



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 88

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 88 - COPYRIGHT © RED L. DE PNL

Uno de los pilares de la PNL consiste en saber determinar qué queremos, pues de lo contrario ni siquiera podremos definir si hemos logrado nuestros objetivos.
JOSEPH O'CONNOR

HABLEMOS DE SUEÑOS

Cambiando el foco de atención

Por Fernando Gieco

Pág. 1 a 2

LAS NEUROCIENCIAS Y "NOSOTRAS LAS DIOSAS"

Arquetipos, dominancias cerebrales y PNL

Por Eugenia Landajo

Pág. 3 a 4

LO QUE APRENDÍ DE LA PNL PARA AYUDAR A LAS MAMÁS LACTANTES

Una mirada única en un tema inédito

Eva Donat

Pág. 5 a 8

AYUDANDO AL CUERPO A TRABAJAR

Los aspectos kinestésicos de la PNL

Por Matthew Wingett

Pág. 9 a 10

LAS RELACIONES SOCIALES

Una mirada al Panorama Social

Por Jacques Lacroix

Pág. 11 a 12

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Los obstáculos - Cuento de Jorge Bucay

Pág. 13

Textuales de ANTHONY ROBBINS

Las metáforas pueden darte esperanza. Cuando las cosas se ponen feas, la gente suele pensar: «Esto no acabará nunca». Pero podrías recurrir a una metáfora que te dé seguridad, por ejemplo: «La vida tiene sus estaciones. Ahora mismo, estoy en invierno». ¡Recuerda que unos pasan los inviernos tiritando y otros esquiando! Además, ¿qué viene siempre después del invierno? ¡La primavera! Con la misma seguridad con la que el día viene después de la noche. El sol sale y se pueden plantar semillas. Después viene el verano y, finalmente, el otoño, cuando vas a cosechar tu recompensa. A veces, las cosas no salen como lo teníamos planeado, pero si confías en el ciclo de las estaciones, sabes que, a la larga, cosecharás los frutos de lo que has sembrado. Descubre y domina tus metáforas haciendo el siguiente ejercicio:

- 1) Escribe algunas de las metáforas que usas para describir la vida. Repasa tu lista y pregunta: «¿Si la vida es así, cómo me siento?». ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de tu metáfora?
- 2) Escribe todas las metáforas que asocias con un par de áreas importantes de tu vida, el de las relaciones personales y el del trabajo, por ejemplo. ¿Son tus metáforas positivas o negativas? El hecho de darte cuenta puede ayudarte a cambiarlas,
- 3) Crea metáforas nuevas y más alentadoras para la vida en general y para cada una de las áreas concretas que has elegido.
- 4) Comprométete a vivir con las metáforas nuevas durante los próximos treinta días, recordándote constantemente que el trabajo es como..., tu relación como...



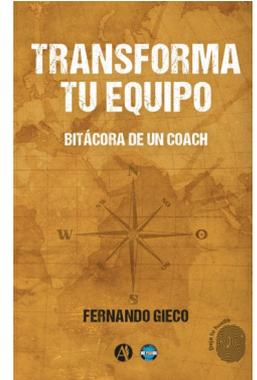
HABLEMOS DE SUEÑOS

Cambiando el foco de atención Por Fernando Gieco

1

Voy a confesarles que no siempre fui una persona que creyera tanto en los sueños, hasta que un día comprendí que no me iban a caer del cielo, como la lluvia, sino que tenía que ir por ellos. Entendí que los sueños no se cumplen, los sueños se laburan. Y así, con overol puesto, y arremangado, me transformé en un Soñador apasionado, y decidí presentarme en un Club y comencé a trabajar como Coach deportivo, para acompañar equipos y brindarles herramientas.

Lo que empezó siendo un complemento de mis actividades se transformó en mi gran pasión y cuando descubrí que podía transmitir todas mis experiencias personales y conocimientos, decidí abandonar mis otras actividades para dedicarme de lleno a brindar herramientas que inspiren a otras personas. Entonces plasmé todas las herramientas por escrito. Más tarde y con una historia de por medio, comenzó a gestarse el nacimiento de: "Transforma tu Equipo, bitácora de un Coach".



Este libro surgió en una charla de vestuario, cuando cada uno de los integrantes del equipo enunciaba su sueño, en ese me pidieron que yo aportara el mío, integrándome totalmente al equipo. Entonces, fue que les dije: si todos entregamos el corazón, vamos a hacer historia. Mi sueño es plasmar todo esto que estamos viviendo, en un libro y dar a conocer esta historia.

Lo que transcribo a continuación son textos extraídos de allí. Espero lo disfruten, como yo lo hice al escribirlo.

12 de agosto de 2015

Primer Encuentro

Hoy hablé con los jugadores por primera vez, el clima no es el mejor, la situación es un tanto complicada, muchos ya han bajado los brazos y lo único que ven, es el abismo del descenso.

Después de presentarme, comencé a hacer preguntas para ver, qué tanto se conocían cómo equipo, tanto en lo personal como futbolísticamente hablando. Escuchando las más insólitas respuestas, algunas resultaban de un desconocimiento absoluto entre ellos, que les daba entre risa y vergüenza.

Después les hice la gran pregunta, que le hago a todos los equipos, la de rigor, mi pregunta favorita

—“¿Cuál es su sueño como equipo?”

Y las respuestas de los jugadores más derrotistas parecían venir desde el hueco más oscuro y profundo de sus miedos. La respuesta fue una frase contundente.

—“No *descender*.”

Quedé realmente helado ante aquella respuesta, una frase que no me esperaba, totalmente negativa y cargada de miedos e inseguridades, con un sabor a derrota anticipada. ...

Una premisa, fue aceptar cómo estábamos, para ya dejar de buscar culpables atrás y solo empezar a mirar para adelante, así que de acá en más, arrancamos con esta frase.

Ya nada podemos hacer con lo que pasó, es un hecho, nadie podrá volver atrás y corregir la historia. Pero siempre estamos a tiempo de empezar de nuevo hoy, y cambiar “El Final” que asoma, que se ve venir.

Transformando nuestro lenguaje, vamos haciendo foco en cambiar nuestros hábitos, poco a poco esto transforma nuestra visión y nuestras creencias, luego va cambiando el hoy, el ahora, y así nuestra vida, y todo a nuestro alrededor va a ir cambiando, y cuando menos pienses estarás haciendo más foco en el amor, en el mirar y reconocer al otro y entonces tus acciones habrán dado un vuelco, pero de ti depende el cambio, de tu metro cuadrado, no eres víctima de lo que pasa, de lo que te pasa, eres responsable.

“Nadie puede volver atrás y empezar de nuevo, pero cualquiera puede empezar hoy y crear un nuevo final”.

HABLEMOS DE SUEÑOS

Cambiando el foco de atención Por Fernando Gieco

2

13 de agosto 2015

Cambiar el foco de atención

Hoy arranqué con un día difícil, comencé la charla, desde algo muy personal. Arranqué desde el compromiso personal que asumí con el equipo, contándoles qué mientras yo estaba con ellos, en ese preciso momento estaban operando a mi viejo del corazón, haciéndole un triple bypass.

Charla:

“Mientras estoy acá hablando con ustedes, a mi viejo lo están operando, y me vine después de hablar con él, porque ahí yo no puedo hacer nada, no sumo, no soy indispensable, sólo molesto en un pasillo durante no menos de seis horas, y acongojado sufriendo antes de mano, pensando vaya a saber qué, y recordando cosas que viví con él de chico.

Por el contrario estando acá, puedo ayudarlos a Uds. a cambiar la manera de pensar, de enfocar, y la manera de encarar los problemas.

Esta mañana muy temprano cuando fui a ver a mi viejo, antes de que entrara al quirófano a ser operado, estuve charlando un rato con él, buscando que cambie el enfoque, que dejé de mirar el presente con miedo, con pánico a lo que se iba a enfrentar, ya que no estaba en sus manos sino en las de Dios y de los médicos. Cuando la vida te presenta este tipo de situaciones, lo mejor es entregarse, soltar, confiar y esperar.

Solo podemos hacer algo, que es poner todas nuestras energías en positivo y nuestro foco de atención en el futuro, con esperanza, con un sueño y con objetivos claros, dejar de mirar el abismo y mirar más allá, donde vamos a estar luego.

Así que le pedí a mi viejo que piense en todas las cosas que quiere hacer con sus nietos este verano cuando ya esté recuperado, todo lo que no ha hecho todavía y que le gustaría hacer, para que se vea y se imagine en un futuro posterior a la operación, sano y haciendo cosas, le pedí también que piense en sus proyectos, que se vea a dónde iba a estar recuperándose de la operación la semana que viene, y después le dije a modo de orden, bueno tranquilo, va a andar todo bien, nos vemos a la tarde.

No lo dije así a esto porque soy un duro o porque no tengo emociones ni sentimientos, lo hice para restarle importancia al evento crucial que iba a ocurrir y sacarlo mentalmente de ahí a mi viejo, para ponerlo de alguna manera en el futuro. Por dentro igualmente me pasaban muchas cosas, pero yo sabía que era momento de sumar seguridad, confianza y una visión positiva del futuro.

Ahora, traído el tema a lo nuestro, a nuestro equipo, a lo que estamos pasando en Belgrano, a dónde tenemos puesto el enfoque, tenemos que generar un cambio interno urgente, o nos vamos a quedar afuera, nos vamos a quedar en la operación.

Después de lo que me dijeron ayer, sobre su sueño (“No descender”) me quedé pensando y les digo, eso es como estar parado en puntas de pie, en un precipicio y mirar para atrás. ¿Qué creen que nos va a pasar?

Vamos a probarlo realmente, vengan párense en el borde de este cantero al lado de la cancha, en puntas de pie y miren para atrás, ¿qué pasa?

Sí, se caen, no hay forma de ir para adelante, de saltar un problema o una situación mientras miramos para atrás, dónde no queremos caer, donde no queremos estar.

Así que vamos a replantear el foco de atención, y vamos a empezar por ponernos un Sueño alto, grande, bien allá arriba, como un cartel luminoso que nos indique el camino de lo que queremos lograr.

Porque al cambiar el foco no solo cambiás la manera en que ves las cosas, cambiás hasta la postura del cuerpo, y al cambiar la postura del cuerpo, cambiás la percepción de lo que ves, de lo que pasa y hasta de vos mismo, y esto no lo digo yo, es parte de la línea de pensamiento de la PNL (Programación Neuro Lingüística).

Así que ahora vamos a empezar a mejorar nuestra postura corporal, hombros rectos, espalda derecha, pecho erguido, mirada adelante con la cabeza en alto, con una leve inclinación hacia arriba.

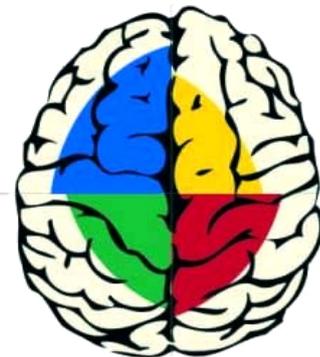
Esto fue solo el comienzo de una gran historia, de un equipo que se animó a soñar, de personas que dejaron atrás el miedo y quisieron trascender, ser protagonistas de su propia historia. Gracias a la entrega de almas nobles y de la herramientas que fuimos utilizando, logramos hacer realidad muchos sueños, entre ellos el mío: ESCRIBIR EL LIBRO, mi bitácora, que cuenta el paso a paso de como fuimos creciendo.

LAS NEUROCIENCIAS Y “NOSOTRAS LAS DIOSAS”

Arquetipos, dominancias cerebrales y PNL

Por Eugenia Landajo

Cuando pienso en el modelo de Nosotras las Diosas, no puedo dejar de pensar en las dominancias cerebrales que plantean investigadores como Ned Hermmman o Benziger. ¿Qué tienen en común? Sus bases teóricas en el modelo de Carl Jung. Ellos han mezclado los estudios Jungianos y neurociencia pura, avalados por investigaciones para proponer la predominancia cerebral. Una concepción metafórica del cerebro en cuadrantes, representado cada uno de éstos distintas formas de procesar la información.



Significa que hay una parte de nuestro cerebro que ha sido construido fisiológicamente para pensar más eficientemente que las partes restantes (por un mayor número de conexiones de redes neuronales); siendo allí donde se encuentran nuestros talentos naturales; y si la mayor parte del tiempo nos dedicamos a tareas u acciones que están dentro de nuestro pensamiento dominante, fluiremos en la excelencia.

Del 100% de oxígeno que consume el cuerpo humano, entre 20% y 30% lo consume el cerebro. Si una persona se involucra en tareas para las que su cerebro está mejor diseñado (preferencia y estilo de pensamiento) el consumo de oxígeno es mínimo.

Si bien empujando un poco las 8 diosas de nuestro modelo podrían acoplarse a los distintos tipos, lo que quiero destacar son las similitudes que he encontrado en principio, entre ambos modelos.

Cada arquetipo tiene una preferencia y una capacidad natural para ciertas tareas y funciones y no para otras, independientemente de su nivel de inteligencia. La habilidad consiste en escoger, usar y aprovechar las destrezas manejadas por el área de nuestro cerebro que es más eficiente por naturaleza. De hecho, cuando el cerebro está funcionando eficientemente, cualquier trabajo se hace fácil e incluso divertido.

En el modelo de NOSOTRAS LAS DIOSAS, proponemos que todas las mujeres tenemos 8 arquetipos como “partes” internas o energías que representan nuestro todo. Sin embargo hay uno de ellos que fluye naturalmente, es nuestra parte más eficiente, la que requiere menos energía y que llamamos: el arquetipo del “YO SOY”.

Cuando actuamos desde el arquetipo que representa mi “Yo soy”, podemos fluir, ya que representa la totalidad de nuestras aptitudes naturales. Esto es algo importante a tener en cuenta en nuestra vida personal y en la laboral, constituyéndose para esta última, en una herramienta valiosa a la hora de seleccionar personal.

Este artículo busca de una manera amena, que la mujer de hoy tome conciencia de las virtudes, que le ofrece el arquetipo que marca su personalidad, para de esta manera buscar el equilibrio que le ayude a ser más productiva y eficiente a nivel profesional y más feliz a nivel personal.

Existen numerosas clasificaciones sobre los tipos de personas según sus comportamientos ante determinadas tareas y la PNL contribuye a través de los estilos de elección y metaprogramas a entenderlo. Ya sea para clasificar a los alumnos, para adaptar mejor su educación o su mejor predisposición a determinadas actividades, o bien intentar clasificar a las personas según sus comportamientos de compra, lo cual es de gran interés para las analistas de marketing y neuromarketing.

Cada mujer es diferente por lo que resulta interesante intentar anticiparse a cómo van a procesar determinada información. Así, podremos conocer mejor los métodos o estilos de aprendizaje para cada caso, o saber cómo posicionar un determinado producto en un determinado segmento del mercado.

Cada arquetipo de cada diosa tiene creencias diferentes acerca del poder, la motivación, el cambio, el aprendizaje y de cómo pueden gestionarse, encararse o cambiarse las cosas.

Las consecuencias de estas apreciaciones resultan en estilos bastante diferentes de management, profesiones y actividades.

¿Qué puede sucedernos si nuestra vida contradice por mucho nuestra predisposición natural?

- Alteración del sistema inmunológico
- Desmotivación y fatiga
- Problemas de autoestima, no somos buenas en algo
- Falta de memoria
- Nos enfermamos

LAS NEUROCIENCIAS Y “NOSOTRAS LAS DIOSAS”

Arquetipos, dominancias cerebrales y PNL

Por Eugenia Landajo

En el modelo de las diosas, trabajamos con 8 arquetipos: Afrodita la amante, Artemisa la guerrera, Atenea la líder, Deméter la madre, Hécate la maga, Hera la reina, Hestia la guardiana y Perséfone la niña interna.

Las mujeres con su “yo soy” en Atenea valoran su capacidad y conocimiento. Piensan desde un marco interno de referencia, ya que tienen sus propios parámetros para evaluar su desempeño. No necesitan ni buscan aceptación o aprobación externa. Su relación con los demás es, más distante y fría, que emotiva. No suele involucrarse en temas personales. Poseen una baja iniciativa social.

Se mueven muy cómodas y a gusto en ambientes que históricamente eran patrimonio de los hombres. Tienen una gran capacidad para transmitir información y captarla adecuadamente. Se caracterizan por ser lógicas y pausadas en su actuar, sopesando alternativas y buscando argumentos objetivos, antes de tomar una decisión.

El liderazgo les surge de manera natural, saben dirigir y motivar equipos. Fomentan los objetivos compartidos, la identificación con el proyecto y saben liderar con su ejemplo. Crea planes, estrategias y procedimientos eficientes los cuales controla y sigue en su evolución. Posee pensamiento sistémico lo que le permite evaluar las estrategias en línea del tiempo. Juzga la performance de sus pares o subalternos en términos de resultados o problemas resueltos. Son organizadas y prácticas, y suelen implementar estrategias de acción eficientes, minimizando costos y tiempo invertido (tiempo).

Causa de tensión: ambientes caóticos y desorganizados, sin planes o estrategias

En contraposición tenemos a las mujeres Hécate las cuales, en los ambientes desorganizados y caóticos, se mueven como pez en el agua.

Son mujeres creativas, intuitivas e integradoras. No está dentro de sus competencias innatas el seguir procedimientos o sistemas preestablecidos. Buscan constantemente la estimulación de nuevos conceptos guiadas por una alta percepción de posibilidades y relaciones.

Su relación con los demás es fluida. Más que dirigir le gusta compartir liderazgo. Es integradora por naturaleza y se maneja muy bien tanto a nivel individual como grupal, ya que alternan entre un marco interno y externo de referencia con eficiencia. Tienen una gran capacidad de ver el todo (global), conectando ideas y personas sin relación aparente. Con gran visión pueden anticipar tendencias o patrones, creando nuevas formas o maneras de realizar actividades (opciones).

Son mujeres que les disgustan los prejuicios y la intolerancia porque para ellas, estar abiertos a las ideas o las formas diferentes de ver las cosas, es fundamental.

Causa de tensión: Atarlas a conceptos, estructuras fijas o áreas donde las Atenea estarían muy cómodas.

Y así podríamos ir describiendo a cada arquetipo con sus aptitudes y necesidades. Lo importante a la hora de hacer estas distinciones, es entender que los arquetipos son complementarios y que fusionando las distintas aptitudes, podemos funcionar como un cerebro completo.

El estilo de liderazgo que requieren las empresas del siglo XXI demanda más habilidades relacionadas con el arquetipo femenino, como la empatía, desarrollo de las personas, toma de decisiones consensuadas, participación, colaboración, trabajo en equipo. La diversidad y complementariedad de las habilidades de cada arquetipo construyen equipos de alto rendimiento cuyos resultados se ven reflejados en el negocio.

En definitiva, N.Hermann, K.Benziger, la PNL o los arquetipos de Nosotras las Diosas, se presentan como excelentes herramientas de auto-conocimiento, para descubrir o afirmar cuáles son los talentos que la vida nos ha otorgado, entendiendo nuestras fortalezas y debilidades para potenciar o rediseñar nuestra vida en función de lo que nos fluye mas naturalmente.

LO QUE APRENDÍ DE LA PNL PARA AYUDAR A LAS MAMÁS LACTANTES

5

Una mirada única en un tema inédito

Eva Donat

No sé qué me trajo al mundo de ser monitora de la Liga de la Leche, pero a veces quiero pensar que fue el destino, o que mi cuerpo me "pedía marcha", me pedía estar al lado de mujeres, al lado de madres. Y, sobre todo, seguí año tras año al ser testigo de cómo se empoderaban gracias a confiar en su cuerpo a través de la lactancia.

A partir de ser Monitora (hace ya 23 años!), de estar en contacto con miles de madres (a día de hoy unas 17.000 ya) y de practicar y practicar habilidades de comunicación, fui descubriendo poco a poco las miles de maneras diferentes que las madres tienen de vivir e interpretar sus propias vidas: lo que a una le parecía normal a la otra le parecía impensable...

Y poco a poco yo también cambiaba, porque a partir de ver tantas maneras diferentes de vivir realidades similares, empecé a pensar que yo podía decidir también cuál era la realidad que quería vivir.

En La Liga de la Leche me di cuenta de que las madres tenemos una alta sensibilidad emocional durante la crianza, y nuestro trabajo como monitoras de lactancia requiere de maneras diestras e inmensamente respetuosas de observar, hablar, interpretar (y no digamos de "aconsejar" o sugerir!!)...

Para ello encontré realmente valioso aplicar lo que en PNL (Programación Neurolingüística) llamamos una buena "calibración", de lo que os hablaré un poco más adelante.

En las líneas que siguen os voy a dar unas pequeñas "gotas de PNL" que deseo que se puedan sumar a las de vuestra/nuestra leche, la que habéis generado como madres a través de vuestro cuerpo o recibido como bebés: oro líquido que da vida, comunicación, vínculo y fuerza.

Somos animales gregarios

Para una mujer que acaba de ser madre, contrariamente a lo que podríamos pensar en un primer momento, el hecho de dar el pecho no es 100 %instintivo. Los seres humanos somos animales gregarios, que necesitamos de otras personas a nuestro lado para poder sobrevivir, a través de adquirir destrezas relacionales y, por tanto, comunicativas.

Así aprendemos, entre muchas otras cosas, a dar el pecho. Tal como ha descubierto la ciencia bastante recientemente (1996), los seres humanos tenemos unas maravillosas neuronas llamadas "neuronas espejo", que nos ayudan a empatizar más y a aprender de nuestro entorno.

Estar en contacto con otras personas es fundamental para nuestro desarrollo físico-afectivo y social, y conocer cómo funcionamos --con herramientas como la PNL-- nos ayuda a comunicarnos mejor, a conocernos mejor, a poder "des-programar" aquello que no nos es útil, y programar lo que es más útil para nosotras. De alguna manera, técnicas como las de PNL nos ayudan a ser más libres porque tenemos más opciones para decidir y actuar.

Qué es la PNL?

La Programación Neurolingüística es una "caja de herramientas" de habilidades de comunicación, basadas en la utilidad. Y es muy importante el aspecto de la utilidad: en PNL no solemos hablar de si algo es verdad o es mentira, sino que pensamos en si es útil o no. Si nos sirve o no. Si una cosa no es útil, podemos decidir cambiarla o eliminarla.

En cambio si vemos que un pensamiento o comportamiento es útil, ¡adelante!! Por ejemplo, podemos pensar que el comportamiento de una madre es extraño para nosotras, pero si para esa madre es útil, está bien, como mínimo para ella.

"La PNL es práctica; es un conjunto de modelos, habilidades y técnicas para pensar y actuar de forma efectiva en el mundo. El propósito de la PNL es ser útil, incrementar las opciones y mejorar la calidad de vida". John Grinder, co-creador de la PNL



LO QUE APRENDÍ DE LA PNL PARA AYUDAR A LAS MAMÁS LACTANTES

6

Una mirada única en un tema inédito

Eva Donat

*“La PNL es un método educativo. Enseñamos a la gente a usar su propia cabeza. Richard Bandler”,
co-creador de la PNL*

En PNL trabajamos a partir de unos presupuestos básicos que aceptamos porque son útiles, sean verdaderos o no. Algunos de estos presupuestos son:

El mapa no es el territorio

Este es el presupuesto número uno. Con “el mapa no es el territorio” queremos decir que cada persona, cada familia, cada situación, ve la realidad (el territorio) desde un punto de vista determinado, y que todos creemos que ese punto de vista es el correcto. Cuando hice la formación de PNL nos hicieron dibujar “el lugar donde estábamos en ese momento”. Cada persona dibujamos cosas diferentes.

En mi caso, dibujé el mapa de Barcelona y puse una cruz en el lugar donde estaba el instituto. Una compañera dibujó un árbol con frutas, y señaló un fruto que según ella era donde estaba ella en ese momento.

Otra compañera hizo un dibujo en planta donde dibujó los muebles de la sala (vistos desde arriba), y puso círculos donde estábamos cada una de las personas que estábamos allí. Esa pequeña experiencia nos demostró que cada uno de nosotros teníamos un “mapa”, y que cuando nos dijeron: “dibujad el lugar donde estáis en este momento”, cada persona interpretaba cosas diferentes.

El mapa de cada madre tampoco es el territorio. Y el de la monitora, mucho menos. Cuando somos monitoras, **presuponer que el mapa no es el territorio es muy útil**, porque podemos interpretar (y, sobre todo, no juzgar) que cada madre hace lo que para ella es útil en aquel momento, y no voy a ser yo, monitora, quien tengo que juzgar las decisiones de crianza, de sueño, de alimentación o de cariño hacia sus bebés y sus familias.

Al tener claro que el mapa no es el territorio, puedo utilizar las preguntas abiertas para intentar entender “el mapa” de la madre, ampliar mi propio “mapa” y así poder intentar ayudarla un poco más desde la comprensión, la empatía y el respeto. (A las técnicas de preguntas, en PNL, les llamamos “metamodelo”; hoy no nos da tiempo de hablar de ellas en este artículo).

Todo comportamiento tiene una intención positiva

Este presupuesto de la PNL se basa sobre todo en la utilidad. ¿Por qué digo esto? Porque muchas veces pensamos que los comportamientos que interpretamos como “negativos” son malos en sí. En cambio, si decidimos creer que el comportamiento de la madre en cuestión, de nuestra co-monitora, etc., tiene una intención positiva, estaremos observando a nuestra compañera con unos ojos que no juzgan, sino que van a buscar la motivación de esa manera de actuar y, para ayudarla mejor, buscaremos otros posibles comportamientos para la misma intención positiva.

Como monitoras, podemos observar que lo que haya hecho una madre siempre es lo mejor que creía para su bebé, con el conocimiento y práctica que tenía. El conocimiento aporta nuevas posibilidades, y con ellas nuevas opciones, pero siempre teniendo en cuenta que “el mapa no es el territorio” y que la madre puede optar por cosas completamente diferentes que nosotras.

No existe fracaso, sino aprendizaje

Cuando obtenemos resultados diferentes de los previstos, tenemos dos opciones: podemos quedarnos con la sensación de fracaso, o bien podemos decidir qué podemos aprender y qué queremos cambiar a partir del conocimiento que hemos incorporado.

Si modificamos nuestra percepción cambiamos nuestra actitud y, por tanto, nuestras opciones y nuestros comportamientos. Y podemos observar, aceptar, aprender, y actuar de manera diferente. Mismos comportamientos, mismos resultados. Diferentes comportamientos, posiblemente nuevos resultados, o no. Pero siempre aprenderemos qué es lo que no funciona.

LO QUE APRENDÍ DE LA PNL PARA AYUDAR A LAS MAMÁS LACTANTES

Una mirada única en un tema inédito

Eva Donat

7

“No fracasé, sólo descubrí 999 maneras de como no hacer una bombilla”.

Thomas A. Edison, al haber hecho muchas pruebas antes de llegar a uno de sus grandes inventos: la bombilla.

A veces una madre puede quejarse de que “no tiene suficiente leche”, pero le puede costar aceptar que hay cosas que está haciendo que no optimizan la lactancia. A través de la calibración y de las técnicas de comunicación podemos ayudarla a darse cuenta de que nuevos comportamientos pueden favorecer una lactancia exitosa.



¿Qué es “calibrar”?

En PNL llamamos “calibrar” a buscar evidencias físicas de comunicación basadas en la observación. Es decir, que para calibrar necesitamos darnos cuenta de que usamos unos sistemas representacionales basados en los sentidos. En PNL se agrupan en 3 grupos: el sistema Visual, el Auditivo, y el Cinestésico (el sistema VAC).

En concreto: lo que objetivamente vemos, oímos o notamos (o sentimos). Para explicarme mejor, puedo observar que una madre me está diciendo que todo le va muy bien, pero una cosa es lo que me dice, y otra cosa cómo se mueve, cómo actúa... Si cuando dice que “todo le va muy bien” mira hacia el suelo, baja el volumen de su voz y suena gutural, se le encoge el pecho y las manos se le caen hacia el suelo...

Me está diciendo una cosa con la voz y su cuerpo me está diciendo otra muy distinta. La estoy “calibrando” y en ese caso el mensaje es incongruente. Si sólo me quedara con sus palabras, seguramente me llevaría una idea equivocada.

Para qué me sirve “calibrar”? Para poder preguntar más. Puedo proponer más preguntas abiertas, para intentar llegar al fondo de la cuestión que hace que aunque dice una cosa, expresa otra. También podría pasar que la madre dice: “todo muy bien”, nos mirara a los ojos, sonría, se queda erguida... esto nos podría indicar mucho más claramente que la madre es congruente y que todo va bien.

Calibrar nos ayuda a poder entender un poco mejor el “mapa” de las otras personas, su manera de interpretar, por lo que podemos ayudar con muchas más herramientas, ofreciendo nuevas y mejores opciones para las madres.

Establecer objetivos de manera efectiva

Otra de las muchas técnicas de la PNL es la formulación efectiva de objetivos, en la que utilizamos el acrónimo SMART (que significa “listo” o “inteligente” en inglés). Si construimos los objetivos en base a estos parámetros, tenemos muchas oportunidades de llevarlos a cabo.

Si construimos los objetivos en base a estos parámetros, tenemos muchas oportunidades de llevarlos a cabo. Las 5 letras de Smart se refieren a que el objetivo sea eSpecífico, Medible, Alcanzable, Relevante y Realista, y Temporalizable. Con esta técnica, los objetivos pasan a ser mucho más concretos y pasan de ser “deseos” a ser cosas tangibles y realizables.

S: La primera letra, la S, es para eSpecífico (Specific) en inglés. Cuántas veces nos hemos puesto objetivos inalcanzables, o demasiado genéricos, con la sensación permanente de insatisfacción que conlleva no realizarlos... Si especificamos claramente el objetivo tenemos mucho más claro hacia donde vamos a ir.

M: Medible (en inglés Measurable). Cuando podemos poner medidas al objetivo, es mucho más fácil saber si estamos progresando y hasta donde queremos llegar. Si una madre tiene como objetivo producir más, puede aumentar el número de tomas, eso se puede contar.

LO QUE APRENDÍ DE LA PNL PARA AYUDAR A LAS MAMÁS LACTANTES

8

Una mirada única en un tema inédito

Eva Donat

A: Alcanzable (Achievable). Aquí es, a veces, donde nos duele el ego. Si nos ponemos objetivos demasiado altos, tenemos muchas posibilidades de dejar de lado nuestro proyecto a la primera de cambio.

R: Relevante (Relevant). Otras literaturas dicen "Realista" (que está relacionado con el punto anterior). Si es relevante es que es verdaderamente significativo para el cambio que queremos obtener. No conviene poner un objetivo que no vaya a cambiar en nada nuestra vida o nuestro proyecto.

En cambio si el objetivo es relevante (aumentar la cantidad de leche, por ejemplo), eso repercutirá en una mejora en nuestras vidas (es muy posible que el bebé aumente de peso). Si el objetivo es realista, la madre no se sentirá sobrepasada cuando esté en el proceso de conseguirlo.

T: Temporalizable (Timely). Si podemos poner hitos en el tiempo, es mucho más fácil ver el progreso, animarnos más, o cambiar lo que no esté funcionando.

Ecología

Y ahora, sólo os hablo de un término más, que también es fundamental para el bienestar de cualquier persona.

La "ecología". Se refiere a que si se consigue un objetivo, pero interfiere en el bienestar de la persona o de su familia, o supone que tiene que hacer demasiados cambios que en esos momentos no son "ecológicos" para la persona que quiere hacer el cambio, es mejor buscar otras estrategias, otros objetivos para cumplir.

Si una madre con un bebé de 4 meses que está haciendo lactancia mixta quiere pasar de biberón a pecho en una semana, pero tiene que trabajar, no puede estar con su bebé, está nerviosa y no tiene ayuda, quizá puede buscar un objetivo un poco menos ambicioso pero que cumpla también la intención positiva de amamantar a su bebé, por ejemplo, ir poco a poco poniendo hitos alcanzables, aunque tarde un poco más.

Y para acabar este pequeño escrito... la figura del/la mentor/a

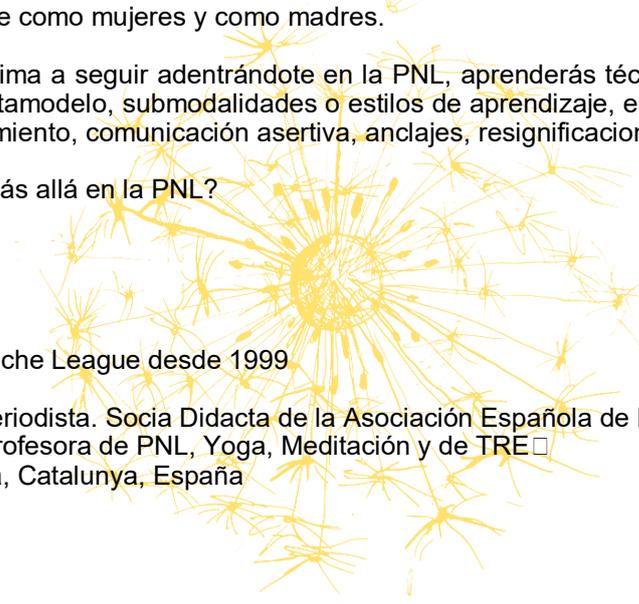
En PNL hablamos de mentores, de ayudantes, de facilitadores, de guías... la Monitora es una excelente guía para muchas madres. Con la PNL nos damos cuenta de cuán importante es nuestro trabajo y de cómo nos fortalece como mujeres y como madres.

Si todo esto te anima a seguir adentrándote en la PNL, aprenderás técnicas de comunicación como empatía efectiva, metamodelo, submodalidades o estilos de aprendizaje, escucha activa y comprensión, record o acompasamiento, comunicación asertiva, anclajes, resignificaciones, reencuadres...

¿Te animas a ir más allá en la PNL?

Eva Donat
Monitora de La Leche League desde 1999

Comunicóloga. Periodista. Socia Didacta de la Asociación Española de Programación Neurolingüística. Sonoterapeuta. Profesora de PNL, Yoga, Meditación y de TRE □
Vive en Barcelona, Catalunya, España



AYUDANDO AL CUERPO A TRABAJAR

Los aspectos kinestésicos de la PNL

Por Matthew Wingett

9

Los doctores Ron y Edie Perry son un equipo de trabajo de marido y mujer con un ángulo increíble en la PNL.

Han estudiado con el Dr. Richard Bandler desde la década de 1980, tiempo en el que han estado perfeccionando PPT para que funcione como una herramienta adicional muy eficaz para la caja de herramientas de PNL, y enseñan PPT junto con Richard Bandler, John La Valle y Kathleen La Valle en su Curso Practitioner y Master Practitioner en Orlando.

Los conocí un jueves por la noche en una sesión de práctica en Londres donde estaban haciendo un breve taller sobre PPT, demostrando sus técnicas y pidiéndonos que practicáramos entre nosotros.



La pregunta que me moría por hacer era: *¿qué es PPT?*

La respuesta de Edie Perry fue que esencialmente es una metodología para aplicar kinestésicamente las técnicas de la PNL. Al hacerlo, es posible enseñar directamente al cerebro a cambiar lo que está haciendo su cuerpo.

Este cambio se puede lograr rápida y fácilmente, de la misma manera que la PNL cambia la forma en que el cerebro procesa la información en los principales sistemas de representación visuales, auditivos y kinestésicos a través de técnicas de visualización y manifestación auditiva deliberada.

Encontré la posibilidad de poder cambiar el cuerpo fácilmente, como una perspectiva intrigante. Lo que Ron y Edie decían que era posible con PPT era definitivamente algo cualitativamente diferente de la PNL "estándar".

Entonces, ¿cuál fue la diferencia? Por lo que pude averiguar, era esencialmente su punto de partida.

El Dr. Ron Perry me explicó cómo empezó todo:

"Empecé a estudiar con el Dr. Moshe Feldenkrais en 1981. En respuesta a mis preguntas sobre las ramificaciones de su trabajo que estaban ocurriendo además de los cambios de movimiento, Feldenkrais me habló del inteligente trabajo del Dr. Richard Bandler. Bandler había llevado a Feldenkrais a conocer al Dr. Milton Erickson.

Al presenciar el trabajo de Erickson, Feldenkrais se asombró de haber presenciado los mismos signos fisiológicos de mejora que vio en su propio trabajo. Estaba asombrado de que alguien pudiera obtener ese tipo de cambios sin realmente poner las manos y tocar. Bandler y Feldenkrais me llevaron a creer que existe una unidad conceptual entre estos dos métodos muy diferentes para comunicarse con el cerebro y el sistema nervioso.

Tomé esa idea en serio y comencé a experimentar cómo traducir todos los diversos patrones lingüísticos y no verbales en técnicas prácticas, además de intentar traducir las técnicas de Feldenkrais en patrones lingüísticos. Edie y yo inventábamos cosas y las probábamos una y otra vez y las presentábamos para la retroalimentación continua del Dr. Bandler. Eventualmente nos dijo que debemos enseñar estas técnicas transformadoras. Lo hemos estado haciendo desde entonces."

Las técnicas que Ron y Edie nos demostraron parecían bastante sencillas, involucrando la manipulación suave de los dedos y las articulaciones para estimular y luego llevar el cuerpo a un estado más relajado y de mejor funcionamiento.

Me pareció, durante el transcurso de la práctica de trabajo corporal que hicimos con un compañero, una técnica muy agradable. Sin embargo, no podía ver cómo ayudaría a las personas con problemas físicos más serios, ya que un amigo que había sido tratado por ellos había declarado que podía hacerlo. En su caso, un cuello trabado y dolorido que había necesitado fisioterapia o acupuntura cada seis meses había sido curado permanentemente después de una sola sesión con el Dr. Ron Perry. ¿Podría ser realmente tan efectivo?

AYUDANDO AL CUERPO A TRABAJAR

Los aspectos kinestésicos de la PNL

Por Matthew Wingett

10

Bueno, pronto lo vería por mí mismo.

Durante nuestra sesión de práctica, yo estaba parado cerca del Dr. Ron Perry cuando un hombre del grupo se le acercó y le explicó que se había lesionado el brazo en un accidente de motocicleta muchos años antes.

Su brazo tenía una capacidad motora extremadamente reducida: le dolía el hombro, no podía girar el brazo y no sentía los dedos excepto un hormigueo, describiéndose a sí mismo como si tuviera una "mano de arena". Se había sometido a fisioterapia durante años para tratar de recuperar el movimiento completo del brazo, pero sin éxito.

También dijo que cuando salió de las sesiones de fisioterapia, sintió que había hecho "varias rondas en un ring de boxeo" porque se sentía muy dolorido.

Observé a Ron trabajar con él durante solo unos minutos, manipulando suavemente su brazo y su mano, dándole una guía suave a sus dedos y pareciendo persuadirlos suavemente para que volvieran a la vida.

Para mi asombro, unos minutos más tarde, el ciclista lesionado había recuperado casi por completo la rotación y extensión del brazo, y la sensación de "mano de arena" se había limitado a solo una parte de su dedo medio.

El motociclista se miró la mano mientras apretaba y estiraba repetidamente los dedos, con una mirada perpleja en su rostro. Esa mirada de incredulidad me recordó mucho a la mirada que te da una persona previamente fóbica cuando acabas de quitarle una respuesta fóbica.

No se han ajustado del todo a la nueva realidad y todavía esperan tener algún vestigio del viejo problema. Pero se ha ido. Completamente ido

El cambio fue tan extremo que me recordó la apertura del libro de Richard Bandler y John Grinder "Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H Erickson Vol 1" en el que los autores citan la famosa máxima de Arthur C Clarke de que "cualquier tecnología suficientemente avanzada es indistinguible". de la magia".

Realmente hay que verlo y vivirlo para que se aprecie el impacto total.

Los orígenes del método

Patterns of Physical Transformation (PPT) se basa en más de 35 años de desarrollo y práctica de los Drs. Ron y Edie Perry, y utiliza principios neurológicos y biomecánicos, que tienen sus raíces en las antiguas artes marciales. Gira en torno a la fuerte alineación de los huesos, buena coordinación de los músculos estabilizadores con los músculos generadores de movimiento. Los principios neurológicos aplicados son simples pero profundos y consideran el cuerpo y la mente como una unidad, enseñando y negociando el cambio en lugar de forzarlo, introduciendo suavemente la elección de las vías motoras sensoriales familiares en el cerebro y permitiendo que el sistema nervioso explore y determinar patrones musculares mejores y más efectivos.

Fue inspirado e influenciado por Moshe Feldenkrais (método Feldenkrais), por el Dr. Richard Bandler (co-creador de NLP® y Bandler Technologies®), Neurología funcional (Dr. Carrick) y una amplia gama de técnicas y principios de formas de terapia manual, yoga, tai chi y otros más de 60 sistemas.

Los practicantes utilizan una manipulación suave del cuerpo e inducen estados terapéuticos que crean formas rápidas y efectivas de cambiar la tensión muscular, la postura y más comodidad.

LAS RELACIONES SOCIALES

Una mirada el Panorama Social

Por Jacques Lacroix

11

¿Qué significan para ti las relaciones sociales?

Después de todo, somos seres sociales por naturaleza, ¿verdad? Y la sola pregunta debe haber disparado un sinnúmero de ideas en tu cabeza, que tienen que ver con ese concepto.

Ya . . . sí . . . comprendo . . .

Tienes algunas relaciones que son buenas, pero otras que . . . ¡uff! ¡Mejor evitarlas! Es normal.



Pero aquí ya ves que, casi sin pensarlo, intuitivamente ya sabes que hay varios tipos de relaciones diferentes. No porque lo hubieses estudiado en alguna parte, sino porque lo vives así desde que te acuerdas.

Ahora bien, si ahora te pido poner el foco en esos tipos de relaciones diferentes, verás que, además de esa gran clasificación entre “buenas” y “malas” hay muchos grados diferentes. Estaremos de acuerdo en que no es lo mismo una buena relación con los padres, que una buena relación con la pareja, con los amigos y amigas o que una buena relación con las personas que te rodean en tu trabajo. Y lo mismo pasa en el caso de las relaciones sociales que no son buenas. Se diferencian por la calidad. Son cualitativamente diferentes. Podríamos decir, por ejemplo, que “son todas buenas, pero diferentes”, en el caso de relaciones positivas.

También es cierto que nadie (tal vez haya casos excepcionales) se queja por tener buenas relaciones con otras personas. Mas bien suele ocurrir lo contrario, ¿verdad? Ciertamente, si observamos a nuestro alrededor, vemos que la mayoría de los “problemas” se producen a nivel social.

De acuerdo. Y justamente aquí llegamos a un punto en el que nos preguntamos qué podemos hacer.

Cuando ese es el caso que nos ocupa, va de nuevo la pregunta: ¿qué podemos hacer? ¿Hay soluciones?

Veamos. A veces, una solución es sencillamente dejar una relación que no nos agrada. Y ahí me dirás: “¡Sí, se dice fácil, pero . . . !”

Tienes toda la razón. Seguramente ya habrás sentido en carne propia o por observación de gente que conoces, que el alejamiento físico muchas veces no es suficiente. En tu mente (o en el de esas personas que conoces) sigue estando ese “run-run”, esas discusiones mentales y que no dejan en paz.

¿No te llama la atención? ¿Cómo es posible que suceda eso? ¿Cómo es posible que, aunque la persona que tú sientes como causante de tu malestar, aunque esté a kilómetros de distancia, igual te cause la misma irritación como si estuviese muy cerca de ti? ¿Con quién discutes y te enojas, si la persona no está? ¿Hacia dónde miras cuando lo haces?

Estas preguntas que formulo no son casuales. Son un primer paso para darse cuenta de cómo funciona nuestra mente.

¿Y qué pasa si no puedo dejar una relación? Por ejemplo, cuando hay restricciones de contexto que me impiden abandonar esa relación negativa (o que percibo, interpreto como negativa).

Tal sería el caso cuando se trata de un subalterno, de un superior o de un colega en un trabajo, en donde las consecuencias que implica el “simplemente me voy” o “lo dejo” (así, sin más) afectan otras áreas tan importantes como el propio sustento o incluso el sustento de la familia. No podemos dejar el trabajo así nomás porque tenemos un problema con alguien de ese lugar.

También suele ser arduo dejar una relación íntima.

Todos, en mayor o menor medida hemos vivido lo que significa romper un noviazgo, llegar a un divorcio (sobre todo si hay hijos), pelearse con los padres o hermanos o distanciarse de amigos. O perder a un ser querido. Suelen ser eventos dolorosos y hasta traumáticos, donde puede haber mucho sufrimiento.

LAS RELACIONES SOCIALES

Una mirada al Panorama Social

Por Jacques Lacroix

12

Entonces, dicho todo esto de otro modo: ¿cómo podemos superar problemas de amor, de odio, celos, envidias, prejuicios, sumisión, acoso, duelos no resueltos y un largo etcétera, tanto propios como ajenos?

Y hay otro detalle no menor: ¿cómo me relaciono conmigo mismo? ¿Acaso mi relación conmigo tiene algo que ver con todo esto? ¿Tú qué piensas? ¿Cómo lo sientes? ¿Alguna vez exploraste cómo te ves entre todos los demás? ¿O cómo te ves en una relación problemática?

Son todas preguntas que uno también se va haciendo a lo largo del tiempo. En mi caso, mientras buscaba las respuestas correspondientes, me encontré con una herramienta excelente que me dio todas esas respuestas que necesitaba para estos casos.

Se trata del Modelo del Panorama Social (PANSOC), que fue desarrollado por el Dr. Lucas Derks allá por la década de 1990.

Sí, ya tiene casi 30 años de existencia, y por su naturaleza, se integra muy fácilmente con todo lo que ya conocemos de la PNL, a la vez que se complementa perfectamente con otras técnicas tan conocidas como las de las Constelaciones Familiares (Hellinger), las Constelaciones Estructurales (Varga von Kibéd) o WingWave. Y porqué no, con la Mente Holográfica (Hnos. Cuperman) también.

Pero habiendo mencionado a la PNL, me preguntarás qué tiene que ver todo lo que describí y pregunté desde el inicio con la PNL . . .

La respuesta es . . . ¡Mucho!

Fíjate que de hecho, Lucas Derks dice que sin la PNL, el modelo que él desarrolló, no hubiese existido. Y el modelo lleva en su nombre la palabra "social", porque está pensado justamente para darnos una explicación sobre cómo funcionan nuestras relaciones sociales. Sobre cómo las construimos.

Para comprender cómo hacemos, construimos, fabricamos nuestras relaciones, el Dr. Derks se valió, entre otras cosas, de técnicas de modelado nuevas para desarrollar este modelo.

Tal como se hace en PNL, aunque con un enfoque distinto. Eso es lo que lo hace diferente. Hace que su modelo sea considerado uno de los pasos siguientes importantes de la PNL, un desarrollo ulterior de la misma. Una de las grandes evoluciones de la PNL.

La idea de Lucas respondía a una lógica muy sencilla: si sabemos cómo funciona algo, tenemos mejores posibilidades de saber cómo arreglarlo en el caso de que eso fuese necesario. El modelado que él realizó tenía por objetivo conocer las características y funciones que tenemos todos para armar nuestras relaciones sociales. Una vez descubiertas, podía desarrollar técnicas (en PNL las solemos llamar formatos) nuevas para solucionar los problemas que se dan en el campo de las relaciones.

¡Eso es muy alentador!

Pues implica que, sabiendo cómo construimos nuestras relaciones, tanto las que percibimos como buenas como las que no, podemos modificarlas y arreglarlas mucho más rápido, evitando largos sufrimientos.

De eso se trata. El Modelo del Panorama Social, sobre el que ya compartí varios artículos con anterioridad, es la herramienta por excelencia en este campo. Y además, para los que ya tienen una buena base de PNL, es muy fácil de aprender . . . ¡y de integrar!

¿Quieres saber más? Envíame tus preguntas e inquietudes.

¡Un abrazo espacial!
Jacques Lacroix

Consultor de Identity Compass y Formador de Panorama Social
hola@mentalspace.es
info@pansoc.com

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

13

Los obstáculos Cuento de Jorge Bucay

Voy andando por un sendero.
Dejo que mis pies me lleven.

Mis ojos se posan en los árboles, en los pájaros, en las piedras.
En el horizonte se recorte la silueta de una ciudad.
Agudizo la mirada para distinguirla bien. Siento que la ciudad me atrae.

Sin saber cómo, me doy cuenta de que en esta ciudad puedo encontrar todo lo que deseo.

Todas mis metas, mis objetivos y mis logros. Mis ambiciones y mis sueños están en esta ciudad.

Lo que quiero conseguir, lo que necesito, lo que más me gustaría ser, aquello a lo cual aspiro, o que intento, por lo que trabajo, lo que siempre ambicioné, aquello que sería el mayor de mis éxitos.

Me imagino que todo eso está en esa ciudad. Sin dudar, empiezo a caminar hacia ella. A poco de andar, el sendero se hace cuesta arriba. Me canso un poco, pero no me importa. Sigo. Diviso una sombra negra, más adelante, en el camino. Al acercarme, veo que una enorme zanja me impide mi paso. Temo... dudo.

Me enoja que mi meta no pueda conseguirse fácilmente. De todas maneras decido saltar la zanja. Retrocedo, tomo impulso y salto... Consigo pasarla. Me repongo y sigo caminando.

Unos metros más adelante, aparece otra zanja. Vuelvo a tomar carrera y también la salto. Corro hacia la ciudad: el camino parece despejado. Me sorprende un abismo que detiene mi camino. Me detengo. Imposible saltarlo

Veo que a un costado hay maderas, clavos y herramientas. Me doy cuenta de que está allí para construir un puente. Nunca he sido hábil con mis manos... Pienso en renunciar. Miro la meta que deseo... y resisto.

Empiezo a construir el puente. Pasan horas, o días, o meses. El puente está hecho. Emocionado, lo cruzo. Y al llegar al otro lado... descubro el muro. Un gigantesco muro frío y húmedo rodea la ciudad de mis sueños...

Me siento abatido... Busco la manera de esquivarlo. No hay caso. Debo escalarlo. La ciudad está tan cerca... No dejaré que el muro impida mi paso.
Me propongo trepar. Descanso unos minutos y tomo aire... De pronto veo, a un costado del camino un niño que me mira como si me conociera. Me sonrío con complicidad.
Me recuerda a mí mismo... cuando era niño.

Quizás por eso, me animo a expresar en voz alta mi queja:

-¿Por qué tantos obstáculos entre mi objetivo y yo?

El niño se encoge de hombros y me contesta: -¿Por qué me lo preguntas a mí?
Los obstáculos no estaban antes de que tú llegaras... Los obstáculos los trajiste tú.

