



RED
Latinoamericana
de PNL



LA MAGIA CONTINÚA

Revista Digital de libre Distribución

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

E-book 84

www.redpnl.net

LA MAGIA CONTINÚA ÍNDICE

E-book Nro. 84 - COPYRIGHT ® RED L. DE PNL

Solamente en la práctica es posible aprender PNL.
Nadie puede aprender PNL con solo leer libros. MICHAEL HALL

LA MOTIVACIÓN

El apetito por eso que deseo

Por Robert Dilts

Pág. 1 a 3

EL MODELADO Y EL PANORAMA SOCIAL

Buscando respuestas ...

Por Jacques Lacroix

Pág. 4 a 5

LA INTENCIÓN POSITIVA EN EL APRENDIZAJE

Del libro "Te veo hij@"

De Mayté Galiana

Pág. 6 a 9

DISPOSICIONES CORPORALES Y EMOCIONALES

EL PASO A PASO DEL CAMBIO

POR MARCEL GENESTAR

Pág. 10 a 15

LA ENFERMEDAD DE ESTAR SIEMPRE OCUPADO

ENTRENANDO EL ARTE DE PARAR

POR LAURA SZMUCH

Pág. 16 a 17

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

Tres historias cortas. Cuentos sufís de Idries Shaw

Pág. 18

Textuales de STEVE ANDREAS

Toda nuestra experiencia es una secuencia de pequeños eventos, que nunca termina, donde uno lleva al otro en rápida sucesión.

Nosotros realmente no tenemos "experiencias" o "problemas" o "soluciones", en realidad, nosotros estamos "experimentando", "metiéndonos en problemas" y "solucionando".

Cuando alguien dice que tiene un "problema" en una relación, está aislando un evento pequeño dentro de una secuencia mayor y pensando en ello como si fuese una "cosa" fija. Cuando yo le respondo que "entiendo que hay algún aspecto de su relación con la otra persona que a usted no le gusta", mis palabras son una invitación a comenzar a pensar en ello como un cambio en proceso, más que considerarlo como algo fijo que no cambia.

Cuando alguien piensa en un problema, usualmente tiene una imagen fija como representación del mismo. Simplemente pidiéndole que permita que la imagen se convierta en una película del evento, se puede lograr una intervención profunda, porque esto recuperará la secuencia completa de la cual el "problema" es solo una pequeña parte.

La película tendrá mucha más información que la imagen fija, y a menudo esta información será muy útil para alcanzar una solución. Y desde que la imagen en movimiento está moviéndose y cambiando, es mucho más fácil introducir cambios útiles adicionales que si se mantuviera como imagen fija.



LA MOTIVACIÓN

El apetito por eso que deseo

Por Robert Dilts

La motivación se define generalmente como la "fuerza, estímulo o influencia" que mueve a una persona u organismo a actuar o reaccionar. Según el Diccionario Webster, la motivación es "el carácter psicológico que estimula a un organismo a actuar" o "la razón de la acción".

Por tanto, la motivación se relaciona con el proceso interno que "mueve, empuja, induce o incita" a una persona a hacer las cosas que hace. Es "la llamada a la acción" que nos anima a iniciar comportamientos en el mundo que nos rodea. Las "necesidades, impulsos y deseos" suelen citarse como razones internas de nuestro comportamiento.



Los "incentivos, recompensas y refuerzos" se consideran motivaciones derivadas de fuentes externas.

Una de las teorías más antiguas de la motivación fue propuesta por el filósofo griego Aristóteles. Aristóteles postuló que la motivación era el resultado de una función de "apetito" que operaba siempre con respecto a algún resultado o propósito. Según Aristóteles, este "fin" fue proporcionado o creado por los procesos de pensamiento de percepción, memoria o imaginación continua.

En opinión de Aristóteles, era el "bien real o aparente" de alguna consecuencia esperada, o la imagen de "lo que está por venir" originada en "referencia a lo que es el presente", lo que estimulaba al organismo activo a perseguir (si es positivo) o evitar (si es negativo).

Sigmund Freud propuso el "principio del placer" como principal mecanismo de motivación. Según Freud, los organismos se ven impulsados a "buscar experiencias placenteras" y "evitar el dolor", una noción que refleja claramente el concepto de "apetito" de Aristóteles.

Las teorías cognitivas modernas de la motivación también reflejan el modelo de Aristóteles, postulando que la motivación se deriva principalmente de mapas cognitivos internos o "expectativas" de las posibles consecuencias de diferentes acciones. De acuerdo con la perspectiva cognitiva, las expectativas sobre los resultados proyectados de la propia conducta son la principal fuente de motivación. Desde este punto de vista, cómo se sienten las personas y qué hacen depende de los valores a los que dan importancia y de las causas que atribuyen a las consecuencias esperadas.

Las expectativas "positivas" sólidas, por ejemplo, pueden empujar a las personas a hacer un esfuerzo adicional con la esperanza de lograr algún resultado deseado. Las consecuencias esperadas que se perciben como "negativas", por otro lado, conducirán a la evitación o la apatía.

Además del dolor y el placer, las "necesidades" y los "impulsos" también están asociados con la motivación. Desde la perspectiva de la teoría de sistemas, por ejemplo, la necesidad de que un sistema mantenga el equilibrio o la homeostasis se considera una de las fuentes fundamentales de motivación en los organismos.

Según la cibernética, la desviación de un estado deseado conduce automáticamente a medidas correctivas para intentar recuperar el estado. La conducta de "búsqueda de alimentos", por ejemplo, estaría motivada por el "hambre" que se produce como resultado del desequilibrio psicológico creado por algún grado de privación de alimentos.

A diferencia del arco reflejo, el paradigma estándar de la PNL para el aprendizaje y la motivación es TOTS (que significa Testa-Opera-Testa-Sai).

El modelo TOTS (Miller, Gallanter y Pribram, 1960) combina la noción de Aristóteles de que el "apetito" se dirige hacia un fin con el concepto cibernético de bucles de retroalimentación de autocorrección. El modelo TOTS asegura que este comportamiento esté dirigido a un objetivo (teleológico) en lugar de estar dirigido a un estímulo (determinista), como propone el arco reflejo.

LA MOTIVACIÓN

El apetito por eso que deseo

Por Robert Dilts

2

Las distinciones TOTS definen los elementos básicos de un ciclo de retroalimentación dirigido a un objetivo y, a menos que se cumplan ciertas condiciones definidas por la "prueba", la persona continuará "operando" para tratar de cumplir con estas condiciones.

De esta forma, la "motivación" es el resultado o condición a alcanzar, no un refuerzo externo. No se requiere "impulso", "refuerzo externo" u otra explicación adicional.

La autocorrección, que ocurre en la naturaleza, es una parte integral de cualquier vida saludable o sistema de autoorganización.

Otro aspecto importante de la motivación en la PNL se relaciona con los patrones del metaprograma. Las distinciones de metaprograma se refieren a los estándares de nivel superior relacionados con TOTS, es decir, la forma en que se establecen y acceden los objetivos, y la forma en que se seleccionan las operaciones y las respuestas en un intento por lograr esos objetivos.

La fase de meta o "prueba" de TOTS, por ejemplo, puede configurarse para representar tanto el estado que la persona quiere lograr como el estado que busca evitar. El estado objetivo se puede representar en términos de una visión, una construcción lógica, acciones o un estado emocional; y puede surgir de recuerdos pasados o de construcciones que proyectan futuros posibles. También puede ser un intento de mantener un estado presente continuo. La meta y su logro pueden distribuirse en términos de un período de largo o corto plazo, y así sucesivamente.

La "jerarquía" de "valores" o "criterios" de una persona, por ejemplo, tendrá una gran influencia en la forma en que esa persona actúa en el mundo. La jerarquía de valores se relaciona con el grado de importancia o significado que una persona encarna en diversas acciones y experiencias. Un ejemplo de una 'jerarquía de valores' sería una persona que valora las 'relaciones' más que los 'logros'. Tal persona tiende a poner sus relaciones "en primer lugar". Probablemente estructura su vida para mantener buenas relaciones en lugar de completar tareas y metas. Una persona cuya jerarquía de criterios pone el 'logro' por encima de las 'relaciones' actúa consistentemente con diferentes prioridades. Puede sacrificar sus relaciones para lograr el éxito.

En un nivel práctico, la PNL reúne todas estas influencias en la motivación para identificar y crear las estrategias de motivación particulares que se pueden usar para ayudar a una persona a inspirarse o impulsarse de manera más efectiva hacia metas y objetivos particulares.

Estrategias de motivación

Las estrategias de motivación son una de las siete categorías de estrategias básicas identificadas por la PNL. Los otros son: memoria, aprendizaje, creatividad, decisión, realidad y creencia (o persuasión). Las estrategias de motivación se relacionan con la secuencia de pasos y operaciones cognitivas por las que pasan las personas para inspirarse a hacer todo lo necesario para conseguir lo que quieren.

Las estrategias de motivación son similares a los procesos que implican un ensayo mental, como Generador de nuevos comportamientos y Puente hacia el futuro, aunque difieren en aspectos importantes.

Tanto el ensayo mental como las estrategias de motivación implican el uso de la imaginación y la visualización. Sin embargo, el objetivo principal del ensayo mental es preparar su propia imaginación para reaccionar y comportarse de la manera que desee en algunas situaciones en el futuro.

Las estrategias de motivación son formas de estimularse o impulsarse hacia un sueño, meta u objetivo. La motivación, por ejemplo, puede ser necesaria para que alguien pase por un ensayo mental de todos modos.

LA MOTIVACIÓN

El apetito por eso que deseo

Por Robert Dilts

Una forma en que la PNL aborda tales conflictos entre las consecuencias a corto y largo plazo es mediante el uso de líneas de tiempo y "contexto como si" para crear el "pronóstico de lo que está más lejos en el tiempo". Esto implica utilizar la visualización y crear una experiencia futura asociada.

Además de ayudar a crear expectativas positivas, las estrategias de motivación son procedimientos que ayudan a las personas a movilizar y dirigir sus propias fuentes internas de motivación.

Las estrategias de motivación generalmente se forman en torno a valores fundamentales o "criterios".

Para comprender nuestros propios valores y criterios, consideremos por un momento la siguiente pregunta:

"¿Qué te motiva en general?"

"¿Que te inspira?" "

¿Qué te mueve a la acción o qué te hace levantarte de la cama por la mañana?"

Las posibles respuestas serían:

- Éxito
- Felicitar
- Reconocimiento
- Amor y aceptación
- Tener una meta para algo que quiero (una casa, un cuerpo delgado, un trabajo, una causa, etc)
- Hacer una diferencia en el mundo

Estos son ejemplos de "criterios" o "valores" que forman la base de las estrategias de motivación de las personas.

Por supuesto, la siguiente pregunta a formular sería:

"¿Cómo saber si algún comportamiento o consecuencia se ajusta a un criterio o valor en particular?"

La PNL llamaría a estas condiciones sus "equivalencias de criterios" o "evidencia". Por lo general, estos se basan mucho más en lo sensorial que en sus propios valores o criterios, y pueden verse influenciados por las diversas cualidades sensoriales de una experiencia.

Considere las formas en que sus percepciones sensoriales influyen en su grado de motivación.

Piense en un anuncio de televisión que, por ejemplo, le hizo desear tener el producto anunciado.

¿Qué había en el anuncio que te hizo querer salir y comprar el producto? ¿Fue el color, el brillo, la música, las palabras, el tono de voz, los movimientos, etc.?

Estas características particulares se conocen como "submodalidades" en PNL y, a menudo, juegan un papel importante en las estrategias de motivación de las personas.



EL MODELADO Y EL PANORAMA SOCIAL

Buscando respuestas ...

Por Jacques Lacroix

En PNL utilizamos mucho el concepto de “modelado”. Por cierto, también es un término que tiene mucho que ver con el Modelo del Panorama Social. Podemos decir que fue precisamente el modelado lo que, entre otras cosas, dio forma al modelo citado. Aunque ya veremos de qué manera.

Pero para comenzar, tendríamos que tener o hacernos una idea de qué es el modelado. En ese sentido, en una conferencia que dio en Berlín en el año 2010 un psicólogo clínico de esa misma ciudad, el Sr. Wolfgang Walker, quien junto al Dr. Lucas Derks (Países Bajos) y el Dr. Walter Ötsch (Austria) fundó el “International Laboratory for Mental Space Research” (Laboratorio Internacional para la Investigación del Espacio Mental), dijo lo siguiente:



“ . . . en Hamburgo di una conferencia sobre modelado, en la que también expuse que en principio, el modelado en realidad no estaba claramente definido ni comprendido dentro de la PNL, sobre todo, porque tanto Bandler como Grinder nunca dijeron cómo se hacía. En todos los libros siempre se dice que (la PNL) se basa en el modelado, pero en realidad no había ningún método. Lo más conocido que existe es de Robert Dilts. Pero Robert Dilts también firmó un papel en el que afirmaba que lo que él hacía no era realmente modelado de PNL A lo que quiero llegar es que la definición más conocida es la de John Grinder, que dice que la PNL es el modelado de la excelencia lo que básicamente significa que tengo personas, me busco aquella que tiene características sobresalientes y me fijo en las diferencias que hay entre ésta y el promedio. Es decir, que estoy realizando una clasificación por diferencias. Es un punto de vista determinado, una forma particular de filtrar información.”

Por otro lado, según podemos leer en el libro “Paisajes Sociales, Familiares y Espirituales —el Modelo del Panorama Social y su aplicación (terapéutica) en las relaciones humanas—” del Dr. Lucas Derks (2017), el modelado es una técnica de observación precisa de la experiencia subjetiva de determinadas personas para enseñarle esas habilidades mentales a otros, tal y como la realizaron en su forma inicial Bandler y Grinder en los albores de la PNL. De esta manera, en su acepción clásica, el modelado consiste en un examen meticuloso de los patrones de pensamiento de una persona experta (Derks, 2017). Finaliza, cuando los patrones son lo suficientemente claros para ser impartidos a otras personas, que deberían obtener resultados similares a los de la persona experta como resultado final de este proceso.

El método primordial utilizado fue la *introspección*, aunque podemos decir que en este tipo de investigaciones sigue siendo así. A su vez, es interesante saber que la introspección como tal fue duramente criticada en su época por los conductistas como Pavlov, Tillman, Watson y Skinner, pues la consideraban “no científica” (Derks, 2017). ¿Será que lo que algunas personas consideran “científico” o “no científico” suele coincidir más con alguna corriente de pensamiento o interés imperante en el momento que con la realidad en sí misma?

Pero volviendo al tema del modelado, si miramos hacia atrás, nos damos cuenta que “la introspección es el único método que nos acerca al pensamiento inconsciente”, según lo expresa el Dr. Derks. También encontramos que en este tipo de bibliografía se suele hablar de cognición inconsciente.

Habiendo llegado hasta aquí, vemos que ya tenemos dos pistas acerca de lo que es el modelado de PNL como tal.

Un método de observación que filtra la información enfocándose en las diferencias (“Sobresaliente o Experto vs. Promedio”)

Un método que se basa primordialmente en la introspección, con el fin de poder acceder a los patrones de pensamiento o cognición inconsciente.

Ahora bien, al comienzo de este artículo se dijo que el modelado fue uno de los ingredientes fundamentales que dio forma al modelo del Panorama Social, por expresarlo de otra manera. No obstante, el enfoque que el Dr. Lucas Derks utilizó, no fue el de centrarse en las diferencias, sino justamente en lo contrario: en las similitudes.

EL MODELADO Y EL PANORAMA SOCIAL

Buscando respuestas ...

Por Jacques Lacroix

5

En términos de PNL puede explicarse de la siguiente manera: sabiendo que existe una estructura de pensamiento denominada “Modo de comparación” que consta de las intenciones cognitivas (en PNL más conocidas como metaprogramas) “Similitudes”, “Similitudes con excepciones”, “Diferencias con excepciones” y “Diferencias”, el gran paso innovador del Dr. Lucas Derks fue el de centrarse en las “Similitudes”, es decir, en utilizar un punto de vista nuevo, un modo diferente de filtrar la información. Dentro de la misma estructura de pensamiento, optó por el metaprograma “Similitudes”.

Esto, que suena a teoría abstracta, en la práctica es mucho más sencillo de entender, pues lo que cambia es solo el modo de hacer(se) preguntas. En vez de preguntar “¿Qué diferencia hay entre una persona sobresaliente (en un área determinada) y el común de la gente?”, el interrogante pasa a ser “¿Qué tenemos todos en común, por el simple hecho de ser humanos, que nos permitió sobrevivir hasta el presente?” O alternativamente: “¿Qué tenemos todos los seres humanos que nos hace capaces de operar/funcionar/desenvolvemos/relacionarnos en este mundo?”.

Por otro lado, en PNL también se postula que cada uno elige la mejor opción que tiene a su disposición (desde su percepción subjetiva) en un contexto, momento y lugar determinados para su propia supervivencia, más allá de que luego esa elección resulte acertada o no. A la vez, aún teniendo cada individuo una estrategia diferente, es decir, utilizando opciones diferentes para afrontar los retos que el entorno le plantea, el hecho es que cada uno ha llegado hasta el presente aún sin contar con habilidades extraordinarias. Da igual cuán “extraordinario” o no se es. Es evidente que todos tenemos algunas capacidades en común que nos permiten movernos, orientarnos y desarrollarnos en este mundo físico, tridimensional, material. Como si se tratase de un sistema operativo básico y necesario para nuestra supervivencia en este plano de existencia. Y de eso se trató cuando el Dr. Lucas Derks inició sus investigaciones. Utilizó el mismo método de modelado de la PNL (la introspección), pero no lo aplicó con personas extraordinarias, sino con . . . ¡cualquier persona!

Dado que se trataba de una forma diferente de modelar, le dio el nombre de “modelado de poblaciones” (“Population modeling” en inglés). Y esta forma de modelado le permitió acceder, metafóricamente hablando, al “sistema operativo” mental humano. Es una de las razones por las que el Modelo del Panorama Social nos resulta tan intuitivo y accesible, a la vez que los efectos de su aplicación práctica a través de las innumerables técnicas que ofrece (más de 60) sean tan rápidos, efectivos y duraderos. Siguiendo con la metáfora, estamos interviniendo en el sistema operativo directamente.

También es importante señalar aquí, que además de este enfoque innovador en la forma de hacer modelado, otro ingrediente determinante de este modelo fue el del paradigma subyacente: el espacio como primer principio de organización de la mente. Precisamente un concepto sobre el cual ya escribí en varias de las publicaciones previas.

Con todo lo expuesto hasta aquí, podemos decir tranquilamente que desde un punto de vista metaestructural, el modelo propuesto por el Dr. Lucas Derks es *PNL*, pues comparte sus características principales:

- Utiliza el **modelado**
- Tiene **aplicación** práctica
- Es **entrenable**

Por otro lado, también podría argumentarse que *no es PNL* en un sentido clásico, ya que el modelado que realiza es diferente, y por ende no se corresponde con el “modelado de la excelencia” según reza la definición dada por Grinder. Pero entonces, ¿en qué quedamos? ¿Es o no es PNL? La respuesta es sencilla si lo enfocamos desde un lugar de evolución o de desarrollo. Como toda innovación, como toda evolución, evidentemente no puede ser igual o mantener exactamente las mismas características que tiene la disciplina a partir de la cual se desarrolló. No hay evolución, innovación ni desarrollo, si todo se mantiene igual. Y vimos que no es el caso.

Por lo tanto, se puede hablar de un modelo que representa una evolución o una innovación a partir de la PNL sin lugar a dudas. Según dice el propio Dr. Lucas Derks, “el Modelo del Panorama Social no existiría, si no hubiese existido la PNL”. Un buen cierre para este artículo, ¿verdad?

¡Un abrazo espacial!

Jacques Lacroix. Consultor y Formador de Panorama Social

LA INTENCIÓN POSITIVA EN EL APRENDIZAJE

Del libro "Te veo hij@"

De Mayté Galiana

Una pequeña historia: ¿Todos pintamos igual?

"Hasta nuestra sombra tiene su intención positiva para nuestro crecimiento"
María Máñez

Mi madre estaba pintando la balaustrada. Se acercaba la romería para la subida de la Santa al castillo de la Mola y muchas personas del pueblo pasarían delante de la casa. Para ella, era muy importante que todo estuviera perfecto y reluciente a simple vista. Era un día especial, donde lanzábamos pétalos de flores cuando nuestra querida patrona, Santa María Magdalena, pasaba hacia su morada por debajo del mirador. El olor a flores pisadas se unía a los saludos de los conocidos y al murmullo de la gente que caminaba rápido para llegar a la cima.

Su forma de pintar era muy peculiar.

Empezaba mojando el suelo con la fregona, para que las gotas se pudieran limpiar fácilmente. Metía la brocha en el bote de pintura y, casi sin escurrir, la pasaba por todo muy deprisa, volvía a fregar el suelo y se precipitaba hacia la columna siguiente.

Mi forma de pintar era distinta: primero, me dedicaba a limpiar la balaustrada a fondo (usando, incluso, agua a presión); luego, ponía papeles alrededor de ella, para pasar seguidamente a rellenar las zonas rozadas y luego pintarla entera con varias pasadas cortas.

Las dos realizábamos la tarea de pintar. Pero ¿lo hacíamos de igual forma?

Intenciones diferentes para la misma acción: pintar

Nuestro motor, nuestro punto de atención interno, lo importante, era muy diverso para cada una de nosotras. Teníamos diferentes motivaciones, que nos llevaban a acceder a comportamientos totalmente dispares.

Su Intención positiva era «Aprobación y Reconocimiento» al ser contemplada su casa y su persona. Sus acciones iban destinadas a dedicarle poco tiempo al mirador y un buen rato a tostarse con el sol de la tarde. Esperaba palabras de halago para su casa y su apariencia. Todas sus acciones eran útiles para minimizar el esfuerzo y maximizar el resultado esperado por ella.

Mi cuidado al detalle y a la terminación estaba secundado por sentir «Satisfacción» interna de un trabajo bien hecho y «Aceptación» de mi madre. Para mí, era primordial el acabado; lo que pensarán los demás y mi aspecto para ese día ¡estaban tan lejos de mi atención! Sin embargo, era trascendental que mi madre apreciara mi esfuerzo en el trabajo bien hecho.

De ahí que su disposición fuera diferente a la mía. La Intención positiva nos llevaba a elegir acciones dispares para lo que en teoría debía ser igual: pintar. Había momentos de tensión y discrepancias. Ella me decía que yo era «muy lenta» pintando y que debía poner más garbo en mi forma de moverme. Y yo pensaba que ella era «excesivamente rápida» y que un poco de miramiento haría que yo no tuviera que reparar su parte».

Pensamiento: Hay que pintar

Mi madre

Intención positiva: Aprobación y Reconocimiento.

Comportamientos: brochas rápidas y con mucha pintura para cubrir con una sola pasada, pasar fregona antes para obtener suelo mojado. Movimientos rápidos y sin repetir.

Resultado: Tres cuartos de hora de trabajo, balaustrada mejor de lo que estaba y tiempo para tomar el sol. El suelo con algunas manchas, pero muy poco apreciables.



LA INTENCIÓN POSITIVA EN EL APRENDIZAJE

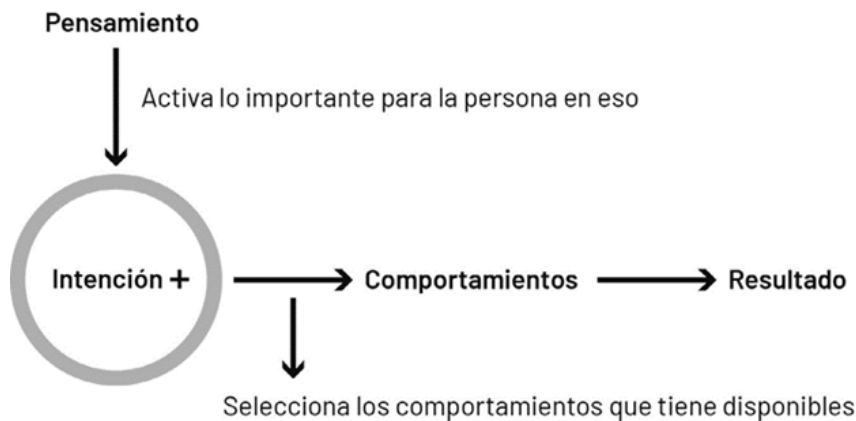
Del libro "Te veo hij@"
De Mayté Galiana

Yo

Intención positiva: Satisfacción y Aceptación.

Comportamientos: movimientos más lentos, primero de observación y marcar puntos más dañados, brochazos cortos y sin tanta pintura. Me quedaba mirando cómo la brocha se cogía a la superficie y observaba los cambios de color que me avisaban de que todo iba a quedar uniforme.

Resultado: Todos los rincones homogéneos. Mi parte del mirador impemable. Una tarde entera de trabajo. Suelo limpio.



Buscando la Intención

¿Son aspectos deseables el Reconocimiento, la Aprobación, la Aceptación y la Satisfacción?

Buscando mi Satisfacción interna, logré reproches de mi progenitora por mis actuaciones que ella veía como «eres lenta». Mis pautas para encontrarme con la Satisfacción de un trabajo bien hecho me alejaban de la Aceptación de mi forma de funcionar. ¿Veía ella mi intención? ¿Se daba cuenta que yo hacía las cosas buscando algo bueno para mí?

Claramente: ¡No! Leía mi lentitud y observación al tema como falta de ganas. Lo que para mí era dedicación al buen hacer, ella lo vivía como una pérdida de tiempo; ¿para qué dedicar parte de las horas de sol?

Mi madre quería que yo hiciera las cosas desde su misma dirección, que para ella era la única verdadera. Puso mucha energía intentando cambiarme.

Su intención positiva: que me fuera bien en la Vida, que fuera como ella. Con el tiempo y leyendo mis libros, ha conectado desde otra perspectiva con mi esencia. Ahora se da cuenta que me ha ido bien. Cuando está en casa con nosotros me dice que le gusta verme con mi sonrisa disfrutando de las pequeñas cosas.

¿Cuántas veces ves las conductas de tus hijos como inadecuadas? ¿Te has parado a pensar que tienen una Intención positiva? ¿Tu interpretación se acerca a lo que ellos están viviendo? ¿Dar la vuelta a esas acciones es sustituir lo que hacen o también quieres reemplazar su Intención? ¿Es necesario cambiar a tus hijos? ¿Es lo que hacen lo que no te convence o son ellos como personas?

¿Y si aceptas sus intenciones y les enseñas alternativas a lo que hacen para que sus resultados sean más útiles y efectivos? ¿Cómo será entrenarlos en esas nuevas opciones si conectas con aquello que es importante para ellos? ¿Cómo se fortalecerá su espíritu?

¿Para qué la Intención positiva?

«Todo comportamiento tiene una Intención positiva»
Virginia Satir

LA INTENCIÓN POSITIVA EN EL APRENDIZAJE

Del libro "Te veo hij@"

De Mayté Galiana

¿Qué te lleva a hacer eso que haces? ¿Qué buscas desde tu ser más profundo? ¿Qué es esa energía tan potente que hace que todos tus músculos se pongan en movimiento, en acción hacia eso que buscas? Es tu Meta-objetivo, lo que consigues si logras lo que te has propuesto, por pequeño que sea. Tu motivación es el movimiento constante para dar sentido a tu Vida.

«Eso es la Intención positiva. Es la dirección de algo que realmente es importante en ti»



Imagínate una espiral que va creciendo. Empieza con la sucesión de sus espiras. Cada una de ellas es un día que se encadena con el siguiente. Aunque se repitan las historias, ocupas otra parte de la espiral. Cada día eres una persona renovada diferente a la del día anterior: los sucesos cotidianos van transformándote. Cuando la espiral fluye, avanzas espiritualmente.

Siempre hay una intención para ese movimiento. Conectar con eso es conectar con la Intención positiva.

«La Intención positiva es el impulso para conseguir algo deseable»

Quizás si fuéramos más conscientes de cada vibración interna, de cada pulso de nuestro ser, seríamos capaces de rectificar el comportamiento cuando el resultado no es el deseable o el esperado.

La Intención positiva es lo que buscas en cada momento y que es importante para ti. Hasta la postura que tienes al leer el libro o el e-book tiene una intención positiva; buscando concentración, descanso, comodidad... yo no sé esa postura que tienes ahora mismo que intención tiene ¿te lo puedes contestar? Igual no; habitualmente, no somos conscientes de que todo lo hacemos buscando algo bueno para nosotros.

«Las Intenciones de tus hijos pueden ser muy diferentes a las que te imaginas»

¿Cuántas veces catalogas lo que hacen tus hijos sin tener en cuenta «para qué» actúan de esa forma? ¿Indagas sobre el inicio de sus comportamientos? ¿Para qué lo hacen? ¿Qué buscan haciendo eso? ¿Quieres entender por qué ha hecho eso? Quizás, sencillamente, acercarte a su Intención positiva te dé muchas pistas. Quizás es más fácil aceptar que su Intención genera los comportamientos que está llevando a cabo.

¿Qué intención positiva tiene una niña de 4 años invitando a sus amigos de clase a una fiesta de pijamas por Halloween sin contar con sus padres para darles un susto?

¿Qué intención tiene tu hijo cuando te oculta la verdad sobre algún asunto? ¿Protección? ¿Seguridad? ¿Evitar un disgusto? ¿Puede estar pensando en tu tranquilidad? ¿Qué intención tiene tu hija, tu hijo en el evento que hay ahora en tu cabeza?

*«Deja de preguntarte ¿por qué lo hace?
Quizás preguntarte ¿para qué?
te acerque a su verdadera intención»*

La Intención positiva está conectada a un Valor. Marca la dirección hacia la que van tus hijos para conseguir lo que es importante para ellos.

Su aporte es valioso, independientemente del resultado y de lo adecuado del comportamiento elegido. El comportamiento del chaval del bulevar no invalida su curiosidad. La forma de tratar la enfermedad, no invalida la atención de María a su hijo.

«Respetar la Intención positiva es respetar sus Valores, su dirección»

Reconociendo la Intención

¿Es fácil reconocer la Intención de tus hijos? ¿Te has detenido a pensar en tus Intenciones positivas? Pues a entrenar. Cuanto más las veas, cuanto más sientas tus verdaderas intenciones, más cercana será la idea de que los otros también tienen sus Intenciones positivas.

LA INTENCIÓN POSITIVA EN EL APRENDIZAJE

Del libro "Te veo hij@"

De Mayté Galiana

¿Cómo vas a poder ponerte en la piel de tu hija, de tu hijo sin reconocer que tienen sus propias Intenciones positivas? Porque no se trata de que tú supongas su Intención.

La propuesta es poder vivir desde la posición de tu hija, de tu hijo, acercarte al máximo a sentir su experiencia. Sí, efectivamente, vas a entrar en su piel para vivir eso desde su perspectiva.

Sí, es una interpretación como la copa de un pino o más grande. Pero te aseguro que cuando lo vivas verás lo alejada que está su Intención de lo que interpretabas antes de hacer el ejercicio... sin ponerte en su piel. Es una forma de acercarte a su realidad, a cómo vive eso que quieres trabajar... Y curiosamente cuando se hace este ejercicio de reconocer las Intenciones positivas... pasan cosas. ¿Qué cosas? Acontecimientos diferentes a los que iban ocurriendo, que abren ventanas de aire fresco para conectar de otra forma. ¿Te animas a ampliar tu Mapa?

«Descubrir la Intención positiva de tus hijos es la puerta a nuevas aventuras para el aprendizaje con ellos»

Encontrar la Intención positiva a través del comportamiento

Los comportamientos y los ambientes pueden ser muy variados. Cuantos más tengamos disponibles, más oportunidades de éxito en todas las situaciones que se nos pueden presentar.

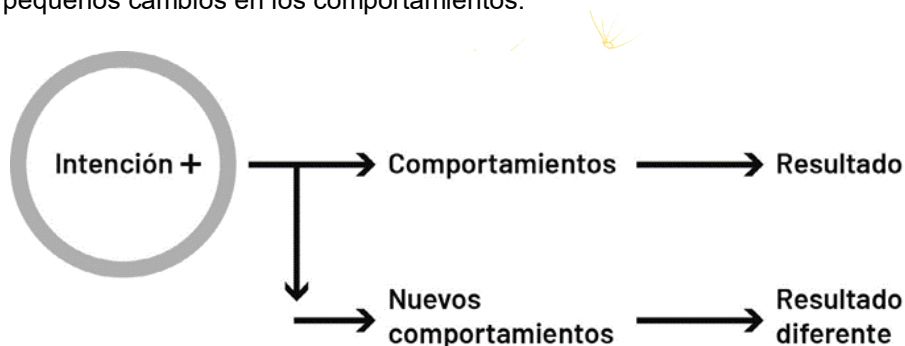
Para conseguir aquello que es importante para nosotros, usamos los comportamientos que tenemos muy entrenados y, por tanto, más disponibles.

«Una persona realiza la mejor elección entre aquellas que le parecen posibles»
Virginia Satir

No siempre las acciones que realizas son las adecuadas para un resultado óptimo. ¿Invalida tu intención que las acciones o el resultado no sean lo que buscabas?

Sí, es verdad que quizás algunos comportamientos de tus hijos no son adecuados. ¿Y si les enseñas nuevas formas de hacer, respetando su Intención positiva? ¿Y si te acercas a ellos desde su Intención? ¿Aceptarán mejor tus propuestas de mejora?

En vez de cambiar a tus hijos, empieza por hablarles desde su Intención positiva y será posible hacer pequeños cambios en los comportamientos.



¿¿¿Por qué quedarte con uno solo??? Hay muchas posibilidades. ¡¡¡Los comportamientos pueden ser tantos!!!

«Respetando la Intención positiva de tus hijos podrás hacer que aprendan nuevos comportamientos»

Mayte Galiana.

Lda. en Biología y en Farmacia. Trainer en PNL. Autora de la trilogía "PNL para la Familia":

DISPOSICIONES CORPORALES Y EMOCIONALES

El paso a paso del cambio

Por Marcel Genestar

10

*La interacción entre **mente**, **cuerpo** y **emoción** es generalmente reconocida por una gran variedad de enfoques y disciplinas relacionadas con el Desarrollo Personal. Por otra parte, se asume que nuestros mensajes (la forma en que nos comunicamos) muestran también esas tres facetas en forma interdependiente.*

A pesar de esas consideraciones, el abordaje del proceso de mejora de la comunicación suele tener una componente básicamente intelectual, basada en la comprensión de la dinámica de esas interacciones entre mente-cuerpo-emoción. Muy pocas veces se aprovecha ese carácter interdependiente para entrar por una vía distinta de la mente.

En este artículo, presentaré un enfoque que consiste en usar el trabajo corporal como camino para reconocer y explorar un conjunto de configuraciones básicas que pueden tener las interacciones con los demás. En estas configuraciones incluyen postura y gesto corporal, emoción y expresión lingüística. Cada una de esas formas básicas facilita / propicia cierto tipo de acciones y también dificulta / imposibilita otras. Mi propuesta consiste en recorrerlas todas, con el objetivo de reconocer aquella que está más presente en cada persona y también practicar las otras que, probablemente, resultan menos familiares (y, en consecuencia, poco disponibles).



Mi primer acercamiento a la Programación Neuro-Lingüística fue en 1994 y en 1996 ya empecé a utilizar sus modelos en acciones formativas. Imparto formación certificada en PNL desde 2001.

Con ocasión de mi aprendizaje en el curso Practitioner en PNL, tuve ocasión de realizar una serie de ejercicios alrededor de los roles de Virginia Satir. Fue un trabajo muy movilizador para mí y, como consecuencia, me orientó para realizar algunos cambios en mi estilo preferente de comunicación.

Cuando empecé a impartir formación en PNL, el abordaje de los roles Satir formaba parte del programa habitual del Practitioner. Después de unas pocas ediciones, empecé a tener la sensación de que ese trabajo podía dar mucho más de sí. Sobre todo, mi intuición me decía que un simple cambio de algunos elementos de la comunicación era demasiado poco resultado para tanta energía como se activaba.

Inicié mi búsqueda desplegando mis antenas en todas direcciones, mientras seguí impartiendo formación y también continuaba aprendiendo nuevos modelos y enfoques. Al cabo de poco tiempo llegaron los resultados.

Primero me encontré con el concepto de "Disposición corporal y emocional" en el marco de una formación en Coaching (exactamente, en el modelo llamado Coaching Transformacional, creado por Cristina Naughton). En otro apartado de este artículo desarrollo este concepto, que básicamente consiste en identificar posturas y movimientos corporales que están indisolublemente ligados a la vivencia de determinadas emociones y que, a su vez, condicionan nuestro estilo de comunicación, facilitando o impidiendo la expresión congruente de lo que pretendemos comunicar.

Poco después conocí un trabajo llamado "Aprendizaje en Movimiento" (creación de Rodrigo "Roco" Pacheco) que desarrollaba ampliamente el concepto de disposición corporal y emocional, poniendo el énfasis en nuestra faceta corporal. Ahí pude comprobar la efectividad de abordar esa dimensión de nuestro aprendizaje y el tipo de cambios que puede facilitar.

Con todo este bagaje, incorporé en mis cursos de Practitioner una exploración de las Categorías Satir poniéndolas en relación con las disposiciones corporales y emocionales. Al mismo tiempo, desarrollé un curso que vengo impartiendo con regularidad y que he llamado "Comunicación congruente". A lo largo del mismo las personas participantes recorren de manera práctica las diversas disposiciones, teniendo oportunidad de reconocer aquella que les resulta más habitual y explorando también todas las demás. Cuando hablo de este trabajo me refiero a ello como una especie de entrenamiento, pues se trata de que nuestro cuerpo aprenda nuevas formas de estar en el mundo y, como explicaré más adelante, el cuerpo aprende practicando, es decir, entrenando.

DISPOSICIONES CORPORALES Y EMOCIONALES

El paso a paso del cambio

Por Marcel Genestar

11

Una mente, tres cerebros: el cerebro triuno

Paul McLean, médico e investigador en NeuroCiencia, propuso un modelo donde se distinguen tres cerebros. Me permito presentar este tema de una manera simplificada, recogiendo sólo algunos elementos esenciales que sirven para contextualizar el contenido de este artículo.



Cerebro reptiliano: es responsable del control de las funciones vitales asociadas a nuestra existencia individual y como especie: integridad física, nutrición y reproducción. Gestiona nuestra corporalidad, es decir, nuestro movimiento y nuestras posturas.

Cerebro límbico, emocional o mamífero: aunque no es privativo de los mamíferos, es la parte de nuestro cerebro responsable de las emociones. Así como los reptiles son guiados por la parte más instintiva, de modo que en caso necesario se comen a sus propias crías, otros animales cuidan de ellas, las alimentan y las protegen.

Cerebro neocortical o intelectual: es la parte del cerebro cuyo desarrollo caracteriza a la especie humana, donde residen las facultades de reflexión, abstracción, memoria conceptual, etc. Una expresión de estas facultades es el lenguaje.

La cuestión interesante es que cada uno de estos cerebros tiene una forma diferente de aprender:

CEREBRO REPTILIANO (CORPORAL): APRENDE POR REPETICIÓN.

Una gama importante de nuestros movimientos ha sido aprendida por repeticiones sucesivas, hasta que el cuerpo ha memorizado esas secuencias.

Pensemos por ejemplo en algo tan cotidiano como conducir un vehículo. Aprender a conducir consiste, entre otras cosas, en memorizar una serie de movimientos que nuestro cuerpo ejecutará de manera automática cuando hayamos desarrollado eso que llamamos competencia inconsciente. Nuestra mente intelectual nos guio al principio para hacer cada uno de esos movimientos con la debida precisión; pero, una vez aprendidos, ya no necesitamos a la mente consciente para recordarlos. Es más, si queremos poner de nuevo la atención consciente en ellos, probablemente nos saldrá mal. Tomemos otro ejemplo y vayamos al campo del deporte. Un delantero de un equipo de fútbol remata un balón sin pensar en lo que hace.

Nuestra postura corporal y la forma en que nos movemos, caminamos, nos sentamos, etc. también es producto de una repetición. Y asimismo lo es la manera en que gestionamos las situaciones de estrés.

En situaciones “normales”, nuestro cuerpo está habituado a hacer una gama de movimientos muy rica. Sin embargo, nuestro aprendizaje en cuanto al manejo del estrés suele ser el producto de repetir una y otra vez alguna postura o movimiento que, con el paso del tiempo, se ha convertido en la respuesta automática a esa percepción; pero cuando la respuesta es “automática” pierde una característica importante y es que ya no es “pensada” sino que se trata de una reacción. Exactamente igual que cuando nuestro pie pisa el freno del automóvil al ver algún obstáculo delante.

DISPOSICIONES CORPORALES Y EMOCIONALES

El paso a paso del cambio

Por Marcel Genestar



CEREBRO LÍMBICO (EMOCIONAL): APRENDE POR INMERSIÓN E IMITACIÓN

La forma en que manejamos las emociones, aquello que se expresa y lo que no, y el modo en que lo hacemos.

El modo en que nos sentimos al percibir nuestro entorno y la interacción con otras personas. Todo ello es el producto de una exposición continuada y repetida a cierto tipo de situaciones que acaban resultando conocidas, con las cuales nos relacionamos de cierto modo y de las que extraemos patrones de respuesta emocional.

El lugar privilegiado de aprendizaje emocional es la familia. Allí aprendemos, a menudo sin que nos lo digan explícitamente, comportamientos de gestión emocional como reprimir o permitir el llanto, ocultar o compartir como me siento, expresar enfado o controlarlo, etc.

CEREBRO NEOCORTICAL (INTELLECTUAL): APRENDE POR COMPRENSIÓN.

La parte más característicamente humana aprende conceptos mediante la comprensión de los mismos. Sin embargo, sus destrezas sirven sólo para algunas cosas.

Entender algo y hacerlo con atención consciente es una muy pequeña parte de lo que vivimos a lo largo de un día. Entonces, ¿por qué en nuestra cultura se da una importancia tan grande a lo intelectual, en detrimento de lo emocional y lo corporal?

Disposiciones corporales y emocionales

Como consecuencia de los aprendizajes corporales y emocionales, cada persona se ha familiarizado más con una cierta forma de reaccionar a las situaciones de su vida, interpretándolas como peligrosas y activando una determinada respuesta corporal. Ahí podemos reconocer la presencia de las pautas básicas de lucha o huida. También la percepción de peligro asociada a situaciones que, aunque no entrañen ningún riesgo, simplemente no resultan familiares.

Todo ello conforma eso que llamamos "disposición", donde se presentan las tres facetas del ser humano: una parte mental que piensa y expresa su pensamiento mediante el lenguaje; un aspecto emocional que siente y que comunica ese sentimiento mediante palabras y, sobre todo, mediante el cuerpo; una dimensión corporal que procesa emociones, que se mueve según éstas y que también comunica desde ese movimiento, postura y características de la voz.

Seguidamente, pasamos a describir cada una de las cinco disposiciones corporales y emocionales básicas, entendidas como estados que nos permiten el acceso en cada caso a determinados recursos personales.

DISPOSICIONES CORPORALES Y EMOCIONALES

El paso a paso del cambio

Por Marcel Genestar

13

CENTRO

Es la disposición desde la cual todas las demás se hallan igualmente accesibles.



La persona está en una postura distendida.

Si está en pie, los pies se hallan apoyados en el suelo con el peso repartido de manera uniforme, colocados en paralelo y separados a la misma distancia en que lo están las caderas. Las piernas se encuentran ligeramente flexionadas, apenas lo suficiente para que la rodilla no esté encajada. La columna vertebral está recta, los hombros en posición central (ni hacia adelante, cerrando el pecho, ni hacia atrás). Los brazos cuelgan a lo largo del tronco. La cabeza mira hacia el frente, con la mirada reposando en algún punto fijo lejano. Ausencia de tensión corporal, más allá de aquella necesaria para mantener el cuerpo en posición vertical.

En lo mental, quietud en la mente; en lo lingüístico, silencio. En cuanto a la emoción asociada, serenidad. Virginia Satir se refiere a este rol como "Congruente".

A diferencia del enfoque que adopta Satir, mi propuesta es considerar que todas las disposiciones pueden ser congruentes. Basta que la disposición adoptada sea adecuada para el momento en el que se utiliza y de acuerdo con el objetivo. En cada uno de los apartados que siguen, se puede encontrar la versión centrada o congruente de cada disposición y una referencia al correspondiente tipo Satir cuando se trata de una versión descentrada.

ESTABILIDAD

Es la energía que nos hace conectar con firmeza en el aquí y ahora y crear un terreno seguro para construir nuestra vida.

Genera vínculos duraderos con la gente, ideas y proyectos.

Es la conexión con las normas y procedimientos, con la estructura. Con los acuerdos y compromisos establecidos.

ESTABILIDAD



En cuanto a la postura, el cuerpo se afianza hacia la tierra. Las rodillas se hallan un poco flexionadas y apretando hacia el exterior, de modo que los pies parecen clavarse en el suelo. El tono muscular es firme. Mirada hacia el infinito. Respiración profunda completa por la nariz hasta la pelvis

La vivencia de la estabilidad comporta sentimientos de paciencia, perseverancia, disciplina, honestidad.



Cuando hay un **exceso de estabilidad**, la postura se vuelve rígida y la actitud personal se convierte en una necesidad de querer saber para controlar, un exceso de racionalización. En el trabajo de Virginia Satir, estaríamos hablando del rol "**Hiper-razonador**".

DETERMINACIÓN O RESOLUCIÓN

Es la energía que nos conecta con nuestro poder y fuerza de voluntad.

Posibilita que nos concentremos en nuestra meta, que establezcamos límites (sabiendo decir NO cuando haga falta), ser capaces de hacer realidad nuestros sueños y marchar hacia adelante sin que nada nos detenga.

DETERMINACIÓN



En lo corporal, podemos reconocer la determinación por un cuerpo que se mueve de manera enérgica y que tiende a ir hacia adelante, apoyado el peso en la parte delantera de los pies. La mirada es fija y concentrada en un punto relativamente cercano (el objetivo). Respiración completa y rápida por la nariz.

Con la determinación se vive la fuerza de voluntad, la pasión, la confianza plena, la convicción.

DISPOSICIONES CORPORALES Y EMOCIONALES

El paso a paso del cambio

Por Marcel Genestar



Un **exceso de determinación** comporta sentimientos de rabia y lleva a empujar y atropellar a los demás.

Corresponde al rol "**Acusador**" del modelo Satir.

APERTURA

Es la energía disponible para dar y recibir en el mundo, explorar nuevos caminos, escuchar y comprender a los demás.

APERTURA

Apertura a considerar nuevas ideas, opiniones, opciones. Imprescindible para compartir emociones, estados de ánimo, vivencias. Es una puerta que permite tanto la entrada como la salida.



El cuerpo está ligeramente relajado, echado un poco hacia atrás o recogido sobre sí mismo. El peso se apoya en la parte trasera de los pies (talones). Los movimientos de los brazos son suaves, lentos y "redondeados". La respiración es lenta y el aire entra y sale por la boca. La mirada es suave y dulce. Cabeza ligeramente ladeada. En la cara se esboza una sonrisa.

Desde la apertura experimentamos ternura, aceptación, empatía, paz, conformidad



Un **exceso de apertura** lleva a la sumisión excesiva, a depender de los demás, renunciando a los propios deseos y aspiraciones.

Virginia Satir usaba el término "**Aplacador**" para referirse a esta actitud; yo uso el mismo término o, preferentemente, "**Claudicador**".

FLEXIBILIDAD

Es la disposición que hace posible navegar en el cambio.

FLEXIBILIDAD

Permite actuar con agilidad. Autoriza a probar cosas nuevas, asumiendo el riesgo de cometer errores; cambiar de parecer, preguntar en vez de responder. Es la fuente de la creatividad.



El cuerpo se estira, se contorsiona para perder su centro de gravedad.

Los movimientos van en todas direcciones, sin seguir ningún patrón ni ritmo. Ojos muy abiertos y muecas de todo tipo. La voz se expresa con altibajos. Respirar inhalando velozmente por la nariz y exhalando lentamente por la boca.

La flexibilidad permite vivir la alegría, el entusiasmo, el optimismo, la diversión.

La **excesiva flexibilidad** lleva a movernos incesantemente de un asunto a otro, buscando la novedad por la novedad, adoptando una actitud que acaba por ser irrelevante a los ojos de los demás y a los propios.



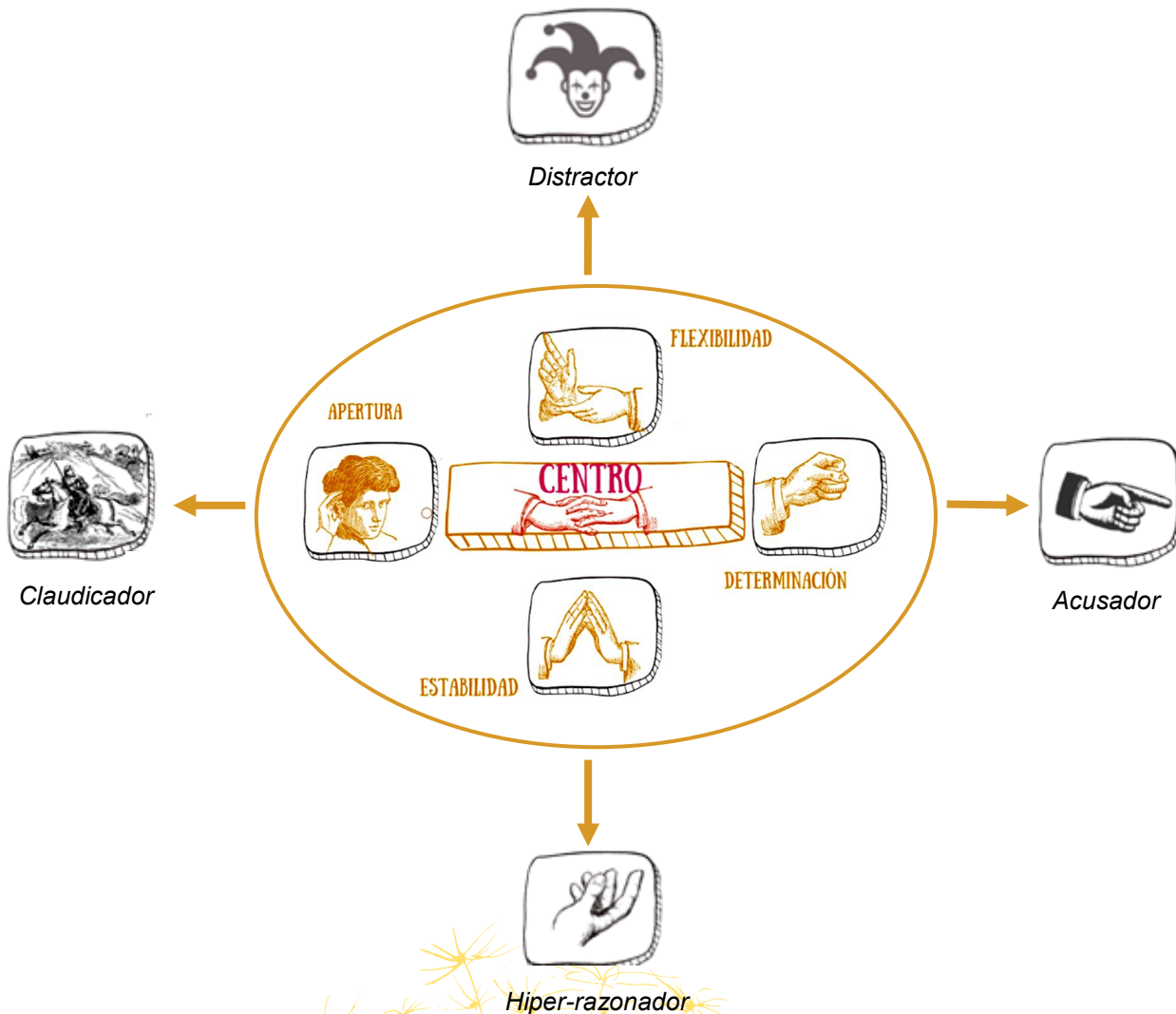
En la terminología Satir, este rol recibe el nombre de "**Irrelevante**" o, como me gusta llamarle a mí, "**Distractor**".

DISPOSICIONES CORPORALES Y EMOCIONALES

El paso a paso del cambio

Por Marcel Genestar

DISPOSICIONES CONGRUENTES



Conclusión

Como se ha señalado anteriormente, este modelo pretende que todas las disposiciones pueden ser congruentes, al integrar la actitud centrada y estas cuatro formas de gestionar nuestra energía.

La vía propuesta es entrenar todas las configuraciones, para familiarizarnos con cada una de ellas y hacerlas todas disponibles. Es el camino para superar el automatismo de la actitud preferida (porque está más entrenada) y también para conseguir utilizarlas de la forma adecuada, con la intensidad precisa y en el momento oportuno.

Recuerda: aunque una de las presuposiciones de la PNL dice que "toda persona tiene todos los recursos que necesita para manejar su vida", **solamente** utilizamos los recursos que tenemos **entrenados**.

LA ENFERMEDAD DE ESTAR SIEMPRE OCUPADO

Entrenando el arte de parar

Por Laura Szmuch

16

**Se fuerza la máquina de noche y de día.
Y el cantante con los músicos se juegan la vida.
Silvina Garré**

¿Quién es la máquina?
¿Cómo se fuerza?
¿Vale la pena?

Somos una sociedad que anda a las apuradas, como si correr fuera sagrado. Corremos de un lado a otro como si nos escapáramos de algo, y consideramos que los momentos de descanso o de silencio son simplemente una pérdida de tiempo. El parar no tiene nada que ver con ser haragán o con derrochar tiempo. Es una parte muy importante de nuestras vidas.

El arte de parar

Parar es hacer nada, tanto como se pueda, durante un momento o varios días, y el propósito es despertarnos, recordar quiénes somos y qué queremos hacer con nuestra vida.

Parar es pasar tiempo sin nada específico para hacer. Puede ser algunos segundos, algunas horas, un día entero, un fin de semana, un mes o mucho más. ¿Qué se hace en esos momentos? Nada. Simplemente se es, se respira, se camina, se sienta, se da vueltas, se mira por la ventana, se observa, se sueña, se descansa, se toma un vaso de agua, se queda quieto, se sonríe, se elonga. La lista no tiene límites, solo la falta de comodidad en ese tiempo de nada.

Hace solo algunos años, el tiempo para hacer nada solía ser muy habitual en la vida humana. Simplemente ocurría: esos espacios entre los eventos de la vida: el camino al trabajo o al colegio, horas en los campos con mucho tiempo para pensar, momentos silenciosos esperando que el agua hirviera, que entrara en calor la radio, o que parara la lluvia. Triste y trágicamente, estos momentos para detenernos, estos momentos de silencio, ya casi no existen. Y si se nos cruza alguno, nuestra tendencia inmediata es llenarlos con más actividad, buscar información nueva en Twitter o Facebook, contactarnos con alguien vía Whatsapp, o entretenernos compulsivamente con algún video juego.

Quizás esto tenga que ver con los tiempos que cambian y con nuestra vida moderna. Lo que olvidamos es que este tipo de momentos es quizás la fuente mejor y más rica de significado y creatividad, porque durante esos momentos, horas y días, nos volvemos conscientes de lo que está sucediendo y recordamos lo que necesitamos para llenar nuestra vida de sentido.

Sin tiempo para detenernos, nuestras almas se duermen, se distraen, y nos olvidamos de lo que es importante para nosotros. Cuando estamos demasiado llenos de actividad, nuestra mente está tan atiborrada de cosas, que estamos lejos del estado de creatividad y energía necesaria para comenzar algún proyecto personal o de negocios.

Eso nos va a llevar al fracaso sin excepción. Si vivimos así, nos estamos arriesgando a levantarnos una mañana gris y fría cuando ya creemos que somos demasiado viejos para cambiar y nos damos cuenta de que nos perdimos la vida que queríamos.

La idea de parar es muy simple de entender. Hacer nada no es un concepto difícil. El gran desafío es cambiar algunas cosas en la rutina diaria para incluir este tipo de tiempo. En realidad, es anticultural, revolucionario o radical. También puede parecer *naif*, o tonto. Sí, todo esto hasta que se decida a parar un minuto o un día. Los beneficios van a estar a la vista. Es simple, es fácil y muy disfrutable.

El parar va a hacer de su vida *su vida*, ya que le va a estar dedicando tiempo y cuidado. Recuerde que hacer nada no es una pérdida de tiempo. Tenemos permiso para hacer nada. El parar aumenta la eficacia. El parar nos conecta con nuestro yo verdadero, la parte que sabe quiénes somos y qué queremos hacer.

Son precisamente los silencios entre las notas musicales, los que hacen que una pieza musical realmente exista.



LA ENFERMEDAD DE ESTAR SIEMPRE OCUPADO

Entrenando el arte de parar

Por Laura Szmuch

17

Ejercicio (del libro “Las seis inspiraciones”)

Aprendamos a tener momentos de detención, la forma más sencilla de parar

1. Una opción

- Pause un momento, quédese donde está.
- Relaje su cuerpo lo más posible, suelte las tensiones.
- Respire profundamente. L-e-n-t-a-m-e-n-t-e.
- Piense en algo o en alguien que le haga sentir bien.

Mantenga esa imagen en su mente con los ojos cerrados durante unos segundos.

2. Otra opción

- Deje lo que está haciendo, camine hacia una ventana, mire hacia afuera. Solo mire. Nada más.
- Quédese quieto. Note lo que hay ante sus ojos. Nada más.
- Deje que pase el tiempo. Unos segundos. Minutos. Pierda la noción de tiempo durante un rato. No haga nada. Que su mente pasee un rato.

Enfoque en su respiración. Inhale, exhale. Ojos abiertos u ojos cerrados.

Puede hacer algo parecido mientras espera en el semáforo, mientras está parado en alguna fila, después de la cena si sale a dar una vuelta, mirando las estrellas, sintiendo los aromas de la noche, en el fin de semana mientras está en casa y se toma unos minutos para mirarla, para vivirla, pasearla, recorrerla, llenarla de bendiciones.

Un día lleno de logros

No es lo mismo estar ocupado todo el tiempo, lleno de actividad, que estar logrando cosas. Para capitalizar el tiempo, no es necesario hacer cosas sin parar, sino usar el tiempo inteligentemente. Para poder hacerlo es esencial saber qué es lo que quiere o tiene que hacer. Pensar si el día va a alcanzar para eso o no. Y segundo, imaginar cómo se va a sentir cuando lo haya terminado. No todos los días son iguales, por eso, unos minutos a la noche anterior o a la mañana para orientar la mente y **declarar una intención** son una gran ayuda.

Como cada persona es diferente, no se puede dar una receta infalible de cómo sería un día lleno de logros. Una buena idea es hacernos estas preguntas:

- ¿Qué es lo más importante para mí en esta etapa de mi vida?*
- ¿Dónde soy necesario, y dónde no?*
- ¿Qué cosas dependen de mí y cuáles no?*
- ¿Qué cosas me daría una gran satisfacción terminar cada día de esta semana?*
- ¿Cuándo puedo tener un encuentro íntimo conmigo mismo para volver a definir estas cuestiones, para actualizarlas y volver a reflexionar sobre ellas?*

Estas preguntas ayudan a pensar en nuestras prioridades y a gestionar mejor el tiempo. Al contestar estas preguntas cada semana, cada insight contribuirá a que sus días estén llenos de pequeños grandes logros.

La combinación de los momentos de silencio y descanso, la renuncia a la prisa innecesaria, y el foco a través de las preguntas para definir prioridades va a nutrir el compromiso claro con usted mismo, y lo ayudarán a mantenerse constante y a evaluar si lo que está haciendo es realmente lo que elige estar haciendo.

DESDE EL REINO METAFÓRICO ...

18

Tres historias cortas Cuentos sufís de Idries Shaw

El uso de una lámpara

–Yo puedo ver en la oscuridad –se jactaba cierta vez Nasrudín en la casa de té.
–Si es así, ¿por qué algunas noches lo hemos visto llevando una lámpara por las calles?
–Es solo para que los otros no tropiecen conmigo.

Detrás de lo obvio

Todos los viernes por la mañana Nasrudín llegaba al mercado del pueblo con un burro que ofrecía en venta.

El precio que demandaba era siempre insignificante, muy inferior al valor del animal.

Un día se le acercó un rico mercader, quien se dedicaba a la compra y venta de burros.

–No puedo comprender cómo lo hace, Nasrudín. Yo vendo burros al precio más bajo posible. Mis sirvientes obligan a los campesinos a darme forraje gratis. Mis esclavos cuidan de mis animales sin que les pague retribución alguna. Sin embargo, no puedo igualar sus precios.

–Muy sencillo –dijo Nasrudín–. Usted roba forraje y mano de obra. Yo robo burros.



El río

Había una vez dos monjes Zen que caminaban por el bosque de regreso al monasterio. Cuando llegaron al río, una mujer lloraba en cuclillas cerca de la orilla. Era joven y atractiva.

–¿Qué te sucede? – le preguntó el más anciano.

–Mi madre se muere. Ella está sola en su casa, del otro lado del río y yo no puedo cruzar. Lo intenté – siguió la joven–, pero la corriente me arrastra y no podré llegar nunca al otro lado sin ayuda... Pensé que no la volvería a ver con vida. Pero ahora... ahora que aparecisteis vosotros, alguno de los dos podrá ayudarme a cruzar...

–Ojalá pudiéramos –se lamentó el más joven–. Pero la única manera de ayudarte sería cargarte a través del río y nuestros votos de castidad nos impiden todo contacto con el sexo opuesto. Está prohibido... lo siento.

–Yo también lo siento –dijo la mujer y siguió llorando.

El monje más viejo se arrodilló, bajó la cabeza y dijo:
–Sube.

La mujer no podía creerlo, pero con rapidez tomó su atadito con ropa y montó a horcasadas sobre el monje. Con bastante dificultad el monje cruzó el río, seguido por el otro más joven.

Al llegar al otro lado, la mujer descendió y se acercó en actitud de besar las manos del anciano monje.
–Está bien, está bien –dijo el viejo retirando las manos–, sigue tu camino.

La mujer se inclinó en gratitud y humildad, tomó sus ropas y corrió por el camino al pueblo. Los monjes, sin decir palabra, retomaron la marcha al monasterio..... Faltaban aún diez horas de caminata.

Poco antes de llegar, el joven le dijo al anciano:

–Maestro, vos sabéis mejor que yo de nuestro voto de abstinencia. No obstante, cargaste sobre tus hombros a aquella mujer todo el ancho del río.

–Yo la llevé a través del río, es cierto, ¿pero qué pasa contigo que la cargas todavía sobre tu cabeza?