



¿Qué tal amigos?, muy buenas tardes, muy buenas noches o muy buenos días dependiendo del lugar del mundo donde te encuentres. Que bueno, que gusto que te inscribiste y que te diste este regalo de navidad, vas a ver que te va a gustar mucho. En esta ocasión estamos en mi oficina particular donde trabajamos y tenemos una pequeña sala de capacitación es bastante pequeña no es muy grande y esta sala la hemos acondicionado para hacer este evento, la razón es la siguiente amigos, amigas cuando hicimos la transmisión del maratón estábamos en un lugar muy bonito, muy amplio, muy espectacular pero tuvimos una falla de internet como ustedes recordaran y tardamos como 15 minutos en resolver el problema previendo que esta situación de la falla de internet nos pudiera suceder preferimos trabajar en la oficina. Ahora mismo acá en la oficina tenemos algunos inconvenientes menores, uno de ellos es que quizás va a sonar el teléfono. Entonces les pido su comprensión, les pido de verdad estoy tratando de darles el mejor servicio. Por esta razón decidimos hacerlo aquí en la oficina y en la calle hay autos que está sonando la bocina, va a bajar el tráfico conforme la tarde corra porque acá es sábado y normalmente las oficinas trabajan hasta medio día, pero te pido también tu comprensión si de repente escuchas una bocina de un auto, escuchas un ruido es afuera de mi oficina, acá a espaldas trasera ahí esta la calle, algunos metros adelante esta la avenida. Entonces decidimos hacerlo aquí porque aquí tenemos dos redes de internet una red de telefonía y otra red por cable, entonces está diseñado el sistema ya hicimos pruebas de que si falla, acá en México se llama infinitum Telmex tenemos el cable, pero si aun así amigos, amigas se fuera la luz, hubiera un corte estamos trabajando con lámparas y de repente el sistema puede hacer un bloqueo de las pastillas de la luz y corta, les pedimos que nos aguanten 2 minutos, 3 minutos reiniciaríamos todo el equipo y todo. Esta plataforma que es la plataforma Tal Fusion que nos permite estar en este momento como estamos en vivo correcto, adecuado esta plataforma que tiene estas características tiene una pequeña desventaja dura una hora y unos minutos antes de la hora avisa. Pudiera suceder que hubiera un corte justo a tiempo a la hora, en ese caso, solo en ese caso te mandaríamos un

nuevo link te avisaríamos que la transmisión se cortó, se perdió a la hora atento a tu correo electrónico, atento tenemos a Xóchitl ella si puede en un momento dado estar al pendiente te va a mandar información. Entonces pues básicamente son los avisos generales ponte atento en tu correo si se cortara en dos, tres minutos y vamos. Esperemos que no pase, tenemos esta ventaja de estar bien iluminados, tenemos al equipo que está trabajando acá con nosotros al rato se los voy a presentar, más adelante.

Y les quiero dar la bienvenida al curso metáforas para el éxito, invitamos algunos amigos a que estuvieran con nosotros en la sala, después les haremos una presentación, algunos son compañeros de la **Escuela Superior de PNL**, algunos no y bueno vamos a entrar en materia porque te quiero dar muchísimo valor, quiero darles algo que verdaderamente pueda significar un recurso para usarlo por siempre, o sea por el resto de la vida para verdaderamente tener una herramienta muy poderosa. Si tú te preguntas ¿qué tan poderosas son las metáforas?, nada más date que todos los libros sagrados están escritos en metáforas la biblia, el Corán, los libros budistas, el **BHAGAVAD-GITA** son historias que tienen más de 2,000 años, 3,000, 4,000 años teniendo el efecto de la metáfora. Entonces lo que te voy a presentar es el razonamiento, la explicación como funciona, porque, etc. bueno.

Si no me conoces, porque yo se que la mayoría me conoce tengo una gran cantidad de personas que nos han acompañado en los seminarios o en los teleseminarios que damos cada 15 días y algunas personas nos acompañaron en el maratón que tuvimos, pero también pienso que pueda a ver gente nueva que de hecho si lo es. Entonces me quiero presentar quien soy y cuál es la razón por la cual estoy presentando este teleseminario. Soy el doctor Edmundo Velasco y tengo un par de maestrías, ahí está mi curriculum, pero principalmente te quiero compartir que tuve el privilegio y la oportunidad de trabajar por más de 17 años con uno de los dos co-creadores de la **Programación Neuro-Lingüística** el doctor John Grinder. Primero lo invite a México a que impartiera algunos seminarios y mi empresa lo estaba contratando, hicimos una relación yo la calidad de nuestro trabajo y nos hicimos socios, y empezamos impartir seminarios en los cuales yo impartía la mitad del seminario y el, y su socia Carmen Bostic impartían la otra mitad. Ese aprendizaje de 17 años de trabajar con un genio y el privilegio de estar cerca de él por 17 años me permite transmitirme la experiencia, los aprendizajes, las anécdotas, voy a contarte muchas de ellas en este seminario y me permite decirte que en **Programación Neuro-Lingüística** tengo la información de primera mano, es decir uno de los dos co-creadores de la PNL fue mi socio, trabajé con él, aprendí muchísimas cosas y la información que te voy a presentar es información de primera mano, es lo que te puedo decir de mi persona, a demás de eso soy terapeuta gestalt, hipnoterapeuta y demás cosas, pero vámonos al tema.

Este seminario se llama metáforas para el éxito, me gustaría empezar con un marco de referencia definiendo que es éxito. Lo hemos hecho en otros teleseminarios pero si hay gente nueva para nosotros en PNL éxito es ser la persona que quieres ser. Siempre lo digo no confundamos el éxito con riqueza, con fama y prestigio, hay gente que tiene todo esto y no tiene éxito y hay gente que quizás carece de muchas cosas y es sumamente exitosa. Por ejemplo la madre Teresa de Calcuta que era una mujer que dedico su vida ayudar a los demás,

obviamente era una mujer que no tenía grandes riquezas y sin embargo tenía mucho éxito. aquí la clave que maneja la **Programación Neuro-Lingüística** es que no sea lo que te toco sino tu elección yo elijo como la madre Teresa de Calcuta al ayudar, hacer muchas cosas por los demás y ese es mi éxito y eso representa mi éxito, entonces es válido yo lo elegí no me toco, de hecho si tu lees la historia de la madre Teresa de Calcuta ella era de una familia acomodada, tenía una familia económicamente bien, sin embargo ella eligió dedicarse a ayudar a la gente, fue una elección no le toco, fue una elección.

De igual manera, y tenemos el timbre que llego una persona. De igual manera que una persona puede decir yo quiero tener mucho éxito, negocios, fama, prestigio y demás es válido, cada quien. Entonces éxito es ser la persona que quieres ser no lo que te toco, lo que tú quieres ser esa es la clave. Entonces amigos, amigas éxito es ser la persona que quieres ser y yo te pregunto ¿alguna vez te has imaginado como sería tu vida si pudieras convertirte en la persona que quieres ser?, y si tú dices yo quiero ser una persona que tenga empresas, negocios, bienes, propiedades, ¿cómo sería tu vida?, ¿cómo te sentirías?, ¿qué harías? Hay muchas gentes que dicen:

- Si yo tuviera esa cantidad de dinero sería una persona altruista, ayudaría. Pero bueno es una decisión que tú debes de ver.

Lo que voy a compartir contigo en este teleseminario es que puedas aplicar de inmediato aunque no hayas tomado psicología, aunque no seas un experto en la conducta, aunque no seas un experto en las cuestiones de la mente te voy a presentar algo que puedas aplicar y que verdaderamente te pueda ayudar el éxito, el éxito es ser la persona que quieres ser. Es decir yo algún día quise ser una persona que trabajara con un genio, mi deseo era yo quiero trabajar con un genio. Cuando yo estudiaba a Freud estaba muerto, cuando yo estudiaba a Platón, Aristóteles estaban muertos, es decir me daba cuenta que era muy difícil, era muy triste más que nada llegar a la universidad, llegar a las maestrías y estudiar a los muertos. Conocí que Grinder y Bandler estaban vivos y estaban en ese momento los genios en el ámbito de la conducta, en el ámbito de desarrollo humano más importantes vivos en el mundo y mi sueño fue quiero trabajar con él. Naturalmente que eso también implicaba tener un beneficio económico, me iba muy bien, pero no era el objetivo primario era la consecuencia de ser lo que quería ser y entonces ese fue mi proyecto, eso fue lo que hice aplique todas esas tecnologías para trabajar con él, ser su socio y ese fue para mí un periodo de mucho éxito, y claro también tengo que reconocerlo había una cosa económica, un flujo económico favorable.

Así que voy a darte aquí la metodología especifica esto es paso por paso, paso 1, paso 2, paso 3, que te muestre como crear , como hacerlas, como desarrollarlas y como contar las metáforas para alcanzar el éxito. Como crear y contar las metáforas para alcanzar tu éxito. ¿Para qué? para permitir que estas metáforas se conviertan en algo útil para ti.

Si tomas este teleseminario estas en una parte del mundo, tenemos gente de Polonia, gente de Japón, gente de España, gente de Perú, gente de Ecuador, gente de Argentina, de todas partes de habla hispana donde la

gente habla español o en el caso de Polonia, Japón amigos que están allá y son latinos. Y si tomas el teleseminario y simplemente no aplicas lo que aquí estas recibiendo pues realmente no valió la pena para ti. Yo estoy hablando y te dije a través de la invitación date un regalo de navidad, vamos hablar de esto, vamos hablar rápidamente de esto te voy hacer una promesa.

La promesa que te voy hacer es que al final tu vas a conocer más que el 97, 98, quizás 99% de las personas sobre cómo crear metáforas para el éxito. Fíjate bien mi promesa es que al final de que termine este teleseminario tu vas a conocer más que la inmensa mayoría de las personas de cómo crear metáforas para el éxito y quisiera empezar haciéndote algunas preguntas, reflexiona por favor estas preguntas allá, aquí en la sala.

Estas preguntas son: ¿te gustaría poder lograr el éxito en cualquier área de tu vida?, la salud, el amor, la economía, tener la pareja que quieres, tener la calidad de vida que deseas. Yo creo que sí, definitivamente casi podría estarte escuchando que dices por supuesto lograr el éxito en el dinero por ejemplo literalmente poderte hacer como en esta imagen que estoy presentando un vestido de dinero, lograr el éxito en el amor, y aquí yo siempre les digo tener la pareja, la relación de pareja realmente valiosa como cuando éramos novios, cuando sentías mariposas en el estomago cuando iba a llegar la persona, cuando estabas esperando la llamada y no me ha llamado, y si me ha llamado me llamara, me invitará a salir y el estomago era en las maripositas esa parte se ha perdido y lograr el éxito en la salud, la salud es muy importante porque sin salud no puedes lograr nada.

Miren amigos durante mis 17 años de ser co-expositor internacional con el doctor John Grinder co-creador de la PNL, quiero checar, me vas siguiendo en las filminas Polo. Durante mis 17 años de ser co-expositor internacional con John Grinder co-creador de la PNL yo siempre vi y escuche a John contar metáforas, de hecho era extraño que no arrancara un seminario sin contar primero una historia y esto nos sorprendía muchísimo ¿Por qué siempre inicia con una historia?, obviamente yo como seguidor de esta filosofía, de este proceso yo hago lo mismo. La gente que ha estado en mis seminarios sabe que yo siempre inicio con una historia de un hombre que compra un carro y choca con un puerco, y voy contando una serie de historias y ese es el impacto que tienen las historias, ¿por qué? lo vas air viendo. Pero en 17 años que colabore con John, que anduve con él, que viaje por el mundo invariablemente observaba que un ay otra vez empezaba con una historia metáfora y miren dimos muchísimos cursos del grado practicante, del grado master, del grado instructor en diferentes partes del mundo y que siempre por no decirte el 100% de las veces, quizás el 99% de las veces empezaba con una historia.

Quisiera compartirte la primera historia que yo le llamo de izquierda a derecha que escuche con John, la primera historia que realmente escuche con John Grinder. la primera vez que lo traje a México esto fue cerca del 93, por ahí del año 1993, la primera vez que estuvo acá en la ciudad de México en un hotel que está enfrente de un símbolo patrio que se llama el ángel de la independencia que nosotros acá en México lo tenemos como el ángel de la independencia

Y me recuerdo que bajo, lo hospedamos en la suite presidencial, y me compartía que el ángel de la independencia casi lo veía a su nivel porque es un hotel muy grande en ese entonces se llamaba el María Isabel Sheraton, no me acuerdo ahorita como se llame, pero era un hotel de muchos pisos entonces en la suite presidencial casi le daba a la altura de los ojos. Entonces bajo con mucha risa y me dijo

- Yo creo que de las sociedades más matriarcales, es decir donde la mamá tiene más fuerza es la mexicana. Le dije
- ¿Por qué dices eso John?
- Porque no es ángel es angela. Si ustedes ven el ángel tiene senos, es una mujer y que curioso que el mexicano le da el nombre de ángel y esa es al primer cosa que nos genero ahí hilaridad.

Pero entonces nos platicaba que se asomo por la ventana y empezó a observar que había unos chicos limpiando los autos y que limpiaban los parabrisas siempre de izquierda a derecha, y que siempre lo hacían de izquierda a derecha y cuando hacia un movimiento con su mano imitando un poco al limpiador de vidrios de izquierda a derecha, y como pueden ver me sorprendía mucho que siempre estos chicos que limpian los vidrios de los autos, el parabrisas lo hacen de izquierda a derecha. Yo estaba escuchándolo pero de repente dije pues si eso lo hace el que esta de este lado, pero si empiezan a limpiar del lado del piloto del conductor pues necesariamente lo va hacer de izquierda a derecha o no se me llamaba la atención puede ser diferente y mientras mi mente estaba pensando toma en cuenta esto porque lo que te voy a presentar más adelante es la razón por la cual lo estaba haciendo y vas a entender esta pequeña confusión que estaba sucediendo en mi mente, esta pequeña confusión de porque pero no, sí depende pues si esta de este lado o de aquel puede cambiar esto. ¿El micrófono sigue pegando?

- Si cuando usted cierra
- Bueno
- Un poquito
- Bueno, estamos teniendo aquí un problema con el micrófono y lo vamos arreglar, gracias. Si no me quito el saco y ya
- Mejor
- Bueno estamos otra vuelta entonces aquí.

Y me llamaba mucho la atención como te decía como hacia el movimiento de izquierda a derecha. Posteriormente cuando conocí de las metáforas me di cuenta que lo que estaba haciendo cuando empezó el curso era invitarnos a que pasáramos del hemisferio lógico que es el izquierdo al hemisferio derecho y que había hecho una programación en el grupo para que durante el seminario tuviéramos el entrenamiento a pasar de izquierda a derecha o sea de la lógica que siempre tenemos en el lado izquierdo a la creatividad que siempre tenemos en el hemisferio derecho, ¿ok? bueno.

Esa es una de las cosas que me llamo mucho la atención y quisiera ya platique esto que es una metáfora, que es, que no es. Miren la metáfora es un cuento y ustedes se pueden acordar de la biblia Adán y Eva, y la manzana, y la serpiente, eso es una metáfora no es que sea sí, es una metáfora que tiene un asunto que tiene que se llama isomorfismo, lo van a ver muy interesante. Pero todas las historias que han escuchado son metáforas.

¿Qué es exactamente una metáfora?, vamos a la filmina que dice que es exactamente una metáfora. ¿Qué es exactamente una metáfora? es una historia con valor para tu inconsciente, nada más una historia que da valor a tu inconsciente. Si la historia no presenta valor entonces no sería lo que llamamos una metáfora, una historia que da valor a la inconsciente que no es una metáfora, una metáfora no es por ejemplo una fabula y entonces la zorra perdió su cola por andar haciendo esto. Cuando lleva lo que llamamos moraleja para que aprendas, para que no te ocurra, para que no lo vuelvas hacer no es metáfora. Una historia explicada no es una metáfora, la metáfora no se puede explicar ¡vaya! a la vez que cuento la metáfora no les voy a decir y esta metáfora tiene como finalidad que entiendas que no hay que hacer esto y esto, eso no es una metáfora, eso es una fabula.

La fabula literariamente como todos lo sabemos encaja en lo que llamaríamos una historia como un pequeño cuento y la reflexión final que inclusive se le llama moraleja. Ustedes seguramente les ha pasado que de repente les sucede algo y algún compañero te dice:

- Moraleja, aprende que no hay que hacer esto. Moraleja, aprende que no hay que prestar dinero.  
Moraleja, aprende que no hay que prestar un libro.

O sea sabemos que la moraleja es como el aprendizaje, una historia explicada entonces no es una metáfora. La metáfora se cuenta, se guarda silencio y le das el derecho a la persona de interpretar, de tomar, de analizar los elementos que la persona quiera, no se le debe de explicar, ¿ok? bien.

¿Cuáles son las ventajas?, siguiente filmina. Las ventajas de una metáfora es que se adapta a un grupo de persona grande. Yo puedo tener un auditorio de 1,000 gentes, de 2,000, de 3,000 gentes y las metáforas son excelentes porque todos las van a entender. Si yo estoy explicando un concepto no lo van a entender todos, lo van a entender solamente algunos, ahora sí que dijéramos los más abusadillos, los más inteligentes, los que rápidamente, pero ustedes saben que siempre no va a faltar uno que no entendí, me repite por favor la explicación porque me perdí. Imagínense esto en un grupo de 1,000 gentes ¿cómo puedes dar una cátedra, una conferencia y que todos entiendan? con metáforas, la metáfora todo mundo la va a entender, se aplica a un contexto determinado que quieras trabajar salud, dinero, amor, relaciones personales, amigos, negocios, etc.

Y es ecológica, ¿qué significa que es ecológica? Ecológica significa, ustedes saben que la palabra ecología es el medio ambiente, la relación de un individuo con el medio ambiente. Aquí ecológicamente significa que no va

afectar ninguna parte de tu medio ambiente, la metáfora no puede afectar a tu familia, no puede afectar a tu pareja, solamente te va a afectar a ti, en ese sentido decimos que es ecológica, ¿ok?

Y una de las ventajas que tiene maravillosas la metáfora es que te permite convertirte en un artista, permite sacar al artista interno, contar una historia nos permite sacar al artista interior. Y ahora si vamos a ver los tipos de metáforas amigos, tipos de metáforas, no se preocupen por hacer anotaciones ni nada, porque todo esto se les va a entregar. Recuerda que te voy a entregar el video de esta grabación por lo tanto no te preocupes por hacer anotaciones o por ir aprendiendo, de hecho vas a poder ver este video la cantidad de veces que necesites hasta que te lo aprendas, pero bueno déjame explicarte cuales son: cerradas es el primer tipo de metáforas, concretas es el segundo tipo de metáforas, abiertas es el tercer tipo de metáforas y metáforas vivas. Entonces tenemos metáforas cerradas, metáforas concretas, metáforas abiertas y metáforas vivas. Y vamos a explicar cuáles son las cerradas, cuales son las concretas, cuales son las abiertas y cuáles son las vivas que ¡híjole! espero que algún día lo puedas hacer porque es una belleza trabajar en una metáfora viva, ok amigos espero que hasta aquí haya dado un panorama general.

Déjame explicártelo un poquito más porque esto de las metáforas es bellissimo. Las metáforas cerradas son los refranes, los proverbios, una frase y tiene un impacto muy fuerte, yo les platicaba que esto ayuda o perjudica para bajar de peso. ¿Por ejemplo que refranes? por ejemplo no dejes camino por vereda, panza llena corazón contento, hay que irle dando a cada una porque van apareciendo ¡eh!, panza llena corazón contento, más vale pájaro en mano que un ciento volando, el muerto al pozo y el vivo al gozo, seguramente lo han escuchado. Son tipo de refranes que ahí están y son metáforas que hemos escuchado muchas veces, estoy seguro que tú me estás viendo y ustedes que están aquí conmigo se están acordando de alguna que te decían en tu casa en boca cerrada no entran moscas, las niñas buenas van al cielo y como decimos las niñas malas van a todas partes eso contestan ahora los adolescentes.

En fin tu puedes manejar el tipo de frase que sea, déjame presentarte como son los proverbios, las frases, chango viejo la siguiente por favor chango viejo no aprende maroma nueva, ¿han escuchado esa?, que significa que si dices

- No, pues yo ya tengo 70 años y me invitas a que tome un curso de metáforas, ya no me va a servir. Chango viejo no aprende maroma nueva. Son muy poderosas porque puede hacer que mucha gente de cierta edad se paralice, es más la usa como su frase de batalla y ya no hace nada porque chango nuevo no aprende maroma nueva, pero hay unas que pueden ser espectacularmente hermosas y las puedes usar por ejemplo la siguiente: dame un punto de apoyo y moveré la tierra decía Arquímedes ¿se acuerdan de eso? dame un punto de apoyo y moveré la tierra, a esto le llamamos la palanca y bueno actualmente se está manejando en finanzas el apalancamiento financiero, que tan apalancado estas ¡fíjate que interesante! es una frase espectacular que te dice si buscas una estrategia puedes hacer cualquier cosa, dame un punto de palanca.

Les voy a explicar, nos han preguntado muchas veces en muchos cursos. Le preguntaban a John en Colombia, nos preguntaban a mi también, nos preguntaban en Argentina, España, México, todos los países en donde hemos estado viajando dando cursos, ¿Cómo podemos hacer un cambio en un país?, es una pregunta interesante. ¿Cómo puede **Programación Neuro-Lingüística** hacer un cambio en un país?, ¡Wau! qué buena pregunta y John decía y yo también cuando me tocaba la pregunta yo decía:

- Hay dos puntos de palanca, dos donde si pones la palanca mueves el país, los niños y las empresas.

Se los explico si a los niños les pones valores, si a los niños les inculcas valores y los trabajas con metáforas en ese sentido, no ahorita pero cuando estos niños crezcan serán un punto de palanca para eliminar la violencia extrema que estamos viviendo en muchos países. Tolerancia, hay que enseñarles tolerancia ¿para qué? el problema es la intolerancia por eso las situaciones étnicas todo esto que está pasando, respeto hay que enseñarles, hay que meter esos puntos y el segundo es empresas porque de aquí a que los niños crecen esto va a llevar mucho tiempo en un país pero hay que hacerlo simultáneamente. Y la segunda cosa es la empresa, PNL va a la empresa y le da cursos con las herramientas de **Programación Neuro-Lingüística** para mejorar la productividad, para aumentar las ventas, para disminuir los accidentes, para lo que ustedes quieran, pero cuando los empleados toman por parte de la empresa, pagado por la empresa esos entrenamientos ¡wau! Ellos piensan oye esta herramienta también la puedo usar para mi hijo que esta reprobando en la escuela, también la puedo usar para mejorar mi comunicación con mi esposa, también la puedo utilizar para hacer una cosa con mi salud y entonces por cuenta de la empresa, la empresa pagando por una intención de productividad como aspecto colateral, como beneficio colateral genera cambio a nivel nacional porque sus empleados empiezan a mover el mundo y son adultos ¡eh! no son niños. Mientras los niños empiezan a crecer la gente que trabaja y la empresa que puede pagar estas capacitaciones empieza hacer cambios importantes lo hemos vivido ¿ok?

Muy bien amigos esas son las metáforas que son refranes panza llena corazón contento, las penas con pan son buenas, no dejes camino por vereda, más vale pájaro en mano... y los proverbios serian algo así como chango viejo no aprende maroma nueva o dame un punto de palanca y moveré la tierra es como una frase que dijo un filosofo o que dijo alguien y que se quedo alguna vez Kennedy el presidente asesinado en los Estados Unidos dijo no te preguntes ¿qué puede hacer Estados Unidos por ti?, pregúntate ¿tú que puedes hacer por los Estados Unidos?, es una frase que se ha tomado para las empresas, para otros países y sin ser un refrán se convirtió como en un proverbio como en una frase que se puede utilizar.

La madre Teresa de Calcuta decía hay que dar hasta que duela y era una frase que tomamos y es muy bella, esos son como proverbios pero son metáforas muy fuertes son cerradas. Refranes, ¿saben cuál es la desventaja del refrán? Que para cada refrán hay un contra refrán. Se los explico panza llena corazón contento o barriga llena corazón contento, entonces hay un refrán ¡ay qué bueno! panza llena corazón contento, pero hay un contra refrán de glotonos y tragones están llenos los panteones, ¡oh bueno!, ¿o como o no como? “Al que madruga Dios le ayuda”, hay que levantarse temprano pero “no por mucho madrugar amanece más



temprano”, ¡oh bueno! entonces ¿cuál agarro?, entonces el problema de los refranes y las metáforas cerradas es que son para una cosa y contraria la otra, o sea así como hay un refrán que dice al que madruga Dios lo ayuda, hay otro refrán que dice no por mucho madrugar amanece más temprano, entonces la persona dice o el inconsciente

- Entonces ¿cuál?, todo. Por eso no son muy buenas las metáforas cerradas porque no sé si tomaste la buena o la mala.

Te levantas a las 2 de la tarde porque dices no por mucho madrugar amanece más temprano. O comes muchísimo y dices de tragones y glotones están llenos los panteones dejas de comer, pero otra persona puede tener el refrán panza llena corazón contento, entonces como que dijéramos para un refrán hay un contra refrán, entonces que difícil en metáforas cerradas decidir de la inmensa cantidad de metáforas cual es la buena y cuál es la mala, y alguna persona puede tomar la buena y otra persona puede tomar la mala de los mismos refranes. Yo se que ahorita que me están escuchando aquí, en la sala y allá se les empieza a ocurrir ya ya me acorde de un refrán, ya me acorde del contrario, del que mata ese refrán o contradice ese refrán, ¿ok?

Entonces esas metáforas cerradas aunque existen tienen mucho poder no son dijéramos el mejor tipo de metáforas que podemos utilizar si podemos hacer un cambio en una persona, por supuesto ¿ok? Le dice la abuela al hijo

- No dejes camino por vereda nieta. Pero luego el papá le dice:
- El que no arriesga no gana, bueno entonces el pobre niño se vuelve loco porque por un lado le están diciendo cautela y por otro lado le están diciendo arrojito, avientate, lánzate. Yo se que todos ustedes están todos chocados, es decir en choque por la cantidad de cruces que les han dado con las metáforas cerradas y además somos muy convenencieros usamos la que nos conviene según el momento en el que estamos, si estamos con una chica y como que no quiere le podemos decir el que no afloja no gana, ¡perdón! el que no arriesga no gana, ¡perdón! lo que es el inconsciente. Entonces ahí si decimos arriégate, arriégate, pero si es mi hija y va a un baile le voy a decir
- No dejes camino por vereda, de la fiesta a tu casa y nada de que al oscurito, mira que shit, shit... nada de eso.

Entonces somos muy convenencieros para usar el refrán de la manera que nos conviene, ¿ok? muy bien, ¿estamos todos bien chicos de allá atrás?, ¿sí? bueno. Estoy checando que la transmisión salga bien, el audio salga bien porque acá de repente veo movimiento y me preocupo. Muy bien seguimos, vámonos ahora a las metáforas concretas, siguiente filmina por favor. Metáforas concretas, dice aquí representan un mensaje directo estas son las metáforas de caldo de pollo para el alma, de Jorge Bucay, de Anthony de mello y muchas historias que aparecen en los libros sagrados llevan el mensaje concreto. Las buenas historias van abiertas pero vamos a pensar, déjame contarles una historia de un mensaje concreto para que me entiendan una metáfora concreta que representa un mensaje concreto. Y aquí los que estamos en la sala y ustedes allá

chequen si entendieron lo que quiso decir el maestro. Vamos a ala siguiente filmina donde dice pregunto un gurú a sus alumnos.

Pregunto un gurú a sus alumnos

- ¿Sabén distinguir ustedes cuando termina la noche y comienza el día? Era un gurú muy querido, era un gurú muy apreciado y lo iban a escuchar los alumnos con mucha reverencia, mucho fervor, era un hombre anciano con barba que representaba sabiduría. Entonces un alumno levanta la mano y le dice
- Maestro podemos decir que termino la noche y comenzó el día cuando podemos ver a lo lejos y distinguir si es una vaca o si es un caballo, ya hay suficiente claridad para distinguir las formas, ya cuando podemos ver eso podemos decir ha terminado al noche, ha comenzado el día. Y el gran maestro, el gran gurú les dice:
- No. otro levanta la mano y dice
- No, no, no. Más concreto cuando podemos ver a lo lejos un árbol y distinguir si es de naranjas o es de manzanas, cuando hay más claridad para distinguir un objeto también pequeño, no un caballo, no una vaca distinguir si hay una manzana o una naranja podemos decir ya termino la noche y comenzó el día. Y el maestro nuevamente les decía
- No. y cada vez los alumnos hacían intentos desesperados por dar elementos concretos para poder decir maestro ya es de día, ya no podemos decir es de noche y a cada cosa que los alumnos decían el maestro contestaba
- ¡No!, no. cansados los alumnos le dicen
- Pues tú dínos cuando termina la noche y comienza el día. El maestro les dice
- Cuando puedas mirar a la cara a una persona y distinguir en ella a un hermano, a una hermana abra terminado la noche y comenzado el día. Mientras no seas capaz de esto sea la hora que sea para ti sigue siendo de noche. ¿entienden mi mensaje? Mientras no seas capaz de ver a los demás como un hermano, una hermana andas en la oscuridad.

Pero si se dan cuenta no tengo que explicarla todo mundo la entendimos ahí está, lleva un mensaje concreto, directo que entiendo y que digo ¡ah! mira qué bonito que hasta que puedas lograr esto, ah ya le entendí. Algunas son más largas, pueden ser dos o tres páginas, algunas son cortas pero son historias muy concretas que llevan un mensaje concreto, esos son ejemplos específicos de lo que llamaríamos metáforas concretas. Como les digo caldo de pollo para el alma, el canto de pájaro de Anthony de Mello, la oración de la rana son historias, vienen muchos cuentitos y esos cuentitos son muy agradables, pero cada cuentito cuando terminas de leerlo entiendes un mensaje que quiere decirte el cuento como en este caso el maestro como les presento cuando termina la noche y comienza el día cuando puedes ver a los demás como hermanos, fue muy claro, muy directo y muy concreto el mensaje, ok.

Ustedes como gente que quiere hacer cambios en los demás ya las metáforas directas funcionan bastante bien, los refranes no tanto o sea las cerradas no tanto, pero las concretas ya empiezan a funcionar si te sirven

por eso la gente lee el caldo de pollo para el alma, lee los cuentos de Jorge Bucay, lee historias, seguramente les ha llegado por power point una historia que lleva un mensaje y las lees y están muy bonitas y si te llegan, unas son verdaderamente hermosas no sé si les pasa que les llegan montón de mensajes en power point con historias, cuentitos, reflexiones, etc. y son muy bonitas ya tienen impacto amigos que me están viendo en esa cámara, ya tienen impacto es decir ya podemos decir usar metáforas directas o sea metáforas concretas ya es válido, usar metáforas cerradas como los refranes mejor ni las uses porque cada refrán tiene un contra refrán. Sin embargo todavía no es precisamente lo mejor de lo mejor digamos que este es un bocadillo, ahora vamos al platillo al manjar y estas se llaman metáforas abiertas, la siguiente filmina y son aquellas que permiten a cada quien una interpretación personal.

Es decir yo cuento una metáfora abierta y tú puedes entender una cosa, otros otra, tu otra y allá mis amigos que están en las cámaras detrás en la internet otra y cada quien va a entender la que quiera. Voy a contar una metáfora y voy a pedir que algunos de ustedes me den su interpretación y noten como cada quien puede tener una interpretación, alguien le gusta un aparte de la historia, alguien le gusta otra, etc. etc. ¿ok? bueno.

Vamos a la que dice el pueblo era feliz hasta el día aquel. Era un pueblo donde la gente era bastante feliz, bastante feliz, tenían un ciclo muy bonito, había un río casi pasaba por el pueblo lleno de peces muy variados. Por lo tanto al gente comía ahí tenía asegurado el sustento y hacía comer según los peces y bueno todos se conocían, se llevaban muy bien, todos tenían una relación bastante buena. Un día llegó una familia nueva al pueblo, unos nuevos elementos y esta familia empezó hacer muy competitiva y empezó a hacer acaparamiento de los peces, acaparamiento de las lanchitas con las que pescaban, empezó a meter lo que se llama economía de mercado. Si yo tengo más lanchitas para pescar voy a tener más pescados al final del día y empiezo a pagarles a los pescadores que antes lo hacían por su supervivencia por vivir, por comer. ¿Qué paso entonces?, ¿si saben lo que es economía de mercado o hay alguna duda de lo que es una economía de mercado? Como que todo mundo hemos escuchado el termino pero nadie lo comprende, es como cuando aparece que la bolsa subió, que la bolsa bajo en todas estas cosas. En este pueblito cuando ellos llegaron dijeron

- Es que aquí nomas pescan para ellos ¿por qué no hacemos bisnes?, ¿por qué no ponemos una empacadora?, porque o sea cuando empiezas a meter a la gente la idea de ganar dinero. Y empezó a ver pleitos, por primera vez empezaban a pelear a puñetazos porque como les pagaban por pesca yo quería ganar primero, no pesque estas en mi lugar, en esta zona siempre pesco yo tu pesca en otro lado y cuando bajaban pun, pun empezaban a pelear a puñetazos los pescadores por primera vez volvió, por primera vez los pescadores se peleaban a golpes, por primera vez los pescadores tenían conflictos y estaban luchando constantemente. Total para no rosar el saco con el micrófono, por primera vez empezó a ver situaciones así y sucedió que un día al amanecer el río había desaparecido, no corría más el río, no había agua y consecuentemente no había peces. Entonces pensaron que el

rio arriba alguien había puesto una represa o algo que había sucedido el flujo del agua. Pero ellos casi no salían de su pueblo, de hecho prácticamente nunca habían salido del pueblo y tenían temor, no sabían que había rio arriba nunca habíamos ido, entonces se crea una emoción de los hombres más valientes, escogieron a dos y los mandaron a investigar.

Estos hombres cuando regresaron estaban muy pactados solamente tenían una cara de susto y morían, y se les formaba un corazón rojo en el pecho y mandaron a otros dos, y regresaron todos asustados casi, casi con los pelos de punta no pudieron decir que estaba pasando y simplemente murieron y se les puso un corazón rojo en el pecho, ¡que interesante! Y descubrieron que lo que estos hombres habían visto era el mundo afuera diferente al mundo que ellos tenían, a lo que ellos eran y que ese mundo era muy feo, muy violento y entonces morían de impacto, y bueno estaban preparándose ellos para ir todos juntos a enfrentarse al mundo y pues ni modo enfrentarse a un mundo real diferente a lo que ellos han hecho ahí que ellos tenían cuando durante la noche escucharon un estruendo muy fuerte y una de las jovencitas que vivía en el pueblo había ido a sentarse a la orilla del rio y de repente el agua empezó a correr mojándole los pies. Cuando regresaron y vieron que esta chica que estaba sentada con sus pies ahí y el agua corría nuevamente, que estaba pasando hicieron una liberación, se juntaron todos ¿por qué ella está haciendo que el rio fluya?, y entonces las amigas de esta jovencita, la mamá y las tías dijeron

- Qué raro porque ella no es nada inteligente de hecho es muy soñadora, todo el tiempo sueña y todo el tiempo tiene ilusiones todo el tiempo está soñando con cosas irreales. Y entonces se dieron cuenta que de alguna manera los peces estaban representando sus sueños y que cuando se pierden los sueños la vida deja de fluir, es una metáfora abierta.

Y si yo les preguntaré ¿Qué parte de la metáfora les llama la atención o les parece el aprendizaje más bonito. Por ejemplo alguien puede decir no pues es que qué interesante que cuando meten la economía del mercado dan en la torre a la gente. ¿Eso fue lo que te llamo la atención? Otra persona puede decir a mi me llamo la atención estos cuates que se morían con el corazón con el pecho rojo eso es lo que más me llamo la atención, pero otra persona me puede decir no a mí lo que me llamo la atención es que qué interesante que los peces significan sueños, que cuando una persona deja de soñar deja de fluir, es la parte que más me gusta y están de acuerdo que cada uno de ustedes puede tener una parte que más le gusta, que más le llamo la atención o que más les dice esto es lo que más les gusta esto entonces deja una interpretación para que cada quien de ustedes tome la información que quiere y lo maneje así. Por lo tanto yo cuento la historia aquí estoy haciendo esta explicación porque estoy preguntando pero cuando cuento la historia por supuesto no pregunto ¿qué es lo que te llamo la atención de la historia?, no, no hago eso, aquí si porque estoy presentando lo que puede ser didáctico, pero yo cuento la historia y no pregunto ¿qué parte de la historia te gusta?, dame el aprendizaje de la historia, no, no, no, entonces no es metáfora es una historia explicada. Aquí lo estoy haciendo porque estoy explicando cómo es una metáfora abierta, pero yo la contaría, lo correcto es contarla quedarme callado y decir pues esa es la historia que quería platicarles y no falta el que diga

- ¿y qué con eso?
- No, pues se me ocurrió contarla nada más, me acordé de una cosa que leí. Y alguien va a decir
- Que loco, que se me hace que al doctor ya se le va la onda. Y ya me voy no explico nada, aquí estoy ejemplificándolo porque estoy diciendo mira a ti te llamo la atención una cosa, a ti te llamo la atención otra, a ti otra para fines de enseñanza. Pero por supuesto no cuento la historia y digo muy bien muchachos a ti que te llamo la atención, a ti, ya no es metáfora, ¿si me explico?, pero necesito al mismo tiempo que la cuento explicarles como es una historia abierta, ¿ok? y bueno la siguiente alguien me puede decir a mi me llamo la atención que nunca podría olvidar los sueños, está bien. Otros pueden decir a mi me llamo la historia atención o a mi me hizo impacto de que que tremendo de que la gente cuando ve el mundo real sale de su entorno puede morir y afectar su corazón, esta bueno. y otro puede decir no la economía del mercado y otro fíjense que hice algo que van a ver más adelante, ¿porque interrumpí un poco la metáfora a la mitad y empecé hablar de una estupidez llamada economía del mercado?, es decir porque si estaba aquí de repente, por cierto saben que, que...
- Alguien dice ¿a qué viene eso?, ¿se le olvido la historia al doctor?, ¿por qué de repente como que hizo un corte y se perdió, empezó hablar de algo como que ni al caso, todo eso es parte de la metáfora. ¿ay vamos? bueno.

Y viene el último grupo de metáforas, estoy explicándolas y horita nos vamos a echar el clavado amigos, y te voy a decir paso por paso como hacer una metáfora abierta, una metáfora viva, una metáfora concreta, todos los elementos y te va a encantar cuando conozcas los elementos, te va a fascinar y vas a decir con razón blanca nieves y los 7 enanos, con razón la cenicienta, con razón caperucita roja, ¡que interesante! lleva todos los elementos de la metáfora y muy interesante con razón se llaman parábolas en la biblia, se contaban así, porque yo voy escucho el evangelio y no entiendo nada, no entiendo ahorita van a ver todo lo que es esto. Espero que hasta aquí vayamos bien, por cierto amigos cerramos el chat ¿verdad Beto?

- Sí
- Tuvimos que cerrar el chat se me paso decirles porque esto que puede generar que tantas gentes en internet bloquearan un poquito la velocidad de su video de nuestro programa. Cuando estuvimos en las metáforas, perdón en el maratón entraron 7,500 personas que estaban chateando, no cerramos el chat reventaron el sistema Talk Fusion, entonces cancelamos, en cuanto estemos en break en menos de 2 horas a las 4 de la tarde, a las 4 de la tarde vamos hacer un break de 15 minutos para que ustedes también se estiren allá en su casa, vayan hacer pipis, vayan hacer popis, lo que necesiten pero aguántense ahorita. Otra sugerencia amigos que también se me paso decirles es eviten estar en el Facebook, eviten estar en el sky porque esto jala de tu internet y puede hacer esto haga que se paralice un poco la imagen, entonces cierra tu face, cierra tu Messenger, cierra twitter, cierra tu sky para que tu computadora este, porque nos empiezan a reportar es que están digitalizando el sonido se escucha recortado, apaga todo lo que tienes prendido de internet y se va a escuchar bien y por

supuesto el correo electrónico, tenlo nada más abierto pero no estés usándolo enviando correos esto va el ancho de banda, bien.

Las metáforas vivas crean un contexto estamos en esta que dice crea un contexto , metáfora viva crea un contexto , es un arte pero el día que ustedes dominan la habilidad de hacer metáforas vivas están en otro nivel, están en otro nivel en todos los sentidos. Un empresario que logra crear una metáfora viva en su empresa está en el éxito total y absoluto. Un vendedor que puede crear una metáfora viva con su cliente de venta, su compañía que quiera vender estas en el nivel. Crear un contexto déjenme ponerles un ejemplo llega un cliente a asesoría con John Grinder, más bien lo llevan sus papás papá y mamá a un chico de 17 años más o menos que no puede establecer una relación con la chica. Es decir no establece relaciones ¡vaya! no sabe invitar a una chava a salir y se muere de ganas pues está en la adolescencia pero en cuanto esta en presencia de una chava le sudan las manos, se le va la voz, no sabe decir nada, pero detecta John Grinder que los papás eran bastante directivos en su vida, llegan los 3

- cuéntale, dile al doctor lo que pasa, pero no le ocultes nada, ándale y dile como te da miedo. Y casi lo avientan
- mamá espérate
- no dile todo aquí está el doctor Grinder, aprovecha dile todo
- sí mamá ahorita
- y no tengas miedo él es una persona muy preparada, él es una persona muy comprensiva así que dile todo. ¿conocen a ese tipo de padres? Yo se que ustedes que están atrás de la internet no son ese tipo de padres, pero imagínate un adolescente de 17 años que lo llevan como empezar a relacionarse con las chicas y le están avergonzando desde el principio.

Yo me imagino a esa mamá que esta una chica bonita

- ándale invítala, invítala pero aprovéchate es una buena muchacha. y al muchacha
- ay gracias señora
- anda invítala a salir es que le da miedo, le da miedo. Y entonces el hijo dice
- trágame tierra, mamá cállate la boca. No sé si me explico y luego porque no consigue nada el muchachito pues porque esta totalmente inhibido por sus propios padres, que no lo hacen por maldad los papás, los papás no lo hacen por hacerle un daño, bueno.

John Grinder se da cuenta de esta situación y les dice a los papás

- por favor déjenme solo con él, es una forma muy poderosa de establecer simpatía con él porque sin palabras le esta diciendo yo tampoco lo soporto, por favor déjenme solo con el chico y salgan por favor. Sin decirlo le esta diciendo al jovencito te entiendo yo tampoco los aguanto. Entonces se siente ay vaya ya corrió a mis papás por lo menos ya me cayo bien y entonces le dice

- quiero ayudarte, pero veo una situación entre tus papás y tu que hay que romper, así que quiero que consigas tu propio dinero para que puedas pagar la terapia
- no, pues yo no trabajo doctor John Grinder, yo no tengo dinero
- no, no, yo te voy ayudar. Cuando tengas el dinero, yo te voy a dar trabajo cuando tengas el dinero y me puedas pagar, yo te voy ayudar consiguiéndote un empleo por favor iniciamos la terapia
- y que no se hacer cosas
- no mira una compañía, le dijo John Grinder a este chico me pide que haga unas encuestas, yo hago estudios de mercado en mi empresa y todo, necesito encuestadores entonces por favor preséntate el lunes te voy a dar un entrenamiento rápido de la encuesta y te vas por favor a la calle, a los centros comerciales y todo esto hacer encuestas de satisfacción. No les ha tocado que vas a un centro comercial
- ¿le puedo hacer una encuesta?, ¿Qué le parece esto?, ¿Cómo esta su teléfono?, o sea esas son las encuestas. Y dijo
- Me parece bien, no requiere la mayor sabiduría nada más es parar y preguntar así es la encuesta. Llego el lunes y le dijo
- Aquí esta hay que preguntar si está bien esto, esto, esto, el precio, la calidad, en fin una serie de factores, el precio, calidad, durabilidad, etc. ¿De que creen que eran las encuestas? algo para las mujeres, Victoria Secret. ¿saben lo que es Victoria Secret? son brasieres y calzones, brasieres y pantis, no sé como se le llama la parte de abajo en otros países, brasieres, lencería para decirle de una manera así de todos los países y tuvo que hacerlo. Y entonces empezaba a preguntarles
- ¿esta bien el precio?, ¿le parece bien la marca?, ¿le dura bien?, ¿le ajusta perfecto?, ¿no le aprieta?, en fin una serie de preguntas que John fue creando a propósito. Por supuesto amigos no era cierto que tenía un contrato con Victoria Secret, él estaba creando el contexto no sé si me explico, el creo un contexto donde el chico si creyó que tenía que entregar la encuesta de Victoria Secret y fue una forma de crear una metáfora para el de estar en presencia con las mujeres y así lo tuvo 2 semanas, de hecho regreso a la semana y dice
- Yo creo que ya con esto
- No, no, no. necesito que cumplas las dos semanas porque necesitas tener dinero para toda la terapia no nada más para iniciar la terapia. Dos semanas hizo aproximadamente entre 50 y 100 entrevistas a 100 mujeres diarias en las plazas comerciales. Llego a la segunda semana
- Aquí esta tu pago estamos listos para iniciar la terapia
- Sabe que doctor ya no necesito la terapia tengo dos citas esta semana. Es a es la terapia, a ver ¿entienden el proceso? esa es la terapia, esa es una metáfora viva en donde se crea un contexto para que la persona supere la situación, la circunstancia que quiere superar en un contexto de vida por eso se le llama metáforas vivas. El nunca se entero, este chico que no tenía una venta John Grinder para realizar encuestas de Victoria Secret, ¿soy claro?

Horita en el descanso en el coffe break vamos abrir nuevamente el chat y por favor mándame todas tus preguntas y vas anotando. Crear un contexto para que el aprendizaje sede, a ver déjame presentarles sé que tengo muchos alumnos de la Escuela Superior de PNL, sé que tengo muchas personas que han ido a mis cursos ¿cómo sería una metáfora viva? Yo empiezo hablar en el curso del poder que tiene en inconsciente y del poder que tiene el cerebro y estoy en esta parte trabajando, y de repente pasa una persona que le digo

- ¿Tú crees que no puedes hacer algo?
- ¿qué?
- Ponerte entre dos sillas la cabeza acá, los pies acá y poner tu cuerpo duro
- No, me caigo, no puedo estoy pesado o pesada, eso es algo que he visto en televisión pero yo no lo puedo hacer. Entonces paso a la persona, creo un contexto de aprendizaje y luego (le das la siguiente por favor) la coloco entre dos sillas, cuando la persona baja ha vivido una metáfora viva. ¿cuantas tonterías en mi vida he dicho que no puedo hacer y si podía haberlas hecho si cambio mi estrategia de cómo hacerlas? Si puedo, es fácil, lo voy hacer. Entonces ¿por qué comienzo con metáforas concretas? empiezo con metáforas concretas como la del puerco, elefante, tiburón que ustedes han visto en la Escuela Superior de PNL y estamos en metáforas concretas. Pero después vamos hablar de metáforas concretas durante el proceso y paso a metáforas ¿qué? vivas al ponerlo entre dos sillas, eso es una metáfora viva muy poderosa. La gente se baja y en su mente interior, en su inconsciente dice demonios lo logre.

Una metáfora viva más intensa que hacemos en seminarios más largos es que la gente camine descalza sobre brazas ardiendo sin quemarse los pies, esa es una metáfora más fuerte viva porque la gente dice

- ¡wau!, yo hubiera jurado que me quemaba los pies y lo logre. Entonces el proceso que sucede en su interior es ¿Cuántas cosas yo he jurado que no puedo hacer y lo logre? Entonces aunque en un curso breve de dos días, tres días solamente hago la metáfora de la silla. En un seminario más grande de más duración de más tiempo termino con la famosa caminata descalzo sobre brazas ardiendo sin quemarse los pies y lo que hacemos es enseñarle a que diga si puedo, es fácil y lo voy hacer, ve a lo que quiere, sienta lo que quiere, escuche lo que quiere y va para arriba, y es una estrategia que va a poder aplicar en cualquier contexto de su vida, esa es una metáfora viva que enseñamos en nuestros cursos y luego al otro día, ese va hacer en nuestro primer día ellos aplican esa técnica para hacer eso mismo con los demás. Entonces ahora el pone entre dos sillas a alguien más miembro del grupo y luego pone a otro y a otro y todos practican, y ahora ya no es solamente una metáfora viva sino es un aprendizaje de vida, es repetible, comprobable y demostrable que es ciencia, entonces es un ejemplo que te estoy poniendo de cómo en mis seminarios utilizo las metáforas vivas ¿ok?

Entonces quisiera venir aquí al rota folio por favor para hacer una pequeña recapitulación, no todavía no, vamos a recapitular en un momento, bueno, les voy a platicar una historia viva que te puede dar directamente el inconsciente no la necesitas crear tu te la manda el inconsciente, pero tu cuando pides el efecto dices ¡wau!



¿Por qué me paso esto? fue muy impactante, aprendí algo porque me paso. Por ejemplo una metáfora viva que es circunstancial es el hombre este que queda atrapado y que se tiene que cortar un brazo para sobrevivir en la película esta de ¿72 horas?, 127 horas gracias, yo dije 72, un alpinista que queda atrapado entre dos piedras y para salir ... tenía el mismo que cortarse un brazo y salir ¿qué aprendió? que hay circunstancias en la vida en que necesitas sacrificar algo para tener algo, pero además hoy se dedica a dar platicas sobre eso y las hace de una manera espectacular y además si le creo porque da la platica sin brazo, es decir no es algo que no sea cierto. Sin embargo no tenemos que llegar a esos extremos de quitarle un brazo a una persona, quitarle un pie o rebanarle un ojo, se puede crear contextos más ecológicos sobre para hacer metáforas vivas, no hay que encajarle un cuchillo para decir ¿verdad que duele?

Les voy a platicar una metáfora viva que yo hacia antes hasta que hubo un problema las metáforas vivas tienen un cierto riesgo. A veces llegaban las personas y me decían sobre todo personas de 50 años hacia arriba

- Es que mantengo a mis hijos, mantengo a mis hijas, se casa una hija gano un yerno, se casa un hijo gano una nuera, no puedo yo trabajo muy duro, es demasiada carga, demasiado peso, bola de flojos, ¿qué hago doctor? En esta misma oficina, yo tenía unas piedras grandotas, pero grandes las piedras. Le decía
- Hágame un grande favor señora tome esta piedra y vaya a darse una vuelta a la manzana y horita que regrese va a ver que su inconsciente le mando el mensaje. Y ahí iba la viejita, el viejito con su piedra y daba vuelta a la manzana, ya se imaginan como regresa sudando, ya no puede más y antes de soltar la piedra decía
- ¿de qué se da cuenta?
- Pues de que pesa mucho
- Pues no la cargue, déjela. Y me decía
- ¿Cuánto le debo por la terapia?, ya entendí. Hasta que una vez un viejito se lastimo la espalda y ya no volví hacer esa terapia porque tuve que pagar la lastimada de la espalda, nunca me dijo el señor que había sido operado de la espalda, y este agarro la piedra, y se fue a cargar la piedra, y regreso lastimado. Dije ya no hago estas terapias así porque hay gente cuidado, pero tenía hasta mis piedras listas para hacerles la metáfora viva , no, no es broma, es real, aquí están bastantes divertidos con mis anécdotas pero yo cuando aprendí esto me entusiasme mucho y dije yo quiero hacer metáforas vivas y empecé a pensar, pero abusados tengan cuidado que no todas las metáforas vivas son así de que me encaja un cuchillo, voy a cargar una piedra o que se tira al sol, no, hay que tener cuidado, respeto por las personas. Hay que crear un contexto como el que hizo John Grinder, horita les voy a decir porque hice eso, esto lo hacia Milton Erickson lo de la piedra no es mio lo hacia Milton Erickson, pero entiendan esto. (sigue sonando, porque me dicen aquí que esta sonando, a lo mejor están pegando uno con otro, ok.) perdonen el ruido que se escucha es que a veces suena el saco.

A veces te la da el inconsciente no necesitas crearla tu. Por ejemplo les comparto una de John que comento muy bonita, ahorita que empecé a recordar la metáfora hagan de cuenta que me transporte al momento que me la platico, me emocione y me entusiasmo mucho, a mi me gusto mucho y dije ojala un día mi inconsciente sea tan amigo de mi mismo que pueda ayudarme a similar.

Estaba John, ahí dice la historia de John, como pueden ver ahí hay un avión porque él estaba aprendiendo acrobacias, estaba aprendiendo hacer piloto acrobático, los pilotos acrobáticos son unos avioncitos chiquitos que hacen así y luego dan una vuelta, giran y son muy bonitos, y el estaba con un instructor porque todavía estaba aprendiendo que iba en la parte de atrás y le decía abajo, giro, arriba, giro y normalmente estos aviones trabajan cerca de los aeropuertos, no se alejan si no hay una zona donde ellos pueden estar ahí en los aeropuertos y estaba haciendo una maniobra, me platica sale de la maniobra y se encuentra un halcón de cola roja enfrente y lo va a golpear, es común en estos avioncitos matar águilas, matar halcones, palomas, aves, no se llama atropellarlas, no se como se llame avionarlas, no se como se llame con un avión pero es golpearlas con el avión ¿sí?

Entonces el siempre ha tenido una fascinación por el animal llamado halcón de cola roja, es un halcón muy especial que precisamente tiene la cola roja aquí presente una imagen de un halcón de cola roja. Entonces va a golpear con el avión y obviamente va a matar al pobre halcón y era tanto su amor, su fascinación por el halcón, por el halcón corrección halcón, entonces que hace una maniobra rápida y dispara el avión hacia arriba para evitar matar al pobre halconcito de cola roja, pero la hace instintiva ¡vaya! no la hace piensa pun, pun, pun... sale hacia arriba para disparar el avión hacia arriba y evitar golpear al halcón de cola roja, endereza el avión y le dice el instructor

- ¡wau! que cerca estuvimos de ese avión. Y le dice John
- ¿Cuál avión? Y voltea y lo que vio como un halcón de cola roja era un avión también pequeño de 6 plazas con el que iba a chocar de frente. Es decir el inconsciente, voy a explicar el inconsciente, pero no debería de explicar, debería de contar y callarme la bocota pero no par estar explicando ahorita metáforas, permítame explicar. El inconsciente le manda la historia, ¡perdón! en este caso le manda la imagen del halcón porque sabe que si le manda la imagen del avión lo probable es que hiciera mmm... y ene se mmm... choca o es menos rápido en sus reflejos pero le manda algo que ama mucho ¿ que es que? el halcón de cola roja y entonces por instinto pun... saca el avión y ya que se endereza y voltea no había un halcón de cola roja era un avión pequeño de unas 6 plazas con el que iba a chocar, es un regalo de su inconsciente que le dice si te mando así rápido, rápido la imagen de un halcón en millonésimas de segundo actúas y te salvas.

Ustedes saben historias de gentes que se están ahogando y de repente escuchan la voz de su mamá o s ele aparece una sirena que le dice nada al revés, y anda al revés y aprovecha la corriente, no sé si me explico. ¿Saben de esas historias?, de situaciones que han pasado que dicen escuche una voz, me hablo mi abuelita, me hablo mi mamá me dijo algo que me salvo la vida, ¿si han escuchado esas historias? Eso es un ejemplo de

metáfora viva que no creas tú, te la crea el inconsciente, estas ahí escuchando pero estas nadando de una manera inadecuada el inconsciente dice este se va ahogar y yo me ahogo con el también entonces tiene que nadar para acá pero a mí no me hace caso ¿a quién ama mucho? su abuela, su abuela era un amor para él, le manda la voz de la abuela y le dice nada hacia el otro lado, entonces nada hacia el otro lado y se salva. Y de esas ustedes han de ver escuchado muchas historias o deben de tener historias, esa es una metáfora viva que el inconsciente te manda que no necesitas crearla tú, pero yo no quiero estar ahogándome para que me la manden yo prefiero crear mis propias metáforas vivas, ¿ok?, pero son ejemplos nada más.

Bien amigos, les voy a platicar, vámonos a donde dice raíces profundas. Cuando sean las 4 me avisan por favor porque yo de repente aquí me embolato dando la plática y se me olvida, nada. Milton Erickson el padre de la hipnosis, recuerden que en la segunda parte de esta plática te voy a enseñar los principios básicos de la hipnosis. Milton Erickson nos enseñaba la maestría en la hipnosis y él creaba contextos de metáforas vivas para los estudiantes, él trabajaba así Milton Erickson tenía su casa y construyó unas cabañas creo que se hizo 7 en su terreno y entonces invitaba a sus 6 estudiantes que quedaran hospedados ahí y durante un año los hacía especialistas en hipnosis, sacaba esa generación y aceptaba a otros, pero no aceptaba más de 6 o 7 alumnos, entonces imagínense la cantidad de gente que quería hacer una maestría en hipnosis con Milton Erickson pero que no era aceptado, y había un tipo un psicólogo que había mandado cartas y todo y nunca era aceptado, estaba tan desesperado que le escribió una carta que dice:

Mire aunque sea de jardinero pero acépteme por favor, yo le corto el jardín, le podo las plantas, pero acépteme. Y fue tan agradable la carta que le dijo vengase, y llegó muy contento. Y él dijo

- Yo creo que si se conmovió con mi desesperación de que hasta hacia de jardinero. Le dice
- Mira no te puedo incluir en el grupo porque en el grupo nada más son 6, pero como vas a ser mi jardinero o sea si le tomo la palabra ¡eh!, vas hacer jardinería. Por las tardes cuando hago terapia con mis estudiantes yo voy abrir la ventana y tú te vas acercar como que estas cortando ahí las plantitas que plante ahí afuera o arreglándolas y escucha la terapia que estoy haciendo, y ve como estoy hipnotizando es lo más que puedo hacer por ti. Y dijo el hombre
- Bueno, pues de eso a nada. Y entonces le dijo
- Aquí están las tijeras, aquí esta la podadora quiero que podes esto y todo, y abusado a las 4 de la tarde te vienes y haces como que estas arreglando. Por cierto aprende un poco de las plantas porque a mí me gustan mucho las plantas, lee sobre las plantas que tenemos aquí en mi jardinera
- Si doctor Erickson

Este hombre empezó a sentirse después de un tiempo muy mal porque decía los otros 6 están tomando clases y yo nada más voy en la tarde a verlo, abro la ventana y hago como si estoy así de jardinero algo y me tomo la clase pues nada más ahí, ni siquiera clase lo veo hacer hipnosis, él no me explica nada simplemente me dice que lo vea y veo lo que hace con un paciente y como lo hipnotiza. Y cuando a los 3 meses estaba muy desesperado se acerco a Milton Erickson y le dijo

- Milton dame la oportunidad de estar en clase aunque sea de vez en cuando porque pues no siento que estoy aprendiendo nada
- No puedo le dice Milton, tengo unas reglas muy estrictas de nada más trabajar con 6. Por cierto le dice ¿ya aprendiste de las plantas estas?
- ¿Cuáles?
- Pues las que sembré ahí, ve a buscar en los libros investiga de las plantas
- Si esta bien te prometo que la próxima semana. Por supuesto no hacia eso se seguía sintiendo muy frustrado y todos los días, así lo tuvo como 6, 7 meses casi un año. Estaba a punto ya de renunciar porque fue varias veces que le dijo
- Ayúdeme, déjeme estar en clase. Que una de esas veces le dijo
- Lo voy hacer y te voy a permitir entrar en clase solo sí me traes un reporte de las plantas que tengo en mi jardinera porque te he pedido hace 6 mese que me investigues sobre esas plantas y no lo haces, si me traes un buen reporte de las plantas te acepto en clase. No, pues se fue entusiasmado, le tomo fotos a las plantas, se fue con unos amigos que sabían de botánica, a ver que planta es y como vive, y todo esto. Regreso vio a Milton Erickson y le dijo
- Ya entendí, mis respetos maestro, mi respeto maestro. Este hombre por cierto es un autor de uno de los libros más impactantes que hay sobre hipnosis. El libro se llama "Raíces profundas", pero es un libro espectacular ¡eh! de lo mejor de lo mejor de hipnosis, si quieren leer de hipnosis sobre lo que hacia el viejo Milton Erickson el libro se llama raíces profundas este autor se apellida Hanlon, bueno déjenme explicarles lo que paso.

Resulta que lo que había sembrado ahí en ese lugarcito eran bambús, eran bambucitos unas plantitas pequeñas y ahí estaban las plantas pequeñas, no sé si han visto el bambú pequeño es medio torcidito y se ve bonito, hay veces que los tienen ahí en un florerito con pura agua. ¿saben ustedes que tarda 7 años el bambú en generar raíces profundas?, es decir los primeros 7 años crece hacia abajo, pero una vez que el bambú siente que ya esta hacia abajo bien más o menos aumenta, crece en 24 horas, 48 horas, para que me entiendan 36 metros en un mes, ¿saben lo que es 36 metros?, ¿Qué significa esto? que otras plantas van creciendo, ahí se quedo el bambú ni crece, pero al momento en que pasaron 7 años este es un árbol, en un mes tiene el doble de tamaño, de fuerza, de todo.

¿Qué estaba haciendo Milton Erickson con el? estaba creando raíces profundas. Tu sientes que no estas aprendiendo pero me estas viendo, estas ahí conmigo, tienes el acceso de estar viendo lo que hago, tu inconsciente esta generando raíces profundas. Cuando tu quieras hacer hipnosis te vas a llevar a estos que estuvieron en clase y así fue, fue uno de los alumnos más destacados de Milton Erickson autor de libros y que presentaba mejor que nadie las técnicas mucho mejor de los 6 que estuvieron en clase. Que maestría de Milton Erickson para generar estos contextos, o sea el planeo todo y el sabia que el otro iba a venir a renegar y todas las veces le decía ve a investigar y también sabia que no lo iba hacer porque él quería aprender hipnosis y lo que le dijo es viéndome aprendes más a que si te lo explico y viéndome con un cliente en vivo.

Después de la pausa me van a ver hacer hipnosis con clientes en vivo y van a ver, y van aprender mucho más que en libros todo lo que les puedan explicar. ¿Qué les parece?, que belleza de metáfora viva, de hecho su libro se llamo raíces profundas y el dijo yo entendí porque sé que genere raíces en esos 7 meses de estar viendo a Milton Erickson mucho mejores que las que estaban en clase, que los compañeros que estaban en clase y cuando tuve que salir me los he llevado he crecido más que ellos. ¿Sabían esa historia del bambú? Y es increíble, dicen la frase es en el oriente si te quedas parado casi, casi puedes verlo crecer. Fíjense bien 32 metros en un mes, esto es más de un metro por día, 5 centímetros por hora, quiere decir que vas a ver en 15 minutos un centímetro, entonces dicen quédate parado, observa el bambú y casi lo estas viendo crecer, si te quedas 2 horas vas a ver 10 centímetros avanzar la planta. Entonces en ese momento los japoneses, los orientales disfrutaban mucho porque dicen es que nunca se ve crecer un planta y aquí la estoy viendo, aquí esta creciendo ay mira creció, creció se maravillan del bambú y del simbolismo que tiene crear raíces profundas, no cuando tu lees a Milton Erickson, cuando ustedes amigos que me están viendo lean a Milton Erickson, horita no se vayan al internet a buscar a Milton Erickson porque se lea va a digitalizar la imagen, termina la sesión y vayan a buscar a Milton Erickson en internet hay videos, cosas. Horita quédense conmigo porque luego les da por estar buscando y la internet se empieza a digitalizar la imagen, quédense aprovechen su seminario, hay tiempo para conocer, pero mientras más conozcan a Milton Erickson más se van a enamorar de la hipnosis que el hacia.

Les platico lo que el hacia, llega una persona

- Es que en mi familia no me hacen caso estoy cansado, compro mi despensa y llega toda la bola de hijos flojos que no cooperan y se la comen, y luego estoy viendo el futbol americano porque me gusta, pero llegan mis yernos en la noche y le cambian a ver otra cosa, no se vale. Y empieza a llorar me duele, me duele mucho que me traten así. Entonces Milton Erickson se da cuenta que la frase que esta diciendo es me duele mucho. entonces le dice
- Quítese los zapatos, quítese el calcetín también. Se lo quita, el hombre pensó me va a hipnotizar viendo el pie porque si puedes hipnotizar viendo el dedo gordo del pie, claro pero algo pensó el hombre que va hacer Milton Erickson viendo mi pie. En ese entonces el tenia 80 años y el estaba en silla de ruedas y le dice
- Pase despacito, despacito mi silla de ruedas sobre su pie. Entonces el hombre empieza a jalar su silla de ruedas y en cuanto le empieza a pellizcar el dedo chiquito el hombre dice
- ¡Ay!, ay me duele mucho, me duele mucho. la frase que había dicho y le dice Milton Erickson
- ¿le duele mucho?
- Sí
- Pues no lo haga. ¿Entienden eso? eso es una metáfora viva. Había un hombre, les cuento más porque yo soy hipnólogo, soy hipnoterapeuta ericksoriano y no pues para mi es así como mi fascinación Milton Erickson ¡eh!, algún día ojala pueda ser capaz de crear los contextos de aprendizaje que hacia Milton

Erickson. Un hombre catatónico estaba en un hospital psiquiátrico se levanta no habla con nadie, callado, se sienta en al sala de visitas de consulta externa, le dice no habla con nadie, lo saludan

- Hola, buenas tardes. No contesta tenía como 8 años, lo llevaban los enfermeros a su cuarto. Total llega Milton Erickson lo ve, él era psiquiatra, consigue unos camilleros ahí los que cuidan los enfermeros
- Vamos hacer lo siguiente, ya que este sentado aquí voy a llegar yo y les voy a decir cambies esto para allá el escritorio, esa silla pónganla allá, el escritorio pónganlo acá y este bulto refiriéndose al catatónico pónganlo allá. Y entonces estos empiezan a cambiar la silla, empiezan a cambiar el escritorio, y luego van y agarran, y los dos al catatónico se lo llevan y lo ponen además volteado a la pared, ahí se queda viendo la pared y no se mueve todo el día.

Al otro día llega de nuevo Milton les dice

- Hora que
- Hora cámbienme esa silla para allá, ese escritorio ahora pónganlo acá, esto acá y este bulto ahora pónganlo allá. Y hacen todo y hasta el ultimo el bulto y hay va el catatónico al otro lado contra la pared. Tercer día llega Milton Erickson
- Ahora cambien esto acá, esto allá, esto allá y el bulto pónganlo allá y cambian todo, y cuando iban a levantar al del bulto dice
- No soy u bulto, soy una persona
- Bienvenido al mundo. Dos días no es que para quitarse el sombrero lo que estoy diciendo es ¡wau!, ¡wau! que maestría para hacer metáforas vivas para la persona, contextos para la persona, ¿entienden eso? claro que eso solamente Milton Erickson, nosotros vamos hacer poquito a poquito, les voy a dar los pasos poco a poco.

Y para terminar esta parte y empezar a explicar como se hace la metáfora que vas hacer en la primera parte, que vas hacer en la segunda y ver todo lo que ha estado haciendo porque te voy a transferir la tecnología de como es el paso 1, como es el paso 2, como es el paso 3 y al terminar este seminario vas a poder hacer las metáforas que tu quieras vivas, concretas, directas y si quieres también las cerradas, o sea contar un refrán pero cuéntalo con estilo, o sea con un grado de aprendizaje como lo hice yo ahorita, ok.

Hay unas metáforas, bueno termino pásele a la siguiente lo que les platique de la silla de ruedas es donde dice no lo haga y hay unas fotos ahí que dicen no soy Jesucristo se los voy a presentar. Termina con esto porque podría hablarles 3 días de Milton Erickson, ya saben que en cada hospital psiquiátrico hay uno que dice que es Jesucristo, yo soy Jesucristo pues por eso lo encerraron porque era Jesucristo. Le llamamos hospital psiquiátrico pero para que me entiendas y aquí hay confianza manicomio, ok donde están los enfermitos mentales hay uno que se cree Jesucristo, creo que en todos los países del mundo, dije todos los hospitales psiquiátricos hay un Jesucristo. Entonces dicen es que este se cree Jesucristo doctor Erickson, se cree Jesucristo, él dice que él es Jesucristo se pone una túnica y anda ahí dando la bendición a todos en el hospital soy Jesucristo y te perdono tus pecados y todo, la gente así como perate y se acerca Milton Erickson y le dice

- ¿Usted es Jesucristo?
- Si señor en persona
- ¿el hijo de José el carpintero y María la virgen?
- Exactamente ese soy yo
- ¿Usted trabajo con su padre en la carpintería hasta los 12 años?
- Claro que si, así lo dicen las historias que hablan de mí yo trabaje con mi padre en la carpintería hasta los 12 años
- Fíjese que tengo un problema en mi casa con la duela de mi casa, son pisos de madera ahí en Estados Unidos, voy a cambiar la duela, ¿usted podría ayudarme?, porque obviamente pues usted fue carpintero hasta los 12 años
- Sí con gusto. Y se lo lleva, este hombre no sabia lo que es cambiar la duela hay que estar agachado en el piso horas y horas cambiando pedacito, pedacito de madera. Hay personas que se lastiman la columna cambiando la duela de una casa, por eso aquí puse dos imágenes de personas agachadas cambiando una duela, si las ves ahí aparecen como fotos, gracias.

Obviamente este hombre empezó a cambiar la duela, pasaba las horas ahí, al otro día fue lo mismo, al otro día fue lo mismo, él lo sacaba del hospital psiquiátrico y lo regresaba ¡eh!, claro era psiquiatra tenia permiso para hacer eso. El último día el viernes trabajo lunes, martes, jueves hasta el viernes, luego a comer el doctor Erickson a su casa, se acercó y le dice

- Doctor Erickson no soy Jesucristo, de verdad ya me di cuenta que no soy Jesucristo, no soy el hijo de José el carpintero. ¿entienden lo que es la maestría?, además si estaba cambiando la duela Milton Erickson de su casa, aprovecha la circunstancias para decir bueno pues la vamos a cambiar, antes de que vengan los carpinteros déjame agarrar este a ver si es cierto que es Jesucristo. ¿Qué maestría no?, es como decir estas viendo una belleza de metáfora viva y de esas historias Milton Erickson tiene yo creo que miles, sus pacientes tanto pacientes psiquiátricos como pacientes que iban a terapia normal como todos así medios neurósicos y medios estrióticos, raros, neurotóxicos como todos que vamos a terapia o hemos ido a terapia alguna vez pues también hacia estas metáforas vivas ¿ok?, y termino diciéndoles que hay metáforas peligrosas.

Entonces ya vimos las metáforas cerradas refranes, proverbios, metáforas concretas, a es que el gurú le pregunto ¿Cuándo terminaba la noche y empezaba el día? Metáforas abiertas bellísimas las historias del río, del pueblo, son larguitas y cada quien toma lo que quiere. Metáforas vivas hay que crear un contexto para que la metáfora se de, que belleza y hay unas que son muy peligrosas que se llaman metáforas estadísticas. Las cifras las estadísticas se convierten en metáfora para tu cerebro, por ejemplo aparece en la televisión después de los 40 años es común que el 80% de las mujeres va a padecer osteoporosis, la mujer tiene 40 años dice:

- Pues yo creo que sí porque ya me esta doliendo últimamente la columna o me cuesta trabajo levantarme. Es decir las estadísticas se convierten en una metáfora porque tú sabes que a fuerzas

tienes que estar en el 80 y los laboratorios médicos saben hacer metáforas estadísticas maravillosas. Después de los 40 años es común que 1 de cada 3 de 5 hombres va a tener un problema de difusión eréctil. Y el cuate que esta viendo la tele dice

- Si el otro día con mi esposa n pude, no pude, ah soy de esos. Y entonces la metáfora tiene un efecto y se programa y gastan millones de dólares los laboratorios médicos para hacerte crear un contexto donde tu dices yo soy.

Ayer me preguntaban en una sesión de preguntas y respuestas de la Escuela Superior de PNL, ¿Qué onda con los bipolares?, le dije pues es que hay una publicidad. Hace 40 años no sabias que había bipolares y vivían contigo, era tu tío, tu abuelo, o sea y ahora te dicen mira tenga cuidado, si de repente esta enojado y de repente esta muy contento puede ser bipolar dices pues sí, pues me enoja y me contento en el día como 10 veces, bipolar. ¿Para qué? para venderte el pharmiton, los laboratorios dicen ¡híjole! que medicina hay que vender y hacemos los efectos. A base de estadísticas ¡eh!, son muy peligrosas porque te pueden llevar a la tumba, bien.

Ahora sí vamos a ver los elementos de una metáfora, ¿cuánto me queda para las 4? Ok, vamos a hacer los elementos para pasar luego a lo que sigue. El primer elemento de una metáfora vamos a quitar aquí esta hojita se llama inicio y es atención e influir, ahora si te voy a pedir que me estas viendo en internet que si necesitas tomes notas no para aprender eso que después que tomemos la metáfora te puedas acordar de los problemas, hay un inicio donde hay dos elementos atención e influir, entonces el primer es inicio, es desarrollo, (le damos a la siguiente filmina para que se vean) los 4 elementos son inicio, desarrollo, clímax y final feliz, va de nuevo inicio, desarrollo, clímax y final feliz.

Vamos con el inicio, aquí va a estar el desarrollo, el clímax y el final feliz, nada más que vámonos por partes, ¿ok? entonces en el inicio como pueden ver ahí en el pintarrón no se si me puedes hacer una toma al pintarrón por favor para que vean que dice inicio: atención e influir, ¿ok? y nos vamos a donde dice atención. En la siguiente filmina ya esta. Atención, ¿como ponemos atención? cuando nos dicen había una vez en un lugar lejano, hace muchos años. La atención es cuando te dicen algo que dices ¿qué?, no se como se llamen en otros países amigos míos pero en México se llama chisme, que sería el equivalente de chisme para que me entiendan en otros países compartir información con todo mundo y además de información que no te importa, o sea ya sabes que la vecina llevo con copas y alcoholizada, y traía los calzones acá, eso es chisme en México y además lo voy a contar a todos los que me encuentre. De verdad que ese es el verdadero deporte nacional ¡eh! No es futbol, yo creo que pasan una gran cantidad de tiempo en el chisme, ¿cómo es que empieza el chisme?

- ¿Qué crees que paso ayer manita?, ya genero tu atención
- Déjame platicarte algo que paso y ya capturo tu atención, a ver ¿si me explico?



En los cuentos no es que crees que paso anoche porque el cuento a lo mejor es de hace un año, como 10 años. Había una vez hace muchos años, ¿como empieza el libro de metáforas más impresionante de la historia después de la biblia por supuesto? El quijote de la mancha, en un lugar de la mancha de cuyo nombre no quiero acordarme, ¿qué paso?, que paso, que paso, cuéntame, cuéntame. Entonces el inicio déjenme regresar aquí porque por alguna razón mi compu.. el inicio la atención tiene una característica, le das la siguiente por favor chava es que debe ser a temporal, el inicio debe ser a temporal, ¿Qué significa a temporal? Sin tiempo, si tu dices el 14 de febrero de 1900 no es metáfora, es una narrativa de algo que paso entonces tienes que decir sin tiempo, hace muchos años en un lugar de la mancha no decir fechas la noche del 7 de septiembre chicago, necios, intocables eso ya es una narrativa de un evento que paso, ¿ok? entonces debe ser a temporal sin tiempo, ¿ok?

¿Cómo empieza uno de los libros que es digamos el quijote moderno? 100 años de soledad, podemos ir a donde dice a temporal, vamos a la primera que dice en aquellos tiempos así empiezan los evangelios. En aquellos días, en aquellos tiempos ¿cuando? sin tiempo, ¿entienden eso?

Si dices en el año 2403 antes de nuestra era ya no es metáfora, es una narrativa. ¿Cómo empieza el quijote?, le das al quijote por favor a la siguiente. En un lugar de la mancha de cuyo nombre no quiero acordarme, ¿se acuerdan de eso?, ¿Cuándo?, ¿en donde? En un país lejano, ¿se acuerdan de los cuentos? Vivía una mujer llamada caperucita roja, pero ¿Dónde? En un lugar lejano?, dime donde vivía.

¿Alguien sabe donde vivía caperucita roja?, ¿alguien sabe donde vivía blanca nieves?, en cambio si dices en Hollywood, así en el bosque de tal, ah entonces esa no es una metáfora esa es una narrativa. Pero los cuentos son así, ¿ok?

100 años de soledad dice muchos años después, que eso es lo que decía después del quijote frente al pelotón de fusilamiento el coronel abiliano wendía recordó la tarde en que su padre lo llevo a conocer el hielo y dices ¿qué?, fijate la narrativa tan espectacular que hacía Márquez muchos años después, yo siempre decía muchos años más tarde, muchos años después frente a un pelotón de fusilamiento, o sea lo van a fusilar el coronel biliano wendia mientras estaba al frente del pelotón se acordó la tarde en que su padre lo llevo a conocer el hielo, ese si es chisme, chisme, chisme y ¿que hace García Márquez? Captura desde el primer renglón y quiere saber que más paso y como fue que el papa lo llevo a conocer el hielo, y a partir de ese momento desarrolla toda su narrativa un libro 100 años de soledad que es y ha sido para mis alumnos de la Escuela Superior de PNL por eso esta ahí es un ejemplo maestro de metáforas, ¿ok?

Entonces la atención se genera así y me preguntan y ¿como le hago moderno?, voy a platicar una metáfora y te voy a decir hace muchos años te va a decir no sea payaso, había una vez, no sea ridículo. Cuando estamos en la vida real yo no te puedo decir en un país lejano te sueltan un puñetazo, es decir como podríamos hacer el equivalente moderno de había una vez, ¿si les conté la historia de mi abuelita? ese es el equivalente moderno, ya genere la atención, estoy dando el curso dice no cuénteme la metáfora de la abuelita, les

comente la historia de Milton Erickson con la persona que volaba, que se creía pájaro, ya sé que no se las comente, ya sé que no te la platique pero es la forma moderna de había una vez, ¿Qué paso aquí? Lo hice con los chavos del curso, dijeron no, no nos conto, entonces ya tengo la atención. Al inicio del curso ¿no les platique lo de mi abuelita? no, no, no, cuenta, cuenta, o sea tengo la atención, no decimos había una vez ni en un país lejano, sino déjame contarte algo que paso, algo así o ¿te platique lo que me paso cuando estuve en Acapulco i el año pasado?, oye ¿no te conté el escandalo que se armó? No, ¿de que? cuéntame y ahí te lo hechas completito, ya generaste la atención. para influir lo vamos a ver de nuevo más adelante la forma de narrar las metáforas, pero se los digo ahora para influir es usar los 3 canales, la siguiente filmina visual, sensorial y auditivo, si te conté sería auditivo, no cuéntame, pues fíjate que ¿eso sería que? visual, me sentí increíble ¿eso seria sensorial y voy a empezar intercalando los elementos de sentir y es a lo largo de la metáfora, vamos a verlo con calma y al final vas a tener la habilidad de hacer una metáfora, es más esta noche puedes metaforearte a tu marido, a tu esposa, a tus hijos o a tus clientes, esa es la verdadera mente espectacular ¿ay vamos?, muy bien.

Esa es la primera inicio, sin tiempo, llamar la atención a temporalmente e influir contando los 3 canales no hemos visto como, solamente estoy dando los esquemas. Segunda cosa desarrollo de la metáfora y en el desarrollo de la metáfora hay una parte que se llama confusión, ¿qué es confusión? que digas y eso que tiene que ver, a les conté, saben ustedes lo que es el mercado, la economía de mercado, entonces tiene una confusión de decir ¿que tiene que ver esto con lo que me estas platicando de un pueblito de hace muchos años?, entonces generas una confusión en tu mente. Si quiero ser todavía más sabia, más arte.