



EDICIÓN ESPECIAL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 80

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA

ÍNDICE

E-book Nro. 80 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

*Desde la perspectiva de la PNL, no hay ningún mapa del mundo «verdadero» o «correcto».
Cada cual tiene el suyo y ninguno es más «bueno» o «real» que otro.*

ROBERT DILTS

Edición especial, con los 3 primeros artículos referidos al evento BIENESTAR y PNL realizado por la Red Latinoamericana de PNL

PNL Y FINANZAS

Generando abundancia con PNL

Por Laura Gómez

Pág. 1 a 2

LOS LÍMITES ENTRE LA SALUD MENTAL Y EL COACHING

Lic. en Psicología Marta Hinc

Esp. en Psiquiatría Infante Juvenil

Pág. 3 a 4

EL SAMBA DE GAFIEIRA Y LA PNL

La danza en pareja como instrumento de cambio.

Por Silvina Otero

Pág. 5 a 7

TRANSMITIENDO Y ENSEÑANDO PNL

PROFESIONALES Y PNLISTAS

POR LAURA SZMUCH

Pág. 8 a 9

ROMPIENDO LOS MITOS DE LA PNL

Primera parte: El Sistema visual

Por Hernán Vilaró

Pág. 10 a 11

EL ESPACIO Y EL MODELO DEL PANORAMA SOCIAL

EXPLORANDO UN NUEVO TERRITORIO

POR JACQUES LACROIX

Pág. 12 a 13

HABLEMOS DE CONFIANZA

Una mirada desde la PNL

Por Graciela Marchetti

Pág. 14 a 15

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

El caballo perdido. Cuento tradicional por Paulo Coelho

Pág. 16

PNL Y FINANZAS

Generando abundancia con PNL

Por Laura Gómez Insúa

1

La forma en que fluye el dinero en nuestras vidas refleja de forma precisa la forma como fluyen los pensamientos en la mente; de modo que si quiere cambiar su saldo bancario, cambie de forma de pensar. Esta es una noción básica en la conciencia de prosperidad. "Introducción a la PNL" (1990), John Seymour

En consonancia con el pasado encuentro de la Red Latinoamericana de PNL, donde tuvimos la maravillosa oportunidad de abocarnos al bienestar, te invito a reflexionar sobre el siguiente tema: cuando hablamos de bienestar; ¿qué lugar ocupan nuestras finanzas? ¿qué nos decimos respecto a los hábitos financieros? ¿cuáles son las creencias que tenemos sobre el dinero?



Imagínate que vamos a revisar nuestra salud financiera como lo hacemos con nuestra salud en general. Hoy más que nunca tenemos presente que ser “sanos” no es precisamente -ni únicamente- tener “salud física” y en particular si atendemos a uno de los principios de la PNL: “mente y cuerpo son parte de un mismo sistema” nuestra salud debería ser abordada de un modo integral.

Teniendo esto presente: ¿incluimos nuestras finanzas cuando hablamos de nuestro bienestar?

En este mundo en que últimamente se ha dividido a la población entre: los que “cuidan la salud” y los que “cuidan la economía”...te invito a ampliar la mirada para integrar ambos temas.

De esto nos estuvimos ocupando en la mesa de PNL y finanzas en el Update de PNL y en esta edición lo queremos compartir contigo.

La PNL nos enseña a vivir de manera integrada, ecológica y honrando el sistema.

Trayendo esta postura al plano de la salud financiera, me preguntaba hace un tiempo: ¿cómo nos damos cuenta si estamos sanos financieramente?

La respuesta a mi pregunta no se hizo esperar en el campo: llegó a mis manos un folleto sobre educación financiera. Me detuve a leer los “Pasos para ser sanos financieramente”.

Me sorprendió encontrar que todas las acciones que deberíamos hacer para ser sanos financieramente deberían ser (según la opinión de la Organización que publicó ese folleto) un gran listado de acciones relacionadas exclusivamente con el manejo de los números, como por ejemplo: el uso de tarjetas de crédito, el porcentaje de ahorro mensual, ingresos vs. gastos, etc.

Y ahí me detuve a revisar lo ecológico de esta propuesta (entendiendo como ecológico el postulado de la PNL que nos lleva a reflexionar sobre las consecuencias e implicancias de nuestra conducta, atendiendo que no generen daño a uno mismo, a otros o al sistema en el que estamos).

Desde esa mirada me nació otra pregunta: ¿qué lugar ocupan nuestros pensamientos, nuestras creencias, nuestras emociones, nuestro lenguaje en la salud financiera?

Con esta curiosidad creamos desde la Red la mesa de PNL y finanzas para conversar sobre el tema con expertos en programación neuro lingüística, finanzas, y prosperidad. Estos profesionales viven y ofrecen a otras personas un abordaje integrado entre las finanzas y el ser.

Complementando lo que había ya visto antes sobre los “pasos para ser sanos financieramente”, los colegas:

Alejandra Ferrari (Arg), Ariel Bianansi (Arg), Dalia Astrid Peña (Col) y Marcelo Diaz (Arg) compartieron algunas de las herramientas que nos brinda la programación neurolingüística para lograr bienestar también desde el ámbito financiero en nuestras vidas.

PNL Y FINANZAS

Generando abundancia con PNL

Por Laura Gómez Insúa

Te comparto alguno de los aspectos que nos dejaron ellos para que los puedas revisar y aplicar a tu propia vida:

- Tener presente nuestros objetivos y el propósito hacia el cual apuntamos. Cuando queremos mejorar nuestra situación financiera, es bueno identificar el para qué apuntamos a esa mejora.
- Revisar las creencias que tenemos respecto al dinero, en especial las creencias negativas en cuanto a la abundancia.
- Del mismo modo, revisar los valores que tenemos y cómo los relacionamos con la prosperidad o el dinero.
- En muchas familias las frases como “Soy pobre, pero honrado”, “El dinero se va como agua”, “lo mío no son los números”, entre otras, enmarcan nuestra relación con el dinero. Si quieres mejorar tu bienestar financiero, recuerda revisar ese sistema de creencias.

¿Cuáles son tus creencias y las de tu grupo familiar? ¿Qué escuchabas en tu niñez decir a los adultos en relación al dinero, el ganarlo y quienes lo poseían? ¿Aun influyen hoy en tu salud financiera?

Dice Robert Dilts: Las palabras no tan sólo representan nuestra experiencia, sino que, a menudo, la «encuadran». Y lo hacen mostrando en primer plano ciertos aspectos de la experiencia y dejando otros en la sombra. Algunas palabras «enmarcan» nuestras experiencias, colocando en primer plano ciertos aspectos de las mismas. Esta clase de encuadre y «reencuadre» verbal ocurre en todos los casos, con independencia de cuál sea el contenido que se expresa.

- Estar dispuestos a ampliar nuestro mapa mental. Ser consciente de los filtros que tenemos los seres humanos que condicionan también la forma de ver o relacionarnos con el dinero. Mi mente traerá más de aquello en lo que pongo foco.

Por ejemplo, Alejandra nos compartió sobre su propia experiencia en la relación con la abundancia y la prosperidad: si mi estrategia es la de ver el vaso medio vacío, voy a estar en movimiento y voy a ir por más hacia un emprendimiento, por otro lado, si mi estrategia es ver el vaso medio lleno, seguramente tendré otros tiempos porque creo que todo está bien. Y si además soy kinestésico, todo será en otros tiempos y eso repercutirá en mis elecciones y decisiones.

Éstos son sólo algunos de los múltiples aspectos para tener bienestar financiero que hemos estado con los colegas mencionados.

Te invitamos a explorar este tema en tu mundo personal y familiar a ver que descubres.

Todo esto y mucho más te espera en el video de este encuentro en nuestro canal de Youtube, llamado Red Latinoamericana de PNL.

Hay tres pasos que nos harán avanzar: tres fuerzas que, unidas, pueden cambiar cualquier aspecto de nuestra vida. Cada una por separado funciona, pero si las juntamos, podremos cambiar el aspecto de nuestra vida que queremos.

¿Cuáles son los tres grandes retos a los que las personas se enfrentan?

¿Cuáles son los tres ámbitos que constantemente nos causan dolor en la vida?

Nuestras finanzas, nuestras relaciones y nuestros cuerpos.

Anthony Robbins

LOS LÍMITES ENTRE LA SALUD MENTAL Y EL COACHING

3

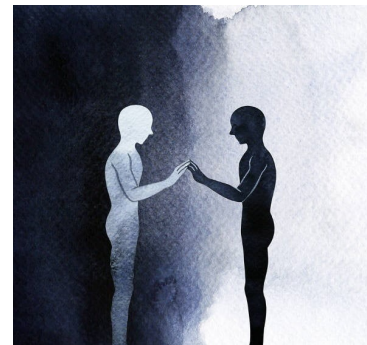
Lic. en Psicología Marta Hinc

Esp. en Psiquiatría Infanto Juvenil Antonella Pasini

Intentaremos en este artículo iniciar un proceso de construcción para sentar las diferencias y establecer los límites entre el coaching y la salud mental.

Comprender los límites es importante para la vida, los límites nos dan el encuadre necesario para poder desarrollarnos, nos protegen y nos ayuda a no dañar a otras personas con nuestros actos.

El objetivo del artículo es poder pensar en el rol del coach y el desempeño profesional, como vincularse con los profesionales de salud mental, y cómo hablar con sus clientes en el caso de ser necesario derivar.



Tener las distinciones necesarias para derivar no es sencillo, por eso es bueno seguir los criterios de derivación, tener buen vínculo con el coachee para poder transmitirle la necesidad de un especialista específico, y a su vez es importante contar con un equipo para realizar la derivación con el mayor cuidado posible.

Debemos tener en cuenta que SIEMPRE el cliente puede necesitar un profesional específico del área de salud mental que lo acompañe, esto no significa que siempre debemos derivar pero es necesaria la apertura personal del coach para optimizar el servicio que estamos brindando y realizarlo desde el cuidado integral de quien deposita la confianza en nosotros.

Criterios de derivación ¿Cuándo pensar en salud mental?... SIEMPRE

A la hora de presentarnos frente a un cliente, es importante poder hacernos algunas preguntas para facilitar el proceso de distinción de si es o no un cliente "coacheable":

1-¿Tiene mi cliente la fortaleza para mirar hechos sin desmoronarse?

2-¿Vive la persona en el ahora?

3-¿Está bien la persona como persona?

Si alguna de las respuestas es negativa, sería importante supervisar el caso para ver si se puede o no iniciar el proceso.

Criterios más específicos e IMPORTANTES:

Es importante aclarar que el coach no necesariamente tiene que tener las distinciones de psicopatología, sin embargo es importante que tenga presente y claros estos criterios para cuidar los límites.

Cuando el cliente no esté orientado en tiempo, espacio y persona.

- Ante la presencia de alucinaciones, pensamiento delirante, ideas de muerte o de agredir a alguien derivar con urgencia.
- Cuando no esté estable anímicamente, (Estabilidad del YO) que no se desmorone como persona, por ejemplo que lllore en todas las sesiones, que presente emociones intensas (angustia, enojo, irritabilidad) difíciles de revertir. Que refieran que se sienten tristes la mayor parte del tiempo, con falta de interés por buscar pasatiempos o diversiones, dificultad para disfrutar. Si explotan fácilmente y se frustran ante problemas cotidianos.
- Son muy sensibles y presentan signos de sufrimiento emocional frecuentemente.

LOS LÍMITES ENTRE LA SALUD MENTAL Y EL COACHING

4

Lic. en Psicología Marta Hinc

Esp. en Psiquiatría Infanto Juvenil Antonella Pasini

- Que no haya posibilidad de proceso: *cuando la persona no muestra flexibilidad para poder modificar conductas. Si se observa dificultad en realizar cambios con presencia de resistencia (rigidez de pensamiento) se sugiere derivar.*
- Cuando presente alteraciones en el sueño, alteraciones en el apetito, alteraciones laborales y alteraciones de las relaciones interpersonales de larga data, pensar en interconsulta con psicología o medicina.
- Si la persona toma alguna medicación psiquiátrica, no es necesariamente excluyente para realizar un proceso, pero siempre es conveniente dudar, luego proceder. En este caso contactar al médico psiquiatra que realiza la atención, para acordar y tener un resguardo.

**No nos tenemos que olvidar
(porque hace a la salud mental)**

¿Cómo cuidarme como coach?

El coach construye junto con su cliente bienestar, para eso es esencial saber cómo estamos como personas y como coaches, animarnos a explorarnos, a conocer nuestros mapas y nuestras sombras. Esto nos permite aceptarnos y por ende aceptar al otro para trabajar desde ese lugar.

Para poder cuidarnos debemos ser guardianes de la propia congruencia, incorporar a la práctica profesional el chequeo de la resonancia que tiene el cliente en uno mismo, preguntarnos ¿Qué me pasa como coach con ese coachee?. Esta pregunta nos ayuda a hacernos conscientes de si soy yo la persona que tiene que atender a este cliente.

¿Cómo realizar un proceso de coaching cuidadoso?

Como coaches ayudamos al cliente a encontrar los recursos con los que cuenta, el proceso de coaching implica traer a la consciencia información que se encuentra en el inconsciente, por eso es importante ser plenamente conscientes del movimiento que podemos generar en las personas porque estamos entrando en su psiquis.

Una de las formas de proteger la psiquis del otro es utilizando metáforas ecológicas, no bélicas como por ejemplo romper, destruir o quebrar.

Es clave respetar el proceso de la persona y sus elecciones, acompañando siempre desde el mapa del cliente, siendo cuidadoso de no inducir, no aconsejar, solo acompañar. Recordar la presuposición: El mapa no es el territorio.

Es importante ser cuidadosos y amorosos al momento de sugerir la derivación a psicología y/o psiquiatría, siendo claros y humildes de nuestros límites profesionales como coaches.

También es crucial el trabajo en equipo y supervisar lo que estamos haciendo, cómo vamos en el camino para descubrir posibles errores y seguir aprendiendo de ellos.

**Abrazar con amor el no saber,
Enamorarse de las preguntas,
El coach sigue siendo un eterno APRENDIZ...**
Julio Olalla

EL SAMBA DE GAFIEIRA Y LA PNL

La danza en pareja como instrumento de cambio.

Por Silvina Otero

LA DANZA EN PAREJA Y LA PNL

Durante mis 15 años en esta danza vi cambios muy favorables sobre las personas y en sus vidas.

He pasado por otras danzas también, como Modern Jazz, Hip Hop, Axé, Lambada, Zouk, Forró, Bolero, Kizomba, Bachata y Salsa. Pero los resultados que vi con Samba de Gafieira, no los vi en otras.

Al estudiar PNL empecé a comprender lo que venía percibiendo. Y comencé a utilizar la danza en pareja como instrumento de bienestar y cambio profundo.



LA DANZA EN PAREJA Y LOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN INTERNOS

Durante una danza se estimulan los tres sistemas de representación interna

En la mi clase hablo de tres tipos de conexiones:

Conexión con la música

Donde se usa el sistema de **representación auditivo**, estamos escuchando la música, estamos conectando con su ritmo , y/o con su melodía.

Conexión con mi pareja

Sistema de **representación kinestésico**, a través de la conducción/inducción, tacto, abrazo (sensaciones corporales)

Con el entorno

Sistema de **representación visual**, veo que es lo que hace mi pareja, veo el espacio que hay, manejo el mismo para no golpear a otro o a mi mismo.

También es usado frecuentemente, responder kinestésicamente a un estímulo visual que genera el otro. Por ejemplo la conducción puede ser visual y no necesariamente física.

LA DANZA EN PAREJA COMO SISTEMA DE COMUNICACIÓN

En la danza en pareja se ven muy claros varios pilares de la PNL. La danza en definitiva es una forma de comunicarnos, a través de una comunicación no verbal (CNV)

Se trabajan todos los aspectos de la comunicación:

Liderar, generalmente rol que desempeña el conductor. El que genera los movimientos.

Acompasar, imitar la conducta de otra persona.

Calibración: cuando usamos nuestra agudeza sensorial para distinguir el lenguaje corporal de otra persona y percibir su estado interior.

Rapport, Sintonía o estar en la misma onda. Aquí vemos como el conducido, acompasa. Se pone en la misma sintonía que el conductor o viceversa.

Esto es muy importante en la danza en pareja, para que se vea una danza armónica. Si cada uno está en su frecuencia no se logra una unidad y tampoco se ve estético desde afuera.

EL SAMBA DE GAFIEIRA Y LA PNL

La danza en pareja como instrumento de cambio.

Por Silvina Otero

PRESUPOSICIONES DE LA PNL Y LA DANZA EN PAREJA

“Cuerpo y Mente son parte del mismo sistema, e inevitablemente se afectan el uno al otro”

Beneficios a corto Plazo

POSTURA, COMO INFLUYE SOBRE EL ESTADO DEL ÁNIMO

Lo que viene a decir, es que el lenguaje no verbal, la postura que adoptamos, cambia de manera significativa lo que pensamos y sentimos sobre nosotros a través de generar sustanciales cambios hormonales.

Lo que viene a decir, es que el lenguaje no verbal, la postura que adoptamos, cambia de manera significativa lo que pensamos y sentimos sobre nosotros a través de generar sustanciales cambios hormonales.

La eminente psicóloga social de Harvard Amy Cuddy realizó una muy interesante investigación cuyos resultados plasmó en el libro “Presence” y en una charla realizada en el marco de TED.

Adoptar durante no más de 2 minutos posturas de apertura (brazos abiertos, hombros hacia atrás, sacar pecho, cabeza bien arriba...), incrementa notablemente y durante un cierto tiempo, nuestro nivel de testosterona (la hormona de la dominación) a la vez que disminuye nuestro nivel de cortisol (la hormona vinculada con el stress). Y esta situación hormonal es propia de líderes poderosos y efectivos, de personas optimistas y seguras de sí mismas. En las clases trabajamos esta postura durante 1 hora u hora y media.

***Sabemos que nuestras mentes puede cambiar nuestro cuerpo.
También nuestro cuerpo puede cambiar nuestra mente.***

MÚSICA Y ESTILO, COMO INFLUYE SOBRE EL ESTADO DEL ÁNIMO

La danza y la música estuvieron juntas desde el comienzo de las civilizaciones. No existía la música sola, como hoy en día existe, por ejemplo (sentarse para escuchar un concierto). Surgieron como algo íntimamente ligado una forma de expresión. Esa ligación primitiva pienso que nos hace conectar límbicamente con la música y nuestro cuerpo. Una conexión muy profunda con nuestro ser.

El samba es una música de por sí considerada alegre. La alegría es considerada una emoción.

La alegría es una emoción, que sostenida durante un tiempo genera un estado de ánimo.

He podido comprobar que luego de la práctica durante una hora u hora y media, se logra cambiar el estado de ánimo de la persona que lo practica.

Despierta funciones sociales. Une a las personas. Cohesión social, estamos más unidos que antes, estamos más confiados unos con los otros. Hay cooperación. La persona se siente en un ambiente relajado. Hay sociedades sin escritura pero ninguna sin música.

Somos tribu, sentido de pertenencia , estamos todos sintiendo lo mismo.

Beneficios a largo Plazo

“Cada cambio llevado a la práctica disminuye la resistencia a sucesivos cambios”

“Si quieres cambiar al mundo , cámbiate a ti mismo” Mahatma Gandhi.

Al ser una danza desafiadora y que estimula la creatividad, los involucrados se ven expuestos a desafíos, cada vez mayores a medida que avanzan.

EL SAMBA DE GAFIEIRA Y LA PNL

La danza en pareja como instrumento de cambio.

Por Silvina Otero

Esto genera un aumento de confianza en sí mismos, aumento de autoestima, al ir pudiendo cumplir sus objetivos.

Una vez que llegan a un nivel más avanzado, empiezan a desarrollar creatividad en su danza, pudiendo desarrollar un estilo propio (identidad), y un sentido de reconocimiento en el grupo.

Cuando realizas un cambio comienzas a descubrir un abanico de nuevas opciones. Si el cambio es exitoso, te das cuenta que es posible mejorar tu calidad de vida, por lo cual te vas abriendo a más cambios.

Todo esto termina, influyendo positivamente sobre el resto de los aspectos de su vida de la persona que realiza la actividad.

Se feliz con samba



ANCLAJES DE LA PNL Y LA DANZA EN PAREJA

En PNL llamamos anclas a los estímulos que causan un estado particular.

En danza utilizamos **anclas funcionales**, escuchar un tema musical que escuchamos determinado día, trayéndonos recuerdos positivos.

También utilizamos anclas por sentido

Visuales, mirando a una pareja bailando, nos recuerda determinada sensación de bienestar cuando nosotros mismos lo hacemos.

Auditivas, escuchando determinada música, nos recuerda a una pareja bailándola, proporcionándonos un buen estado.

Espaciales, entrar al salón de baile, nos genera sensación de descanso, bienestar, alegría, vacaciones.

Kinestésicas, el abrazo contenedor del baile nos recuerda, cuando nos sentimos abrazados, contenidos, etc. O en la ejecución de la marca de determinado paso, traernos a la memoria, otro momento de bienestar donde lo hayamos ejecutado.

La danza también nos permite utilizarlas las anclas para inducir un estado de bienestar y/o alegría

Conclusión y nota final:

A raíz de todo esto creé **SeFelizconSamba**, Mi Misión es ayudar a transformar la vida y la mente de las personas, que descubran esta fuente de alegría, energía y felicidad para que puedan aplicarla a todos los aspectos de tu vida.

Silvina Otero
Creadora de www.SefelizconSamba.com
Instructora de Samba de Gafieira,
Master en PNL, Diplomatura en Comunicación no Verbal de la Universidad Austral.

TRANSMITIENDO Y ENSEÑANDO PNL Profesionales y PNListas Por Laura Szmuch

8

Con mucha alegría vemos que cada vez hay más personas interesadas en la PNL. Algunos quieren utilizarla como complemento en la práctica de las psicoterapias, otros profesionalizarse como coaches de la PNL. Hay quienes se apoyan en ella para mejorar cualquier otra disciplina a la cual se dedican, o se benefician con los modelados de la tecnología del bienestar. Además de estos motivos hay tantos otros más. En las jornadas de la Red Latinoamericana de PNL vimos a profesionales de distintas áreas: empresas, derecho, coaching, finanzas, medicina, psicoterapias, educación, deporte, disciplinas corporales, entre otros, contándonos cómo aplican la PNL en sus campos. También vimos la conexión entre la PNL y la espiritualidad.



Cuando las personas encontramos una disciplina tan poderosa como esta, muchas veces sentimos el impulso de querer transmitir a otros eso que hemos adquirido. Ahora más que nunca es necesario compartir conocimientos y tecnologías que aporten al bienestar, a la salud, y a una vida mejor.

Personalmente, enseñé PNL desde 1998. Mis primeros cursos eran orientados a la educación, diseñados especialmente para docentes de idioma inglés. A medida que fueron pasando los años, otros educadores se acercaron a la PNL, ya que se había corrido la voz de cuán importante era incorporar sus técnicas y estrategias que asisten tanto a quien enseña, quien aprende, al diseño de materiales y a la buena comunicación en las comunidades educativas. Habiendo comenzado con un grupo pequeño de docentes, en poco tiempo llegamos con la PNL a establecimientos educativos de todo el país y Latinoamérica, Inglaterra, en congresos educativos nacionales e internacionales, universidades, empresas, instituciones y mucho más.

Hace un par de años sentí que había llegado el momento de formar a otras personas para transmitir la PNL, ya que aprender a enseñar es un bello proceso de transformación. La motivación a compartir lo que nos ha hecho bien a nosotros, puede ser indicio de sabiduría y amor por los demás.

¿Qué necesita saber una persona para enseñar Programación Neurolingüística?

Si bien cada entrenamiento enfoca y valora diferentes cosas, creo que hay varios temas esenciales en la formación de un **Trainer en PNL**. Vayamos pensándolo juntos. ¿Qué significa ser un “Trainer”? ¿De qué formas un entrenamiento puede acompañar y capacitar a las personas que ya han nadado en las aguas del nivel practicante y practicante avanzado para estar listos para transmitir lo aprendido? ¿Cuáles son las habilidades requeridas? ¿Cuál es la preparación interna, personal y profunda necesaria para estar listos para transmitir esta disciplina a otros?

Habiendo sido Trainer en PNL durante más de veinte años puedo dar testimonio de la avidez creciente con la cual las personas buscan las herramientas que mejoran la comunicación y nos conectan con nuestros recursos y una vida con propósito. Hay una necesidad creciente de entrenadores con excelente formación tanto para dar los cursos de **Practitioner** y **Master Practitioner** como talleres de temas específicos en ámbitos como la educación, la salud, los negocios, y tantos otros campos de desarrollo humano.

Hay personas que sienten ese llamado, esa chispa de interés, la motivación por enseñar. Aprecio y valoro a quienes quieren embarcarse en ese compromiso, por eso quiero compartir algunos *insights* de mis propios años de enseñar y entrenar a quienes enseñan y van a enseñar.

Por un lado, es necesario seguir explorando nuevos modelados, invitarnos a seguir aprendiendo constantemente. La PNL es una disciplina dinámica, por lo tanto, un bello desafío es ir más allá de lo aprendido en los niveles de formación. La experiencia personal es un factor fundante, porque nos prepara para poder acompañar a otros en sus procesos. En una formación como entrenador, es necesario desarrollar el compromiso con nosotros mismos y con ese llamado a compartir. Considero que es necesario prepararnos para los desafíos de ser un entrenador, y darnos cuenta de cómo el transmitir una disciplina tan generadora nos transforma tanto a nosotros como a quienes vienen a nuestros cursos.

TRANSMITIENDO Y ENSEÑANDO PNL Profesionales y PNListas Por Laura Szmuch

9

Es maravilloso notar cómo por cada persona que aprende PNL, muchas otras lo reciben a modo efecto dominó. Esto es inspirador, ya que estamos contribuyendo con una mejor sociedad y un mundo más compasivo.

Otro aspecto importante de una formación es el aprender a enseñar, a diseñar un curso, a tomar en cuenta los factores esenciales en la didáctica de la PNL, y también a incursionar en nuestros propios diseños. Ser un entrenador generativo es una oportunidad de crecimiento y transformación. Veo con satisfacción cómo al diseñar, planificar, leer, organizar la información y práctica para otros, se produce una profundización interna, un crecimiento que va más allá de ser practicante de la PNL. Enseñar PNL, y en particular a futuros entrenadores de la PNL, es una tarea inspiradora y vibrante. Cuando transmitimos cómo compartir las habilidades, las comprensiones que habilitan un cambio en nuestros corazones y en nuestras mentes, inevitablemente llevamos ese caudal de conocimiento a un nuevo nivel. Lo llevamos a un modo de vida que nos permite vivir la PNL desde lo más profundo de nuestro ser.

A lo largo de los años he atestiguado cómo quienes se forman para ser *Trainers* despliegan lo mejor de ellos mismos. Si sentís el llamado a enseñar, la motivación de desafiarte con creatividad, fluidez, significado y generosidad, puedo decirte que el compromiso que genera prepararte para compartir con otros es un paso más en tu desarrollo como PNLista.

El sentirte y saberte convocado a enseñar puede tomar diferentes formas. Cada persona tiene su propia motivación para hacerlo. Para algunas personas, es el seguir aprendiendo. Para otras, es el sentido de contribución a algo mayor y una forma de desplegar y diseminar eso que tanto bien les hizo a ellos. Para muchos, por supuesto, es una prometedora salida laboral, que los convoca a colaborar para que las personas vivan mejor.

¿Cuál es tu motivación para enseñar PNL? ¿Alguna de las anteriores? ¿Muchas otras que no mencioné? Cualquiera de las razones por la cual ya sos entrenador o entrenadora, o estás pensando en serlo, algo está muy claro. Estás siendo parte de un movimiento del despertar de la conciencia a nivel mundial, nunca antes visto en la historia de la humanidad. Estamos en un momento especial en el cual es esencial contarle al mundo, después de llevarlo a nuestros huesos, que el mapa no es el territorio, que hay muchas formas para resolver conflictos, que es necesario tomar en cuenta la ecología de nuestro ser, y de nuestros entornos. El cuidado de las relaciones, de nuestra salud física, mental y espiritual y de nuestro planeta nunca ha sido tan evidente como necesidad como hasta ahora. Y si bien podemos contribuir de infinitas maneras y a través de muchas otras disciplinas, la PNL nos ofrece una tecnología poderosa para nutrirnos y nutrir a otros.

Mientras continúo aprendiendo y enseñando, quiero invitarte a que sigamos reflexionando juntos. Honrando cualquiera de las intenciones que se estén haciendo presentes en este momento en relación con tus ganas de enseñar PNL, sabemos que una de las principales es el deseo de contribuir, de crear comunidad, de hacer una diferencia en nuestras vidas y en las vidas de otros. Enseñar, compartir la riqueza que tenemos dentro de nosotros, fomenta nuestro sentido de pertenencia, de lazos, de manos extendidas. Cuando enseñamos acompañamos a otros a descubrir su vida interior, a desplegar sus talentos latentes, a expandirse e iluminar sus entornos.

Mientras lees mis palabras, volverte consciente de tu respiración, detenete unos instantes y pregúntate qué te motiva o te motivaría a ser un Trainer en PNL.

¿Cuál es tu llamado? ¿Para qué te gustaría hacerlo? ¿Dónde te gustaría hacerlo? ¿Con quién? ¿Cuándo? ¿De qué formas enseñar PNL resultaría ser una aventura extraordinaria?

¿Cuáles son tus dones personales que podrías estar compartiendo a través de la transmisión de la PNL?

Mientras seguís en un estado de presencia con vos mismo, es posible que encuentres dentro de vos esas maneras de honrar tu deseo de compartir, esas que tienen sentido para vos, esas que iluminan tu alma y te conectan con tu propósito.

Escribime, y contame cuál es tu motivación para enseñar PNL.

Laura Szmuch
Master Trainer en PNL

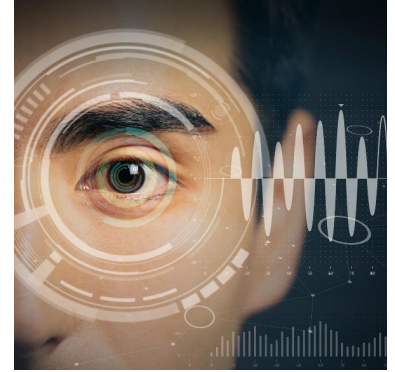
ROMPIENDO LOS MITOS DE LA PNL

Primera parte: El Sistema visual

Por Hernán Vilaró

Mirando un video de Gabriel Guerrero (Trainer en PNL) sobre D.H.E. (Desing Human Engineering que para muchos es la evolución de la PNL creada por Richard Bandler) comentó que una de las tantas diferencias entre PNL y DHE es que en D.H.E. se trabaja de forma simultánea mientras que en la PNL se trabaja de forma secuencial...

Ejemplo de esto que acabas de leer es que mientras en PNL trabajas y modificas una submodalidad por vez (Secuencial) en D.H.E. mueves submodalidades de forma simultánea, es decir, en vez de decirle a tu coachee "Agranda la imagen... ¿Lo has hecho? Excelente, ahora incrementa el volumen de la voz... ¿Lo has hecho? Excelente, ahora enfócate en la emoción que sientes... etc..." lo que haces en D.H.E. es decirle "Mientras agrandas la imagen incrementa el volumen de ese sonido que tanto te hace relajar" por tan solo brindar 1 ejemplo de lo que se puede lograr con ello...



Pues bien, con esos 2 metaprogramas en mente, lo secuencial y lo simultáneo, volví a revisar lo que me habían enseñado en Programación Neurolingüística sobre los sistemas representacionales... Fue allí cuando me di cuenta que me habían enseñado como si hubiese sido escrito en piedra que el sistema visual es el único, insisto con esto, es el único capaz de procesar la información de forma simultánea ya que, prosiguen la gran mayoría de los textos y libros de PNL, el sistema auditivo procesa de forma secuencial (y lo mismo se puede decir del sistema kinestésico)

La justificación de esto que se puede encontrar en los libros es que cuando vemos algo, por ejemplo la habitación en donde estás, procesas toda esa información de una sola vez, para dar una metáfora, no es que miras una partecita de una pintura, sino que miras TODA la pintura al mismo tiempo. En eso estoy de acuerdo, el problema que encuentro es en proponer que ninguno de los demás sistemas representacionales tiene la capacidad de procesar la información de forma simultánea, y aquí es cuando el título de este artículo toma sentido...

Rompiendo con los mitos de la PNL

Piensa en el sistema auditivo (luego iremos al sistema kinestésico) se dice que es un sistema secuencial porque si escuchamos a 2 personas hablar al mismo tiempo nos confundimos, o cuando menos vamos a perder partes de lo que se nos está diciendo.

Pero y es un gran pero, las palabras no son parte del sistema auditivo. Son parte del sistema auditivo DIGITAL.

¿Tengo toda tu atención? Voy a pedirte que hagas algo para que puedas estar experimentando lo que el sistema auditivo puede y de hecho hace, procesar de forma SIMULTÁNEA.

Ingresa en YouTube, ve a la barra de búsqueda y escribe estas palabras en el buscador "Astor Piazzolla fuga y misterio"

Hazlo y escucha esa pieza musical, yo te espero aquí...

Esa pieza musical es como su nombre lo dice una Fuga, la característica de la fuga es la siguiente: Instrumento A comienza con una melodía, esa melodía es la fuga, termina la fuga y sigue su propio camino.

Luego de haberse escuchado la melodía del instrumento A, ingresa el instrumento B con la melodía de la fuga para luego seguir su propio camino.

Luego de haberse escuchado la fuga del instrumento B, ingresa el instrumento C con la melodía de la fuga para también seguir su propio camino, etc...

Si nuestro sistema representacional auditivo no pudiera procesar la información de forma simultánea, no podríamos escuchar sinfonías, ni siquiera una banda de rock en donde están los 4 instrumentos (Voz, Bajo, Guitarra y Batería) sonando al mismo tiempo.

Entiendo que una persona podría decir, yo cuando escucho canciones de mi grupo preferido, solo me enfoco en la voz o solo puedo percibir la voz, pero eso hablaría más de la cantidad de distinciones que esa persona ha podido percibir en el sistema auditivo, que del sistema auditivo en sí mismo.

ROMPIENDO LOS MITOS DE LA PNL

Primera parte: El Sistema visual

Por Hernán Vilaró

Entrenando tu sistema auditivo puedes notar más y más capas de información sonora **SIMULTÁNEAMENTE** porque tu sistema auditivo es capaz de ello.

¿Y Qué sucede con el sistema kinestésico?

Si el sistema kinestésico no fuera capaz de procesar de forma simultánea sensaciones y emociones, **ENTONCES**, jamás habríamos escuchado frases como la siguiente...

“Quiero lanzarme con mi negocio porque realmente lo quiero hacer, **PERO AL MISMO TIEMPO**, siento como que hay otra parte de mí que me frena”.

Lo que comúnmente se aplica en esos casos es la técnica de la integración de partes, pero no fue hasta la semana pasada en donde me detuve a pensar: ¿por qué sucede eso?

La respuesta es sencilla, la persona está sintiendo 2 sensaciones (Cuando menos) al mismo tiempo en su cuerpo.

Seguramente te habrá pasado a ti también esto...

Con esto en mente de que tu sistema representacional kinestésico es capaz de procesar de forma **SIMULTÁNEA** varias sensaciones, piensa en lo siguiente...

1) ¿Seríamos capaces de realizar un apilamiento de anclajes si nuestro sistema representacional kinestésico no fuera capaz de procesar simultáneamente diversos recursos para apilarlos?

2) Que tal cuando el entrenador dice “Quiero que apliques este recurso a la emoción que te había mantenido estancado hasta este momento”

Como dato extra, Richard Bandler en su seminario Kontanz 2001, tiene un ejercicio en donde propone unir tus 5 estados emocionales más poderosos para crear nuevo estado emocional superador

¿Qué hay entonces del sistema auditivo digital o nuestra capacidad de procesar palabras? ¿También se puede procesar de forma simultánea?.

Cuando realicé el Trainer en Hipnosis Ericksoniana, una técnica con la que jugamos, fue la técnica de la doble inducción hipnótica, en donde 2 personas guiaban al coachee al mismo tiempo.

Claramente la primera vez que experimenté esa técnica, solamente me pude enfocar en una persona, en una frase, o en un mensaje a la vez (o sea, de forma secuencial), pero conforme fueron pasando los años, fui escuchando audios hipnóticos con inducciones dobles en donde practicaba de forma consciente el procesamiento simultáneo de ambas sugerencias.

Ahora que fue establecido que es solo un mito que el sistema representacional visual, como dicen todos los libros de PNL es el único que puede procesar de forma simultánea. Queda una pregunta por hacer ¿Qué es posible ahora?

Esta nueva información te va a estar permitiendo entrenar más y más todos tus sistemas representacionales desde los cuales percibes la realidad (lo cual no es un dato menor) para comenzar a incrementar poco a poco o de una vez tu percepción, para que estés pudiendo comenzar a despertar al hecho de que puedes percibir de forma simultánea con TODOS tus sistemas representacionales, no solamente con el visual.

¿Qué más es posible con esta información?

Piensa en todo lo que puedes ser capaz de crear a nivel de nuevas técnicas desde este nuevo marco. O piensa en cuantas técnicas de Programación Neurolingüística clásicas podrías estar modificando para hacerlas más y más “Simultáneas” y estar evocando y creando respuestas más poderosas y duraderas en tus coachees.

Son solo algunas de las ideas que se me vienen a la mente. Me pregunto de cuantas formas posibles vas a estar utilizando esta información de forma *simultánea*, para estar yendo más allá de lo que antes era posible, al romper límites que fueron establecidos con lo que nos siguen enseñando.

En el próximo artículo analizaremos el mito de que solamente existen 5 sistemas representacionales, mientras tanto enfócate en aprovechar al máximo esto que has aprendido y asegúrate de corregir este mito de que el sistema visual es el único con la capacidad de procesar de forma simultánea.

Hernán Vilaró

Trainer en PNL. Trainer en Hipnosis Ericksoniana. Presidente de PNL 2.0. Pnl2.com.ar

EL ESPACIO Y EL MODELO DEL PANORAMA SOCIAL

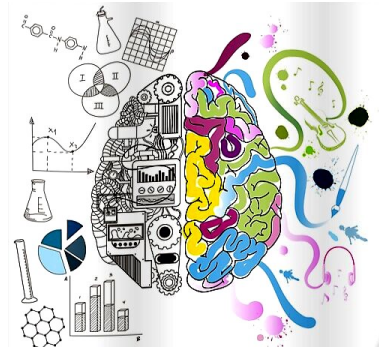
Explorando un nuevo territorio

Por Jacques Lacroix

Hoy verás de forma muy sucinta la relación que existe entre el concepto de “espacio” y el Modelo del Panorama Social que acabas de leer en el título.

Si llegaste a leer mi artículo pasado (publicado en el número 78 de esta revista), recordarás que te invité a explorar con algo más de detenimiento el “espacio”.

Así, paso a paso, fui llevándote por diferentes “espacios”, llegando a distinguir claramente el espacio de la realidad tridimensional en la que nos encontramos corporalmente, de aquel otro espacio, que finalmente dimos en llamar “Espacio Mental”.



Para lograrlo, hicimos uso de nuestros sentidos (**V**isual, **A**uditivo, **K**inestésico). Tanto de forma externa, como de manera interna. Tal como lo sabemos o aprendimos de la PNL. Y no es casualidad que haya mencionado la PNL en este momento.

Ahora bien, hemos mencionado el “Espacio Mental”, hemos mencionado la PNL, pero . . . ¿qué tiene que ver ese “Modelo del Panorama Social” con todo esto? ¿Qué es?

Es sencillo: el Modelo del Panorama Social, desarrollado por el Dr. Lucas Derks durante la década de 1990 tiene fuertes bases en ambos temas. Por un lado, el Dr. Lucas Derks ve al **“espacio, como el primer principio de organización de nuestra mente”**.

A la vez, él mismo sostiene que *sin la PNL, el Modelo del Panorama Social no existiría*. Para él, conceptos clave provenientes de la PNL, tales como los de “partes”, “recursos” o de “submodalidades” entre otros, facilitaron la creación de su modelo.

De esta manera no solo acabamos de establecer el nexo entre el “espacio” y “el modelo”, sino que al mismo tiempo vemos que también está íntimamente ligado a la PNL. Tal es así, que Michael Hall y Shelle Rose Charvet, autores del libro “Innovations in NLP for challenging times” (en castellano sería algo así como “Innovaciones en PNL para tiempos desafiantes”), lo consideran como uno de los modelos innovadores de la PNL de los últimos tiempos.

Es más: debía cumplir con ciertos requisitos formales para poder ser considerado “Modelo”.

A saber:

1. Una teoría subyacente
2. Variables y elementos
3. Principios de guía u operacionales

Las tecnologías o patrones

Pues bien, el Modelo del Panorama Social cumple con todos y cada uno de ellos, razón por la cual podemos hablar de “Modelo” con toda certeza y tranquilidad.

Pero, ¿porqué se llama “Panorama Social”?

Aquí es bueno conocer algunos detalles. Por un lado, el Dr. Lucas Derks, después de sus estudios de Artes Gráficas, también finalizó exitosamente los estudios de psicología social, obteniendo el Máster correspondiente en 1982. De aquí procede la componente “social”.

Por otro lado, durante dichos estudios ya tuvo sus primeros contactos con la PNL, sobre todo después de haber leído aquella famosa obra “La Estructura de la Magia” de Richard Bandler y John Grinder. Quedó tan fascinado con ese descubrimiento, que terminó convirtiéndose en uno de los primeros impulsores de la PNL de su país, los Países Bajos.

EL ESPACIO Y EL MODELO DEL PANORAMA SOCIAL

Explorando un nuevo territorio

Por Jacques Lacroix

13

De esta manera, entre la PNL, las ciencias cognitivas y su propia formación en psicología social, siempre buscando entender cómo funciona la mente humana, logró desarrollar **un modelo para explicar la estructura de las relaciones humanas**.

Ahora bien, en cuanto al nombre que terminó eligiendo para su modelo, qué mejor que citar aquí al mismo Dr. Derks directamente.

En su libro correspondiente, al iniciar el capítulo 2.1 dice textualmente lo siguiente:

Cuando concebí la idea central de este libro, consideré nombres tales como 'socio-esfera', 'piscotopografía' y 'socio-geografía'. Al final preferí 'Panorama Social' – un paisaje de 360° lleno de imágenes sociales–.

Lo cierto es que dentro del mundo hispanohablante, en Latinoamérica, el término “Panorama Social” ya estaba protegido e impedía su uso directo.

Por esa razón, la traducción de dicha obra al castellano lleva el título de “Paisajes Sociales, Familiares y Espirituales - El modelo del Panorama Social y su aplicación (terapéutica) en las relaciones humanas-”. Vemos que en el texto citado y en el título finalmente elegido, el “espacio” o “lo espacial” se encuentra implícitamente presente.

Con ello, hoy has podido ver no solo el nexo claro que hay entre el “espacio” y el “modelo”, sino que también hay un claro nexo con la PNL.

Seguramente hoy también comprenderás mejor, porque elegí los ejemplos que elegí en los tramos finales del artículo anterior.

En lo personal es un modelo que me fascinó de entrada, pues con él podemos trabajar incluso el nivel de identidad, superando el nivel de valores y creencias (si nos atenemos a los niveles neurológicos tal como los estableció Robert Dilts). ¿Te sorprende?

Ahí, precisamente, está su enorme potencial.

¡Un abrazo espacial!

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

¿Qué es el Modelo del Panorama Social?

Es un modelo útil y práctico para explicar el funcionamiento de las relaciones y conductas sociales humanas dentro de nuestra mente.

En nuestro desarrollo cognitivo aprendemos a recrear allí el mundo que percibimos a través de nuestros sentidos. Ese espacio, en el que por ejemplo podemos recordar vívidamente eventos del pasado, es el así denominado *espacio mental*. Es el mismo que por otro lado nos permite “ver” (imaginar) un paisaje descrito en una novela. Y también es el mismo en el que colocamos a las personas que vamos conociendo a lo largo de nuestras vidas.

El modelo fue creado por el Dr. Lucas Derks, un psicólogo social de origen holandés y pionero de la difusión de la Programación Neurolingüística (PNL) dentro de su país de origen, quien además posee una veta artística notoria.

Dado su enfoque social, el espectro de aplicación es amplísimo, siendo a la vez una herramienta de *diagnóstico* y de *intervención rápida y efectiva*, tanto a nivel *individual* como *grupal*, *particular* o *empresarial*. El nuevo paradigma subyacente es la denominada *psicología del espacio mental*, que nos permite trabajar en la misma dimensión en la que generamos nuestras relaciones.

HABLEMOS DE CONFIANZA

Una mirada desde la PNL

Por Graciela Marchetti

Cuando era una niña y alguien me prometía algo y no cumplía, una sensación muy particular me envolvía, como si el aire que respiraba cambiara su composición y se tornara espeso, opaco y avinagrado.

En mi adultez tomé conciencia de lo trascendentes que habían sido esas promesas incumplidas en mi futura predisposición a creer y supe que lo que había estado en juego era ese ingrediente básico en toda interacción humana, comenzando por la que establecemos con nosotros mismos: **la confianza**.

Aprendí que es mucho más que un sentimiento, una forma de pensar y estar en el mundo. Es el elemento sutil e invisible que aglutina y tiene el poder de movernos del estado presente al estado deseado.

Aprendí que es, también, un recurso administrable, como el tiempo y el dinero y que podemos gestionar la confianza en nosotros mismos, en los vínculos, en cada sistema humano que conformamos: la familia, la escuela, la organización, la sociedad.

Inspirar confianza es el pasaporte de credibilidad para ingresar a universos expansivos, llenos de posibilidades. Como reza un dicho oriental: "La puerta hacia el cambio siempre tiene el picaporte del lado de adentro", por lo que lo más sabio sería comenzar con la confianza personal.

Ian McDermott, en su libro "Aumenta tu confianza con PNL", habla de las cuatro llaves de la confianza:

Llave 1: El optimismo. Aquí recurre a la mirada de Martin Seligman, a quien se conoce como el padre de la Psicología Positiva, que resume en sus tres **P**, el estilo explicativo de las personas optimistas ante lo que les acontece en la vida:

Permanencia: los optimistas ven los contratiempos como pasajeros. Una de sus frases frecuentes es: "Esto también pasará"

Permeabilidad: las personas optimistas saben delimitar los ámbitos que son afectados por sus "fracasos". No permiten, por ejemplo, que un problema en el área laboral impregne su vida familiar.

Personalización: los optimistas no toman todo lo que les ocurre de manera personal. Son conscientes de los factores que escapan a su control.

Llave 2: La resiliencia. Esta capacidad de afrontar la adversidad, también incluye saber recuperarse. Para desarrollar la resiliencia es necesario resistir a la tentación de victimizarnos o de culpar a los demás, revisar las propias creencias para detectar cuáles nos están limitando, ocupar distintas posiciones perceptuales para ver las situaciones en perspectiva y dimensionarlas adecuadamente, y contar con estrategias para volver al centro cada vez que un estímulo nos desequilibre.

Llave 3: La gestión del estado. El estado en el que estamos no es fenomenológico, es una decisión. Dice Tony Robbins que la energía es un hábito. Aprender cómo generar la energía necesaria para lograr los estados físicos y emocionales que deseamos es esencial para lograr la confianza personal. ¿En qué estado necesitamos estar para llevar a cabo este proyecto, para aprender mejor, para liderar a nuestro equipo de manera inspiradora, para disfrutar la vida en todo su esplendor? Crear un ancla personal de confianza para activarla cada vez que lo necesitemos es un recurso potente, accesible y rápido.

Llave 4: Desarrollar estrategias ganadoras. La P.N.L., siendo "el arte del cómo", nos ofrece la rica posibilidad de usar nuestros canales sensoriales de manera intencional, sabiendo que el éxito de una estrategia es directamente proporcional a la cantidad de sentidos que usemos en la misma. ¿Necesitamos tener más confianza para vender un producto o servicio, para comunicarnos de manera asertiva, para transmitir conceptos claramente? Entonces, ¿Cómo podemos involucrar todos los sentidos posibles en nuestra receta de éxito? ¿Cómo lo hacen quienes descuelgan en eso que queremos hacer maravillosamente bien?



HABLEMOS DE CONFIANZA

Una mirada desde la PNL

Por Graciela Marchetti

15

Reforzar nuestra confianza personal es el primer paso. En ocasiones ponemos toda la atención en el cumplimiento de nuestras promesas a otros y vamos desestimando las que nos hacemos a nosotros mismos y que no llegamos a cumplir por falta de tiempo, de ganas, de compromiso con el resultado, etc. Inevitablemente esto afecta la confianza en nosotros mismos.

Aunque adoptemos una postura erguida, con la mirada hacia adelante, acompañada de una gestualidad de triunfo, si tenemos en nuestra lista de pendientes una colección de auto promesas incumplidas, la inseguridad se nos filtra por los poros, en el tono de voz, en la mirada que se desvía y la frase titubeante.

A menudo nos asalta la inquietud por saber en quién confiar sin preguntarnos cuán confiables somos para los demás. Stephen M. R. Covey sugiere, cuando de confianza en la relación con otros se trata, pensar en términos de "cuentas de confianza", en las que algunas conductas significan depósitos y otras, extracciones. Muchas veces los pequeños gestos y atenciones significan grandes depósitos. Es por ello que resulta revelador observar cuáles son las acciones de otras personas que nos inspiran confianza y cuáles las que resquebrajan nuestra confianza en ellos.

El maravilloso proceso de Modelado puede ser de profundo aprendizaje si nos proponemos lograr nuestra mejor versión, aprendiendo de las personas altamente confiables. Después de todo, los mejores lugares para trabajar, las mejores familias que podemos conformar, las mejores relaciones que podemos tejer son aquellos en los que se respira la confianza.

¿Cómo se mantiene y afianza esa confianza que construimos? Siendo claros y honestos en la comunicación, honrando la propia palabra, escuchando empáticamente, pidiendo disculpas cuando nos equivocamos, demostrando respeto a toda hora, son algunas de las conductas coherentes observadas por Covey y su equipo en los vínculos de índole personal y profesional.

Los cambios de paradigma, cuya transición estamos viviendo, nos traen la necesidad de construir, mantener y gestionar la CONFIANZA, como el factor que encierra la poderosa fuerza que nos lleva a la abundancia y prosperidad en todos los ámbitos de la vida.

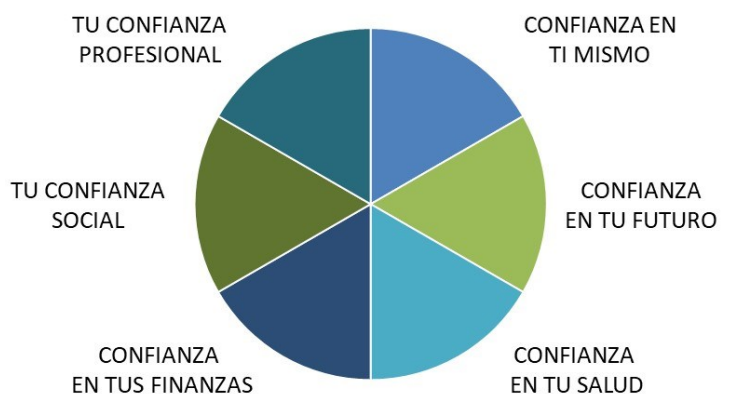
Explorar el vasto continente de la confianza nos permitirá confiar de manera inteligente y evitar algunos desengaños. Si logramos gestionar este factor en lo personal y lo vincular, tendremos más posibilidades de conformar una sociedad más confiable y más abierta a confiar inteligentemente.

Graciela Marchetti
Directora Espacio Namaste
Master Trainer P.N.L.; Coach Profesional; Consultora Educativa en Neuroaprendizaje.

LA RUEDA DE LA CONFIANZA

Mc Dermott desarrolló este modelo al que llama Rueda del equilibrio de la confianza, donde cada zona se relaciona con uno de los Niveles Lógicos de Robert Dilts.

Ser conscientes de nuestro grado de confianza en cada una de las áreas de nuestra vida, es un primer paso para comenzar a trabajar en cada una de ellas.



DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

16

El caballo perdido Cuento tradicional por paulo Coelho

Hace muchos años, en una pobre aldea china, vivía un labrador con su hijo. Su único bien material, aparte de la tierra y de la pequeña casa de paja, era un caballo que había heredado de su padre.

Un buen día el caballo se escapó, dejando al hombre sin animal para labrar la tierra. Sus vecinos – que lo respetaban mucho por su honestidad y diligencia – acudieron a su casa para decirle cuanto lamentaban lo ocurrido. Él les agradeció la visita, pero preguntó:

- ¿Cómo podéis saber que lo que ocurrió ha sido una desgracia en mi vida?

Alguien comentó en voz baja con un amigo: “él no quiere aceptar la realidad, dejemos que piense lo que quiera, con tal que no se entristezca por lo ocurrido”.

Y los vecinos se marcharon, fingiendo estar de acuerdo con lo que habían escuchado.

Una semana después, el caballo retornó al establo, pero no venía solo: traía una hermosa yegua como compañía. Al saber eso, los habitantes de la aldea, - alborozados, porque solo ahora entendían la respuesta que el hombre les había dado – retornaron a casa del labrador, para felicitarlo por su suerte.

- Antes tenías solo un caballo, y ahora tienes dos. ¡Felicitaciones! – dijeron.
- Muchas gracias por la visita y por vuestra solidaridad – respondió el labrador. -
¿Pero cómo podéis saber que lo que ocurrió es una bendición en mi vida?

Desconcertados, y pensando que el hombre se estaba volviendo loco, los vecinos se marcharon, comentando por el camino “¿será posible que este hombre no entienda que Dios le ha enviado un regalo?” Pasado un mes, el hijo del labrador, decidió domesticar la yegua. Pero el animal saltó de una manera inesperada, y el muchacho tuvo una mala caída, rompiéndose una pierna.

Los vecinos retornaron a la casa del labrador, llevando obsequios para el joven herido. El alcalde de la aldea, solemnemente, presentó sus condolencias al padre, diciendo que todos estaban muy tristes por lo que había sucedido.

El hombre agradeció la visita y el cariño de todos.
Pero preguntó:- ¿cómo podéis vosotros saber si lo ocurrido ha sido una desgracia en mi vida?

Esta frase dejó a todos estupefactos, pues nadie puede tener la menor duda de que un accidente con un hijo es una verdadera tragedia. Al salir de la casa del labrador, comentaban entre sí: “realmente se ha vuelto loco; su único hijo se puede quedar cojo para siempre y aún tiene dudas que lo ocurrido sea una desgracia”.

Transcurrieron algunos meses y el Japón declaró la guerra a China. Los emisarios del emperador recorrieron todo el país en busca de jóvenes saludables para ser enviados al frente de batalla.

Al llegar a la aldea, reclutaron a todos los jóvenes excepto al hijo del labrador, que estaba con la pierna rota. Ninguno de los muchachos retornó vivo.

El hijo se recuperó, los dos animales dieron crías que fueron vendidas y rindieron un buen dinero. El labrador pasó a visitar a sus vecinos para consolarlos y ayudarlos, ya que se habían mostrado solidarios con él en todos los momentos.

Siempre que alguno de ellos se quejaba, el labrador decía: “¿cómo sabes si esto es una desgracia?” Si alguien se alegraba mucho, él preguntaba: “¿Cómo sabes si eso es una bendición?” Y los hombres de aquella aldea entendieron que, más allá de las apariencias, la vida tiene otros significados.



马