

Alejandro Cuellar

La magia de la PNL



Comunicación, transformación
y poder personal

edaf



LA MAGIA DE LA PNL

ALEJANDRO CUÉLLAR

LA MAGIA DE LA PNL

**Comunicación, transformación y poder
personal**



MADRID - MÉXICO - BUENOS AIRES - SAN JUAN - SANTIAGO - MIAMI
2012

ISBN de su edición en papel: 978-84-414-3138-6

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

© 2012 Alejandro Cuellar

Diseño de cubierta: Gerardo Domínguez

© 2012 Editorial EDAF, S.L.U., Jorge Juan 68. 28009 Madrid (España) www.edaf.net

Primera edición en libro electrónico (epub): mayo de 2012

ISBN: 978-84-414-3187-4 (epub)

Conversión a libro electrónico: Genie Company

Índice

PRÓLOGO

INTRODUCCIÓN

¿Qué es la PNL?

Programación

Neuro

Lingüística

Áreas de aplicación

Cómo actúa la PNL

Qué posibilita la PNL

Elementos fundamentales de la PNL

Presuposiciones de la PNL

CAPÍTULO 1. SISTEMAS REPRESENTACIONALES

Visual

Auditivo

Kinestésico

Trabajo con submodalidades
Comparando mapas o «Mapeamiento» Comparativo
Cuatro pasos del aprendizaje
Seminario de 3 minutos para conseguir objetivos

CAPÍTULO 2. REGLAS DE LA MENTE

Filtros
Accesos oculares
Predicados Verbales

CAPÍTULO 3. COMUNICACIÓN

Cualidades básicas
Elementos básicos de la comunicación
Metamodelo del lenguaje
Generalizaciones
Distorsiones
Eliminaciones

CAPÍTULO 4. MODALIDADES DE COMUNICACIÓN

Empático - Respetuosa
Simpático - Confrontativa
Rapport
Congruencia e incongruencia
Acompañamiento de la incongruencia
Don «Pero»
Y o Aunque
Niveles neurológicos
Niveles neurológicos aplicados al objetivo

CAPÍTULO 5. POSICIONES PERCEPTIVAS

¿Qué es la hipnosis?

Autohipnosis

Inducción. Principios generales

Reglas de sugestión

La sesión de hipnosis

CAPÍTULO 6. METAMODELO INVERTIDO (MODELO MILTON)

Metáforas

Investigación transderivacional

CAPÍTULO 7. ANCLAS

Procedimiento en el anclaje

Anclas para añadir recursos

Cambio de historia personal

Ancla de poder personal

CAPÍTULO 8. INTEGRACIÓN DE POLARIDADES O *SQUASH* VISUAL.

Metaobjetivos

Línea del tiempo o Línea de la vida

CAPÍTULO 9. VALORES

Jerarquía de valores

Criterios

Metaprogramas

CAPÍTULO 10. CATEGORÍAS DE VIRGINIA SATIR

Estrategia Disney

Patrón del chocolate Godiva

CAPÍTULO 11. REENCUADRE EN SEIS PASOS

Swish

Cura rápida de fobias

CAPÍTULO 12. DESARROLLO DE UNA CONSULTA

Alex line

Modelo P. O. P. S. o T. O. T. E.

BIBLIOGRAFÍA

SOBRE MÍ

Prólogo

—¿Qué historia quieres vivir?

—¿Puedo elegir vivir una historia? —le pregunté a mi maestro.

—¿Acaso no lo haces?

Esa fue la contestación del doctor Chen. Era una típica respuesta que me mantenía en duda durante días. Recuerdo que semanas después de estar dándole vueltas, mientras me tomaba un café sentado en la terraza de un bar, se me acercó y me dijo:

—La mayoría de la gente está dormida y piensa que está despierta —se mantuvo en silencio durante unos largos minutos mientras miraba hacia algún lado de su interior; yo conocía esa mirada y sabía que podían pasar otras semanas hasta que volviera sobre el tema. De pronto continuó hablando.

—Fíjate bien y observa... y no me refiero a que mires a la gente, mírate a ti mismo. ¿Crees que esta historia que estás viviendo la has decidido tú?, ¿hasta dónde piensas que eres capaz de ser proactivo?, ¿cuándo te has convertido en el arquitecto de tu vida? —en ese momento se giró y me miró a los ojos esperando una respuesta.

—Yo tomo mis propias decisiones y soy responsable de mis acciones. No sé si soy el arquitecto de mi vida pero sí, al menos, el delineante.

Soltó una gran carcajada y empezó a reírse con tanta fuerza que pensé se

iba a partir en dos; la gente que estaba sentada en las mesas de al lado empezaron a mirarnos y a reírse también. El maestro tenía una risa muy contagiosa, sobre todo cuando no se reía de uno. Se levantó, me miró y me dijo:

—Bueno DE-LI-NEAN-TE, sigue pensando y a ver qué descubres.

Esa fue la primera lección sobre tener un marco de referencia que luego aprendí en PNL, y ese fue el primer momento de la arquitectura de mi historia.

El decidir qué historia quería vivir me llevó a buscar otras técnicas de profundización en mí mismo, en ese momento estudiaba Medicina Tradicional China, y quería saber más del ser humano, de su forma de pensar, de sus comportamientos, de las estrategias que aplicaban en su vidas y de cómo vivían sus historias personales. Este afán de conocimiento me llevó hasta la PNL, y aquí es donde empecé a escribir la historia de mi vida.

Como decía mi maestro: «Debes saber qué historia quieres vivir, qué personaje quieres ser en el teatro de la vida, de lo contrario puede ser que ocupe tu lugar un mal actor y te quedes sin público».

Sigo creando mi propia historia y ayudo a otros a crear la suya, y esto no hubiera sido posible sin conocer la PNL y sus maravillosas y exitosas estrategias.

Sinceramente espero que con este libro de PNL tú puedas acercarte al guion de tu vida siguiendo paso a paso todos los ejercicios que te propongo y practicando cada día; practica, practica y, cuando el cansancio invada tu cuerpo y tu mente, practica.

Ahora permíteme que te haga una pregunta:

¿Qué historia quieres vivir?

Introducción

En la década de los setenta un joven estudiante, Richard Bandler, terapeuta gestáltico y estudiante de psicología, y su profesor de lingüística, John Grinder, crean la PNL.

Todo comienza cuando Richard Bandler esta tomando notas y pasando a limpio los trabajos de varios genios de la comunicación y la terapia:

Virginia Satir, excelente terapeuta familiar que obtiene grandes éxitos en los conflictos familiares.

Fritz Perls, creador de la terapia Gestalt, la terapia del gesto.

Milton Erickson, el genio de la hipnoterapia reconocido mundialmente; en sus consultas utilizaba increíblemente el lenguaje y las metáforas, y producía cambios verdaderamente asombrosos.

Basándose en la observación de los patrones lingüísticos de estos tres genios y del antropólogo Gregory Bateson, padre de la teoría de sistemas y la comunicación humana, sintetiza la forma de aprender estas técnicas para poder enseñarlas a otras personas.

Bandler y Grinder definen la PNL como el estudio subjetivo de la experiencia, ya que la realidad y la experiencia no es posible medirlas desde un punto objetivo para las personas.

Cada uno de nosotros, según Richard y John, tiene su propia idea del

mundo, y esto hace que desarrollemos distintas estrategias y recursos para pensar, estudiar, amar, jugar, vivir, etc. La misma experiencia vivida por un mismo grupo de personas en el mismo momento difiere en las interpretaciones que cada miembro del grupo le asigna.

Por lo tanto, la PNL estudia los patrones de conducta de los seres humanos para de esta forma poder desarrollar y crear modelos para explicar el comportamiento y la comunicación humana.

En 1975 Bandler y Grinder publican su primer libro, *La estructura de la magia I. Lenguaje y terapia*.

En 1976 publican el segundo libro, *La estructura de la magia II*.

En 1977 publican el libro sobre PNL titulado *Neuro Linguistic Programming: A New Psychotherapy*, donde se da a conocer este modelo como un conjunto sistematizado de técnicas terapéuticas y de cambio general.

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

¿QUÉ ES LA PNL?

Las siglas PNL significan Programación Neuro Lingüística.

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

Programación: Se refiere a todos los procesos mentales, ya sean conscientes o inconscientes, que realizamos para la organización de nuestras estrategias operativas.

Déjame que te haga un paralelismo con el mundo de la informática, la programación sería el *software*, los programas que se instalan en el *hardware*.

Estos programas se han ido instalando a través de los aprendizajes, y la mayoría de ellos son instalados antes de los siete años. Se han ido aprendiendo a través de los padres, educadores, la sociedad, etc. Esto quiere decir que la mayoría de la gente utiliza programas que en su momento han sido útiles, pero tal vez ahora ya no lo sean; por ejemplo, y volviendo al mundo de la informática, imagina que tienes un ordenador de los primeros que salieron y sigues utilizando el sistema operativo MS-DOS. En un principio este sistema te fue útil, pero el problema es que ahora ya no es compatible con los nuevos programas, así que si quieres seguir utilizando MS-DOS vas a tener constantes fallos, ya que el sistema está anticuado.

Neuro: Es el sistema neurológico donde se guardan los programas. Para la PNL, neuro se refiere a todo el sistema, desde la punta del dedo gordo del pie hasta la coronilla, y no solamente al cerebro.

No estaría equivocado al decir que el sistema neurológico es el soporte de todos los procesos mentales.

Antonio Damasio, el eminente neurocientífico, en su libro *El error de Descartes*, editado por la editorial Drakontos, nos enseña que todo nuestro cuerpo es cerebro.

Lingüística: Es la exteriorización de todos los procesos mentales. La lingüística exterioriza lo que está grabado en la neurología, los programas, a través del lenguaje verbal y no verbal que, como vas a leer más adelante, se refiere al lenguaje digital y analógico.

Siguiendo el paralelismo con la informática, sería el teclado con el cual las personas acceden y comunican la información.

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

ÁREAS DE APLICACIÓN

La PNL se aplica en muy diversos campos debido a sus rápidos y duraderos resultados. Podemos ver cómo se utiliza en:

- Empresas, Negocios
- Educación, Escuelas
- Publicidad, *Marketing*
- Deportes, Trabajo
- Política, Espectáculo
- Evolución Personal

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

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

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

Empresas

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

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

espacio de tiempo.

Negocios

Desde abrir nuestro propio negocio hasta buscar nuevas estrategias que nos ayuden a diferenciarnos y obtener resultados por encima de la media.

Utilizando las herramientas que nos proporciona la PNL podemos aprender a ser flexibles, adaptarnos y, sobre todo, anticiparnos a los cambios e incluso ser nosotros mismos o nuestro propio negocio, el generador de nuevos cambios.

Educación

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

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

Escuelas

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

Ejemplo práctico:

Imaginemos un niño ante un problema que no sabe cómo resolver:

Niño: No lo entiendo, no sé que cómo encontrar la solución (cinestésico).

Maestro: Mira bien el enunciado y verás cómo encuentras la solución (visual).

Tanto el maestro como el niño están hablando con distintas modalidades, es como si hablaran distintos idiomas y no llegarán o le costará mucho al niño llegar a entender a su maestro.

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

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

Publicidad, *Marketing*

Hoy en día cada vez las agencias de publicidad y de *marketing* están utilizando técnicas de PNL, como por ejemplo el metamodelo del lenguaje, anclas de generación de estados positivos, definición del objetivos, etc.

La aplicación de estas técnicas hace que los anuncios o los estudios de mercado influyan cada vez más en nuestro comportamiento.

En estos momentos se ha generado una nueva denominación «*Marketing Emocional*», que nos lleva a pensar en la utilización de técnicas de competencia emocional y PNL.

Deportes, Trabajo

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

Estuve implementando un proceso de PNL al colombiano Camilo Sierra, campeón panamericano de monoleta, una especialidad de la natación. Tenía un récord de 20 segundos en piscina. Después de 15 minutos de entrenamiento en PNL y trabajando sus estrategias, su excelencia y sus creencias, bajó en 2 segundos su mejor marca.

Lógicamente, la técnica en la monoleta la practicaba con su entrenador cada día, pero como se demostró, lo que se decía a sí mismo y lo que sentía mientras nadaba mejoró con la PNL.

Política, Espectáculo

Solamente tenemos que poner la atención en el lenguaje de los grandes políticos, cómo saben llegar a la gente, cómo hacen que sus ideas sean compartidas por los votantes.

Son capaces de hacernos creer que ellos pueden realizar nuestros sueños.

Su manera de utilizar el lenguaje tiene un nombre dentro de la PNL, lenguaje hipnótico.

Este lenguaje hipnótico está basado en el modelaje de Milton Erickson.

Evolución personal

Tal vez este sea el campo donde la PNL consigue los mayores cambios.

Las personas que utilizan o asisten a seminarios, consultas, conferencias, etc., de PNL suelen sentir cambios en sus comportamientos, basta poner como ejemplo la cura rápida de fobias; solo es necesaria una sesión de unos pocos minutos para eliminar una fobia en cualquier persona.

CÓMO ACTÚA LA PNL

Ahora sabemos *qué* hace la PNL y nos interesa saber *cómo* lo hace.

La pregunta *cómo* es la más utilizada por los facilitadores en PNL, ya que nos lleva directamente a la estrategia y su organización por parte del cliente.

Para hacer esto, la PNL estudia los procesos y estrategias de la gente exitosa para luego poder enseñarlos.

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

Para poder llevar a cabo este modelado de la gente exitosa debemos quedarnos libres de prejuicios. Imagínate que estás aprendiendo algo nuevo, por ejemplo PNL, y toda la información que recibes la pones en tela de juicio antes de practicarla e incluso al mismo tiempo que la estás leyendo o escuchando; va a ser difícil que puedas aprender, ya que estas comparando toda la información con tus experiencias.

Mi maestro zen me decía que un alumno debe ser como una esponja, absorbe toda el agua sin discriminar. No elige en un principio qué tipo de agua va a absorber. Simplemente se llena y después se vacía de la utilizada.

Si prestas atención a los niños, estos hacen ese mismo proceso, se empapan de toda la información posible y después de practicarla empiezan a hacerla suya.

No se dicen esto ya lo sé, simplemente lo aprenden.

Si piensas que ya lo sabes todo ya no hay posibilidad de avanzar y, como dice el gran maestro Jalil Gibrán: «Cuando llegues al final de lo que debes saber, te darás cuenta que estás al principio de lo que debes sentir».

QUÉ POSIBILITA LA PNL

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

Recuerda:

Aprender es natural, estudiar requiere esfuerzo.

Aprender es natural, desde que nacemos constantemente estamos aprendiendo.

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

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

Es importante entender el metasignificado de la palabra comunicación:

Comunicación = Común Acción

En PNL, la comunicación es una acción común entre varias personas e incluso con uno mismo.

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

Ejemplo práctico:

Recuerda un momento donde estás hablando con una persona y le explicas algo (emisor) y estás observando la cara o la mirada que pone de fastidio, cansancio o hastío tu interlocutor (receptor). Tal vez ahora recuerdes cómo tu mensaje fue cambiando según lo que te transmitía ese lenguaje no verbal. Tal vez hasta tus emociones fueron cambiando.

Con la PNL tenemos la posibilidad de aprender a obtener los objetivos deseados, sin importar el resultado. La mayoría de las personas imaginan y se

centran en el resultado, no en el objetivo, y es ahí donde está básicamente el problema, en la formulación de objetivos. Las personas se centran en los resultados que quieren obtener pensando en el objetivo, y es totalmente diferente, no es lo mismo el objetivo que el resultado.

Ejemplo práctico de un directivo en mi consulta:

DIRECTIVO: Mi objetivo es terminar todo el proyecto antes de la fecha y que esté bien, de lo contrario me despedirán.

YO: ¿Cuál es tu objetivo? ¿Terminar el proyecto o que no te despidan?

DIRECTIVO: Las dos cosas.

YO: ¿Dónde está tu atención, en terminar el proyecto o en que no te despidan?

DIRECTIVO: En que no me despidan.

YO: ¿Y ese es el objetivo?

DIRECTIVO: No, ese es el resultado.

YO: Entonces, ¿donde está puesta tu atención?

DIRECTIVO: Donde no tiene que estar, porque eso me estresa y me saca del objetivo.

Podemos sacar el máximo aprovechamiento de nuestros propios recursos que ya tenemos y tal vez no los estemos utilizando. La PNL en realidad no nos enseña nada nuevo, lo que nos enseña es a ser conscientes de lo que ya sabemos hacer y aprender de otras personas lo que hacen bien.

La vida no nos va a presentar un problema para el cual no estemos preparados ya. Te puedo asegurar que la NASA no me va a plantear el problema de qué combustible tienen que llevar los transbordadores espaciales, no estoy preparado y no tengo los recursos necesarios para ese problema; pero sí los tengo para enfrentarme a cualquiera de los que se me presenten en mi vida diaria con mis clientes, pacientes, alumnos, mi empresa, etc.

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

Disminuir el estrés aprendiendo a estar aquí y ahora y sabiendo fluir con las emociones. El estrés es una reacción de defensa de nuestro sistema ante un «ataque» sea real o imaginado.

Ejemplo práctico:

Fíjate cuántas veces te observas pensando en una situación que no existe. Date cuenta de cómo tu respiración se altera, el ritmo se acelera y tal vez si prestas más atención podrás observar tus puños apretados y la mandíbula tensa, ¿no es así? Ahora toma consciencia de dónde estás en este momento, observa qué partes de tu cuerpo están tensas y relájalas, mira a tu alrededor y mueve los ojos, parpadea cada 3 ó 4 segundos conscientemente. Ahora dime, ¿aún sientes el estrés ó ya empiezas a recuperar la calma?

Como decía mi maestro, si te mantienes en el aquí y ahora te darás cuenta de que:

Este es el único momento que existe, si lo dejas pasar perderás la vida detrás de un futuro que nunca llega y de un pasado que ya no está.

Otra posibilidad es poder aumentar nuestra autoestima: vamos a aprender a querernos. Déjame que te haga una pregunta: ¿puedes vivir sin ti? Te puede parecer una tontería esta pregunta, pero cuántas veces estás haciendo algo por los demás, cuantas veces quieres algo y primero miras qué es lo que quieren los demás, cuántas veces te apetecería cantar, reír, bailar o llorar en la calle y no lo haces por lo que dirán los demás? Ahora ¿tienes la completa seguridad de que no puedes vivir sin ti?, ¿o es sin los demás?

Esta pregunta me la hice a mí mismo, y descubrí que no tenía nada de autoestima, no me amaba a mí mismo, así que sentía un gran vacío dentro de mí y esperaba llenarlo viviendo para los demás.

No te digo que debas olvidarte de los demás, de ser empático, ayudarlos, simplemente te digo que eso mismo lo tienes que hacer por ti primero. Si no eres capaz de amarte a ti, ¿cómo vas a poder amar a otros?

Puede parecer paradójico, pero para amar a los demás antes debo amarme a mí mismo. Recuerda las palabras de Jesucristo: «Ama a los demás como a ti mismo».

Por supuesto, hay muchísimas más posibilidades que las nombradas, pero eso te lo dejo a ti , a ver qué se te ocurre.

ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA PNL

La PNL nos enseña a ser precisos y efectivos en la comunicación para obtener los resultados deseados. Aprendamos a utilizar tres elementos importantes dentro de la PNL.

La **Elegancia**. Por supuesto, no me refiero a vestir a la última moda y elegantemente, que por otro lado cuanto más elegantemente vistamos más atención despertaremos.

La elegancia debe estar presente en los procesos de comunicación, que han de ser cortos, efectivos y estar centrados en la optimización del rendimiento.

¿Recuerdas cuando tus padres o tutores querían decirte alguna cosa importante, recuerdas las vueltas que daban para decírtelo, cuántas veces repetían las mismas palabras; recuerdas tu cara de cansancio y de agobio? Tal vez tengas hijos y ahora te des cuenta de que tú haces lo mismo y ves la reacción de ellos.

Recuerda: Cuando quieras decirle algo a alguien debes hacerlo «elegantemente, corto y efectivo al máximo utilizando las palabras justas y adecuadas»

Otro elemento fundamental en la comunicación es la **Flexibilidad**, para realizar un cambio inmediato. A veces no conseguimos nuestros objetivos y seguimos haciendo una y otra vez el mismo comportamiento, como si pudieras conseguirlo por agotamiento.

Debemos ser flexibles con nuestro propio comportamiento para ser capaces de modificarlo tantas veces sea necesario hasta conseguir nuestro objetivo.

Tal vez este elemento sea, según mi experiencia, el más difícil de lograr por las personas.

Y por último, pero no menos importante, es la **Precisión** en los detalles para poder apoyarnos en ellos hasta poder prever los resultados.

Es importante ser precisos en los detalles de la comunicación verbal y no verbal para comunicar exactamente lo que queremos comunicar y ser

precisos, también, en las estrategias para llegar a conseguir los objetivos.

PRESUPOSICIONES DE LA PNL

En sí, la PNL es pragmática al utilizar y descubrir modelos útiles y eficaces para llevarlos a la práctica. La PNL no tiene nada que ver con teorías impracticables ni con teorías terapéuticas ni psicológicas. No intenta explicar el mundo, solo coge lo mejor de cada técnica, especialidad, conocimiento, comportamiento o ciencia, y pone todo el empeño en desarrollar un modelo consciente para que pueda ser aprendido y enseñado de una manera rápida y útil.

Todo esto lo hace teniendo en cuenta toda una serie de presuposiciones que nos ayudan a entender el funcionamiento de las personas y cómo se manejan en su entorno.

En este primer capítulo vamos a estudiar algunas de las más importantes y utilizadas:

El Mapa no es el territorio

Tenemos la «absoluta certeza» de que la idea que tenemos del mundo es la realidad absoluta y la única posible. El mundo, o la idea que cada persona tiene, es totalmente distinta y sin embargo actuamos como si fuera la única posibilidad que existe ya que nuestro mapa así nos lo indica. Esta suposición nos limita ya que nos lleva a confundir las experiencias propias y subjetivas de la realidad.

Es importante que amplíemos nuestro mapa del mundo con nuevos recursos, nuevas creencias, capacidades, habilidades, comportamientos, etc., ya que de este modo estaremos más próximos a la «realidad».

Ningún mapa es más real, verdadero o mejor que el mapa de otro

Cada mapa es útil en un momento determinado y en un contexto determinado para la persona que utiliza ese mapa.

¿Cuántas veces has pensado después de haber pasado un tiempo que podías haber hecho otra cosa? En ese momento hiciste lo que tu mapa de la realidad te decía que debías hacer.

Todas las personas tienen su propio mapa del mundo

Todas las personas tienen su propio mapa y este es creado según su genética, la sociedad o la cultura donde se desenvuelve, según sus propias creencias y la historia personal. El mapa va creciendo con la propia persona.

No es la realidad lo que limita a las personas, sino el uso que hacemos del mapa y la percepción a través de él

La idea que tenemos de la realidad es lo que nos limita, no la realidad misma. Como dice Byron Katie:

La realidad es más benévola
con nosotros que nuestra idea
de la realidad.

No es igual la realidad a la experiencia de la realidad de cada persona

Como dice Antonio Damasio: «Sabemos que es imposible que podamos vivir la realidad. Nuestro sistema neurológico no está preparado para ello».

Todas las personas tienen la capacidad de hacer sus propios mapas más efectivos y útiles

Cuantas más posibilidades, alternativas, recursos, habilidades y capacidades de aprender, más rico y útil será nuestro mapa. Podemos cambiar, ampliar y enriquecer nuestros mapas para aplicarlos a nuestro

entorno y experiencia.

Déjame que te haga una pregunta: ¿Recuerdas el segundo elemento fundamental de la PNL? ¡¡¡Exacto!!! La flexibilidad. ¿Ves? Este es un elemento fundamental para hacer el mapa más útil y efectivo.

No existe el fracaso, solo resultados

Esta suposición es muy interesante, ya que quita la atención en el fracaso y la pone en el resultado, y así abre una nueva oportunidad en el aprendizaje; de los fracasos podemos aprender poco, de los resultados podemos aprender y construir nuevas maneras de actuar.

Los comportamientos no son nuestra identidad

Debemos aprender a diferenciar lo que hacemos de lo que somos.

Por ejemplo: ¿Cuántas veces te has dicho «soy un patoso con los ordenadores? ¿Te refieres a ti? ¿A tu identidad? ¿O a tu comportamiento con los ordenadores?

«Tú no eres lo que haces; haces según tu comportamiento.»

Todo comportamiento tiene una intención positiva

Si tuviera que decirte la presuposición más importante de la PNL, te diría que es esta. No podemos entender la PNL sin esta presuposición, así que por favor repásala, grábatela y tenla siempre presente.

En cada momento y en cada situación las personas hacen lo mejor que saben hacer. Las personas deciden en cada momento la mejor opción que tienen.

No podemos sacar el comportamiento del contexto donde se produjo la decisión.

Esta intención positiva o ganancia secundaria puede servirnos para protegernos, evitar el dolor, ser aceptados, sentirnos seguros, preservarnos de algo, etc.

Así que, por favor, no critiques tu comportamiento en un determinado contexto, obsérvalo y descubre cual es la intención positiva y podrás aprender muchísimo de ti.

Es imposible no comunicar

La comunicación es la base fundamental de todas las actividades humanas, así que todo comportamiento, gesto, postura, lenguajes es comunicación.

La comunicación tiene dos canales consciente e inconsciente. El lenguaje es la expresión de la estructura superficial (consciente) que utilizamos para poder expresar las emociones, sentimientos y recursos personales que existen en nuestra estructura profunda (inconsciente).

El cambio produce cambios

Si tienes siempre el mismo comportamiento, las mismas acciones, las mismas actitudes; si continuas haciendo lo que estás haciendo al final vas a obtener los mismos resultados.

Si quieres algo nuevo en tu vida, tendrás que realizar un cambio en tu comportamiento hasta que consigas algo diferente y seguir así hasta obtener lo que quieres.

Todas las personas tiene los recursos que necesitan

Las personas debemos descubrir nuestros propios recursos y saber cómo utilizarlos para realizar los cambios deseados.

Los recursos y nuestras capacidades dependen de nuestras posibilidades físicas y el conocimiento del modelo del mundo que tenemos.

Ahora te invito a que, basándote en las presuposiciones anteriores, empieces a ensayar nuevas conductas.

Por favor, no quieras empezar convirtiéndote en líder del mundo, empieza por pequeños cambios, y estos te llevarán a grandes dichas.

Capítulo 1

Sistemas representacionales

Todas las distinciones que somos capaces de realizar los seres humanos en relación con nuestro mundo interno y/o externo y nuestro comportamiento se pueden representar de manera adecuada a través de nuestros sistemas de percepción: visual (vista), auditivo (oído), cinestésico (sensaciones corporales y gustativas/olfativas).

A este conjunto lo denominamos sistema representacional.

RICHARD BANDLER y JOHN GRINDER

Llamamos sistemas representacionales en PNL a nuestros órganos de los sentidos, que son los que nos ponen en contacto con la «realidad» para poder interactuar con ella.

Los órganos vista, oído, tacto, gusto y olfato nos conectan con nuestra imagen del mundo a través de unas cualidades propias de cada uno de ellos, y de esta forma podemos codificar nuestra experiencia. Estas cualidades son lo que en PNL se denomina submodalidades.

Fíjate que al explicar una experiencia le das distintas cualidades para describirla lo más aproximadamente posible y lo haces utilizando los distintos canales sensoriales que en PNL denominamos como VAKOG:

Visual

Auditivo
Kinestésico (sensaciones)
Olfativo
Gustativo

Para nuestro propósito utilizaremos solo tres, VAK. Olfativo y gustativo los incluimos en el Kinestésico, también llamado Cinestésico.

Vamos a aprender algunas de las submodalidades cuando recordamos o experimentamos una vivencia:

VISUAL (Imágenes)

Podemos ver las imágenes en movimiento o estáticas. En color o en blanco y negro. Cerca o lejos. Ver la imagen enmarcada o panorámica. A la derecha o a la izquierda o en varias posiciones y distancias. Podemos vernos asociados (como actores) o disociados (como espectadores). Claras u oscuras.

Te animo a que experimentes sobre ti cómo recuerdas las imágenes de una experiencia pasada. Prueba, es divertido y servirá para después empezar a cambiar experiencias desagradables.

¡¡¡Venga, arriba!!! Muévete y empieza a practicar. Esto no es teoría, siempre es práctica.

AUDITIVO (Sonidos)

Observemos el volumen alto o bajo. El sonido puede ser continuo o discontinuo. El ritmo es rápido o lento. Los sonidos están en estéreo o en mono (¿te parece raro?). Hay ruidos o voces. La dirección del sonido es de frente, de un lado, de atrás, etc. El sonido es externo o interno.

Otra vez te invito a que descubras nuevas submodalidades en ti y a que no

des por hecho que solo existen estas.

KINESTÉSICO (Sensaciones, olores y sabores)

Observemos dónde localizamos la sensación, en qué partes del cuerpo. Qué tipo de sensación. Presión o expansión. Textura. Densidad. Temperatura. Movimiento o estática. Humedad, sequedad. Pesadez, ligereza. Interna, externa. Olor, sabor. Dolor, placer.

Ahora sigue tú buscando sensaciones propias tuyas, yo voy a buscar las mías tomándome un café.

TRABAJO CON SUBMODALIDADES

Mmmmm, qué rico estaba el café. La cafetería donde voy está en un parque, lleno de árboles y con un pequeño estanque de aguas cristalinas. Tiene distintos niveles de altura, con una gran variedad de plantas y flores. Hay una zona para practicar deportes y tres pequeños parques infantiles donde juegan los niños alegremente, riéndose y gritando. Puedes pensar que existe mucho ruido entre los gritos de los niños y sus padres llamándolos, combinados con los golpes de las pelotas contra las paredes o en las canchas de baloncesto, pero todo eso queda apagado por los árboles y los setos coronados por olorosas flores de brillantes colores. Quiero decirte que se respira paz y tranquilidad; es un lugar ideal para relajarte un momento del estrés del trabajo, te puedes sentar en los múltiples bancos e incluso sentarte en la hierba y sentir su frescor, o tal vez, como hago yo, sentarte en la terraza de la cafetería y sentir la brisa suave en la cara mientras me embriaga el olor maravilloso del café que tan bien sabe hacer Marta. A veces me quedo como en trance sintiendo la taza caliente en mis manos mientras mi imaginación vuela y se me ocurren mil pensamientos, ideas y preguntas como:

«¿Te has dado cuenta cómo he utilizado todas las submodalidades visuales, auditivas, kinestésicas, olfativas y gustativas?».

Va, ahora te toca a ti. Describe una experiencia donde utilices todas las submodalidades, escríbelas como he hecho yo. Luego te preguntaré por ellas.

¡Muy bien! Vamos a ver cómo has realizado el ejercicio. Te voy hacer preguntas sobre las submodalidades de tu ejercicio y estas serán las que deberás hacer siempre que quieras entender la experiencia de una persona:

Descubriendo Submodalidades

Visuales

La imagen que recuerdas...

¿Es en blanco y negro o en color?

¿Es nítida o borrosa?

¿Cómo es el tamaño de la imagen?

¿Dónde se sitúa, cerca, lejos, delante, arriba, abajo, derecha, izquierda, etc.?

¿Está encuadrada o es panorámica?

¿Tiene movimiento o es estática?

¿Estas asociado (actor) o disociado (espectador)

Es interesante esta forma de explorar sobre las imágenes que tenemos de nuestras experiencias, ¿verdad?

Muy bien, vamos a pasar a las auditivas.

Auditivas

Los sonidos que recuerdas...

¿Fuertes o débiles?

¿Se oyen de un solo lado (mono), de ambos lados (estéreo) envolvente?

¿De dónde provienen?

¿El ritmo es rápido o lento?

¿Grave o agudo?

¿La distancia es cercana o lejana?

¿Es interno o externo a ti?

¿Tienes diálogo interno, te estás diciendo algo mentalmente?

¡¡¡Vaya, vaya!!! Vamos descubriendo cada vez más cosas interesantes sobre nosotros mismos, ¿eh? Pues que nos sirva de estímulo y pasemos al siguiente ejercicio.

Kinestésico

La sensación...

¿Cómo es la sensación?

¿Dónde la sientes, la sitúas?

¿La sensación es estática o se mueve?

¿Tiene una forma en concreto, pesada, ligera, presión, expansión, etc.?

¿Cómo es la temperatura, cálida, fría, húmeda, seca, etc.?

¿Es prolongada o aparece y desaparece (intermitente)?

¿La sientes internamente o externamente?

¡¡¡Ahah!!! Esto es cada vez más interesante, y solo hemos empezado.

Ahora vamos a aprender a cambiar una experiencia desagradable que tal vez te venga a la memoria constantemente y no te deje un momento de tranquilidad.

Este ejercicio que vas a aprender trabaja con todas las submodalidades y es muy efectivo, y por si fuera poco, sencillo; hasta los niños lo hacen, se llama:

COMPARANDO MAPAS O «MAPEAMIENTO» COMPARATIVO

Experimenta e identifica un recuerdo agradable

Quiero que recuerdes una experiencia agradable. Identifica un recuerdo

agradable y que te sea útil en este momento del libro.

Cuando ya estés listo apunta en una hoja todas las cualidades visuales, auditivas y kinestésicas, recuerda lo que llamamos submodalidades.

Apúntalas en un lado de la hoja, por ejemplo en el lado izquierdo y de arriba abajo.

Bien este es el primer paso. Ahora vamos al segundo, pero primero, tienes que cambiar de lugar, luego aprenderás que a esto le llamamos anclas espaciales.

Identifica y experimenta un recuerdo desagradable

Como ahora estamos aprendiendo procura que no sea un recuerdo ni una experiencia traumática ni muy desagradable. Busca un pequeño recuerdo que te inquiete un poco.

Vuelve a apuntar las submodalidades visuales, auditivas y kinestésicas, ahora en el lado derecho de la hoja.

Contrasta las diferencias

Ahora viene lo interesante.

Fíjate que hay diferencias entre una experiencia y otra en las submodalidades, de lo contrario no sabrías distinguir entre una experiencia agradable de otra desagradable, ¿no te parece asombroso?

Esto es una ventaja porque ahora podemos realizar La Magia.

Mapeamiento Comparativo

Ponte otra vez en el lugar de la experiencia desagradable y recuérdala.

Mientras haces esto, ve poniendo las submodalidades que sean diferentes del recuerdo agradable al desagradable. Las que sean iguales déjalas, no

tienen importancia.

Pon atención a los cambios que se producen, ya que cuando pones las submodalidades agradables que eran diferentes en la experiencia desagradable esta deja de tener ese sentido.

Si lo has hecho bien, y estoy seguro de que sí, ya no la recuerdas como desagradable. Veo esa sonrisilla asomando entre tus labios, bien eso me gusta.

Ejemplo práctico:

En una demostración en la clase, una alumna describe las submodalidades. Está situada a mi derecha:

YO: Pregunto sobre las submodalidades visuales.

ALUMNA: Hay color, cerca, la imagen es panorámica, está delante, tiene movimiento, estoy asociada.

YO: Muy bien. Describe el sonido.

ALUMNA: Es un sonido débil, interrumpido, envolvente, está cerca, no hay dialogo interno.

YO: Lo estás haciendo muy bien. ¿Qué sensaciones tienes?

ALUMNA: Sensación de ligereza, cosquilleo, como mariposas en el estómago, interna.

YO: Fantástico. Ponte en este lugar. Está a mi derecha y la cambio a mi izquierda. Ahora quiero que recuerdes una situación desagradable.

ALUMNA: (Pensando).

YO: (Estoy calibrándola [observándola] y veo cómo la expresión de su cara va cambiando de tranquilidad a una tensa y su cuerpo se empieza a encoger).

ALUMNA (suspirando): Ya está.

YO: ¿Qué imágenes te vienen ahora?

ALUMNA: Esta imagen es gris, está cerca, es como si estuviera encuadrada, delante de mí, es estática como una foto, y parece que estoy dentro, asociada. (En este momento la alumna inclina su cuerpo hacia atrás.)

YO: Mmm, dime, ¿qué oyes?

ALUMNA (inspirando profundamente y contrayendo la cara): Muy fuerte, interrumpido, los gritos se interrumpen; en mono, solo viene de enfrente de mí; muy cerca, siento que casi me tocan la cara; hay diálogo interno, me digo: lárgate.

YO: Está bien. ¿Qué sensaciones tienes?

ALUMNA: Una sensación terrible de pesadez, parezco petrificada; presión, en el pecho, interna.

YO: Lo estas haciendo muy bien. Ahora dime de qué color es el caballo blanco de Santiago (jejeje, este truquillo no te lo dije antes pero sirve para distraer de la

experiencia anterior).

ALUMNA: (Se me queda mirando extrañada y antes de contestar la cambio a otro lugar y le explico).

YO: Realmente lo has hecho muy bien. Ahora vamos a realizar los cambios de submodalidades. Ponte otra vez en el mismo lugar de tu experiencia desagradable y haz lo que te voy diciendo.

ALUMNA (poniéndose en el lugar desagradable): Muy bien.

YO: Vuelve a experimentar esa situación desagradable.

ALUMNA: (Empieza a entrar de nuevo en la experiencia).

YO: Ponle *Color*, sigue dejándola cerca, haz que la imagen sea *panorámica*, déjala delante de ti, dale *movimiento* y *disóciate*, *conviértete en espectadora*.

ALUMNA (asintiendo con la cabeza): Ya está.

YO: Muy bien, ahora los sonidos. Pon el sonido *débil*, interrumpido, hazlo *envolvente*, déjalo cerca, *quítale el dialogo interno*.

ALUMNA: Sí.

YO: Vamos a cambiar algunas sensaciones. Pon una sensación de ligereza, de cosquilleo de mariposas en el estómago, déjala que sea interna.

ALUMNA: Ya está.

YO: Por favor, ¿puedes recordar otra vez la experiencia desagradable?

ALUMNA (titubeando): Mmmm... no, no, no ... (me mira sorprendida) no consigo revivir la experiencia, no me produce ningún efecto.

YO: Muy bien, gracias. Eso es todo.

Semanas después seguía sin poder sentir lo desagradable de aquella experiencia.

Fácil, ¿verdad? Te he marcado en cursiva las submodalidades que eran diferentes y las pones en la experiencia desagradable.

En este ejercicio es indispensable que disocias siempre a tu cliente.

Ahora déjame que te haga una pregunta: ¿A que no sabes cuál es la experiencia desagradable de la alumna del ejemplo? Yo tampoco. No nos interesa saber la vida de nuestros clientes, solo cómo ellos la interpretan. Y eso lo sabemos a través de... LAS SUBMODALIDADES.

Muy buen trabajo, venga celébralo y date un capricho, yo me daré otro, y no te preocupes si en un principio no te ha salido bien, todo lleva su tiempo y la práctica hace grandes maestros.

Para que sigas con buen pie este libro te voy a recordar los procesos por los cuales pasamos todas las personas a la hora de aprender. A estos procesos se les llama los cuatro pasos del aprendizaje.

CUATRO PASOS DEL APRENDIZAJE

Como ya te he dicho antes, para aprender necesariamente seguimos estos cuatro pasos:

Incompetencia – Inconsciente

Incompetencia – Consciente

Competencia – Consciente

Competencia – Inconsciente

Vamos a estudiarlos juntos.

Incompetencia – Inconsciente

Este primer paso vendría a decir «Yo no sé que no sé».

Para entenderlo bien, voy a utilizar el ejemplo de aprender a conducir un coche.

Cuando soy pequeño, muy pequeño, no tengo ni idea de lo que es un coche, no sé diferenciarlo de otras cosas (inconsciente) y no sé conducirlo (incompetente). Así que podemos decir que soy un incompetente, porque no sé conducirlo, e inconsciente, porque ni siquiera tengo idea de que no sé hacerlo.

Incompetencia – Consciente

!!!Ahahahaha!!! Pero un día descubro que mis padres saben conducir un coche, por supuesto pienso que lo saben todo de todo; y también me doy cuenta (consciente), de que yo no sé conducir (incompetente).

¿Te das cuenta? Descubro que conduciendo soy un incompetente y lo tengo claro, jejeje, soy consciente.

Competencia – Consciente

Sabiendo el paso anterior, ¿qué es lo que hago? Me voy a una autoescuela y aprendo a conducir. En un principio estoy conduciendo con toda mi atención puesta en el coche, apago la radio para aparcar; cada vez que entro en el coche sigo el mismo proceso de colocar los espejos, cinturones, comprobar luces, etc. Y cuando ya estoy conduciendo, presto muchísima atención a cada movimiento sin distraerme.

En este momento me he convertido en un competente, tal vez un poquillo peligroso para los otros conductores, consciente ya que toda mi atención está puesta en el volante.

Competencia – Inconsciente

Este es el paso de la maestría y también donde se producen más accidentes.

En este momento ya tengo experiencia, soy totalmente competente y conduzco el coche sin poner toda mi atención en el (inconsciente). Puedo poner la radio, mirar fuera del coche, es en este momento donde se producen la mayoría de los accidentes, ya que mi atención se desvía hacia otras cosas, hablar por teléfono, buscar en el GPS, encender el cigarrillo, algunas mujeres se maquillan, etc. Realmente nos volvemos inconscientes al volante de un coche.

Quiero que entiendas que estos cuatro pasos se realizan en este mismo orden y no podemos saltarlos. Y también se dan en todas las áreas de la vida.

Un truco:

Cuando te cueste aprender algo o pienses que no tienes la suficiente preparación, pregúntate en qué paso estás. Solo tendrás que seguir avanzando.

Bueno, ahora que hemos aprendido estos cuatro pasos, vamos a empezar a conseguir objetivos, y para este ejercicio te propongo el seminario de los 3

minutos que le propusieron a Richard Bandler.

SEMINARIO DE 3 MINUTOS PARA CONSEGUIR OBJETIVOS

Se cuenta en el mundillo de la PNL que un día a Bandler le desafiaron a impartir un seminario de 3 minutos y aceptó. El resultado fue el siguiente.

Richard dijo que para conseguir un objetivo eran importantes tres pasos:

- Definición
- Agudeza
- Flexibilidad

Definición del objetivo con toda la precisión posible y que fuera personal. No serviría que mis hijas me quieran, en todo caso debería ser yo quien quiera a mis hijas, eso sí es personal.

Agudeza para saber si todo lo que estoy haciendo me lleva a conseguir mi objetivo. Imagínate que quiero ahorrar 6000 euros y estoy comprándome cosas y gastando todo el dinero y ni siquiera miro el extracto del banco. Poco a poco me voy alejando cada vez más de mi objetivo y no me doy cuenta. No tengo agudeza.

Flexibilidad. Si lo que estoy haciendo no me lleva a conseguir mi objetivo, tendré que tener flexibilidad de pensamiento y de comportamiento hasta conseguir mi objetivo.

Ahora la pregunta importante. ¿Has calculado el tiempo? ¿He pasado de los tres minutos?

Es importante entender que las personas con más alternativas tienen más opciones de conseguir los objetivos y, por lo tanto, mayor control sobre el resultado.

Déjame que te ponga un ejemplo práctico sobre un trabajo con un alumno en una clase.

Quiero que observes cómo la indefinición del objetivo hace que este se pierda y no pueda ser alcanzado.

A veces el no conseguir un objetivo, no es porque sea imposible, dificultoso, no estemos preparados, etc., es simplemente porque no hemos sabido definirlo y, como dice Lewis Carroll a través del personaje el gato en *Alicia en el país de las maravillas*, cuando esta le pregunta si va por buen camino, el gato le contesta:

Si no sabes adónde vas, cualquier camino es bueno para perderse.

Recuerda que el primer paso para la consecución del objetivo debe ser personal, definido y detallado. Veamos este ejemplo de un alumno en clase.

Definición de objetivo:

ALUMNO: Quiero ganar al mes lo mismo que él (señala a otro alumno que había definido ganar 4 000 euros al mes).

YO: ¿Cuánto quieres tú?

ALUMNO: Lo mismo que él.

YO: No sirve esa definición, tienes que decidir cuanto es lo que quieres ganar al mes TÚ.

ALUMNO: Esa misma cantidad.

YO: ¿Qué ocurre contigo que no puedes decirme una cifra exacta?

ALUMNO: Me suena muy fuerte 4 000 euros al mes.

YO: Si te suena muy fuerte decir 4 000 euros al mes, ¿piensas que podrás conseguirlos?

ALUMNO: No, pero es lo que quiero.

YO: ¿Pero? (Fritz Perls decía que el *pero* era un borrador universal de lo que no es útil en la comunicación.)

ALUMNO: Si él puede conseguirlo, yo también.

YO: Ese es el objetivo de él. ¿Cuál es el tuyo específicamente?

ALUMNO: No lo sé.

YO: Escúchate a ti mismo diciendo un objetivo que para ti suene bien, ¿cuál sería?

ALUMNO: Que me aumenten el sueldo.

YO: Muuy bien, ¿cuánto de aumento?

ALUMNO: 200 euros más al mes.

YO: 200 al mes, ¿estaría bien para ti?

Alumno: Sí (sonriendo).

YO: Muy bien, entonces vamos a desarrollar las estrategias.

Y seguimos con otros ejercicios para conseguir los objetivos que más adelante aprenderemos en este libro.

Al cabo de unos meses vino contento a la clase de PNL porque había conseguido su objetivo, adivina cuál... exacto, el aumento de sueldo.

Vuelvo a hacer hincapié sobre el hecho de que es muy importante tener el objetivo bien definido, especificado y que sea personal.

El objetivo es como la brújula, si no está bien calibrada nos perderemos en el trayecto.

Si tenemos claro el objetivo, te puedo asegurar que ya tenemos la mitad ganada, ¿a que merece la pena trabajarlo bien?

Ahora te toca a ti. Define un objetivo y sigue estos tres pasos. Más adelante volveremos a realizar otro ejercicio más profundamente. Como dicen los deportistas, esto es solo para ir calentando.

Capítulo 2

Reglas de la mente

Tienes que aprenderte estas reglas de la mente, ya que te serán de mucha ayuda para entender los procesos, tanto tuyos como de tus clientes o pacientes.

La vida y la mente son sistemas que están en continuo proceso de cambio y de transformación.

Estos procesos de cambios lo que buscan es el equilibrio y la armonía. Al fin y al cabo, si le preguntáramos a cualquier persona en cualquier parte del mundo, y yo lo hecho en todos mis viajes, ¿qué es lo que realmente quieren?, más o menos todos contestarían lo mismo: tranquilidad, paz, armonía, disfrutar de la familia, etc.

Todos estos cambios ocurren permanentemente en nuestra vida, en la mente y en el universo.

Como decía Heráclito:

«Nada es permanente excepto el cambio».

Todo pensamiento o idea causa una reacción física

Sabemos por estudios realizados y, sobre todo, por experiencia propia, que cualquier pensamiento puede afectar a todo nuestro sistema.

Antes hicimos un ejercicio sobre el estrés y vimos enseguida cómo una idea que teníamos sobre una situación estresante comportaba un cambio en la respiración, la circulación, etc.

Seguramente conocerás algún caso o algún amigo que se le ha diagnosticado una úlcera de estómago y el médico le ha recomendado tranquilidad y que reduzca su estrés.

Debemos entender que cualquier idea o una emoción intensa puede afectarnos a distintos niveles orgánicos e incluso llegar al inconsciente y provocar distintos síntomas físicos o psicológicos.

Aquello que esperas se hace realidad

Esto no quiere decir que pienses en el éxito y te quedes sentado esperando a que llegue.

Mi tío Domingo me decía: «Alejandrino, la suerte no le llega al que está sentado en el sofá. Tienes que ir a buscarla».

La verdad es que este consejo siempre me ha guiado hacia mis objetivos.

Los pensamientos, las repeticiones y la actitud positiva te ayudarán a conseguir los objetivos que quieres o al menos ponerte en un estado de acceso al éxito como yo lo llamo.

¿Has visto alguna vez algún pesimista con éxito?, ¿con buena salud?, ¿feliz?, ¿contento?... no hace falta que siga, ¿verdad?

Por el contrario, la actitud pesimista y el derrotismo, coarta tus acciones, limita tus propias posibilidades y te centra en el fracaso, no en lo que quieres conseguir; y si delante de tus ojos solo ves fracaso, ¿qué crees que vas a obtener?

Date cuenta de que las personas que más hablan de enfermedades, son los enfermos.

La imaginación tiene poder

Cuando tratamos con nuestra mente o la de otros, la imaginación es muchísimo más poderosa que el conocimiento o la información.

La imaginación es lo más poderoso que tiene el ser humano. Puede impulsarte a las cimas más altas o hundirte en el abismo más profundo.

Muchos de mis clientes o alumnos me dicen que ellos no tienen imaginación, algo imposible.

Tal vez tú seas una de esas personas que creen que carecen de imaginación; si es así, déjame que te haga unas preguntas: cuando te miras al espejo, ¿cómo sabes que eres tú?, cuando vas al trabajo o a tu casa, ¿cómo sabes que ese es el camino? Por la imaginación.

Incluso ahora que estás leyendo este libro, estas imaginando lo que estás haciendo e imaginas que la siguiente página también estará escrita en tu idioma.

Levanta la cabeza y observa; TODO lo que ves, escuchas o sientes antes de existir o de ser creado fue imaginado.

Edison no se encontró una bombilla y pensó en inventarla. Primero la imaginó y después la creó.

Dos ideas opuestas mantenidas al mismo tiempo indefinidamente en nuestra mente generan conflicto

Cualquier persona tendrá un conflicto si mantiene dos ideas o pensamientos contradictorios durante mucho tiempo.

Imagínate que el valor de una persona esté en contradicción al mismo tiempo con un pensamiento, esto puede llevarlo a un sufrimiento extremo.

Se me ocurre que muchos de los llamados «pecados» tienen que ver con esta regla de la mente.

Cualquier idea aceptada por nuestra mente inconsciente

permanece hasta que otra nueva idea la reemplace

Toda idea aceptada por el inconsciente tiende a permanecer y a convertirse en creencia o comportamiento habitual. Es como un programa informático, lo usamos siempre y somos reticentes a cambiar de programa por la comodidad de lo conocido. Solo cambiaremos este programa (idea) cuando deje de sernos útil.

Tus creencias solo son pensamientos que no los has criticado.

Cualquier síntoma implementado emocionalmente en el tiempo tiende a generar cambios orgánicos

Esta regla tiene mucho que ver con la primera «todo pensamiento o idea causa una reacción física».

En la mayoría de los casos podríamos decir que las personas con comportamientos hipocondríacos siguen a rajatabla esta regla.

Cuanto más cambios de ideas se lleven a la práctica menos resistencia habrá a los sucesivos cambios

Cuanto más cambios produzcamos en nuestras vidas más flexibilidad y más ampliación de nuestro mapa tendremos.

Y esta flexibilidad y amplitud de mapa producirá más cambios a su vez.

¿Te imaginas, ahora ya sabes que puedes imaginar, cuantas posibilidades se abren con esta regla?

Cuanto más esfuerzo consciente menor es la respuesta inconsciente

¿Recuerdas cuando esperabas que vinieran los Reyes Magos o Papá Noel, y te decían que te durmieras pronto o si no te quedarías sin juguetes?

Cuánto esfuerzo y no lo conseguías hasta que al final la ansiedad y el cansancio podían contigo y terminabas durmiéndote.

A veces por mucho que lo intentemos conscientemente no lo conseguimos. El inconsciente no puede ser dominado por la mente consciente.

Puede que alguna de estas reglas te sorprendan, que pienses que no puede ser así y esto se debe a tus propios filtros. Recuerda que al principio cuando te hablaba sobre el modelado de las personas excelentes, te decía que se debía hacer sin filtros.

Para aprender debemos dejar de lado los filtros, de lo contrario, cada aprendizaje va a ser pasado por el tamiz de estos filtros y perderemos mucha información que no cuadra con nuestras ideas del mundo. Literalmente debemos vaciarnos de nuestros filtros.

No vivimos la realidad, vivimos la idea de nuestra versión de ella.

Vamos a estudiar los filtros:

FILTROS

Existen varios filtros:

- Internos
- Externos
- Culturales
- Sociales
- Familiares

- Educativas

Internos

Los filtros internos están unidos a nuestras emociones, nuestros valores y creencias del mundo.

Son los filtros perceptivos internos.

Estos filtros están conectados a los filtros sensoriales que son nuestros órganos de los sentidos.

A nivel de comunicación hay tres filtros muy importantes que nos limitan o que nos potencian según los utilizemos.

Estos filtros son *Generalizaciones*, *Eliminaciones* y *Distorsiones*.

Las *Generalizaciones*, por un lado, nos facilitan la vida, por ejemplo: sabemos que todos los tornillos se enroscan hacia la derecha, así que no tenemos que estar probando cada vez que vamos a enroscar un tornillo hacia que lado se hace, esto nos es útil.

Pero las generalizaciones también nos pueden ser limitantes. Recuerdas las frases «Todos/as los hombres/mujeres son iguales»; si te riges por esa generalización puede ser que pierdas la oportunidad de conocer a un hombre diferente o una mujer.

Busca en tu vocabulario cuántas generalizaciones cometes al hablar.

Observa y pon atención a lo que estás leyendo. ¿Te has dado cuenta que cuando te sumerges en la lectura no prestas atención a los ruidos, ni siquiera te das cuenta de tu respiración? ¿Sabes a que se debe? ¡Exacto!, al filtro de *Eliminación*. Este filtro elimina todo aquello que no es importante en ese momento para que todo tu sistema esté atento a lo importante. Cuando algo te gusta no hay nada que te moleste.

Esto no quiere decir que se elimine y se olvide, queda en el inconsciente. Por otro lado, la eliminación te puede limitar tu vida.

Por ejemplo, puede ser que en un momento determinado vayas andando por la calle y tu inconsciente capte un cartel donde se anuncia PNL, conscientemente no te das cuenta aunque se queda grabado y en algún momento esa información saldrá en una forma que la gente le suele llamar intuición. Es como si borramos un archivo en nuestros documentos (consciente) pero aún sigue guardado en el disco duro (inconsciente).

¿Has visto los relojes de Dalí y los caballos de Picasso?, sin la *Distorsión* no existirían estas obras de arte. La distorsión es parte fundamental del arte; distorsionar la realidad también nos ayuda a sobrellevar recuerdos desagradables ya que con el paso del tiempo se distorsionan y ya no nos parecen tan malos, pero lo mismo que pasa con los otros filtros también nos pueden limitar.

Imagínate una persona que está en su casa y todos los días cuando su pareja llega a casa esta le da un beso y le dice te quiero. Un día la pareja llega a casa y no le dice nada ni le da un beso, en ese momento quien espera puede distorsionar la realidad y pensar «no me dice nada ya no me quiere. Seguro que ha encontrado a otra persona». Esta distorsión llevará a un proceso desastroso para la pareja.

Por supuesto, en cualquier ámbito de la comunicación estos tres filtros pueden, como ya he dicho antes, potenciarnos o limitarnos.

Dentro de estos filtros podríamos añadir la teoría de Mills: «Nuestro sistema solo puede ser consciente de 7 ± 2 estímulos al mismo tiempo». Venga, te propongo un ejercicio práctico que suelo enseñar a mis alumnos:

Ejercicio práctico:

Experimenta un problema que te haga estar incomodo, cualquier problema, no importa el que elijas. Te recomiendo uno que te venga constantemente a la mente y con el que no te sientas tranquilo cuando lo recuerdas.

Ahora, mientras lo experimentas, toma conciencia de tu respiración (1), siente tu cuerpo (2), observa la intensidad de la luz (3), tal vez escuches al mismo tiempo un sonido (4), date cuenta de que partes de tu cuerpo están tensas (5), escucha los sonidos de tu respiración (6), tal vez notes algún pequeño espasmo en tus músculos (7), toma conciencia de tu mandíbula, si está tensa o relajada (8), siente si tus manos están calientes o frías (9).

Muy bien, lo has hecho muy bien; ahora la pregunta del millón: cuando estabas haciendo esto al mismo tiempo, ¿podías experimentar tu problema?

Este ejercicio es simplemente ¡¡¡genial!!! Te permite estar bien sin apenas esfuerzo.

Venga, práctica con otros momentos que no son agradables para ti.

Externos

Principalmente son nuestros sentidos. Sabemos que solo podemos ver una gama de colores dentro de un espectro al igual que pasa con los sonidos, sensaciones, olores y sabores.

Sabemos que todo eso existe, pero nuestros sentidos nos filtran toda esa información.

Culturales

Un día estaba en un hospital de Pekín haciendo prácticas de Tui Na, masaje chino, una de las alumnas españolas le pregunta a una paciente, china por supuesto, que por qué no hablaba español. Yo miré a la alumna y le dije que estábamos en China, que tal vez fuera mejor que ella aprendiera a hablar chino.

Días después otro español en el restaurante del hotel se quejaba de que no hubiera tortilla española. Simplemente no podía entenderlo.

Intenté explicarle que se llama tortilla española porque se hace y se come en España.

En ambos casos los filtros culturales impedían a estas personas disfrutar de las inmensas posibilidades que nos deparan los viajes.

Los filtros culturales nos limitan constantemente, ya que todo lo estamos comparando con nuestra cultura.

Sociales

Ocurre exactamente igual que con los filtros culturales.

Si observas a tu alrededor observarás estos filtros evidentes de un barrio a otro, de una ciudad a otra, de una comunidad a otra.

Fíjate cómo utilizas estos filtros cuando hablas de la diferencia entre un estrato social y otro.

Familiares

La familia es el germen de la comunidad y también donde se crean más filtros.

Tal vez recuerdes cómo te han enseñado que la familia está por encima de todo, que es lo primero, etc.

He tenido casos de matrimonios a punto del divorcio porque constantemente la pareja estaba siendo comparada con alguno de los padres.

Puedo decirte que en mi consulta he recibido quejas de mujeres porque sus maridos les decían que su madre cocina mejor. ¡¡¡Ese es un buen filtro para el divorcio!!!

Educacionales

La educación de por sí es un gran filtro y muy utilizado por muchos dirigentes.

Tengo la impresión de que, en demasiados casos, no importa los resultados que puedas tener si no tienes el título adecuado o la institución adecuada.

Quiero que hagas una lista de todos los filtros que utilizas en tu día a día. Esto te ayudará poco a poco a ir eliminándolos.

Venga, al menos 3 por cada filtro.

Puedes pensar que con todos estos filtros y años de llevarlos encima sin darte cuenta, va a ser difícil quitártelos pero ya verás que no.

Más adelante, cuando empecemos a utilizar el metamodelo del lenguaje, observarás lo fácil que es.

Ahora vamos a aprender a utilizar los accesos oculares.

ACCESOS OCULARES

«Los ojos son el espejo del alma.»

Los accesos oculares es la manera de como accedemos a la información. Déjame decirte que los ojos se mueven como si fueran un escáner que escanea toda la información que existe en nuestro sistema.

Los movimientos oculares nos indican el sistema representacional que está utilizando una persona en un momento determinado. Estos movimientos se realizan cuando la persona está desarrollando procesos internos y según sus movimientos podemos decir si está utilizando el visual, auditivo o kinestésico.

Según Bandler y Grinder, todas las personas tenemos los mismos accesos oculares excepto los vascos.

Como dice mi amigo Gon: «Es que somos la repera hasta en los ojos».

Conocer los accesos oculares de una persona nos lleva inmediatamente a descubrir sus estrategias.

Quiero que sepas que básicamente hay seis posiciones en los ojos para distintos accesos, y que cada posición tiene un nombre y una utilización que vamos a describir a continuación:

- Vr:** Visual Recordado. Imágenes recordadas o vistas anteriormente. Su posición ocular es arriba a la izquierda.
- Vc:** Visual Construido. Imágenes creadas o imaginadas, algunas personas les llaman imágenes inventadas.
- Ar:** Auditivo Recordado. Sonidos recordados u oídos anteriormente.

- Ac:** Auditivo Construido. Sonidos creados o imaginados, al igual que en Visual Construido, algunas personas les llaman sonidos inventados.
- K:** Kinestésico. Sensaciones, emociones, etc.
- D. I.:** Diálogo Interno. La «cháchara» en mi cabeza.

Quiero que veas las fotos que te pongo a continuación y que desarrolles los ejercicios.

Cuando digo una dirección de los ojos, me refiero a la dirección en la que mira la modelo.

Para esta serie de fotos utilizamos de modelo a mi hija Dayana.

Visual Recordado (Vr)

Los ojos miran arriba a la izquierda.



Imágenes recordadas o vistas anteriormente.

Su posición ocular es arriba a la izquierda. En este caso a la izquierda de la modelo, que es tu derecha.

Visual Construido (Vc)

Los ojos miran arriba a la derecha.



Imágenes creadas o imaginadas, algunas personas les llaman imágenes inventadas.

Auditivo Recordado (Ar)

Los ojos se desplazan, miran, hacia el lado izquierdo, como si quisieran mirar la oreja izquierda.



Sonidos recordados u oídos anteriormente.

Auditivo Construido (Ac)

Los ojos están mirando hacia el lado derecho, como si quisieran mirar a la oreja derecha.



Sonidos creados o imaginados, al igual que en Visual Construido, algunas personas les llaman sonidos inventados.

Kinestésico (K)

Los ojos miran hacia abajo a la derecha.



Sensaciones, emociones, etc.

Diálogo Interno (D. I.)

Los ojos miran hacia abajo a la izquierda.



La «cháchara» en mi cabeza. Los diálogos que mantengo mentalmente.

Bien, ahora ya sabes los movimientos básicos de los ojos. Cada vez que estés hablando con una persona observa los movimientos de sus ojos. No te quedes fijamente mirando, sino tu interlocutor va a pensar que eres una persona un poco extraña.

También puedes hacerle determinadas preguntas a modo de juego para saber como accede a la información.

PREGUNTAS PARA VISUAL RECORDADO

- ¿Cuántas habitaciones tiene tu casa?
- ¿De qué color es tu habitación?
- ¿Tienes algún conocido que use gafas?
- ¿Cuáles son los colores de la bandera de tu país?

Imagina que estás hablando con la persona que tienes más amistad, ¿qué otras preguntas le harías para Visual Recordado?

Tal vez no te hayas dado cuenta, pero al imaginar con quién hablas tus ojos se han ido hacia... ¿recuerdas dónde era Visual Recordado? A mí se me ha olvidado, pero sé que tu tienes mucha imaginación.

PREGUNTAS PARA VISUAL CONSTRUIDO

- ¿Cómo nos verías a todos si camináramos hacia atrás?
- ¿Cómo te imaginas con un disfraz de payaso?
- Cambia los colores a la bandera de tu país.
- Imagina a una amiga tuya con un sombrero de copa de color rosa.
- Ahora imagina que estás hablando con E. T., ¿qué preguntas le harías?

Vaya, me parece que tus ojos se han movido hacia... Otra vez se me olvidó, menos mal que tú sigues practicando. Ánimo

PREGUNTAS PARA AUDITIVO RECORDADO

- ¿Cómo es la voz de la persona que más quieres?
- ¿Cómo es la voz de un familiar tuyo hablándote por teléfono?
- ¿Cómo suena el viento entre los árboles?
- ¿Cómo era la canción que más te gustó?

Ahora quiero que tararees tu canción favorita, escúchala, eso es, sigue cantándola... mmmm

Casi estoy por asegurarte que también has empezado a mover el cuerpo al ritmo de la canción, ¿no es así? Eso es porque tu sistema estaba en congruencia. Eso te lo explicaré más adelante.

¿Pensabas que te iba a preguntar hacia dónde habías puesto los ojos, eh? Bueno no me dejes con la intriga, ¿hacia dónde los has puesto?

PREGUNTAS PARA AUDITIVO CONSTRUIDO

¿Qué le dirás mañana a un amigo tuyo sobre este libro?

Pon la voz de tu mejor amiga a un profesor tuyo.

Escucha a un gato «ladrando».

Invéntate una canción con las siglas de PNL.

¡¡¡A trabajar!!! Dile a alguna amistad que se invente un nuevo lenguaje.

Jajajajaja, seguramente ha puesto una cara rara e inmediatamente sus ojos han empezado a buscar la información.

¿Has visto hacia dónde movía los ojos?

PREGUNTAS PARA DIÁLOGO INTERNO

¿Qué te dices cuando algo te sale bien?

¿Qué te dices cuando quieres hacer algo y no te atreves?

¿Qué tono utilizas para hablarte a ti mentalmente?

¿Qué tono utilizas leyendo este libro ahora?

¿No te parece, a veces, cuando estas hablando contigo, como si estuvieras en una película de dibujos animados y tuvieras al ángel y al demonio uno en cada lado de tu cabeza diciéndote cosas? Escúchalos, ¿qué te dicen?

¿Dónde has puesto los ojos?

PREGUNTAS PARA KINESTÉSICO

¿Cómo sientes tu cuerpo en este momento?

¿Cómo es el contacto de la persona amada?

¿Dónde sientes la alegría?

¿Cómo sientes tus pies ahora?

Te has dado cuenta de que cuando hablamos de sentimientos la mayoría de veces miramos hacia un lugar determinado. ¿Hacia dónde lo has hecho tú?

Seguramente te has dado cuenta de que las personas al hablar mueven constantemente sus ojos de un lado a otro, no creas que eso lo hacen para complicarnos la vida a los practicantes de PNL. Tal vez pienses que es un poco confuso observar los movimientos de los ojos, aunque eso solo es una percepción ante lo nuevo y solo tu actitud es la que te va a conducir al éxito.

Para ayudarte a descubrir cuál es el canal que más utiliza tu interlocutor tenemos otra herramienta increíble que te enseñó en el próximo apartado.

PREDICADOS VERBALES

También se les llama «palabras procesuales».

Los predicados verbales son las palabras que expresan los verbos y las relaciones, es decir, verbos, adjetivos y adverbios.

Es útil y eficaz saber detectar los predicados verbales y acompañarlos con los accesos oculares para poder decodificar la experiencia de otra persona.

Cuando somos capaces de detectar los predicados y los accesos oculares, sabemos en qué canal se está representando la persona su información interna, si es utilizando más el campo visual, auditivo o kinestésico.

Pienso que es mejor que repasemos juntos los predicados verbales, ¿no te parece?

Predicados Visuales

¿Has visto que algunas personas cuando *imaginan* su vida parece que sea de *colores* y, sin embargo, otras parece que siempre están *viéndola* en *blanco y negro*?

Recuerdas si en algún momento te han propuesto un negocio y tu has dicho: «*No lo veo muy claro*».

Estos son predicados verbales visuales que utilizan las personas cuando están hablando.

Vamos a ver una pequeña lista:

Color. Imagen. Imaginar. Ver. Mirar. Brillante. Observar. Punto de vista. A simple vista. Perspectiva. Iluminar. Horizonte. Foco. Foto. Ilusión. Bonito. Etcétera.

Ejercicio práctico:

Mira y observa cómo habla la gente, cómo se imagina las cosas, cuáles son sus puntos de vista.

Predicados Auditivos

¿Has escuchado los distintos tonos de voz que utilizan las personas cuando hablan? ¿Has escuchado sus risas?

Puede ser que hayas oído a una persona «esto no me suena bien» cuando alguien le comenta algo.

Lista de predicados auditivos:

Ruido. Jaleo. Barullo. Reír. Llorar. Escuchar. Oír. Susurrar. Volumen. Voz. Decir. Comentar. Comentario. Preguntar. Palabra. Gritar. Hablar. Etcétera.

Ejercicio práctico:

Escucha a las personas cuando hablan. Escucha sus tonos y si al hablar utilizan sonidos para describir algo. Oye cómo dicen palabras auditivas.

Predicados Kinestésicos

¿Te has sentido alguna vez cansado aún después de haber estado tumbado en la cama durmiendo?

¿Has *sentido* alguna vez una *sensación rara* al *entrar* en una habitación?

¿Cuando *estabas delante* de una persona no has *sentido* que *algo no marchaba bien*?

Vamos a ver la lista de predicados kinestésicos:

Agradable. Desagradable. Dulce. Amargo. Salado. Sabores. Olores. Sentir. Disfrutar. Emociones. Emocionarse. Fácil. Difícil. Pesos. Tocar. Etcétera.

Ejercicio práctico:

Siéntate en un banco del parque, que te *toque* el sol en el *cuerpo* y *puedas mantener* la cara en la sombra. *Nota* la *diferencia* de *temperatura*.

Acércate a las personas y *percibe* su *calor*.

Percibe las *emociones* de los demás.

Ahora *mira, escucha* y *siente* cómo las personas *miran, hablan* y se *mueven*.

Cómo lo *expresan* a través del *lenguaje* y *descubre* sus *predicados verbales*.

Hazlo y vas a *ver* que es muy *divertido* y a lo mejor te *escuchas riéndote* de lo que *descubres*.

Ahora es el momento de la magia, el momento de empezar a practicar con toda la gente que te rodea

Capítulo 3

Comunicación

Ahora que ya has aprendido los accesos oculares y los predicados verbales vamos a pasar a la Comunicación Excelente.

CUALIDADES BÁSICAS

Existen unas cualidades básicas para ser un buen comunicador y poder transmitir exactamente lo que queremos decir.

Un buen comunicador tiene que tener una buena *agudeza perceptiva*. Esta agudeza perceptiva ayudará al comunicador a saber si su mensaje está llegando a sus interlocutores de la manera más útil y eficaz posible. Observará los gestos de confort o discomfort, las miradas evasivas, los tics, los movimientos de las manos y de los pies que delatan tranquilidad o nerviosismo, etc. También prestará atención a los comentarios, a los murmullos, a los tonos en las preguntas o respuestas, etc.

Una vez que el buen comunicador utiliza esta agudeza, puede modificar su comportamiento, y es aquí donde aparece de nuevo uno de los elementos imprescindibles de la PNL, la *flexibilidad*. Esta flexibilidad en el comportamiento hará que el comunicador modifique sobre la marcha la manera de transmitir su mensaje, no el fondo, para obtener el resultado deseado.

Tal vez cambie los predicados o utilice determinados tonos o deba tener una *definición de objetivos* que le lleven a transmitirlos de una manera ordenada y paso a paso. Esta definición de objetivos, lo que quiere decir exactamente, ayudará a su audiencia a saber en cada momento en qué punto de la conversación, conferencia o charla están, y sobre todo a no perder el hilo, algo muy habitual en comunicadores no expertos.

Aunque todo esto no sería posible si en el buen comunicador no existiera una *congruencia* entre *lo que dice y cómo lo dice*. Debe existir una total y plena congruencia entre los pensamientos, el lenguaje y la acción.

Mi abuela cada vez que salía un político en televisión decía:

Haz lo que digo, pero no lo que hago.

Estas cuatro cualidades básicas, agudeza, flexibilidad, definición en los objetivos y la congruencia en el buen comunicador, se aprenden. Seguramente conocerás a alguien que tiene esas cualidades innatas y que sabe utilizarlas sin esfuerzo, pero eso no debe desanimarte y siempre es importante que recuerdes una idea que existe en el circo, casi es como un mantra, y es que cuando alguien le pregunta a un artista si sabe hacer una determinada cosa la respuesta es siempre la misma:

No, pero enséñamelo y lo haré.

¡¡¡Es genial!!! Donde existe un límite, los artistas crean una enorme posibilidad y amplían su mapa del mundo.

Fantástico, maravilloso, venga vamos a poner este concepto en práctica. Ensayo delante de un espejo un discurso con estas cuatro cualidades, te las recuerdo:

Agudeza. Obsérvate cómo hablas y te mueves.

Flexibilidad. Modifica tu comportamiento hasta que encuentres al buen comunicador que quieres ser.

Definición de objetivos. Ten claro cuál es el objetivo de tu discurso y no te pierdas.

Congruencia. Que todo tu sistema esté en un mismo camino. Que tus movimientos sigan a tus palabras y estas reflejen tu pensamiento.

Ya te imagino delante del espejo y lo estás haciendo muy bien. Permíteme que te haga una pequeña observación:

¡¡¡RESPIRA!!!

No queda bien el color violeta en la cara de un buen comunicador.

ELEMENTOS BÁSICOS DE LA COMUNICACIÓN

Ya sabes lo que tiene que tener un buen comunicador, ahora veremos los elementos básicos necesarios para que exista una buena comunicación.

Motivación

Debes encontrar dentro del proceso de la comunicación un motivo para llevar a las personas a la acción, y que esa motivación sea útil a las personas en sus necesidades, les de seguridad, que les aporte el sentido de pertenencia y que los motive en su autoestima y los lleve a la autorrealización.

La motivación es el Motivo que te pone en Acción.

Contexto

En el proceso de la comunicación deberás tener en cuenta el entorno donde estás, las personas que tienes delante, la situación, la información que tienes y que tienen tus interlocutores, así como todo tipo de influencias que puedan ejercer el entorno y las personas.

Escucha Activa

No solo se trata de escuchar de una manera pasiva, sino de participar.

En la escucha activa interviene la congruencia. La realimentación, la confirmación de que el mensaje que estas transmitiendo se recibe con claridad y exactitud.

Medios

Deberás aprender a utilizar todos los medios que existan y tengas a tu alcance.

Lógicamente, el primero será tu voz, debes entrenarla, aprender a modularla y saber darle la entonación adecuada para remarcar cada frase. Entrena tu lenguaje no verbal o, lo que es lo mismo, tu expresión corporal; imagínate dando una conferencia o hablando con una persona con los brazos rígidos y casi sin pestañear. Aprende a utilizar tu cuerpo. E imágenes, las imágenes ayudaran a tus interlocutores a visualizar tus palabras; utiliza presentaciones, recrea verbalmente imágenes, haz que imaginen. La escritura, utiliza anotaciones como recordatorios, subrayar es una forma de enfatizar y si encima lo haces con tu tono, crearás algo increíble en las personas que te escuchan.

Intención

Debes definir bien cual es tu intención a la hora de comunicar, qué es lo que quieres decir exactamente y focalizar toda la atención en ella.

Información

Estamos en la era de la información, así que debes prestar mucha atención a todo lo que ocurre a tu alrededor en el momento de tu comunicación. No te guardes información para ti, no des retazos de cosas si no las vas explicar.

Estos serían los elementos básicos de la comunicación, aunque no los

únicos y ahora será muy interesante que apliques una de las estrategias de las personas de éxito: *la curiosidad*.

¿Sabes que en el proceso de la comunicación el 7% lo representan las palabras, el 38% el tono y la calidad de la voz y el 55% el lenguaje corporal?

A continuación vamos a empezar a saber cómo utilizar las palabras y cómo comunicarnos, y lo haremos a través del metamodelo del lenguaje.

METAMODELO DEL LENGUAJE

Se le llama metamodelo a toda una serie de preguntas, que en PNL denominamos desafíos verbales, que nos ayudan a reunir información y definir la experiencia de una persona para poder llegar a una mejor representación de esa experiencia; o lo que es lo mismo «no meter el mapa», como se dice en PNL.

Antes de empezar a estudiar el metamodelo del lenguaje permíteme que te enseñe el proceso de consulta que yo he desarrollado a través de los años.

Primero debemos tener en cuenta la calibración, el *rappport*, la escucha activa y el Metamodelo.

Vamos a describir cada uno y más adelante los estudiaremos en profundidad.

Calibración

Calibrar es una valoración del *coach* hacia el cliente para detectar congruencias o incongruencias.

El *coach* deberá observar detenidamente el lenguaje verbal (digital) y el lenguaje no verbal, así como los tonos utilizados durante la conversación (analógico).

Este proceso deberá ser constante a lo largo de toda la visita, ya que nos

ayuda a poder entender y saber hasta dónde está dispuesto el cliente, realmente, a trabajar.

Rapport

También lo podemos definir como empatía.

Esta sería la facilidad de ponerse en lugar del cliente y poder entender los procesos y mecanismos que subyacen bajo distintos comportamientos y emociones.

Escucha activa

Tal vez sea la parte más difícil de todo facilitador, *coach* o entrenador.

La «escucha activa» no es oír, es escuchar lo que nos dice nuestro interlocutor, el cliente, sin poner palabras, ideas o pensamientos que este no ha pronunciado, y permitirle, a través de preguntas abiertas que pueda expresar sus dudas, miedos y deseos con sus propias palabras y alocuciones.

Metamodelo del lenguaje

Utilizaremos el metamodelo siguiendo cuatro pasos importantes para:

1. Obtener información.
2. Comprender significados.
3. Detectar las limitaciones.
4. Explorar nuevas opciones.

1. Obtener información

Esta parte consiste básicamente en la recogida de información de todo lo que nos comenta el cliente, sus dudas, miedos, deseos, objetivos, etc.

Debemos mantener una escucha activa para poder recoger toda la información que luego será necesaria para desarrollar la segunda parte de nuestra entrevista.

2. Comprender significados

Utilizaremos las preguntas abiertas para poder descifrar los mensajes ocultos o subtexto del cliente.

Muchas veces el cliente está hablando de una situación que solo él conoce y da por entendido que el *coach* sabe de lo que está hablando.

No debemos tener miedo y creer que nos van a tomar por tontos por realizar preguntas abiertas y directas, todo lo contrario, estas preguntas ayudan al cliente a centrarse y tener otra perspectiva distinta a la que tenía al principio de la visita.

3. Detectar las limitaciones

Es muy importante que el *coach* detecte los límites o creencias limitantes que el cliente tiene, ya sean impuestas por él mismo o por su entorno.

Estas creencias limitantes tienen que ver con sus capacidades de actuación, con sus emociones y con sus posibilidades y resultados.

Creencias del tipo «no se puede hacer», «creo que nunca lo conseguiré» o «no estoy preparado» las podemos encontrar tanto entre ejecutivos y empresarios como entre estudiantes, trabajadores o amas de casa.

4. Explorar nuevas opciones

Este es el último paso del metamodelo del lenguaje.

Aquí es donde, a través de preguntas o desafíos verbales, podemos ayudar a nuestro cliente a explorar nuevas opciones y nuevos horizontes hacia la solución; realmente es donde enfocamos al cliente hacia los resultados.

Por ejemplo: a las creencias de «no se puede hacer», «creo que nunca lo conseguiré» y «no estoy preparado», las preguntas podrían ser: ¿qué pasaría

si se pudiera?, ¿cómo sabes que nunca lo conseguirás? Y por último, ¿cuál sería el resultado si estuvieras preparado?

Ahora vamos a estudiar y practicar como utilizar el Metamodelo cuando el cliente incurre en «violaciones del lenguaje», así es como se le llama en PNL cuando se hacen *Generalizaciones, Distorsiones y Eliminaciones*.

GENERALIZACIONES

Cuantificadores universales

Son las palabras como «todos», «ninguno», «nadie», «siempre», «jamás», «nunca», etc., que nos indican que la persona o tu cliente está utilizando generalizaciones sin tener en cuenta las excepciones.

«Los hombres siempre hablan de futbol.»

¿Siempre? ¿Alguna vez han hablado de otra cosa?

«Siempre llegas tarde.»

¿Siempre? ¿Puedes recordar si alguna vez ha llegado puntual?

Con estos desafíos pretendemos demostrar la generalización y que la persona tome consciencia de que puede existir una excepción de la regla.

Ejercicio:

Observa en tu vocabulario y en la gente que oyes hablar y distingue los cuantificadores universales en sus comentarios.

Operadores modales de necesidad y de posibilidad

Primero vamos a aprender los operadores modales de posibilidad.

Estos seguramente los has oído muchas veces, «no puedo» «no consigo»,

«imposible», etc.

«No puedo aprender a esquiar.»

¿Qué pasaría si pudieses?

«Es imposible que entienda Internet.»

¿Cómo te sentirías si pudieras entenderlo?

Con estos desafíos estamos detectando las limitaciones.

¿Piensas que puedes practicar fácilmente este ejercicio?

A ver qué se te ocurre.

Ahora vamos a estudiar los operadores de necesidad.

Aquellos que hablan de «debo», «tengo que», «necesito que», «exigido por», etc.

«Tengo que hacer todo este trabajo antes de la tarde.»

¿Qué pasaría si no lo hiciese?

«Los hombres no deben llorar.»

¿Qué pasaría si lloraran?

Otra vez detectamos las limitaciones.

Ahora recuerda cuántas veces utilizas estos operadores a lo largo del día y cuantas veces lo oyes en boca de otras personas.

DISTORSIONES

Lectura mental

Actuar como si pudiéramos saber exactamente lo que piensa la otra persona.

«Ya sé lo que estás pensando.»
¿Cómo sabes lo que estoy pensando?

«Yo sé qué es lo que le motiva.»
¿Cómo sabes lo que le motiva?

Aquí estamos buscando cual es el origen de la información.

Siempre que explico esta parte del ejercicio me acuerdo de mi madre, que me decía: «Ya sé lo que estás pensando, ¿no ves que te he parido yo?». ¿Te suena esta afirmación?

Causa - Efecto

Son dos situaciones donde X causa Y para la persona, donde esta recibe un estímulo (X) y da una respuesta (Y).

«Cada vez que le veo me irrita.»
¿Cómo verlo hace que te irrites?

«Su voz me enfurece.»
¿Cómo te hace enfurecer?

Con estas preguntas hacemos que la persona tome conciencia de que ella es la única responsable de su estado emocional.

Recuerda algunos momentos donde hayas oído estas expresiones o tal vez te haya ocurrido a ti.

Equivalencia compleja

Aquí la persona relaciona dos experiencias distintas como si tuvieran el

mismo significado. La situación o experiencia (X) tiene el mismo significado que (Y).

«Hoy no hace sol, no va ser buen día.»

¿Alguna vez ha sido un buen día y no ha salido el sol?

«Hoy ha vuelto a casa y no me ha dado un beso, ya no me quiere.»

¿Alguna vez no has dado un beso a quien querías?

Con los desafíos pretendemos que la persona se dé cuenta de que X no significa Y. Es su mapa el que hace la equivalencia compleja

Ahora te pongo yo unos ejemplos para que tú hagas los desafíos.

Son ejemplos sacados de mis clientes:

«No me mira es que ya no me escucha».

¿.....?

«No me contesta a mis correos es que ya no quiere saber nada de mí.»

¿.....?

No es tan difícil, verdad?

Presuposiciones

Las presuposiciones tienen que ver con la atribución que se le da a otra persona, suponemos que esta persona está de una manera determinada o se siente de una manera específica supuesta por nosotros.

La mayoría de las veces las suposiciones van después de la pregunta ¿Por qué?

«¿Por qué no me cuentas toda la verdad?»

Indica la presuposición de que estás contando una mentira.

También existen las presuposiciones cuando, por ejemplo, en ventas, te dan varias alternativas.

¿Quiere comprar este sofá o este sillón?

Vas a comprar algo.

Hay varias formas de presentar las presuposiciones, aunque déjame que te exponga algunas y tú las desafías.

Los desafíos para las presuposiciones serían: *¿Qué te hace pensar que...?*

¿Por qué no me escuchas con atención?

¿.....?

¿Prefieres ir al cine o al restaurante?

¿.....?

ELIMINACIONES

Falta de índice referencial

Aquí no se especifica quién o qué lleva a cabo la acción.

No se dicen las personas ni los lugares ni las cosas que están tomando la acción en la frase.

Después de cada ejemplo te pondré el desafío verbal, la pregunta, que debes utilizar.

Ejemplos de falta de índice referencial:

«Las personas no escuchan».

¿Qué personas específicamente no escuchan?

«Las personas no leen.»

¿A qué personas te refieres específicamente?

Estas preguntas invitan al cliente a que especifique su índice referencial

Espero que tú sigas leyendo hasta el final.

Venga vamos a hacer un ejercicio práctico:

«Las personas no son educadas».

¿.....?

«No me gustan las frutas.»

¿.....?

Es fácil, ¿verdad? Ahora practica en vivo con tus amigos, familiares, etc.
Tampoco te pases interrogando, de lo contrario te quedarás solo.

Omisión simple

En este apartado la información ha sido omitida completamente y debemos recuperarla.

Ejemplo:

«Estoy nervioso».

¿Nervioso con respecto a qué?

«Está bien.»

¿Qué está bien?

Lo que queremos conseguir con los desafíos es recuperar el elemento o la información que está omitida

Ejercicio práctico:

Escúchate y escucha las omisiones simples que existen en la comunicación y haz el desafío verbal.

Omisión comparativa

Aquí la omisión está en la comparación que hace la persona:

«Es muy frágil».

¿Frágil comparado con qué o con quién?

«Podría ser peor?»

¿Peor comparado con qué?

Los desafíos nos sirven para encontrar el término de comparación o la norma que sigue el cliente.

Ejercicio práctico:

«Esto es fácil.»

¿.....?

«Es barato.»

¿.....?

Verbos inespecíficos

A veces las personas no especifican el *cómo* ocurren los procesos. Los desafíos nos servirán para averiguar el *cómo* de los procesos.

«Esa persona me asusta».

¿Cómo específicamente?

«Me abruma.»

¿Cómo específicamente?

La utilización de la pregunta ¿cómo? La haremos siempre que la persona nos diga un verbo sin especificar la acción.

Regla sencilla:

Utilizamos ¿cómo? para preguntar sobre un verbo.

Nominalización

Son los procesos transformados en sucesos, o lo que es lo mismo, un

verbo utilizado como sustantivo.

«Hay una alegría en el ambiente».

¿Cómo y quién está alegre?

«¿Luis me deprime?»

¿Cómo Luis te deprime exactamente?

No te asustes con los verbos, solo utiliza la pregunta ¿cómo?

Ejecución perdida. Reglas - Juicio

En esta violación del lenguaje nos falta el ejecutor de la acción o el origen de la afirmación, juicio, creencias o enunciados.

«No está bien actuar de esta manera».

¿Está mal para quién?

«Esto no se hace así.»

¿Cómo lo sabes?

Descubre cuántas creencias o normas pones para no hacer cosas o que te limitan en una negociación.

Modalidades de comunicación

En PNL hablamos de dos tipos de intervención comunicativa, la Empático-Respetuosa y la Simpático-Confrontativa.

EMPÁTICO-RESPETUOSA

Podemos decir que esta modalidad de intervención es genuina, concreta utilizando el lenguaje e inmediata en la experiencia.

En esta modalidad hay varios puntos a tener en cuenta:

1. Se establece un *rapport* profundo, luego lo aprenderemos, respetando el mapa y la experiencia de la persona.
2. No se critica a la persona ni tampoco se permite que la persona se critique a sí misma.
3. De vez en cuando recapitulamos su discurso para saber si estamos comprendiendo el mapa de nuestro interlocutor.
4. Acompañamos las incongruencias.
5. Mantenemos la escucha activa que, como te comentaba antes, es muy importante.
6. Permitimos que la persona pueda expresar sus pensamientos y emociones sin interrumpirla.

7. Realizamos preguntas abiertas para que la persona pueda indagar en sí misma y descubra la manera de ampliar su mapa del mundo.
8. Aceptamos este mapa del mundo, recuerda que anteriormente comentaba que no existen mapas mejores ni peores que otros.
9. Buscamos en la persona su estructura de concordancia.
10. Realizamos un acompañamiento, no lo guiamos en la exploración.
11. Facilitamos su expresión y le invitamos a que lo haga en todos los canales VAK.

SIMPÁTICA-CONFRONTATIVA

Esta modalidad de comunicación es más indefinida en el lenguaje, ya que suele utilizarse el modelo Milton, la hipnosis Erickoniana que aprenderemos en otro capítulo, es discursiva y temporal en la experiencia.

1. Se hacen notar las incongruencias.
2. A la persona se le aporta opinión, valores o creencias opuestas para desmontar su mapa del mundo.
3. Se rompe el *rapport*.
4. Se puede y se demuestra el desacuerdo.
5. Se hace lectura de pensamientos, es decir, se interpreta.
6. Se descubren los juegos manipulativas de la persona.
7. Se guía a la persona en vez de acompañarla.
8. Se expresa las similitudes en el mapa según sus canales en VAK.

Estos dos modelos se utilizan frecuentemente en PNL y muchas veces en el mismo proceso se van intercambiando.

Ahora vamos a pasar a practicar el *rapport*.

RAPPORT

El *rapport* es un proceso natural que las personas realizan inconscientemente, y que como toda capacidad, también ha sido modelada.

El *rapport* es acompañar en el aquí y ahora utilizando los gestos, movimientos y comportamientos de la persona con la cual estamos hablando.

Formas de hacer *rapport*

Lo podemos hacer a través de las *expresiones faciales*, como levantar las cejas, arrugar la nariz, apretar la mandíbula, pasar la lengua por los labios, etc.

Una de las formas más sutiles dentro del *rapport* es la *respiración*, siguiendo el mismo ritmo respiratorio de inspiración-espriación que nuestro interlocutor.

Adoptar la *postura* total o parcialmente.

Cuando empezamos a adoptar los *gestos* de la otra persona, como sus movimientos de manos, de pies, el ladeo de la cabeza, etc. Así como los *movimientos corporales* característicos de la persona, como tocarse el pelo, tocarse el mentón, etc., ayuda a entrar en *rapport* muy rápidamente.

La *voz* es un aspecto muy importante dentro de la técnica de hacer el *rapport*, un alumno mío le llama *rapppear*; así los tonos de voz, el timbre, el ritmo, la entonación, las pausas, etc. También utilizar *frases repetitivas*, lo que comúnmente denominamos *muletillas*, que son utilizadas por la otra persona.

Recapitular haciendo pequeños resúmenes del discurso de la persona y repitiendo los mismos predicados verbales que son usados durante la conversación hacen que se establezca inmediatamente el *rapport*.

Vamos a realizar algunos ejercicios de *rapport* para que los practiques mientras estas hablando con las personas.

Verás que es algo conocido por ti y que ya practicabas de una manera inconsciente.

Ejercicios para la postura corporal

Empieza poco a poco reflejando una parte de la posición corporal de la otra persona, por ejemplo puedes empezar por la posición de los brazos. Imagínate que estáis sentados y que la persona tiene los brazos cruzados sobre el pecho, tu puedes cruzarlos.

También puedes tener las piernas cruzadas si tu interlocutor las tiene.

Primero comienza por una parte del cuerpo y luego ve aproximándote a toda la postura corporal.

Rostro

Refleja las distintas expresiones faciales de la persona que tienes delante, como son la sonrisa, levantar las cejas, fruncir el entrecejo, ladear los labios, etc.

Respiración

Acuérdate, es muy importante que la practiques, ya que tal vez esta sea, en comparación con los demás ejercicios de *rapport*, el más complicado.

Expresiones lingüísticas

Las muletillas, cada persona utiliza una en preferencias de otras. Así que acostúmbrate a utilizarlas durante la comunicación.

Voz

Es muy hipnótico, ya lo aprenderás en el capítulo de la hipnosis ericksoniana, reflejar la voz de la persona.

Ajústate al volumen, tono y al timbre de la voz de tu interlocutor.

Cabeza y hombros

Adopta los movimientos de la cabeza y sus ladeos de la otra persona.

También como coloca los hombros, más adelantados que el cuerpo, tensos, relajados, etc.

Estos movimientos y la postura corporal puedes hacerlos exactamente en la misma posición o reflejarlos en espejo.

¿Quieres aprender *rapport* muy fácilmente?

Ve a una discoteca y verás cómo los jóvenes se mueven igual y hacen los mismos gestos antes de entablar una conversación.

También puedes observar grupos de gente en un restaurante o en una cafetería. Verás que cuando uno deja de hablar para beber, el resto de los comensales hacen lo mismo.

Si ves alguna pareja sentada en una cafetería sabrás si están en *rapport* o lo han roto solamente observando su posición corporal.

Dime, ¿cuál tendrá la misma posición y los mismos gestos, la pareja que se lleva bien o la que está enfadada?

Pero recuerda, el *rapport* no es para cotillear, ¿eh?

Es interesante aprender el *rapport* para mantener una buena y fluida comunicación. Has podido observar que en las dos modalidades de la comunicación el *rapport* estaba presente.

Otro aspecto que tenemos que aprender es a calibrar la congruencia y la incongruencia.

CONGRUENCIA E INCONGRUENCIA

Se llama incongruencia cuando nuestro cliente o interlocutor envía mensajes por diferentes canales de expresión, como son la postura corporal, el tono de voz, los movimientos de los ojos, la respiración, etc., y no van en un mismo sentido.

A veces se envían dos mensajes opuestos, mover la cabeza en sentido negativo y hacer una afirmación positiva; otras veces los mensajes incongruentes son múltiples. Recuerdo un día cuando estaba en el ejército que un compañero dijo: «Venga, manos a la obra y adelante con el trabajo», al mismo tiempo se metía las manos en los bolsillos (manos a la obra), daba un paso para atrás (adelante con el trabajo) y su tono de voz terminaba muy suavemente. En esos momentos ni mis compañeros ni yo sabíamos lo que era la PNL y ni siquiera habíamos oído hablar de incongruencias, aunque todos entendimos que nos estaba dando un mensaje contradictorio y que terminaríamos trabajando nosotros, como así fue.

Cuando nos encontramos ante una incongruencia, una forma de trabajarla es hacerla evidente con comentarios como: *¿Qué significado tiene para ti cuando me dices que «sí» y con la cabeza haces que «no»?* Cuando hacemos este tipo de desafíos verbales, el cliente puede sentirse atacado y ponerse a la defensiva, por lo que es muy importante estar y mantener el *rapport*.

Es muy importante que aprendas a acompañar las incongruencias tanto en el lenguaje verbal como en el no verbal.

Congruencia es cuando el mensaje es enviado en todos los canales de expresión de una manera coherente y compatible.

Richard Bandler y John Grinder dicen: «... que la comunicación efectiva es la suma de todos los mensajes que una persona transmite por cada uno de los canales que utiliza».

Ahora vamos a ponernos a trabajar.

Ve a un sitio donde puedas estar tranquilo para observar a la gente. Yo suelo utilizar la cafetería o el parque.

Observa durante unos 5 ó 10 minutos a grupos o parejas que estén hablando entre ellos.

Pon la atención en sus movimientos de manos y piernas, sus accesos oculares, la posición del cuerpo, la respiración, etc.

Agudiza tu percepción sobre las incongruencias, quizá observes que una persona está bastante relajada en su posición corporal sentado sobre la silla y sus piernas no paran de moverse o se está mordiendo las uñas, etc.

Llévate una libreta y empieza a tomar nota.

ACOMPañAMIENTO DE LA INCONGRUENCIA

Para poder realizar el acompañamiento de la incongruencia debemos estar en *rapport* con las dos partes del conflicto que la persona está viviendo.

Volvamos al ejemplo anterior, cuando comentaba que una persona dice que «sí» y al mismo tiempo niega con la cabeza.

El trabajo consistirá en acompañar esa incongruencia, por ejemplo:

Tu interlocutor dice que «sí» le gusta su trabajo mientras con la cabeza dice «no». Sería interesante que en este momento tú le digas: «Me alegro que “sí” te guste tu trabajo mientras con la cabeza dices “no”».

Comprueba qué ocurre en tu interlocutor.

Cuando tengas más práctica podrás añadir otras señales de incongruencia, como puede ser el tono de voz o la posición corporal

Caso práctico:

Una vez dos alumnos (hombre y mujer) míos estaban hablando en la entrada de la escuela donde yo daba clases. En ese momento se acercó otro alumno a ellos. El nuevo le dio dos besos en la mejilla a la mujer y al hombre le dio la mano. El alumno que estaba hablando con la compañera le dijo: «Hola, qué bien que hayas venido», al mismo tiempo le empujaba con la mano en el hombro como alejándolo. Yo estaba observando esa incongruencia, por un lado el mensaje verbal era «qué bien que hayas venido», y el mensaje no verbal era «vete» cuando empujaba con la mano en el hombro para alejar al compañero.

DON «PERO»

«Ya tenemos la solución, “pero” deberíamos mirar otras formas.» Esta es una incongruencia que se oye muy a menudo en una conversación.

Fritz Perls llamaba al «pero» el borrador universal. Decía que todo lo anterior a la palabra «pero» desaparecía quedando solamente lo posterior al «pero».

Antes de dedicarme a la PNL y el *coaching* daba clases de medicina tradicional china y osteopatía. Trabajaba en un clínica que cada vez que

aparecía el director de la misma los compañeros decían: «Ya viene don «pero» y verás que todo lo estropea».

Este comentario se debía a que el citado director tenía la costumbre de utilizar el «pero» ante una propuesta, por ejemplo: un vez propusimos un desarrollo de consulta y de clases con la idea de incentivar al alumno a la participación de las consultas. El director nos dijo literalmente «Me parece una buena idea, “pero” eso puede distraer al alumno y al profesorado de lo que tienen que hacer».

Curiosamente lo que tenía que hacer el profesorado era incentivar a los alumnos a aumentar su participación en las consultas.

Esta incongruencia la podemos reflejar con los desafíos verbales:

«Quiero adelgazar, pero no tengo voluntad».

El desafío podrá hacerse utilizando la secuencia inversa:

«No tiene voluntad, pero quiere adelgazar».

La respuesta es un «sí».

Vamos a ponernos a la práctica:

Anota cuántas veces al día dices «pero».

No te asustes, como decía mi abuela: «En esta vida todo tiene solución, solo tienes que observar mejor».

Y O AUNQUE

Cuando utilizamos la palabra «pero» cerramos todas las puertas y es difícil enfocarnos en otras posibilidades.

Ahora fíjate cómo cambia esta expresión al utilizar «y» o «aunque».

Vamos a utilizar una de las frases que pusimos de ejemplo anteriormente:

«Tenemos la solución, *pero* vamos a trabajar más».

La información que recibimos es que no hay solución y tenemos que

trabajar más para encontrar soluciones que no sabemos cuáles pueden ser.

«Tenemos la solución y vamos a trabajar más.»

Ya tenemos la solución y ahora debemos trabajar en ella.

«Tenemos la solución aunque vamos a trabajar más.»

Aquí se abren más posibilidades. Ya tenemos la solución y ahora vamos a trabajar en perfeccionarla o encontrar nuevas soluciones para complementarla.

¡¡¡Qué maravilloso es el lenguaje!!!

Solo una palabra cambia la información que recibes.

La utilización de «pero» cierra posibilidades; la utilización de «y» abre al menos una puerta a nuevas posibilidades; la utilización de «aunque» abre infinitas posibilidades.

Me parece que ya tienes ganas de practicar este nuevo ejercicio.

Empieza, poco a poco, a ir cambiando el «pero» por «y» o «aunque».

Observa lo que ocurre con tu forma de pensar y tus interlocutores.

NIVELES NEURÓLOGICOS

«Un problema se resuelve en un nivel distinto al que se ha generado», afirmaba Albert Einstein.

Ahora ya has empezado a utilizar el Metamodelo del Lenguaje, sabes utilizar el Rapport, has aprendido a modificar las submodalidades y conoces el movimiento de los ojos, etc.

Ahora vamos hacer un viaje por los niveles neurológicos, y estoy completamente seguro de que te gustará.

Robert Dilts, uno de los mayores creadores de modelos dentro de la PNL, desarrolló un trabajo sobre los niveles neurológicos o lógicos dentro de la comunicación del ser humano. Estos niveles, según Gregory Bateson, tienen una jerarquía en los procesos de aprendizaje, cambio y comunicación.

Desde la PNL le damos una relevante importancia a la hora de trabajar con los niveles neurológicos, y el trabajo del facilitador es alinear estos niveles.

Déjame que te los describa y luego veremos sus aspectos prácticos.

Ambiente

Es el entorno, el *dónde*, *cuándo* y *con quién*.

El lugar donde existen los límites o las oportunidades. Donde ejecutamos las acciones.

Comportamientos

Este nivel se refiere al comportamiento que tengo para llevar a cabo las acciones específicas en cada momento.

Es el *qué hago*. Las conductas que aplico hacia el objetivo.

El lugar de las acciones y reacciones.

Capacidades

Cómo hago lo que quiero hacer.

Son todos los estados internos que me permiten o no crear o generar nuevas conductas hacia mis objetivos.

El nivel de las estrategias y la dirección que establecemos en nuestras vidas.

Creencias

El nivel de creencias y valores donde me doy el permiso y la motivación para desarrollar todas mis capacidades en una dirección específica.

Por qué hago lo que estoy haciendo.

Identidad

¿Quién soy? Mi sentido del Yo.
El nivel de mi misión en la vida.

Sistema global

Algunos autores también definen a este nivel como espiritualidad o más allá.

Es el nivel de *quién más* está conmigo. Donde me sitúo en un sistema más grande que yo mismo.

La visión y el propósito.

Estos son los seis niveles neurológicos y a mí me gusta trabajarlo de dos maneras, una con un objetivo y la otra alineando los niveles con el metamodelo del lenguaje.

Aquí vas a aprender a hacerlo con un objetivo.

NIVELES NEUROLÓGICOS APLICADOS AL OBJETIVO

Busca un espacio amplio donde puedas dar seis pasos en línea recta.

Puedes utilizar unas hojas de papel con las preguntas de la forma siguiente:

- 1.^a hoja: ¿Dónde? ¿Cuándo? ¿Con quién?
- 2.^a hoja: ¿Qué?
- 3.^a hoja: ¿Cómo?
- 4.^a hoja: ¿Por qué?
- 5.^a hoja: ¿Quién?

6.^a hoja: ¿Quién más?

Ahora pon las hojas en el suelo una detrás de la otra y separadas más o menos por un paso.

Sitúate encima de la primera hoja, la que pone ¿Dónde? Es decir, la del ambiente. LAS DEMÁS HOJAS DEBEN ESTAR A TU ESPALDA.

Conforme te hagas las preguntas y las contestes irás dando un paso al nivel, la hoja, que está detrás de ti. Recuerda que está a un paso.

Vamos a empezar.

Define el OBJETIVO.

¿Qué objetivo quieres conseguir?

¿Ya lo tienes definido?, ¿ya lo sabes?

Ponte encima de la primera hoja la del ENTORNO.

¿Dónde quieres conseguir tu objetivo?

¿Cuándo lo vas a conseguir?

¿Con quién, lo harás con alguien más?

Ahora vamos al COMPORTAMIENTO que vas a tener para conseguirlo.

¿Qué vas a hacer para conseguir tu objetivo?

Observa que acciones y que conductas vas a realizar.

Ahora sabes lo que quieres hacer y el siguiente paso atrás es para conocer las CAPACIDADES.

¿Cómo vas a hacer lo que quieres hacer para conseguir tu objetivo?

Toma nota de todas las estrategias, cualidades, emociones, recursos, etc., que vas a utilizar para poner todas tus capacidades en funcionamiento.

Otro paso atrás y entramos en las CREENCIAS Y VALORES

¿Por qué quieres ese objetivo?

¿Por qué tiene tanto valor para ti ese objetivo?

Con estas preguntas encontrarás el permiso y la motivación para poder desarrollar todas tus capacidades

En este siguiente paso vas a aprender sobre tu IDENTIDAD, solo déjate llevar por la pregunta

¿Quién eres tú?

Más allá de tu nombre, de lo que tu conoces sobre ti, y permítete que aparezca una imagen, un sonido, una sensación o tal vez aparezca en forma de metáfora tu identidad

Imagínate una metáfora sobre tu identidad.

Luego verás cómo se realiza una metáfora con un caso verídico de este ejercicio.

El último paso atrás es para llegar al SISTEMA GLOBAL, al sistema mayor que tú.

¿Quién más hay en tu entorno que pueda participar de tu objetivo cuando tú lo hayas conseguido?

¿Estás solo en este mundo o tal vez sea útil que compartas tu objetivo con el sistema que es mayor que tú?

Imagínate en tu futuro con tu objetivo cumplido, observa dónde estás, qué estás haciendo, cómo lo haces, cómo te sientes, por qué has conseguido tu objetivo, quién eres con el objetivo conseguido, cuál es tu misión ahora en el mundo una vez que ya tienes el objetivo conseguido, quién más está contigo para compartir tu objetivo, qué visión tienes ahora de ti con el objetivo conseguido.

Observa tu posición corporal en este momento, observa, escucha y siente cómo estás ahora.

Imagínate que puedes llevarte todas estas imágenes, sonidos y sensaciones contigo y das un paso adelante hacia la IDENTIDAD.

Fíjate cómo has compartido tu objetivo en ese sistema mayor que tú.

Y lo has hecho porque tú sabes ahora quién eres.

Recuerda la metáfora sobre tu identidad.

Y sabiendo quién eres das un paso adelante hacia las CREENCIAS Y VALORES.

Ahora que sabes quién eres, también sabes porque lo haces, porque has conseguido tu objetivo.

Das otro paso adelante y llegas a las CAPACIDADES sabiendo cómo lo has conseguido.

Sabiendo cómo lo has conseguido da un paso adelante y entra en los
COMPORTAMIENTOS

Aquí sabes qué es lo que has hecho para conseguir tus objetivos.

Das un paso más adelante que te lleva al AMBIENTE.

Y sabes dónde, cuándo y con quién has conseguido tu objetivo.

Quédate en el sitio, sintiéndote, escuchándote y observándote con el
objetivo cumplido y déjate llevar por la experiencia.

Maravilloso, ¿verdad?

Bueno ahora vamos a pasar a un caso real, el mío.

Este es el ejercicio que mi maestro realizó conmigo y donde descubrí mi
identidad, metafóricamente hablando.

MAESTRO: Muy bien, define el objetivo que quieres conseguir.

YO: Quiero trabajar como facilitador en PNL y *coach* a nivel nacional e
internacional.

MAESTRO: Ponte sobre la hoja de AMBIENTE.

YO: Poniéndome.

MAESTRO: ¿Dónde quieres trabajar como facilitador en PNL y *coach*? ¿Cuándo y
con quién?

YO: Quiero empezar en Barcelona dentro de seis meses y después viajar a otros
países para trabajar como facilitador en PNL y *coach* con mi esposa Elizabeth.

MAESTRO: Da un paso atrás y situándote sobre la hoja de COMPORTAMIENTOS
dime, ¿qué vas a hacer para trabajar como facilitador en PNL y *coach* dentro de seis
meses junto a tu esposa Elizabeth?

YO: Prepararme, informarme, buscar colaboradores, enviar *emails*.

MAESTRO: Bien, da otro paso atrás para situarte sobre la hoja de CAPACIDADES,
dime, ¿cómo vas a prepararte, informarte, buscar colaboradores y enviar *emails*?

YO: Voy a preparar cursos y talleres distintos y originales donde se produzcan
cambios en las personas. Me informaré de escuelas que impartan cursos o quieran
impartir cursos de PNL y *coaching* llamándolas. Buscaré a través de mis contactos y
por Internet personas que realicen eventos. Llamaré a Portugal a dos contactos míos
para organizar cursos y les enviaré *emails* con los programas.

MAESTRO: Ahora da un paso atrás para situarte en CREENCIAS Y VALORES y
dime, ¿por qué quieres ser facilitador en PNL y *coach* a nivel nacional e internacional?

YO: Porque creo que soy capaz de profundizar en los estados emocionales y de
excelencia de las personas. Porque para mí es muy importante la buena
comunicación. Porque me gusta viajar para conocer a la gente y sus comportamientos.

MAESTRO: Otro paso para atrás y desde aquí, desde la IDENTIDAD, ¿quién eres?

YO: Alejandro.

MAESTRO: Sí, ese es tu nombre. Ahora cierra los ojos y permítete que a la pregunta de *¿quién eres?* te llegue una imagen, un sonido o una sensación. No sé cómo lo vas a hacer, ni siquiera sé cómo va a venirte esa información. Quizás en algún momento de tu vida hayas tenido un sueño o tal vez una imagen de ti mismo desarrollando una misión y no importa cuál era y tampoco si te acuerdas. Hay veces que las cosas ocurren como tienen que ocurrir y solo se presenta delante de nosotros lo que se debe presentar. Al final todo el mundo sabe que un día de pequeño tuvo un sueño de lo que sería de mayor y en que se convertiría, y toda la vida te has estado guiando por ese sueño que te lleva hasta el momento en que lo puedes cumplir y no sabes cómo, pero lo haces ahora y entonces sabes quién eres (las letras en cursiva son la utilización del lenguaje hipnótico que en el próximo capítulo aprenderás).

YO: Me viene a la mente un cerrajero.

MAESTRO: Qué interesante, bonita metáfora.

YO: ¿Qué tiene de bonito ser un cerrajero?

MAESTRO: ¿Qué hace un cerrajero?

YO: ¿Cerraduras?

MAESTRO: ¿Mmmm?

YO: ¿Llaves para abrirlas y cerrarlas?

MAESTRO: Llaves para abrir y cerrar, qué interesante. Eso me recuerda una leyenda zen que me enseñaron sobre un novicio. Cierra los ojos y solo escucha: *Se presentó en un monasterio un joven monje, un novicio. Quiso hablar con el maestro anciano que dirigía el monasterio. Delante del maestro le dijo: «Yo quiero ser como usted». El maestro lo miró y le preguntó si tenía dónde dormir, si ya tenía una celda. El novicio le contestó que aún no.*

El maestro le dio una llave y le dijo que buscara una celda que estuviera vacía y que se quedara con ella.

El novicio cogió la llave y empezó a probar celda por celda hasta que por fin consiguió abrir una. Aunque esa celda estaba ocupada. Así que pasó la noche durmiendo meditando debajo un árbol.

A la mañana siguiente el anciano maestro lo vio y le entregó otra llave. Otra vez el novicio se encontró que la celda que abría la nueva llave estaba ocupada.

Así fueron pasando los días, el novicio cada vez tenía más llaves y seguía meditando debajo del árbol.

Un día el maestro le entregó otra llave y el novicio fue a probar y de pronto la celda que abrió estaba libre.

El novicio fue al encuentro del anciano a entregarle las llaves y decirle que ya había encontrado su lugar.

El anciano le dijo: «Quédate con las llaves. Ahora que ya has encontrado tu lugar y has descubierto que puedes abrir y cerrar puertas pero que solo puedes entrar y salir de tu propia celda, serás el maestro de las llaves. Podrás abrir y cerrar las celdas para que entren y salgan los otros monjes aunque solo podrás entrar y salir de tu propia celda».

Ahora, Alejandro, tú sabes que eres el maestro de las llaves y que puedes abrir las mentes de las otras personas y también sabes que solo puedes entrar y salir de tu

propia mente.

(No te puedo describir lo que sentía por dentro en ese momento, lo que sí puedo decirte es que lloraba con una felicidad increíble. Había aprendido que mi identidad era la misión en la que hoy en día estoy comprometido y cumpliendo.)

Ahora entra con un paso atrás en el SISTEMA GLOBAL y dime: ¿estás solo?

YO: No.

MAESTRO: Entonces, ahora que sabes cuál es tu identidad, que sabes cuál es tu misión y que no estás solo, imagínate en tu futuro (en ese momento empecé a enderezarme, a ponerme más erguido y a levantar mi mirada) desarrollando tu misión y dime, ¿qué visión tienes, qué propósito tienes sobre tu misión en el mundo?

YO: Creando nuevas experiencias y nuevas estrategias de comportamiento para que la gente pueda elegir aplicarlas en su vida o en sus trabajos. Abriendo nuevas posibilidades y trabajando por un mundo mejor. Centrándome en las posibilidades y enseñando a las personas a vivir su vida en este momento, en el aquí y ahora.

(En este momento mi maestro me puso la mano en el hombro y me ancló, técnica de PNL que aprenderás más adelante.)

MAESTRO: *Observa, escucha y siente cómo es tu visión del mundo, cómo abres al mundo nuevas estrategias, nuevas posibilidades...*

Con un leve empujón me llevó al nivel de IDENTIDAD y prosiguió hablando sin soltarme del hombro.

Y puedes abrir nuevas estrategias y posibilidades porque eres el maestro de las llaves.

Tienes las llaves para abrir las mentas de las personas, para que ellos puedan entrar y salir de sus procesos aunque tu solo podrás entrar y salir de la tuya...

Un nuevo empujón me llevó a CREENCIAS Y VALORES.

Y tienes las llaves porque para ti es importante profundizar en los estados emocionales y de excelencia de las personas y es importante una buena comunicación por eso viajas para conocer a la gente y sus comportamientos...

De nuevo empujándome sobre el hombro me hizo avanzar un paso para situarme en las CAPACIDADES.

Y todo esto lo haces preparando talleres y cursos distintos y originales, informándote de las escuelas a través de tus contactos en Portugal y en otros países enseñándoles tus programas...

Me llevó hasta los COMPORTAMIENTOS y siguió hablando.

Sabes hacer esto ya que antes te has preparado, te has informado, has buscado colaboradores...

Un último empujón y ya estaba en el AMBIENTE.

Y todo esto lo haces en Barcelona dentro de seis meses para después viajar a otros países con tu esposa Elizabeth y trabajar como facilitador en PNL y *coach*...

En ese momento mi maestro me soltó el hombro y me dejó unos minutos solo, sin hablar, dejando que toda esa información fuera procesada.

¡¡¡Ahhhhh, qué linda experiencia!!!

Esta es una forma maravillosa de conseguir tus objetivos y, al mismo tiempo, alinear tus niveles y conocer la metáfora de tu identidad y tu misión en esta vida.

Venga, práctica el ejercicio.

En el camino de regreso desde el Sistema Global hasta el Ambiente es útil que repitas exactamente las mismas palabras y descripciones que has dicho anteriormente.

Consejo:

Puedes grabarte las preguntas e ir escribiendo las respuestas.

También lo puedes practicar con otra persona.

Aunque te aconsejo que aprendas en una escuela de PNL.

Capítulo 5

Posiciones perceptivas

Ya has visto lo que es el metamodelo del lenguaje y su importancia en la comunicación. También has aprendido las causas de conflicto.

Ahora voy a enseñarte un ejercicio ideal cuando surge un conflicto entre dos personas, sobre todo cuando este conflicto se presenta una y otra vez. Puede que sea entre padres e hijos, entre la pareja, entre compañeros de estudios, de trabajo, etc.

¿No te ha pasado en algún momento cuando estás discutiendo con la otra persona que le dices que te pones en su lugar?, pues en este ejercicio aprenderás a hacerlo física y mentalmente.

POSICIONES PERCEPTIVAS

Este es un ejercicio maravilloso para ponerte en la piel del otro, para ponerte en su lugar.

Mi maestro zen me decía: «Antes de criticar al campesino ponte sus sandalias durante dos semanas».

Recuerda una situación donde tengas un conflicto con alguien de tu trabajo, familia, compañeros de estudios, etc., tal vez sea una situación que se

repita de vez en cuando o a menudo, no importa.

Fíjate cómo discutís esa persona y tú, qué os decís, de qué forma, cómo os ponéis, qué actitud adoptáis, etc., trabaja con las submodalidades. A esta la llamaremos la 1.^a posición.

Una vez que has tomado conciencia de esto, delante de ti crea dos círculos imaginarios, o puedes utilizar dos hojas de papel en el suelo, uno para ti y el otro para la otra persona con la cual mantienes el conflicto.

Ahora observa lo que ocurre entre esas dos personas que discuten, una eres tú y la otra persona, recuérdalo, qué se dicen, cómo son sus gestos, etc.

Entra ahora en el círculo donde estás situado tú en conflicto, esta será la 2.^a posición. Imagínate en ese momento, escúchate en ese momento, siéntete en ese momento; ¿qué le estás diciendo a la otra persona?, detrás de eso qué es lo que le quieres decir exactamente; y detrás de eso, qué es lo que le quieres decir exactamente; y más allá de todo eso qué le estás diciendo y qué es lo que quieres decir o sentir. Llega hasta lo más profundo de ti y encuentra la intención positiva. Experimenta esta nueva información.

Ahora vuelve donde estabas al principio, a la 1.^a posición. Obsérvate desde ahí mirando a la 2.^a posición. ¿Qué quiere decir o sentir realmente la persona que está en la 2.^a posición? Toma conciencia de la respuesta.

En este momento observa a la otra persona en el otro círculo, que será la 3.^a posición, cómo la ves, la oyes y la sientes, trabaja con las submodalidades de nuevo. Métete en el otro círculo, la 3.^a posición, adoptando el papel o el rol de la otra persona.

Una vez dentro imagínate siendo la otra persona en ese momento, escúchate en ese momento, siéntete en ese momento; ¿qué le estás diciendo a la otra persona, que antes eras tú?, detrás de eso, ¿qué es lo que le quieres decir exactamente?; y detrás de eso, ¿qué es lo que le quieres decir exactamente?; y más allá de todo eso, ¿qué le estás diciendo que es lo que quieres decir o sentir? De nuevo vuelve a profundizar y encuentra la intención positiva. Vuelve a experimentar esta nueva información.

Sal y sitúate sobre la 1.^a posición, ¿qué observas desde aquí?, ¿hay alguna coincidencia o punto de conexión entre la 2.^a y la 3.^a posición?, ¿esta

información te es útil?

Ahora, sabiendo lo que sabes de las dos posiciones, sabiendo cuál es la intención positiva de las dos personas, la próxima vez que estés en esa misma situación, ¿cuál va a ser tu comportamiento, qué estrategias o recursos vas a utilizar para que tanto la persona como tú obtengáis lo que realmente queréis?

Entra de nuevo en la 2.^a posición y, sabiendo lo que ya sabes, ¿cómo te comportarás, qué recursos, qué habilidades, estrategias, etc., utilizarás la próxima vez que vivas esta situación?

Un vez terminado esto, vuelve a la 1.^a posición y mira si el resultado que has tenido es útil para ti y para la próxima persona, de lo contrario vuelve desde la primera vez que entras en la 2.^a posición.

Una vez que el resultado sea satisfactorio, coge esa información y permítete que entre en tu sistema, llévala a tu cuerpo y siéntela, escúchala y obsérvala.

Ejemplo práctico:

Te pongo mi propio caso con mi hija en pleno apogeo de su adolescencia. Discutíamos casi por todo, hablábamos lo mínimo y se estaba perdiendo nuestra comunicación.

Un día me di cuenta de que yo quería que mi hija cambiara, y así no iba a solucionar el conflicto. Decidí que era yo quien debía cambiar, y realicé el ejercicio conmigo mismo.

No te pondré el ejercicio completo, solamente su intención positiva y la mía.

YO: Quiero que se porte bien, que escuche, que estudie.

COACH (yo mismo haciéndome de *coach*): Detrás de todo eso, ¿qué le quieres decir exactamente?

YO: Quiero estar tranquilo y relajado.

Esa era la intención positiva.

Después, en la posición de mi hija.

HIJA: Quiero que me dejes en paz, que me veas como soy, que no te enfades conmigo.

COACH: Detrás de todo eso, ¿qué le quieres decir exactamente?

HIJA: Quiero estar tranquila y relajada.

Dos tontos discutiendo por lo mismo, como diría mi maestro.

Muy a menudo ocurre que las personas discuten sin saber por qué, y

cuando realizamos este trabajo observamos que discutimos casi por lo mismo.

Y a ti, ¿cómo te ha ido?, ¿qué has descubierto?

Para mí este es uno de los ejercicios que más me gustan, y quizá sea por el resultado que obtuve, ya que desde ese día, y justo un mes después, mi hija me dijo: «Papá, tú has cambiado, has hecho algo y ahora me siento bien contigo».

Piensa que necesité alguna motivación mayor para empezar a practicarlo.

Y tú, ¿qué necesitas para practicarlo?

Recuerda que este ejercicio lo puedes practicar con otra persona y tú hacer de *coach* o facilitador; venga, ánimo de nuevo y adelante.

¿QUÉ ES LA HIPNOSIS?

El mecanismo por el que funciona la hipnosis es desconocido, es parecido al del mecanismo del sueño, por lo que hay muchas teorías que tratan de explicarlo.

Existen algunas definiciones:

La hipnosis es un sueño incompleto de tipo especial provocado por medio de la sugestión, de acciones físicas, psíquicas y emocionales, durante las cuales el sujeto sigue las sugerencias del hipnólogo.

La persona cuando se encuentra en estado hipnótico tiene una alteración de su conciencia y de la percepción del tiempo y del espacio, así como la de su mundo.

Durante la hipnosis, el hipnólogo aumenta la sugestionabilidad del cliente, ya que esta favorece la relación entre el hipnotizado y el hipnotizador.

En el estado hipnótico, el cliente experimenta una unión entre su estado psicológico y ciertos procesos fisiológicos.

La hipnosis es en realidad una autohipnosis, ya que no existiría si la persona no tuviera la capacidad de autohipnotizarse.

AUTOHIPNOSIS

Si la persona ya ha sido hipnotizada por un experto, será más fácil que pueda practicar la autohipnosis. Lógicamente, la profundidad en el trance hipnótico (ligera) no es la misma que cuando se realiza con el hipnólogo, que puede llegar a ser verdaderamente profunda; esto se debe a que la persona hace de hipnotizador e hipnotizado.

En mis cursos enseño a mis alumnos ha realizarse una autohipnosis. ¡¡¡Bueno, vale, si practicas y pones atención también te lo enseñaré!!!

Piensa que todas las religiones, filosofías, escuelas de ética, etc., han enseñado a todos sus alumnos o adeptos la autohipnosis.

Tanto la hipnosis como la autohipnosis se pueden utilizar contra:

- Ansiedad e insomnio.
- Miedos y fobias.
- Contra el dolor, pudiéndose realizar una autoanestesia.
- Técnicas de descondicionamiento para los hábitos del tabáco y del alcohol.
- Bulimia, ansiedad por la comida.
- Contra el miedo a aparecer en público.

La lista es muy amplia y necesitaría todo un libro para explicar y detallar ejercicios de hipnosis, aunque te prometo que ese será otro libro.

Cuando estés en la cama con insomnio o en un estado de agitación practica este ejercicio de autohipnosis que realizaba la mujer de Milton Erickson.

Repítete mentalmente: «Cinco cosas que veo (con los ojos fijos y con voz lenta y profunda vez diciéndolas). Cinco cosas que oigo (repítelas igual que el anterior). Cinco cosas que siento (haz lo mismo). Cuatro cosas que veo. Cuatro cosas que oigo. Cuatro cosas que siento. Tres cosas que veo. Tres cosas que oigo. Tres cosas que siento. Dos cosas que veo. Dos cosas que oigo. Dos cosas que siento. Una cosa que veo. Una cosa que oigo. Una cosa que siento.

Seguramente antes de llegar al final estarás en un estado de profundo sueño, zzzzzzz.

Bueno, ahora vamos a empezar a estudiar los principios generales de inducción.

INDUCCIÓN. PRINCIPIOS GENERALES

Busca algún amigo o familiar de confianza para que te ayude a investigar en el proceso de la hipnosis. Si puedes, siempre es mejor asistir a algún curso de alguien reconocido.

Tienes que tener un lugar cómodo, aislado de ruidos que te impidan trabajar en buenas condiciones de silencio para poder llevar a tu paciente a una buena relajación.

Mejor utilizar un buen sillón donde pueda apoyar la cabeza que en una silla o en la cama; la razón es porque en la silla tu paciente estará incómodo buscando una buena posición para su cabeza y puede terminar con molestias en el cuello, y en la cama se te puede dormir enseguida, ¡y eso no es hipnosis, aunque lo parezca!

Asegúrate de que antes haya visitado el lavabo y, sobre todo, esto es muy importante en nuestros días, apaga el móvil.

Veamos las condiciones generales para una buena práctica:

1. Aislamiento sensorial

Como te he dicho antes, busca una habitación sin ruidos, apaga las luces y solo deja una luz indirecta de una pequeña lámpara que puede reflejarse en la pared.

El aislamiento produce una acción regresiva.

2. Mantener el espacio vital cómodo para el cliente

Mantente a una distancia que no sea demasiado cerca de tu cliente, que le

llegue a molestar, ni demasiado lejos para que tenga que forzar la audición.

Recuerda que son muy importantes, y más cuando tu cliente está en hipnosis, los olores. Procura no usar un perfume fuerte y, sobre todo, vigila tu aliento.

3. Usar un tono de voz adecuado

Tienes que aprender a modular tu voz. Utiliza un tono suave, lento, monótono, repetitivo, monocorde, utilizando palabras arrulladoras, alargándolas y que tu cliente pueda comprender. No utilices palabras alisonantes o que no pueda comprender.

Tómate tiempo para llevar a tu cliente a un estado de profunda relajación, no tengas prisa. La relajación tiene que tener una cadena lógica, si empiezas relajando la cabeza, sigue por la cara, el cuello, los hombros, etc. No saltes de la cabeza a los pies y después a los hombros, a la cintura, etc. Recuerda, vas a hipnotizarlo no a volverlo loco.

Ahora que ya sabes estas pequeñas normas sobre las inducciones, vamos a ver las reglas de la sugestión. Solo te enseñaré unas pocas, ya que el fin de este libro es la PNL y no la hipnosis:

Las sugerencias positivas funcionan mejor que las negativas, así que practica el positivismo.

REGLAS DE SUGESTIÓN

1. Corta y efectiva

Induce sugerencias cortas y efectivas. No debes marear al cliente. No quieras utilizar todo el vocabulario en una sola frase.

2. Específica

Durante la relajación es importante seguir esta regla. Imagínate que le dices a tu cliente: «Vas a sentir una relajación en una parte de tu brazo y casi al mismo tiempo en otra parte de tu brazo», seguramente fruncirá las cejas. Lo ideal es que le digas: «Vas a sentir cómo tu brazo se relaja cada vez más y más, sientes que se vuelve cada vez más pesado...».

3. Positiva

Aunque hay técnicas que utilizan sugerencias negativas, siempre es mejor que sean positivas. «No te vas a poner nervioso, ni tampoco sentirás ansiedad» o «Vas a estar tranquilo, relajado». ¿Cuál te parece mejor si tu fueras el cliente? Exacto, la segunda, la positiva.

4. Repetitiva y monótona

Repite las sugerencias en un tono monótono casi cansino y alargando las palabras. Por ejemplo: «Sientes tu cuerpo pesado, muuuyyy pesaaadoooo y profundamenteee pesaaaadoooo...»

Casi me duermo escribiendo esta sugerencia.

5. Superpuesta

Es la relación de una sugerencia con otra, imagínate el ejemplo del punto 4:

«Sientes tu cuerpo pesado, muy pesado, y cuanto más pesado más profunda es tu respiración y más profundamente te sumes en el sueño».

6. Diferida

En esta sugestión previenes al cliente de lo que vas a hacer, por ejemplo tocarle: «Y ahora tocaré tu hombro izquierdo», o avisarle de una sugestión que le vas a dar: «Y al llegar a uno abrirás tus ojos».

7. Cadena lógica o progresiva

Cada sugestión tiene que hacerse siguiendo una cadena lógica de una manera progresiva y tranquila; como te dije antes, empiezas por la cabeza y sigues en orden descendente.

8. Posthipnótica

Son sugerencias que se dan en un momento determinado de la hipnosis para que se cumplan una vez terminada la sesión hipnótica: «Y cuando sientas esa sensación extraña en tu cabeza empezarás a relajarte».

9. Adaptada

Cada sesión de hipnosis se debe adaptar a las características de cada cliente y de su vocabulario.

10. Realizable

Las sugerencias deben estar alineadas con los valores, los principios, la moral, etc., del cliente y que puedan ser realizables por este.

Bueno ha llegado el momento de la sesión de hipnosis.
¿Estás preparado? Vamos allá:

LA SESIÓN DE HIPNOSIS

Se divide en cinco fases:

1. Entrada.
2. Profundización.
3. Implementación.
4. Sugestión posthipnótica.
5. Salida.

1. Entrada

En esta fase comenzamos la entrada a la relajación del cliente poco a poco siguiendo la cadena lógica.

2. Profundización

Esta sería una segunda parte en la entrada a la relajación. Cada vez las sugerencias se vuelven más profundas.

3. Implementación

Esta es la parte donde implementamos las sugerencias terapéuticas, donde se van a producir los cambios.

4. Las órdenes posthipnóticas

Justo antes de empezar la salida, y con un tono distinto al ejecutado en la sesión, se le dan las órdenes posthipnóticas para que el cliente las siga una vez que esté despierto.

5. Salida

Comenzamos la salida en orden inverso a como iniciamos la entrada. Iremos subiendo el tono de voz y aumentaremos el ritmo poco a poco.

Te pondré el ejemplo de una cliente a la que le costaba dormirse cada noche. Una vez que se acostaba en la cama empezaba a dar vueltas y vueltas hasta que al final se dormía por cansancio.

Todo empezaba con una pequeña sensación en la boca del estómago.

Los puntos suspensivos quieren decir que debes dejar un espacio entre sugerencias, unos dos segundos.

En el punto y aparte deja unos 5 ó 6 segundos.

ENTRADA: Cierra los ojos y toma conciencia de tu respiración. Deja que mi voz te acompañe durante todo el proceso. Muy bien. Ahora imagina cómo vas a relajar tu cuero cabelludo y relájalo, despacio..., tómate tu tiempo y permite que conforme vas relajando el cuero cabelludo, esa relajación se extienda por tu cara, empezando por tu frente, siente cómo se distiende..., se relaja..., y llega la relajación a tu mandíbula, relajándola, y tal vez sientas como tu boca se relaja..., se relajan los labios..., se relaja la lengua..., notas cada vez más relajada la cara, y esta relajación llega a la nariz y sigue subiendo hasta los ojos, notas cómo los párpados pesan cada vez más... y cada vez más... Tienes la sensación de que no puedes abrirlos, déjalos así relajados..., profundamente relajados.

Esta relajación sigue por tu cuello..., relajándolo..., hasta llegar a los hombros y la parte alta de la espalda..., ahí donde se cargan todas las tensiones, y notas cómo se relajan... quizá sientas cómo vas descargando tensiones..., cada vez más... y cada vez te vas sintiendo más relajada..., profundamente relajada..., tranquilamente relajada.

Tu espalda va relajándose poco a poco... hasta llegar a la zona lumbar, y sientes cómo te relajas... cada vez más... sientes la relajación por toda tu espalda... sientes la espalda profundamente relajada y esa relajación empieza a invadir tu abdomen y sube hasta tu pecho relajándolo... Notas cómo tu respiración se vuelve más lenta..., más profunda..., más tranquila...

Ahora sientes toda tu cabeza relajada..., tu cuello relajado..., tu espalda relajada..., tu abdomen relajado..., tu pecho relajado..., tu respiración relajada..., profundamente relajada...

Y la relajación se extiende por tu brazos, y los sientes pesados..., muy pesados..., agradablemente pesados..., y la pesadez llega a tus manos relajándolas..., volviéndolas pesadas...

Ahora la relajación llega a través de tus manos a tus muslos relajándolos. Sientes cómo tus muslos se relajan, se distienden..., se relajan..., se vuelven pesados...,

pesados..., y llega la relajación envolviendo tus rodillas... Relajándolas... y siguiendo hacia abajo relajando todos tus gemelos..., pantorrillas..., hasta los tobillos..., relajándolos..., sigues relajando tus pies..., por el dorso..., por la planta..., por los dedos de los pies...

PROFUNDIZACIÓN: Ahora vamos a profundizar más en la relajación... Lo has hecho muy bien... Has estado llevando toda la relajación por todo tu cuerpo... Bien..., muy bien...

Ahora imagina que estás en una escalera cómoda, arriba..., donde tú te sientes segura..., tal vez sea de madera o de mármol..., no importa..., como a ti te ayude..., y voy a contar del uno al diez... y con cada número irás bajando peldaño a peldaño..., sintiéndote segura..., completamente segura y tranquila...

Muy bien, voy a empezar... Uno, te relajas cada vez más... cada vez más... Dos, tus brazos están relajados..., profundamente relajados... Tres, tus hombros están relajados..., profundamente relajados... Cuatro, tu respiración esta relajada..., tranquilamente relajada..., profundamente relajada... Cinco, tu cuerpo está relajado..., completamente relajado... Seis, tu mente está relajada... profundamente relajada... tranquilamente relajada... Siete, cada vez entras en un estado de mayor relajación... Ocho, tus piernas están relajadas..., cada vez más relajada... Nueve, tus músculos están relajados..., relajados y pesados... Diez, ahora estás profundamente relajada..., tranquilamente relajada..., seguramente relajada..., profundamente relajada...

IMPLEMENTACIÓN: Ahora todo tu cuerpo está relajado, tu mente consciente está relajada y tu mente profunda está trabajando para ti.

Puedes imaginar que estás en ese sitio ideal que a ti te gusta, tal vez sea privado... o quizás es un lugar que solo tú conoces..., que te gusta..., donde tú puedes disfrutar de todas tus sensaciones maravillosas..., donde tú entras en contacto contigo misma..., donde te escuchas a ti misma...

En ese lugar que puede ser real o imaginado, no importa, puedes acceder a todos tus recursos..., tus habilidades. Deja que sea tu mente inconsciente..., tu mente profunda, la que haga el trabajo. Pídele a tu mente inconsciente que te ayude..., que ponga todos los mecanismos..., todos los recursos..., todas las habilidades que tú tienes para que a partir de hoy puedas relajarte y dormir profundamente en un sueño reparador..., saludable..., reconfortante... Tú sabes hacerlo..., deja que sea tu mente la que haga todo el trabajo... Tu mente inconsciente... Tu mente profunda... sabe cómo hacerlo... cómo conseguir ese sueño... Tú sabes hacerlo..., tu mente sabe hacerlo..., porque el sueño es un estado natural..., fisiológico..., y tú... ya tienes la experiencia de dormir profundamente..., tranquilamente... Ya tienes la experiencia del sueño reparador...

Tu mente inconsciente tiene poder... Tu mente sabe cómo hacerlo... Tú sabes como hacerlo..., tú sabes cuál es la causa..., y cómo resolverla... Tu mente lo hace por ti... Tu mente trabaja por ti..., mientras tú duermes..., descansas... Tú ya sabes dormir en ese sueño reparador..., tranquilo..., descansa..., descansa..., descansa...,

ya tu mente profunda ha hecho todo el trabajo... Tu mente inconsciente ha hecho todo el trabajo... Tu mente tiene poder... Ahora tú ya sabes hacerlo...

ÓRDENES POSTHIPNÓTICAS: Ahora vamos a empezar poco a poco a salir, pero antes recuerda una cosa: «Cuando estés en la cama y sientas esa sensación en el estómago, tu cuerpo y tu mente empezarán a relajarse profundamente», «cuando estés en la cama y sientas esa sensación en el estómago, tu cuerpo y tu mente empezarán a relajarse profundamente», «cuando estés en la cama y sientas esa sensación en el estómago, tu cuerpo y tu mente empezarán a relajarse profundamente».

SALIDA: Ahora voy a contar del diez al uno y, al llegar al uno, abrirás los ojos sintiéndote tranquila, relajada, segura y en un estado de completa salud.

Empiezo a contar: diez, tu cuerpo vuelve a tener la sensación de su peso; nueve, tu respiración vuelve poco a poco a su ritmo natural; ocho, siete, tus músculos vuelven a su tono normal; seis, quizá quieras empezar a mover tus pies; cinco, o tal vez quieras empezar moviendo tus manos; cuatro, tres, estás a punto de despertar; dos, uno abre los ojos sintiéndote bien, tranquila, relajada y en un estado de profunda salud.

Ahora ya tienes una inducción base para que practiques con tus clientes, familiares y amigos.

Recuerda que en el momento de la implementación debes hablar sobre el problema que te comentan.

IMPORTANTE:

Tanto la hipnosis como la PNL no son sustitutivos de ningún tratamiento médico, psiquiátrico ni psicológico.

Ante cualquier duda que tengas, recomienda a tu cliente que visite al médico.

RESUMEN DE UNA SESIÓN DE HIPNOSIS

Aquí te dejo un resumen de una sesión de hipnosis:

Antes de la hipnosis

Llevar a cabo una entrevista con el cliente para detectar problemas psicológicos, fisiológicos, miedos, etc.

Tenemos que realizar una buena anamnesis y un buen historial clínico del cliente.

Durante la hipnosis

Entrada, Profundizar, Implementar, Órdenes posthipnóticas, Salida.

Después de la hipnosis

Realizaremos «puente al futuro» o, como se dice normalmente: «Cómo estás?», para poder testar el resultado de la sesión hipnótica.

Te voy a enseñar un ejercicio prehipnótico muy conocido dentro de las escuelas de hipnosis y que utilizan los principiantes para saber el grado de sugestionabilidad del cliente.

PRUEBA DE LA CAÍDA HACIA ATRÁS

Coloca al cliente en el centro de la sala, donde no haya ningún mueble, ni ningún obstáculo, debe estar de pie con los ojos cerrados, los brazos a lo largo del cuerpo, los pies juntos y relajados.

Ponte detrás de tu cliente y sitúa tus manos a unos centímetros, más o menos a 5 ó 6 cm, de sus hombros, sin tocarlos, y con voz suave y relajada, ya sabes, monótona, le dices:

Empiezas a sentir una sensación agradable, tal vez como calor, o un pequeño cambio de temperatura, es una sensación agradable y al mismo tiempo extraña, como una energía que tira de ti, te hace sentir en completa seguridad, empiezas a sentir como un pequeño balanceo en tu cuerpo de adelante hacia atrás, que sigue a la energía, cada vez aumenta más y más.

La sensación de balanceo es agradable, cómoda, como la sensación del calor y de la energía que van tirando de ti cada vez más y más... Te gusta esa sensación de balanceo y te dejas llevar por ella... Ya no puedes estar de pie y te dejas caer hacia atrás, hacia atrás..., te caes..., te caes...

Déjate caer hacia atrás, yo estoy detrás de ti, yo te protejo.

Te caes... Te caes... Te caes...

Siéntete de forma segura mientras caes..., caes..., caes...

En este momento tu cliente se caerá hacia atrás, cógelo y siéntalo en una silla o en el suelo.

También puedes aprovechar y desde ese estado empezar todo el proceso hipnótico.

En el próximo capítulo vas a aprender a utilizar la hipnosis ericksoniana.

Capítulo 6

Metamodelo invertido (Modelo Milton)

Ahora vamos aprender hipnosis ericksoniana, cuyo nombre se debe al hipnólogo Milton Erickson.

Erickson utilizaba en sus terapias patrones de comportamientos y lingüísticos y el uso de metáforas que Richard Bandler y John Grinder modelaron.

A este modelo también se le llama Modelo Milton o modelo invertido.

Una de las grandes características de este modelo es cómo se utiliza el lenguaje y es básicamente lo opuesto al metamodelo del lenguaje.

Milton rompió con la teoría antigua de que el hipnotizador ejercía un poder sobre el hipnotizado. Defendía que era el hipnotizado quien tenía el poder sobre el hipnotizador, ya que este, el hipnólogo, solo podía llegar hasta donde el paciente o cliente quisiera o permitiera.

Voy a dejar un poco la teoría y empecemos a trabajar.

Tal vez pienses que este modelo o la hipnosis misma es algo complicado, y mientras piensas esto te darás cuenta de que todo es más fácil una vez que te decides hacerlo.

De todas formas relájate, ponte en una posición cómoda, deja que sea tu mente que te lleve a este estado ideal de aprendizaje, estado que tu mente ya conoce y sigue leyendo y aprenderás que toda hipnosis es una autohipnosis, y que todas las personas tienen los recursos necesarios para aprender de una manera adecuada y útil.

Puedes estar preguntándote si será más o menos fácil el aprender y cuanto más te

preguntas más te darás cuenta que estas aprendiendo exactamente lo que en este momento necesitas aprender.

Como todo modelo dentro de la PNL, la hipnosis ericksoniana tiene unos pasos a seguir y una forma de utilizar el lenguaje.

Era increíble la facilidad que tenía Milton para entrar en *rapport* con las personas, y esa facilidad es la que tienes que practicar sobre todo con esta maravillosa técnica.

Otro aspecto a tener en cuenta es el lenguaje corporal del cliente. Has de observarlo y seguirlo, ya que cualquier movimiento o gesto que este haga será una puerta a su interior y a la sugestión profunda.

Voy a enseñarte ahora el modelo ericksoniano.

METAMODELO INVERTIDO (MODELO MILTON)

No se especifica el índice referencial, así de esta manera dejamos al cliente que haga la mejor especificación para él.

«Las personas hacen lo mejor que les conviene en todo momento.»

El cliente completará las *omisiones* que hagamos dentro de una información.

«Durante la sesión te sentirás en un estado muy apropiado.»

Al referirnos a hechos sin especificar, la persona se ve inducida a utilizar sus procesos para entender de que hablamos, lo que en PNL se llama *Nominalizaciones*.

Esta técnica se utiliza mucho en publicidad:

«Grandes resultados de gran valor en tu empresa que la competencia terminará envidiando».

Cuando nos referimos a verbos que no nos dicen cómo se ejecuta la

acción o no especifican el sistema representacional en PNL, los llamamos *verbos inespecíficos*:

«El nuevo director técnico trae una gran motivación».

Observa cómo habla tu cliente y utiliza sus mismos patrones lingüísticos como los *cuantificadores universales* y los *operadores modales*:

«Todas nuestras marcas y productos son siempre aceptados por todas las familias».

Cuando estés con tu cliente y hagas una *lectura mental* o adivines su estado interno, el *rapport* aumentará y se producirá una sugestión profunda.

«Sé que te preguntarás qué vas a conseguir con esta sesión».

Cuando tu cliente hace juicios o utiliza valores y criterios puedes realizar la *ejecución perdida*. Esta viene a ser como citas o refranes que utilizan las personas.

«La salud es lo primero.»

Las maneras de unir las experiencias diferentes para crear la ilusión de que están vinculadas se denomina *causa-efecto* o *conexión* o *modelaje causal*. Las uniones no tienen por qué ser lógicas, simplemente tienen que conectar con la experiencia subjetiva a nivel consciente e inconsciente de la persona. Hay tres maneras de llevar al paciente hacia la experiencia subjetiva:

Utiliza la *conjunción* para unir experiencias con el uso de (y, o, entonces, pero, a causa de, por tanto, etc.):

«Si estamos conversando, entonces le interesa mis productos».

Utiliza los *causativos implícitos* para unir las experiencias con el uso de (cuando, de la misma manera que, mientras, así como, desde que, durante,

antes, como, después, en cuanto, etc.):

«De la misma manera que te gustó la vez anterior, también puedes estar de acuerdo esta vez».

La forma más poderosa de unir experiencias es usar palabras de *causa-efecto*. Esta forma es más difícil y tiene mayor riesgo de ser incompatible con la experiencia del cliente. Tienes que tener mucha atención y calibrar que tu cliente ya está en un estado profundo de trance. Utiliza los predicados (hace que, causa, por eso, fuerza, requiere que, exige, exigido por, provoca, después de, cuanto más... más...):

«Cuanto más te esfuerzas en buscar pegos, más te darás cuenta de que no los tiene».

Ahora que ya sabes este nuevo modelo del lenguaje ericksoniano te voy a enseñar un truco para empezar la hipnosis ericksoniana

Cuando empieces las inducciones, comenzarás diciéndole a tu cliente cuatro cosas que sean verificables y una que no, a continuación tres cosas verificables y dos que no, dos cosas verificables y tres que no y una cosa verificable y cuatro que no.

Parece un poco lioso, ¿verdad?; sin embargo, es fácil con el siguiente ejemplo de inducción al trance.

Tal vez quieras cerrar los ojos o tal vez no, haz lo que sea más útil para ti en este proceso y ponte en una posición cómoda y relajada.

Mientras te colocas en la posición ideal para ti, toma conciencia de tu respiración (1 verificable), deja que se vuelva fluida, quizá prestes atención a los ruidos externos a esta sala (2 verificable) o quieras tomar conciencia de tu cuerpo (3 verificable) o de la sensación de la butaca donde estás sentado (4 verificable) y sentir cómo esa sensación te relaja profundamente (1 no verificable, no tiene por qué estar sentado en la butaca y sentirse relajado profundamente).

Deja que tus pensamientos vengán y vayan sin observarlos mientras tomas conciencia de la posición de tus manos (1 verificable) sobre la butaca y sientes cómo cada vez pesan más (1 no verificable); quizá empieces a notar cómo esa pesadez se extiende por todo tu cuerpo (2 no verificable), y observas tu respiración (2 verificable) y la posición de tu cuerpo sobre la butaca (3 verificable).

Esta posición cada vez más confortable que te lleva a un estado profundo de relajación (1 no verificable), y tu mente entra en ese nivel de relajación profunda (2 no verificable) que ya conoces, sintiendo cómo todo tu cuerpo se relaja profundamente, relajadamente hasta llegar al nivel de relajación deseado (3 no verificable), mientras sigues escuchando mi voz (1 verificable).

En este nivel profundo de relajación, de completa relajación (1 no verificable) vas a conseguir todo aquello que te propongas (2 no verificable), vas a encontrar los recursos necesarios para cada situación (3 no verificable) sintiéndote en el mejor de los estados posibles (4 no verificable) para acceder a esa parte de tu mente que tiene la información necesaria para lo que estás buscando...

A partir de este momento puedes empezar a implementar las sugerencias como hiciste en el capítulo anterior o utilizar las metáforas como veremos más adelante.

¿Qué tal? ¿Cómo te ha ido? Recuerda que la práctica es la que te va a llevar a que este proceso de hipnosis ericksoniana cada vez sea más sencillo para ti y que vayas avanzando con seguridad, como aprendiste con los cuatro pasos del aprendizaje.

Una parte importante dentro del proceso de hipnosis ericksoniana es la utilización de metáforas, que es lo que vas a estudiar a continuación.

METÁFORAS

El término metáfora viene del griego, *metá* o *metastás*, «más allá, o después de», y *phoros* o *phorein*, «transporte, pasar o llevar», lo que nos indicaría que una metáfora es un transporte al más allá del significado literal de las palabras.

La metáfora consiste en identificar dos términos que tienen alguna semejanza entre uno real y otro imaginario.

Escritores y poetas utilizan la metáfora para establecer relaciones inéditas y descubrir atributos inverosímiles entre las palabras.

En PNL se utilizan varios tipos de metáforas:

- *Isomórficas*: Que tienen la misma forma acorde con la historia del cliente.
- *Vivas*: Se producen en el acto.

Metáforas isomórficas

Vamos a realizar un pequeño ejercicio con una metáfora isomórfica. Recuerda a un conocido tuyo, puede ser un amigo o un familiar, no importa la edad ni el sexo de la persona.

Ahora vamos al ejercicio.

Ejercicio:

Si la persona que estás recordando fuera un coche, ¿qué coche sería?...

¿Y si fuera una fruta?...

¿Y si fuera un heroe?...

¿Si fuera un personaje de Disney?...

Las metáforas isomórficas tienen la ventaja de que el cliente nos da toda la información durante nuestra primera entrevista con él y solamente debemos buscar formas parecidas a su historia.

Metáforas vivas

Mucho más difíciles son las metáforas vivas, de las cuales Milton Erickson era un auténtico genio.

Una metáfora viva muy conocida de Milton Erickson se desarrolló en un psiquiátrico con un paciente que creía ser Jesucristo.

Milton, ante la insistencia del paciente de que él era Jesucristo, ordenó montar una cruz para crucificarlo. Cuando el paciente fue tumbado sobre la cruz y se dispusieron a clavarle los clavos, este empezó a gritar negando que fuera Jesucristo.

Drástico, pero efectivo. A veces las metáforas vivas son bastantes directas, por no decir duras, aunque muy efectivas.

Esta efectividad en las metáforas vivas hacen que sean bastante más difíciles de realizar que las metáforas isomórficas, aunque como todo lo que has aprendido hasta ahora, la práctica poco a poco lo hace más fácil.

Un médico psiquiatra me mandó un paciente que había intentado suicidarse varias veces. Cuando lo entrevisté, me dijo que no iba a poder disuadirlo de quitarse la vida. Yo le comenté que no intentaba disuadirlo, simplemente quería su ayuda. El muchacho que tenía veinticinco años me miró por primera vez a los ojos desde que había entrado y, con cara de asombro, me preguntó que en qué podía ayudarme alguien tan inútil como él, que ni siquiera servía para quitarse la vida. Mi respuesta fue:

«Doy clases para conseguir objetivos, y mis alumnos al mínimo inconveniente abandonan sus metas, pero tú lo intentas una y otra vez sin importarte el dolor ni los fracasos. Así que quiero que el mes que viene vengas a mi clase y les enseñes cómo perseverar ante las dificultades hasta conseguir los objetivos. Una vez que se lo enseñes ya no hará falta que vengas a verme y podrás hacer lo mejor y más útil para ti y tu vida».

Pienso que esta es la mejor metáfora viva que he realizado hasta la fecha y que permitió que un joven maravilloso encontrara un sentido a su vida. Hoy en día estudia psicología.

Elaboración de una metáfora personal

Para elaborar una metáfora personal debes seguir los siguientes pasos:

- Recoger información.
- Identificar el problema.
- Identificar los eventos del problema y sus características.
- Especificar los cambios que el cliente desea.
- Identificar que le detiene para lograr lo que quiere.
- Construir la metáfora.
- Seleccionar el contexto.
- Realizar la metáfora isomórficamente.
- Determinar la solución incluyendo el resultado deseado y el reencuadre del problema inicial.
- Contarla dentro del proceso hipnótico, en la implementación.

Realmente, la metáfora se debe contar como un cuento y, al igual que este, debe tener unas partes bien delimitadas:

- Inicio atemporal.
- Había una vez, en aquellos días, érase una vez, etc.
- Cuerpo.
- Debe ir poco a poco, y provocar algún error mínimo, como confundir un nombre o un lugar geográfico con otro, así la mente consciente se ocupa del error y la metáfora entra dentro del inconsciente, actuando en el hemisferio derecho directamente.
- Final feliz.

No se deben explicar las metáforas ni tampoco tener moraleja.

Una metáfora muy conocida que se utiliza para la resistencia al cambio es la de la rana y el agua caliente.

Algunas personas son como la rana en una olla con agua.

Si pones a la rana en agua hirviendo, saltará de la olla inmediatamente; pero si la pones en el agua fría y poco a poco vas calentando el agua, la rana se cocerá tranquilamente.

Vamos a utilizar el lenguaje hipnótico para realizar una técnica realmente increíble para encontrar el origen de un problema.

Esta técnica se llama: *investigación transderivacional*.

INVESTIGACIÓN TRANSDERIVACIONAL

En esta técnica vas a estar dialogando con tu inconsciente directamente.

Tienes que acceder a través de una sensación corporal y dejar que te venga la información se juzgarla.

Para empezar lo harás a través de la identificación de una experiencia positiva, venga ánimo y adelante:

Identifica una experiencia positiva. ¡Venga, tienes muchas!

Puedes poner una que esté relacionada con el aprendizaje de lo que estás

aprendiendo en este libro. Por ejemplo, un ejercicio que te salió de maravilla. La experiencia tiene que ser reciente.

Investigación

¿Dónde sientes esa experiencia? ¿En qué parte de tu cuerpo? Tal vez en el pecho, cuello, boca del estómago, etc. Las sensaciones las sentirás en tu cuerpo, no en tu mente.

¿Cómo llamarías a esa emoción-sensación?

Acceso a través de la sensación

Ahora utiliza esa sensación del aprendizaje reciente para ir más hacia atrás en tu pasado a otra experiencia de aprendizaje donde sentiste esa misma sensación.

Permítete identificarla y experimentarla libre de juicios.

Profundizar en la investigación

Sigue en esa sensación y deja que tu mente te lleve a una experiencia más antigua en el aprendizaje. Una vez que experimentes la sensación, vívela y pregúntate:

¿Es esta la primera vez que tengo esta experiencia-sensación? Y deja de nuevo que te venga la información.

Continúa hasta que llegues a la experiencia madre, la primera, y experimentala tal y como si estuvieras allí en ese momento.

Puente al futuro

Imagínate en un momento de tu futuro donde puedas utilizar esta

experiencia de aprendizaje, ¿cómo será para ti esa experiencia en ese momento?

¿Qué te pareció esta experiencia? ¿Ha sido útil para ti?

Este ejercicio es maravilloso, y ahora te pondré un ejemplo de esta técnica en una adolescente que llamaremos Eva:

EVA: Yo nunca puedo aprender nada, me cuesta mucho.

YO: ¿Nunca puedes aprender nada? ¿Estás segura?

EVA: Sí.

YO: Sí, ¿qué? ¿Que nunca puedes aprender nada o que estás segura?

EVA: Que estoy segura de que nunca puedo aprender nada.

YO: Entonces sabes que nunca puedes aprender nada, ¿verdad?

EVA: Sí.

YO: Entonces has aprendido que nunca puedes aprender nada, ¿sí?

EVA: (dudando) Si...

YO: Has aprendido a que nunca aprendes nada.

EVA: Sí.

YO: Has aprendido a que puedes aprender a no aprender nunca, ¿sí?

EVA: Sí (riéndose).

YO: Has aprendido a que puedes aprender a no aprender lo que no quieres aprender.

EVA: Sí..., claro.

YO: Entonces también puedes aprender a aprender que todo es posible aprenderse, ¿verdad?

EVA: Sí...jajajajaja (riéndose)

YO: ¿Y cómo es esa experiencia de aprender?

EVA: ¿Cómo es?

YO: Sí, ¿cómo sabes que es aprender?

EVA: (Con cara de asombro) pues porque lo se, porque lo he aprendido.

YO: ¿Cómo?

EVA: (Riéndose de nuevo) Haces unas preguntas muy raras. Porque lo siento (Sin darse cuenta se señala el pecho).

YO: ¿Y dónde lo sientes? (Para comprobar si ese gesto de llevar su mano al pecho es el lugar donde realmente siente la experiencia de aprender.)

EVA: Aquí, en el pecho (Se lleva la mano otra vez al pecho).

YO: Muy bien. Toma consciencia de esa sensación ahí en tu pecho. Si es útil para ti, puedes cerrar los ojos o mantenerlos abiertos.

EVA: Mmmm (cierra los ojos y mantiene su mano en el pecho).

YO: Siente esa sensación, ¿cómo es? ¿Tiene forma?

EVA: (Primero extrañada e inmediatamente con cara de asombro y sonriendo) Sí, es una sensación como si se expandiera por el pecho, es agradable, me parece que tengo un calorcito muy guay (bueno).

YO: Experimentalo, siéntelo, entra dentro de esa sensación.

EVA: Mmmmm.

YO: Ahora desde esa sensación en tu pecho, dime, ¿cuándo fue la última vez que sentiste esa sensación?

EVA: ¿La sensación esta de calor y de aprender?

YO: Sí la sensación de calor y de aprender.

EVA: Jajajajaja. Ahora.

YO: ¡Ahora! Muy bien. ¿Y cómo es esa experiencia?

EVA: ¡¡¡Genial!!! ojalá todas las experiencias de aprender fueran así. Jajajaja.

YO: Eso es lo que estás aprendiendo ahora.

EVA: ¡Sí!

YO: Sigue en esa sensación-experiencia en tu pecho y dime, ¿antes de ahora, cuándo fue la última vez que sentiste esa sensación de calor y de aprender?

EVA: Mmmm. Hala (asombrada), ¡qué guay! Hace una semana en el instituto hicimos unos experimentos en el laboratorio y fueron muy guays (de nuevo asombrada). Hala, ¡¡¡qué pasada!!!

YO: Muy bien. Así que esta experiencia de calor y de aprender es una pasada, ¿sí?

EVA: Sí, es genial.

YO: Sigue en esa experiencia y deja que te lleve a otra experiencia de calor y de aprender anterior a esta del instituto.

EVA: (Inmediatamente) Hace un mes con unas amigas aprendí unas frases en italiano.

YO: Aprendiste unas frases en italiano.

EVA: ¡Sí! Estábamos en la playa y se nos acercaron unos chicos italianos y empezamos a hablar y a reírnos y aprendimos muchas frases divertidas.

YO: Te reías y aprendiste muchas frases en italiano, ¿sí?

EVA: Sí, jajaja, esto es divertido.

YO: Sí, aprender es divertido, ¿verdad?

EVA: Sí, mucho.

YO: ¿Y cómo te sientes?

EVA: Genial, es una sensación genial, increíble.

YO: Sí, es genial.

EVA: Sí. No sabía que aprender era tan divertido.

YO: Sí, ahora esta aprendiendo que aprender es divertido y genial.

EVA: Sí y tengo ese calorcito en el pecho.

YO: Sigue experimentando esa sensación de calor y de aprender, y dime. ¿Cuándo fue la primera vez que sentiste esta experiencia?

EVA: (Empieza a llorar y su cara muestra alegría y dulzura).

YO: ¿Qué experiencia te ha venido?

EVA: ¡¡¡Guau!!! Con mi madre... (sigue llorando), ¡¡¡mi mamá!!! Me está dando el pecho. Siento su olor, el calor en mi boca, en el pecho... mamá... (Dejo que siga en esa experiencia que para ella es maravillosa).

Después de unos minutos donde Eva experimenta todas las sensaciones de su experiencia y las revive:

YO: Muy bien, Eva. Ahora lleva toda esa experiencia, emociones, sensaciones y recuerdos de ese aprendizaje a tu pecho (donde ella siente el aprendizaje) y vívelo, experimentalo, siéntelo... Permítete en este momento revivir la experiencia.

EVA: Mmmm.

YO: Ahora, imagínate en un momento de tu futuro próximo donde puedas utilizar esta experiencia de aprendizaje, ¿cómo será para ti esa experiencia en ese momento?, ¿dónde la vas a utilizar?

EVA: (Inspirando profundamente y después de una larga pausa) La utilizaré en todo momento, en el instituto, en casa, en todo los sitios. Es maravilloso, es una auténtica pasada.

Un mes después su madre me llamó diciéndome el cambio que se había operado en Eva, no se lo podía creer.

Prueba esta técnica contigo, busca una experiencia que te pueda ser útil, deja que tu mente te traiga la información y después puedes utilizarla en un futuro.

¿No crees que es mejor utilizar y revivir experiencias positivas que negativas?

Ahora practica la investigación transderivacional y disfruta.

Capítulo 7

Anclas

Un ancla es un estímulo interno o externo pequeño que te hace revivir toda una experiencia. El ancla es un fenómeno natural y que podemos utilizar para mejorar todos nuestros recursos.

Según Bandler y Grinder: «Un ancla es cualquier estímulo que evoca un patrón de respuesta constante en una persona. Puede ser cualquier estímulo recibido por cualquiera de los cinco sentidos o combinación de ellos».

Definen el anclaje como «la tendencia de cualquier elemento de una experiencia a traer de vuelta la experiencia entera».

La publicidad, el *marketing*, la política utilizan anclas para hacernos revivir una emoción y ayudarnos a tomar la decisión de comprar o votar lo que ellos quieren.

En PNL se utiliza esta técnica para cuando el facilitador quiere que su cliente pueda volver a acceder a una información obtenida anteriormente. Por ejemplo, en el ejercicio anterior de la investigación transderivacional, el ancla es la sensación misma.

Esa sensación es la que genera el acceso a todas las experiencias que están ancladas.

Vamos a realizar un pequeño ejercicio ya que como dice el refrán:

El movimiento se demuestra andando.

Cierra los ojos e imagina que estás en la cocina de tu casa. Delante de ti tienes un cuchillo y un limón grande, amarillo. Sientes su olor, su peso, su textura. Coges el cuchillo y, muy suavemente, empiezas a cortar el limón por la mitad, despacio, sintiendo cómo vas cortando la piel, oyes el roce entre el filo del cuchillo y el limón. De pronto, una o dos gotas del limón saltan y caen sobre tus labios. Sientes el sabor del limón y su olor fresco penetrante. Cuando cortas el limón, observas su brillo, su jugo, cómo se desparrama entre tus dedos dejando su olor inconfundible...

Límpiate la boca que estás babeando.

Acabas de experimentar el poder de un ancla.

Quizá ahora recordarás muchas anclas de este tipo en la publicidad.

Seguro que recuerdas muchos anuncios de coches, de jabón, perfumes, vacaciones, etc.

De esta manera cualquier parte o porción de una experiencia, puede servirte a través del ancla para acceder a otra parte o a la totalidad de la experiencia.

Cuando realizamos un ancla o anclaje en el cliente, este experimenta lo que llamamos en PNL una sinestesia, que es la unión de todas las submodalidades siendo permanentes.

Si volvemos al ejercicio del limón, seguramente has experimentado esta sinestesia con la visión, el olor, el tacto, el sabor, etc., y casi estoy por apostar a que ahora mismo recordando el ejercicio vuelves a experimentar el aumento de saliva en tu boca, ¿no es así?

Te propongo un ejercicio:

Ejercicio:

Recuerda una imagen o varias imágenes y deja que ellas te lleven a esa experiencia. Tal vez sean imágenes de tu infancia o adolescencia, etc.

Haz lo mismo con sonidos como una canción, una melodía, una voz, etc.

Olores, tal vez el de una comida especial que alguien te hacía, un perfume, el jabón de tu infancia.

Sabores como el del limón, de una tarta, una bebida de tu infancia...

Sensaciones como una caricia, el tacto de una ropa o una tela, el primer beso...

Te das cuenta, estamos llenos de anclas, vivimos rodeados de

experiencias que están ancladas en nuestro sistema neurológico y solo están esperando que las disparemos. Este es el término que se utiliza en PNL cuando queremos que el cliente o la persona acceda a la experiencia a través del ancla.

Aunque se utiliza mucho el ancla en otros medios, en PNL la utilizamos con distintos fines como son el terapéutico, el modelado, en la excelencia, en cambio de historia personal, en el aprendizaje, etc.

Vas ahora aprender el procedimiento correcto.

PROCEDIMIENTO EN EL ANCLAJE

Utiliza la calibración y tu agudeza sensorial para darte cuenta de cuándo la persona o tu cliente está en la experiencia que quieres anclar.

Evocar el estado deseado.

Toma conciencia de que tu cliente o la persona está asociada en la experiencia y no solo lo está imaginando.

Cuando tu cliente está reviviendo toda su experiencia en total plenitud deberás tocarle el hombro (o brazo, muñeca, espalda, etc.), y de esta manera la experiencia quedará anclada. Recuerda que puedes anclar con un toque, con una palabra o un sonido vocal característico, un gesto, etc.

Si al comprobar el ancla no aparecen ningún signo externo de comportamiento o respuesta interna puedes pensar que:

La persona no estaba reviviendo la experiencia tal vez solo la imaginaba.

Que no anclaste en la parte más intensa de la experiencia.

Puede ser que necesites más anclas de la misma experiencia, lo que se conoce como «pila de anclas» (luego lo aprenderás).

El buen procedimiento de anclaje tiene unas características importantes:

- Especificación y singularidad del ancla.
- Intensidad de la respuesta de acceso al estado.

- Pureza de la respuesta de acceso al estado.
- El momento exacto de anclar.
- Precisión del ancla con el estímulo.

Recuerda que puedes crear anclas en cualquier sistema, visual, auditivo, kinestésico, olfativo o gustativo como lo has hecho en el ejercicio anterior.

Hay varios métodos de anclas, como pueden ser *pila de anclas*, que ya te la nombré antes y consiste en tener varias respuestas de un mismo tipo, como pueden ser acceder a estados de recursos, y con ello aumentar la fuerza del estado anclado.

También tenemos la *integración de anclas*, donde se disparan dos o más anclas al mismo tiempo para integrar los estados anclados, como puede ser en el caso de una persona que tenga partes de ella misma disociada.

El *encadenamiento de anclas* es una buena técnica para crear un puente entre los estados anclados a través de disparar varias anclas en secuencias determinadas.

Pienso que ya es hora de empezar a enseñarte los distintos tipos de anclas y a que las practiques tú mismo con un ejercicio de añadir recursos.

Practícalo con un compañero.

ANCLA PARA AÑADIR RECURSOS

1. Haz que tu cliente o compañero recuerde lo que ya hace bien diciéndole: «Recuerda algo que ya haces bien y te gustaría hacerlo aún mejor».
2. Deja que tu cliente o compañero reviva ese comportamiento y pregúntale: ¿Cuál es la sensación al tener este comportamiento? Cuando tu cliente esté experimentando este estado asociado, áncalo tocándole el hombro derecho, por ejemplo (ancla n.º 1)
3. Distrae a tu cliente preguntándole sobre cualquier cosa, el color de la habitación, la marca de coche favorito, etc.

4. Dispara el ancla (n.º 1 en el hombro derecho) para comprobar si tu cliente vuelve a experimentar lo que ya hace bien.
5. Vuelve a distraerlo con cualquier pregunta.
6. Pídele a tu cliente que recuerde o imagine un recurso, habilidad o estado que pueda mejorar lo que ya hace bien diciéndole con lenguaje hipnótico: «Piensa en algún recurso o habilidad que te gustaría añadir a tu comportamiento para que mejore todavía más».
7. Calibra cómo está alcanzando el estado de recurso y pregúntale: «¿Cómo te estás sintiendo ahora en este estado?». En este momento ancla en otro lado, por ejemplo, el codo derecho; esta será el ancla n.º 2.
8. Vuelve a distraerlo.
9. Comprueba el ancla disparando el ancla n.º 2, en el codo derecho.
10. Vuelve a distraerlo.
11. Ahora es el momento de la integración de recursos diciéndole: «Con este nuevo recurso (dispara el ancla n.º 2), vuelve a experimentar aquel comportamiento (dispara el ancla n.º 1), teniendo a tu disposición este recurso adicional. Observa, oye y siente todo lo que sucede cuando estas dos experiencias se integran con todos los recursos».
Tienes que disparar el ancla n.º 2 e inmediatamente el ancla n.º 1.
Tienes que llevar siempre el ancla del nuevo recurso al contexto deseado.
12. Vuelve a distraer.
13. Comprueba la integración de los recursos disparando el ancla n.º 1 y observa la reacción. Si calibras que la reacción es igual que al principio puedes hacer dos cosas:
 - Volver atrás para reanclar los recursos.
 - Escoger otro tipo de recursos que le puedan ser más útiles que los que dijo en un principio.
14. Realiza «puente al futuro» preguntándole: «Teniendo estos nuevos recursos integrados, la próxima vez que estés en esa situación, ¿cómo te sentirás?».

Recuerda que el ancla debes hacerla cuando el cliente esté accediendo a toda su experiencia; si lo haces cuando aún no ha llegado al máximo, no será útil el ancla.

Ejercicio con una bailarina:

La llamaremos B

B: Soy muy buena bailarina, aunque últimamente no sé qué me ocurre que me despisto y me pongo nerviosa.

YO: Piensa en algo que haces bien.

B: Bailar, soy buena.

YO: Sí, bailar lo haces bien y cuando bailas, ¿qué es lo mejor que haces?

B: Pongo mucha fuerza y pasión.

YO: Muy bien, entonces quiero que revivas ese comportamiento cuando estás bailando con fuerza y pasión y que quieres hacerlo mejor.

B: (cierra los ojos y se pone de pie, su cuerpo se balancea y su cara expresa una sonrisa) Mmmmmmm.

YO: ¿Cuál es la sensación que experimentas al tener este comportamiento?

B: De mucha energía que me circula por todo mi torso (en este momento anclo en el hombro derecho. Ancla n.º 1)

YO: (distrayo con una pregunta) Y dime, ¿cuántos bailarines sois?

B: Ahora somos un grupo de doce bailarines.

YO: (le toco el hombro derecho para disparar el ancla n.º 1 y comprobar).

B: Jajajaja, cuando me has tocado el hombro he sentido toda esa energía.

YO: (interrumpiendo el estado) Y ¿cuántas chicas sois en el grupo?

B: Diez chicas y dos chicos.

YO: Piensa qué otro u otros recursos te gustaría añadir a tu comportamiento de fuerza y pasión para que mejoren aún más.

B: (Empieza a experimentar otros estados y los comenta en voz alta) Control de mis músculos al bailar, control de mi espacio, seguridad...

YO: ¿Cómo te sientes en ese estado?

B: (suspira y mueve la cabeza de un lado a otro con expresión de alegría, sonriente) ¡¡¡Uf!!! Plena, satisfecha. ¡¡¡Waua!!! (en este momento le anclo en el codo derecho. Ancla n.º 2).

YO: ¿Solo dos chicos para tantas bailarinas? (Interrumpo el estado de recursos).

B: Bueno siempre es así, más chicas que chicos.

YO: ¡Aahhhh! (disparo el ancla n.º 2 para comprobar).

B: Vaya, esta sensación es más potente.

YO: (interrumpiendo el estado) Solo dos chicos para tantas chicas, pobrecitos.

B: Pero si casi no hacen nada, trabajamos más las chicas.

YO: Bueno, ahora (utilizando lenguaje hipnótico), con estos nuevos recursos de

control de tus músculos, control de tu espacio y seguridad (en este momento disparo el ancla n.º 2, en el codo derecho), vuelve a experimentar aquel comportamiento de fuerza y pasión (en este momento disparo el ancla n.º 1, en el hombro derecho) teniendo a tu disposición estos recursos adicionales. observa, oye y experimenta todo lo que sucede cuando las dos experiencias se integran con todos tus recursos de fuerza, pasión, control de tus músculos, control de tu espacio y seguridad (en este momento dejo que B siga experimentando todas esas nuevas experiencias y recursos. Al terminar de integrar coge aire profundamente y lo suelta en un largo suspiro).

B: (me mira sonriendo con los ojos muy abiertos) Es una experiencia extraña y rara.

YO: (interrumpiendo el estado) Sí, somos raros los que hacemos PNL.

B: Jajajajaja, pues anda que los bailarines.

YO: (en este momento disparo el ancla n.º 1 para comprobar la integración de los recursos).

B: ¡¡¡Hala!!! ¡¡¡Wuauu!!! ¡¡¡Qué pasada!!! Ahora me voy a estar tocando todo el tiempo el hombro, jajajajaja.

YO: Imagínate la próxima vez que estés bailando con todos estos recursos, ¿cómo te sentirás?

B: Genial, impresionante, plena, satisfecha, feliz, te puedo decir todos los adjetivos de felicidad que quieras.

YO: ¿Es útil para ti esto?

B: ¡Sí!

Ahora a practicar, y recuerda que si te equivocas, estás haciendo auténtica PNL, ya que como dicen Bandler y Grinder:

No hay errores, solo procesos de aprendizaje.

CAMBIO DE HISTORIA PERSONAL

Vuelve a trabajar con tu cliente o compañero.

Identificar el estado problema.

Imagínate o recuerda una situación donde no fue como tu esperabas.

Accede a ese estado problema.

¿Cómo te sientes recordando esa situación?, ¿cuándo piensas en eso que ocurre en ti?

Cuando tu cliente acceda al estado, áncalo (ancla n.º 1).

Distráelo con alguna pregunta sin importancia.

Comprueba el ancla.

Identifica los recursos deseados.

¿Qué recursos hubieras necesitado para tener una experiencia más útil en esa situación?

Los recursos pueden ser:

Tranquilidad, decisión, valentía, humor, coraje, calma, etc.

Acceso a los recursos deseados.

Accede a y experimenta intensamente el o los recursos deseados.

Áncalo en otro lugar diferente a la primera ancla (ancla n.º 2).

Distráelo de nuevo.

Comprueba el ancla.

Distráelo de nuevo.

Integración de los recursos.

Utiliza el lenguaje hipnótico diciéndole *lleva estos recursos (dispara el ancla n.º 2) y vuelve a experimentar aquella situación (dispara el ancla n.º 1) y date cuenta de qué es lo que sucede teniendo estos recursos disponibles. Toma nota de lo que sucede al volver a experimentar esa experiencia con estos nuevos recursos.*

Distrae de nuevo.

Comprobación de los recursos integrados.

Pregunta sobre la situación problema y observa la reacción. Si la reacción es la deseada, ve al puente al futuro.

Si la reacción sigue siendo la misma al estado problema repite todo desde el paso n.º 5.

Puente al futuro.

Piensa en la próxima vez que estés en la misma situación en el futuro.

Ahora voy a ponerte un ejemplo de un cliente al que llamaremos Diego, sobre una situación personal en el trabajo.

DIEGO: Cada vez que recuerdo el trabajo anterior me pongo enfermo. Y lo malo es

que en este estoy reaccionando igual.

YO: ¿Qué pasaba en el trabajo anterior?

DIEGO: Me gritaban y yo no reaccionaba, me callaba, me ponía nervioso.

YO: Quiero que imagines y vuelvas a recordar esa experiencia.

DIEGO: (Cerrando los ojos).

YO: Cuando piensas en esa situación, ¿qué ocurre en ti?, ¿cómo te sientes?

DIEGO: Mal, nervioso, bloqueado (su cuerpo empieza a tensarse, se curva y empieza a morderse las uñas).

YO: (En este momento de máxima intensidad lo anclo en el hombro izquierdo, estoy sentado a su izquierda. Ancla n.º 1). Después de anclarlo le hago una pregunta muy importante: «¿De qué color es el caballo blanco de Santiago?». Jejejeje, simplemente es para distraerlo.

DIEGO: (Saliendo de la experiencia) ¿Qué?... blanco, ¿no?

YO: Bien (Disparo el ancla n.º 1 tocándole en el mismo sitio, y compruebo que accede de nuevo al estado problema).

DIEGO: (Vuelve a entrar en el estado problema).

YO: ¿Qué recursos o habilidades hubieras necesitado para que esa experiencia hubiera sido distinta y más útil para ti? (Nunca les digo recursos, dejo que sean los clientes los que decidan por sí mismos).

DIEGO: Ponerme en mi sitio, ¿eso es un recurso?

YO: ¿Qué nombre le darías a «ponerme en mi sitio»?

DIEGO: (Pensándolo) Valentía.

YO: ¿Algo más?

DIEGO: Decisión, orgullo, Tranquilidad.

YO: ¿Algo más?

DIEGO: (Pensándolo y moviendo la cabeza negativamente) No.

YO: Imagínate o recuerda una situación donde experimentaste esos recursos de valentía, decisión, orgullo y tranquilidad.

DIEGO: Recuerdo una situación en la universidad donde experimenté todos esos y más y...

YO: Solo experimentalos, no hace falta que hables.

DIEGO: (Su cuerpo cambia. Empieza a ponerse recto, mira al frente, la respiración se vuelve profunda y su cara se distiende).

YO: (En ese momento lo anclo en el codo izquierdo. Ancla n.º 2), y le hago otra pregunta importante para distraerlo, *¿De qué color son las naranjas?*

DIEGO: (Esta vez se ríe y bromea) Verdes.

YO: No comes muchas naranjas, ¿verdad? Y le toco en el codo de nuevo. Diego entra en el estado de recursos, lo que me indica que el ancla es correcta.

DIEGO: Ojalá tuviera estos recursos en el trabajo.

YO: ¿Quieres tenerlos? (Con esta pregunta vuelvo a distraerlo).

DIEGO: Sí.

YO: Lleva estos recursos (en este momento disparo el ancla n.º 2 en el codo izquierdo): valentía, decisión, orgullo y tranquilidad. Y vuelve a experimentar aquella

situación en tu trabajo (ahora disparo el ancla n.º 1 en el hombro izquierdo) y date cuenta de lo que sucede teniendo estos recursos, valentía, decisión, orgullo, tranquilidad, disponibles. Toma nota de lo que sucede al volver a experimentar esa experiencia con estos nuevos recursos, valentía, decisión, orgullo y tranquilidad.

Todo su sistema cambia. Su posición corporal demuestra una persona segura y, como él dice, valiente, decidida, orgullosa y tranquila. Le dejo que experimente todos estos recursos hasta que la intensidad empieza a decrecer. (de nuevo le hago una pregunta para distraer) ¿Cuántas sillas hay en esta habitación?

DIEGO: Cuatro.

YO: ¿Puedes decirme que ocurría en tu trabajo anterior?

DIEGO: Eran tonterías y ahora ya no tiene importancia (todo su aspecto era totalmente diferente al del principio).

YO: La próxima vez que estés en la misma situación, ¿qué sucederá en ti?

DIEGO: Nada, no habrá próxima vez (con total seguridad). Ahora ya sé cuál es mi lugar.

Como ves es sencillo, solo tienes que poner atención en lo que dice tu cliente y repetirlo sin inventar ni añadir nada. Apréndete bien las anclas y date cuenta dónde vas a anclar para después no equivocarte al dispararlas.

Por lo demás, disfruta de este ejercicio y ponle imaginación para utilizarlo en otras situaciones.

En mi taller de alto impacto «Construye tu destino» les enseño a los participantes el «ancla de poder».

Esta es un ancla que te trae todos los recursos que necesites en el mismo momento que la disparas e incluso si la practicas cada día puedes estar en un estado ideal o deseado en todo momento.

Venga, ¿estás preparado para tener el ancla de poder?

No te oigo. Ánimo, ponte las pilas que vas a realizar el ancla de poder.

ANCLA DE PODER PERSONAL

Antes que nada debes buscar en tu interior características y recursos que te potencien y que disparando este ancla de poder te conecte inmediatamente con todo tu poder personal.

Las características y comportamientos potenciadores pueden ser:

Felicidad, autoestima, amor a los otros, amor, seguridad, aprendizaje, poder, fortaleza, determinación, receptividad, eficiencia, otros recursos, etc.

Todas estas características y comportamientos los tendrás que apilar. Recuerda apilar anclas.

Felicidad

La felicidad no es un opción, es una decisión, y, por lo tanto, esta es una buena característica para que la incorpores a tu ancla de poder.

Autoestima

Sentir autoestima y sentirte a gusto contigo sin juicio para que en cualquier momento de debilidad puedas acceder a este potente recurso.

Amor a los otros

Si tienes autoestima podrás amar a los demás. Recuerda la cita de Jesucristo: «Ama a los demás como a ti mismo».

Amar y aceptar a los demás sin juicios ni proyecciones de nosotros mismos, esa será un ancla que te hará sentir de una manera muy especial.

Amor

Sentir amor por tu vida, por las cosas que estás aprendiendo, por el día maravilloso que hace hoy, por tu familia, amigos, etc., te hará sentir con un gran poder.

Seguridad

Sentir seguridad en tus decisiones, en tu vida, en las cosas que estás haciendo independientemente de los resultados, será una buena ancla para los momentos más difíciles.

Aprendizaje

Como ya sabes, lo comprobaste en los primeros capítulos, aprender es fácil, natural, y esta ancla te ayudará a que toda tu vida sea un aprendizaje constante, y eso es poder.

Poder

Es un sentimiento de avanzar tranquilamente hacia tu destino como el torrente de un río que sabe cual es su destino, llegar al mar, y ningún obstáculo puede detenerle.

Fortaleza

Fuerza de mente, espíritu y cuerpo. «Mente sana en cuerpo sano», esa es la auténtica fortaleza, mantenerte en equilibrio constante y tener la fortaleza para no abandonar tu camino.

Determinación

La determinación será la que te ayude en los momentos decisivos a seguir adelante ante cualquier problema o dificultad.

Receptividad

Sentimiento de agudeza para saber percibir con sutileza todas las sensaciones que recibimos de la vida a través de los canales sensoriales: visual, auditivo y kinestésico.

Eficiencia

Hacer lo que hay que hacer en el momento que se tiene que hacer provoca un sentimiento para actuar de manera particularmente justa y adecuada.

Otros recursos

Tal vez se te ocurran otros recursos que te serán útiles para incorporar a tu ancla de poder personal.

Recuerda que solo tú decidirás cómo debe ser tu ancla de poder.

Ahora vamos a empezar el trabajo, y déjame que te recuerde que debes hacer el trabajo para cada ancla o, lo que es lo mismo, apilar anclas.

Busca una situación en la que viviste intensamente, *plenamente*, las características y comportamientos que quieres instalar en tu ancla de poder, por ejemplo, las que te he mencionado anteriormente.

Cuando estés bien asociado y experimentando intensamente esa experiencia ánclate a ti, mediante una inspiración profunda y sintiendo el ancla en el centro del pecho, o apretando el puño, o mejor aún, recuerda cuando algo te sale bien que gesto haces, por ejemplo: levantar el puño, golpear una mano contra otra, etc., busca tu gesto de poder.

Ahora salte de la experiencia o disóciate, como si te vieras de espectador.

Comprobar el ancla.

Repetir todo el proceso con cada ancla:

- Felicidad.
- Autoestima.
- Amor a los otros.

- Amor.
- Seguridad.
- Aprendizaje.
- Poder.
- Fortaleza.
- Determinación.
- Receptividad.
- Eficiencia.
- Otros recursos.

Una vez que estén anclados todos los recursos y comportamientos, dispara el ancla y adopta la postura adecuada para ti y que sea congruente con tu ancla de poder.

Debes sentir congruencia y armonía entre lo que sientes, piensas y expresas.

Puedes anclar esta congruencia y armonía también con tu gesto de poder.

Puente al futuro: ahora imagínate en una situación futura donde necesites tu ancla de poder personal y dispárala, ¿cómo te sientes?

Ahora a practicar. Trabaja tu ancla de poder y empezarás a descubrir cosas maravillosas.

Mi consejo según mi experiencia propia con mi ancla de poder personal:

Una vez que hayas instalado tu ancla de poder personal no dudes en recargarla. Recargarla quiere decir que cada vez que hagas algo que te salga bien, áncalo. Te compras ropa que te gusta y te sientes bien, recarga el ancla; alguien te dice algo bonito, te halaga, recarga el ancla, etc. RECARGA, RECARGA, RECARGA, RECARGA.

Recuerda que todas las prácticas y ejercicios puedes utilizarlos para ti mismo, para tus amigos, compañeros familiares, o para tus clientes.

Capítulo 8

Integración de polaridades o *squash* visual

A veces puede ocurrir que tu cliente, algún familiar, amigo o tú mismo, tenga dos ideas contrapuestas al mismo tiempo, y esto genera estrés, ya que uno no sabe qué hacer ante dos posibilidades positivas. A esto se le llama polaridad.

¿No te ha ocurrido que pones el despertador temprano para levantarte a correr y al día siguiente, cuando suena, lo apagas y decides quedarte un poco más? Y después ya no puedes seguir durmiendo porque te quieres levantar, pero no lo haces porque estás muy bien en la cama, ¿verdad? Complicado, muy complicado, y encima te levantas enfadado y prometiendo que mañana te levantarás, te lo prometes, lo juras, palabrita del niño Jesús; ni por esas, a la mañana siguiente vuelves hacer lo mismo, ¿y sabes por qué?, porque las dos opciones, levantarte a correr y quedarte en la cama, tienen las dos, intenciones positivas.

Cuando tiene varias opciones y las dos tienen intenciones positivas, es difícil decidir entre una y otra.

La PNL ha creado un modelo para estas situaciones que se llama integración de polaridades o *squash* visual.

INTEGRACIÓN DE POLARIDADES O *SQUASH VISUAL*

Proceso de integración de polaridades.

1. Dile a tu cliente que entre en contacto con la polaridad n.º 1:

Elije una mano donde vas a poner una polaridad, no importa la mano, ponla en la que creas más apropiada; tal vez pongas una imagen, un sonido, una sensación, etc., permítete que aparezca en tu mano y observa.

Trabaja con las submodalidades: visual, auditiva, kinestésica.

Pregúntale cuál es su intención positiva.

Una vez que sabe la intención positiva de esa polaridad, vas a repetir el mismo proceso en la otra mano.

2. En la otra mano haz el mismo proceso y entra en contacto con la polaridad n.º 2:

Repite el mismo proceso que en la mano anterior.

Recuerda que debe encontrar la intención positiva.

3. Enfrentar las dos polaridades u objetivos:

Ahora mira al frente de manera que puedas ver las dos manos. Pídeles permiso para que se reconozcan y valoren la intención positiva de cada una de ellas. Tal vez sientas que las manos se van girando una hacia la otra.

4. Integración de polaridades:

Observa cómo estas polaridades se reconocen entre ellas y valoran cada una de ellas la intención positiva. Deja que tus manos se vayan juntando a la velocidad que para ellas sea útil para integrar las intenciones positivas y que cada una de las polaridades gane con las cualidades y las capacidades de la otra.

Quizá empieces a ver una nueva imagen que se ha formado con la fusión de las dos polaridades y tal vez en este momento y con esta nueva imagen también puede aparecer una nueva intención positiva más potente y fuerte teniendo nuevas habilidades que nunca habías tenido antes.

Espera que termine tu cliente de integrar las polaridades.

5. Asocia a tu cliente con la nueva experiencia integrada:

Cuando tú quieras y a tu ritmo, intégrate físicamente con la experiencia a través de tus manos. Deja que estas lleguen a ti llevándolas a tu cuerpo, y permítete que entren dentro de ti para formar parte de tu sistema y puedas integrar todos los nuevos comportamientos para que puedas acceder rápidamente a ellos. Una vez que termines, dale las gracias y deja que tu cuerpo experimente toda estas nuevas experiencias.

6. Puente al futuro:

Ahora imagínate en una situación, momento o lugar donde quieras que estas cualidades, capacidades y recursos que ya están integrados puedas utilizarlos y tenerlos completamente a tu disposición.

CLIENTE: Quiero ir al gimnasio y luego cuando tengo que in no voy y me quedo paseando o en casa descansando.

YO: ¿Y esto te ocurre siempre?

CLIENTE: Sí, sobre todo cuando estoy muy cansado del trabajo.

YO: Me gustaría saber cuál es el beneficio o la intención positiva que obtienes de ir al gimnasio.

CLIENTE: Estar en forma...buena presencia... Utilizar lo que pago (riéndose)... Salud, sí, decididamente, salud.

YO: Muy bien, salud es el beneficio de ir al gimnasio.

CLIENTE: Sí.

YO: Y de no ir, ¿qué beneficio le sacas?

Cliente: Ninguno, pierdo dinero, porque pago y no voy.

YO: Si no sacaras un beneficio no lo harías (recuerda: todo comportamiento tiene una intención positiva).

CLIENTE: ¿Descansar y dejar que mi mente se airee?

YO: No lo sé, eso debes saberlo tú.

CLIENTE: Mmmmm. Sí, pienso que sí, que es descansar.

YO: Muy bien, así que el beneficio de no ir al gimnasio es descansar, ¿no?

CLIENTE: Sí.

YO: Muy bien, entonces me gustaría que estiraras tus brazos al frente de tu cuerpo con las palmas de la mano hacia arriba (el cliente empieza a seguir las instrucciones).

Ahora pon en una de tus manos, en la que mejor te vaya a ti, la intención positiva de ir al gimnasio.

CLIENTE: ¿Cómo la pongo?

YO: Tal vez te la imagines como una figura o un sonido o una sensación. Solo mira la mano donde quieras poner la intención positiva y permítete que ocurra lo que tu mente desea.

CLIENTE: Me ha venido a la mente una cruz verde como la de las farmacias, ¿la pongo?

YO: Si es útil para ti y representa la intención positiva, sí. Nadie mejor que tú sabe lo que tienes que poner.

CLIENTE: Sí, la cruz, no me ha venido nada más.

YO: Mira qué forma tiene, si tiene profundidad, si tiene brillo, peso, algún sonido, es en tres dimensiones, etc.

CLIENTE: (observando su mano derecha) Tiene cuerpo... es de color verde fosforescente... Pesa... es real, como las de las farmacias, pero cabe en mi mano... aumenta y disminuye el brillo como si estuviera encendida... tiene profundidad... y es en tres dimensiones, puedo verla por arriba, delante, por detrás (moviendo su mano derecha para observarla)...

YO: Dile que espere un momento.

CLIENTE: ¿Qué?, ¿a la mano?

YO: (Sonriendo) No a la intención positiva de la polaridad.

CLIENTE: (Mirando su mano derecha). Salud espera un momento, voy a dar una vuelta y vuelvo.

YO: Solo di lo que yo te diga.

CLIENTE: (De nuevo mirando la mano derecha) Espera un momento.

YO: Ahora haz lo mismo con la otra polaridad cuya intención positiva era...

CLIENTE: Descansar.

YO: Ok, entonces hazlo ahora.

CLIENTE: (Después de un minuto mirándose la mano izquierda sonríe y explica lo que ve) Jejejeje. Veo un sillón donde yo estoy sentado descansando, pero el sillón se mueve por el parque al que yo suelo ir a pasear y que está cerca del gimnasio. Esta intención positiva tiene movimiento...hay sonido, gritos de los niños, la gente... tiene el olor de las plantas... y siento el fresco de la brisa... Mmmmm, me gusta.

YO: ¿Está bien así para ti?

CLIENTE: Sí, está bien, divertido y raro, pero bien.

YO: Bien, ahora pídeles a las dos manos permiso para que sean presentadas la una a la otra.

CLIENTE: (Sin decir nada, las mira) Ya está.

YO: ¿Han aceptado las dos?, ¿están de acuerdo?

CLIENTE: Sí.

YO: Entonces obsérvalas a las dos y deja que ellas valoren la intención positiva de cada una de ellas... Tal vez sientas la sensación de que corre una energía entre tus manos y desean juntarse ellas solas... Déjalas que se reconozcan entre ellas...

CLIENTE: Quiero, bueno... Quieren juntarse...

YO: Déjalas que se junten y observa cómo se valoran entre ellas... deja que lleven su ritmo... el más adecuado para que ellas puedan integrar las intenciones positivas y que cada una de las polaridades gane con las cualidades y las capacidades de la otra...

CLIENTE: (Juntando las manos). Se atraen...

YO: Deja que eso ocurra... Quizá observes la creación de una nueva imagen al fusionarse las dos polaridades... y tal vez, con esa fusión, te venga una nueva intención positiva más fuerte o una nueva habilidad, capacidad, cualidades... tal vez nunca antes las habías tenido... Deja que ocurra...

CLIENTE: Sí, antes de que tu me lo dijeras... empezó a venirme una imagen... Es genial... porque no lo había pensado antes...

YO: Solo experimenta, no juzgues sobre el pasado... experimenta esta nueva sensación, información... siéntela...

Tal vez sea oportuno para ti llevar esta nueva experiencia a tu cuerpo... deja que tus manos introduzcan esta nueva información dentro de ti para que tu sistema lo integre...

CLIENTE: (Llevando las manos al centro del pecho e inspirando profundamente).

YO: Muy bien, experimentalo, siéntelo, vívelo como algo tuyo... algo que siempre estuvo ahí... observa que ahora tienes un acceso directo a este nuevo recurso... habilidad... cualidad...

CLIENTE: (Suspirando fuertemente) Esto es genial, increíble.

YO: Ahora dale las gracias y deja que tu cuerpo experimente todo lo que estás viendo, oyendo y sintiendo...

CLIENTE: (Vuelve a inspirar profundamente) Gracias, gracias, gracias por estar ahí.

YO: Ahora imagínate en una situación próxima o en un momento donde quieras que todas estas cualidades nuevas, capacidades y recursos que ya están integrados puedas utilizarlos y tenerlos completamente a tu disposición. ¿Cómo te sentirás?, ¿es útil para ti?

CLIENTE: Claro que es útil. Ahora ya sé lo que tengo que hacer. Al fin y al cabo las dos acciones quieren algo bueno para mí, salud y descanso.

Me vino una imagen que iba al gimnasio me vestía y me iba a correr al parque que está cerca, así hago deporte, salud y despejo mi cabeza, descanso. Muchas gracias.

YO: A ti.

CLIENTE: ¿Esto puedo hacerlo para otras cosas?

YO: Por supuesto, siempre que tengas dos polaridades practícalo.

Eso mismo te digo a ti, ¡¡¡practícalo!!!

Es un ejercicio muy sencillo y a la gente que lo practica, ya sean mis alumnos o clientes, les gusta mucho.

Puede ocurrir que la persona o tu cliente, quizá a ti también te pase, no le salga una solución salomónica como al cliente del ejemplo. No te preocupes, seguramente te dirá que, haga lo que haga, ya no le provoca estrés y que eso le permite buscar una nueva solución.

De todos modos, déjame que te diga algo, que me parece que hasta ahora no te he dicho:

¡¡¡PRACTICA!!!

METAOBJETIVOS

Recuerda que te comentaba en un capítulo anterior el significado de metaobjetivo, lo que se consigue alcanzando el objetivo.

Esta misma técnica la puedes emplear para averiguar cuál es la intención positiva de un comportamiento, como en el ejercicio anterior.

Vamos a realizar un pequeño repaso, tú y yo, al metaobjetivo buscando la intención positiva de un cliente a través de unas sencillas preguntas:

¿Qué conseguirás con esto?

¿Qué te aporta esto aquí?

¿Qué beneficio obtienes tú de esto?

Estas preguntas tienes que hacerlas cuando el cliente no sabe cual es su metaobjetivo y seguir preguntando hasta que consiga un metaobjetivo en positivo.

Es fácil, solo son tres preguntas que le llevarán a encontrar la intención positiva.

Seguramente solo con que realices la primera pregunta es suficiente.

Caso práctico:

Caso práctico de un adolescente que quiere herir a su madre psicológicamente. Lo llamaremos Antonio:

ANTONIO: Quiero vengarme de mi madre
YO: ¿Qué conseguirás con esto?
ANTONIO: Que sufra como yo.
YO: Y si sufre como tú, ¿qué conseguirás con eso?
ANTONIO: Que se entere.
YO: Y si se entera, ¿qué conseguirás con eso?
ANTONIO: No sé. Me gustaría matarla.
YO: Y si la matas, ¿qué conseguirás con eso?
ANTONIO: Matarla es un decir, no lo pienso de verdad, solamente es para desahogarme.
YO: Sí, lo se. Y si te desahogas, ¿qué conseguirás con eso?
ANTONIO: Estar tranquilo.
YO: Estar tranquilo es bueno, ¿qué conseguirás con esto?
ANTONIO: Hacer las cosas bien.
YO: Y si haces las cosas bien, ¿qué beneficio obtienes tú con eso?
ANTONIO: Que me escuche y que me quiera.
YO: Que te escuchen y te quieran es bueno, entonces, ¿qué beneficio obtendrás de eso?
ANTONIO: Querermelo yo y saber que valgo.

No te puedes imaginar el dolor de ese muchacho al sentir todo eso por su madre.

Realmente pienso que los hijos, ya sean pequeños o adolescentes, no sienten odio por sus padres, simplemente están pidiendo ayuda y no saben cómo.

Recuerda mi caso con mi hija. Ella me estaba pidiendo ayuda y yo no la escuchaba.

En el caso de Antonio el saber cuál era su metaobjetivo le sirvió para emprender nuevos comportamientos.

Unos meses después volví a visitar a Antonio, ahora ya no tenía ningún problema con su madre.

En esta nueva visita Antonio quería conseguir un objetivo, aunque no sabía como hacerlo, así que desarrollamos juntos un ejercicio llamado la

«línea de la vida» o también la «línea del tiempo».

Realmente el nombre no importa, lo importante es el resultado que tenga tu cliente.

Este es un buen ejercicio para cuando quieras conseguir un objetivo y además es muy fácil de realizar.

LÍNEA DEL TIEMPO O LÍNEA DE LA VIDA

1. Imaginar en el suelo una línea del tiempo.
2. Colocar el pasado, presente y futuro en dicha línea.
3. Colocar al cliente en el presente y que sitúe en la línea donde ha conseguido su objetivo.
4. Visualizar el objetivo y cómo se ve en él una vez conseguido. Utiliza todas las submodalidades.
5. Empezar a caminar desde el presente hasta el lugar donde ha conseguido el objetivo. Caminar despacio sintiendo cada proceso en la consecución del objetivo.
6. Una vez llegado al objetivo, experimentarlo como si lo estuvieras viviendo en ese momento.
7. Girar y enfocar el presente, que en ese momento es el pasado y mandarle información.
8. Volver al presente. Girarse hacia el futuro y recibir la información desde el objetivo.
9. Anclar la experiencia en el cuerpo.
10. Testar o puente al futuro.

Vamos a ver el ejercicio aplicado a Antonio para la consecución de su objetivo:

ANTONIO: Quiero aprobar el examen para acceder a la universidad.

YO: ¿Y cómo lo vas a hacer?

ANTONIO: Bueno, supongo que estudiando.

YO: ¿Cómo vas a estudiar?

ANTONIO: Pues estudiando.

YO: Sí, ya, eso es lo QUE vas a hacer y, ¿cómo lo harás?

ANTONIO: No sé, solo sé que quiero aprobar.

YO: Muy bien, y te gustaría saber cómo hacerlo y qué estrategias emplear?

ANTONIO: Sí, aunque sé que tengo que estudiar y trabajar más.

YO: ¿Qué significa para ti trabajar más?

ANTONIO: Supongo que algo que tengo que hacer a parte de estudiar.

YO: ¿Algo que hacer aparte de estudiar?

ANTONIO: Sí, pero no sé el qué.

YO: Si lo supieras, ¿estarías dispuesto a hacerlo?

ANTONIO: Sí.

YO: Muy bien, quiero que imagines una línea trazada en el suelo y que representa la línea de tu vida.

ANTONIO: ¿Desde qué lado?

YO: Desde donde tú quieras. La línea tiene que tener sentido para ti.

ANTONIO: La pongo aquí delante de mí, de derecha a izquierda.

YO: Bien. Sitúa el pasado, el presente y el futuro.

ANTONIO: Bueno el pasado lo pongo aquí a mi izquierda. El presente aquí, justo delante de mí, y el futuro a mi derecha. ¿Está bien así?

YO: ¿Está bien para ti?

ANTONIO: Sí.

YO: Entonces está bien.

ANTONIO: Vale.

YO: Déjame que coloque una hoja en tu presente (Coloco un trozo de hoja en el lugar donde Antonio puso su presente).

ANTONIO: Sí, ahí veo mi presente.

YO: Ahora sitúate encima de la hoja, es decir, en tu presente, mirando hacia tu futuro. (Antonio se coloca encima mirando hacia su futuro.) Sitúa en el futuro el objetivo cumplido.

ANTONIO: ¿El acceso a la universidad?

YO: ¿El objetivo es acceder a la universidad o es aprobar el examen?

ANTONIO: Acceder a la universidad.

YO: ¿Y lo harás antes del examen o después?

ANTONIO: Primero el examen... el examen me permitirá entrar a la universidad.

YO: Al principio dijiste que tu objetivo era aprobar el examen para entrar en la universidad, ¿es así?

ANTONIO: Sí, el primer objetivo, sí. El segundo es entrar en la universidad.

YO: Entonces pon el objetivo primero.

ANTONIO: Aprobar el examen.

YO: Imagínate un lugar en el tiempo, donde aprobarás el examen y cuándo será. Coloca la hoja en ese lugar.

ANTONIO: (Mira al frente, coge la hoja que le doy y anda hacia el frente unos seis

pasos y deja la hoja en el suelo) Aquí.

YO: Muy bien, vuélvete a situar encima de la hoja.

ANTONIO: ¿Y ahora? (Colocándose encima de la hoja).

YO: Imagínate desde aquí, en tu presente, cómo será el momento del objetivo cumplido. Cómo te verás en ese momento cuando ya sabes que has aprobado el examen. Qué oirás, qué te dirás a ti mismo en ese momento. Cómo te sentirás.

ANTONIO: Contento porque ya cumplí mi objetivo, que es aprobar el examen y tranquilo.

YO: Muy bien, ahora quiero que vayas andando despacio, muy despacio, sintiendo cada paso que das y que dejes que tu sistema tome conciencia de cada movimiento como si fuera un nuevo recurso o una estrategia que apliques para que te lleve hacia el objetivo.

ANTONIO: ¿Cierro los ojos?

YO: Si piensas que es mejor para ti, sí.

ANTONIO: (Cierra los ojos y empieza a caminar despacio. A cada paso se detiene, inspira profundamente y vuelve a caminar hasta que llega, con los ojos cerrados, al objetivo) Justo. Algo me decía que parara justo aquí... sentí que ya había llegado... no sé explicarlo.

YO: Sigue sintiendo y dime ahora, desde aquí, tu presente, que antes era tu futuro, cómo te ves con el objetivo conseguido, qué oyes, qué sientes, qué te dices a ti mismo. Cómo es la experiencia de tener tu objetivo ahora aquí cumplido.

ANTONIO: Genial. Me siento satisfecho con todo el trabajo que he hecho. No ha sido tan duro como creía al principio.

YO: Experimenta todas esas sensaciones...vívelas...cuando ya tengas la información que necesitas girate hacia tu pasado, que antes era tu presente, y mira como te ves desde aquí con el objetivo cumplido.

ANTONIO: (Inspira profundamente y se gira hacia su pasado) Me veo allí con miedo, preocupado, paralizado, sin hacer nada.

YO: Ahora que ya has cumplido con tu objetivo, ¿qué te dirías a ti en tu pasado?

ANTONIO: Que espabile. Que se ponga las pilas. Es más fácil de lo que parece.

YO: ¿Algo más?

ANTONIO: Sí, que solo tiene que empezar a trabajar y lo conseguirá.

YO: ¿Qué es para ti empezar a trabajar? Antonio en tu pasado no lo sabe.

ANTONIO: Pues es prestar atención durante las clases y luego buscar información en Internet... ir a la biblioteca... repasar exámenes de otros años... preguntar a los que se presentaron...

YO: ¿Algo más?

ANTONIO: Solo que no estudie solamente, que preste atención y que trabaje como le he dicho antes.

YO: Muy bien, entonces mándale esa información como tú quieras, puedes decírselo en palabras o imaginar que se la envías de una manera que sea útil para ti.

ANTONIO: (Cierra los ojos, extiende los brazos al frente y realiza un gesto de empujar con las manos) Te doy esta información.

YO: ¿Algo más?

ANTONIO: (Abre los ojos) No, ya está.

YO: Ahora acércate a tu pasado despacio e imagina que llevas toda esa información.

ANTONIO: (Acercándose despacio) Ya está.

YO: Ahora ponte de nuevo en tu presente y gírate mirando hacia el futuro, hacia tu yo del futuro.

ANTONIO: (Se gira y sin que yo le diga nada levanta los brazos como para coger la información que le da su yo del futuro).

YO: Eso es, coge toda esa información, no se como lo vas a hacer , pero sé que será de la manera más útil y eficaz para ti.

ANTONIO: Sí, es como si me llegara una sensación de energía con toda la información en imágenes.

YO: Experimentala, siéntela, déjate llevar por esa experiencia.

ANTONIO: Sí, ya la he recibido toda y ya sé lo que tengo que hacer.

YO: Muy bien, coge toda esa información y llévala a una parte de tu cuerpo donde necesites mantenerla para poder acceder a ella en el momento que la necesites (autoancla).

ANTONIO: (Con los ojos cerrados e inspirando profundamente. Todo su cuerpo se hace grande, como si creciera. Luego vuelve a inspirar profundamente y al soltar el aire todo su cuerpo se relaja) Ya está.

YO: Muy buen trabajo. ¿Es útil para ti?

ANTONIO: Sí.

YO: Bien, ahora ya sabes qué es lo que tienes que hacer, ¿no?

ANTONIO: Sí, ahora sí. No solamente tengo que estudiar y clavar codos, tengo que prestar atención en clase y luego hacer más trabajo externo que estudiar.

YO: ¿A qué te refieres con hacer más trabajo externo que estudiar?

ANTONIO: A buscar información y ampliar la que recibo en las clases. Y también me he hecho un plan de estudios.

YO: ¿Cómo es ese plan?

ANTONIO: Bueno, me he marcado cada día un par de horas de estudio y cada mes me hago una autoevaluación, para saber cómo voy.

YO: Bien.

ANTONIO: También iré alguna vez a la universidad para motivarme e imaginarme que ya estoy dentro.

YO: Eso me gusta, que te automotives.

ANTONIO: Sí, la verdad es que cuando lo he hecho ha funcionado.

YO: ¿Te habías automotivado anteriormente?

ANTONIO: No, en el ejercicio lo hice. Antes era difícil que me motivara, no tenía motivación por nada.

YO: Bueno, vinistes con un motivo, aprobar el examen para acceder a la universidad, ¿no?

ANTONIO: Jejejeje, sí, claro, pero eso es un motivo, no una motivación.

YO: Ese es el significado. Debes encontrar un motivo para ponerte en acción (recuerdas que lo comenté en unos capítulos anteriores).

ANTONIO: Jajajajaja, muy bueno. Es decir, que el motivo ya lo tengo.

YO: Sí.

ANTONIO: Genial.

YO: Y en el ejercicio, ¿cuándo lo sentiste?

ANTONIO: Cuando estaba andando hacia el objetivo. Me vi asistiendo en la universidad a una clase para experimentar lo que sería cuando estuviera dentro. Después me vi en la jornada de puertas abiertas, asistiendo a las conferencias y charlas. Realmente ha sido espectacular el ejercicio. Jajajajaja, hasta tengo ganas de ir a casa a estudiar.

YO: Entonces ve y estudia.

ANTONIO: Gracias.

YO: A ti, tú has hecho todo el trabajo, yo solo he preguntado.

La línea de la vida es un ejercicio maravilloso que te lleva a descubrir muchos aspectos, comportamientos y habilidades de las que ni siquiera habías pensado.

¿Sabrías decirme cuál es la clave en este ejercicio para el buen resultado? ¿Cuál ha sido la pregunta o el paso más importante para que Antonio se sintiera así?

Venga, te doy unos minutos para repasar y pensarlo:

Tic tac, tic tac, tic tac, tic tac, el tiempo vuela...

Recuerda que el objetivo definido por Antonio era *aprobar el examen para entrar en la universidad*. Esa fue la primera definición.

Después, cuando estaba en la línea, en el presente, él dijo que su objetivo era *entrar en la universidad*. Yo le pregunté si ese era su objetivo real y lo confronté con el primero. Ahí está la clave del éxito de Antonio, la definición del objetivo.

Aprobar el examen es su objetivo, entrar en la universidad es el resultado.

Si hubiéramos seguido trabajando con el objetivo de entrar en la universidad, todo se hubiera complicado y Antonio estaría perdido en una maraña de dudas porque, inconscientemente, él sabe que antes de entrar en la universidad existe un paso fundamental que es el del examen.

Ahora ya sabes que la definición específica y detallada es muy importante para la consecución del objetivo, aunque mucho más es la ESCUCHA

ACTIVA del facilitador.

Venga, ahora a trabajar, como dice Antonio, y a escuchar al cliente y también a las personas.

Las personas no escuchan, oyen teniendo la respuesta preparada. La escucha activa sirve para entender al otro y conocernos a nosotros mismos.

Capítulo 9

Valores

Ya has visto que es muy importante la escucha activa en PNL. Ahora vas a aprender que las personas buscan objetivos que estén alineados con sus valores, aunque la mayoría de veces, en mi consulta, me encuentro con que los clientes no saben definir sus valores.

Los valores son... ¿tú sabes qué son valores?, ¿qué es lo que tú valoras en la vida?, ¿cómo definirías los valores?

Vamos a realizar otro ejercicio. Esta vez quiero que contestes a las tres preguntas anteriores sin mirar la explicación que te daré después del ejercicio. Te dejo una cuantas líneas para que contestes.

— ¿Qué son los valores para ti?

.....
.....

— ¿Qué valoras en tu vida?

.....
.....

— ¿Cómo definirías los valores?

.....

.....

¿Te ha costado? ¿Alguna vez te habías planteado tus ideas sobre tus propios valores?

Los valores son normas, nuestro sistema de creencias que nosotros mismos nos hemos impuesto o aceptado de nuestros padres, educadores y la sociedad en general.

Los valores es lo que creemos que es bueno o malo, justo o injusto, que está bien o mal y un largo etc., que vamos a ir descubriendo.

Cada vez que vamos a conseguir un objetivo, este tiene que ser congruente con nuestros valores de lo contrario, en el caso de conseguirlo, no nos sentiremos satisfechos con el resultado.

Tal vez conozcas a alguien que parece tener todo en la vida y, sin embargo, no se siente a gusto ni es feliz. Quizá sus valores no están alineados con el objetivo y con su forma de vida.

Los valores rigen toda nuestra vida, desde qué queremos estudiar, qué deporte queremos hacer o no hacer, qué tipo de comida comemos, qué coches o casas nos compramos, con quién nos casamos, cómo educamos a nuestros hijos, etc.

Seguramente has oído muchas veces la expresión «educamos a nuestros hijos dentro de unos valores determinados». No es una afirmación gratuita, ya que esos valores son los que le dan sentido a la vida de esos padres.

Quiero que ahora apuntes tantos valores como tengas, mínimo cincuenta valores.

Bueno vamos a dejarlo en veinticinco, no quiero que pases todo el día pensando.

Quiero que apuntes aquellos que le dan sentido a tu vida, lo que realmente valoras de la vida.

Por ejemplo, para algunas personas la familia es un valor principal, para otras lo puede ser el amor, otros tendrán a la patria, el trabajo, dinero, honor, religión, etc.

Ningún valor es mejor que otro, yo no tengo ningún valor que no sea

importante para mí, aunque tal vez no lo sea para ti. Así que pon la atención en tu interior, donde aparece esa vocecita que a veces te dice algo así como: *esto no está bien o, quizá, te lo mereces.*

De nuevo ponte de pie, muévete tomando conciencia de las imágenes, sonidos o sensaciones que te vienen y empieza a apuntar en una hoja.

¿Qué tal, cómo ha ido? Seguramente te ha costado un poco, ¿verdad? Suele pasar.

Fíjate que son tus propios valores, aquellos que utilizas como norma para guiarte en la vida a todos los niveles, y tal vez te haya resultado difícil poner veinticinco valores. Tienes muchísimos más, pero no los has descubierto aún, puede ser porque no te has parado a pensarlo antes o porque crees que nadie te habló de los valores antes.

Quiero que hagamos un ejercicio de memoria, vamos a realizar juntos una regresión, corta, pero una regresión.

Ponte en una posición cómoda, puedes seguir leyendo estas líneas y al mismo tiempo dejar que tu mente juegue con la imaginación... y jugando, jugando... tal vez recuerdes un momento de tu infancia... cuando tenías 4 ó 5 años... tampoco importa la edad exactamente ahora... simplemente déjate llevar por ese recuerdo... quizá estás en el suelo jugando con tus juguetes mientras tus padres están hablando... o tal vez sean tus abuelos... o tus tíos... o escuchas como de lejos te viene el sonido de la televisión... la radio... y mientras estás jugando y tu mente está absorta en el juego y en todo tu alrededor... tal vez captas algunas palabras o frases completas... quizá no se dirigen a ti... pero tú las oyes y se quedan grabadas en tu mente, y con el tiempo esas mismas afirmaciones o frases se han ido repitiendo hasta llegar a formar parte tuya... ahora puede ser que las recuerdes... y te vengan a la mente junto con la imagen tuya jugando... tal vez sean sentencias como «la familia es lo más importante» o «la salud es lo primero», «el dinero no da la felicidad», «el amor es una bendición», «el trabajo bien hecho te da la felicidad»... Deja que tu mente te traiga más sentencias de ese tipo... deja que poco a poco vayan llegando a ti...

Estas sentencias o mensajes son lo que llamamos mensajes parentales, lo has ido recibiendo a lo largo de tu infancia, adolescencia y ahora mismo te llegan.

No quiere decir que un día tus padres se sentaran delante de ti y te

dijeran: *Ha llegado el momento de hablar de los valores, escúchanos...* simplemente vamos asimilando mensajes de una manera inconsciente y se quedan en nuestro sistema. Algunos son directos, como cuando nos corrigen en el momento que hemos incumplido uno de los valores que la familia tiene como norma a seguir.

Ahora la pregunta que uno se hace es, si ya sé los valores que rigen mi vida, ¿son todos iguales o alguno es más importante que otros?

Para poder contestar esta pregunta vamos a jerarquizar valores, tus valores.

JERARQUÍA DE VALORES

1. En una hoja, escribe arriba en el centro uno de tus valores que anotaste antes, el que más te atraiga, no importa cuál.

2. Apunta los diez valores que te aporta ese valor fundamental. Por ejemplo, imagínate que has puesto la familia, qué diez valores te aporta la familia.

3. Apúntalos del uno al diez, en el lado izquierdo de la hoja, de arriba abajo. Como te muestro en esta lista:

1. Valor
2. Valor
3. Valor
4. Valor
5. Valor
6. Valor
7. Valor
8. Valor
9. Valor
10. Valor

4. Ahora, en el lado derecho de la hoja, escribe una lista y, de momento,

no escribas ningún valor, espera a que yo te lo indique. Mira el ejemplo:

1. Valor
2. Valor
3. Valor
4. Valor
5. Valor
6. Valor
7. Valor
8. Valor
9. Valor
10. Valor

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

5. Ahora, de los diez valores que has apuntado, mira el que es menos importante para ti, táchalo y anótalo en el número diez del lado derecho. Te pongo un ejemplo:

1. Valor
2. Valor
3. Valor
4. Valor, *Trabajo*
5. Valor
6. Valor

7. Valor
8. Valor
9. Valor
10. Valor

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
10. *Trabajo*

6. Sigue con el siguiente valor de los nueve que quedan. El menos importante para ti, táchalo y apúntalo en el número 9.

7. Continúa con el menos importante de los que quedan y apúntalo en el número 8.

8. Así hasta que solo te quede uno y lo apuntarás en el número 1.

9. Esta es tu jerarquía de valores para el valor que anotaste arriba en la hoja.

10. Ahora observa la lista de la derecha y toma conciencia y comprueba si es así como ya lo experimentabas o es algo nuevo para ti.

Déjame que te comente el caso de una alumna que puso la pareja como ejemplo para jerarquizar sus valores.

YO: Dime qué valor quieres jerarquizar.

ALUMNA: Quiero jerarquizar la pareja. Quiero saber qué es lo que es importante para mí y qué me aporta.

YO: Muy bien, entonces apunta qué diez valores te aporta la pareja para ti.

ALUMNA: La pareja es ya un valor para mí.

YO: Perfecto, aunque quieres saber qué te aporta para ti, ¿verdad?

ALUMNA: Sí.

YO: ¿Quieres saber qué es lo que tú valoras de la pareja?, ¿sí?

ALUMNA: Sí.

YO: Entonces dime qué diez valores te aporta la pareja.

ALUMNA: Mmmm.

YO: (La alumna empieza a pensar y, con dificultad, va dictándome los valores uno a uno, yo los apunto en la pizarra. Cuando llega a seis, intenta rendirse).

ALUMNA: Tengo seis, ya no me salen más.

YO: La pareja es un valor importante para ti, así que debes tener más de diez. Deja que tu mente te traiga la información, sigue. (La alumna sigue hasta terminar los valores.)

ALUMNA: Es más difícil de lo que pensaba.

YO: Tan difícil como tú piensas que es. Estos son tus valores:

1. Amistad.
2. Ayuda.
3. Compromiso.
4. Lealtad.
5. Compañía.
6. Apoyo.
7. Confianza.
8. Seguridad.
9. Comunicación.
10. Cariño.

YO: Ahora quiero que me digas de estos diez valores cuál es el menos importante para ti y lo apuntaremos en la otra lista.

ALUMNA: Confianza.

YO: Lo tachamos de la lista y lo apuntamos en la otra lista en el número diez.

1. Amistad.
2. Ayuda.
3. Compromiso.
4. Lealtad.
5. Compañía.
6. Apoyo.

7. Confianza.
8. Seguridad.
9. Comunicación.
10. Cariño.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

10. Confianza

YO: Cuál es el menos importante de los que quedan:

ALUMNA: Lealtad.

YO: Bien.

1. Amistad.
2. Ayuda.
3. Compromiso.
4. Lealtad.
5. Compañía.
6. Apoyo.
7. Confianza.
8. Seguridad.
9. Comunicación.
10. Cariño.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
9. Lealtad.
10. Confianza.

YO: Sigue.

ALUMNA: Cariño

YO: Piensa en el siguiente menos importante

1. Amistad.
2. Ayuda.
3. Compromiso.
4. Lealtad.
5. Compañía.
6. Apoyo.
7. Confianza.
8. Seguridad.
9. Comunicación.
10. Cariño.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
8. Cariño.
9. Lealtad.
10. Confianza.

ALUMNA: Me va diciendo en orden de menos importancia los valores: seguridad, apoyo, ayuda, compromiso. Hasta que solo le quedan tres.

1. Amistad.
2. Ayuda.
3. Compromiso.
4. Lealtad.
5. Compañía.
6. Apoyo.
7. Confianza.
8. Seguridad.
9. Comunicación.
10. Cariño.

- 1.
- 2.
- 3.
4. Compromiso.
5. Ayuda.
6. Apoyo.
7. Seguridad.
8. Cariño.
9. Lealtad.
10. Confianza.

ALUMNA: Qué difícil. Estos tres son complicados.

YO: Solo quedan tres, ¿cuál es el menos importante?

ALUMNA: Comunicación.

YO: Lo tacho, solo quedan dos.

1. Amistad.
2. Ayuda.
3. Compromiso.
4. Lealtad.
5. Compañía.
6. Apoyo.
7. Confianza.
8. Seguridad.

9. Comunicación.
10. Cariño.

- 1.
- 2.
3. Comunicación.
4. Compromiso.
5. Ayuda.
6. Apoyo.
7. Seguridad.
8. Cariño.
9. Lealtad.
10. Confianza.

ALUMNA: Amistad.

YO: Muy bien, Amistad. Así es que tu valor más importante dentro de la pareja es Compañía.

1. Amistad.
2. Ayuda.
3. Compromiso.
4. Lealtad.
5. Compañía.
6. Apoyo.
7. Confianza.
8. Seguridad.
9. Comunicación.
10. Cariño.

1. COMPAÑÍA.
2. Amistad.
3. Comunicación.
4. Compromiso.
5. Ayuda.
6. Apoyo.

7. Seguridad.
8. Cariño.
9. Lealtad.
10. Confianza.

YO: Qué te parece?

ALUMNA: Ahora entiendo por qué no encuentro pareja.

YO: ¿Por qué?

ALUMNA: Porque parece más una relación de amistad. No hay puesto ni el amor ni el sexo ni entrega.

YO: ¿Y...?

ALUMNA: Que tal vez tenga mal enfocado lo que es para mí la relación de pareja.

YO: ¿Y...?

ALUMNA: Y... pienso que es importante que me enfrente a mis miedos y pueda entregarme a una persona dándole todo el amor que tengo dentro y.

YO: ¿Es útil para ti esta jerarquía?

ALUMNA: Ha sido difícil y dolorosa aunque muy esclarecedora. Pienso que me va ayudar mucho conocer mis valores para encontrar pareja.

YO: Gracias. Esa es una decisión tuya.

De alguna forma esta alumna modificó sus valores y entendió lo que realmente valora ella de la pareja. Actualmente vive en pareja y está esperando un hijo. Cuando decidió, junto con su compañero, quedarse embarazada hicieron jerarquía de valores sobre la familia.

Los valores nos ayudan a saber cómo dirigir nuestros pasos en la vida y qué es lo importante para nosotros.

Las decisiones que tomamos en nuestras vidas están basadas en nuestros valores.

Ahora ya sabes como tus valores rigen tu vida y tus decisiones, pero ¿son los valores los que tenemos en cuenta a la hora de tomar decisiones menos importantes o más cotidianas?

En estos casos hablamos de criterios.

CRITERIOS

Los criterios son los valores «bajados a la calle». Por ejemplo, utilizo

valores para comprarme un coche, aunque en este caso lo llamamos criterio.

Te cuento mi caso en particular cuando fuimos, mi mujer Elizabeth y yo, a comprarnos un coche.

Estábamos mirando un coche deportivo de dos plazas, a los dos nos encantaba, pero a la hora de decidimos pensamos en nuestras hijas.

Nos preguntamos «¿Y las niñas?», aunque mis hijas tienen más de veinte años y ya casi no viajan con nosotros, nuestro valor de la familia actuó como criterio a la hora de comprar ese coche. Así que nos decidimos por uno de cuatro plazas.

Nos ofrecían un coche con dos airbags en la parte frontal y nos fijamos en otro modelo que tenía seis airbags, frontales y laterales. Así que en esta ocasión apareció el valor en forma de criterio de la seguridad.

Y nos encantó uno cuyos cristales y ventanas eran amplios, no tenían ningún adorno que molestara la visibilidad y daba sensación de libertad.

Ahí aparece el siguiente valor que, como ya sabes en este momento, es el criterio que utilizamos para comprarnos un coche.

Fíjate en las decisiones que has tomado y compáralas con tus valores.

Observa qué valores utilizaste en forma de criterios para adquirir una casa, un coche, los estudios, la pareja, los amigos, el gimnasio, etc.

Va a ser muy interesante todo lo que descubras sobre ti. A veces, al trabajar sobre los valores y criterios, nos damos cuenta que casi no nos conocemos y que nuestros comportamientos nos resultan extraños a nosotros mismos.

Esto tiene que ver con los metaprogramas.

METAPROGRAMAS

Los metaprogramas son filtros de información que nos ayudan de una manera inconsciente a determinar nuestro interés y nuestra dirección. Estos filtros distorsionan la realidad y condicionan nuestras estrategias a la hora de conseguir los objetivos.

A la hora de detectar los metaprogramas de las personas tenemos que estar muy atentos al lenguaje verbal y no verbal ya que nos facilitará

comprender cuales son los intereses inconscientes de nuestro interlocutor.

Déjame que te enseñe una fórmula de filtrado de la información que utilizamos.

Esta fórmula la describimos como **P. A. C. I. L.**

Personas: La atención está en las personas.

Acciones: Es la acción lo que más llama la atención.

Cosas: Tal vez conoces a alguien que colecciona cosas.

Información: Las personas que utilizan este filtro siempre están sacando o aportando información.

Lugares: Pueden describir cualquier lugar donde han estado o que les llame la atención de una manera muy detallada.

Vamos a ver unos ejemplos:

En una reunión un grupo de personas comentaban su viaje a Roma,

PEDRO: El viaje fue maravilloso, conocimos un grupo de gente divertida, desde que los conocimos no nos separamos y nos presentaron a sus amigos que eran gente muy amable. Salimos con ellos por las noches y nos llevaron a los lugares de moda, siempre repletos de gente con la que podíamos hablar, así que hicimos muchas amistades.

ANTONIO: Roma es una ciudad intensa y emocionante y sus alrededores también. Estuvimos recorriendo una rutas diseñadas para los que nos gustan andar y conocer las ciudades a pie. Lo bueno de todo es que salimos a montar a caballo y al día siguiente estuvimos conduciendo karts. En un gimnasio hicimos escalada y nos llevaron a una colina a practicar descenso por la pared. Realmente, unas vacaciones muy emocionantes.

CARMEN: De Roma me traje muchos recuerdos, no sabía con qué quedarme. Aparte de todas las fotos que he hecho, me he traído postales de casi todos los lugares más turísticos. He traído la maleta llena de regalos para mi familia. Estatuas, dedales, postales, miniaturas del circo romano, cucharitas de recuerdo, etc.

ISABEL: A mí me gustó su historia, y la guía que contratamos era increíble, nos explicaba la historia pero al mismo tiempo nos comentaba anécdotas de la ciudad. Por ejemplo, el día que fuimos al circo romano, este estaba cerrado y entonces nos llevo a una iglesia donde esta el *Moisés* de Miguel Ángel. Nos contó que Miguel Ángel estaba haciendo la Capilla Sixtina al mismo tiempo que terminaba el *Moisés*. Así que cada día empezaba con uno, lo dejaba y se iba montado en burro a continuar con la otra obra. La gente empezó a comentar que nunca terminaría ni a *Moisés* ni la Capilla Sixtina porque era como el burro «Un paso adelante y dos para atrás». Así que de ahí viene el

dicho.

LOURDES: Para mí lo mejor de Roma son la cantidad de sitios que puedes visitar, las fuentes, los palacios, las catacumbas, el circo, el arco del triunfo, las tiendas, las tratorías, es interminable. Tienen calles con muchísima historia, recovecos y lugares pintorescos.

Sabes, este grupo de amigos hizo el viaje juntos y, sin embargo, cada uno de ellos habla de una experiencia distinta porque utilizan un filtrado distinto.

¿Sabrías decirme cuáles utilizan cada uno?

Seguro que sí, aunque yo te he dejado algunas pistas con sus nombres:

Pedro

Antonio

Carmen

Isabel

Lourdes

Exacto, Pedro habla de personas, todas las que conoció, los amigos, etc.

Antonio, de acciones, la escalada, montar a caballo, etc.

Carmen, de las cosas que trajo a su familia.

Isabel, de la información que a ella le gustó recibir.

Lourdes, de los lugares que visitó.

Es bastante fácil si pones atención al lenguaje.

Ahora también tienes que estar atento a los metaprogramas que utilizan las personas cuando hablan, teniendo en cuenta que nadie suele estar en un solo metaprograma constantemente y que nos movemos entre unos y otros.

Está el metaprograma más básico de todos: el de *dirección*. Se le suele denominar a cercarse a... o alejarse de...

Todos los animales, incluido el ser humano, nos acercamos al placer y nos alejamos del dolor.

Así que puede ser que alguien quiera conseguir un objetivo por acercarse al deseo o por alejarse del dolor de no tenerlo. Te pongo el ejemplo de un cliente:

CLIENTE: Quiero conseguir ganar 2 000 euros al mes.

YO: ¿2 000 euros al mes?

CLIENTE: Sí, con eso será suficiente.

YO: Suficiente, ¿para qué?

CLIENTE: Para poder pagar la hipoteca, no llegar justo al final del mes y no estar estresado.

Fíjate que su atención estaba en lo que no quería, en llegar justo a final del mes. Otra persona que utilizará el acercarse a... querría ganar 2 000 euros al mes para disfrutarlo y tal vez gastarlo en lo que le guste.

El cliente se alejaba del dolor de sentirse estresado.

Otro metaprograma muy utilizado es el de *tamaño*.

Algunas personas, cuando reciben o transmiten información, lo hacen de una manera general o detallada.

Imagínate que un amigo tuyo te va a contar la película *Titanic* y utiliza el metaprograma detalle, puede ocurrir que dos horas después te siga explicando todo lo que pasó en la fila para comprar la entrada y aún no ha empezado a contarte la película. Seguramente te contará todos los pequeños detalles que la mayoría de nosotros no vemos en los primeros segundos de la película.

Ahora imagínate que ese mismo amigo utiliza el metaprograma general, te comentará que la película empieza con un barco enorme que se llama *Titanic* y que a mitad de camino choca con un iceberg y se hunde. Se acabó la explicación.

¿Conoces a alguien así? Seguro; y también conocerás a alguien detallista, tan detallista que cuando lo ves sales corriendo, ¿verdad?

El metaprograma de *comparación* lo utilizamos cuando nos comparamos nosotros o lo que tenemos con otras personas o con sus propiedades.

Verás que hay personas que se comparan con otras y con los resultados que tienen para saber si ellas están haciendo bien las cosas.

Existen infinidad de metaprogramas: de *tiempo*, *emocionales*, de *aprendizaje*, etc.

Ahora observa tus metaprogramas y trabaja sobre ellos. Observa tu metaprograma de *dirección* cuando tengas que realizar algún trabajo, ¿te alejas o te acercas?

Capítulo 10

Categorías de Virginia Satir

Quiero enseñarte ahora otra forma de detectar los comportamientos y patrones de las personas.

En este caso vamos a utilizar el modelo de Virginia Satir que, como te comenté al principio del libro, Richard Bandler y John Grinder modelaron por su excelencia en la psicoterapia familiar.

Virginia creó cinco categorías que son modelos de reacción universales que utilizan las personas para alejarse de, ¿te suena este metaprograma?, una experiencia negativa en la comunicación con los demás.

Ella misma describió sus categorías y es la que vas a estudiar ahora mismo.

CATEGORÍAS

Estas categorías no se perciben de forma consciente, por lo tanto es muy importante que observes y calibres muy atentamente.

Acusador

La palabra que le define es la culpa de los demás. Siempre encuentra

defectos en los demás sintiéndose superior a todos. Si es el jefe, solo él sabe hacer las cosas correctamente, todos los demás se equivocan.

Representa a los dictadores, los tiranos, y así es como se mueve en el mundo.

Su musculatura está tensa, su tono de voz es duro, alto y suele gritar.

Su postura corporal también es tensa y señala con el dedo índice, todo su cuerpo está hacia adelante especialmente cuando está echando la culpa a otra persona que por lo general es el conciliador.

Necesita culpar a los demás para sentirse bien.

En casos extremos representa al asesino.

Su expresión favorita es ¡eres culpable! Culpar y desaprobar es su deporte favorito.

Piensa que si no grita nadie hará nada, tiene que controlarlo todo.

Realmente piensa que a nadie le preocupa lo más mínimo, y por eso tiene que llamar la atención de la única manera que sabe, gritando y culpando.

Su constante interna es: «Nadie me quiere».

Ejercicio:

Adopta durante unos minutos la posición del acusador y entra en su mapa.

Tal vez te resulte útil recordar alguna experiencia donde alguien te culpó o culpaste a otra persona. Puedes mantenerte de pie con el cuerpo hacia adelante como echándote encima de esa persona.

Tu mirada está fija, tu cuerpo tenso y la señalas con el dedo índice, como amenazándola.

El tono de voz es fuerte, áspero, agresivo y gritas para culparla.

Mantén el pensamiento de sentimiento de soledad, de que tienes que mandar para que te hagan caso, solo unos momentos, los suficientes para que puedas entrar en el mapa del acusador.

observa qué ocurre en ti, en tu cuerpo, en tu mente, etc.

Apunta todo lo que descubras.

Date una puntuación de comodidad del 0 al 5:

— 0 te sientes incómodo.

— 5 te sientes cómodo de acusador.

La puntuación de comodidad se refiere a como te has sentido utilizando esa categoría.

Aplacador o conciliador

La palabra que le define es la aceptación. Las personas que están en esta categoría tratan de agradar a todo el mundo, pocas veces están en desacuerdo y constantemente piden disculpas.

Su tono de voz es amable, conciliador, suave. Recurre a la aprobación de los demás.

Se siente la víctima y necesita que su interlocutor sea el verdugo, que le culpen de todo lo que salga mal, que le digan que no es útil y que no vale nada.

Se ve con actitud de mártir, víctima, humilde y arrodillado ante los demás y las circunstancias.

En casos extremos representa al suicida.

Su expresión favorita es ¡soy culpable! Se siente culpable y actúa como culpable.

La atención externa se basa en agradar a todos. Su pensamiento a nivel interno cuando la atención la tiene en los demás es: «Debo tener a todos contentos para que me quieran».

Y, sin embargo, su constante interna es: «Realmente nadie me quiere», «No valgo nada sin ti».

Su postura corporal es de rodillas y como pidiendo perdón

Ejercicio:

Vuelve a interpretar y experimentar.

Adopta durante unos minutos la posición del conciliador y entra en su mapa.

Tal vez te resulte útil recordar alguna experiencia donde tuviste que aplacar a alguien.

Puedes mantenerte de pie con los hombros caídos, la mirada baja con movimientos suaves como intentando pasar desapercibido.

Utiliza una voz baja, con tono apaciguador.

Mantén el pensamiento de sentimiento de culpa, solo unos momentos, tampoco quiero que entres de lleno en esa característica.

observa que ocurre en ti, en tu cuerpo, en tu mente, etc.

Apunta todo lo que descubras.

Vuelve a puntuarte

Date una puntuación de comodidad del 0 al 5:

— 0 te sientes incómodo.

— 5 te sientes cómodo de conciliador.

La puntuación de comodidad se refiere a como te has sentido utilizando esa categoría.

Calculador o hiperrazonador

Para el calculador o hiperrazonador la lógica y las ideas son lo único importante en la vida. Todo lo mide desde la lógica. A veces se siente tan a gusto en el mundo de las ideas que llega a desconectar de sus propias emociones y pueden tener trastornos de alexitimia, que es un desorden neurológico que impide la identificación de las emociones propias.

Son individuos correctos, amables, fríos, tranquilos, calculadores sin mostrar ningún sentimiento ni emoción.

Sus discursos son largos, abundantes en frases y significados enrevesados. Puede dar descripciones largas, detalladas y a menudo difíciles de seguir. Siempre con la idea de aparecer ante los demás inteligente y superior.

Su posición corporal es rígida, encorsetada. Casi no se mueve, incluso al hablar. Sus manos no gesticulan y mantiene un control exhaustivo sobre todo su cuerpo.

El caso extremo del hiperrazonador es el aislamiento, nadie quiere estar

con él.

Su expresión favorita es: «Tengo la razón».

Con respecto a la atención externa, su pensamientos es: «Tengo que hacer que los demás se den cuenta de lo inteligente que soy».

También su pensamiento interno constante es: «Nadie me quiere».

Ejercicio:

Adopta la posición del hiperrazonador.

Puedes estar sentado o de pie, siempre y cuando adoptes la rigidez de movimientos.

Con voz monótona, seca y utilizando palabras abstractas, largas definiciones, aburridas.

Siente como te alejas de tus propias emociones hasta llegar a no poder identificarlas.

Imagínate que estás delante de un grupo o de una persona y te mueves, hablas y «experimentas» desde este mapa calculador.

observa que te ocurre, que experimentas.

Apunta todo lo que descubres.

Vuelve a puntuarte

Date una puntuación de comodidad del 0 al 5:

— 0 te sientes incómodo.

— 5 te sientes cómodo.

La puntuación de comodidad se refiere a como te has sentido utilizando esa categoría.

Irrelevante o distraído

Es la persona que ante una situación de tensión comenta o se comporta fuera de lugar, no estará en sintonía con lo que digan o hagan los demás.

Su voz no tiene ritmo, puede ser aguda o grave, lenta o rápida en una misma frase. Se debe a que no trasmite nada, su contenido es puro vacío.

Su cuerpo y su mente no tienen una meta, se mueve sin parar, se distrae por cualquier cosa.

Su discurso no tiene ningún sentido, no tiene ninguna intención de transmitir una idea.

Su expresión favorita es: «¡Olvídalo!, ¡pasa de todo!».

Cuando su atención está en los demás, que suele ocurrir con frecuencia, su pensamiento es: «Voy a llamar la atención cueste lo que cueste».

El caso extremo es la locura.

Su pensamiento interno constante es, al igual que en todos los demás: «Nadie me quiere».

Ejercicio:

Muévete, sin sentido, de un lado para otro, junta las rodillas de una manera exagerada, mueve tus brazos de un lado para otro. Y todo esto al mismo tiempo que intentas mantener un discurso congruente.

Prueba a comportarte de esta manera cuando estés con alguien, ¡ajo!, que sea de confianza, de lo contrario puede ser que acabes en el médico de urgencias.

Entra en el mapa del irrelevante, y observa qué ocurre en ti.

Apunta todo lo que experimentes.

Vuelve a puntuarte

Date una puntuación de comodidad del 0 al 5:

— 0 te sientes incómodo.

— 5 te sientes cómodo.

La puntuación de comodidad se refiere a como te has sentido utilizando esa categoría.

Congruente

Esta categoría es la menos común de todas.

La persona congruente está conectado con sus emociones, sentimientos y

pensamientos.

Se siente capaz de experimentar y expresar sus propias ideas, deseos, necesidades y sentimientos. Y lo hace desde la libertad de ser y expresarse tal y como se siente.

Tiene en cuenta la libertad de los demás y la suya propia.

Su cuerpo y mente están alineados, trabajan en conjunto y su expresión verbal y no verbal es coherente.

Su cuerpo es flexible, relajado manteniendo una posición coherente con sus pensamientos y dejando que las emociones fluyan libremente.

Ejercicio:

Entra en el mapa del congruente.

Imagínate en algún momento que pudiste experimentar la coherencia dentro de ti y observa qué sientes.

Apunta todo lo que hayas experimentado.

Vuelve a puntuarte.

Date una puntuación de comodidad del 0 al 5:

— 0 te sientes incómodo.

— 5 te sientes cómodo de congruente.

La puntuación de comodidad se refiere a cómo te has sentido utilizando esa categoría.

Ahora mira las puntuaciones que has tenido en cada categoría.

La puntuación más alta es el comportamiento que suele repetirse más a menudo.

La puntuación más baja es la inflexibilidad que tienes ante ese comportamiento.

Recuerda que no juzgamos los comportamientos si son buenos o malos, simplemente si son útiles para poder desarrollarnos y poder solucionar nuestros propios conflictos.

Ah, se me olvidaba. El acusador se lleva bien con el hiperrazonador. El

conciliador con el irrelevante.

Ahora practica con tus amigos y familiares y observa qué ocurre.

Juega, diviértete y observa.

Ten presente de hacerlo en un contexto donde puedas explorar libremente y donde no se genere un conflicto. También es útil que después expliques tu experimento con tus conejillos, no vayan a pensar que has tenido algún ataque de locura.

Ya que te he enseñado el modelo de Virginia Satir, déjame que te enseñe un modelo para la excelencia en el trabajo.

Este modelo será útil para organizar reuniones eficaces.

Te lo enseñé en el próximo apartado.

ESTRATEGIA DISNEY

Walt Disney descubrió que existían en sus reuniones de trabajo tres tipos de personas, los creativos o soñadores, los realistas y los críticos.

Aprendió que si juntaba al crítico y al creativo en una misma reunión, el creativo veía coartada su creatividad y que le era imposible poder crear con facilidad.

Así que Walt Disney creó anclas espaciales donde trabajaba de formas distintas.

Buscaba tres lugares diferentes donde expresarse libremente.

En un lugar dejaba que su creatividad se desbordara, dejaba que sus ideas, imágenes, pensamientos, visiones, etc., salieran libremente sin ningún impedimento ni juicios.

Apuntaba todo lo que fluía de una manera alegre sin ningún pensamiento crítico.

Luego pasaba a una segunda posición donde se hacía las preguntas necesarias para saber si todas estas ideas, pensamientos, creaciones y visiones se podrían llevar a cabo, se podrían hacerse realidad.

Después pasaba a un tercer lugar, y ahí se convertía en el crítico más

feroz haciéndose preguntas despiadadas: ¿era un proyecto interesante?, estas ideas, ¿servían para algo?, ¿sería caro?, ¿barato?, ¿fáciles?, ¿muy difíciles de hacer?, ¿interesantes para alguien?, etc.

Walt Disney descubrió de esta forma que no puedes encontrar la solución en la misma psicogeografía que donde está el problema. Por ejemplo, tal vez hayas tenido un problema en tu despacho o en tu casa. Estás sentado en la silla apoyando tus manos sobre tus piernas, con la cabeza agachada mirando hacia el suelo. Estás absorto en el problema y en esa misma posición quieres encontrar la solución, ¡imposible! Bueno tal vez no sea imposible pero si muy complicado.

Voy a enseñarte un ejercicio que utiliza varias estrategias al mismo tiempo: las anclas físicas y espaciales.

Ejercicio:

1. Crea tres espacios imaginarios delante de ti, pueden ser círculos o cuadrados o unas sillas, no importa, aunque tienen que estar separados.
2. En un espacio pones el creativo, en el otro el realizador y en el último el crítico.
3. Entra en el espacio creativo y recuerda una experiencia donde te sentiste creativo. Déjate llevar por esa experiencia, sintiéndote libre de crear, soñar y fantasear sin juicios. Experimenta esa experiencia y ánclate a ella. Puedes anclarte tocándote la muñeca. Si lo practicas con otra persona ánclele en la muñeca. Ahora te has anclado físicamente en la muñeca, y espacialmente al entrar en el círculo.
4. Haz lo mismo en el espacio del realizador reviviendo una experiencia donde sentiste que realizabas y organizabas un plan de acción específico y «realista». Anclate en el codo.
5. Por último, entra en el espacio del crítico y permítete experimentar una ocasión donde realizaste una crítica

constructiva que ayudó a realizar el plan con buen término.
Anclarte en esta ocasión en el hombro.

6. Sal de los círculos y muévete por el lugar donde estás. Haz un cálculo matemático sencillo como resolver la raíz cuadrada de 86 554. ¿De qué te asombras? Si hubieras estudiado con mi querido amigo Ramón Campayo este cálculo sería sencillo para ti. Bueno, ya sabes que esto es simplemente para distraerte.
 7. Ahora piensa en un objetivo que quieras conseguir.
 8. Entra en el espacio del creativo. Obsérvate consiguiendo el objetivo como si lo estuvieras viendo en una película. Pon atención a cada fotograma donde ves distintas formas de lograrlo.
Dispara el ancla. Recuerda en la muñeca.
 9. Entra en el espacio del realizador y revisa todo el plan que has trazado en el espacio del creativo. Se realista, observa si hay que cambiar algo, organiza, planifica, calcula, etc.
Dispara el ancla, esta vez recuerda que es la del codo.
 10. Ahora entra en el espacio del crítico. Realiza una crítica constructiva para que se realice el plan que te llevará hacia tu objetivo. Dispara el ancla del hombro.
 11. Vuelve a entrar en el espacio del creativo para poder modificar creativamente el plan y añadir las aportaciones del realista y del crítico.
 12. Ves pasando por los tres espacios hasta que todo el plan sea congruente y útil para conseguir tu objetivo.
-

Este ejercicio es ideal para solucionar un conflicto de una manera creativa y divertida, porque ¿quién ha dicho que resolver conflictos sea difícil y complicado?

No sé si te he comentado que soy muy goloso y me encanta el chocolate, no es de extrañar que uno de mis ejercicios favoritos sea el que creó Richard

Bandler y lleva el nombre de uno de los chocolates más exquisitos que hay.

Es el patrón del chocolate Godiva.

Espero que te guste tanto como a mí, al ejercicio me refiero.

PATRÓN DEL CHOCOLATE GODIVA

Hay veces que se presentan en mi consulta clientes, o mis propios alumnos en los ejercicios prácticos durante el curso, con un conflicto sobre el cual han decidido de forma congruente hacer algo, pero que no les gusta la idea de hacerlo.

Es un ejercicio muy eficaz para aquellos sentimientos o emociones que quieres cambiar cuando has decidido hacer algo.

Mejor te lo explico y verás lo sencillo que es.

Para este ejercicio te voy a poner un ejemplo de una persona que tiene adicción a comer chocolate y quiere dejar de comerlo.

1. Imagen n.º 1 de la adicción.

Crea una imagen tuya asociada a algo a lo que eres adicto o quieres compulsivamente. Es muy importante que esta imagen esté ASOCIADA.

2. Imagen n.º 2 de lo que quieres hacer.

Ahora crea una imagen, en este caso disociada, y debe ser DISOCIADA, de ti haciendo algo que necesites hacer y la quieras hacer de manera congruente.

3. Comprobación.

¿Tienes alguna duda o hay algo en lo que no estés de acuerdo?

¿Hay alguna objeción?

4. Patrón de chocolate Godiva: el cambio.

Imagínate una pantalla donde tienes situada la imagen n.º 2, DISOCIADA. Detrás de esa pantalla tienes situada la imagen n.º 1, ASOCIADA.

Ahora abre muy rápidamente un agujero en medio de la imagen n.º 2, recuerda que es DISOCIADA, y podrás ver la imagen n.º 1 ASOCIADA.

Aumenta el agujero hasta que te provoque una reacción física mayor que la imagen n.º 1.

Puede ser de utilidad imaginar que es como el obturador de una máquina de fotografía.

Una vez que has conseguido la sensación cinestésica, cierra el agujero rápidamente, pero guardando en ti la sensación que está unida a la imagen n.º 1.

Distráete y vuelve a repetir todo el proceso unas 5 ó 6 veces lo más rápidamente que puedas.

5. Chequeo.

Al volver a ver la imagen n.º 2, ¿cómo te sientes?

6. Puente al futuro.

La próxima vez que tengas que hacer algo, ¿cómo te sentirás?

Ejemplo práctico:

Un adolescente quiere ponerse a estudiar cuando llega a casa, pero nunca lo hace porque no le gusta.

JAVIER: Es que me resulta pesado estudiar.

YO: ¿Hay algo que te guste con mucha intensidad, que sientas una necesidad enorme de hacerlo o comerlo?

JAVIER: Comer chocolate.

YO: Perfecto, eso nos servirá.

JAVIER: No dejaré ahora de comer chocolate también, ¿no?

YO: No, no te preocupes.

Quiero que crees una imagen de ti mismo asociado, como si fueras el actor principal de una película.

A esta imagen ASOCIADA le llamaremos imagen n.º 1.

JAVIER: Bien.

YO: Ahora crea otra imagen de lo que quieres hacer, ¿qué es?

JAVIER: Estudiar

YO: Perfecto, estudiar.

Esta imagen de ti estudiando tiene que ser DISOCIADA, como si fueras un espectador que está viendo una película. Esta imagen DISOCIADA será la imagen n.º 2.

¿Tienes alguna duda de este cambio que quieres hacer?

JAVIER: No.

YO: Imagínate que tienes una pantalla delante de ti donde has colocado la imagen

n.º 2, DISOCIADA, y detrás de la pantalla tienes la imagen n.º 1 ASOCIADA.

Ahora abre rápidamente, lo más rápido que puedas, un agujero en medio de la imagen n.º 2 para que puedas ver la imagen n.º 1.

Aumenta el agujero hasta que notes una sensación tan fuerte como en la imagen n.º 1.

Es como si tuvieras un diafragma de una cámara de fotos, que se abre y se cierra rápidamente.

Ahora guárdate la sensación física y cierra el agujero rápidamente.

¿Lo has hecho todo?

JAVIER: Sí. Tengo una sensación en la boca del estómago.

YO: Muy bien. Lo vamos a repetir 5 ó 6 veces, ¿preparado?

JAVIER: Sí. (Realizamos el ejercicio 5 veces más.)

YO: ¿Qué tal, cómo estás? Si recuerdas la imagen de lo que quieres hacer, ¿qué ocurre en ti?

JAVIER: Que quiero ir a estudiar ya.

YO: Mañana cuando vuelvas del instituto, ¿cómo te sentirás?

JAVIER: Cogeré los libros y los apuntes y empezaré a hacer esquemas que me ayuden a memorizar.

La idea es conseguir las mismas sensaciones cuando tienes una compulsión o adicción a algo que no te gusta hacer pero que has decidido hacer.

Capítulo 11

Reencuadre en seis pasos

Las personas piensan que lo más complicado es cambiar los comportamientos no deseados, y para la PNL lo más complicado es la inflexibilidad de las personas.

Te voy a enseñar uno de los ejercicios que producen más cambios, es el:

REENCUADRE EN 6 PASOS

Debemos recordar que cualquier comportamiento tiene una intención positiva siempre en un contexto determinado y solo en ese contexto. ¿Recuerdas las presuposiciones de la PNL al principio del libro?

Quizá recuerdes un momento donde una parte tuya quería hacer algo y, por otro lado, la otra quería hacer otra. También puedes recordar que ya intentaste resolver ese conflicto con todos los recursos que tienes de una manera consciente y, sin embargo, no dio resultado. Es por eso que vas a aprender a cambiar un comportamiento no deseado de otra manera, y esa manera es con el inconsciente.

Déjame que te guíe paso a paso:

1. Busca un comportamiento o hábito que quieras cambiar o que te moleste.

Procura especificar y describirlo lo más exactamente posible.

2. Comunícate con la parte responsable del comportamiento que quieras cambiar.

Pregúntate: La parte responsable de este comportamiento, ¿puede comunicarse conmigo?

Deja que te venga la respuesta, debe ser un «sí» o un «no». Estas respuestas aparecen de forma inconsciente, así que no las interpretes. Después de cada respuesta dale las gracias a tu inconsciente.

3. Descubre la parte positiva del comportamiento que quieres cambiar. Pregúntale de nuevo a tu inconsciente: ¿puedes comunicarme cuál es la intención positiva?

Seguramente la respuesta es «sí». Nuestro inconsciente siempre tiene una intención positiva. Dale las gracias por su respuesta y pídele que te descubra la intención positiva del comportamiento. No hagas juicios.

4. Crear nuevos comportamientos.

Ahora es importante que te relajes y que le pidas a tu parte responsable del comportamiento que se ponga en contacto con tu parte creativa diciéndole cuál es la intención positiva y que busque nuevos comportamientos que cumplan el requisito de la intención positiva.

Deja que te lleguen.

5. Chequeo.

Repasa los nuevos comportamientos y observa si te aparece alguna duda o alguna objeción. De ser así, vuelve al paso 4 y averigua y profundiza en nuevos comportamientos.

6. Puente al futuro.

Permítete imaginar en un futuro, en el mismo contexto, si estos nuevos comportamientos funcionaran.

Si tu inconsciente te dice que «no», repite los pasos 4 y 5.

Si tu inconsciente te dice que «sí», ¡celebralo!

Este es un ejercicio increíblemente efectivo cuando hay razones que están

ocultas y no sabemos ver la intención positiva.

Vamos a ver un ejemplo de un cliente de veinticinco años.

YO: ¿Qué quieres conseguir en esta visita?

CLIENTE: Me pongo muy nerviosa cada vez que me presento a las oposiciones. Ya me he presentado a tres y he suspendido. Voy preparada, pero a la hora del examen no me acuerdo de nada.

YO: Entonces, ¿qué es lo que quieres exactamente?

CLIENTE: Me gustaría cambiar mi comportamiento y no ponerme nerviosa ni olvidarme de todo.

YO: Entonces, exactamente, ¿cuál es el comportamiento que quieres cambiar?

CLIENTE: Mi inseguridad.

YO: Relájate, cierra los ojos y deja que cuando yo te pregunte la respuesta te venga inmediatamente. ¿De acuerdo?

CLIENTE: Sí.

YO: Muy bien. Este comportamiento tuyo, ¿tiene una intención positiva o alguna ganancia secundaria? (esta es otra forma de preguntar sobre la intención positiva).

CLIENTE: Sí, me ha venido a la mente como la palabra Sí en letras grandes.

YO: Muy bien, sigue así, deja que las respuestas vengan solas.

Da las gracias a tu inconsciente.

CLIENTE: (Riéndose) Gracias.

YO: Bien. Pregúntale cuál es la intención positiva y deja que venga la respuesta.

CLIENTE: (Espera la respuesta y de pronto pone cara de asombro y levanta las cejas).

YO: ¿Qué respuesta te ha venido a la mente?

CLIENTE: No irme de casa. Estoy segura en casa con mis padres.

YO: Perfecto, estás haciendo muy buen trabajo. Dale las gracias.

CLIENTE: Gracias (se vuelve a reír). Nunca hubiera imaginado esta respuesta.

YO: Nunca le prestaste atención a tus respuestas inconscientes.

Vamos a seguir con tu inconsciente.

Entonces, ¿cuál es la intención positiva?

CLIENTE: Protegerme.

YO: Pídele a tu parte responsable de ese comportamiento que ya no quieres, que busque como mínimo tres nuevos comportamientos que tengan la intención positiva de protegerte.

CLIENTE: (Pasan unos segundos y sus ojos empiezan a moverse de un lado para otro muy rápidamente). Sentirme segura para aprobar las oposiciones. Tendré seguridad económica y protección con un buen puesto de trabajo. Podré alquilarme una casa en una zona más segura que donde vivo con mis padres. Podré comprarme un coche para no tener que coger el bus por la noche y me sentiré protegida. Guau, me vienen muchos más comportamientos y en todos me veo segura, protegida y feliz.

YO: ¿Son útiles para ti estos nuevos comportamientos?

CLIENTE: Más que útiles. Es como si viera que hay un nuevo futuro para mí y que no tengo que tenerle miedo (ella misma aquí hizo el 6.º paso, el puente al futuro).

YO: Entonces, ¿puedes imaginarte tu futuro ante las próximas oposiciones?

CLIENTE: Aprobada y con la plaza en la ciudad que quiero.

Bueno, ahora solo te queda empezar a practicar este ejercicio.

Quizá te preguntes cómo vas a hablar con tu inconsciente sin nadie a tu lado. No te preocupes, deja que se encargue tu inconsciente de eso.

Déjale a él y verás cómo funciona.

Ánimo y a practicar, que aún quedan ejercicios increíbles como los siguientes.

SWISH

A este ejercicio muchos facilitadores de PNL de lengua española le llaman zumbido. Como todo en PNL, el nombre no tiene importancia, lo importante es que sea eficaz, y este es un ejercicio muy eficaz para cambiar comportamientos no deseados, como por ejemplo el de mi amigo Avel, que se comía las uñas.

Otra vez te guío paso a paso:

1. Comportamiento que quieras cambiar.
2. Crea una imagen «pista» del comportamiento no deseado. Te tienes que ver en un estado asociado.
¿Qué ves, oyes, sientes que disparan ese comportamiento? Crea una imagen grande, asociada, de lo que ves antes de tener el comportamiento no deseado.
3. Imagínate en una imagen disociada.
Disóciate de ti teniendo el comportamiento que quieres, siendo diferente del anterior, con más opciones.
Esta nueva imagen tiene que ser disociada, atractiva para ti, motivante.
Pregúntate cómo te gustaría ser.

4. Chequeo.

¿Hay alguna parte que esté en contra de este cambio? ¿Tienes alguna duda?

Si no tienes ninguna duda seguimos con el siguiente paso.

5. Monta una pantalla delante de ti con la imagen-pista grande, luminosa y asociada. Esta imagen debe ocupar toda la pantalla.

En una esquina de la pantalla, coloca la imagen pequeña y disociada del nuevo comportamiento.

6. *SWISH*.

Anthony Robbins aconsejaba gritar «Zumba».

Mira la pantalla y justo en el momento que la imagen-pista (la que origina el comportamiento no deseado) empieza a aparecer en tu imaginación, grita «Zumba» (hagamos caso a Anthony) y cámbiala por la imagen disociada del comportamiento deseado, haciendo que esta cubra por completo a la imagen pista. La imagen del comportamiento deseado debe ahora ocupar toda la pantalla de una forma muy luminosa, brillante, atractiva y motivante. Mientras la imagen-pista del comportamiento no deseado ha desaparecido haciéndose cada vez más pequeña y oscura.

7. Distráete.

Recuerda hacer algún cálculo mental fácil de esos que hace Ramón Campayo.

Repite todo unas 5 ó 6 veces cada vez más rápido.

8. Comprobación.

¿Qué ocurre ahora cuando vas en busca de la imagen-pista?

Seguramente ha desaparecido y cada vez que quieras acceder a ella aparecerá la nueva imagen con tu nuevo comportamiento. Genial, ¿verdad?

Realmente, Bandler y Grinder son unos genios.

AVEL: Quiero dejar de comerme las uñas.

YO: ¿Qué hace que te comas las uñas?

AVEL: No lo sé.

YO: ¿Te las comes en todo momento, en todos los lugares?

AVEL: (Pensando) No, solo cuando me pongo delante del ordenador.

YO: En el momento que te pones delante del ordenador, ¿empiezas a comerte las uñas?

AVEL: No. Estoy escribiendo y cuando me paro a pensar y cruzo los brazos, el derecho me lo llevo a la barbilla y de ahí a la boca. Entonces me muerdo las uñas.

YO: Perfecto, ya tenemos qué es lo que dispara (imagen-pista) ese comportamiento no deseado.

Avel: Hasta ahora no lo había pensado.

YO: Quiero que crees una imagen grande de ti asociado justo en ese momento cuando empiezas a llevar tu mano a la boca.

AVEL: (Cierra los ojos y mueve los brazos haciendo el gesto de llevarse la mano derecha a la boca).

YO: Muy bien, quédate con esa imagen tuya asociado. Ahora dime, ¿cuál es la raíz cúbica de 78559?

AVEL: ¿Hay un número tan largo? (Sentido del humor no le falta a mi amigo Avel.)

YO: Disóciate de ti mismo viéndote con el comportamiento que quieres a partir de ahora. Esta imagen tiene que ser atractiva para ti, motivante y debes verte disociado. ¿Cómo te gustaría comportarte?

AVEL: Relajado con ideas claras, mis uñas enteras y mis dedos de las manos limpios sin pellejos dolorosos.

YO: Bueno puedes morderte los dedos de los pies (a mí tampoco me falta humor y aprovecho para distraerlo).

AVEL: Un poco complicado.

YO: ¿Tienes alguna duda sobre este cambio o algún reparo?

AVEL: No.

YO: Ahora vas a montar una pantalla delante de ti, una pantalla gigante. En ella vas a poner la imagen de ti mismo asociado en grande, luminosa. Esta imagen de ti mismo con el comportamiento no deseado debe ocupar toda la pantalla (mientras le hablo, Avel cierra los ojos y empieza a seguir mis indicaciones).

En una esquina de la pantalla, en la que quieras, pondrás la imagen disociada de tu nuevo comportamiento.

AVEL: La he puesto en la esquina superior izquierda.

YO: Perfecto, como sea útil para ti.

Ahora, cuando yo grite *SWISH* cambiarás rápidamente la imagen poniendo la que está en la esquina y desaparecerá la asociada. Esto lo harás muy rápidamente. ¿Preparado?

AVEL: Sí.

YO: Empieza a poner la imagen de tu comportamiento no deseado y... *SWISH*, cambia y pon la otra imagen.

AVEL: (Hace un gesto con los ojos como si algo le hubiera golpeado en ellos, echando la cabeza un poco para atrás). Vaya es como si me hubiera impactado el nuevo comportamiento.

YO: Eso es porque lo has hecho bien.
Dime una cosa, ¿qué es lo que escribes en el ordenador?
AVEL: Los apuntes del...
YO: No me interesa. Pon otra vez la pantalla con el comportamiento no deseado (una forma de distraerlo, justo cuando está poniendo el comportamiento no deseado) *SWISH*, cambia.
AVEL: (Vuelve hacer el mismo gesto del impacto) Hey, casi no me da tiempo a poner la imagen.
YO: Rápido, limpia toda la pantalla.
AVEL: Ya está.
YO: Pon la imagen no deseada. *SWISH*, cambia.
AVEL: Esta vez no me ha dado...
YO: Pon la imagen. *SWISH*, cambia.
AVEL: Espera, no me dio tiempo a ponerla, me cuesta verla...
YO: Rápido, otra vez. Busca la imagen-pista. *SWISH*, cambia.
AVEL: No veo la imagen antigua... solo veo.
YO: Pon otra vez. *SWISH*, cambia.
AVEL: Solo tengo la imagen nueva.
YO: ok. Busca la imagen-pista.
AVEL: (Intenta encontrar la imagen y al final desiste) No puedo, solo tengo la imagen del nuevo comportamiento.

Esto fue hace tres años y hasta ahora Avel no ha vuelto a comerse las uñas.

Esta técnica la puedes utilizar siempre que tengas un comportamiento no deseado y quieras cambiarlo.

Pruébalo con alguien que quiera dejar de fumar o de comer en exceso.

Anímate y, como decía mi maestro zen:

La práctica hace maestros.

Vamos a revisar un momento lo visto hasta ahora. Quiero tu realimentación.

Si has puesto en práctica todos los ejercicios y lo experimentado en este libro hasta ahora, habrás aprendido que los cambios no tienen que ser dolorosos ni tampoco lentos.

La eficacia de la PNL está precisamente en su rapidez. Todos los grandes

de la PNL, Bandler, Grinder, Robbins, Dilts, etc., hacen hincapié en que los ejercicios, cuanto más rápidos los hagas, ofrecen mejores resultados.

Un buen ejemplo de ello es la cura rápida de fobias. Voy a enseñártela.

CURA RÁPIDA DE FOBIAS

Bandler cuenta que un día en una universidad, el claustro de profesores de medicina, psiquiatría y psicología lo desafiaron a quitar fobias.

Bandler llegó al escenario y le pidieron que esperara, ya que el decano no había podido entrar al salón de convenciones.

A Bandler le extrañó la explicación y les preguntó qué se lo impedía.

Uno de los docentes le contestó que la fobia a las palomas que sufría el anciano decano.

Bandler no dijo nada y esperó.

Según el propio Bandler, una vez que llegó el anciano, trabajó con él tan solo unos minutos y el decano salió corriendo detrás de las palomas para asustarlas. Al ver esto, todos los docentes salieron detrás para observar lo que pasaba y, justo cuando vieron las palomas, se quedaron todos paralizados dentro del edificio universitario sin poder salir.

De alguna manera, recuerda que Bandler es un genio del cambio, había transferido la fobia del anciano decano al resto de los profesores.

Pienso que nunca más nadie desafiará a Richard Bandler, al menos a mí no se me ocurrirá.

Bandler dice que si no eres capaz de quitar una fobia en una sesión, poco vas a hacer en la próxima para tener resultados.

Por mi parte, estuve trabajando con Eduard Punset en TVE, en el programa *El Primero de la Clase*, y mi misión en ese programa como *coach* emocional era quitar las fobias a los famosos.

Todo el equipo de dirección del programa, las cámaras, los electricistas, las maquilladoras, artistas invitados, el público y los famosos no podían entender cómo era capaz de quitar las fobias delante de las cámaras en menos

de cinco minutos.

Mi contestación era la misma que daban Bandler y Grinder: «Una fobia se instala en un segundo, no se necesitan años de terapia para quitarla».

Ahora vas a aprender a quitarla en quince minutos; lo siento, ni tú ni yo somos tan buenos como Bandler y Grinder.

Como todo largo camino, este empieza con el primer paso:

1. Especifica claramente cuál es tu fobia.

2. Haz dos resignificaciones de patrón:

La primera resignificación de patrón es que aprendiste la fobia muy rápidamente. Los psicólogos lo llaman «aprendizaje rápido». Esto quiere decir que tu cerebro es muy rápido aprendiendo, así que esto prueba que tu cerebro también es muy rápido para aprender nuevos patrones y nuevas respuestas más efectivas ante cualquier situación. La segunda resignificación es que una parte tuya ha estado protegiéndote con esta fobia durante muchos años, justos los que tienes con la fobia. No quiero quitarte esta capacidad de protegerte que tienes, solo quiero darle una nueva información para que te puedas proteger sin necesidad de la fobia, ya que ahora puedes protegerte tú sin ninguna ayuda.

3. Calibrar el acceso parcial a la fobia.

Calíbrate en todos tus cambios cuando accedes de una manera parcial a la fobia: qué ocurre con tu respiración, tus gestos, tus expresiones, tu postura, etc.

4. Disociación doble.

Quiero que cierres los ojos y que imagines que estás sentado en una butaca en medio de la sala de un cine. Estás mirando la pantalla donde hay una imagen de ti parada en blanco y negro en un estado neutro, anterior a la fobia.

Ahora imagina que tu espíritu o tu alma, o como quieras llamarlo, sale de tu cuerpo y se va volando a la cabina de proyección, al lado del proyector y desde allí, desde esa pequeña ventanita ves tu cuerpo

sentado en la butaca, en medio de la sala y también puedes observarte a ti en la pantalla en una imagen fija, parada y en blanco y negro.

5. Ver la película en blanco y negro.

Ahora vas a verte en la película en blanco y negro en una situación en la que tienes fobia, recuerda que también tienes al mismo tiempo tu cuerpo sentado en la butaca.

Quiero que veas toda la situación desde ese estado neutro, antes de la fobia hasta que pasas toda la fobia y vuelves a estar bien, en un estado de total seguridad y tranquilidad.

Desde la cabina de proyección ves tu cuerpo sentado en la butaca y te ves en la película en blanco y negro, cómo pasas por la fobia; lo observas como si fueras un espectador que está viendo una película.

Cuando hayas pasado la fobia y estés en el estado de total tranquilidad, detén la película. Sigue con los ojos cerrados.

6. Rebobinar la película hacia el principio.

Ahora, cuando yo te lo diga, pondrás color a la película y saldrás volando de la cabina de proyección, hacia el cuerpo que está en la butaca. Te levantarás y te acercará a la pantalla para introducirte dentro del personaje de la película, ahora en color, reasóciate e inmediatamente la película volverá al principio, de atrás adelante, con toda la película en color y con música de circo hasta que llegues al principio, al estado neutro.

Hazlo ahora, rápido, muy rápido.

7. Chequear.

Distráete, muévete del sitio, canta una canción y vuelve a hacerlo todo esta vez más rápido que antes. Lo repetirás varias veces 5 ó 6 veces; cada vez que termines, te distraes y vuelves a empezar.

8. Puente al futuro.

Imagina que estas en la situación fóbica, ¿qué ocurre?

Si has hecho estos pasos bien, te darás cuenta que ya no puedes acceder al estado fóbico.

Ahora te pondré el trabajo que realicé en TVE con una famosa y su fobia

a la altura.

Era incapaz de saltar desde el escalón de un pequeño taburete.

Cuando realizamos la prueba en directo empezó a llorar desconsoladamente y a temblar, cinco minutos después fue capaz de subir conmigo a una grúa a 6 metros de altura y saludar al público con una gran sonrisa y felicidad enorme.

Había mantenido esa fobia desde pequeña, más de veinte años y ahora en cinco minutos ella misma se la había quitado. Le pondremos de nombre M., su primera inicial.

YO: (Después de las resignificaciones de patrón). obsérvate cómo te comportas cuando estás subida en el taburete.

M.: (Empieza a temblar y a llorar, casi no puede hablar). Tengo miedo, me voy a caer. (Está en el suelo de pie, no está subida en ningún sitio alto.)

YO: Cierra los ojos e imagínate que estás sentada en medio de la sala del cine en una butaca. Estás mirando la pantalla del cine, donde ves una imagen de ti misma estando tranquila y en un estado neutro anterior a la fobia. La imagen es en blanco y negro.

Ahora quiero que te imagines que sales de tu cuerpo volando y te vas hacia atrás, a la cabina de proyección, y te colocas al lado del proyector para verte a ti misma sentada en la butaca, y al mismo tiempo te ves en la pantalla en una imagen fija, en un estado neutro y en blanco y negro.

M.: (Mueve la cabeza confirmando el trabajo que está haciendo). Mmmm.

YO: Ahora vas a poner la película en marcha y te vas a ver a ti misma en una situación en la que tenías la fobia, mientras también te ves en la butaca sentada tranquilamente.

Vas a ver la película en un estado neutro, desde antes de la fobia hasta que pases por toda la fobia y vuelves a estar bien, con total tranquilidad y seguridad.

M.: (Hace gestos de nerviosismo).

YO: Desde la cabina de proyección estás viéndote sentada en la butaca y te ves en la película en blanco y negro cómo pasas por la fobia, lo estás viendo como espectadora que te ves a ti en la pantalla como actriz de una película.

Una vez que termines de pasar la fobia y ya estés en un estado de total tranquilidad y seguridad vas a parar la película.

M.: Ya está.

YO: Muy bien, sigue con los ojos cerrados.

Ahora saldrás volando hacia tu cuerpo sentado en la butaca. Te levantarás y te acercarás a la pantalla para introducirte dentro de ti misma y, en ese mismo momento, la película se pondrá en color y se rebobinará rápidamente hasta el principio mientras oyes una música divertida de circo. Llegarás hasta el principio de la película, hasta que

llegas al estado neutro y de tranquilidad.

Muy bien, abre los ojos.

M.: Qué curioso.

YO: Bueno ahora lo vas a hacer tú sola en cinco segundos. ¿Te acuerdas de todo?

M.: Sí.

YO: Empezamos, cierra los ojos. Empiezo a contar: uno, dos, tres, cuatro y cinco. Abre los ojos. ¿Ha ido bien?

M.: Sí, muy rápido.

YO: Bueno, tu cerebro es muy rápido, recuerda. Y aún es más rápido todavía. Lo vas a hacer en 4 segundos.

Voy a contar en 4 segundos. Uno, dos, tres y cuatro. Ya abre los ojos.

M.: Es divertido.

YO: ¿El qué?

M.: Hacerlo tan rápido.

YO: Aún puedes hacerlo más rápido. Ahora en tres segundos. Vamos. Uno, dos y tres. Ya

M.: Parece que me sobra tiempo, jajajaja.

YO: Entonces en dos segundos. Uno y dos.

M.: (Entusiasmada) Guaua, esto sí que es rapidez.

YO: Venga en un segundo. Uno, ya.

M.: ¡Yeahh!

YO: ¿Qué tal, cómo estás?

M.: Divertida, es como una película de Charlot, muy rápida.

YO: Entonces, ¿puedes acceder a la fobia?

M.: (Se dirige hacia el taburete, se sube encima y salta sin ningún miedo. Empieza reír y saltar llena de alegría).

YO: Gracias por tu gran trabajo como actriz.

M.: Gracias a ti como director, jajajajaja.

Después, como te comenté antes, subimos a una grúa a 6 metros de altura.

Déjame que te cuente esta pequeña anécdota sobre la prueba de la grúa.

El director del programa me llamó y me dijo lo que íbamos hacer a continuación, M. y yo subiríamos a la grúa para que el público pudiera ver el resultado.

Les dije al director y a su ayudante, muy serio, que yo tenía fobia a las alturas. Tendrías que haber visto las caras de los dos, se quedaron blancos y me preguntaron si M. podría subir sola.

Yo me puse a reír y les comenté que si era capaz de ayudar a alguien a quitarse una fobia también podía quitármela yo mismo, que era una broma.

Esto te lo comento para que puedas entender que los trabajos de PNL primero los hacemos sobre nosotros mismos y, después, empezamos a trabajar con los demás.

Sí quieres cambiar algo, que tú seas lo primero que cambie.

Capítulo 12

Desarrollo de una consulta

Para terminar este libro de *Practitioner* en PNL te enseñaré varios modelos increíbles para conseguir objetivos. Estos modelos son:

- Decálogo del objetivo.
- *Alex line*.
- T.O.T.E.

Aunque antes déjame que te enseñe cómo se realiza una consulta en PNL según mi modelo, lo que no quiere decir que sea así para todo el mundo.

DESARROLLO DE UNA CONSULTA

En un principio el desarrollo de una consulta de *coaching* debería tener tres partes importantes.

Principio

Sería en la toma de contacto con el cliente donde este nos informa de sus deseos, problemas u objetivos.

Desarrollo

Esta es la parte de implementación de estrategias, aplicación de técnicas, etc.

Conclusión

Es al final de la entrevista donde recapitulamos con el cliente todo el trabajo realizado y donde marcamos los objetivos de las próximas visitas.

TIEMPO:

La duración de una visita será la programada dentro del plan contratado.

En mi experiencia personal y, por supuesto, esto puede variar de un cliente a otro y de un contrato a otro, está entre una hora y una hora y media.

Veamos, pues, un pequeño boceto de la visita que desarrollaremos más adelante detenidamente:

PRINCIPIO	DESARROLLO	CONCLUSIÓN
Calibración <i>Rapport</i>	Detección de patrones de comportamiento	Implementación de nuevos recursos
Escucha activa	Aplicación de técnicas	Nuevos patrones de comportamiento
<i>Clean Language</i> (Lenguaje limpio)	Comprobación del resultado	Nuevos objetivos

Principio

CALIBRACIÓN:

Calibrar es una valoración del *coach* hacia el cliente para detectar

congruencias o incongruencias.

El *coach* deberá observar detenidamente el lenguaje verbal (digital) y el lenguaje no verbal así como los tonos utilizados durante la conversación (analógico).

Este proceso deberá ser constante a lo largo de toda la visita, ya que nos ayuda a poder entender y saber hasta dónde está dispuesto el cliente, realmente, a trabajar.

RAPPORT:

También podemos definir la palabra *rapport* como empatía.

Esta sería la facilidad de ponerse en lugar del cliente y poder entender los procesos y mecanismos que subyacen bajo distintos comportamientos y emociones.

ESCUCHA ACTIVA:

Tal vez sea la parte más difícil de todo facilitador, *coach* o entrenador.

La escucha activa no es oír; es escuchar lo que nos dice nuestro interlocutor, el cliente, sin poner palabras, ideas o pensamientos que este no ha pronunciado, y permitirle, a través de preguntas abiertas, que pueda expresar sus dudas, miedos y deseos con sus propias palabras y alocuciones.

CLEAN LANGUAGE (Lenguaje limpio):

Esta es una parte, sino la más, importante de todo el proceso.

Está acompañada de la escucha activa y podemos dividirla en cuatro partes:

Recoger información.

Aclarar significados.

Identificar limitaciones.

Abrir nuevas opciones.

1. Recoger información

Esta parte es, básicamente, la recogida de información de todo lo que nos comenta el cliente, sus dudas, miedos, deseos, objetivos, etc.

Debemos mantener una escucha activa para poder recoger toda la información que luego será necesaria para desarrollar la segunda parte de nuestra entrevista.

2. Aclarar significados

Utilizaremos las preguntas abiertas para poder descifrar los mensajes ocultos o subtexto del cliente.

Muchas veces el cliente está hablando de una situación que solo él conoce y que da por entendido que el *coach* sabe de lo que nos está hablando.

No debemos tener miedo y creer que nos van a tomar por tontos por realizar preguntas abiertas y directas; todo lo contrario, estas preguntas ayudan al cliente a centrarse y tener otra perspectiva distinta a la que tenía al principio de la visita.

3. Identificar limitaciones

Es muy importante que el *coach* detecte los límites o creencias limitantes que el cliente tiene, ya sean impuestas por él mismo o por su entorno.

Estas creencias limitantes tiene que ver con sus capacidades de actuación, con sus emociones y con sus posibilidades y resultados.

Creencias del tipo «no se puede hacer», «creo que nunca lo conseguiré» o «no estoy preparado» las podemos encontrar tanto entre ejecutivos y empresarios como entre estudiantes, trabajadores o amas de casa.

4. Abrir nuevas opciones

Este es el último paso del *Clean Language* y el anterior a la segunda fase de la visita.

Aquí es donde a través de preguntas podemos ayudar a nuestro cliente a abrir nuevas opciones y nuevos horizontes hacia la solución; realmente es donde enfocamos al cliente hacia los resultados.

Por ejemplo: a las creencias de «no se puede hacer», «creo que nunca lo conseguiré» y «no estoy preparado», las preguntas podrían ser: ¿Qué pasaría si pudieras?, ¿cómo sabes que nunca lo conseguirás? o ¿cómo te sentirías si lo consiguieras? y, por último, ¿cuál sería el resultado si estuvieras preparado?

Desarrollo

DETECCIÓN DE PATRONES DE COMPORTAMIENTO:

A través del principio de la consulta hemos conseguido detectar los patrones de comportamiento de nuestro cliente.

Podemos aproximarnos a sus comportamientos ante situaciones estresantes, ante la consecución de un objetivo, o patrones de rechazo, enfrentamiento, alejamiento, aproximación, hacia el objetivo o alejarse del dolor, etc.

APLICACIÓN DE TÉCNICAS:

Es en este apartado donde el *coach* realiza aquellas técnicas, estrategias, recursos, modelos, etc, que cree más orientados y eficaces hacia el resultado deseado por el cliente.

A veces estas técnicas se realizarán a nivel personal e individual y otras veces podrán ser aplicadas en grupos, como las impartidas en talleres, seminarios y cursos para empresas.

COMPROBACIÓN DEL RESULTADO:

Una vez realizada la técnica o técnicas se procederá a la comprobación

para saber exactamente cuál ha sido el resultado. En PNL a este proceso se le denomina «puente al futuro».

Conclusión

IMPLEMENTACIÓN DE NUEVOS RECURSOS:

Una vez que hemos realizado a la comprobación con eficacia, podemos ayudar a nuestro cliente a implementar nuevos recursos para poder ser utilizados en próximas visitas y nuevas situaciones en el futuro.

Esta implementación de recursos será realizada a través de distintas técnicas como pueden ser los anclajes, lenguaje hipnótico, etc.

NUEVOS PATRONES DE COMPORTAMIENTO:

Este apartado es casi la continuación natural del anterior, ya que una vez que nuestro cliente ha podido limpiar su sistema de creencias limitantes y puede acceder a nuevos recursos, sus comportamientos estarán enfocados hacia nuevas estrategias de éxitos, ya que su autoestima y valoración de sí mismo estarán en alza.

NUEVOS OBJETIVOS:

Antes de terminar la entrevista marcaremos nuevos objetivos y nuevas fechas de visita junto con nuestro cliente.

Este proceso ayuda a estar siempre en activo y en contacto con nuestro cliente dándole a entender que, para nosotros, él, nuestro cliente, no es solamente un ingreso, sino un modo de vida que amamos y que nos ayuda a desarrollarnos como seres constructivos de nuevos ideales y valores.

Una de mis preguntas favoritas a mis clientes es:

— ¿Qué objetivo quieres conseguir hoy en esta consulta?

Si el cliente sabe lo que quiere exactamente será más fácil y útil para la consulta.

Por eso te voy a enseñar el Decálogo del objetivo.

Decálogo del objetivo

Ya has podido darte cuenta de que en este libro que yo le doy mucha importancia a las técnicas que me ayuden a conseguir objetivos, así que pienso que es muy importante que te dé un decálogo para que te sea útil a la hora de que tú puedas alcanzar tus objetivos.

Estos son los 10 pasos para conseguir tus objetivos:

1. Específico, definido, detallado y personal.
2. Con una fecha límite.
3. Expresado positivamente.
4. Alcanzable, factible.
5. Motivador.
6. Escrito.
7. Imaginable.
8. Que no esté en contraste con tus valores.
9. Que se pueda compartir con otros.
10. Que se divida en objetivos intermedios.

Vamos a desarrollar el decálogo paso por paso:

1. Específico, definido, detallado y personal

Anteriormente, cuando te expliqué un modelo sencillo de conseguir los objetivos, ya te hablé de este punto, aunque no está de más volverlo a repasar.

Tu objetivo tiene que estar bien especificado, definido, detallado, pesado, medido, etc., y sobre todo que sea personal.

Si quieres un objetivo que ni siquiera tú sabes cómo definir o medir,

¿cómo lo vas a conseguir?

Y si encima tu objetivo no es personal, sino que depende de otra persona, va a ser muy difícil que lo consigas.

Lógicamente, hay puntos o tareas en tu objetivo que pueden depender de otras personas, pero solo son apartados dentro de tu objetivo.

Imagínate que vas a pedir un trabajo, tu objetivo es conseguir ese trabajo que te interesa; seguro que hay una persona que te hará la entrevista y que decidirá darte el puesto o no, aunque eso solo será un formulismo si tú has hecho bien todo tu trabajo de definición y estrategia para conseguir el puesto.

Espero que estés de acuerdo conmigo en que si te presentas a la entrevista de forma descuidada en tu vestir, con modales fuera de contexto, con pocas ganas y que se te vea desmotivado, no pienso que te contraten, ¿tú lo harías?

Así que la decisión del entrevistador estará supeditada a tu forma de actuar, de moverte, de hablar y de presentar tu candidatura, vamos, puro PNL. Recuerda los elementos básicos de la comunicación que aprendiste en otro capítulo.

2. Con una fecha límite

Volvamos a imaginar, ¡cómo me encanta esta palabra!

Imagínate que tienes una entrevista, lo sabes hace tiempo y sabes que te tienes que presentar. Sigamos imaginando, ahora falta un mes, y también sabes que tienes que prepararte para la entrevista, revisar tu currículum, cómo vas a ir, apuntarlo en tu agenda, etc., y tú te dices «tengo tiempo, un día de estos preparo todo». Lo siento, esa no es una buena decisión ni una buena manera de conseguir tu objetivo, porque «un día de estos pasa rápido» y tal vez te quedes sin la preparación y sin el puesto.

Ahora tal vez recuerdes la vez que te has dicho o has oído cosas parecidas:

- Un día de estos estudiaré para el examen.
- Algún día voy a estudiar en la universidad.
- Cualquier día dejaré de fumar.

- En cualquier momento me pondré a hacer dieta.
- Un día iré al gimnasio a apuntarme.

Te suena, ¿verdad?

Vamos, ponle una fecha límite a tu objetivo, esa fecha que será el máximo de tiempo para conseguirlo, por ejemplo: «Ganaré en mi trabajo X euros o dólares el primero de febrero» o «me presentaré a las pruebas de acceso a la universidad en el día...».

3. Expresado positivamente

«No quiero seguir subiendo de peso», «no quiero tener ansiedad», «no quiero suspender», «no quiero que me despidan», «no me gusta mi carácter», etc.

¿Piensas que están expresadas positivamente? A veces las personas que vienen a mi consulta no saben expresarlo positivamente y, aunque yo se lo explique no encuentran la manera positiva de decir el objetivo, así que yo lo escribo en una hoja y les pregunto: «Si no quieres... ¿qué es lo que quieres?», y eso les es de gran ayuda.

Vamos a trabajar los ejemplos anteriores:

Pon tú la respuesta:

Si «no quieres seguir subiendo de peso», ¿qué es lo que quieres específicamente?

.....
.....

Si «no quieres tener ansiedad», ¿qué es lo que quieres específicamente?

.....
.....

Si «no quieres suspender», ¿qué es lo que quieres específicamente?

.....
.....

Si «no quieres que te despidan», ¿qué es lo que quieres específicamente?

.....
.....

Si «no te gusta tu carácter», ¿qué es lo que vas a hacer específicamente?

.....
.....

Ahora, cuidado con las respuestas, porque a veces hay negaciones ocultas que nuestro sistema detecta y se pone en alerta, por ejemplo, en la primera pregunta de:

Si «*no quieres seguir subiendo de peso*», ¿qué es lo que quieres específicamente?

Seguramente has puesto, como la mayoría de la gente en mi consulta:

— Bajar de peso o perder peso.

Ahí hay una negación oculta que nuestro sistema detecta.

Para nuestro inconsciente la palabra perder es un motivo de alarma, y en el tema de perder peso el cuerpo empieza a reservar más energía, a asimilar más los nutrientes y, entre ellos, las grasas. Recuerda que tu inconsciente no sabe de modas o de figuras, de lo único que sabe es de protegerte, y cuando hablas de perder se pone a trabajar para que no pierdas nada y mantenerte con vida.

Así que vamos a reformular la pregunta:

Si «*no quieres seguir subiendo de peso*», ¿qué es lo que quieres específicamente?

¿Cuál será tu respuesta ahora?

Solo tienes que repasar el punto número uno del decálogo:

Específico, definido, detallado, medible y personal.

!!!EXACTO!!!

La respuesta es el peso que la persona quiere pesar. Si una persona pesa 80 kg y quiere bajar 20, la respuesta sería:

Si «*no quieres seguir subiendo de peso*», ¿qué es lo que quieres específicamente?:

QUIERO PESAR 60 KG.

Genial, ya estás dominando el arte de la PNL.

Vamos al siguiente punto.

4. Alcanzable, factible

Siguiendo los principios de la PNL y del decálogo, y continuando con el ejemplo anterior, imagínate que la persona quiere pesar 60 kg poniendo la fecha límite en una semana, ¿es eso factible?, ¿es alcanzable? No, al menos sin que la salud quede completamente deteriorada.

De esta manera, cuando decidimos qué objetivo queremos conseguir, este tiene que ser alcanzable en una fecha determinada y alcanzable dentro de mis propios recursos, y también que sea factible.

Vamos a por el punto cinco del decálogo, ánimo, ya estamos a la mitad.

5. Motivador

Si quieres conseguir un objetivo, tiene que ser motivador al 100%, que digo al 100%, al 200%, eres un practicante de PNL, a tope.

Si tu objetivo no es para ti, si lo quieres conseguir para otra persona, o porque toca, o porque es lo que hace o tiene todo el mundo, dime, ¿dónde ves tú la motivación en eso?

El objetivo tiene que ser tuyo y decidido por ti y tan MOTIVADOR, sí, así, en letras mayúsculas, que hasta por la noche sueñes con estrategias para conseguirlo, que te implique pasión, fuerza, coraje, voluntad, acción, deseos, en fin, todo aquello que te encamine hacia tu objetivo directamente y que te empuje en los momentos de debilidad.

Sigamos, esto sí que es motivante, y ya estamos en el punto seis.

6. Escrito

Tienes que escribirlo tal y como tú lo has definido para que después no puedas poner excusas, o ¿no te suena que alguna vez hayas formulado un objetivo y cuando se presentó un problema te dijiste: «Bueno también puede ser...»? ¿cómo que también puede ser?, no seas gallina y sal de tu escondite a por tu objetivo, ese que tienes escrito por todos los sitios en pequeñas notas.

Sí, notas, notas con el objetivo definido, notas con la fecha límite, notas donde lo expresas de forma positiva, notas donde te haces una declaración de que es alcanzable, notas con palabras y frases motivadoras, total un sinfín de notas.

Un alumno mío que estudiaba para las pruebas de acceso a la universidad por tercera vez se hizo notas y las pegó por toda su casa.

Notas en el despertador: «Levántate y estudia».

Notas en el espejo del baño: «No te mires tanto y ponte a estudiar, te querrán por lo que vales».

En la pantalla de la televisión: «Mira los libros, la tele para luego».

Cuando llegó el día del examen estaba preparadísimo y muy motivado.

Ahora, a imaginar con el siguiente punto.

7. Imaginable

Si no puedes imaginar tu objetivo, ¿cómo piensas que lo vas a alcanzar?

Tienes que imaginar tu objetivo DISOCIADO.

Muchos alumnos al principio se imaginan asociados al objetivo conseguido y se engañan a sí mismos, ya que si tienes el objetivo, ¿para qué vas a ponerte en acción con algo que ya tienes?

Te tienes que ver y trabajar las submodalidades:

¿Cómo te ves con el objetivo conseguido?, ¿cómo te verán las personas con el objetivo conseguido?, ¿qué imagen tienes de ti con el objetivo conseguido?, etc. Ya no te pongo más ejemplos, no los necesitas, has estado practicando las submodalidades visuales.

También tienes que oírte en esa imagen. ¿Qué te dices cuando consigues tu objetivo?, ¿qué te dicen las personas cuando...?

Bueno tú ya sabes, sigue con el trabajo

Y por último, con las submodalidades kinestésicas, ¿cómo te sentirás con el objetivo conseguido?, etc.

Te toca a ti poner más ejemplos.

8. Que no esté en contraste con tus valores

Este es un buen momento para repasar la jerarquía de valores que hicimos en un capítulo anterior, y no me digas que solo lo hice yo. Venga, saca tu jerarquía y compruébala con tu objetivo.

Cuando quieres conseguir un objetivo, este no puede estar en lucha con tus valores o tus metaprogramas, también lo has estudiado en otro capítulo. De lo contrario no conseguirás tu objetivo o te será muy difícil.

Repasa tus valores y confróntalos con tu objetivo.

9. Que se pueda compartir con otros

Cualquier objetivo que quieras conseguir debes poder compartirlo con otro, y casi me atrevo a decirte que este es el punto más difícil para la mayoría de las personas. No entienden cómo un objetivo personal se puede compartir con otros.

Un alumno en clase:

ALUMNO: Yo no puedo compartir mis objetivos con otros.

YO: ¿Estás seguro?

ALUMNO: Sí, quiero ganar más dinero y comprarme un coche.

YO: Muy bien, ¿qué harás con el dinero que ganes?

ALUMNO: Me compraré el coche que quiero.

YO: ¿Al contado?

ALUMNO: No, lo pondré en el banco y lo pagaré a crédito.

YO: O sea, que compartirás tu dinero con el banco, y este mientras tenga tu dinero invertirá con otros.

ALUMNO: Bueno... sí...

YO: Y tienes que compartir una parte de ese dinero con el vendedor del coche y con el del seguro.

ALUMNO: Sí, pero...

YO: ¿Y te dejas alguna parte de ese dinero en efectivo para ti?

ALUMNO: Sí, invitaré a mi novia un fin de semana en un hotel y a cenar en un buen restaurante para celebrarlo.

YO: Quieres decir que compartirás ese dinero con tu novia.

ALUMNO: Sí, jajajajaja, y el coche, jajajaa, y también con los amigos y contigo, jajajajaja.

Tal vez te parezca una tontería, pero si aprendes a compartir tus objetivos con los demás, te darás cuenta que es mucho más útil y muy motivador.

Y para motivarnos los dos, el último punto.

10. Que se divida en objetivos intermedios

¿Qué es más fácil para ti, un objetivo que tardes cinco años en conseguirlo, o uno de tres meses? Seguramente has pensado en el de tres meses, y ese es el truco.

Quiero estudiar una carrera universitaria de cinco años y mi objetivo lo he definido bien, es personal, motivador, alcanzable, con una fecha límite, con mis valores, lo he escrito como mil veces, pero, uff, qué largo es el camino, y hay tantas distracciones que al final solo llegan los que saben más que yo, o son mejores etc. Ahí empiezan las excusas.

Ahora imagínate que quiero estudiar la misma carrera de cinco años, aunque mi objetivo esta vez es solo el primer trimestre, tres meses, nada más. Eso se pasa muy rápidamente. Empiezo a abrir el libro y ya pasaron los tres meses. Mi motivación sigue arriba y ahora, una vez terminados los tres meses, me veo capaz y motivado para seguir tres meses más.

Así que, sin perder de vista el objetivo principal y final, ponemos la atención en los objetivos intermedios.

¿A que ahora te parece más fácil?

Fíjate, practicando cada punto (objetivos intermedios) has llegado al final del decálogo (objetivo final) sin darte cuenta.

Pues ahora pasemos a otro ejercicio que te va a dar el impulso para

conseguir tus objetivos

ALEX LINE

Este ejercicio fue creado por mí de una adaptación de la línea de la vida, y los alumnos le pusieron el nombre de *Alex line*.

Cuando creé este ejercicio había observado que las personas que realizaban la línea de la vida normal buscaban un ancla que les impulsara hacia su objetivo.

Luego también pude observar que conseguir un objetivo es relativamente fácil, lo más complicado es consolidar el objetivo conseguido, así que diseñé la *Alex line*.

Vamos, como decía mi abuela, pasito a pasito hasta llegar sanito, jejeje.

Descripción

1. Primero tienes que definir el objetivo. ¿Qué quieres exactamente?
2. Una vez que ya tienes el objetivo definido, ahora lo tienes más fácil con el decálogo. Trazas una línea imaginaria en el suelo donde situarás el pasado, presente y futuro, como en la línea de la vida.
3. Sitúate dentro de la línea en el presente. En la *Alex line* se denomina a este punto el «estado actual» (E. A.), ya sabes a partir de ahora E. A. Te será útil que coloques un papel en este punto con las iniciales E. A.
4. Mirando hacia el futuro visualiza en qué punto de la línea está el objetivo conseguido. Este será el «estado deseado» (E. D.) Colocar el trozo de papel correspondiente E. D.
5. Ve andando despacio, dejando que la experiencia te invada desde el E. A. hasta el E. D. Es importante que vayas sintiendo cómo vas consiguiendo el objetivo, qué recursos utilizas, etc.
6. Una vez que has llegado al E. D., lo has conseguido. Pregúntate:

- ¿Cómo lo he conseguido?
- ¿Qué veo, oigo y siento? (siempre las submodalidades).
- ¿Qué he hecho para estar aquí y ahora?
- ¿Este objetivo está bien para mí?

7. Una vez que te has contestado a las preguntas y has tomado nota de ellas, gírate hacia el presente, al E. A., y envíate toda la información que tienes ahora en el E. D.

8. Una vez que has enviado toda la información, imagínate que la coges contigo y te diriges despacio hacia el presente, el E. A. Siéntela como si llevaras un tesoro.

9. Una vez que has llegado al presente, E. A., gírate hacia el E. D., el estado conseguido, y mira cómo tu «yo futuro» lo ha conseguido y te envía toda la información de lo logrado, de las estrategias y de los recursos utilizados. Recibe y siente toda esa nueva información. Pregúntate: ¿Cómo me siento?

10. Una vez que hayas asimilado toda la información, vuelve a mirar hacia el futuro y, esta vez, imagínate un año más allá de tu estado deseado E. D. A este punto le llamamos el «estado consolidado», E. C. Pon un trozo de papel con las iniciales E. C.

11. Con toda la información que tienes del estado deseado E. D. empieza a moverte hacia delante hacia ese nuevo objetivo. Otra vez tienes que ir despacio, experimentando todos los recursos, estrategias, etc., ya sabes. Cuando pases por el primer punto, el estado deseado, E. D., párate y recárgate de la información, tal vez haya algo nuevo o de lo que no te percataste anteriormente. Una vez que lo has hecho, sigue adelante con toda la información hasta el E. C. Y cuando llegues, pregúntate:

- ¿Cómo me veo, me oigo, me siento en el E. C.?
- ¿Cómo lo he conseguido?

12. Coge toda esta nueva información y únela a la anterior.

Experimentala, siéntela, impleméntala en tu sistema. Una vez que lo has hecho, gírate hacia el E. A. y envíala a través del E. D. acumulando la información que existe en ese punto.

13. Coge la información que has aprendido nueva en el E. C., estado consolidado, y comienza a andar hacia el E. A. presente. Cuando pases por el E. D., estado deseado, párate y recoge la información de ese estado y súmala para llevarla al presente E. A.

14. Cuando llegues al presente E. A. gírate e imagínate cómo te llega toda la información del futuro del estado deseado E. D. y del estado consolidado E. C. En estos momentos deberías sentir un cúmulo de información, energía, motivación y optimismo. Permítete experimentarlo y dejar que se instale toda esa información en tu sistema.

15. Ahora, una vez experimentado todo, quiero que recuerdes que alguna vez en tu pasado estuviste en una situación parecida donde querías conseguir un objetivo. Tal vez un examen, un aumento, salir con alguien, etc. Deja que tu mente te traiga ese recuerdo y, cuando lo tengas, da un paso hacia atrás, hacia ese momento.

16. Experimenta en el pasado esa información y pregúntate ¿qué me hizo tomar la decisión de ir a por el objetivo?, ¿qué me impulsó?, ¿cuál fue el motivo que me puso en acción? Y cuando tengas la respuesta, cógela y envía la información hacia el presente, el estado actual E. A., que ahora será tu futuro.

17. Vuelve al presente trayendo toda la nueva información de tu decisión y añádela a la información del E. D. y del E. C.

18. Ahora permítete experimentar todas las informaciones que tienes. Experimenta el objetivo deseado E. D., el objetivo consolidado E. C. y el recurso del pasado. Vívela, experimentala e incorpórala a tu sistema.

19. Puente al futuro. Ahora que tienes toda esta información, ¿cómo te ves, cómo te oyes y cómo te sientes?

20. Sal de la *Alex line* y desde fuera, ¿cómo ves ese futuro?

Si sigues paso a paso y has utilizado los papeles en cada punto, te será

fácil seguir el ejercicio.

Vamos a ver un ejemplo práctico:

VÍCTOR: Me gustaría independizarme e irme de casa de mis padres.

YO: ¿Te gustaría?

VÍCTOR: Bueno, quiero irme, ya tengo veintitrés años.

YO: ¿Y qué te impide que te independices?

VÍCTOR: No lo sé, porque tengo trabajo y tengo un apartamento, pero hay algo que me retiene.

YO: ¿Y sabes lo que es?

VÍCTOR: Como falta de valor, de decisión, miedo al futuro.

YO: Bueno vamos a crear la *Alex line*. Imagínate una línea de tu vida donde tú puedas poner el pasado, el presente y el futuro.

VÍCTOR: (Mirando al suelo). El pasado lo pongo a mi izquierda, el presente aquí delante de mí y el futuro a mi derecha.

YO: Perfecto. Colócate en el presente, mirando al futuro. (Víctor se coloca en su presente de cara al futuro.) Ahora imagínate dónde conseguirás tu objetivo en...

VÍCTOR: (Me interrumpe). En Barcelona.

YO: Sí, está bien, perfecto. Me refiero dónde será dentro de la línea. Imagínate que estás viendo tu futuro y puedes ver do...

VÍCTOR: (Me interrumpe de nuevo y me señala el punto). Allí.

YO: Muy bien. Voy a colocar este papel en el sitio. ¿Es aquí?

VÍCTOR: Un poco más allá.

YO: ¿Aquí?

VÍCTOR: Sí.

YO: Perfecto. Ahora imagínate cómo te ves con el objetivo deseado cuando ya lo has conseguido. Ese será tu estado deseado E. D.

VÍCTOR: (Soplando). Da un poco de miedo. Estoy solo en mi casa, tranquilo, estudiando, sin ruidos pero solo.

YO: Muy bien. Quiero que ahora vayas poco a poco hasta el E. D., tu futuro objetivo y, mientras caminas hacia ese punto, deja que tu cuerpo y tu mente experimenten ese camino.

VÍCTOR: (Empieza a caminar con los brazos hacia adelante como si quisiera coger el objetivo). Me vienen muchas imágenes y... muchas sensaciones... y emociones...

YO: Cuando llegues a tu objetivo, párate.

VÍCTOR: (Se para, cierra los ojos y coge una gran bocanada de aire). Estoy en mi casa (sonríe), estoy bien.

YO: ¿Cómo te ves?, ¿cómo te oyes?, ¿qué te dices a ti mismo?, ¿cómo te sientes?

VÍCTOR: (Con los ojos cerrados y sonriendo). Me veo recorriendo mi casa, feliz, divertido, me digo a mí mismo que ha sido fácil, más fácil de lo que pensaba.

YO: Perfecto. Coge toda esa información y permítete que entre en ti. Todo lo que has experimentado durante el camino hasta aquí, lo que estás experimentando ahora,

absórbelo, experimentalo, siéntelo.

VÍCTOR: (Respira profundamente y mueve los brazos hacia arriba y los trae hacia su pecho como si hubiera cogido algo). Ya lo tengo. Esto no lo suelto.

YO: Muy bien. Ahora gírate y mándaselo al Víctor que está allá en tu pasado que antes era tu presente, tu E. A., estado actual.

VÍCTOR: (Hace el gesto de enviárselo a sí mismo extendiendo los brazos en su dirección). Ya está. Está contento.

YO: ¿Quién?

VÍCTOR: YO, allí.

YO: Genial. Lo estás haciendo muy bien. Ahora vuelve a coger toda esta información que está aquí y llévala contigo hacia tu presente que ahora es tu pasado.

VÍCTOR: (Coge una gran bocanada de aire y empieza a caminar hacia su presente, su E. A.). Ya está.

YO: Gírate y recibe toda la información de tu futuro, de tu estado deseado, E. D.

VÍCTOR: (Extiende los brazos y luego los lleva hacia el pecho). Ya está, pero yo no quiero quedarme aquí, me gusta más aquello.

YO: Sí, está bien. Ahora iremos otra vez para allá. Ahora quiero que te imagines dentro de un año después de conseguir tu objetivo. A partir de tu estado deseado E. D.

VÍCTOR: (Me señala un punto a una distancia de un metro después de E. D.) Allí. Sí, exacto. Ahí está bien.

YO: Ahora ve hacia ese punto que es tu estado consolidado E. C. Avanza despacio, igual que antes, sintiendo y experimentando toda la información que encuentres en tu camino (al llegar al punto del E. D. lo paro). Para aquí. Este es el punto de antes, donde conseguiste tu objetivo, tu estado deseado E. D. Coge toda la información que existe aquí y, con ella, sigue avanzando hasta llegar a tu objetivo consolidado, tu estado consolidado E. C.

VÍCTOR: (Avanza hasta llegar al punto). Ya está.

YO: Experimenta la sensación de estar un año con tu objetivo ya consolidado. Este es tu estado consolidado E. C. ¿Cómo te ves?, ¿có...

VÍCTOR: (Me interrumpe riéndose). Jejejeje, estoy con una chica, solos, estamos hablando. Me siento muy bien, feliz, contento, libre, realmente me siento adulto. Me siento valiente, jejejeje.

YO: Muy bien. Coge toda esa información y guárdatela. Gírate hacia tu presente que ahora es tu pasado y envíala a través del estado deseado E. D. para que se sume a la información que existe allí y juntas lleguen al Víctor del presente.

VÍCTOR: (Extiende los brazos, respira con profundidad y suelta el aire suavemente). Ya está.

YO: Ahora, con esta nueva información implementada en tu sistema, camina hacia tu pasado que antes era tu presente y recoge la información de lo que antes era tu objetivo deseado. Únela con la información que llevas.

VÍCTOR: (Empieza a caminar y, cuando llega al E. D., se para y hace el gesto de coger toda la información y llevarla al pecho. Después sigue andando hasta llegar a su presente). Ya está.

YO: Perfecto. Gírate hacia tu futuro y recibe toda la información

VÍCTOR: Esto es un tsunami de energía.

YO: Ahora quiero que recuerdes un momento de tu pasado donde estuviste en una situación parecida en la que también tenías dudas y miedo de emprender un objetivo. Permítete que tu mente te traiga la información.

VÍCTOR: Ya lo tengo. Son muchas las veces que he estado así.

YO: Y al final siempre conseguiste tu objetivo, ¿verdad?

VÍCTOR: (Sonriendo). Sí.

YO: Da un paso atrás y deja que ese momento te encuentre. (Víctor da un paso atrás y se queda parado). ¿Qué te hizo tomar la decisión de ir hacia tu objetivo?

VÍCTOR: Guauuu. Estaba haciendo escalada en una pared, en una montaña. Y me quedé paralizado mirando hacia abajo. Empecé a pensar en todo lo que me podía pasar si me caía, que me podía matar, machacarme el cuerpo. Y me quedé paralizado.

YO: ¿Y qué te hizo seguir adelante?

VÍCTOR: Mi padre me dijo: «No pienses en lo que no quieres. Piensa en seguir y llegar a la cima. Dale un golpe de voluntad». (Jejejejeje, un auténtico facilitador en PNL.) Y lo hice, y lo conseguí.

YO: Perfecto. Entonces coge esa información y envíala a tu futuro que antes era tu presente.

VÍCTOR: Ya.

YO: Da un paso hacia adelante hasta tu presente llevando contigo esa información y ese recurso del pasado.

VÍCTOR: Ya está.

YO: Ahora permíteles a tu mente y a tu cuerpo que sientan y experimenten como todo tu sistema se va llenando de toda la información que le viene del estado consolidado E. C., pasando por el estado deseado E. D., y recibe el recurso del pasado. Permítete experimentarlo.

VÍCTOR: (Después de unos minutos). Es impresionante, increíble. Gracias.

YO: Gracias a ti por el trabajo realizado.

Este es un ejercicio impresionante.

Si la persona, en este caso Víctor, lo realiza bien, lo experimenta, el resultado está garantizado.

El facilitador en PNL solo tiene que guiar los pasos, y la persona es la que pone todos los ingredientes.

A las dos semanas Víctor volvió a visitarme simplemente para decirme que ya estaba viviendo en su nueva casa y que su padre le había dicho:

No debes imaginar lo que no quieres, solo lo que quieres conseguir,

y lo conseguirás.

¿No te parece genial el padre?

Ahora quiero que recuerdes cómo has aprendido las cosas, por ejemplo, cómo aprendiste a montar en bicicleta. ¿Recuerdas? Probabas y te caías, volvías a probar y volvías a caerte, y así hasta que aprendiste a montar en bicicleta. Utilizabas el método de ensayo-error. Pues te voy a enseñar un método para que no te caigas.

Ven, sígueme.

MODELO P. O. P. S. o T. O. T. E.

Este modelo está basado en lo que hacen las personas cuando están aprendiendo algo. Su nombre en español es P. O. P. S. (Prueba, Operación, Prueba, Salida) y, en inglés, es T. O. T. E. (Test, Operation, Test, Exit).

Es muy fácil de aprender este modelo, aunque no tanto realizarlo.

1. Definir el objetivo

En primer lugar tienes que definir el objetivo, ya sabes cómo hacerlo.

2. Hacer una línea imaginaria

Esta línea será de derecha a izquierda y tendrá cuatro notas en el suelo (las notas son para ayudarte).

La primera: Objetivo.

La segunda: Evidencias.

La tercera: Acciones.

La cuarta: Otras acciones.

Observa la plantilla:

POSICIÓN	Objetivo	Evidencias	Acciones	Otras acciones
1.ª posición				
2.ª posición				

La primera línea es tu primera posición, y te moverás desde el lado izquierdo, Objetivo, hasta el lado derecho, Otras acciones.

3. Ponte encima de la 1.ª nota, Objetivo

En esta posición, pregúntate qué objetivo quieres conseguir.

Recuerda utilizar el trabajo de las submodalidades, el metamodelo, etc.

Una vez que has hecho todo el trabajo en esta nota, pasa a la segunda, que son las evidencias.

4. Evidencias

Pregúntate: ¿Qué evidencias tienes de que estás consiguiendo el objetivo?

Otra vez trabaja con submodalidades.

En este punto las evidencias son las pruebas de que te estás acercando a tu objetivo, que lo estás consiguiendo.

Cuando termines, pasa a la siguiente nota.

5. Acciones

Aquí tienes que detallar específicamente las acciones que estás llevando a cabo para tener las evidencias de que estás consiguiendo tu objetivo.

La pregunta es: ¿Qué acciones llevas a cabo para conseguir tu objetivo?

Especifícalas detalladamente y minuciosamente, y una vez que hayas terminado, desplázate al lado derecho, a la siguiente nota.

6. Otras acciones

En esta posición te haces la siguiente pregunta: Si con esas acciones no consigues tu objetivo, ¿qué otras acciones vas a realizar?

Por mi experiencia con mis clientes, en un principio puedes dudar, pero luego saldrá todo un torrente de nuevas ideas.

Déjate llevar por el impulso, no critiques las ideas que te vengan a la mente aunque parezcan descabelladas.

Una vez que has terminado, imagínate que hay una segunda línea detrás de la primera y entras en ella desde el principio, es decir, a la altura de la nota «Objetivo», pero un paso detrás. Y vuelves a hacerte las mismas preguntas para añadir las respuestas anteriores a las de la segunda posición.

Tal vez necesites hacer una tercera o cuarta posición hasta que tengas la certeza de que conseguirás tu objetivo.

Te pongo el ejemplo práctico de un cliente mío que es el director general de los transportes metropolitanos de una de las ciudades más grandes del mundo.

YO: ¿Qué quieres conseguir?

D.: Organizar los equipos de trabajo de los transportes metropolitanos de la ciudad.

YO: ¿Cómo lo vas a hacer?

D.: En esta organización hay cuatro áreas que tengo que resolver. Mi equipo personal, el equipo de transportes, el delegado del ayuntamiento y el alcalde.

YO: ¿Ya sabes qué tienes que hacer en cada área?

D.: Sí. Mi equipo, el equipo de los transportes y yo somos funcionarios por oposiciones. El delegado y el alcalde son políticos.

YO: Y con eso, ¿qué me quieres decir?

D.: Que debemos trabajarlos de modo distinto.

YO: Bueno, eso es lo que tú vas a trabajar aquí. Vamos a montar cuatro líneas, una para cada área. (Montamos las líneas exactamente igual que te he enseñado y como están en la plantilla.) Ponte en la primera posición y dime, ¿cuál es el objetivo de esta 1.ª posición?

D.: (Entrando en el Objetivo). Definir e implementar los puestos en mi equipo personal.

YO: Muy bien. Pasa a la segunda nota, las Evidencias, y dime, ¿qué evidencias tendrás de que lo estas haciendo de una manera útil para ti y poder conseguir tu objetivo?

D.: (Se queda pensando). Hablo con cada uno de ellos y están alineados con el

objetivo.

YO: ¿Esta bien así?

D.: Sí.

YO: Pasa a este nuevo espacio de Acciones, y dime, ¿qué acciones vas a realizar para tener las evidencias de que estás consiguiendo tu objetivo?

D.: Hablo con cada miembro de mi equipo y les doy el puesto en el que mejor se sienten preparados para llevar a cabo la acción. Les pregunto si están de acuerdo. Y marcamos un cronograma de reuniones de control.

YO: Muy bien, pasa a la siguiente nota y dime, si esas acciones no resultan o no son suficientes, ¿qué otras acciones harás?

D.: (Se queda un momento pensando). Hablaré con todos los escalafones inferiores para saber su opinión, organizaré reuniones mensuales y utilizaré el transporte en distintas horas para tener conocimiento de primera mano. Organizaré tu curso de «Empresas emocionalmente sanas» y rediseñaremos la Misión y la Visión.

YO: Perfecto. Pasa a la segunda línea, la segunda posición y entra en Objetivo.

D.: Ya está.

YO: En esta 2.^a posición dime, ¿cuál es tu objetivo?

D.: Conseguir que el equipo de transportes esté alineado con la misión y la visión que hemos rediseñado.

YO: Pasa a la siguiente área de Evidencias y dime, ¿qué evidencias tienes de que vas por buen camino hacia tu objetivo?

D.: La gente y su comportamiento en las reuniones y la cantidad de ideas y proyectos que aportan.

YO: Muy bien. Ahora pasa a las Acciones. ¿Qué acciones vas a desarrollar para tener esas evidencias que te llevarán al objetivo?

D.: organizar las reuniones. Realizar el curso. Implementar la nueva Misión y Visión.

YO: Pasa a otras acciones. ¿Qué otras acciones vas a realizar si lo que estás haciendo no está funcionando?

D.: Mecanismos de control y supervisión sobre las resoluciones tomadas. Reuniones periódicas con los subdirectores y delegados de cada área.

YO: ¿Está bien para ti?

D.: Sí.

YO: Entonces vamos a la 3.^a posición y entra en el objetivo.

D.: (Lo hace solo antes de que se lo diga, ya sabe cómo funciona el ejercicio). Ya sé mi objetivo con el delegado del ayuntamiento. Hablar con él y que deje trabajar a los funcionarios. Que se guíe por cuestiones funcionales y no políticas.

YO: (El director va entrando en las áreas sin que le tenga que decir nada). ¿Qué evidencias tendrás?

D.: Su compromiso y su firma en las decisiones.

YO: ¿Qué acciones vas a realizar?

D.: Garantizarle que mi trabajo es como funcionario, no aspiro a ningún puesto político. Presentarle con detalle las decisiones y acciones que se van a implementar

en los transportes.

YO: ¿Qué otras acciones vas a realizar si...

D.: Invitarle a las reuniones del equipo directivo. Antes de implementar cualquier acción, consultársela.

YO: ¿Está bien para ti?

D.: Sí.

YO: Bien vamos a la última posición. ¿Cuál es tu objetivo?

D.: Reunirme con el alcalde y presentarle el trabajo y las propuestas a llevar a cabo.

YO: ¿Qué evidencias tendrás?

D.: Estaré sentado en su despacho y firmará las operaciones.

YO: ¿Qué acciones vas a realizar?

D.: Le presentaré las propuestas con todo detalle y delante del delegado.

YO: ¿Qué otras acciones harás?

D.: Le presentaré la Misión y la Visión. El plan semestral de actuación y el cronograma de acciones.

YO: ¿Está bien para ti?

D.: Sí, perfecto.

YO: ¿Algo más?

D.: Nada más.

Lógicamente, algunas de las acciones están modificadas y sin poner detalles ni nombres.

Este ejemplo es simplemente para que puedas tomar consciencia del trabajo que se puede realizar con el P. O. P. S.

Ahora solo tienes que empezar a practicar todo lo que has aprendido, y permítete equivocarte.

Trabaja con el libro en la mano, toma apuntes, juega y aprende.

También puede ser útil para ti apuntarte a una escuela donde enseñen PNL.

Si tienes alguna duda, o quieres informarte sobre mis cursos, puedes hacerlo a través de mi página web:

www.alejandrocuelar.com

O la de mi escuela:

www.mensvenilia.com

Estaré agradecido si me envías tu opinión sobre el libro a mi página web.
Un saludo y un abrazo «penelero».

Bibliografía

BANDLER, Richard: *La Magia en Acción*, Editorial Sirio.

— *Time for a Change*, Meta Publications Inc.

BANDLER, Richard, y GRINDER, John: *La estructura de la Magia I*, Cuatro Vientos.

— *La estructura de la Magia II*, Cuatro Vientos.

BANDLER, Richard, y LA VALLE, John: *Ingeniería de la persuasión*, Editorial Khaos.

CSIKSZENTMIHALYI, Mihaly: *Flow*, Editorial Kairos.

DAMASIO, Antonio: *En busca de Spinoza*, Crítica.

— *El Error de Descartes*, Crítica.

DILTS, Robert: *Creación de Modelos con PNL*, Urano.

ERICKSON, Milton H., y ROSSI, Ernest L.: *El hombre de febrero*, Amorrortu Editores.

MOHL, Alexa: *El aprendiz de brujo I*, Editorial Sirio.

— *El aprendiz de brujo II*, Editorial Sirio.

NEILL, Michael: *Supercoca, 10 secrets to transform Anyone's Life*, Ed Hay House.

PUNSET, Eduardo: *El alma está en el cerebro*, Círculo de lectores.

SATIR, Virginia: *Nuevas relaciones humanas en el núcleo familiar*, Editorial Pax.

Sobre mí

Nací en una familia de circo. Una de las más antiguas de España. De hecho, el primer circo, tal y como se conocen los circos hoy en día, fue de mis tatarabuelos.

Mis padres no querían que fuera artista, en aquellos tiempos no estaba bien visto, quién lo diría hoy viendo los programas de televisión.

Así que me quedé con mi hermana pequeña y mi abuela para ir al colegio, estudiar y «ser alguien» el día de mañana.

Mi primer maestro de la vida fue mi abuela Angelita, pequeña de estatura aunque grande de mente y espíritu.

Me enseñó a través de refranes y de dichos y, sobre todo, a observar los comportamientos de la gente. Aprendí a hacerlo hasta en los más pequeños detalles de los gestos, miradas, posiciones, etc., y de un modo que las personas no tenían conciencia de ellos.

Una vez terminados mis estudios convencí a mis padres para ir a trabajar al circo y me hice en trapecista. ¡Con todo el miedo que tenía a las alturas!, pero aparecieron grandes maestros.

Mi hermana Ana me enseñó a superar mi miedo por medio del orgullo; ella subió al trapecio antes que yo y desde arriba tiró de mí emocional y mentalmente hablando.

Mi madre, mi adorable madre, Ana, la mujer más miedosa que conozco, me enseñó todos los miedos posibles habidos y por haber. Pero eso no tiene importancia, lo verdaderamente importante es que me enseñó a enfrentarme a ellos, a buscar estrategias para superarlos y vencerlos; me enseñó a ser valiente y a ser un «hombre hecho y derecho» y me enseñó, como poca gente sabe hacerlo, con la práctica directa, con el ejemplo. He visto a mi madre temblar de pánico antes de encerrarse en un cajón, o subir encima de un elefante, y cómo ese miedo desaparecía para dejar paso al valor y al amor por sus hijos, que la convertía en la mujer más valiente, decidida y hermosa que he visto en mi vida.

Mi padre, ah, mi padre, pienso sinceramente que Dios me hizo un regalo, puso delante de mí a un hombre bueno, sacrificado, humilde y entregado a su familia y a los demás. Mi padre me enseñó a fluir con la vida, a sonreír cuando tenía ganas de llorar y a pelear por mis propios valores. Siempre he considerado a mi padre como un maestro zen.

Así seguí trabajando en el circo hasta que un día me lastimé las cervicales y tuve que dejar el trapecio. En teoría, y según los médicos, si no tenía cuidado podía acabar en una silla de ruedas. No acertaron mucho.

Parecía que el mundo se acababa para mí y recuerdo que mi padre me dijo: «Hijo, ten paciencia, no se acaba aquí tu vida, deja la puerta abierta que algo nuevo entrará en tu vida», y entró, vaya si entró. Entró con ímpetu, con fuerza, con energía, tanta que transformó mi vida por completo. Esa energía, esa fuerza, esa alegría y ganas de vivir se llama Elizabeth, mi adorable mujer.

Elizabeth cogió algo parecido a un proyecto de hombre, tímido, miedoso, perdido y lo transformó en lo que hoy soy. Ella me enseñó a disfrutar de la vida, a vivir mis emociones, experimentarlas y a ponerme de pie y gritar al mundo: «Aquí estoy, esperándote y enfrentándome a la vida». Dios mío, aún sigo de pie y ella a mi lado vigilando que no desfallezca.

Así que cuando la conocí ella era bailarina y me convertí en bailarín. Actuamos con grandes figuras españolas e internacionales y recorrimos medio mundo, donde aprendía miles de cosas que ahora me son útiles, hasta que aparecieron otras dos grandes maestras. Mis hijas Selene y Dayana.

Selene me enseñó que no por ser padre debo tener razón, que la razón se gana. Me enseñó a luchar por lo que uno quiere contra todas las circunstancias que te rodean, hasta que lo consigues. Sobre todo me enseñó a ver a mis hijas tal y como son y no como me imagino que serán.

Dayana me enseñó la empatía, la voluntad, el tesón, la dulzura de carácter. Me enseñó a superarme día a día incluso cuando creo que las cosas no son para mí o que no sirvo.

Y el tiempo pasó y me dediqué a estudiar naturopatía, medicina tradicional china, osteopatía y otras terapias hasta que un día conocí a mi maestro zen, el doctor Chen.

El doctor Chen me enseñó técnicas increíbles de autoconocimiento y, sobre todo, me enseñó a ser «hombre» a explorar dentro de mí, a profundizar en mis miedos, temores y pánicos y amarlos, quererlos y a quererme a mí mismo. Me enseñó a entender que eso que no me gusta, la sombra, como diría Freud, también soy yo.

Conocí a muchísimas personas importantes más en mi vida y todas me han dejado algo especial, pero yo hoy no estaría aquí sin dos personas muy importantes, Ramón Campayo y Chus, su mujer.

Chus es una persona increíble, bella y hermosa de espíritu y mente. Siempre con una sonrisa y una mente abierta a la comprensión.

Ramón Campayo es conocido mundialmente como la mente prodigiosa y más rápida de la historia, pero yo he tenido la oportunidad de conocerlo como la persona con más tesón, voluntad, sacrificio y coraje que se ha cruzado en mi camino, tanto que este libro está escrito por su infatigable motivación para que lo escribiera. Cada vez que nos veíamos, Ramón me preguntaba: ¿Cómo va el libro? Al final el libro es mi tributo y mi admiración hacia él.

La gente piensa que Ramón tiene ese don especial que le hace conseguir todos los récords mundiales. Lo que no saben es que tiene una voluntad de hierro que le sirve para entrenar y entrenar todos los días para seguir siendo lo que es ¡¡¡el mejor!!!

He tenido la suerte de tener grandes maestros y maestras y no quiero olvidarme de reconocer su aportaciones a este libro.

Por supuesto, no podría escribir un libro sobre PNL si Richard Bandler y John Grinder no me hubieran aceptado como alumno. Gracias por vuestra aportación al mundo.

Gracias a mi querido amigo Patricio Peker, uno de los mejores conferenciantes internacionales en estrategias de ventas que he conocido, y un gran ser humano.

Mi gran maestro en hipnosis clásica, el doctor Juan Carlos Naranjo, que me enseñó por qué y cómo funciona la hipnosis.

Allan Santos, simplemente genial su sentido del humor.

Y Jeff Garcia y Odalys, su maravillosa esposa, mis queridos amigos de Miami que me enseñaron que la familia puede estar más allá de los lazos de sangre.

A todos mis maestros y maestras, de vuestro alumno, un millón de gracias.

OTROS TÍTULOS DE ESTA COLECCIÓN

- MEJORA TUS RELACIONES CON ENEAGRAMA Y PNL, Vincenzo Fanelli
- LA ATENCIÓN PLENA. MINDFULNESS, Andy Puddicombe
- EL CORAJE DE SER TÚ MISMA, Sue Patton Thoele
- EL CONTROL DEL ESTRÉS Y EL MECANISMO DEL MIEDO, Jesús Yanes
- TÚ ERES LO QUE DICES, Dr. Matthew Budd y Larry Rothstein
- LA ENFERMEDAD DE COMPLACER A LOS DEMÁS, Dra. Harriet Braiker
- VAMPIROS EMOCIONALES, Dr. Albert J. Bernstein
- CUANDO SE ATRAVIESA LA LÍNEA, Anne Katherine
- ADICTOS A LA INFELICIDAD, Martha Heinemann Pieper y William J. Pieper
- GIMNASIA CEREBRAL, Marilyn Vos Savant
- LA DANZA DE LAS EMOCIONES, María José Bosch
- PNL. PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA, Harry Alder
- EL TRASTORNO AFECTIVO BIPOLAR, Ángeles López
- CÓMO HABLAR BIEN EN PÚBLICO, Reinaldo Polito

- DESARROLLA UNA MENTE PRODIGIOSA, Ramón Campayo
- APRENDE UN IDIOMA EN 7 DÍAS, Ramón Campayo
- APRENDE INGLÉS EN 7 DÍAS, Ramón Campayo
- ENTRENAMIENTO MENTAL, Alberto Coto
- FORTALECE TU MENTE, Alberto Coto
- SER FELIZ DEPENDE DE TI, Ramón Campayo
- MI MENTE, MI ENEMIGO, David Ruipérez y Lorena López Lobo
- AYUDA A TU HIJO A ENTRENAR SU INTELIGENCIA, Alberto Coto
- CURSO DEFINITIVO DE MEMORIA RÁPIDA, Ramón Campayo
- SUPERMEMORIA PARA EL ÉXITO, Gurten Karsnten
- TU MENTE EN FORMA, Alberto Coto
- LA AVENTURA DEL CÁLCULO, Alberto Coto
- TODAVÍA ESTOY AQUÍ, John Zeisler
- EL CAMINO DEL PERDEDOR, Xavi Demelo
- INTELIGENCIA CREATIVA, Javier Camacho