

CUANTO MAS ME CONOZCO, MAS QUIERO A LAS PERSONAS

¿Te das cuenta que este puede ser el mensaje que necesites para solucionar lo de hoy?

Escrito en español neutro

Tiempo de lectura: 4 minutos.

Todos hemos escuchado el dicho “Cuánto más conozco a la gente más quiero a mi perro”. Mitad broma, mitad verdad, la mayoría de nosotros tomamos esta frase, consciente o inconscientemente como una generalización cierta.

IAFI y la PNL pueden mostrarte que hay opciones.

LA COMUNICACIÓN Y LA PNL

Hoy día, en nuestra sociedad, los problemas de comunicación y egocentrismo son el causal más grave de lo que nos está pasando. Algunos ejemplos no están de más:

“El aumento en el índice de divorcios y el incremento en la edad media para casarse”

Mantener relaciones sanas cada vez cuesta más. Las parejas discuten para ver quién tiene razón, y olvidan que están juntos para ser felices.

“En los ambientes de trabajo cuesta mantener buenas relaciones”

Malos entendidos, suponer lo que piensa el otro sin saberlo. Tomar un gesto e interpretarlo como una verdad absoluta.

“La falta de paciencia cuando conducimos”

Suponer que el otro lo hace en forma intencional.

“El abuso de alcohol entre adolescentes para poder acercarse al sexo opuesto”

Debido a un gran aumento de la ansiedad a la aproximación por creer que no tenemos formas efectivas de comunicarnos y el miedo al rechazo.

Como habrás visto he repetido la palabra suponer muchas veces. “Suponer” indica que tomamos un indicio o una creencia y actuamos como si fuera cierto. Si creo que tendré un mal día buscaré pruebas de eso. Si creo que mi esposa no se cuida, estaré atento a esos detalles para poder decir “Lo ves, no se para que comes una ensalada si luego te comes semejante helado”

Para la programación neurolingüística, la lectura de mente responde a pensamientos como “Lo sé, se lo que estás pensando” o “Cuando pones esa cara se que hice algo malo, pero no sé que he hecho, ni por qué te enfadas”.

NUESTROS CEREBROS

Como latinos, tenemos una tendencia a ser reactivos. Cuando conducimos, muchas personas suelen suponer que el error del otro es intencional. Permitimos de esta manera que nos dirija el cerebro “emocional” o límbico, en vez, del cerebro racional, que es aquel que nos permite parar un segundo y decir “bueno, tal vez no se dio cuenta”.

El cerebro reptiliano, conocido como la amígdala, es el más espontáneo. Se encuentra ubicado a continuación de la columna vertebral. No razona. Respuestas como atacar, huir y el instinto sexual responden a este cerebro.

El límbico o emocional es el que se desarrollo con la llegada al mundo de los mamíferos. Este cerebro explicaría por qué nos gusta una chica o chico que es malo y egoísta. Razonando nos preguntamos: ¿Qué es lo que me gusta? Y no encontramos causas. Nuestros cerebro emocional lo necesita ya que esa persona me hace sentir una gama de emociones que otras no lo logran.

Por último, la materia gris. Compuesta por miles de finos capilares adquiere ese característico color. La corteza cerebral conocida como el cerebro racional, presente en los seres humanos es el que analiza las situaciones. La inteligencia y el poder de decisión racional están allí. También se encarga del uso del lenguaje y la construcción lingüística.



FILTROS DEL LENGUAJE EN LA PNL

El cerebro emocional (clasificación evolutiva) por suerte existe. Gracias a él experimentamos una gama de emociones, aunque con el uso del lenguaje las reducimos solo a una cuantas, pero en realidad son muchísimas más, solo que no tienen nombre. Cuando utilizamos el lenguaje estamos filtrando información. Por ejemplo, algunas cosas pueden ser azules o violetas, pero no tenemos palabras para clasificar colores intermedios, y entonces no podemos acceder a experiencias recordadas que no sean de aquellos colores que tienen nombre.

Con las emociones pasa lo mismo. Las más populares no llegan a ser más de 10 o 15. Sin embargo, según los estudios de comunicación no verbal y expresión facial, las emociones son una gama continua, como el espectro de los colores.

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Se han utilizado 6 o 7 nombre para las emociones básicas, y parece que no queremos movernos de ahí. Alegría, tristeza, odio, asco, sorpresa, miedo y desprecio. Sin embargo, los científicos demostraron que en rigor de verdad esos nombres se establecen para poder identificar al menos algunas, pero son infinitas porque es un continuo. Cuando pasamos de la sorpresa al odio, como por ejemplo

descubrir un robo, el cambio no se produce en forma automática. Se va dejando la sorpresa y se va ingresando al odio. Esos estados intermedios tienen ciertas expresiones faciales que le son características.

PONERSE EN EL LUGAR DEL OTRO

En PNL se conoce como adoptar la segunda posición. Aquellos que tiene la habilidad de poder ver, oír y sentir como lo estaría haciendo nuestro interlocutor tienen mucha mayor predisposición para generar empatía. En exceso, una persona que vive en segunda posición, se olvida de si misma. Es el ejemplo de la madre que se desvive por sus hijos. Cuando los hijos se van de casa se da cuenta que nunca hizo nada por ella, y se lo echa en cara.

Lo cierto es que si pudiéramos ponernos por momentos en el lugar del otro, sabríamos en qué grado le está afectando lo que le decimos.

¿Me gustaría a mí que me digan lo que estoy diciendo?

¿Cómo respondería yo si me dicen algo así?

¿Cuál es la mejor forma de ayudar a esta persona para que corrija su error?

La mayoría de las negociaciones que fracasan se deben a que ninguno se puso en el lugar del otro, sino que solo quiso cuidar sus propios intereses.

EL USO DEL LENGUAJE

No hay nada mejor que hablar con uno mismo. Todo el tiempo lo estamos haciendo. Esa voz suena tan buena como nuestra propia voz, y eso nos resulta familiar. ¿Te suena?

El problema surge en cómo utilizamos el lenguaje cuando hablamos con nosotros mismos. Podríamos reemplazar la frase "Siempre me pasa lo mismo" por una pregunta como: ¿Qué puedo hacer yo para cambiar esto?

"Sé que tengo pocas posibilidades ", por: "Excelente desafío, con pocas chances lo voy a conseguir"

"Con mis hijos/padres no se puede hablar", por: "¿Qué otra cosas además de hablar, puedo hacer para acercarme a ellos?"

LAS FORMAS

Se llama en PNL submodalidades a las cualidades de nuestros pensamientos internos. Por ejemplo, cuando nos hablamos con nosotros mismos, puede que lo hagamos con un tono de voz grave y crítico que no es el mismo que utilizamos cuando estamos en una negociación. Podrías intentar negociar contigo mismo, utilizando el mismo tono y volumen de voz. ¿Qué te parece?

El principio de la música de relajación, que suena en una frecuencia relativamente alta, produce tonos más ligeros que son agradables para el oído. Las frecuencias bajas, de unos 1,000 HZ, son bastantes graves como para alterarnos.

Puede que cuando traigas una imagen a tu mente, la traigas a oscuras o con poco brillo. Suele suceder con recuerdos desagradables. Parece que nuestra mente inconsciente tiene la capacidad aprendida de poder clasificar los tipos de recuerdos cambiando las submodalidades. De no ser así, dado que el circuito neuronal para recordar es el mismo circuito para fantasear, si no modificamos la forma de las imágenes no podríamos saber cuáles son las buenas, malas, reales o inventadas.

MENTE Y CUERPO

Nuestro movimiento físico también es una submodalidad. Por ejemplo, si hacés yoga luego podrás mantener una conversación diferente que si previamente hiciste boxeo. Nuestra mente es una aliada de nuestro cuerpo y viceversa. Si piensas en negativo, tu postura corporal se vuelve negativa. Hombros caídos, respiración lenta, cabeza gacha, tono de voz pausado. Si estás optimista con tus pensamientos, entonces tus energías se incrementan y adoptarás una fisiología contraria a la anterior.

La mala noticia es que cuando estamos estresados, nuestro cuerpo libera ciertas sustancias como la adrenalina que aumentan nuestra tensión. El estrés evolucionó mal, dado que fue concebido como una respuesta primitiva ante el peligro. Los cavernícolas, ante el ataque de un oso podían responder al ataque o huir gracias al estrés. Pero hoy no tenemos osos caminando por nuestras calles o esperándonos en casa (bueno, al menos la mayoría de nosotros). Ahora el estrés responde a un factor interno. Responde a miedos basados en creencias injustificadas en la mayoría de los casos.

Supongamos el caso de que estamos en una empresa donde están despidiendo personal. Esto es una típica causa de estrés. Mañana podría tocarme a mí. Sin embargo, no siempre pasa eso. Durante todo ese tiempo, existió una causa externa que disparó una creencia interna de que yo sería el próximo, que generó un grado de estrés muy alto incompatible con mi sistema inmunológico.

El otro punto importante, es que, el cavernícola tenía estrés durante 5 minutos por día, mientras que en el ejemplo anterior, puede que estés bajo estrés durante varios meses. Imagina el daño que eso le hace a tu cuerpo.

Un exceso de estrés modifica la actividad de nuestras hormonas, liberando mayor adrenalina y serotonina, entre otros. En ciertas cantidades ambas son necesarias, pero en exceso la adrenalina puede generar hipertensión, infarto, dolor de cabeza, diabetes y mala digestión ya que es la encargada de controlar la presión sanguínea y el azúcar en sangre. De la misma manera, la serotonina regula nuestro reloj biológico, transformándose en melatonina y viceversa, cumpliendo así un ciclo de 25 horas. Es quien nos dice: "Hora de ir a dormir". Pero cuando estás bajo estrés, esto se altera y terminas durmiendo a las 4 de la mañana.

MENTE INCONSCIENTE O MENTE CONSCIENTE

Aún sigo descubriendo personas que no creen en el poder de la mente inconsciente. Mientras lees estas líneas, tu mirada se concentra en ellas. Sin embargo, los receptores (unos 150,000) que están en tu retina están transformando todo tu campo visual en señales para el sistema nervioso.

Lees estas líneas pero si miras por arriba de la pantalla o despegas la vista del papel, solo un pequeño movimiento, podrás concentrarte y enfocar tu mirada en otra cosa. Acabas de hacer consciente algo que estaba ingresando a tu inconsciente. Seguramente haya algún ruido en el ambiente y no le estabas prestando atención, pero si ahora haces silencio, escucharás ese ruido. Tu inconsciente ya lo estaba registrando antes, solo que ahora lo hiciste consciente.

No solo existe el inconsciente, sino que además es "el jefe". Si estás sudando por tus nervios y te dices no debo sudar más, probablemente sigas sudando. No puedes manejarlo a voluntad. Lamento decírtelo.

Si fuera tan fácil, cualquiera que lea un libro de autoayuda si volvería exitoso. Sin embargo, nuestra mente inconsciente nos mantiene dentro de nuestros hábitos, malos y buenos.

RESUMEN FINAL

No adhiero a la frase “Ser feliz”. **Creo que los seres humanos buscamos pasar la mayor cantidad de momentos felices.** La felicidad es un estado que se busca, pero a veces en lugares equivocados. Hoy puedo sentirme feliz y la semana que viene sentirme infeliz. Eso está bien o mal, no lo sé, pero las falsas etiquetas de “debés ser feliz” lo único que logran es ponernos más presión de las que ya tenemos. Si quieres pasar momentos felices, solo debes abrirte a experimentar un poco.

Un maestro mío solía decir “La distancia entre tú y los demás, es la distancia que hay entre tú contigo mismo”. Cuando nos sentimos felices todos son buenos, y cuando nos sentimos mal, los demás no son bienvenidos. Si quieres llevarte bien con los demás, debes conocerte bien a ti mismo y aceptarte. No esperes que los demás te ayuden.

Decirle a tu pareja “Gracias a ti soy feliz” es muy lindo y romántico. Pero no debería ser cierto. Debes sentirte feliz por lo que eres y por todo tu potencial. Debes confiar en tus capacidades. La base es una buena autoestima. La sociedad está con baja autoestima. Es probable que estés por arriba de la media. Haz tareas que refuercen tu amor propio. Date el gusto de hacer lo que te gusta. Puedes decir “no” a otros cuando te den ganas y decir “sí” cuando te sientas bien.

Aprende a conocer tus limitaciones. Aprende a decir “no sé” cuando te pregunten algo que realmente no sabes. Los demás, al contrario de lo que tú crees, admiran a la gente humilde. No te presiones, deja de quejarte y pensar que mañana será mejor, porque cuando llegue mañana dirás que pasado mañana será mejor, o peor aún, dirás que ayer era mejor.

Cuando subas una montaña olvídate de llegar a la cima, disfruta de todo el camino. La cima es simbólica, y muestra que sólo dependes de tus resultados para sentirte feliz. Y entonces siempre estarás buscando resultados para “ser feliz”, y te olvidarás que se te pasaron 10 años de vida en el medio.

Ve ahora y haz algo que nunca hayas hecho. Cuando salimos de la zona de confort sentimos estrés, pero del bueno. Dile a tu madre, padre o hijo que le amas mirándole a los ojos. Ayuda a cruzar la calle a un anciano. Anótate como voluntario por un día en una organización civil. Saluda en la oficina de una forma más amistosa de la que saludas siempre. Abraza a quien te estira la mano. Son todas estas formas de disfrutar del camino y del resultado. Si no lo hacés tú, nadie lo hará por ti.

¡Vive mejor y harás vivir mejor a los demás!

Ing. Axel Persello
Trainer en PNL
Director - IAFI
<http://www.iafi.com.ar>