



# LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN EFECTIVA

TALLER 2

DR. RAÚL GAVILANES



<b>CEREBRO Y EDUCACIÓN (NEUROEDUCACIÓN)</b>	<b>2</b>
<b>NEUROCIENCIAS Y APRENDIZAJE</b>	<b>2</b>
<b>LA BIOLOGÍA DEL APRENDIZAJE Y EL DESEMPEÑO</b>	<b>3</b>
<b>MECANICA Y FISIOLOGIA CEREBRAL</b>	<b>5</b>
<b>PROGRAMANDO VALORES</b>	<b>5</b>
<b>GIMNASIA CEREBRAL</b>	<b>7</b>
<b>INGENIERIA MENTAL</b>	<b>8</b>
<b>EL LENGUAJE VAK</b>	<b>8</b>
<b>SUBMODALIDADES</b>	<b>9</b>
<b>TIPOS DE SUBMODALIDADES</b>	<b>10</b>
<b>Submodalidades Visuales</b>	<b>10</b>
<b>Submodalidades Auditivas</b>	<b>10</b>
<b>Submodalidades Kinestésicos</b>	<b>11</b>
<b>Submodalidades Olfativa/Gustativa</b>	<b>11</b>
<b>SUPERANDO MALAS SUGESTIONES</b>	<b>12</b>
<b>EJERCICIO PARA CONSTRUIR NUEVAS SUGESTIONES</b>	<b>14</b>
<b>EJERCICIO: Desarrollo de la Autoestima</b>	<b>14</b>

## CEREBRO Y EDUCACIÓN (NEUROEDUCACIÓN)

Un clásico de las ciencias educativas describe la importancia de programar la mente con el uso de la información de calidad, dando por hecho que esto influye en los aspectos volitivos y conductuales de nuestra vida. Y de hecho, esta muy bien, sin embargo, el enfoque de este curso sobre la información y la comunicación nos guiará a dimensiones más complejas, como por ejemplo, entender que el contexto y muchas veces el mismo cuerpo, pueden programar a la mente.

Todos podemos notar los estados emocionales de las personas basándonos en sus expresiones corporales, es lógico establecer que lo que pasa en la mente se refleja en el cuerpo. Por otro lado, en ciertas circunstancias la realidad es inversa, por ejemplo, un actor para expresar una emoción primero toma la postura corporal y luego la produce.

De hecho, todos nosotros podemos experimentar de modo distinto pensar en un problema que afigle y simultáneamente bailar o adoptar una postura ganadora.



En el contexto del presente programa formativo le daremos elevada importancia a las posturas corporales, tonos de voz y desdramatización escénica, sin demeritar claro, los códigos, canales, mensaje, contexto y realidades sociales y psicológicas de nuestros interlocutores.

La base real del pensamiento es la comunicación, por ende las neurociencias se han enfocado en los últimos años en describir los fenómenos físicos, químicos y biológicos que se presentan en la percepción e interpretación de la realidad. Por lo tanto generar una comprensión por simple que sea de los mismos nos orienta al autoconocimiento y la autorregulación.

## NEUROCIENCIAS Y APRENDIZAJE

El gráfico nos describe el ciclo de la función de aprendizaje a nivel del ordenador cerebral. Partamos de un principio: “Las personas tenemos conocimiento suficiente para realizar o hacer bien muchas cosas, incluso podemos dar buenos consejos, sin embargo, distar mucho de aplicarlos nosotros mismos”.



Este fenómeno de la realidad humana nos sirve para entender que: el conocimiento y el pensamiento ocupan una porción importante de la estructura cerebral denominada “Nueva Corteza o neocortex” ubicado en la zona cortical. Su función se encuentra asociada a la inteligencia y el razonamiento. Por tanto, su utilidad y funcionabilidad depende del conocimiento y la experiencia de cada individuo.

Posteriormente la información pasa a la zona Límbica, compuesta de los estratos cerebrales responsables de las emociones como: la amígdala, el hipocampo, etc. Aquí el conocimiento atraviesa por lo que llamaríamos un filtro de emociones tanto positivas como negativas, las que de algún modo bloquean, estimulan, modifican o transmiten la intención cognitiva hacia la conducta.

Por supuesto que, la conducta visible o no, es la que se genera en la tercera zona, denominada Paleo cerebral o antigua motriz. Cabe destacar que de todo el proceso es la zona más evidente y por tanto, es a esta área que se le atribuye el acierto o el conflicto, visto desde la óptica de las conductas visibles y metabólicas. Aun cuando la verdadera situación limitante este en cualquiera de las dos áreas precedentes.

Como un ejemplo dinámico citaríamos el desempeño académico de la gran mayoría de estudiantes del medio. Muchos estudian y acumulan información valiosa sobre alguna materia sobre la cual van a rendir un examen. Al analizar los resultados podemos ver a quienes no estudiaron y fallaron por falta de conocimientos, eso es obvio, pero hay quienes lo hicieron y fallan por algún componente emocional negativo hacia sí mismo, la materia o el profesor; es aquí donde podemos comprender la función de la zona límbica, dándole tono emocional al aprendizaje. Incluso si un estudiante estaba lo suficientemente preparado en conocimientos, requerirá seguridad de poder, para obtener un óptimo rendimiento.

Por otro en el mismo ejemplo, supongamos que tenemos como resultado del examen una nota buena o mala, la parte compleja es que el conocimiento estuvo fijado en emociones negativas y se esfuma con mucha facilidad, es decir horas después no recordamos ni las preguntas del examen, pero si las características del mal momento (profesor, materia, época)

Como podemos entender, el filtro emocional está en todo, de hecho, no existen aspectos cognitivos libres de las emociones, y si a esto le sumamos que el complejo mundo de lo emocional está vinculado al INCONCIENTE y su participación en los sistemas corporales autónomos. Por ejemplo, no poseer o no algún conocimiento es normal, sentir que se hace el ridículo, sería una emoción que interpreta el evento asociado al pasado emocional negativo; al final de cuentas lo que las personas alrededor observaremos es la falla y el cambio de tono de color de la piel, la agitación, los ojos vidriosos, sudoración en las manos, etc. Y si quisiéramos corregirlo lo haríamos por el lado de la información correcta, pero lo mejor sería estimulando el lado emocional, con ánimo, confianza, respeto, paciencia o cariño. Pensamientos como: Me equivoco para aprender, Puedo opinar y evaluar el impacto de mis comentarios, Puedo exponer y esperar que en la interacción con se fortaleza la información que dispongo, etc.

Como un dato adicional quiero citar la información almacenada a modo de memoria en todo el sistema celular de las personas, denominado “Memoria Celular”. Más adelante a lo largo de los módulos se hablará de los ANCLAJES, que son el término que la PNL utiliza para definir el hecho de que el cuerpo guarda recuerdos y asocia aprendizajes en diferentes zonas del cuerpo o en movimientos específicos. Ej. El brazo arriba por lo general despierta una sensación de triunfo, la cabeza abajo emula un sentimiento de tristeza o reflexión, etc.

Hasta el momento hemos hablado de hechos fisiológicos de la neurología del aprendizaje, y en este punto quiero destacar el papel de la biología. Sabemos que el sistema límbico es un poderoso filtro del conocimiento hacia la conducta. Pues bien, a nivel de hipotálamo se producen unas sustancias denominadas neuropéptidos, los cuales son mensajeros del cerebro y se dirigen a todo el cuerpo transportados por proteínas.

Básicamente su función es comunicar las emociones al cuerpo y que éste se comporte de acuerdo a ellas. De este principio se parte para hablar por ejemplo de enfermedades sicosomáticas. Como parte de la comprensión de la biología del aprendizaje en este curso nos referiremos a dos de las más importantes: La Dopamina y el Cortisol.



**DOPAMINA SI:** Nos referimos a los estados de bienestar, alegría, juego, creatividad y productividad que se asocian a esta sustancia. Con frecuencia la producimos cuando aprendemos o hacemos algo que nos gusta y nos gratifica. Por ejemplo, el ajedrez, los naipes y hasta los rompecabezas, deberían ser desgastantes, sin embargo, hay mucha gente que es adicta o por lo menos disfruta de ellos.

En los ambientes grupales se habla de dopamina cuando las personas disfrutan la relación y los vínculos. Un grupo cercano de amigos, una congregación religiosa o un trabajo con buenos compañeros se asociarían a esta respuesta del organismo.

Los precursores del uso de la Dopamina dentro de los procesos de aprendizaje, son un grupo de Programadores neurolinguistas que se interesaron mucho por el trabajo del Dr. Pach Adams, conocido como el médico de la risa, quien probó como el efecto dopamina puede influir poderosamente el sistema inmunológico y ayudar con una recuperación más rápida y de mejor calidad a los pacientes hospitalarios.

**CORTISOL NO:** Por otro lado, tenemos la sustancia asociada al estrés, la tristeza, el cansancio, la queja, la ansiedad, la angustia y cualquier proceso mental que genere tensión o fatiga. Con mayor frecuencia la producimos cuando aprendemos o hacemos algo que nos desagrada, molesta, duele o aburre. Por ejemplo, Estudiar una materia que no nos gusta, enfrentar una decepción amorosa, ser agredidos de algún modo por alguien, etc.

El cortisol está presente en el discurso o el lenguaje como lo iremos comprendiendo a lo largo de la formación, por ejemplo, no es lo mismo hablar de dolor que de sufrimiento. El primero es natural, corresponde a estímulos o acontecimientos reales en un determinado tiempo – espacio y su tamaño es proporcional al acontecimiento; pero el sufrimiento por el otro ya es una elección mental, una proyección fuera de tiempo de la realidad y genera cortisol en momentos en los que la elección podría ser diferente.

Para finalizar esta breve exposición sobre la biología del desempeño, cabe destacar que el cortisol no necesariamente es negativo, ya que su función es promover el equilibrio y los mecanismos de advertencia que nos llevan a generar cambios.

Para la PNL la respuesta de aprendizaje es similar en esencia a la producida por el cuerpo inmunológicamente, ya que vienen de la zona límbica a la paleo cerebral o motora. Sin duda esto reedita la frase "Aprendamos Jugando".

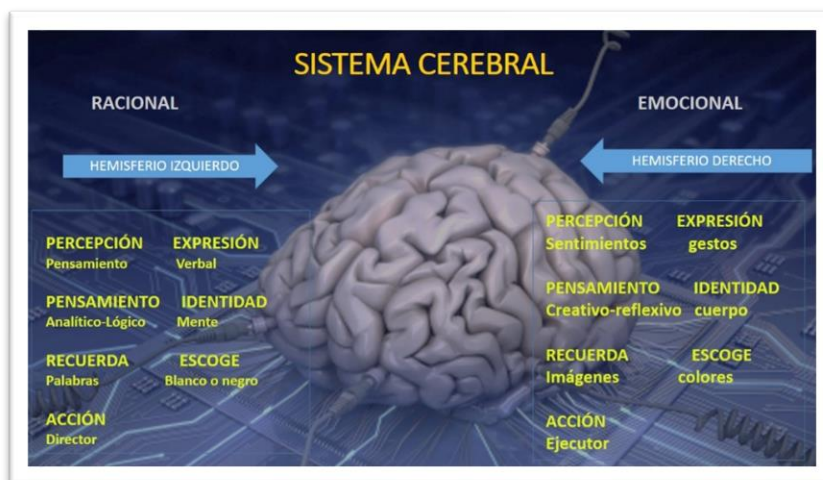
## TECNICA DE RESPIRACION EXPONTANEA

1. Cierre los ojos y respire profundo tres veces, al hacerlo toma conciencia y guarda la sensaciones que se producen.
2. Nuevamente cierra los ojos y concéntrese en un conflicto o problema que le genere molestia o perturbación. Póngale imágenes, sonidos y sensaciones. Note al final si alguna parte de su cuerpo se altera o genera dolor o molestia, toque esa parte e intensifique la sensación y el recuerdo.
3. Bajo el efecto de esta experiencia respire tres veces sólo con la nariz y note la diferencia en la experiencia comparando con la anterior.
4. Realice tres respiraciones inhalando con la nariz y exhalando de modo gracioso o exagerado con la boca a modo de suspiro y si desea refuerce con algún ejercicio de gimnasia cerebral.
5. Busque en su mente el recuerdo conflictivo y la sensación física molesta o dolorosa y note las diferencias (posiblemente desaparece el recuerdo o se modifica de manera favorable).
6. Por último, respire nuevamente tres veces con la nariz y evalúe el cambio en general.

## MECANICA Y FISIOLOGIA CEREBRAL

Nuestro cerebro es un complejo extraordinario y complejo, hablamos de más 10.000 millones de neuronas distribuidas desde la columna vertebral hasta su parte más grande del encéfalo. Este se divide en dos hemisferios o mitades que se llaman hemisferios **cerebrales**. Las áreas internas del **cerebro** controlan el funcionamiento de los músculos; también controlan el habla, el pensamiento, las emociones, la lectura, la redacción y el aprendizaje.

El **hemisferio cerebral izquierdo** controla los movimientos del lado derecho del cuerpo. Dependiendo de su severidad, una embolia que afecte el hemisferio cerebral izquierdo puede producir pérdida funcional o afectar destrezas motoras en el lado derecho del cuerpo y también pérdida del habla. Se lo llama racional de forma metafórica y se lo asocia con el **RAZONAMIENTO** porque es el responsable del lenguaje verbal y de la **habilidad** lingüística, de la capacidad de análisis, de la resolución de problemas matemáticos, así como de la memoria y el pensamiento lógico y racional.



El hemisferio cerebral derecho controla los movimientos del lado izquierdo del cuerpo. Dependiendo de su severidad, una embolia que afecte el hemisferio cerebral derecho puede producir pérdida funcional o afectar las destrezas motoras del lado izquierdo del cuerpo. A éste se le atribuyen las habilidades espaciales y visuales (por ejemplo, la facultad de imaginar en el interior figuras y formas) la creatividad, las emociones, la capacidad de síntesis y el talento artístico. En él se guarda relación con la expresión no verbal; piensa y recuerda a través de imágenes. En él se encuentran la orientación espacial, la percepción, la potestad para captar y expresar tus emociones (conducta emocional), etc.

## PROGRAMANDO VALORES



El concepto universal de valor implica una apreciación que puede ser tangible como: bienes, dinero, salud, seguridad, etc. O pueden ser intangibles como conductas o comportamientos de paciencia, gratitud o envidia, rencor, etc.

El siguiente grafico resume un modelo que nos permite comprender que los valores no se enseñan por medio sólo de la las palabras, sino, sobre todo, de las expresiones vividas y comportamentales.

Aquello que practicamos o modelamos de nuestro entorno tiende a permanecer en nuestras realidades y sentido común mucho más que todos los estudios y lecturas realizados a lo largo de la vida.



Para efectos de nuestro programa podemos asociar a esto la importancia del entrenamiento y las formas andragógicas de educación, transmisión de conocimiento y creación de nuevas formas de aprendizaje.

#### TEORÍA GENERAL DE LA PLASTICIDA CEREBRAL

Sin mayores extensiones para sintetizar el contenido esencial de ésta moderna teoría, visualicemos el cerebro como una licuadora que en el común de los seres humanos funciona con dos velocidades, las cuales en momentos de conflicto, tensión o estrés deja de licuar e interrumpe el trabajo. Hoy sabemos que el cerebro puede duplicar, triplicar y hasta cuadruplicar su capacidad de



funcionamiento, es decir, manejar hasta ocho velocidades y procesar todo acontecimiento mental por duro que sea y sin perjudicar su posterior funcionalidad.

Las personas de mayor desempeño que el promedio, en cualquier contexto se los denomina genios o seres extra ordinarios, fuera de lo común, el estudio de la neurofisiológica sumado al constante incremento de técnicas de investigación del rendimiento general de las personas, nos llevan a entender que en lo único que nos diferenciamos de éstos, es en la plasticidad y utilización de nuestro cerebro.

## GIMNASIA CEREBRAL

Es un método práctico y dinámico que favorece el óptimo funcionamiento de los hemisferios cerebrales y mejora la conexión entre cerebro-cuerpo, a través del movimiento, logrando armonía entre aspectos emocionales, físicos y mentales.

Usa todas LAS CAPACIDADES Y TALENTOS cuando más las necesiten, ayuda a crear redes neuronales que multiplican las alternativas para responder a la vida; permite un aprendizaje integral, usando todo el cerebro en conjunto con el cuerpo.

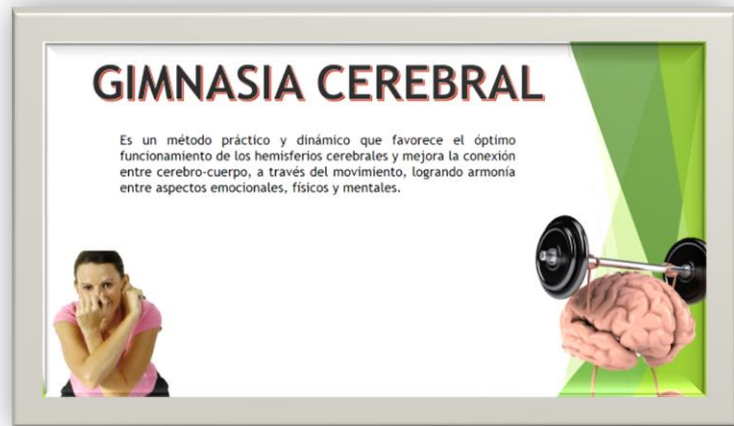
El principio psiconeurológico implica realizar ejercicios que provocan lo que podemos llamar *impulsos eléctricos bilaterales*, función que es común cuando el cerebro descansa en el sueño, una evidencia de ello es la fase REM (movimientos rápidos de los ojos), cuyo fin es el descargar y organizar la información de cada día.

Paradójicamente el cerebro descansa cuando trabaja más, lo que nos lleva a comprender que en los estados de vigilia consciente, trabaja menos y se desgasta. El ejercicio frecuente de estas técnicas optimiza todas las funciones cerebrales y sobre todo activa la producción de dopamina, predisponiendo al individuo a estados óptimos de desempeño.

Entre las aplicaciones más frecuentes de la técnica tenemos:

- Estimulación de la concentración.
- Aprendizajes es estado óptimo de atención y desempeño.
- Reduce considerablemente los cuadros de ansiedad.
- Facilita la resolución del sistema inmunológico en casos de enfermedad.
- Mejora la calidad del sueño y de los periodos de descanso.
- Mejora el equilibrio y el uso adecuado de la respiración.
- Recupera y mantiene la memoria y el acceso saludable a la misma.

La clave del uso de esta técnica está en realizar la mayor cantidad de actividades simultaneas de modo automático e inconsciente, por ejemplo, coordinar las manos en movimientos contrarios, al tiempo en que se marca un ritmo musical, con las piernas en otro movimiento simultaneo contrario, la cabeza, la respiración y la vocalización también requieren movimientos independientes. La aplicación de la técnica es universal y va desde los 2 años en adelante. La única contraindicación es la epilepsia y los trastornos sicóticos.





## INGENIERIA MENTAL

Muchas veces hemos escuchado aquella frase: “deja de pensar eso” o “ya olvídalos”, o la frase clave de muchos terapeutas “has un compromiso por el cambio”, al parecer todas estas frases nos dan la pista para poder acceder a un desarrollo personal y crecer acercándonos a nuestras metas, pero la persona que escucha esto tan solo se dice en un dialogo interno, “está bien yo quiero cambiar, quiero dejar de pensar en eso pero ¿Cómo?”, gran pregunta y la PNL tiene la respuesta, recuerda que es mejor trabajar sobre las estructuras y no sobre los contenidos, si descubrimos la estructura de ese pensamiento, de ese recuerdo y de ese comportamiento lo podemos generalizar, eliminar o distorsionar.



Las submodalidades son el camino más efectivo para lograr un cambio mental verdadero, lo que nos llevará a un cambio en nuestra forma de ver las cosas, oír la vida y sentir en nuestro ser el éxito.

Dentro de estas grandes categorías llamadas MODALIDADES VAK, existen estructuras pequeñas que regulan las actividades globales de nuestras estrategias mentales, aquí una pequeña lista que nos permitirá concienciar las micro estructuras mentales.

## EL LENGUAJE VAK

En el proceso evolutivo y en el desarrollo humano el lenguaje cumple una función esencial, la inteligencia le debe a su curso la razón de ser y la forma primaria de actuar. Las personas somos entes pensantes, tenemos ideas, apreciamos formas y creamos mapas o representaciones de las cosas, de hecho, a este proceso lo llamamos “Realidad”.

Somos constructores de realidad y para entender este concepto reconocemos que el pensamiento tienen una estructura y esta se compone de imágenes, sonidos y sensaciones, todo esto dentro de distintos marcos contextuales.



La relación entre las palabras dichas o pensadas y las acciones del cerebro y por ende la respuesta son infinitas, la energía que gasta nuestro cerebro en manejarlas es increíblemente amplia. Las neurociencias empiezan a descifrar los fenómenos inherentes a la subjetividad del pensamiento, de hecho, en la actualidad el márketing provoca experiencias en las emociones de los clientes con el uso estratégico de la comunicación, por ejemplo, no es lo mismo decir este celular es bueno a, decir, “siente la calidez de estar conectado con los que más amas”.

Por ahora complementaremos nuestra comprensión de la densidad semántica y el calculo de predicados con un esquema que propone ver a expresión verbal en 2 dimensiones:

## CONTENIDO

**ANALOGICO.** - Se define como el uso de palabras que representan y por lo tanto estimulan el uso de los 5 sentidos, es decir hablamos de palabras que eliciten representaciones visuales, auditivas, gustativas, olfatorias y táctiles.

**DIGITAL.** – Definiendo en esta clasificación las palabras que no se relacionan con los sentidos, por ejemplo, lápiz, casa, historia. Sumando a esto la teoría de la densidad semántica, se consideran digitales también aquellas con mayor significado como, por ejemplo, humildad, elegante, prometedor, etc.

Visuales	Auditivos	Kinestésicos	Digital
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imagen</li> <li>• Pantalla</li> <li>• Aparecer</li> <li>• Mirar</li> <li>• Imaginar</li> <li>• Enfocar</li> <li>• Claro</li> <li>• Oscuro</li> <li>• Brumoso</li> <li>• Perspectiva</li> <li>• Panorama</li> <li>• Apariencia</li> <li>• Esclarecer</li> <li>• Horizonte</li> <li>• Mostrar</li> <li>• Escena</li> <li>• Observar</li> <li>• Ver la película</li> <li>• Mirar por encima</li> <li>• A primera vista</li> <li>• Ver la vida color de rosa</li> <li>• Percibir</li> <li>• Ilustrar</li> <li>• Asociado</li> <li>• Disociado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Me suena</li> <li>• Mencionar</li> <li>• Me pregunto</li> <li>• Estar a tono</li> <li>• Resonante</li> <li>• Remarcar</li> <li>• Gritar</li> <li>• Nota falsa</li> <li>• Oral</li> <li>• Hacer eco</li> <li>• Soy todo oídos</li> <li>• Hablar</li> <li>• Oír voces</li> <li>• Decir</li> <li>• Suena fuerte</li> <li>• Armonía</li> <li>• Te escucho</li> <li>• Eso hará ruido</li> <li>• Prestar oídos</li> <li>• Oídos sordos</li> <li>• Estar al son que más se baila</li> <li>• Dime más</li> <li>• Me hace ruido</li> <li>• Cuéntame</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cálido</li> <li>• Oler</li> <li>• Gustar</li> <li>• Presionar</li> <li>• Apretar</li> <li>• Frialdad</li> <li>• Estrés</li> <li>• Insensible</li> <li>• Mueve</li> <li>• Sentir</li> <li>• Tomar</li> <li>• Rudo</li> <li>• Áspero</li> <li>• Emotivo</li> <li>• Solido</li> <li>• Osado</li> <li>• Suave</li> <li>• Agarrar</li> <li>• Con los pies en la tierra</li> <li>• El corazón en la mano</li> <li>• Estar al sol que más calienta</li> <li>• Ya caché</li> <li>• Acariciar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivar</li> <li>• Entender</li> <li>• Planificar</li> <li>• Conocer</li> <li>• Considerar</li> <li>• Aconsejar</li> <li>• Deliberar</li> <li>• Desarrollar</li> <li>• Crear</li> <li>• Dirigir</li> <li>• Anticipar</li> <li>• Reaprender</li> <li>• Amonestar</li> <li>• Activar</li> <li>• Actuar</li> <li>• Comprender</li> <li>• Explicar</li> <li>• Interpretar</li> </ul>

El cuadro representa ejemplos de palabras VAK y digitales.

## ESTRUCTURA

El termino principalmente aborda las formas de decir, gestos, caras, contextos y tonos de voz. Vista la estructura como la vamos a ver más adelante, cumple una función de suma importancia.

## SUBMODALIDADES

Partimos del concepto de modalidades perceptuales y hemos comentado que se clasifican en 3 grupos: Visuales, Auditivas y Kinestésicas, sumado esto al contexto como hemos mencionado, se construye la realidad.

Las submodalidades son características de la modalidad perceptuales, es decir todo lo visual es un conjunto y sus elementos son externos cuando los percibimos e internos cuando los imaginamos, estas características mencionadas describen en detalle las experiencias, en este caso visuales. Por ejemplo, pensar en un helado implica, su forma, color, tamaño y ubicación en un contexto.

De estas grandes categorías perceptuales se desprenden sus características o sub estructuras conocidas como submodalidades perceptuales.

## TIPOS DE SUBMODALIDADES

### SUBMODALIDADES VISUALES

Imágenes:	
Movimiento/Estática:	
Tamaño:	
Forma:	
Color/blanco y negro:	
Centrada/descentrada:	
Brillante/opaca:	
Lugar en el espacio:	
Con borde/sin borde:	
Plana/3ra dimensión:	
Asociada/desasociada:	
Cerca/distante:	

### SUBMODALIDADES AUDITIVAS

Volumen:	
Tono:	
Timbre (humor del sonido):	
Tempo:	
Tonalidad:	
Duración:	

Ritmo:	
Dirección de la voz:	
Armonía:	

#### SUBMODALIDADES KINESTÉSICOS

Lugar en el cuerpo:	
Sensaciones Táctiles:	
Temperatura:	
Pulso:	
Ritmo de respiración:	
Presión:	
Peso:	
Intensidad:	
Movimiento/dirección:	

#### SUBMODALIDADES OLFATIVA/GUSTATIVA

Dulzura:	
Agrio:	
Amargura:	
Aroma:	
Fragancia:	
Acrimonia (Fuerza del olor):	

## SUPERANDO MALAS SUGESTIONES

Lo primero que debes poner en tu pasado y mantenerlo ahí son las malas sugerencias que te han dicho, una vez tuve una cliente llamada Mayra. Mayra era una chica atractiva de 23 años, que realmente necesitaba un estilista, usaba ropa muy anticuada para su edad y tenía los peores anteojos que he visto.

Parecía que se peinaba mientras conducía un convertible dejando que el viento haga su trabajo, cuando Mayra entro, me dijo que su problema era la soledad, la verdad era que la única razón por la que ella estaba sola era porque lo quería, como su terapeuta le había dicho, que ella tenía baja autoestima.

Cuando le pregunte como sabía que tenía baja autoestima ella dijo, "bien, me siento nerviosa alrededor de la gente". La verdad es "nadie hace nada", mientras empezada a explorar un poco más profundo, le pregunté "bien, ¿Cómo sabes cómo sentirte nerviosa? ¿te sientes nerviosa cuando estas en un closet buscando una camiseta? Ella respondió NO, entonces le pregunte "bien, ¿Cómo sabes cuando sentirte nerviosa? Ella dijo "La voz me dice". Entonces le pregunte ¿Qué voz? Ella me miro y dijo "La voz dentro de mi cabeza" Le pregunté " ¿es tu voz? " ella dijo, "ok, está dentro de mi cabeza" entonces le pregunte " ¿suena como la voz que tienes afuera? " y ella dijo NO, le pregunte ¿tal vez suena como la voz de tu mamá o de tu papá o tal vez la voz de tu hermana o de alguna amiga del colegio? Ella respondió "No estoy segura que voz es, ha estado ahí por mucho tiempo" entonces le dije "mucho tiempo" "me gusta esa frase" "la voz de hace mucho tiempo" Le pregunté, ¿exactamente que te dice esa voz? Ella dijo "la voz me dice que no soy nada, la voz me dice que soy fea, la voz me dice que nadie me amará" Podríamos dedicar horas y horas, de hecho, podríamos pasar años regresando a tu niñez y descubrir de donde viene esa voz y porque vino, pero francamente no me importo, cuando quieres una guía para cambiar tu comportamiento, estas buscando maneras rápidas para hacer cambios rápidos.

En el caso de Mayra, simplemente hice que suba el volumen de la voz y la movió más cerca de ella, la voz estaba a lado izquierdo y sonaba muy cerca, le dije que la acercara mucho más y que le alce el volumen, ella se sintió mucho peor, de ahí le dije que la aleje en la distancia, esto disminuyo sus sentimientos.

Luego, hice que cambie el tono de esa voz y le hice una pregunta ¿has escuchado a alguien en quien no crees? Por ejemplo, en ese momento Richard Nixon apareció en mi mente.

También recordé a Bill Clinton cuando reiteraba que no había tenido relaciones sexuales con esa mujer, mientras lo decía, yo sabía que estaba mintiendo, mientras ella estaba escuchando a esa voz, le hice que lentamente cambie el tono de voz a alguien que absolutamente ella no cree.

Le dije que mueva esa voz a la parte de atrás de su cabeza para que se escuche muy lejos detrás de ella, al hacer muchas veces rápidamente, ella empezó a controlar el mal sentimiento, controló su nerviosismo.

Por sus creencias negativas que estaban tan arraigadas, no intentaba ser bonita, tampoco trataba de hablar en una forma encantadora para que pueda encontrar gente agradable, en vez de esto ella buscaba a gente que reforzaba las creencias que ya tenía, era muy importante que no solamente le diera control sobre esa voz, sino cambiar totalmente la creencia porque muchos años de experiencia le había enseñado a Mayra que no valía nada, era fea, la verdad fue, que esa era la más grande mentira de todas. Entonces le hice pensar en mentiras, lo que me gusta hacer es preguntar a las personas que identifiquen la más grande mentira que les han dicho, aquella cosa que cuando te das cuenta que fue una mentira, la recuerdas y te molesta.

Buscamos las submodalidades de la mentira, así como lo hicimos antes. ¿Detente y piensa en algo que no quieres creer, así como Mayra, quiero que hagas la lista y descubras donde está la voz? ¿Dónde está la imagen?



Quiero que escojas aquella cosa que quieres deshacerte y quiero que la compares con la más grande mentira que te han dicho, compárala con la que más te hizo enojar, regresa a las diferencias y al lugar de las imágenes, percátate las diferencias en tamaño de la imagen, ya sean películas, te veas a ti mismo en ellas, todas las distinciones que hicimos en el inventario.

Cuando encuentres la diferencia, quiero que tomes aquello que ya no quieres creer y la alejes en la distancia y la muevas hacia las submodalidades de la mentira.

Ahora es tiempo de construir una nueva creencia ¿Qué te gustaría creer? Si construyes una creencia que tú, como el resto de seres humanos tiene derecho a ser feliz a tener amigos será una creencia mucho más útil. Aun tienes que tener una estructura referencial, tienes que mirarte a ti mismo de la misma manera que si hubieras crecido teniendo esta útil creencia.

¿Si fueras más alegre? ¿si fueras más feliz? ¿si fueras más hermosa? mira todas estas cosas para que tengas una dirección, tienes que cambiar la imagen y el sonido, tendrías que cambiar la forma en que caminas y la forma que luces, para que cuando te mires, sientas un intenso deseo, necesitas tener deseo por el futuro, necesitas mirar al pasado y decidir que la mejor parte del pasado es que ha terminado.

Voy a decirlo una y otra vez, porque a través de los años, hecho creer a las personas que la mejor parte del pasado es que ha terminado.

Cuando miran al pasado, puede ser que se molesten en que tontos fueron por haber actuado de esa manera y sobre las creencias que tenían en como las aprendieron y quienes les enseñaron, pero esto no les va a ayudar a caminar hacia el futuro, lo que te ayuda a caminar hacia el futuro es dejar el pasado atrás y crear deseos tan fuertes que quieres ir hacia ellos.

Una vez que Mayra se miró a ella misma, también le di algunas sugerencias, le sugerí que busque ayuda para comprar ropa de moda, un estilo para la persona realmente bella que ella era por dentro y por fuera, que salga y observe a las personas que parecían ser felices, que mirara la forma en que ellos actuaban de esta manera ajustar las imágenes en su mente hasta que construya un repertorio completo de posibilidades para ella.

## **EJERCICIO PARA SUPERAR SUGESTIONES NEGATIVAS**

1 Piensa algo negativo que alguien te ha dicho o algo malo que tú mismo te has dicho.

2 Piensa en alguien que no confías o te ha dicho una mentira y recuerda cómo te mintieron.

3 Observa las submodalidades de la mentira y la sugestión negativa.

4 Mueve la sugestión negativa hacia las submodalidades de la mentira y colócala ahí y cuando pienses en esa sugestión la pienses de la misma forma que la mentira

También como darle sugerencias para ayudarla hacer cambios en su futuro, fue muy útil que Mayra piense diferente sobre ella y sobre su pasado. Haciéndola imaginar que le han dado una sugestión positiva de cuan hermosa era y asegurándose de que la sugestión era convincente le permitió a Mayra sentirse diferente sobre ella misma.

Una forma de hacerlo es usando las líneas del tiempo, regresando en tu línea del tiempo a una época en la que eras muy joven y escuchabas una sugestión positiva que tu creyeras y estuvieras convencido te va a ayudar a cambiar como te sientes, cuando te imaginas atravesando tus experiencias pasadas, pero con esta nueva creencia, te encontraras a ti encargándote de cada situación más efectivamente, y cambiara literalmente tu historia personal y formas que te benefician. Cuando abordas nuevas sugerencias positivas

y desconfías de las antiguas creencias limitantes, estarás listo para patear al resto de tus problemas, especialmente tus miedos.

#### EJERCICIO PARA CONSTRUIR NUEVAS SUGESTIONES

1 Piensa en una sugestión más útil que desees creer.

2 Imagínate flotando atrás en tu línea del tiempo en donde eras muy joven e imagina a alguien muy convincente que realmente creas diciéndote esta útil sugestión.

3 Desde adentro de esta experiencia del pasado, imagínate regresando en tu línea del tiempo, a través de cada experiencia, hazlo desde esta pasada experiencia trayéndola al presente con esta nueva creencia en ti mismo, y observa cómo han cambiado las cosas y que diferente te sientes con la luz de esta nueva creencia.

4 Cuando llegues al día presente, puedes repetirlo con diferentes sugerencias y observar, cada vez lo mucho mejor que te sientes sobre el pasado y quién eres en el presente.

#### EJERCICIO: DESARROLLO DE LA AUTOESTIMA

Este es un ejercicio sencillo y tremendamente útil y efectivo. Te va a hacer sentir bien. ¡Practícalo todas las veces que quieras!

1. Haz una imagen mental de ti misma/o. Piensa en cómo te ves. ¿Cómo es la imagen? (Fuerte o débil, grande o pequeña, con o sin movimiento, brillante u oscura...). En resumen: ¿Es positiva o negativa?

2. Elimina lo negativo: Por ejemplo: Si ves una imagen que no logra metas, cámbiala. Si tu imagen física no es la que tú quieres, ajústala, etc.

Que la imagen represente tus puntos fuertes, tus mejores habilidades, que te veas como cuando has logrado una meta que habías deseado mucho.

3. Hazle cambios a la imagen que sean muy atractivos y motivadores para ti, por ejemplo: Hazla grande, brillante, en colores, en tres dimensiones, con movimiento. Agrega todo aquello que la haga más atractiva y que te estimule a actuar. Puedes probar e ir haciendo ajustes, hasta que te sientas bien satisfecho, con cambios en los siguientes parámetros:

Visual:
Color / Blanco y negro
Brillo
Contraste
Foco
Plano/ Tres dimensiones

Detalles
Tamaño
Distancia
Ubicación
Movimiento (o no)

<b>Auditivo:</b>
De dónde viene (el sonido)
Tono
Volumen
Melodía
Ritmo
Duración

<b>Kinestésico:</b>
Tipo de sensación (calor, frío, tensión...)
Intensidad
Lugar
¿Se mueve? (La sensación)
Continua o intermitente
Lenta o rápida

4. ¿Cómo te sientes con la nueva imagen? La mayoría de las personas que se toman el tiempo para hacer este sencillo ejercicio, descubren que su sensación de autoestima mejora notablemente. Se ha

encontrado que cuando las imágenes que una persona tiene de sí misma, son positivas e intensas, sienten una gran autoestima.