

INSTITUTO DE CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO DEL ESTADO DE HIDALGO

Unidad No. 3. Establecimiento de metas y nuevas conductas

Objetivo de la unidad

Al finalizar la unidad, la alumna o el alumno implementará estrategias de la Programación Neurolingüística de cumplimiento de metas y cambio de conducta, para mejorar su calidad de vida.

Introducción

Las metas son objetivos y medidas utilizados para dirigir esfuerzos, la ventaja que posee el hecho que los individuos participen en el establecimiento de sus propias metas, consiste en que al hacer esto, podría ser que el individuo acepte la meta como un objetivo en el que debe trabajar, además es más probable que acepte una meta difícil, pues se sentiría más comprometido por el hecho que él ha participado en su elaboración.



Con la Programación Neurolingüística se pueden analizar las conductas, los comportamientos indeseados, para luego y en cierta forma clasificarlos y así adquirir nuevos patrones de conducta, que nos permitirán comportarnos de mejor forma, de responder de una manera mejor en el variado y complejo mundo cotidiano.

3.1 Estrategias para el establecimiento de metas



La Programación Neurolingüística tiene mucho que ver con el aprovechamiento de ambos lados del cerebro con el fin de formarse claros objetivos que tendrán la mejor posibilidad de éxito.

Al momento de planificar pregúntese así mismo:

Primero: ¿Son específicos sus objetivos? Se debe ser preciso respecto de lo que se quiere o pretende alcanzar.

Segundo: ¿Están sus objetivos dentro de su control personal? Debe verificarse que cada objetivo se encuentra razonablemente dentro de su control personal.

Tercero: ¿Tiene lo que hace falta para realizar sus objetivos? Proceda a verificar el contar con los recursos que necesite utilizar para alcanzar los objetivos.

Cuarto: ¿Cómo sabrá cuándo ha alcanzado sus objetivos? No sólo se debe ser específico en cuanto a los objetivos a alcanzar, sino también ser capaz de medir de alguna manera los logros alcanzados.

Quinto: ¿Están sus objetivos expresados positivamente? Esto implica pensar acerca de lo que usted quiere en vez de en lo que no quiere. En algunos aspectos nuestro cerebro es obtuso. Cuando se le ordena "No desperdicies material", sólo parece oír "desperdices". La meta debería fijarse en forma tal como "Debe aprovecharse el 98% del material", entonces el cerebro se concentra en el "aprovechamiento".

Sexto: ¿Están sus objetivos en el nivel adecuado? ¿Es su meta lo bastante importante, o demasiado grande en vista de los recursos con los que se cuenta? Si es demasiado grande, pregúntese: ¿Qué me está impidiendo alcanzar esto?

Séptimo: ¿Qué más se podría ver afectado? Siempre es necesario pensar en que efectos tendrá en el resto del sistema el logro de determinados objetivos. De tal forma se busca no sólo armonizar objetivos, sino además evitar efectos adversos.

3.1.1 La motivación personal

Uno de los grandes obstáculos que encontramos en el camino hacia una vida mejor es la falta de motivación. A menudo sabemos lo que debemos hacer para lograr nuestro objetivo sin embargo vacilamos, algo nos aparta del rumbo o simplemente no nos dan ganas de hacer lo que se requiere.

Crear motivación personal no es tan difícil como puede parecer al principio. A continuación, le ofrecemos algunos secretos prácticos para que logre motivarse diariamente:

- **Relacionar el sufrimiento futuro por tu falta de acción en el presente.**

Por ejemplo, si no quieres levantarte para ir a trabajar pues relaciona esto con las consecuencias: perderás el trabajo, tu salario, la posibilidad de comprar las cosas que te gustan, etc., entonces vas a ver que pensar en los efectos negativos de tu inacción hará que te levantes y comiences tu día con ganas.



- **Observar en tu mente los premios a tu esfuerzo.**

Proyectar en tu cerebro aquellas recompensas a tu empeño y dedicación es una de las técnicas más efectivas para adquirir motivación inmediata. Imagina el día en el que después de tanto trabajo finalmente recibes ese diploma de graduación o después de tanto sudor llegas a comprarte ese carro o esa casa que tanto deseas, son estos pensamientos positivos los que van a determinar tus logros.

- **Mantener tu cuerpo en un buen estado físico.**

Sin energía no puedes tener motivación diaria. Si tu cuerpo está enfermo o desgastado es más difícil adquirir motivación. Tómate una tacita de café, pero tampoco abuses; haz ejercicio, camina cuanto puedas; duerme bien; no consumas mucha azúcar, los alimentos con azúcar matan la energía; practica respiración; escucha música alegre; sonríe.

- **Concéntrate en la meta mayor y prioriza.**

Quizás para llegar a la meta mayor debes realizar muchas tareas aburridas o fastidiosas (metas pequeñas y tediosas), pero si te concentras en el meta mayor, pronto te llegará la motivación.

Resuelve tus problemas personales.

Si estás contento estarás más motivado, pero si andas deprimido no podrás motivarte. Resuelve tus sentimientos negativos. Practica el perdón; pide disculpas, controla tu ira. Anímate, esfuérzate por apartar de tu vida la tristeza y la depresión.

-Empieza, pero empieza ya.

Aunque sea de a poquito. Da un paso y luego otro. Acaso no te ha pasado que a veces no tienes ganas de hacer nada, pero entonces empiezas a hacer algo, empiezas a moverte y muy pronto estás haciendo más y más. Levántate, muévete, comienza por las tareas menores y así poco a poco te sentirás motivado para seguir con las metas más grandes.

3.1.2 Las creencias.

Ser positivo o negativo, optimista o pesimista, muestra una actitud. Hace tiempo que se ha demostrado que un vendedor optimista supera a uno pesimista de experiencia y entrenamiento similares. (Lefcovich, M. 2006).

Así pues, un cambio de actitud, sin un cambio aparente en las habilidades o el comportamiento, puede mejorar de manera cuántica su actuación.



La investigación con los optimistas y los pesimistas también indica que el abismo en rendimiento aumenta con el tiempo. Una venta de un 20 por 100 por parte del optimista se convierte en el 50 por 100 al año siguiente.



En otras palabras, la ley de la productividad decreciente se invirtió, y una actitud positiva dio como resultado una espiral ascendente de éxito. Mientras tanto, aquellos que esperaban resultados pobres, los pesimistas, experimentaron una espiral descendente. El modo en que pensamos es tan factible que se vuelve tan habitual como el modo en que actuamos.

Las actitudes que nos dirigen como individuos y culturas son sólo hábitos de pensamiento que se pueden cambiar con conciencia y el tipo adecuado de

práctica mental.

Pensemos en la importancia fundamental que lo desarrollado anteriormente tiene no sólo en materia de ventas, sino también en temas como reducir los tiempos de preparación de herramientas, los niveles de calidad y productividad, la reducción de costos.

La mente pesimista negará la posibilidad de mejora, en tanto que la optimista estará dispuesta a cualquier desafío y pondrá su mejor esfuerzo para el logro de tales objetivos.

A un nivel más profundo de pensamiento todos nosotros tenemos nuestras propias creencias y valores. Son mucho más permanentes que las sensaciones efímeras, incluso que las actitudes. Las creencias que afectan lo que usted consigue en su mayor parte se ocupan de lo que cree de sí mismo, o cómo se "ve" a sí mismo: su autoimagen, si lo prefiere.

Las creencias pueden ser tanto individuales como colectivas, de tal forma tenemos la autoimagen tanto del vendedor o el director, como de la empresa.

Una empresa que se percibe así misma como productora de bienes y servicios de baja calidad, terminará no sólo dando muestra de ellos hacia el exterior, sino además generándolas.

La Programación Neurolingüística ofrece técnicas para cambiar los sistemas de creencias, incluyendo la autoimagen, enfoca las creencias de una manera radical. Usted puede, sencillamente, crear creencias, y desechar otras antiguas. Somos muy capaces de cambiar nuestras creencias, y ello quizá tenga lugar después de un cambio de entorno, circunstancias o logros reales.

El primer paso para cambiar las creencias acerca de usted mismo, es identificar su autoimagen.

3.1.3 El aprendizaje lógico y la creatividad

Conocer nuestras operaciones o procesos mentales (conocer el qué), implica conocer las estrategias de enseñanza: qué son, como son, por qué se deben utilizar en las distintas circunstancias, para qué sirven, etc.

Hay que saber utilizar estrategias para mejorar esas operaciones y procesos. Es decir, el profesor ha de observar y comprobar la eficacia de las estrategias elegidas. Por esto, el profesor también se debe dar cuenta si enseña bien y qué estrategias debe usar para remediar la situación.

Corresponde a la profesora o profesor enseñar al alumno(a) a aprender de modo metacognitivo. Esto implica:

1. Desarrollar la metamemoria. Es un error creer que la memoria es como una entidad que solo se usa para almacenar datos. La metamemoria hace referencia al conocimiento que tenemos de nuestra propia memoria (sus recursos, limitaciones, operatividad, etc).



Significa que el alumno(a) tiene que aprender a discernir: cuándo ha de memorizar información; hasta donde puede fiarse de su memoria; que hay datos más difíciles de recordar que otros; qué estrategias facilitan la memorización (resúmenes, esquemas, mapas conceptuales, notas, síntesis, etc).

Existe un aprendizaje memorístico o repetitivo en el cual la alumna o el alumno no tiene intención de asociar el nuevo conocimiento con la estructura de conceptos que ya posee en su estructura cognoscitiva.

En el aprendizaje significativo, por el contrario, la nueva información se incorpora de forma sustantiva y no arbitraria. Hay una intencionalidad de relacionar las nuevas adquisiciones en la estructura cognoscitiva (Novak, Ausubel 1989).

2. Usar estrategias de la memoria. Algunas estrategias mnemotécnicas más usuales que ayudan son:

- Repetición de un elemento único o simple.
- Repaso sumativo (repetir elementos conocidos con otros no conocidos).
- Organizar en categorías.
- Organización jerárquica (emplear el esfuerzo según las prioridades).
- Distribución del esfuerzo (dedicar mayor esfuerzo a lo más difícil).
- Relacionar concepto-imagen.
- Elaborar una historia donde se introducen los datos a memorizar.
- Método de palabras clave.
- Método L2SER2 (lectura rápida - lectura atenta – subrayar ideas principales – esquematizar las ideas subrayadas – repetir mentalmente estas ideas – repasarlas en momentos y días distintos).

3. La memorización eficaz. Depende del nivel de comprensión de las materias y de las relaciones (redes semánticas) que los alumnos(a) establecen entre lo que estudian y sus conocimientos personales.

- La suposición que la comprensión es una habilidad que se desarrolla sin necesidad de enseñarla constituye un serio error.
- La base para procesar la información consiste en relacionarla con los conocimientos que ya tenemos.
- En la comprensión hay siempre un matiz personal. Comprender sería integrar la información nueva en los propios conocimientos. En la medida que la alumna o el alumno puede explicar algo con sus propias palabras, ejemplos y argumentos personales, está demostrando que lo ha comprendido.
- Existen 3 niveles de comprensión: literal, interpretativo y aplicado.
- Los alumnos estudian según pregunta el profesor. Si se les exige respuestas a nivel interpretativo o aplicado, trataran de estudiar razonando y entendiendo.

- Un alumno ha entendido si sabe realizar alguna de estas operaciones:
 - ✓ Explicar la idea con sus propias palabras
 - ✓ Buscar ejemplos distintos que la confirmen
 - ✓ Reconocerla en circunstancias distintas
 - ✓ Ver relaciones entre esas y otras ideas o hechos conocidos
 - ✓ Sacar deducciones personales

4. La metaignorancia es un problema real no siempre percibido. El sujeto puede no entender y además no darse cuenta que no entiende. Esta falta de habilidad bloquea la capacidad de comprensión. Los estudiantes con estrategias eficaces de aprendizaje y desarrollo de la metacomprensión deben percibir cuándo no entienden y esto les sirve para seguir intentando y así aprender a aprender.

5. Aprender a fijar la atención es algo fundamental para la lectura, el estudio y, en definitiva, el aprendizaje. Raramente se enseña esto en la escuela: probablemente hemos aprendido esto por nuestra cuenta. Existen muchas anomalías que resumimos diciendo que hay “falta de atención” o bien, “dispersión de atención”. En el caso de muchos sujetos, puede ser falta de hábitos intelectuales o bien presentarse como algo patológico. El paso del tiempo no facilita una mayor fijación de la atención.

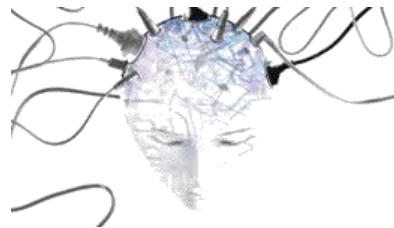
En cuanto a la creatividad la humanidad ha inventado objetos y métodos para realizar tareas de maneras nuevas, diversas y distintas, para satisfacer propósitos. Con el objetivo de cumplir los deseos de una forma más rápida, más eficiente, más fácil o más barata, generalmente se han innovado los primeros resultados. Aunque es evidente que la gente inventa, las circunstancias que facilitan u optimizan el desarrollo de invenciones están menos claras. Denominada también inventiva, pensamiento original, imaginación constructiva, pensamiento divergente... pensamiento creativo, es la generación de nuevas ideas o conceptos, o de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales.

Los tres grandes sentidos del concepto:

- ✓ Acto de inventar cualquier cosa nueva (ingenio).
- ✓ Capacidad de encontrar soluciones originales.
- ✓ Voluntad de modificar o transformar el mundo.

3.2 Generando nuevas conductas

Creamos exactamente aquello en lo que creemos. Hay reglas de conducta más allá de las cuales creemos que no podemos, o que no debemos ir. Palabras como "No se puede" o "No se debe" se conocen en la Programación Neurolingüística como operadores modales. Estos operadores modales ponen límites, gobernados por reglas no dichas. Los operadores modales son una categoría del Metamodelo.



3.2.1 Sistema de creencias

Detección de creencias.

¿Será casualidad que la primera persona de los verbos **“Creer”** y **“Crear”** se conjugan de la misma manera?: **“Yo creo”**.

Creamos exactamente aquello en lo que creemos **¿qué son los operadores modales?**

Hay reglas de conducta más allá de las cuales creemos que no podemos, o que no debemos ir. Palabras como "No se puede" o "No se debe" se conocen en Programación Neurolingüística como **“Operadores modales”**. Estos operadores modales ponen límites, gobernados por reglas no dichas.

Los operadores modales son una categoría del Metamodelo. Consisten en una afirmación que está definiendo un límite aseverando sobre la posibilidad o necesidad de algo.

Por ejemplo, la afirmación "Es imposible cambiar la conducta de la gente simplemente hablándole" o "Tú no puedes curar el cuerpo a través de procesos mentales" son expresiones de limitaciones que pueden ser acertadas o no.

Otros ejemplos: "Tienes que tener certeza de la aceptación de tus ideas antes de expresarlas", "No deberías desafiar los modos tradicionales de pensar" "Un detalle tan pequeño no puede ser de real importancia"

Cada vez que una persona enuncia un operador modal es importante prestar atención: está a punto de contarnos una de las **“Creencias”** que sostienen su **“Identidad”**.

Hay dos tipos de operadores modales: los de **“Posibilidad”** y los de **“Necesidad”**.

Operadores modales de posibilidad

Estos son los operadores más fuertes, ya que definen, en el mapa de quien habla, qué es lo que considera posible. Evidentemente existen las reglas de la Naturaleza: los caballos no pueden volar y las personas no pueden vivir sin oxígeno.

Sin embargo, **los límites puestos por las creencias de una persona son muy** diferentes: "No lo podría rechazar", "Soy así y no podría cambiar" o "Es imposible convencerla"



Es positivo que una persona crea que tiene ciertas capacidades (a menos que sea mentira o que desafíe a la naturaleza). Es el **"No se puede"** el que limita. Cuando uno dice "No puedo..." se percibe a sí mismo en un estado de incompetencia absoluta y sin posibilidad de cambio.

Los operadores modales de posibilidad son:

- ✓ Puedo - No puedo
- ✓ Podría - No podría
- ✓ Es posible - Es imposible
- ✓ Soy capaz - No soy capaz
- ✓ Es fácil - Es difícil

Cuando alguien dice que **"No puede"** hacer algo, es que ha señalado un objetivo y lo ha puesto fuera de su alcance. Todo esto sucede dentro del mapa de creencias de la persona. Y es cierto por que la persona lo **"Cree"** cierto.

La Programación Neurolingüística se propone retar o desafiar a los operadores modales, por medio de las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Qué te lo impide?
- ✓ ¿Qué pasaría si lo hicieras?
- ✓ ¿Cómo te lo estás impidiendo a ti mismo?
- ✓ ¿Qué te detiene?
- ✓ ¿Qué sucedería si pudieras?

Estas preguntas hacen hincapié en la **"Meta"** y ponen el foco en los impedimentos que la persona cree que le impiden alcanzarla. Definir los impedimentos es un primer paso para superarlos.

Si una persona dice "No puedo relajarme" es porque tiene una idea de lo que es estar relajado, si no, ¿cómo sabría que no lo está haciendo? Tomemos, entonces, la meta positiva (lo que sí puede hacer), de acuerdo con lo siguiente:

- Buscando las barreras ¿Qué te lo impide? ¿Qué te detiene?
- Examinando las consecuencias del accionar ¿Qué sucedería si pudieras? ¿Qué pasaría si lo hicieras?

Son estas **"Consecuencias"** y estas **"Barreras"** lo que la persona da por sentado tácitamente. Al expresarlas se vuelven conscientes, y muchas veces no eran tan difíciles como se imaginaban.

Operadores modales de necesidad

Estos operadores incluyen una obligación en el mapa de quien habla. **Da por sentado que existen reglas de conducta, pero no están explícitas.** ¿Cuáles son las consecuencias, reales o imaginarias, de ignorar o transgredir esas reglas?

"Tengo que escuchar primero al otro" "No deberías hablar con ella" "Hay que lavarse las manos antes de comer", "Es imprescindible aprenderse esto de memoria".

En todos estos ejemplos hay unos **"Motivos"**, pero no están claros, no son necesariamente compartidos por todos. Por supuesto que las reglas de conducta existen y son importantes. De todos modos, hay una diferencia abismal entre decir: "Usted debería ser honrado en sus negocios" y decir "Usted debería ir al cine más a menudo".

Los operadores modales de necesidad son:

- ✓ Hay que - No hay que.
- ✓ Hace falta - No hace falta.
- ✓ Debo - No debo.
- ✓ Debería - No debería.
- ✓ Tengo que - No tengo que.
- ✓ Es necesario - No es necesario.
- ✓ Necesito - No necesito.

Desafiando a los operadores

El desafiar los supuestos límites, es y ha sido un motor para el avance científico. Los descubrimientos se inician preguntando... ¿Qué pasaría si sigo navegando hacia el oeste? ¿Qué sucedería si pudiera viajar a la velocidad de la luz? ¿Qué ocurriría si la Tierra gira alrededor del Sol? Estas preguntas son la base del método científico.

La Programación Neurolingüística desafía a estos operadores modales, por medio de las siguientes preguntas:

- Hay que o debo¿Qué pasaría si no lo hicieras?.
- No hay que o no debo¿Qué sucedería si lo hicieras?.

Estas preguntas permiten explicitar el motivo o la regla que detiene un proceso. Cuando la regla se explicita, se puede ver a la luz de la conciencia y luego, sostenerla o cuestionarla.

En lugar de seguir tomándola como una verdad absoluta.

Utilizar la palabra "debería" en el nivel de las capacidades, suele tomarse como un reproche: "Usted debería ser capaz de hacer algo (pero no puede)" Por lo que se introduce un sentimiento de fracaso, que está solamente en la creencia de quien habla.

Los operadores modales se pueden ver como la corporización lingüística de la **"Resistencia"**. A menudo son asumidos y aceptados como inhibiciones inmodificables. La manera de explorar y desafiar los operadores modales consiste en las preguntas:

- ¿Qué te detiene?
- ¿Qué sucedería si pudieras?
- ¿Qué pasaría si lo hicieras?
- ¿Qué necesitarías para hacerlo?

Estas son formas de impulsar a una persona a considerar "que pasaría si" o a actuar "como si" el límite pudiera ser cruzado.

3.2.2 Sintaxis mental

Es el modo en que un individuo organiza sus pensamientos. Muchas veces las personas no se comunican bien entre sí porque utilizan distintos códigos, distintas sintaxis mentales.

La sintaxis es como un código, descifre usted los códigos y habrá pasado la segunda puerta hacia el modelado de las mejores cualidades de la gente.

A través de la Programación Neurolingüística se puede tener acceso al modo como los individuos organizan sus pensamientos y los comunican a los demás (sintaxis mental), estableciendo contacto con aquellas partes del cerebro y del sistema nervioso que más eficazmente sintonicen y armonicen los códigos propios con los códigos de las demás personas (O'Connor, J. Y Seymour, J., 1992).

Muchas veces hay individuos que no se comunican bien entre sí porque emplean códigos diferentes. Descifrar los signos empleados por cada uno, lleva a que podamos pasar a la segunda puerta de la comunicación.

A veces etiquetamos desde fuera a alguien sin intentar acercarnos a su forma de ver el mundo.

Hay estados que potencian y liberan fuentes de poder personal: la confianza, el amor, la seguridad interior, la alegría.

Existen otros estados que frustran: el miedo, la incertidumbre, la confusión, la angustia.

Todos los seres humanos hemos tenido esos estados y ellos nos llevan a decir o hacer cosas que no queremos. Es bueno recordar esas sensaciones y actos que cometemos para que cuando alguien las tenga con uno, entonces reaccionemos con condolencia, y entendimiento, en lugar de hacerlo con rabia. Así evitaremos situaciones poco agradables. Es como aquella frase: a veces perdiendo se gana.

Ello nos ayudará a que el odio y el rencor no sean una planta que nos anide dentro. ¿Qué podemos hacer entonces?, ser dueños de nuestro estado para poder manejarlo.

3.2.3 La fisiología

La fisiología es la herramienta más poderosa de que disponemos para modificar al instante nuestros estados, para producir instantáneamente resultados dinámicos.

Una de las maneras de situarse en un estado susceptible de favorecer cualquier desenlace que uno desee, consiste en comportarse como si ya estuviera uno en él. La eficacia de actuar como si es total cuando sitúa uno su propia fisiología como si estuviese ya en condiciones de máximo rendimiento.



Cuando nuestra fisiología decae, toda la energía positiva de nuestro estado también.

Cuando la fisiología se ilumina y se intensifica, pasa lo mismo con nuestro estado, por eso la fisiología es la palanca del cambio emocional y no se puede experimentar una emoción sin que ello vaya acompañado del correspondiente cambio fisiológico.

El estado puede modificarse de dos maneras:

Cambiando las representaciones internas o cambiando la fisiología, es decir la respiración, la postura, la expresión facial, la calidad de nuestros movimientos y así sucesivamente.

Si usted se dice que está en posesión de sus recursos, atento y dueño de los acontecimientos, si adopta conscientemente esa fisiología, su cuerpo le obedecerá.
Cambiando su fisiología cambia su estado.

La salud y la enfermedad, la vitalidad y la depresión **son a menudo decisiones**, son lo que decidimos hacer con nuestra fisiología, **aunque por lo general no son decisiones conscientes.**

Lo más excitante de todo esto es que con la misma facilidad se puede crear el resultado llamado éxtasis, es decir cambiando la fisiología en determinados sentidos específicos.

Al fin y al cabo ¿De qué son las emociones? no son más que una asociación compleja, una configuración compleja de estados fisiológicos.

Todo lo anterior equivale a una condición de dominio de los recursos fisiológicos.

Por medio de los cambios de fisiología, se consigue que las personas hagan cosas de las que jamás se hubieran creído capaces y ello porque tan pronto cambian su fisiología, cambian su estado.

Cuando nos sentimos fuertes y llenos de recursos ensayamos cosas que jamás intentaríamos estando asustados, débiles y fatigados.



Cambiando las imágenes y los diálogos en nuestra mente, o bien cambiando nuestra postura, nuestra respiración y el tono de voz que utilizamos, estamos en condiciones de cambiar nuestros estados y ponernos en situación de emprender cualquier acción. Lo ideal sería cambiar ambas cosas, la fisiología y el tono, hecho esto nos sentiremos inmediatamente en posesión de nuestros recursos y capaces de llevar a término las acciones necesarias para producir los resultados que deseamos.

Investigaciones y estudios sobre la fisiología se refieren a la influencia que nuestras expresiones faciales ejercen sobre nuestro estado de ánimo y concluyen por ejemplo que no es del todo exacto que uno sonría cuando se encuentra bien o que suelte carcajadas si está contento. Lo cierto es que sonreír y reír desencadenan procesos biológicos que, a su vez, hacen que nos sintamos bien, a su vez aumenta el riego sanguíneo del cerebro y se modifica el nivel de oxígeno, junto con el umbral de estímulo de los neurotransmisores.

Pasa lo mismo con otras expresiones. Componga usted su expresión facial según su fisiología del miedo, la de la ira, o la de la sorpresa y verá lo que se siente.

Cuando se experimenta una emoción, la misma se refleja en su cara. Ahora se ha descubierto que lo contrario también es verdad. Uno siente lo que muestra en su cara.

Acerca de las interrelaciones entre mente y cuerpo, algunos predicen que basta con saber cuidar bien del cuerpo. Si éste funciona a niveles óptimos, la mente también funcionará mejor.

Basta trabajar el nivel kinestésico, para que uno pudiera cambiar su imagen de sí mismo, su estado y el funcionamiento general de su cuerpo.

Se ha demostrado que **la condición de congruencia e incongruencia** juegan un papel importante en la fisiología.



- La **incongruencia** nos impide alcanzar todo lo que podríamos alcanzar, hacer todo lo que podríamos hacer y ponernos en estado de máximo potencial.

- La **congruencia** es poder. Los triunfadores son quienes consiguen dedicar todos sus recursos, mentales y físicos a la culminación de una tarea.

Desarrollar la congruencia es una clave muy importante para movilizar el poder personal.

Cuando comunicamos estamos en eso que se llama empatía, con nuestras palabras, con nuestra voz, con nuestra respiración y con toda nuestra fisiología.

Cuando nuestro cuerpo y nuestras palabras armonizan, enviamos al cerebro señales inequívocas de lo que se pretende y nuestra mente reacciona en consecuencia.

Todos tendemos hacia los estados congruentes, pero el paso más importante que uno puede dar es **asegurarse una fisiología firme, decisiva y congruente**.

Estamos en condiciones de máxima eficacia cuando las palabras cuadran y armonizan con nuestro cuerpo.

Modelar consiste en crear posibilidades y no existe otro camino más rápido ni más dinámico que el de la fisiología.

ANEXOS

A continuación, se mencionarán unos ejercicios de Programación Neurolingüística, con base en lo que refiere Armas, L (Estrategias PNL).

1.- Ejercicio de pie:

Cierra tus ojos, imagina un círculo en el piso enfrente de ti y ponle el primer color que te venga a la mente. Piensa en alguna situación en la que te hayas sentido feliz, pleno, que verdaderamente hayas disfrutado. Ve el lugar donde te encuentras en este momento, escucha los sonidos o voces que hay, respira profundo y siente esta emoción de plenitud y seguridad. En el momento que la emoción sea más fuerte, da un paso y entra a este círculo, respirando profundo, déjate bañar por este color que le has puesto, y sube tus brazos estirándolos hacia arriba. Vuelve a respirar y déjate sentir esta emoción por unos segundos. Ahora baja tus brazos, salte del círculo dando un paso hacia atrás.

En este momento ya instalaste un círculo de experiencias positivas en el cual vas a entrar mentalmente cada vez que algo te salga bien, que alguien te diga algo agradable, te felicite, te sientas contento, y así. Dando un paso al frente o coloca el círculo en tu asiento para sentarte en él o haz cualquier movimiento y entra en él justo en el momento de la sensación agradable. De esta manera estarás archivando las cosas buenas que te pasan en vez de lo que has venido haciendo y cargando con tus experiencias negativas.

Cada vez que necesites seguridad, mentalmente entra a tu círculo respirando profundamente y bañándote de su color para acceder a todos estos recursos y capacidades archivados ahí.

2.- Instrucciones:

Aquí tienes una lista de 25 nombres. Tienes un minuto y medio para leerla. Luego, trata de recordarla y escríbela. Te será más fácil si encuentras el "hilo argumental".

- | | | | | |
|---------|----------|----------|---------|---------|
| • Casa | • Frío | • Teja | • Vela | • Costa |
| • Coche | • Lana | • Barro | • Fuego | • Carta |
| • Rojo | • Campo | • Tierra | • Agua | • Final |
| • Fresa | • Sombra | • Luna | • Barco | • Coche |
| • Techo | • Lluvia | • Brillo | • Ola | • Casa |

3.- . Calibración:

- A) Se pide a la persona que piense en algo que forme parte importante de su experiencia personal agradable.
- B) Haga una pausa.
- C) Pídale que piense en algo intrascendente.
- D) haga su calibración.
- E) Formule preguntas y trate de saber si dice la verdad o no.
- F) Después de diez preguntas cambie de rol.

4.- Selección de información:

- A) Se pide al grupo que mire alrededor distinguiendo el número y secuencia de los colores que pueden ver.
- B) Pídales que distingan en secuencia los ruidos que pueden escuchar.
- C) Pídales que sientan las sensaciones de su cuerpo y las anoten en secuencia.
- D) Comparación de las experiencias de dos a dos y en el grupo.

5.- Recuerdos de experiencias:

- A) Un participante (1) le pide a otro (2) que recuerde un acontecimiento banal y frecuente, describiendo lo que vio; por ejemplo, tomar un autobús, entrar a un cafetín, etc. Un tercer participante (3) lo describe aparte.
- B) Participante (1) le pide a participante (3), que describa lo que escucho, durante la actividad semejante; mientras participante 2 lo hace aparte,
- C) Se comparan las respuestas de (2) y (3).
- D) Se pide a (2) y (3), que describan lo que sintieron durante la experiencia común.
- E) Se destacan las semejanzas y diferencias.

6.- Selección de informaciones:

- A) Se plantea una situación en la cual una persona cita a otra en una plaza, cuando ésta llega le dice que llegó con retraso.
- B) Se piden referencias para tal afirmación.
- C) Se contrastan las diferentes opciones.

Otra alternativa es plantear la situación de sentirse extraviado en un lugar que no conoce y entonces preguntar: ¿Cómo sabe que está perdido?, ¿Cómo intenta volver a encontrar el camino correcto?, ¿Cómo sabe que lo ha encontrado?

7.- Se le pide a la persona que con las siguientes palabras elabore un cuento o una historia sin emitir alguna ellas. Debe tratar de darle un sentido a la historia y que sea algo lógico.

Nota: sin conjugar verbos o deformar palabras solo se deben tomar las palabras tal cual.

Niño, árbol, domingo, montaña, cielo, llegar, lluvia, viento, canción, reloj, carro.

8.- Se le pide a la persona que lea el siguiente texto:

Fue un día fatal el que Fernando sufrió cuando fue a su finca pues fácilmente le falsificaron su firma francamente se fue afrontando el hecho.

Ahora cuente **“En voz alta”**, cuántas “F” hay en el párrafo anterior, sin leer ni releer varias veces. Una vez que haya contado mire la solución

El párrafo tiene 13 “F”.

LISTA DE REFERENCIAS

Armas, L *Estrategias PNL.com*. Disponible en:
<http://www.estrategiaspnl.com/aid=152.phtml?PHPSESSID=7f394b71b4ac2ec312393e4a9f4b4adf>

BIBLIOGRAFÍA

- Alder, H. (2002). *PNL para la empresa*. España: EDAF.
- Dilts, R. Y Epstein T. (1997). *Aprendizaje dinámico con PNL*. España: Urano.
- Grochowick (1999). *Tener éxito en el trabajo con la PNL*. México: Continente.
- O'Connor, J. y Seymour, J. (2009). *Introducción a la PNL*. España: Urano.
- O'Connor y Prior (2001). *PNL y Relaciones Humanas*. México: Paidós.
- Perls, F. (1997). *Aquí y ahora*. Chile: Cuatro Vientos.
- Satir, V. (2002). *Ejercicios para la comunicación humana*. México: Pax.