

EL PODER DE LA PALABRA: LA PNL

"Las palabras sin reflexión son como bombas de racimo."

Serval

Hoy tenemos aparatos carísimos para hacer exámenes médicos: escáner, tomografía axial computarizada, resonancia magnética y muchos otros. También hay tratamientos onerosos y complejos. Sin embargo, la gente está más enferma que nunca y la mayoría de las veces todo lo que necesita para sanarse son unas cuantas sesiones de hipnosis positiva. El instrumento utilizado en este caso son las palabras positivas que penetran profundamente en la mente, provocando una reacción interior en cadena. Los cambios son asombrosos y la persona se puede recuperar de todas sus dolencias físicas, emocionales y mentales.

El efecto extraordinario se produce en el estado de concentración relajada profunda donde las palabras se convierten en emociones y pensamientos, transformándose en actos apropiados. Es igual que un televisor que recibe ondas electromagnéticas y las transforma en sonido e imágenes. Según la frecuencia de esas ondas, así serán los efectos en la pantalla. Según las palabras, así serán los pensamientos y sentimientos.

Constantemente las personas se auto programan, enviándose palabras y pensamientos a su fondo mental. Esto puede dar buenas o malas imágenes, buenos y malos programas. "No puedo", "tengo miedo", "no estoy seguro", "no me siento capaz", son algunas de las señales que se envían al receptor de la mente produciendo películas muy negativas y limitantes en la vida.

PENSAR ES HACER

De la calidad de los pensamientos y sentimientos que el ser humano tenga, depende la calidad de su vida.

Desde la tercera semana de gestación el ser humano puede ser ya un fracasado. Aún no ha nacido y ya comienza a escuchar la palabra "no": "Ese hijo no es mío", o "Si estas embarazada no es problema mío" o "Yo no quería tener mas hijos".

De acuerdo con estudios realizados, un niño entre los 0 y los 7 años escucha el NO unas 100 mil veces; 43 veces diarias si es en Estados Unidos y unas 57 veces al día si es en Colombia.

"Las veces que su cerebro escucho la palabra NO, se lo creyó. Lo que hace la Programación Neurolinguistica, PNL, es empezar a reprogramar o regrabar ese casete o disco duro que tenemos en el cerebro para sacar ese Ser de Excelencia que todos llevemos dentro".

Uno de los pilares fundamentales de la PNL es aumentar la confianza del ser humano en si mismo, a partir de reconocer el poder de su mente, mostrarle a la gente que tiene un cerebro sin estrenar, con un poder subutilizado -el del inconsciente- para empezar a ampliarlo, a proyectarlo.

Para empezar, el individuo debe saber que su vida está marcada por lo que piensa. Las creencias hacen que se vuelvan realidad porque la PNL se basa en esa tesis: "Pensar es igual que hacer".

¿Porqué si unos dicen que estamos en crisis otros prosperan en medio de la adversidad? Para los

primeros está una realidad que escuchan todos los días en el noticiero, en los periódicos, en la radio, y lo repiten tanto los mercaderes del derrotismo que su clientela termina comprándola volviéndola su verdad diaria. Otros apenas la escuchan y no se identifican mentalmente con ella ni con todo lo que consigo trae. Asumen la crisis como una oportunidad para salir adelante. Es allí cuando los creativos se tornan en triunfadores.

El ser humano es un estado de Energía y este nivel aumenta cuando tenemos pensamientos positivos y de felicidad. De igual forma disminuye cuando tiene sentimientos negativos o de melancolía.

Está comprobado el poder de la Oración, pues aumenta la energía de la persona, mientras que cuando se mira con morbo o con envidia a alguien, disminuye su energía. El pensamiento es una energía que bloquea o ayuda, según el caso.

La PNL aporta 8 herramientas para aprender a cambiar la Programación Neurolinguística. La PNL trabaja con los dos hemisferios del cerebro: el izquierdo es el lado racional, analítico, lógico y trabaja en blanco y negro. Maneja con propiedad lo que ya es real, lo mensurable, lo cuantificable. El derecho maneja todo lo que hay dentro del ser, la intuición, el sentimiento, trabaja en colores y su poder consiste en que vuelve realidad lo que es capaz de imaginar. En nuestro medio, cuando el ser humano va a aprender, usa el hemisferio izquierdo, es decir el racional. El que debería utilizar es el derecho, el del inconsciente, que es ese 95% de cerebro inactivo, sin estrenar.

Una de la herramientas es aprender a utilizar los "canales" de comunicación cerebrales, según los cuales existen tres tipos de personas: visuales, auditivas y kinestésicas.

Una persona visual le otorga importancia al bien vestir, con una cuidada apariencia física, que reconoce el mundo a través de lo que ve y el lenguaje que utiliza está dominado por palabras que así lo evidencian. (Ej. Vieras como se veía el paisaje de donde estuve el fin de semana).

El auditivo es aquella persona que escucha, que se expresa principalmente de manera verbal y su lenguaje esta marcado por el uso de palabras que denotan interés en todo aquello que sea audible. (ej. Hubieras escuchado los pájaros y la cascada del lugar donde estuve el fin de semana).

El kinestésico utiliza los sentidos. (ej. Hubieras ido y sentir esa sensación de paz del lugar donde estuve el fin de semana).

Gran parte del éxito personal y profesional se obtiene cuando las personas aprenden a trabajar los tres canales armónicamente. Cuando uno logra llegarle a la pareja, al jefe, al hijo, al vecino a través de los tres canales, el visual, el auditivo y el kinestésico, entra en empatía con esa persona. Esta herramienta aplicada en educadores, padres de familia, pareja y ejecutivos, es ideal.

Uno de los orígenes de nuestras actitudes hacia los demás, hacia el dinero, hacia el afecto, son los Mapas Mentales, esas construcciones que nos bloquean y nos encierran, de acuerdo a programas que aprendimos.

Tenemos mapas religiosos, políticos, morales, sexuales, familiares, que nos ponen en permanente conflicto porque cada cual se aferra a su mapa mental y no cede ante el del otro.

La clave es aprender a romper paradigmas y ampliar sus espacios y fronteras. De esa manera logra ponerse en el lugar del otro y entender su punto de vista. Abraza la oportunidad de no juzgar a los demás sino de entenderlos.

Los Modelos de Precisión aluden a la forma eficaz de expresarse. Los seres humanos no nos expresamos de la manera correcta. El error más frecuente es estar preguntando siempre el "porqué" a todo, y de paso arriesgándose a que le contesten "porque-rías", es decir, nada que arregle la situación.

Por ejemplo, no es lo mismo que le pregunten: "¿Porqué estas de mal ánimo?", a que le digan: "¿Qué puedo hacer para mejorar tu estado de ánimo?".

Con la pregunta correcta, Usted lleva a la persona a hacer una catarsis en su vida, sin necesidad de repetir su historia, pues recordar equivale a volver a sentir las emociones del hecho original.

El Lenguaje de los Ojos es otra herramienta que nos permite inclusive saber si nuestro interlocutor está mintiendo. Al acceder a esta clase de información el practicante de PNL sabrá no juzgar al otro, sino que utilizará esa información para cuestionarse a sí mismo: ¿Qué estoy haciendo yo para que esta persona tenga que mentirme?

La técnica del Rapport ('espejeo' o 'reflejo') busca entrar en empatía o sintonía con el otro, aprendiendo a imitar ciertos movimientos o el tono de la voz del otro. Es efectiva pero debe manejarse con ética.

Las Anclas son una técnica para aprender a guardar recuerdos positivos de la vida y olvidar los negativos. El ser humano es anclador por excelencia y cada vez que sucede algo en un momento de una emoción muy fuerte, marca su vida. La PNL enseña a cómo convertirse en un anclador positivo y consciente, usando los tres canales de comunicación. Por ejemplo, la forma de dar pésames en nuestro medio, diciendo "cómo lo siento", y abrazar al doliente, es una forma negativa de anclar. Todos esos contactos solo están grabando ese momento de inmenso dolor en la persona.

Lo ideal es llevar al doliente a un recuerdo positivo y alegre de la persona fallecida y cuando esté evocando ese instante, es que se le debe abrazar y decirle "estoy contigo" o algo así.

GENERADOR DE CONDUCTAS

1. Todo pasa para mi bien (No hay mal que por bien no venga). No consigue porque no aprende a pedir. Hay que soltarse para que el Universo actúe como tiene que actuar.
2. No hay fracasos, solo resultados.
3. Yo soy el responsable de mi propia vida. No a las excusas.
4. La buena suerte la mando llamar.
5. El trabajo es diversión.
6. El éxito duradero se logra con una entrega personal absoluta. Hay precios que pagarle a la vida: la de la disciplina o la del arrepentimiento.
7. Nuestros mejores recursos son los seres humanos. Rodéese de triunfadores, hay que contagiarse de los mejores que vibran con la excelencia.