



**RED**  
Latinoamericana  
de PNL



# LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 81

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

## LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 81 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

*¿Te defines con palabras que sugieren límites? ¿Se convierten estos límites en profecías cumplidas? Si es así, cámbialos ya! TONY ROBBINS*

### LOS METAPROGRAMAS EN LA CRIANZA DE LOS HIJOS

El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Mayte Galiana

Pág. 1 a 6

### EL MODELO DEL PANORAMA SOCIAL

Adentrándonos en el "espacio"

Por Jacques Lacroix

Pág. 7

### LA PNL Y YO

Narrando mi encuentro y mi primer diseño con PNL

Por Daniela Facchini

Pág. 8 a 11

### ROMPIENDO LOS MITOS DE LA PNL - SEGUNDA PARTE

Hacia 7 Sistemas Representacionales

Por Hernán Vilaró

Pág. 12 a 16

### METÁFORAS CURATIVAS

Modelado, salud, sintomatología y soluciones

Por Penny Tompkins y James Lawley

Pág. 17 a 18

### DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

La paz de saberse en el lugar exacto. De Jorge Bucay

Pág. 19

## Textuales de IAN MCDERMOTT

La excelencia en el modelado formó la base de la PNL.

El modelado comenzó cuando Richard Bandler y John Grinder comenzaron a estudiar comunicadores prominentes para replicar la excelencia de tales comportamientos. Y resultó ser un enfoque extraordinariamente poderoso. El resultado más visible de esta forma de trabajar ha sido el número cada vez mayor de técnicas específicas que a menudo dan resultados rápidos e impresionantes.

Tan grande ha sido el éxito de las técnicas desarrolladas que para muchas personas son PNL. Sin embargo, estas técnicas son solo el resultado de una forma particular de trabajo conocida como modelado.

El principio detrás del modelado es simple: si desea hacer algo bien, primero busque a alguien que ya lo haga; en segundo lugar, averigüe qué hace específicamente que lo hace extraordinario; tercero, comience a hacer lo que él hace.

En la práctica, esto requiere una gran precisión: copiar servilmente todo lo que uno hace no es suficiente. La habilidad radica en identificar las partes clave que marcan la diferencia. Una vez que esto se ha definido cuidadosamente, a menudo es útil diseñar una capacitación que pueda hacer que estas habilidades estén rápidamente disponibles para otros, y la PNL puede hacerlo.



## LOS METAPROGRAMAS EN LA CRIANZA DE LOS HIJOS

### El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Mayte Galiana

1

Artículo basado en el capítulo 7 “Una araña en la ruta” del libro *Recalculando ruta*. Todas las citas son de este libro, del que soy autora y que forma parte de la trilogía “PNL para la familia”

**“Las personas somos demasiado complejas para ser clasificadas y etiquetadas” Michael Hall**

¿Aprendemos todos de la misma forma? ¿Tenemos los mismos motivos para querer conocer un tema? ¿Cómo decidimos para llegar a alcanzar la necesidad de querer saber y aprender? ¿Cuántas veces necesitas ver, escuchar, leer o experimentar algo para que eso se encarne?

¿Aprendes de la misma forma PNL que otros temas?

¿Te comunicas de igual forma con tus amigos que con tu pareja o con tus clientes? ¿Tienes la misma atención a tu deporte favorito que a otros? ¿Dónde te motiva el conseguir algo y dónde solucionar o resolver algunos temas?



**“En ti hay muchas formas de funcionar y en los hijos también”**

Cada persona tiene su forma de motivarse, decidir y aprender, y además difiere según el contexto o ambiente. Esto es para todos... para los hijos también.

Si las madres y los padres conocen la forma de sus hijos, podrán asegurarse la posibilidad de potenciar su aprendizaje ¿cómo? Detectando su lenguaje y corporalidad.

Somos seres difíciles de etiquetar y complejos pero nuestro lenguaje nos permite conocer la forma de funcionar en cada momento. Sólo lenguaje, sin necesidad de suponer o predecir cómo es su siguiente actuación.

**“Si ves lo que hacen, oyes sus palabras y sientes sus movimientos podrás acercarte a su forma de funcionar”**

En el año 2012, durante una reunión de expertos en PNL realizada en Marsella, descubrí de la mano de Anders Wallin todo lo que se podía hacer con los Metaprogramas. Descubrir el modo de descifrar personas en un contexto determinado y el proceso para acompañar a cambiar sus Metaprogramas para que se convirtieran en útiles me pareció alucinante.

Decidí que desde ese momento sería una abanderada de los Metaprogramas y de hecho estudié ese tema para mi prueba como Didacta de la AEPNL (Asociación Española de PNL) zambulléndome en las infinitas posibilidades que nos ofrece Michael Hall en su libro “Figuring out people” y terminando por hacer la formación de Perfil LAB de Shelle Rose Charvet de la mano de Martha Rosas.

Los Metaprogramas pasaron a ser un punto esencial en mis formaciones a familias y en las sesiones personales con madres, padres y educadores.

**¿Forma de ser o forma de funcionar?**

¿Sabes cuantas veces necesita una persona hacer un ejercicio de matemáticas para que integre la información? ¿Cuántas escuchar una palabra para incorporarla a su atención diaria? ¿Es el mismo número de veces para todo o varía según el tema o la situación? ¿Se queda con lo que dices una vez o hay que repetirlo cada día? ¿Se motiva por lo mismo para aprender un juego que para pintar? ¿Necesita tener a la vista el material para trabajar, la ropa para vestirse o prefiere tenerlo todo clasificado? ¿Qué botones son los que motivan? ¿Son siempre los mismos?

Tenemos entrenados y practicados nuestros patrones de funcionamiento. Para establecer estos automatismos utilizamos filtros perceptivos que en PNL llamamos Metaprogramas, que son las pautas inconscientes que usamos en nuestro sistema mente/cuerpo/espíritu para introducir la información, procesarla, pensar, sentir, valorar y crear.

Pero ¿qué son los Metaprogramas? Son formas que hemos automatizado para gestionar nuestro gasto energético y adaptar la mejor respuesta posible al entorno y contexto en el que nos encontramos en cada momento.

## LOS METAPROGRAMAS EN LA CRIANZA DE LOS HIJOS

### El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Mayte Galiana

Hay diferentes patrones de Metaprogramas, formas de funcionar, para gestionar la información externa e interna. De los posibles estilos para tomar decisiones, utilizas el filtro perceptivo que más se adapta a tu Mapa y a los intereses específicos de ese momento ¿por qué nos empeñamos en catalogar a las personas y, sobre todo, a los hijos si nosotros mismos tenemos diferentes formas de funcionar?

Entender que tenemos diferentes formas de funcionar según el contexto nos permite empezar a separar el Ser del Hacer (la respuesta a las situaciones), buscando algo bueno para cada momento.

*“Todo comportamiento tiene razones y/o detonantes  
que se encuentran en el inconsciente y podemos conocerlos  
al escuchar la manera de hablar de nuestros hijos”  
Martha Rosas*

Es cierto que nuestra complejidad es grande; y eso nos hace únicos. La buena noticia es que podemos entrenar a las personas que se acercan a nosotros para descubrir el código de sus hijos y así sacar el mejor rendimiento de cada momento de aprendizaje.

Por eso entreno a las personas para que puedan detectar esas características desde el uso del lenguaje, de forma que todos los implicados en el aprendizaje puedan llegar al otro.

Desde la PNL sabemos que un pensamiento se expresa con unas palabras que se traducen en acciones concretas y no otras. Todo está alineado.

#### La araña Abrefácil

Una forma de enseñar los Metaprogramas en cursos y sesiones es con mi araña particular que teje todos los posibles comportamientos y que tiene articuladas sus patas. En su centro un gran corazón dirigiendo cada movimiento desde los Valores y los criterios.... Lo que es importante para la persona.

En esta araña se reflejan los Metaprogramas más involucrados en el proceso de aprendizaje



#### . La pata de la "Atención al proceso de información por los sentidos"

El más conocido de los Metaprogramas es la pata de la "Atención a los sentidos" tan trabajado en todas las formaciones iniciales y el Practitioner en PNL.

#### Visual - Auditivo - Cinestésico - Digital

Detectar lenguaje visual, auditivo, cinestésico o inespecífico proporciona a los educadores una información muy útil acerca del canal preferente, lo que permite introducir en sus explicaciones las palabras correspondientes.

## LOS METAPROGRAMAS EN LA CRIANZA DE LOS HIJOS

### El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Mayte Galiana

Además, saber que la niña visual necesita más distancia para ver de forma panorámica su explicación, que se puede expresar hablando más rápido, que los movimientos de la persona que procesa en ese momento de forma auditiva son más lentos y que si está en modo cinestésico necesitará hacer y deshacer para entender, es todo un avance para suspender el juicio y dejar de tomarse las cosas que hacen los hijos o alumnos como algo personal para darse cuenta que sus comportamientos están secundados por la forma de procesar la información sensorial.

Introducir las cuatro formas, las tres sensoriales y la inespecífica, asegura que las explicaciones sean más fáciles de seguir.

*“Mostrar, decir, hacer y leer. Esta es la forma completa”*

#### . La pata de la “Preferencia en la Atención”

¿A qué atienden más? ¿De qué hablan cuando te cuentan sus experiencias? Fijándonos en el patrón PLICA podemos estructurar esa atención

#### **Personas - Lugares - Información - Cosas - Acciones**

**Personas:** Interés hacia la gente, a las relaciones

**Lugares:** Descripción de los sitios en donde tiene lugar la experiencia

**Información:** Cuando la atención va a los datos, las reseñas, referencias información de cualquier tipo, tiempo, años, forma, etc.

**Cosas:** Atención hacia las cosas o los objetos

**Acciones:** Atención a lo que has hecho, lo que quieres realizar o las actividades de otros  
Es importante recordar que cada pata tiene sus articulaciones independientes.

Es decir, cada línea de Metaprogramas no condiciona a otros. Debido a esto, la diversidad de formas de funcionar puede ser altísima y de ahí que las personas seamos tan diferentes; incluso para cada persona, sus formas dependerán del ambiente y las prioridades de ese momento, pues la combinación de Metaprogramas elegidos de forma inconsciente será esa y no otra.

#### . La pata de la dirección de la Atención

Piensa en cualquier experiencia propia. Hay cosas iguales a otros momentos, seguro que hay elementos que tienen grados y comparaciones y otros aspectos que la hacen totalmente diferente. ¿Hacia donde llevan la atención las personas que están en fase aprendizaje?

#### **Similitud - Similitud con excepción - Ambos - Diferencia**

A las personas con forma de funcionar **Similitud** les apasiona que todo sea como siempre y necesitan saber las cosas que se mantienen para sentirse bien. Su lenguaje de preferencia será: *igual, cómo tú sabes, lo de siempre.*

Quienes funcionan en **Similitud con excepción** tienen en su lenguaje los comparativos: *más, mejor, evolucionando, etc.* Y en el otro extremo está la forma de funcionar **Diferencia**, con palabras como: *nuevo, diferente, cambio radical, ...*

¿Te imaginas a una madre **Diferencia** cambiando cada poco tiempo la habitación de su hijo **Similitud**?  
¿Cómo vivirá ese hijo los cambios continuos?

Sería interesante que detectaras tu forma de funcionar en diferentes aspectos para darte cuenta de que tenemos varias según el contexto. Sin ir más lejos... yo soy diferencia para los pañuelos y accesorios, pero igualdad para los zapatos, igualdad en los platos de cada restaurante y diferencia a la hora de combinar el pollo en casa.

## LOS METAPROGRAMAS EN LA CRIANZA DE LOS HIJOS

### El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Mayte Galiana

#### . La pata del Tamaño de la información

El tamaño de la información importa. Detectar si la persona explica con grandes bloques o usa información detallada va a hacer que tu forma de expresarte sea comprensible o que, por el contrario, se pierda por exceso de datos o por carencia de los mismos.

#### **Global - Específico**



#### . La pata de la dirección motivación

Es la pata de la dirección que tomamos respecto a la motivación para alcanzar el objetivo.

#### **Ir hacia - Solucionar/Evitar problemas**

¿Qué te motiva para leer este artículo? ¿Encontrar soluciones a las situaciones que se plantean o lograr los beneficios de conectar con las formas de funcionar?

Imagina la situación "patinar". Si tu hijo o hija es "ir hacia" en ese contexto, con tal de *lograr* patinar quizás se olvide del casco y los protectores, pues su atención está exclusivamente en ponerse a patinar. Su motivación está en conseguir: **Ir hacia**.

Si está funcionando en **Solucionar/Evitar** problemas, se pondrá las protecciones, posiblemente hará el recorrido sin patines para tener en cuenta las dificultades y tomará todas las precauciones posibles para evitar caerse o hacerse daño si eso es lo que le preocupa.

Con cualquiera de las dos formas de funcionar, se pondrá a realizar la acción "patinar", sólo que de un modo muy diferente.

Escuchar y contestar desde su lenguaje te servirá para conectar con su motivación

*"Conectamos con otros, cuando sintonizamos con su forma de funcionar a través de sus palabras"*

#### . La pata de la forma de decidir

Hay dos formas para decidir: teniendo en cuenta las opciones y oportunidades o llevando la atención al proceso. ¿Dónde estás tú? ¿En que circunstancias? ¿Hay alguna más dominante en tu Vida?

#### **Opciones - Procedimientos**

Recuerda que los Metaprogramas son contextuales.

Por ejemplo, si quieres descubrir de que modo hace una persona para pintar ¿tiene las pinturas dispuesta ordenadamente en la caja o las saca todas para que estén disponibles?

Es el Metaprograma relacionado con la forma de ordenar. Las personas siempre ordenan... sólo que con opciones para tener las cosas disponibles para elegir o por un procedimiento establecido para su comodidad. Pero, sea por opciones o por procedimientos ..., la persona sabe más o menos donde encontrar sus objetos.

Todo cambia cuando uno de opciones le ordena las cosas a otro de procedimientos o viceversa... : entonces aparece el caos. Para una madre o padre que ordena en procedimientos, ver la ropa de su adolescente opciones será siempre un desastre; y si es al contrario, le considerarán un maniático. Todo depende desde la parte del Metaprograma en la que estamos funcionando.

## LOS METAPROGRAMAS EN LA CRIANZA DE LOS HIJOS

### El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Mayte Galiana

#### . La pata de la velocidad para iniciar la acción

Indica la velocidad de procesar y responder a la información.

##### **Reactivo - Pro-Activo**

Si en un momento concreto, la información pasa rápidamente y la conectas con otras experiencias, seguro que te pones en marcha inmediatamente que se presenta una idea. En esa situación funcionas con el patrón **Pro-Activo**.

Si necesitas pensarlo y te sale un “ummm” para darte tiempo a contrastar con información previa y reflexionar antes de contestar, estás en el patrón **Reactivo**.

Algunas personas creen, erróneamente, que este patrón está unido al Evitar-Solucionar. Te recuerdo que los Metaprogramas son independientes entre sí.

Se podrán dar las cuatro formas:

Ir hacia + Reactivo  
Ir hacia + Pro-Activo

Evitar / Solucionar + Reactivo  
Evitar / Solucionar + Pro-Activo

#### . La pata de la necesidad de convicción

Es el número de veces necesarias para convencerse o para creer que ya han adquirido la información y la hacen suya.

##### **Inmediato - Nº de veces - Consistente**

Hay personas que necesitan saber cada día la información por estar en forma de funcionar consistente y es necesario convencerlos cada vez. Los educadores se enfadan porque tienen que repetir la información a diario cuando esa persona sólo es consistente.

## EL CORAZÓN DE APRENFÁCIL

*“Escucha su mundo a través de sus palabras  
y podrás ver el mundo con sus ojos y sentir su respiración”*

### Los Valores y los Criterios.

Lo que es importante para cada persona en ese momento. Es el botón para persuadir al cerebro límbico y conectar con lo que es importante.

¿Quieres enseñar a los educadores a que hagan libres e independientes desplegando las alas? Acompaña a que los padres y educadores conozcan sus preferencias, sus Criterios, y conectarán con su corazón.

*“¿Qué es importante para ti en....?”*

Esta es la pregunta clave para que nos contesten desde sus Criterios.

Trabajando con un adolescente encontré que hacía ciertas cosas con una buena motivación. Trabajamos para su automodelado desde sus Criterios y sus Metaprogramas para su motivación. Era capaz de bajar con su bicicleta por sitios muy encrespados. Para ver la forma en que hacía para sentirse Seguro (su criterio principal era la Seguridad) me dijo que primero hacía el camino entre 5 a 7 veces a pie y luego se lanzaba casi sin mirar.

## LOS METAPROGRAMAS EN LA CRIANZA DE LOS HIJOS

### El arte de conectar con ellos para liderar su aprendizaje

Por Mayte Galiana

Le pregunté si esto mismo lo hacía en clase y otros aprendizajes para mantener su necesidad de Seguridad. Se quedó pensando y le propuse momentos de observación para ver si aplicaba el número de veces para estudiar las mates y otras asignaturas.

Volvió sorprendido pues me dijo que efectivamente con 1 vez no se sentía seguro y quizás por eso ni estudiaba... Ante la propuesta de aumentar el número de veces de observar una nueva lección dijo que lo tomaría en consideración; durante el tiempo en que estuvimos trabajando, llegó a darse cuenta que repetía 5 veces un ejercicio de Matemáticas o Lengua le hacía sentirse más seguro, mientras que en manualidades o deporte el tema era instantáneo.

Para este joven, el botón de la Seguridad era prioritario. Cuando no se sentía seguro abandonaba.

Según dice mi buena amiga Martha Rosas, en sus cursos de Perfil LAB®:

*“Es necesario tocar el botón de motivación de las personas para conectar con lo que es importante para cada uno. Cuando esta motivación está ausente, el motor de la persona pierde impulso y energía. Lo que es importante para nosotros, cambia con el tiempo, con las situaciones. En cada contexto que vivimos varía lo que nos motiva y lo que valoramos”*

### Propuesta para las formaciones en PNL

¿Sabes cuantas formas posibles salen sólo teniendo en cuenta las posibles combinaciones de estos Metaprogramas? Mas de 3.800, sin tener en cuenta la cantidad de criterios diferentes para mover todo nuestro ser. Con lenguaje, escuchando de forma activa, puedes detectar la forma de funcionar de ese momento, recoger su lenguaje y adecuar tus palabras para llegar a influir favorablemente.

*“Dejar la bola de cristal y escuchar palabras es la llave para el liderazgo en la comunicación”*

Liderar e influir con integridad es posible usando su lenguaje. Es sorprendente el resultado en la comunicación cuando tenemos en cuenta las diferentes formas de funcionar.

Te propongo hacer un recorrido de inmersión por los Metaprogramas en tus formaciones. Aquí he expuesto unos cuantos, pero puedes encontrar 60 Metaprogramas muy interesantes para descifrar a las personas en cada momento: en su momento presente.

*“Conectar con sus criterios y formas de funcionar es conectar, es considerar a las personas, es hablar a su Espíritu”*

### Mayte Galiana

Lda. en Biología y en Farmacia  
Trainer en PNL  
Escritora de la trilogía “PNL para la Familia”:

## EL MODELO DEL PANORAMA SOCIAL Adentrándonos en el “espacio” Por Jacques Lacroix

En artículos pasados fui acercándote al Modelo del Panorama Social del Dr. Lucas Derks a través del concepto subyacente más importante: el espacio.

De hecho, el tema del “espacio” como tal no es nuevo en sí mismo. Lo que puede ser nuevo es lo que hacemos con este concepto o cómo lo aplicamos. Algo parecido a lo que ocurre con los campos magnéticos, eléctricos o gravitatorios. Tampoco son nuevos. Siempre estuvieron ahí. Pero estamos tan habituados a ellos, que no nos damos cuenta de su existencia, hasta que alguien se ocupa de investigarlo y eventualmente ponerle un nombre.



Ahora bien, cuando aplicamos el concepto del “espacio” a las funcionalidades y operatorias de nuestra mente, hablamos de una parte muy especial del mismo: el así denominado “espacio mental”. Y el Modelo del Panorama Social nos muestra algunas de las leyes que se pueden observar allí, además de otros supuestos que parecen ser muy prácticos y funcionales.

Lo apasionante de este modelo es que nace de un concepto tan sencillo como lo es el del espacio. Todos lo comprendemos intuitivamente, y también ya se lo venía investigando en las ciencias cognitivas. Pero además, el Dr. Derks le aplicó una forma muy particular de modelado. Sí, tal cual lo lees y similar a como se lo conoce en la PNL

Pero entonces, ¿por qué digo “forma particular de modelado”? Bueno, los que ya participaron en alguna de mis numerosas master class gratuitas, seguramente ya saben la respuesta. Pero para aquellos que no tuvieron ocasión de asistir, les comento el “por qué”.

Es particular en cuanto a que en este caso, el Dr. Lucas Derks, que creó este modelo en la década de 1990, tomó como modelo a las personas más cercanas de su entorno, a sus clientes y a los participantes de sus cursos. Es decir, a nadie “extraordinario” ni con algún tipo de “excelencia” en alguna habilidad en particular. Más bien todo lo contrario: modeló al común de las personas.

Comenzó a hacerlo así en su país de origen, los Países Bajos, pero rápidamente lo hizo con personas en Alemania, en Portugal, en Japón, en Surinam o en Sudáfrica, por solo nombrar algunos de los países en los que realizaba sus observaciones. Algunas de ellas, contadas como breves historias o anécdotas, quedaron plasmadas en su libro “Paisajes Sociales, Familiares y Espirituales”.

En suma, el hecho es que como esta forma de proceder también era novedosa, él mismo la denominó como “modelado de poblaciones”. “¿Y qué se puede modelar ahí?”, te estarás preguntando. Una pregunta que por cierto tiene su lógica, sobre todo porque estamos acostumbrados a tomar como modelo a alguien que posea un “don” especial, una “habilidad” particular. Eso nos permite identificar las “diferencias” que hacen posible la expresión de ese don o habilidad. Y al identificarlas, se nos abre la posibilidad de plasmarlas en un proceso que, al ponerlo en práctica, nos permite llegar a un resultado al menos similar.

**La genialidad del Dr. Lucas Derks, según lo veo, es haberse concentrado en aquellas características que todos poseemos, que tenemos en común, por el solo hecho de ser seres humanos.** Es que son justamente esas cualidades las que nos permiten afrontar el día a día y las que nos permitieron llegar hasta donde nos encontramos actualmente. Incluso sin “tener nada especial”. ¿O será más bien que somos todos bastante especiales?

Cuando vemos todo lo que surge por aunar algunos conceptos sencillos e intuitivos de forma muy inteligente, generando así **un modelo para explicar la estructura de las relaciones humanas**, podemos decir sin duda que sí.

Por ejemplo, indagando dentro del concepto “espacio”, terminamos descubriendo nuestra propia estructura espacial. El cómo construimos nuestro propio “yo” o “sí mismo” en el espacio. Es lo que configura nuestra identidad según el contexto en el que nos encontramos. Es lo que determina en gran medida lo que llamamos “autoestima” y/o “autoconfianza”, y por lo tanto, es determinante en nuestra relación con los demás y con nosotros mismos.

Si sabes el gran impacto emocional que genera un cambio de creencias y valores, ya puedes imaginar cuánto mayor es el cambio que puede realizarse trabajando directamente con la identidad. Sobre todo, teniendo presente los niveles neurológicos tal como los definió Robert Dilts, en los que el *Nivel de Identidad* es superior al de *Creencias*, y por lo tanto lo determina.

El enorme potencial de ayuda que esto supone es muy palpable, ¿verdad? ¡Un abrazo espacial!

**Jacques Lacroix**

Consultor y Formador de Panorama Social

## LA PNL Y YO

### Narrando mi encuentro y mi primer diseño con PNL

Por Daniela Facchini

Mi primer acercamiento a la PNL fue un hecho fortuito... Navegando por la web una tarde, hace ya un par de años atrás, me encontré con un artículo que me resultó sumamente interesante, y me generó un interés inmediato, el mismo contaba respecto de la magia y las bondades de la Programación Neurolingüística, y mi curiosidad fue tal, que me puse a indagar en dónde podría estudiar PNL.

Y fue así que buscando encontré la **Escuela de PNL Santa Fe...**

Por un poco más de dos años me sumergí en la tarea de realizar la formación que me lleva hoy a evaluar para Master; y fue en este tiempo transcurrido que descubrí que la **magia** de las técnicas de PNL radica en que se producen resultados inmediatos en las personas que trabajan con ellas.



A medida que iba descubriendo las técnicas y las herramientas que integran la PNL, fui incorporando en mi cotidianidad muchas de ellas, modificando conductas y, gracias a estos cambios realizados, pude observar resultados muy positivos. Aprendí que podía gestionar mi estado de ánimo, que bastaba a veces con un simple cambio postural para comenzar a generarlo, que reconocer mi sistema representativo predominante y el de los demás, me servía para poder entablar una comunicación eficaz con el entorno. Descubrí el poder de las endorfinas y cómo lograr elevar el nivel de las mismas, el poder de las palabras en el discurso diario y los vocablos que son preferibles dejar de utilizar, lo beneficioso de sintonizar, calibrar y lograr rapport ... y muchas cosas más.

En lo que a mi respecta, pude darme cuenta que durante el desarrollo de los distintos módulos que abarcan la formación, la posición perceptual de observadora es la que mejor me ha resultado para aprender y entender cómo funciona un patrón. **Y entiendo, desde mi mapa, que la mejor forma de comprender los "por qué" de los patrones en los procesos es leer los pasos, experimentarlos en nuestro ser y, en lo posible, decirlos en voz alta guiando a otra persona.**

Entendí que evitar trabajar con contenido (dentro de lo posible) hace que la técnica funcione mejor, es más productiva, ya que evita volver a revivir los problemas que vamos a trabajar y facilita concentrarse más en el proceso.

Respondiendo a una necesidad de desafío personal que he sentido, he decidido modelar algo nuevo. Me resulta atractiva la idea de impulsar mi creatividad a salir de la cómoda zona de confort habitual en la que me muevo. Encuentro en los principales ejercicios que he conocido, una fuente muy valiosa para lograr variables numerosas de combinación entre sí, para generar así nuevos comportamientos en las personas. Y es así que, estudiando las técnicas y teniendo ante mí una situación determinada (en un cuadro imaginario) de una persona que requiere fortalecer y/o aumentar su autoestima, se me ocurre el siguiente procedimiento a aplicar para trabajar en nuestro mundo interno: Sabiendo que nuestro mundo interno es también el mundo de todo lo posible; donde la lógica, las leyes de la física, las reglas del mundo ordinario, y el modo en que percibimos la realidad, no tienen ningún efecto.

De acuerdo a la persona y a la intención del recorrido, conectará con distintas energías, recursos internos, sabidurías, paisajes, geografías, personajes arquetípicos, etc. donde activará o favorecerá actitudes o emociones, despertará estados, contactará con su sabiduría interna, podrá hacer preguntas esenciales...

He puesto en este ejercicio metáforas, como la imagen de un laberinto ya que, a veces en la vida, se nos presentan situaciones que nos lleva a estados de confusión, en las que nos podemos sentir perdidos, como buscando la salida en un laberinto.

Sabemos que existe un centro al cual hay que llegar, y desde allí poder hallar la salida, pues en ese centro está la "respuesta".

**Éste es el laberinto del coloso.** En su centro está el gigante interior que anida dentro de cada uno de nosotros, y que al despertarlo nos hará crecer y poder observar las situaciones desde la perspectiva del poder auténtico que confiere el amor y la autoestima...

## LA PNL Y YO

### Narrando mi encuentro y mi primer diseño con PNL

Por Daniela Facchini

A continuación detallo los pasos a seguir para el desarrollo del ejercicio.

#### DESPERTANDO AL COLOSO QUE HABITA EN MÍ

Al tener frente a nosotros al consultante, y habiendo logrado calibrar, para acompasar y establecer rapport, percibiendo las señales no verbales de su fisiología, postura, gestos pequeños, ritmo y posición de la respiración, velocidad al hablar, tono y ritmo de la voz, tono muscular, entre otros; realizando el proceso que nos permite establecer contacto con él, creando una relación de confianza mediante la igualación del lenguaje corporal, generando un vínculo de afinidad y armonía, y un sentimiento de unidad que me permitirá estar con él desde su marco de referencia, estableceremos mediante el diálogo cuál es su objetivo.

Que es lo que específicamente desea, preguntaremos como se daría cuenta que obtuvo el objetivo, como se darían cuenta los demás de que lo consiguió, cuando, donde y con quien lo quiere, cuando dónde y con quien no lo quiere, que recursos tiene para lograrlo y que es lo que impide que lo logre.Cuál es su estado actual, cual su estado deseado y cual/es el/los cambio/s que quiere lograr...

Una vez que el objetivo esté definido, positivamente enunciado y observando que sea ecológico procederemos a realizar el ejercicio, teniendo siempre presente la distancia óptima, habiendo establecido donde se encuentra su burbuja de comodidad, comenzaremos a trabajar.

#### PROCEDIMIENTO

Ofrecemos al participante cartulinas de colores varios, de 10 x 15 cm aprox., para que elija 2. Esos cartones serán utilizados como marcadores espaciales. Invitamos a la persona a ir en búsqueda del Gigante Interior que duerme dentro suyo.

Le preguntamos: ¿estás dispuesta/o a internarse en esa búsqueda personal? ¿estás de acuerdo en entrar, ver, oír y sentir lo que percibas en ese estado? ¿es aceptable para ti entrar a esta situación?...  
(Uso de las presuposiciones de la PNL)

1- Pedimos que con los 2 marcadores arme la entrada a su mundo interno en el piso, observamos que estén colocados a una buena distancia uno del otro.

2- Debemos darle tiempo para que lo imagine, preguntamos cómo podría ser ese portal, dimensiones, materiales interesantes, detalles artísticos y bellos...que coloquen en el todo el detalle que desee...

*(Utilizamos submodalidades visuales y auditivas para potenciar la experiencia que nos ayudará a programar cambios de conductas)*

Uso de lenguaje para estimular todas las distinciones, sistema Visual, Auditivo, Kinestésico...

3- Pedimos que se coloque a unos pasos del portal abierto y que imagine que está a las puertas de un laberinto. Que lo imagine como lo desee. Luego que decida por qué quiere llegar al centro del laberinto.

¿Qué espera encontrar allí?

¿Cómo quiere que sea ese gigante, qué aspecto de usted necesita encontrar: personal, profesional, humano, espiritual, emocional, cuál? *Aquí guiamos a la persona a una auto observación, ya que es decisiva para poder ejercer adecuadamente la capacidad de intervención, cambiar la forma de pensar, resolver conflictos de maneras más efectivas, etc...*

Defina su meta. Una vez definida su meta, pase a aprovisionarse para el viaje. ¿Qué recursos cree usted que necesitará para llegar hasta el centro y alcanzar su objetivo? Defínalos. Una vez definidos, imagine que los mete en una bolsa mágica que se cuelga tipo bandolera o como una mochila.

4- Cuando está listo, lo invitamos a dar unos pasos hacia adelante y atravesar el portal, entrando al mundo interno, entrando al laberinto...

Le pedimos que cierre el portal, que tome cada uno de los marcadores y los junte. Que quede adentro...

## LA PNL Y YO

### Narrando mi encuentro y mi primer diseño con PNL

Por Daniela Facchini

#### 5- La magia del mundo donde todo es posible

Entre... ¿Cómo está la imagen: enfocada, desenfocada, en color, blanco y negro, cerca o lejos de usted, tridimensional o plana, con luz, sin luz?... ¿Hay sonido, cuál: música, palabras; sonidos altos, bajos, murmullos, agudos, graves, armónicos, (etc.)...?

¿Hay sensaciones?... ¿Cuáles?... ¿Dónde se localizan en su cuerpo si estas se pudiesen localizar?... ¿Son agradables o no?... ¿Hay aromas, olores, cómo son estos?... ¿Hay sabores, cómo son: agrios, dulces, agrídulces, suaves, ásperos...? Repase la escena, no pierda detalle...

Siga la dirección que le marca el camino. Camine despacio, saboreando cada esquina, cada tramo del camino... En cada uno hay contenida mucha sabiduría... Cada paso que da le va acercando más hacia el conocimiento de sí mismo... Disfrute en su camino hacia la meta... Si va despacio, podrá ver, escuchar, percibir mejor de cuáles son las cosas que debe modificar, de los recursos que existen ya en usted y de los cuales aún no tenía noticia consciente...

En su camino hacia el centro encontrará obstáculos. Estos pueden ser: - ideas;- creencias a cerca de usted mismo, de los demás, de la vida, del mundo en general, etc.; - imágenes; - recuerdos, vivencias; imaginaciones; etc.... Usará los recursos que hay en su mochila mágica para enfrentarse a esos "desafíos" existentes en el laberinto...

En este primer tramo se encuentra con una caverna, en ella tendrá que aprender a permanecer en silencio y escuchar a su Voz Interior (la intuición) ... Deje de lado todos los pensamientos negativos, despréndase de toda limitación... escuche el silencio... ¿qué le dice el silencio? ¿molesta, le incomoda, le angustia...? ¿le agrada... le resulta placentero... le da tranquilidad?...

Continúa el camino...

Y al frente se levanta un puente, un puente que le genera incertidumbre... Este puente cruza un pozo donde están todas las ideas negativas de usted, y las ve, las percibe... ¿tienen forma... color... sonido...temperatura...? En el pozo están todos sus aparentes fracasos... que buscarán acecharlo en cada paso que dé...

Usted puede imaginar un puente de muy diferentes maneras (débil, colgante, sólido, de piedra, etc.),... ¿cómo es el suyo?...

Use sus recursos para cruzarlo...elija de sus herramientas mágicas, aquel/los recurso/s que le puede ser útil para atravesarlo con paso firme...

Al atravesar el puente encontrará un lago, de agua serena, donde al asomarse podrá observar su imagen reflejada. En el tendrá que aprender a mirarse, mirarse de verdad... ¿Quién es usted..., quién cree ser...?

Despójese de todas las ideas o etiquetas que tomó prestadas de otros.... Atrévase a ser quién realmente es... Aquí brotará el conocimiento de quién es usted auténticamente. Descubrirá al ser que habita en su interior...

Y conforme sigue avanzando entrará en un túnel... ¿cómo es? ... ¿hay luz?... ¿que percibe...que siente...? Hay que ser muy audaz para adentrarse en él... Parece no tener final... Use sus recursos al decirse a entrar... ¿Qué hay todavía en su inconsciente que le puede estar impidiendo lograr alcanzar su meta..., llegar hasta el fondo de su ser, vivir su sueño...?

Al final del túnel puede comenzar a percibir una luz... ¿cómo es?... ¿tiene algún color en especial?... Y continua caminando... sigue más allá y se encuentra con un amplio sitio... agradable...tranquilo... lleno de paz... ¿cómo es ese lugar?... ¿qué ve? ¿hay sonidos? ¿qué siente? ¿qué es lo que vivencia allí?... es un lugar donde se encuentra la sabiduría... ¿Quién es usted?... ¿Por qué está aquí?...

Siéntese en el centro y atrévase a llamar a los maestros, sabios, gnomos, ángeles, hadas, elfos, (a quién usted desee) de la Verdad... ¿Qué mensaje le aguarda en éste sitio?...

## LA PNL Y YO

### Narrando mi encuentro y mi primer diseño con PNL

Por Daniela Facchini

En este recorrido se trabaja con los niveles lógicos de aprendizaje (Robert Dilts) entorno –aquello a lo que reaccionamos:

¿dónde?, ¿cuándo? -, **comportamientos** –acciones específicas que realizamos  
¿qué? -, **capacidades** –comportamientos, habilidades, estrategias  
¿cómo? -, **creencias y valores** – lo que pensamos que es verdad  
¿por qué?, ¿para qué?, - **identidad** –mis valores principales  
¿quién? -, **nivel espiritual** -abarca nuestra pertenencia a grupos, ¿para quién?

Y ya, con el mensaje en su poder, continúa caminando hasta llegar al centro del laberinto... y encuentra allí una estatua de grandes dimensiones...

Entre usted y la estatua del Coloso se levanta un muro invisible. A los pies del Gigante hay un cartel que reza: **"Solo quién se ama con la luz del amor incondicional posee la clave para despertarme..."**

Usted, ¿estás dispuesto a amarse sin reservas, sin condiciones?... Cuando usted dé respuesta a ésta pregunta, alague la mano, ¿puede alcanzar a tocar la estatua?...

En caso negativo, revise que le falta aceptar de sí mismo para poder disfrutar del amor incondicional que merece...

En caso afirmativo, acérquese, tóquela, abrácela. Vea, escuche y perciba como el Gigante Interior se despierta, abre los ojos, y le abraza.....

Al abrazarle, ambos se funden en uno, y observe como, de ahora en adelante, del modo que usted lo sienta y lo perciba... podrá superar los obstáculos y observar el mundo desde una nueva perspectiva...

¡Usted y su gigante interior ya son uno... él es ya parte suya, y desde su grandeza puede realizar todas las tareas, alcanzar todas las metas que se proponga... Felicidades!

***Bienvenido... ya es parte de los Colosos que todo lo logran...***

#### 6- Creando opciones

Ahora póngase en una posición cómoda, y cierre los ojos. (*Metaposición*)

Sabiendo que usted y el gigante ya son uno, observe la situación inicial como proyectada en la pantalla de un cine... rebobine la situación hasta el inicio, a gran velocidad, como si fuese una película, con sonido e imagen yendo al revés. ¿Cómo se siente?

Observe la "película-situación" ahora sin voz y a cámara lenta. ¿Cómo se siente?

Rebobine ahora de nuevo sin sonido, a la velocidad que usted desee. ¿Cómo se siente?

Desde el momento presente del aquí y el ahora, ¿cómo podría usted decir, qué recursos tiene ahora que le podrían ayudar a manejar la situación?

Enumere al menos 3 recursos... Imagínese ahora ante ese mismo tipo de situación usando uno por uno los recursos que ha descubierto que posee para actuar más efectivamente (asertivamente) frente a ese tipo de situaciones. Visualice la situación usando el primer recurso, luego el segundo y por último el tercero. ¿Cómo se siente?

7-) Exploro esa realidad: disfrutamos... confiamos... nos entregamos a esta experiencia profunda de conexión interna, cerrando esta experiencia con un gesto... una reverencia... o permaneciendo quieto, lo que sientas y tengas ganas de expresar estará bien...

Y viendo lo que puedes ver... escuchando lo que puedes oír... y sintiendo lo que puedes sentir... vas conectando nuevamente con tus apoyos... con tu respiración, y... a tu tiempo y a tu ritmo, vas regresando al aquí y ahora... abriendo lentamente tus ojos... la experiencia terminó...

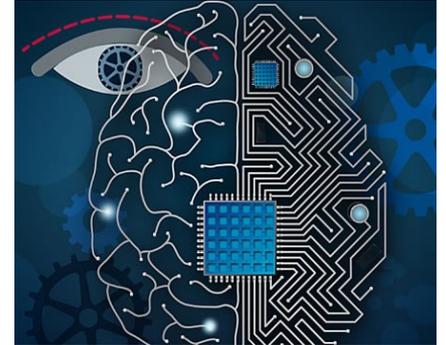
## ROMPIENDO LOS MITOS DE LA PNL - SEGUNDA PARTE

### Hacia 7 Sistemas Representacionales

Por Hernán Vilaró

Bienvenido a la segunda parte de esta serie de artículos enfocada en romper con los mitos de la PNL que fueron propagados como fuego en un bosque para ir más allá de lo que se nos fue enseñado.

En la primera parte de esta serie de artículos (La magia continúa 80) descubriste entre otras cosas que el sistema visual, no es el único con la capacidad de procesar información de forma simultánea, sino que también lo hacen el sistema auditivo (no podríamos escuchar sinfonías de no ser así) como así también el sistema kinestésico (no podríamos tener la sensación de "Una parte de mí X, pero otra parte de mí Y" de no disponer de esta capacidad).



Decidí escribir esta segunda parte para añadir luz sobre un nuevo hallazgo que permite entre otras cosas:

- Expandir las capacidades cognitivas de pensamiento.
- Generar y hacer explotar la creatividad.
- Llegar a nuevos descubrimientos.
- Y Brindarle un mejor uso a los anclajes espaciales tanto a la hora de enseñar para realizar instalaciones subconscientes, como también a la hora de realizar coaching para que el subconsciente de nuestro cliente se sienta aún más entendido.

Si recuerdas tu primera clase de Programación Neurolingüística o revisas cualquier manual sobre P.N.L. encontrarás que hay 3 sistemas representacionales, y en los más actuales ya se habla de 4:

**Visual**  
**Auditivo**  
**Kinestésico**  
**Auditivo Digital**

En otras palabras, el único sistema representacional que podríamos decir que está repetido es el auditivo. Por un lado tenemos el auditivo y por el otro el auditivo digital.

¿Cuál es la diferencia según esos manuales?.

A la hora de anotar las estrategias, si escribimos A refiriéndonos a lo auditivo, estamos expresando que la persona escucha un sonido ya sea interno o externo.

En cambio, si escribimos Ad (Auditivo digital) estamos asumiendo que la persona se hace una pregunta a sí misma.

En cuanto a los predicados, si la persona utiliza un lenguaje auditivo utilizará palabras como:

-Me resuena lo que dices  
-Escucho atentamente con voz estridente tus palabras  
Etc.

En cambio, si utiliza un sistema auditivo digital sus palabras tenderán más a las nominalizaciones (en los manuales se encuentra como lenguaje inespecífico):

Organizar  
Reflexionar  
Evaluar  
Etc.

Investigando en el manual de un Trainer inglés llamado Michael Hall descubrí que mientras los sistemas Visuales, Kinestésicos y Auditivos nos permiten crear una representación en nuestro mapa del mundo; el sistema auditivo digital nos permite crear una *Meta-Representación* de ese mapa del mundo, ya no estamos en nuestra representación, estamos hablando SOBRE nuestras representaciones.

## ROMPIENDO LOS MITOS DE LA PNL - SEGUNDA PARTE

### Hacia 7 Sistemas Representacionales

Por Hernán Vilaró

Esa es la razón por el cual el sistema auditivo digital utiliza los predicados que utiliza. Ahora bien, durante años pensé que ese era el único sistema Meta-Representacional.

Pero estaba equivocado.

**Existen también Meta-Representaciones de los sistemas kinestésicos y visuales.**

¿Por qué nombrarlas y categorizarlas como meta-representaciones?  
¿No podemos hablar de sistema visual y auditivo?

Sí, podríamos seguir hablando sobre lo que vas a aprender a continuación como sistema visual o kinestésico.

Pero, perderíamos algo muy importante:  
Distinciones claves, toda nueva categoría nos permite ganar distinciones

¿Hay alguna forma mediante la cual podríamos utilizar el sistema visual, no como un sistema de representación, sino como un sistema de Meta-Representación?  
Sí.

Piensa en los mapas conceptuales. En ellos, utilizamos el sistema visual para expandir, discutir, resumir. ¿Qué cosa? **CONCEPTOS, IDEAS, ABSTRACCIONES.**

La diferencia con el sistema Auditivo Digital es que en el sistema auditivo digital no visualizas. Aquí un ejemplo comparando el sistema representacional visual con el sistema de meta-representacional visual digital.

Piensa en un caballo, Descríbelo utilizando predicados visuales



Por ejemplo:

Veo un caballo de color marrón, noto que estaba corriendo por cómo están sus músculos, su cola es de color negro etc...

¿Lo tienes?

Perfecto.

## ROMPIENDO LOS MITOS DE LA PNL - SEGUNDA PARTE

### Hacia 7 Sistemas Representacionales Por Hernán Vilaró

Ahora compáralo con esto que te voy a decir. Imagina que estás meditando o soñando y de repente en tu sueño en el interior de tu mente, ves a este mismo caballo...



Imagina lo siguiente:

Al comentarle tu sueño con el caballo a una persona, esta te pide si puedes describir al caballo...

Tu lo haces y la persona, en vez de quedarse con el sentido literal del caballo (con la representación), te brinda un sentido simbólico del caballo (una Meta-Representación), te muestra lo que el caballo simboliza en su tribu, el significado de sus colores etc...

En ambos casos ves a un caballo. Pero en un caso, utilizas el sistema Visual, mientras que en el otro caso utilizas tu sistema **Visual Digital**. ¿Por qué visual digital? Porque visualizaste un concepto, un símbolo, una idea, un tótem. Porque estás utilizando imágenes en forma de Meta-Representación, imágenes que encarnan ideas y conceptos.

¿Para qué sirve esta nueva distinción?

Para *pensar* de una forma completamente nueva **sobre** las ideas.

Para que lo entiendas de otra forma complementaria:

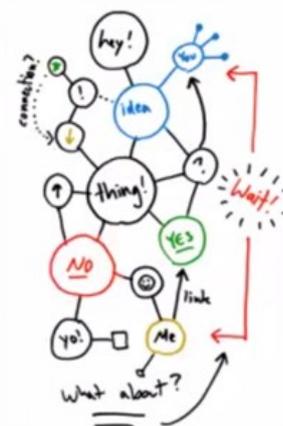
**Aquí la comparación:**

**Pensar utilizando el sistema Auditivo Digital**

**versus**

**Pensar utilizando el sistema Visual Digital**

- I. Blah
  - A. Blah Blah
  - 1. Blah Blah Blah
  - 2. Blah Blah Blah
- B. Blah Blah
- II. Blah
  - A. Blah Blah
  - 1. Blah Blah Blah
  - 2. Blah Blah Blah
- B. Blah Blah
- 1. Blah Blah Blah
- 2. Blah Blah Blah
- 3. Blah Blah Blah
- III. Blah
  - A. Blah Blah
  - B. Blah Blah
  - C. Blah Blah Blah



## ROMPIENDO LOS MITOS DE LA PNL - SEGUNDA PARTE

15

### Hacia 7 Sistemas Representacionales Por Hernán Vilaró

Hay muchas ventajas que ofrece el sistema visual digital, entre una de ellas está la de *relacionar ideas* mediante flechas bidireccionales, lo cual se asemeja a como nuestras neuronas se conectan entre sí.

Pasemos ahora al **Kinestésico Digital**.

¿Podemos TOCAR nuestras ideas, nuestras representaciones y nuestras metáforas?, ¿Podemos darle forma a conceptos, a recursos? ¿Podemos realizar un movimiento que simbolice el valor o la libertad o el amor para nosotros?

Claro que sí.

Eso es un ejemplo del sistema de Meta-Representación Kinestésico Digital (ya que decimos que *tocamos* nuestras *ideas* ¿Sientes la meta-representación allí? No tocamos algo físico, tocamos, movemos de un lugar a otro, cambiamos ideas, conceptos, abstracciones etc...)

¿Qué hace una buena maestra jardinera cuando desea demostrar que el personaje del cuento era GRAAAANDE?. Además de utilizar su tono de voz, utiliza GESTOS.

Cuando le decimos al coachee:

“Si esa emoción de amor tuviera una forma ¿Qué forma tendría?. Haz el gesto...”

Estamos invitando a la persona que utilice su sistema Meta-Representacional Kinestésico Digital (Porque el gesto es SOBRE la nominalización del amor) para crear un movimiento que tenga sentido para ella o él. Este gesto es simbólico o metafórico.

Recuerdo que en un seminario de Judith Delozier (Trainer en PNL), noté como ella al guiar a su coachee, le dijo:

“Noté que haz realizado este movimiento con tus manos... (repitió el mismo movimiento y prosiguió) me pregunto ¿Qué pasaría si hicieras el mismo movimiento *pero esta vez lo hicieras más lentamente?*”. Su coachee así lo hizo y generó un cambio emocional enorme.

Cuando notes que tu coachee realiza un gesto al hablar SOBRE una determinada emoción, te está brindando información desde su canal Kinestésico Digital, ahora ya tienes esta nueva distinción, utilízala.

Otro uso que le puedes brindar a esta nueva categoría es la siguiente...

A la hora de dar clases, o seminarios, o grabar videos, establece un determinado lugar y haz un determinado gesto para anclar espacialmente un CONCEPTO, una idea, o un estado emocional. Luego al repetir el mismo gesto, los participantes entenderán que estás hablando de ese concepto.

El Trainer Wyatt Woodsmall en sus seminarios utiliza sus gestos para anclar un sistema de propulsión que motive a los participantes a practicar la PNL, él dice:

“Hay personas que aprenden programación neurolingüística y muchas distinciones útiles, pero no aplican nada de sus saberes en sus vidas (realiza el gesto de mover su mano derecha hacia abajo) como no practican, no desarrollan sus habilidades y siguen con los mismos problemas de siempre (Vuelve a mover su mano derecha hacia abajo)

En cambio, hay otras personas que aprenden programación neurolingüística y se preguntan: ¿en dónde más puedo aplicar esto que aprendí hoy?, Buscan intencionalmente aplicarla en diversas áreas de sus vidas (Mueve la mano izquierda hacia arriba), como resultado de ello, mejoran sus relaciones, acceden a estados emocionales más positivos y son más felices (Mueve nuevamente la mano izquierda hacia arriba).

Tú ¿A qué grupo quieres pertenecer?

¿A este? (Mueve su mano derecha hacia abajo). O ¿A este? (Mueve su mano izquierda hacia arriba)”.

Haciendo un resumen de lo que aprendiste en este artículo antes de que accedas a 2 regalos.

Rompiste el mito de que el sistema auditivo era el único sistema Meta-Representacional que existe.

Aprendiste las características de los sistemas Visual Digital y Kinestésico digital.

Y también exploraste diversas ideas de cómo puedes estar utilizando estos nuevos sistemas meta-representacionales.

## ROMPIENDO LOS MITOS DE LA PNL - SEGUNDA PARTE

### Hacia 7 Sistemas Representacionales Por Hernán Vilaró

Aquí mi pregunta para ti:

¿Cuántos usos le vas a poder estar brindando a los nuevos sistemas meta-representacionales Kinestésico Digital y Visual Digital?

Aquí una pregunta más para llevarlo a otro nivel:

¿De cuántas formas posibles podrás estar combinando los sistemas representacionales con los meta-representacionales para crear, ampliar y mejorar las diversas técnicas de PNL?

¿Cómo podrías llevarlas más allá de lo conocido?  
Te deseo una increíble exploración

Y Aquí 2 regalos extras:

Mira a un video de un mimo bajo la categoría del sistema Kinestésico Digital y anota ¿Qué uso le brinda a los gestos? ¿Qué representan? ¿Cuáles puedes tomar y agregar a tu caja de herramientas de recursos?

Y el segundo regalo extra: 33 Formas diferentes de utilizar tu sistema Visual Digital para pensar sobre tus ideas, conceptos o símbolos.



Hay mucho más que explorar como por ejemplo el Sistema vestibular que sería el séptimo sistema representacional del cual se habla muy poco en los libros o manuales de PNL y en muchas ocasiones ni siquiera se lo menciona.

Pero eso quedará para el próximo artículo.  
Hernán Vilaró

## METÁFORAS CURATIVAS

### Modelado, salud, sintomatología y soluciones

Por Penny Tompkins y James Lawley

El uso de metáforas y símbolos en el proceso de curación se extiende por miles de años. Más recientemente, Simon-ton, Bernie Siegel y otros han hecho uso de metáforas e imágenes en pacientes con cáncer u otras enfermedades.

Y el modelado simbólico, que se explica extensamente en nuestro libro *Metáforas en la mente: transformación a través del modelado simbólico*, va en esa dirección.

#### Modelado simbólico

Hay tres características que distinguen al Modelado Simbólico de otros procesos de metáfora y visualización. Primero está la confianza del individuo, y del individuo solo, al usar sus síntomas para identificar una metáfora personal y autógena de su enfermedad. En segundo lugar, es una forma de desafiar estas metáforas.

Este proceso de cuestionamiento fue iniciado por David Grove y se llama "Lenguaje claro". Y tercero, mientras que las metáforas se expresan comúnmente como imágenes, el Modelado Simbólico también hace uso de las otras formas en que las personas representan sus enfermedades o procesos de curación: expresiones corporales, sensaciones, sonidos, dibujos, objetos físicos, etc.

El uso de la metáfora autógena puede ser particularmente conveniente en enfermedades "funcionales o relacionadas con el estrés", aquellas en las que no se ha identificado ningún microorganismo específico como fuente de degradación fisiológica.

Esta categoría de disfunción incluye tanto problemas de salud importantes como enfermedades cardiovasculares, algunas formas de cáncer y las denominadas enfermedades autoinmunes, como también aquellos que son menos catastróficos, como úlceras gástricas, muchas afecciones alérgicas, síndromes miofaciales, migrañas y PMS. Se estima que entre el 50 y el 80 por ciento de todas las enfermedades físicas que requieren atención médica están relacionadas con el estrés o son de naturaleza funcional".

#### Descripción de los síntomas

Las personas a menudo usan espontáneamente una metáfora en una conversación para describir sus síntomas. La Dra. Sheila Stacey dice: "Mis pacientes describen clásicamente el dolor con metáforas como hacer nudos, apretar, apuñalar o arder. Descubrí que los pacientes con cáncer usan metáforas particularmente vívidas: "Me está destruyendo poco a poco" o "Tengo miedo porque se propaga muy rápido".

Además del uso espontáneo de metáforas para describir sus síntomas, los clientes pueden beneficiarse de las técnicas de obtención y revelación de metáforas. En estos casos, es importante que el facilitador utilice un lenguaje "claro" porque de esa manera no contamina la experiencia del cliente con sus propias preferencias (a menudo inconscientes) por ciertos tipos de metáforas.

Al enseñar un curso de Lenguaje saludable a un grupo de enfermeras especializadas en esclerosis múltiple, informaron que sus pacientes a menudo tenían dificultades para describir la naturaleza extraña de sus síntomas. Sugerimos que les preguntaran: "Cuando es difícil describir los síntomas, ¿cómo se ven"? Esta pregunta invita al paciente a utilizar una metáfora para describir las cualidades y características de su experiencia subjetiva de la enfermedad.

Cuando las enfermeras hicieron esta pregunta, obtuvieron respuestas como "Es como hormigas corriendo por todo mi cuerpo" y "Es como alambre envuelto como queso derretido alrededor de mis piernas".



## METÁFORAS CURATIVAS

### Modelado, salud, sintomatología y soluciones

Por Penny Tompkins y James Lawley

18

Preguntas más claras como "¿Hay algo más sobre (la metáfora del paciente)?" o "¿Y qué tipo de (la metáfora del paciente) es esta?" animaba a los pacientes a describir estas extrañas sensaciones en detalle. Las enfermeras se sorprendieron de lo aliviados que se sintieron estos pacientes cuando pudieron explicar sus síntomas de esta manera. Algunos pacientes dijeron que era la primera vez que sentían que alguien realmente entendía lo que era experimentar su enfermedad.

#### Metáforas evolucionadas

A través del Modelado Simbólico, el conflicto, desequilibrio o enfermedad inherente a la metáfora del cliente encuentra su propia solución de forma inesperada y orgánica.

Cuando esto sucede, el individuo suele experimentar un cambio correspondiente en sus síntomas; a veces inmediatamente, a veces en los siguientes días o semanas. A continuación se muestran dos ejemplos.

#### "Nieve en la cima de la montaña estéril"

Una dermatóloga que usa el modelado simbólico, la Dra. Justina Cladatus, informa: "Uno de mis pacientes tenía un problema de alopecia areata (caída del cabello). Su metáfora inicial de sus síntomas fue una montaña árida con nieve en la cima. Cuando se desarrolló el proceso, se encontró atado a una pared con una cuerda marrón en una habitación oscura con piso de cemento y una pequeña ventana enrejada.

Su metáfora evolucionó hasta encontrarse junto a un pozo blanco situado en un hermoso valle lleno de flores amarillas y vegetación verde. El pozo era una fuente de agua dulce. Mientras tanto, la nieve se derritió y la montaña se convirtió en una pequeña colina con árboles creciendo en ella. ¡Y su cabello comenzó a ponerse negro! "

#### "Los conejitos y las zanahorias cancerígenas"

Peter Hettel fue diagnosticado con cáncer de seno. Después de la cirugía, su cáncer regresó y, por lo tanto, recurrió a enfoques alternativos, incluida la PNL. En otro ejemplo de la naturaleza individual de la metáfora, Peter descubrió que sus células inmunitarias blancas eran como "conejitos que se dan un festín en un campo de zanahorias naranjas cancerosas, lo que aumenta su energía y apetito sexual, por lo que tienen más sexo y más conejitos que ellos". tenía hambre y comía más "

Una mañana se dio cuenta, para su sorpresa, de que no tenía suficientes zanahorias para todos tus conejos! Unas semanas más tarde, literalmente había escupido su tumor. Su médico dijo: "Era como si su cuerpo hubiera rechazado un objeto extraño, como el rechazo de un trasplante, en realidad expulsado de su cuerpo. No puedo responder por eso "

#### Para concluir

Solíamos pensar que la mente no tenía ningún efecto sobre el cuerpo. Ahora, hasta el médico más tradicional admite que la mente y el cuerpo están vinculados y que los cambios en uno afectan al otro. Es posible ir aún más lejos y reconocer que la mente y el cuerpo son simplemente expresiones diferentes de la misma unidad, y que toda enfermedad es una enfermedad de la mente y el cuerpo, y que toda curación es una curación de la mente y el cuerpo. El modelado simbólico, el lenguaje claro y la metáfora autógena forman un proceso congruente para trabajar con los síntomas de la mente y el cuerpo.

## DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

19

### La paz de saberse en el lugar exacto Cuento de Jorge Bucay

Cuentan que en un monasterio situado en un valle de alguna región de China había un monje en extremo dedicado.

Trabajaba duramente día a día para incorporar los preceptos de la vida Zen y las enseñanzas de sus maestros.

Se esforzaba de forma constante en mejorar: leía y releía las parábolas que le habían indicado sus maestros intentando comprender a fondo su significado, buscaba resolver los intrincados koan (esas historias paradójicas o crípticas de la tradición Zen) y cumplía al pie de la letra con los preceptos establecidos para la vida de un monje.

Sin embargo, si bien había avanzado en su camino de superación personal, el último escalón, el satori, la iluminación, se le escapaba.

No conseguía llegar a ese estado de paz que otros monjes le relataban y sobre el que tanto había leído.

Había oído hablar de un viejo y sabio maestro que vivía en un pequeño templo ubicado más arriba en la montaña, allí donde las nieves nunca se derriten, y, como no sabía qué más podía hacer, decidió emprender el viaje.

Preparó entonces unas pocas cosas, un atuendo de abrigo que le sirviera para afrontar el frío de las cumbres, y partió.

Luego de una ardua travesía, divisó, perdido entre la blancura del lugar, el pequeño templo. Al llegar, el viejo maestro lo recibió con una taza de té caliente y le preguntó qué lo había llevado hasta allí.

El joven monje le contó entonces todos los esfuerzos que hacía y cómo la paz interior se le escapaba una y otra vez.

El maestro permaneció en silencio un largo rato. De pronto, por las ventanas del templo comenzó a verse caer una suave nevada.

“Ven conmigo”, propuso el maestro. Se levantó, salió del templo y caminó unos metros más hasta detenerse en plena ladera de la montaña.

“Mira bien los copos de nieve», le dijo el maestro haciendo un amplio gesto con el brazo para indicar los copos que caían lentamente a su alrededor.

“Míralos. ¡Qué sabios son! Cada uno cae exactamente en su lugar”.

Luego volvió a quedarse en silencio, y *dicen que allí, viendo caer cada copo de nieve, el monje dedicado se sintió finalmente en paz.*

