Cuando pasas de la ignorancia al conocimiento, entonces aumentas tu visión, te ves más capaz. Empiezas a desempolvar tus sueños y a moverte en la dirección de ellos.

De hecho tus creencias actuales están basadas en los condicionamientos, basados en tus experiencias. De lo que se trata es de que sustituyas tus creencias actuales por otras. Tu cambio es posible, tu cambio comienza hoy. Como expresé anteriormente, las creencias son el lenguaje del universo, que determina tu vibración, la cual se comunica con Dios, la sustancia universal, la inteligencia infinita o quien quiera que creas tú que está creando todo lo que ves con tu ayuda. La creencia es nuestro modelo del mundo, los anteojos con los que percibimos la realidad y determinan nuestro enfoque. Es lo que nos ayuda a atribuirle un significado a todo lo que nos acontece. Y por último la creencia es nuestra herramienta de cambio para lograr salir de situaciones indeseables, enfermedades, pobreza o cualquier cosa que esté afectando nuestra vida.

Tal como venimos viendo, los científicos están de acuerdo en que el Universo está unido por una fuerza, una energía, lo que algunos llaman Matriz Divina, otros Sustancia Universal, otro Inteligencia infinita, todo, todo, está unido. Nosotros estamos unidos a todo y la manera de afectar esa sustancia, a esa Matriz, es a través de nuestras creencias. Por ello nuestras creencias definen el mundo.

Albert Einstein decía, LA NATURALEZA SOLO NOS ENSEÑA LA COLA DEL LEON, NO ME CABE DUDA QUE ES LA COLA DE UN LEON, AUNQUE ESTE NO PUEDA REVELARSE DE UNA VEZ DEBIDO A SU ENORME TAMAÑO.

Ya sabes, creamos en función de nuestras creencias que se forman por el pensamiento y el sentimiento, la unión de alma y mente.

CONGRUENCIA

Es un estado de unidad de la persona. Es cuando todas las partes internas están de acuerdo y alineadas hacía un mismo objetivo. Lo que pienso; lo que creo, lo que siento y lo que hago están en unidad y concordancia.

El conflicto surge cuando hay una creencia en desacuerdo con el objetivo que quiero lograr y el comportamiento está dividido. Por ejemplo aspectos que deseamos cambiar o si se trata de abandonar hábitos que son dañinos para nosotros, son difíciles de llevar a cabo ya que una parte quiere cambiar, pero otra parte no, por eso hablamos de una división. Podemos observar que mantenernos en esa posición significa que hay un beneficio positivo escondido, que no nos permite el cambio, una resistencia. Entonces hay incongruencia entre lo que “debería hacer” y lo que “quiero hacer”.

En otro sentido la PNL describe problemas de congruencia respecto a lo que podemos hacer y lo que no podemos hacer. Esto tiene que ver con las creencias.

Los “no puedo” son más difíciles que los “debería”. El primero sabotea la capacidades de las personas y el “debería” significa obligación, imposición. Aquí hay una incongruencia ya que una parte interna sabotea los intentos por cambiar los comportamientos.

La PNL ayuda a identificar estas incongruencias, cuando se tiene un conflicto interno y se envían dos mensajes pocos claros. Es decir, el comportamiento externo (lenguaje corporal, fisiología, gestos) y las sensaciones internas no concuerdan.

Para la PNL cuando se habla de congruencia personal se refiere al grado de alineamiento entre los niveles neurológicos. Es decir, una persona es congruente cuando emite el mismo mensaje en todos los niveles. También la persona congruente respeta la libertad

del otro, es asertivo, su escucha es activa y manifiesta empatía. En un estado de conciencia elije ser congruente, se auto observa, es flexible y coherente.

NIVELES NEUROLOGICOS

PENSAR

CREER

SENTIR

HACER

REENCUADRE EN SEIS PASOS

FUNCIÓN POSITIVA

IDENTIFICACION

DESCUBRIR

DISPOSICIÓN AL CAMBIO

BUSCAR NUEVOS CAMINOS

SITUARNOS EN EL FUTURO

RESPONSABILIDAD

El reencuadre es una reinterpretación y la primera intervención realizada completamente con PNL. Fue creado por Blander y Grinder, desarrollada en base de su estudio de Milton Erickson y la obra de Virginia Satir.

En el mundo de la PNL podemos vivir resignificando actitudes. Esto nos da la posibilidad de vivir una vida con más significado y descubriendo nuestro propio yo interno. Sabiendo que el estudio de la PNL es un camino rápido que nos lleva a vivir día a día con nuevos descubrimientos.

Una vez que tengamos identificados los 6 pasos estamos al pie de comenzar a vivir una nueva forma de vida; al darnos cuenta que logramos cruzar al otro lado, poder identificar la conducta, la función positiva, los nuevos caminos, el futuro, y la responsabilidad, nos detenemos con todo nuestro positivismo para lograr observar nuestras creencias limitantes .

En este caso vamos a resolver un tema: el comer de más. Es una situación que afecta a un gran porcentaje de la población. Muchas personas dia a dia intentan alcanzar su peso ideal, no pudiendo alcanzar el éxito. Poniendo en práctica el “reencuadre”, tendré como objetivo alcanzar

mi peso ideal y sentirme cómoda en mi cuerpo. No les voy a mentir: tuve que hacer cambios y por sobre todas las cosas trabajar mucho porque la ansiedad estaba presente siempre. La PNL es el camino a las imposibles posibilidades: cuando más clara tengas la posibilidad de ver tu conflicto, más motivado estarás para lograrlo.

El grado de responsabilidad que tengas cuando imaginas algo que quieres que te ocurra juega un papel importante en la rapidez con la cual la imagen mental deseada queda arraigada en el subconsciente, antes de que se vuelva realidad.

Ahora relájate profundamente, es muy importante no sentirse apurado o sentir que hay otra cosa valiosa que deberías estar haciendo. Que no te gane la **ansiedad**, cuanto más logres dominarla, más rápidamente conseguirás logros extraordinarios. Los logros son inevitables.

Comencemos con los pasos a seguir

1-IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO A CAMBIAR

Lo primero que tenía que alcanzar para comenzar con este proceso era identificar el conflicto que estaba frente a mis ojos. Tome conciencia de que la **ansiedad** es el conflicto sobre el que tendré que trabajar.

2- DESCUBRIR LA FUNCIÓN POSITIVA : En el principio mi deseo de bajar de peso era por estética y no por salud. Cuando me alimentaba, mientras lo que comiera fuera “sano”, no ponía un

límite en las porciones. Al notar que el sobrepeso continuaba, tuve que reducir las porciones lo que me llevó a un gran incremento de mi **ansiedad**. Esta aparecía cada vez que no me sentía saciada por comer menos cantidades. Terminaba sintiéndome conflictuada e irritada con mis propias creencias sobre lo que es alimentarse sanamente.

Para poder seguir en este camino, necesitamos encontrar cómo es que nuestra conducta nos es funcional. En mi caso, cuando me saciaba no tenía **ansiedad**. Si esto no ocurría, no me sentiría irritable. Un dia vi mi plato con una porción más reducida y tuve la sensación de que este era mas estetico. Inmediatamente me vino a la mente un **anclaje** (ver anclaje). Cerré mis ojos, me imagine mas delgada y hasta mas joven. Esto me motivo y ya no sentía ansiedad.

3-DISPUESTA AL CAMBIO

Cuando escuché esa frase me tomó un tiempo poder procesarla. No me deje vencer ya que con todos los cambios que había logrado me animé a adentrarme en este desafío en el que tantas veces había comenzado y fracasado. A pesar de que sabía que tenía que cambiar mi forma de alimentarme y que esto demandaría mucha energía, decidí centrarme en la palabra **"cambio"**. La **ansiedad** se hacía presente.

Cambio significaba salir de mi zona de confort, por eso respire profundo y seguí adelante. Ya entendía que tenía derecho y todas las posibilidades para poder estar como quería. No tenía dudas de que era capaz de lograrlo todo. La PNL me había dado las herramientas .

4-BUSCAR NUEVOS CAMINOS:

¿Nuevos caminos? ¿Nuevos hábitos? Vaya pregunta, eso significaba hacer algo que nunca había hecho, quizás ese punto fue uno de los que más me impactó. Tanto como la PNL, Me pareció una de las cosas más divertidas hacer algo que nunca había hecho. Pensé: "no tendré que hacer gimnasia", "adiós a la palabra dieta", "voy a poder pensar en postres ricos",etc. Se me pasaban mil cosas por la cabeza y cada vez me gustaba más reinventarme y cambiar mi programa instalado. Pensar que el mapa no es el territorio y que había mucho por descubrir, me daba una sensación de alegría pero volvi a caer en la **ansiedad**. Muchas veces en la vida buscamos pero no encontramos, será porque no buscamos en el lugar correcto, o lo que realmente nos hace feliz. No necesariamente se trata de dejar de hacer cosas como gimnasia o salir a caminar, que tanto bien hace, sino, se trataba de cambiar la conducta. Bandler y Grinder también salieron a recorrer nuevos caminos para descubrir cosas nuevas e interpretar cómo los profesionales ayudaban tan rápidamente a sus clientes para que salgan de sus dificultades. Cuanto más yo quería adentrarme a nuevos caminos para redescubrirme, me detuve y pensé que nada es magia, o si, la magia se estudia, se practica, y yo estaba estudiando PNL. Me detuve, miré hacia atrás en la línea del tiempo y recordé que mi profesor David Hosting con toda su sabiduría nos decía que es bueno y

saludable cuando se tiene una vida espiritual ordenada para descubrir nuestro ser interior e ir siendo quienes somos. Transportándonos al pasado a sanar y cambiar nuestras creencia limitantes podremos lograr más rápido nuestras metas.

5-SITUARME EN EL FUTURO:

Futuro. La palabra mágica para quienes tenemos ansiedad. ¿A quien no le da ansiedad el futuro? Otra vez pensé, cómo calmar la **ansiedad**, pero esta vez no voy a pensar en futuro, voy a comenzar a vivir, sentir y verme hoy. Comencé solo a vivir el presente, dependiendo solo de mi, vivir y situarme en lo que quería hoy. Cada noche hacía un repaso marcando con un tilde lo logrado. Como dije antes, se puede lograr, porque los logros son inevitables.

6-RESPONSABLE

Si, puedo, esta vez sí. Asumo las consecuencias de comenzar un camino nuevo. Hoy puedo fallar, pero mañana puedo volver a empezar. También algo pasó cuando reflexioné que este cambio no tenía que ser solo por estética sino también por salud; y la salud depende de cuánto te amas. Comencé algo nuevo y ahora salgo ganando más recursos.

Cada mañana tomo esta paginas las leo, medito sobre todo lo escrito con congruencia y mi yo interno observa cómo quiero verme. Me imagino esa pelicula en blanco y negro, otras veces en colores como mas me gusta porque todo lo que enfatizamos conscientemente queda grabado en el inconsciente.

NIVELES LÓGICOS DE LA MENTE

Inicie PNL para poder afectar mi vida y de las personas que me rodean.

Podemos utilizar la PNL como herramienta de crecimiento personal, para construir y ayudar, pero también para destruir, esto es muy notable con los *niveles lógicos del pensamiento.*

Los niveles lógicos de la mente descriptos en su inicio por Gregory Bateson y Robert Dilt, son una herramienta muy interesante para generar cambios, David Hosting lo explica como diferentes cajones de la mente.

La importancia de los niveles lógicos radica en que nos permite organizar, dado que un nivel superior organiza a un nivel inferior, y no necesariamente un nivel inferior modifica un nivel superior.

Siempre es más fácil cambiar un nivel inferior, como el entorno, pintar las paredes, mudarme, pero esto no necesariamente va a cambiar un nivel superior como por ejemplo nuestras capacidades, digo no necesariamente un cambio de entorno me llevaría a aprender una habilidad o modificar una creencia, pero si quiero aprender un idioma el cambio de entorno me ayudaría.

Los niveles lógicos de la PNL son una herramienta muy poderosa que podemos utilizar para realizar cambios así también son herramientas poderosas para destrucción.

NIVELES LOGICOS

ENTORNO: Es el nivel mas básico, donde las cosas suceden, el contacto del individuo con el exterior. Se contesta con la pregunta: ¿Dónde? Y ¿Cuándo?

COMPORTAMIENTO: Las reacciones del individuo con el exterior. Las condutas que tiene el individuo dentro del entorno. Por ejemplo, hábitos del trabajo. Se contesta con la pregunta: ¿Qué?

CAPACIDADES: Son las estrategias y estados. Para el individuo las capacidades constituyen estrategias cognitivas y habilidades como el aprendizaje, la memoria, la toma de decisiones y la creatividad. Se contesta con la pregunta: ¿Cómo?

VALORES Y CREENCIAS: Son los permisos y motivaciones. Las creencias son la motivación o inhibición para desarrollar las capacidades Se contesta con la pregunta: ¿Por qué?

IDENTIDAD: Es nuestra misión. La identidad está compuesta por el ego y el alma. El ego está orientado a la supervivencia. El alma está orientada hacia el propósito, la contribución y la misión. Se contesta con la pregunta: ¿Quién?

ESPIRITUALIDAD: Es el nivel superior, nuestra visión y propósito, la trascendencia. Se contesta con la pregunta: ¿para qué? ¿Para quién?

LOS QUE PREDOMINAN EN UN NIVEL LOGICO

David Hosting habla de los niveles como cajones, donde una persona puede tener una forma predominante, existen los que hablan del entorno constantemente, pueden ver a su

entorno como una amenaza o ver al entorno como algo agradable, ambos pueden tener una forma predominante, pasando por cada nivel debemos detectar donde puede predominar nuestro interlocutor.

Es importante que los cajones no estén mezclados, metemos en un mismo lugar entorno, conductas, identidad.

NIVELES LOGICOS: COMO CAMBIO

Estudiaremos esto según la visión de algunos autores, algunos que debemos trabajar desde un nivel superior, otros desde el mismo nivel y los últimos que algunos casos podemos ir a niveles inferiores.

Debemos detectar el nivel lógico de nuestro interlocutor, si la persona presenta una dificultad en su entorno entonces debemos ir a un nivel superior como mínimo, esto es un cambio de conducta al menos.

Si presenta una dificultad en su persona ósea en su identidad debemos ir al nivel espiritual.

Si nuestro interlocutor tiene dificultades en sus capacidades, no podemos resolverlo desde su entorno, por más que lo mudemos de lugar o (pintemos las paredes de su trabajo) sus capacidades no serán resueltas y tendremos que evaluarlo desde sus creencias al menos.

Ahora bien, si quiero aprender un idioma por ejemplo inglés, me seria más fácil si estuviera 3 meses viviendo en un país con ese idioma, acá estamos cambiando el entorno, y modificando una capacidad.

Es importante identificar en el nivel que se encuentra nuestro interlocutor, con las preguntas adecuadas para poder ayudarlo.

VEAMOS ALGUNOS EJEMPLOS

Con los niveles lógicos tenemos herramientas tanto para ayudar como para destruir, esto últimos lo vemos cuando muy frecuentemente afectamos la identidad de la persona, como sos un inútil o sos un tonto, lo vemos frecuentemente cuando un chico no realizo bien sus tareas de matemáticas, ese chico tendrá la creencia que es un tonto, esto afectará sus

capacidades, para desarrollar las actividades, su comportamiento será la de un tonto y su entorno solo podrá ver gente tonta.

En mi ámbito laboral utilizamos las expresiones como sos un obesos, sos un alcohólico, damos una identidad a esa persona, que no lograra cambiar sus conductas, y obviamente su entorno solo podrán ver gente con problemas del alcohol y obesidad.

Se puede tomar la identidad de soy Doctor tal, el abogado tal, el hijo de tal, la esposa/so de tal persona, la identidad tiene que algo superior a estos términos, debe tener una trascendencia mucho mayor.

Muchas veces una conducta como problemas con el alcohol es confundido con la identidad, es un alcohólico perdido, esa persona actuara como un alcohólico.

A modo de resumen utilicemos esta herramienta que nos dejan para poder crecer individualmente y también para poder ayudar a las personas que nos piden, evaluemos en primer lugar el nivel desde donde se encuentra y con la mejor estrategia resolvamos el conflicto.

OBJETIVOS BIEN FORMADOS – SMART

Antes de comenzar a hablar de objetivos, vamos hablar de su significado. Un objetivo es algo que deseamos crear en nuestra realidad, ese deseo está determinado muchas veces por una necesidad.

Para que se cumpla este objetivo debemos sentirlo, pensarlo y volcarlo en lo sutil de la palabra. Ahora bien, la primera pregunta que debemos hacernos es ¿pensamos en lo que deseamos? ó ¿pensamos en lo que nos hace falta? ¿Qué lenguaje utilizamos cuando nos estamos hablando? ¿Ese lenguaje es positivo o negativo?

Cuantas preguntas antes de formular un objetivo ¿no? Es que ahí esta la clave, si comenzamos a formular nuestros objetivos de manera positiva eso nos dará la herramienta de empoderarnos y llevarnos allá, allá a donde está lo queremos lograr.

Te invito que vayamos juntos a descubrir de qué manera vamos a empezar a hablarnos para llegar a nuestra meta.

Comencemos:

Siempre formularlo en positivo. ¿Qué es lo que quieres realmente?

¿Qué emociones sentís? Colócalo en palabras explicándolo y aplicando todos tus sentidos.

¿Este objetivo depende solo de tu responsabilidad? A tener en cuenta algo muy importante, cuando nos planteamos el objetivo tenemos que ser conscientes que depende de uno mismo, si este objetivo esta formulado con la dependencia de otra persona, nos da por resultado un objetivo no concluido.

¿Qué te impide concretar tu objetivo? Acá lo que observamos es el tamaño de nuestro de objetivo, si sentimos, pensamos o imaginamos que es inalcanzable, nos permitimos fraccionarlo, armamos pequeñas metas que nos encaminen al objetivo planteado. Si el objetivo es pequeño nos puede suceder que lo postergamos porque creemos que lo podemos realizar en cualquier momento.

¿Cuándo me doy cuenta que logré el objetivo? Te das cuenta que lograste el objetivo cuando lo podes observar, sentir, oler, es decir, percibirlo con los cinco sentidos.

¿Dónde, cuándo, con quién lo quiero? Debe contener fecha, dónde y con quién, nos permite direccionarnos y enfocarnos hacia dónde vamos, nos da el contexto.

Es sustancial verificar si el objetivo que nos hemos propuesto afecta a alguien de nuestro entorno. Si es de forma negativa, sería positivo para nosotros reformularlo, evitando nuestro propio boicot, es decir, plantear un objetivo ecológico que no le haga mal a nadie.

Tenemos que estar seguros de nuestro objetivo para evitar el sentimiento de duda y sentir que va a ser muy costoso llegar a él.

¿Qué te detiene para lograr el objetivo ahora? Es primordial que chequeemos nuestras creencias limitantes, modificarlas a expansivas, y de ese modo empoderarnos para cumplir con el objetivo deseado.

Entonces ¿qué nos detiene a comenzar?

Recordemos el objetivo debe cumplir con estas condiciones.

- ESPECIFICO – Debe ser claro y concreto.
- MEDIBLE – Debe ser tangible.
- ALCANZABLE – Debe ser una meta que se pueda lograr, por nosotros mismos.
- RELEVANTE – Debe ser importante para ti. Debe generarte una excitación motivadora la idea de alcanzarlo.
- ACOTADO EN EL TIEMPO – Debe tener una fecha de inicio y finalizacion.

Vamos, te acompaño en este nuevo desafío. Armemos juntos tu objetivo, sí, sí, sí tu OBJETIVO, caminemos juntos hacia el éxito.

POSICIONES PERCEPTUALES

La PNL ha desarrollado diversos ejercicios que permiten el desarrollo de distintas habilidades para el autoconocimiento, y la exploración de las diferentes perspectivas de una situación. Esto podría ocurrir en alguna negociación con un cliente, discusiones de pareja, debates, conflictos entre otras. Con ello se busca cambiar el mapa mental con el cual vamos construyendo nuestra realidad.

La estrategia o protocolo de Posiciones perceptuales permite ampliar el campo cognoscitivo, mental y energético del consultante, donde aprenderá a cambiar una perspectiva para la re significación de eventos o situaciones., permitiendo una ampliación de comprensión para llegar a soluciones de la situación.

Para la PNL existen tres posiciones :

1. Primera posición: La primera posición es el “yo”, o sea ver la situación desde tu propio punto de vista, con la propia mirada tomando en cuenta tus intereses y motivaciones. Aquí es donde se pueden aplicar las siguientes interrogantes: 1) ¿Qué quiero? 2) ¿Qué es importante para mí? 3) ¿Qué cosas necesito?

En la programación neurolingüística posición perceptiva del Yo se asocian las modalidades con la propia experiencia: lo que uno siente, escucha y observa. Los pensamientos y posturas corporales son propias y se identifican con la persona de manera inmediata.
Por tanto, cuando nos concentramos en el Yo entramos en contacto directo con lo más íntimo de nuestros pensamientos, emociones, creencias y prioridades.

2. Segunda posición: La segunda posición es el “otro” el “tu”, la persona con quién estás negociando o debatiendo, considerando como interpreta este la situación y cuáles son sus deseos.

En esta posición segunda posición se realiza un tránsito desde el sí mismo hacia el otro. Entonces, vemos, sentimos y escuchamos como si fuéramos otra persona. La identificación es con el otro y debemos preguntarnos por sus prioridades y necesidades.
En la programación neurolingüística posición perceptiva del otro , trata de trasladar la experiencia colocándonos en los zapatos del otro. Con ello ampliamos nuestra información de alguna situación o contexto a partir de la percepción del otro.
Antes de pasar a las siguientes posiciones, es necesario hacer esta experiencia del otro para enriquecer los pensamientos, sensaciones y emociones del propio Yo. Con ello podemos generar empatía e identificación para mejorar los procesos de comunicación y entendimiento.
En muchos procesos de comunicación donde existen trabas de entendimiento, podemos hacer el ejercicio de transferir la experiencia hacia la otra persona y verificar qué es lo que quiere decir y cómo lo dice. Asimismo, verificamos si lo que nosotros decimos es correcto o llega adecuadamente. Es, como se dice, popularmente, ponerse en el pellejo del otro.

3. Tercera posición: La tercera posición se refiere a un “observador”, a alguien que puede estar observando la situación, pero sin estar involucrado directamente en el resultado.

Desde esta posición perceptiva se adopta una posición neutra para observar a las posiciones del Yo y del Tú, sus relaciones y puntos de vistas. En efecto, solo comparando las dos posiciones anteriores podemos resolver los conflictos y analizar mejor las relaciones que se presentan en el proceso de interacción y comunicación.

PASOS DEL PROTOCOLO

1. Terapeuta o guía pide a consultante colocar dos sillas, una frente a la otra, el consultante se sienta en 1ª posición(A) y habla con el otro (B) sobre su punto de vista.

2. Terapeuta o Guía pide a A (que está en primera posición) salir a 3ª Posición como neutro como observador (C) , el guía le pregunta a posición neutra/ OBSERVADOR (C) si A le dicho todo lo necesario a B o debe seguir hablando A.

Si A tiene más que decir para B regresara a primera posición para concluir el discurso., después el guía nuevamente pedirá regresar a posición C (observador) cuestionándole nuevamente si existe algo mas que A tenga que decirle a B.

3.Cuando no haya más que decir se pedirá que C tome un respiro cierre sus ojos Luego se sienta en 2ª posición como B. En este momento se intenciona llamando con el nombre propio de la persona que corresponde a B , apelando a la benevolencia de su corazón para la ayuda de este protocolo. De esta manera A quien es nuestro consultante en este momento cambiara a B (que es la persona con la que se vive el conflicto o situación) . El guía hablara entonces con B , preguntándole si escucho todo lo que A le dijo y pidiéndole que ahora es su turno para contestarle a A.

Entonces B expondrá sus puntos hasta concluir su discurso.

4. Al concluir B en segunda posición, el guía le dará las gracias y le pedirá salir como C (como tercera posición observador), y nuevamente se le cuestionara su opinión como OBSERVADOR y si cree que B tiene algo más que decir a A .

Continuar intercambiando posiciones hasta resolver, por cada cambio B opina desde 3ª posición.

Las tres posiciones son importantes. Si tenemos en cuenta solo nuestra posición vamos a pecar de egoístas ya que no vamos a tener en cuenta los intereses de la otra persona. La capacidad de ponernos en lugar del otro nos da empatía, y nos ayuda a llegar a un acuerdo común. Sin embargo, tener en cuenta solamente la posición del otro tampoco resulta favorable ya que estamos dejando de lado nuestros propios intereses. Tener en cuenta solamente la tercera posición implica estar por fuera de la situación, lo cual lleva a tomar una postura distante y poco involucrada.

Para un buen anclaje programación neurolinguistica se deben articular las tres posiciones y completar la experiencia de cada una. En el caso de procesos grupales, las personas van intercalando posiciones y va conociendo y reconociendo cada proceso para integrarse en la totalidad. Esto también es aplicable en el manejo de equipos de trabajo, donde es necesario que cada uno se coloque en el puesto del otro, que sea neutral y que se integre a la totalidad del equipo para que este pueda funcionar de la manera más óptima posible.

Una de las ventajas que ofrece PNL posiciones perceptivas es la de hacer un inventario de las intenciones positivas que existen en los pensamientos y emociones de las personas involucradas en un proceso de comunicación.

En este sentido con PNL posiciones perceptivas logramos hacer un inventario desde las distintas perceptivas involucradas. Es decir pasando desde el Yo al Tu luego al Observador, en cada una hacemos un proceso de experiencia donde detallamos las intenciones positivas explicitas o implicitas en los procesos de comunicacion.

LINEA DE TIEMPO

Programación Neurolinguistica o PNL es el arte y la ciencia de la excelencia, y deriva del estudio de como las mejores personas, en distintos ámbitos, obtienen sus sobresalientes resultados, marcando la diferencia entre lo excelente y lo “normal “, lográndolo con técnicas sobre educación, asesoramiento y terapias extremadamente efectivas. Con Línea de tiempo se emplean algunas de estas, que veremos más adelante, antes haremos una breve introducción de tiempo visto por diferentes autores entre ellos David Hosting.

¿Sabes apreciar el valor del momento presente o estas constantemente preocupado por lo que fue o será? para muchos guías espirituales vivir en el presente es la manera más adecuada para disfrutar del milagro de la vida, y estar conectado y agradecido con lo que eres y te rodea.

Para hacer el viaje al poder del ahora necesitas dejar atrás tu mente analítica y tu falso yo, tu ego. El acceso al ahora está en todas partes en el cuerpo, en el silencio y en el espacio alrededor tuyo. Estas son las claves para entrar en un estado de paz interior. Ellas pueden ser usadas para traerte al ahora, al momento presente, donde los problemas no existen. Es aquí donde encuentras tu alegría y eres capaz de encontrarte a ti mismo. Es aquí donde tu descubres que eres completo y perfecto.

Trabaja siempre a favor del momento, no contra él. Haz del presente tu amigo y aliado, no tu enemigo, esto transformara milagrosamente tu vida. Pase lo que pase, por más que cambie tu vida, hay una cosa segura: siempre es ahora. Nada ocurrió nunca en el pasado, ocurrió en el ahora. Nada ocurrirá nunca en el futuro, ocurrirá en el ahora.

Cuando dormimos el tiempo se detiene y cuando soñamos despiertos o dormidos, podemos pasar del presente al pasado o futuro sin dificultad. El tiempo parece volar o no pasar nunca dependiendo de lo que hagamos.

Medimos el tiempo del mundo exterior en forma de distancia y movimiento, unas manecillas en un objeto con apariencia de reloj, pero ¿cómo trata el cerebro el tiempo? Tiene que hacerlo de alguna manera, para saber si habíamos hecho algo o si íbamos a hacerlo, si pertenece al pasado o al futuro. ¿Cuál es la diferencia en la forma en que pensamos sobre un hecho pasado y otro futuro?

Es posible que la visión y la dirección tengan algo que ver.

El Cristianismo crea el tiempo lineal, noción de origen y fin, lo define en pasado presente y futuro…

Del libro confesiones de San Agustín …Que es, pues, el tiempo? , Quien podrá explicar esto fácil y brevemente? Si nadie me lo pregunta, lo sé; pero si quiero explicárselo al que me lo pregunta, no lo sé. Lo que si digo es que si nada pasase no habría tiempo pasado; y si nada sucediese, no habría tiempo futuro, y si nada existiese, no habría tiempo presente. Pero aquellos dos tiempos, pretérito y futuro, ¿cómo pueden ser si el pretérito ya no es él y el futuro todavía no es? Y en cuanto al presente, si fuese siempre presente y no pasase a ser pretérito, ya no sería tiempo, sino eternidad. Si, pues, el presente, para ser tiempo es necesario que pase a ser pretérito. Como decimos que existe este, cuya causa o razón de ser esta en dejar de ser, ¿de tal modo que no podemos decir con verdad que existe el tiempo sino en cuanto tiende a no ser? … pero lo que ahora es claro y manifiesto es que no existen los pretéritos ni los futuros, ni se puede decir con propiedad que son tres los tiempos: pretérito, presente y futuro; sino que tal vez sería más propio decir que los tiempos son tres: presente de las cosas pasadas, presente de las cosas presentes y presente de las futuras. Porque estas son tres cosas que existen de algún modo en el alma, y fuera de ella yo no veo que existan: presente de las cosas pasadas (la memoria), presente de las cosas presentes (visión) y presente de las cosas futuras (expectación)…En cuanto al tiempo presente, como lo medimos, ¿si no tiene espacio? Lo medimos ciertamente cuando pasa, no cuando es ya pasado, porque entonces ya no hay que medir. Pero, ¿de dónde por donde y adonde pasa cuando lo medimos? ¿De dónde, sino del futuro?, ¿por dónde, sino por el presente?, adonde, ¿sino al pasado? Luego va de lo que aún no es , pasa por lo que carece de espacio y va a lo

que ya no es….. Oí de cierto hombre docto que el movimiento del sol, la luna y las estrellas es del tiempo, pero no asentí, puesto que se llama día no solo la duración del sol sobre la tierra, según lo cual decimos han pasado tantos días… incluyendo en tantos días sus noches, puesto que el día cierra con el movimiento del sol y su recorrido de oriente a oriente, pregunto yo si el día es el mismo movimiento o la duración con que hace dicho recorrido, o ambas cosas a la vez. Porque si el día fuera lo primero, seria desde luego un día, aunque el sol tardase en hacer su recorrido el tiempo de una hora solamente. Si fuese lo segundo, no sería un día si hiciese el recorrido de salida a salida en el breve espacio de una hora, sino que tendría el sol que dar veinticuatro vueltas para formar un día. Y si fuesen ambas cosas, ni aquel se llamaría día, en el supuesto que el sol realizara su giro en el espacio de una hora, ni tampoco este, en el caso en que cesando el sol transcurriese tanto tiempo cuanto este suele emplear en su recorrido de mañana a mañana.

Y, sin embargo, medimos los tiempos, no aquellos que aún no son , ni aquellos que ya no son, ni aquellos que no se extienden con alguna duración, ni aquellos que no tienen términos. No medimos pues, ni los tiempos futuros, ni los pretéritos, ni los presentes, ni los que corren. Y, sin embargo, medimos los tiempos…

El Cristianismo crea el tiempo lineal, noción de origen y fin. **Los Historiadores** van al pasado, se puede abordar el pasado mediante la memoria que nos permite relacionarnos con el pasado y la conciencia que nos permite ir desde el presente, así que en el presente se reinterpreta, se reconfigura el pasado. Convivimos y somos tiempo, es tan presente que no podemos tomar distancia para hablar de él, el tiempo pasa y no lo puedo parar y uno va con el tiempo, y muere, nosotros tenemos tiempo finito, y este sigue sin nosotros. La **filosofía** aparece cuando las preguntas no tienen respuestas. El tiempo pasa, no se detiene, es …por lo tanto se puede decir que el tiempo es:

IRREVERSIBLE: no se puede retroceder, no podemos ir para atrás para hacer que algo no suceda o suceda.

INDISPONIBLE no lo podemos dominar, lo que sucede sucede, las consecuencias de algo que hiciste en un segundo, deja marcas que uno tiene que asumir.

SOMOS TIEMPO hay un tiempo que sucede afuera y al mismo tiempo somos seres temporales, es imposible salirnos del tiempo. Ayer hoy y mañana son categorías móviles como el yo, vos, nosotros, todo viene atravesado por conceptos móviles, el ayer no tiene

un lugar fijo, mañana es el ayer de pasado mañana, hay que dar cuenta de una relación problemática de un tiempo objetivo y de un tiempo subjetivo, conviven ambas formas. Es subjetivo y hay un pasado compartido, hay tiempo independientemente de cómo lo percibamos, no puedo detenerlo nos excede.

HAY REPETICIONES nos vinculamos con estas repeticiones ya que nos permiten medir el tiempo, hace a un orden, gracias a las regularidades de la naturaleza, el ordenamiento del tiempo se convirtió en un instrumento de dominación, como festejar tu cumpleaños o año nuevo, la tierra que da un giro más alrededor del sol , cuando sembrar cuando cosechar la tierra .

EL RELOJ mide o lo ordena en función de intereses ajenos a la medición, uno se vuelve un esclavo del cronometro del tiempo, corre, llega tarde, temprano. Nos regalan un reloj, y nosotros somos los que pasamos a depender de él.

LA IDEA DEL PRESENTE estamos viviendo el hoy, el ahora, el ya, ¿qué es? materialmente ahora es esto que está pasando, está sucediendo y deja de ser para siempre en lo inmediato. Por ejemplo, si haces silencio 3 segundos … ya paso ese silencio donde está, donde fue, sucedió y desapareció, está en mi memoria que se va corrompiendo, lo que sucede se va yendo y no permanece, no es acumulativo.

Entonces si el pasado no es, y el futuro no es, ¿qué es el presente ?, es el punto de encuentro entre el pasado y el futuro, el punto de intersección entre la nada y la nada, conclusión el presente tampoco es nada, el tiempo no existe. (Dario Sztaynszrajber)

Ahora, elije un comportamiento sencillo y repetitivo que hagas casi todos los días, como cepillarse los dientes, bañarse, almorzar. Piensa en un momento hace unos cinco años en que hacias eso, ahora piensa en eso mismo , hace una semana, ahora piensa en como lo harías en este mismo instante, ahora en como lo harás dentro de una semana y como lo harás dentro de cinco años. Ahora tome cinco ejemplos, probablemente tenga una imagen de cada uno en forma de película , si los sacara de contexto me puedes decir cual es cual.

¿Dónde están en el espacio?

¿Cuánto miden?

¿Qué brillo tienen?

¿Tiénen movimiento?

¿En qué distancia están?

Es difícil generalizar sobre las líneas del tiempo, pero una manera normal de organizar las imágenes del pasado, presente y futuro es por ubicación. El pasado estará probablemente a tu izquierda, cuanto más atrás en el tiempo, más lejos estarán las imágenes. El futuro se despliega a la derecha , con el futuro más lejano más lejos, al final de la línea. Muchas personas emplean el sistema visual para representar una secuencia de memorias en el tiempo, si bien podrá haber diferencias en las submodalidades de otros sistemas también.

Las líneas del tiempo son importantes en terapias, si un paciente no puede ver un futuro para sí mismo ,muchas técnicas terapéuticas de la PNL presuponen una capacidad para moverse por el tiempo, acceder a recursos del pasado o construir futuros atractivos. A veces la línea del tiempo tiene que ser ordenada antes de poder hacer nada.

Tad James , describe dos tipos principales de líneas temporales. Llama a la primera a través del tiempo , donde la línea va de lado a lado , el pasado está en un lado y el futuro en otro, y ambos son visibles para el individuo. El segundo tipo es la que llama dentro del tiempo, donde la línea va de adelante hacia atrás , de manera que una parte , normalmente el pasado, queda atrás de uno , invisible, la persona tiene que volverse para verlo.

A través del tiempo la persona tiene una idea secuencial , lineal del tiempo , puede señalar momentos con toda precisión . Es la línea del tiempo que prevalece en el mundo de los negocios.

Dentro del tiempo, la persona no tiene la ventaja de tener pasado y el futuro desplegados frente a ellos, están siempre en el presente.

HABLAR CON EL TIEMPO

El lenguaje afecta el cerebro. Respondemos al lenguaje en un nivel inconsciente. Las distintas maneras de referirnos a los hechos programaran la forma en que los representamos en nuestra mente, y por lo tanto, como responderemos a ellos. Ahora piensa en un instante en el que estuvieras caminando, la forma de esta oración tiende a hacerte pensar en una imagen asociada al movimiento. Pero si piensas en el último paseo que diste, tenderá a pensar una imagen disociada y quieta. La forma de las palabras ha sacado el movimiento de la imagen, aunque ambas oraciones signifiquen lo mismo. Si

tienes que ir a un futuro lejano pensando un momento que habrás dado un paseo, es un momento actual que aún no ha sucedido es más difícil. ?, ni mucho menos, recuerda donde estas, puedes influir en otros y orientarles por el tiempo con lo que digas, sabiendo esto tienes la opción de como influir en ellos.

Todo está aquí y ahora, y ahora se puede otorgar el recurso o los recursos que fueron necesarios en el momento en que se grabó la creencia o la emoción negativa.

Para ello tenemos algunas maneras de lograrlo :

LINEA TEMPORAL

La percepción del tiempo , ordenando y limpiando , haciendo una búsqueda de recursos en línea temporal.

. Tres papeles que digan: pasado , presente y futuro

. El consultante elige como colocarlos en el suelo

. El asesor guía al consultante a buscar recursos para otorgárselo a sí mismo en la línea temporal.

. El consultante busca en su pasado inmediato una situación en que no se sintió bien.

. Luego busca sobre la línea temporal hacia atrás otros momentos donde se sintió de manera similar.

. El asesor le pregunta que necesito en esos momentos para no sentirse de ese modo.

. Busca en la línea temporal un momento en que tuvo ese recurso, si no está en su pasado , lo buscan en su futuro. Se conecta con la situación VAK y ancla el recurso.

. Luego lo lleva a cada situación en su pasado donde necesito dicho recurso

. Comprueba vivencias en el futuro en situaciones similares, solo que ahora con el recurso necesario.

LINEA TEMPORAL Y SUBMODALIDADES

El asesor guía al consultante en la visualización de su línea temporal con submodalidades.

Visualiza desde su nacimiento , año a año hasta el presente y el futuro , a modo de un camino .

No necesita relatar los acontecimientos.

El asesor lo guía a que lo describa con colores , ancho del camino, si hay sonidos y texturas , luego de su relato, lo ayuda a modificar las submodalidades de los tramos que sea necesario modificar.

Esto lo logra modificar con visualización todo lo necesario hasta que el camino de su vida se vea , se sienta y se escuche agradable.

Bibliografia

Neuro PNL Practitioner David Hosting-Vicepresidente de la Asociacion Argentina de Programación Neurolinguistica APNL

Introducción a la PNL Joseph O' Connor , John Seymour

Confesiones de San Agustín

Dario Sztaynszrajber - El Tiempo

Eckhart Tolle – El poder del ahora

SQUASH y SWISH

EL SQUASH:

INTEGRACION DE POLARIDADES: RECONCILIACION INTERIOR

Normalmente solemos creer que las personas somos muy consecuentes y muy congruentes con nosotros mismos, pero no es así.

El objetivo de este ejercicio es alinear partes de uno mismo que pueden entrar en conflicto ante una determinada situación.

Hagamos caso a una parte o a la otra, como siempre quedan alguna parte desatendida, el problema es que no nos sentimos bien. Lo que vamos a hacer con éste ejercicio es resolver éste conflicto de una manera muy poco “racional”.

1- Haz una imagen de las dos ideas/partes en conflicto y coloca una en cada mano. Crea una imagen mental para cada uno- Siente el peso de cada imagen en cada mano.

2- ¿Cuál es la intención positiva de cada elemento del conflicto? Qué están haciendo por ti, por ejemplo haciéndote sentir relajado/ productivo, ganando más dinero / disfrutando el tiempo con amigos?Crea una imagen para cada una de las intenciones positivas y reemplaza las imágenes existentes en tus manos con estas imágenes. Nuevamente siente el peso o la ligereza de éstas imágenes en tus manos.

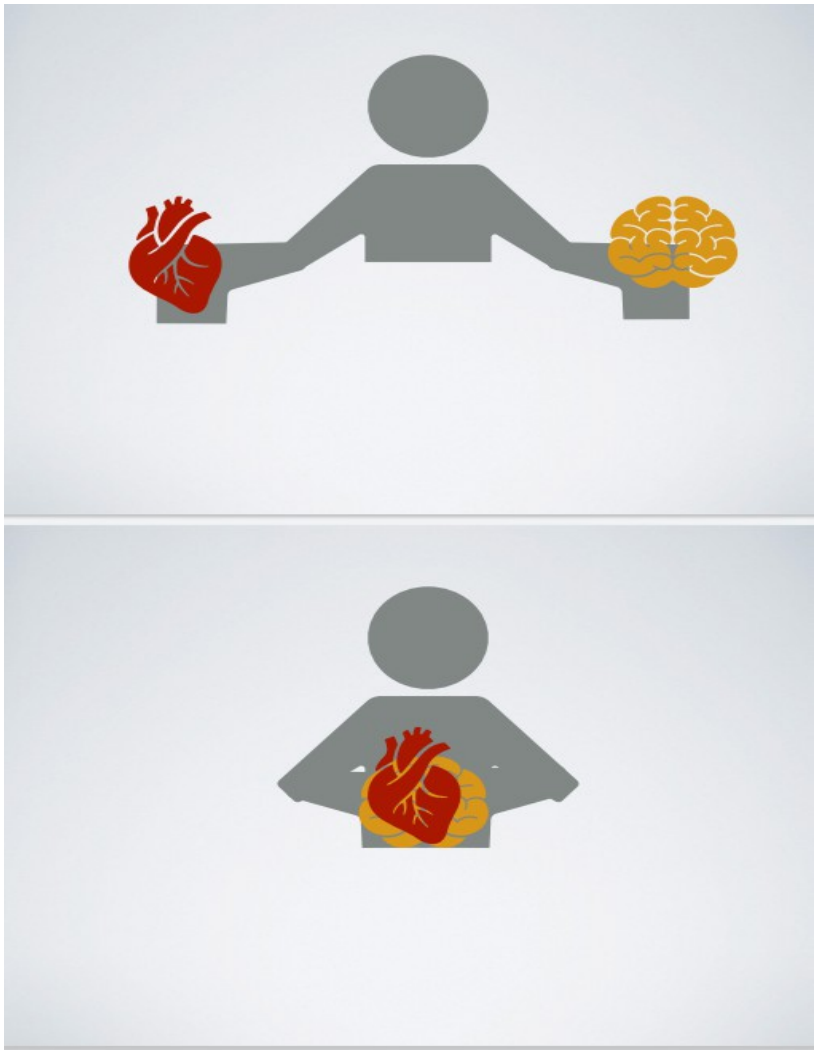
3- Ahora crea una tercera imagen, que combina la buena intención de las otras dos imágenes e imagínala flotando sobre tus manos.

4- Ahora deja que tus dos manos se unan y fusionen. Aplasta las dos imágenes en tus manos en esta tercera imagen.

5- Cuando te sientas que estás listo para hacer un cambio, lleva tus dos manos haca tu pecho y absorbe la tercera imagen en tu cuerpo. Permite que ese cambio útil ocurra exactamente de la manera correcta para ti.

6- Cuando hayas notado completamente ese cambio, recupera la conciencia completa.

Puedes ver todo este proceso en las siguientes figuras:



EL SWISH:

La técnica es la técnica del chasquido, trabaja con submodalidades y es muy poderosa. Se aplica habitualmente para cambiar comportamientos que uno ya no desea tener por otros que sí. Es útil para conductas compulsivas como por ejemplo morderse las uñas, fumar, revisar continuamente el celular, atracones,...o bloqueos como por ejemplo miedo a hablar en público, o miedo a volar

La clave de la técnica del Swish es que; como un camino, instala un rumbo para el cambio: lo que actuaba como disparador de lo que ya no se quiere, actuará como disparador de lo que se quiere en su lugar.

Una de sus características principales es que se establece una dirección para el cambio en lugar de ser un patrón estático. Esto significa que en ésta técnica no se deja casi nada al azar, o a la casualidad. Como siempre cuanto más se ponga en juego, mejor será el resultado: utiliza sonidos, gestos, tonos de voz, la posición en el espacio, e investiga cuáles te dan mejores resultados.

Los pasos para realizarla técnica del Swish son los siguientes:

1. Imagina la situación (Imagen) aquello que cuando lo ves, dispara la conducta que quieres cambiar. Por ejemplo veo mi mano con un cigarrillo…Y date cuenta también de las sensaciones asociadas a esa imagen (es grande, centrada en tu imagen mental, con colores vivos y desde la posición de asociado, o sea lo que tú ves).

++ A nivel didáctico la imagen de la mano con el cigarrillo es válida porque ayuda a ilustrar ¨ las sensaciones que se disparan al ver la pista o imagen seleccionada…¨

Pero técnicamente desde la PNL esa imagen es mejorable si queremos que el ejercicio tenga mayor efectividad. Ya que cuando veo la imagen de mi mano con el cigarrillo, ya se ha disparado la conducta que quiero evitar.

Si se utilizase una mano con ¨mi paquete¨ de tabaco (la marca que fumo) cuando voy a tomar un cigarrillo, probablemente sería mucho más efectivo.

Recomendado: escoger la imagen de lo que veo cuando justo va a comenzar la conducta compulsiva o bloqueo. Cuando se realice el chasquido de dedos la imagen pequeña sale disparada a primer plano.

2. La segunda imagen es de lo que habrá después de superar el obstáculo. (Imagen 2).

Imagen disociada. Me veo a mi mismo respirando aire limpio y apreciando los olores de la naturaleza (la imagen es pequeña, está en una esquina, es en blanco y negro y tiene poca luz).

3.Una vez que tienes ambas imágenes en la pantalla de tu mente, cambia las submodalidades. La imagen 1 se va haciendo pequeña… se desplaza hacia una esquina… y los colores se apagan…Simultáneamente, la imagen 2 se va haciendo grande hasta ocupar casi todo el espacio de tu mente… va adquiriendo color y brillo… Puedes ver todo este proceso en el siguiente esquema:

IMAGEN 1: Imagen meta: Disociada, Oscura, Pequeña.

Imagen desencadenante. Asociada, Luminosa, Grande

IMAGEN 2

Imagen desencadenante. Asociada Oscura Pequeña

Imagen meta Disociada Luminosa Grande

Referencia bibliográfica Material didáctico del Curso Practiccioner de PNL, Escuela Enfel. Imágenes web de Escuela PNL Barcelona.

CAMBIO DE HISTORIA PERSONAL

Y…. un día …así …mágicamente, a través de un vivo en redes sociales, PNL llegó a mi vida, en ese momento decidí anotarme en el practitioner.

Desde el principio noté cambios en mí, los cuales empezaron a sorprenderme e introducirme en un nuevo camino en el que me fui dejando llevar a través de las clases.

Lo primero que me sucedió fue comenzar a poner atención en palabras, que, si bien las había escuchado, nunca me había detenido ante ellas.

La que me quedó grabada en el inicio de los encuentros fue la palabra ¨subjetivo¨. ¡Es allí cuando sentí el primer impacto! Esa palabra se instaló en mi como un sello. Luego llegaron otras dos, ¨observación¨ y ¨conciencia¨. Esto produjo un gran cambio en mi historia personal, un antes y un después. Empecé a observarme conscientemente, fui descubriendo a una persona que tenía mucho para dar, alegría, amor, bondad, palabras dulces, etc.

Luego comencé a hacer lo mismo con mi entorno y a la vez descubrí que podía escucharlos y quedarme callada sin intervenir arrebatadamente en sus relatos.

Más tarde empecé a implementar esto en mi trabajo y usarlo como herramienta para complementarlo.

A medida que sucedían los meses, aprendía a buscar dentro de mí los recursos necesarios para seguir cambiando actitudes, de negativas a positivas, creencias limitantes a expansivas, a ejecutar silencios, controlar conductas, callar a tiempo, cambiar gestos y actitudes y en ese trayecto notaba que mi entorno cambiaba hasta que supe que quien estaba cambiando era yo.

Al darme cuenta, nivelé mi meta programa aprendiendo a ser introvertida y extrovertida cuando correspondía y usarlo en mi beneficio.

Cuando llegó el momento de hablar de creencias fue muy bueno descubrir que se podían cambiar de limitantes a expansivas y observar cuán llena de ellas estaba para poder revertirlo y de ese modo, cambiando mis creencias, mi mundo seguía cambiando también.

Fueron pasando los meses y llego el reencuadre en 6 pasos. Eso me abrió otra puerta. Comencé a pensar que a través de esa técnica yo podría llegar a ser asesora en vez de

consultora utilizando este método, implementándolo en parte de mi trabajo y desde ese momento, proyecté mi mente hacia ese objetivo.

Transcurriendo las clases, me encuentro con una maravillosa palabra que venía resonándome por escucharla en un audiolibro y no sabía de qué se trataba. La palabra era SMART. Buscaba, googleaba y no podía saber de ella hasta que mágicamente llegó a mí a través de PNL y aprendí que significaba *"forma ordenada de ponerse un objetivo".* Fue en ese instante que pude relacionarla y ponerla en práctica en mi trabajo y en mi vida.

Al transitar niveles lógicos de la mente encontré que podía desafectar algunos conflictos de mi vida y conectarme con lo que deseo y quiero resolviéndolos a través de estos ejercicios. Empecé un reconocimiento del ahora en mi cotidianeidad, ya sea de momentos felices como los no tanto, y en medio de esos reconocimientos veo el aumento de mi motivación para ser asesora en PNL. Preparé un taller gratuito que titulé *SIEMPRE EN POSITIVO* para ayudar a las personas que quieran recibir de mi algunos tips para ser más positivos, encontrando así un camino para conectarme con lo que quiero que es ayudar a través de la benevolencia y dar lo que he aprendido y tan bien me hizo personalmente.

En cuanto a posiciones perceptuales, me quedó claro que es un ejercicio muy bueno para alguien que pide ayuda ante un conflicto, es ponerse en el lugar del otro. No genero aún grandes cambios en mí este ejercicio o al menos todavía no tengo la capacidad para poder verlo o sentirlo.

En línea de tiempo encontré mi pasado atrás y mi futuro adelante. Estoy trabajando para cambiarle a esa imagen la dirección con derecha a mi futuro e izquierda a mi pasado y poder ver mi línea de tiempo como una observadora de mis acontecimientos pasados y una espectadora de lo que está por venir para así recibirlo con alegría.

¡¡Y llegó la última clase!! Integración de polaridades, squash y swish. No siento algo en este momento para resolver, tendré que seguir observándome para poder encontrar, si es que lo hay, algo para reconciliar en mi interior.

Así finalizo mi cambio de historia personal a través de la PNL un antes y un después en mi vida.

GRACIAS PNL POR PERMITIRME ENCONTRAR LA MAGIA A TRAVES DE LA BENEVOLENCIA