



Resolución de conflictos personales Ejercicios



Flexibilidad, ejercicios de tercera posición

La flexibilidad es la que nos ayuda a adaptarnos a los cambios que la vida nos propone. Es necesaria para la innovación, desarrollando más nuestra creatividad. Debemos desarrollar actitud de ser flexibles para corregir nuestro rumbo cuando lo consideremos necesario, con nuestras metas claras, sabiendo qué es lo que queremos obtener. Cuando la flexibilidad se encuentra estable, se siente placer, optimismo, nos relacionamos con nuestra creatividad, fluyendo y disfrutando. Se vive en armonía y equilibrio. Cuanta más flexibilidad tengamos, mayores posibilidades estableceremos para una mejor elección dentro de la paleta respuestas posibles y así, aumentaremos nuestras posibilidades de éxito. En la comunicación, la flexibilidad ayuda al emisor a modificar la forma de decir las cosas para ser comprendido.

Las posiciones perceptuales

- **Primera Posición:** En la primera posición vemos, oímos y sentimos a través de nuestros propios sentidos. Somos nosotros mismos. El uso exclusivo de la primera posición lleva a la persona a posturas excesivamente centradas en el yo, muy cercanas al egoísmo.
- **Segunda Posición:** En la segunda posición nos metemos en el mundo de la persona que tenemos enfrente y vivimos el mundo desde su experiencia. El uso exclusivo de la segunda posición lleva a la persona a perder conciencia de sí mismo y a identificarse con las necesidades e intereses de los demás.



· **Tercera Posición:** En la tercera posición vivimos el mundo como un observador objetivo, distante, sin involucrarnos en los sentimientos de lo que está ocurriendo. El uso exclusivo de la tercera posición lleva a la persona a no acercarse nunca emocionalmente a los demás ni a las situaciones. La capacidad de adoptar las tres posiciones, yo mismo, el otro y el punto de vista del observador, es una capacidad de todos los seres humanos. La mayor parte de los problemas de comunicación se producen porque no tenemos suficiente flexibilidad para cambiarnos de una posición a otra y nos mantenemos en una de ellas de manera rígida.

Conozcamos algunos **ejercicios de tercera posición:**

· **Posiciones desequilibradas:** Cuando existe déficit de flexibilidad, se presentan la ansiedad y la ira muy claramente, que esto se determina por la rigidez, llegando a la tensión y estrés. Nosotros tenemos el poder para cambiar cuando nos damos cuenta que los obstáculos se nos están presentando para llegar a un determinado objetivo. Por ello hablamos de la Tercera Posición, así desarrollas la habilidad de distanciarte de la situación y vivirla como un observador neutral. Si no te identificas con las emociones, tu capacidad analítica y tu objetividad serán mayores.

Cuando utilizarla: Esta posición puede ser muy valiosa para ver las cosas desde lejos, para pensar en ellas de un modo más objetivo. Puede resultarnos especialmente valiosa cuando no deseamos que nuestros sentimientos se vean envueltos en ellas. Las personas que consiguen manejar con calma y tranquilidad las conductas agresivas de otros, lo hacen desde esta posición que les permite no sentir enfado, la frustración, la ofensa que sentirían si estuvieran en la primera posición.

· **Reconocer el valor y la autonomía de la otra persona:** Cada persona tiene un valor intrínseco que debes reconocer y respetar. Asimismo, debes permitir que las personas tomen sus propias decisiones y que confíes en ellas para saber qué es lo que esto significa. Desde luego, puedes aconsejarlas o brindarles tu ayuda,



pero recuerda que al final, cada persona tiene que tomar decisiones por sí mismos y para ser ellos mismos. Es importante que recuerdes que cada persona tiene tanto valor como tú y que debes tratar a cada persona con el mismo respeto que te gustaría que te traten. También vale la pena recordar que solo porque creas en algo no significa que todos estén obligados a creer lo mismo.

· **Escucha Activa:** Muchas personas no escuchan muy bien, porque están distraídas, revisando su teléfono o están pensando en lo que van a decir. Aprende a escuchar de verdad cuando otras personas hablen. Mira a los ojos de las personas cuando te hablen. No dejes que tu mirada corra a toda velocidad por el espacio o sentirán que no estás prestando atención a lo que están diciendo. Presta atención mientras hablen. Apaga tu teléfono o colócalo en modo silencioso para que puedas estar presente realmente en la conversación. La consideración para con el otro. Debes escuchar las ideas, opiniones y consejos de otra persona con una mente abierta. Las palabras son muy poderosas y pueden ser sumamente irrespetuosas si no se usan adecuadamente. Afectan de manera profunda a los demás por lo que debemos utilizarlas cuidadosamente. Por ejemplo, si debes realizar una crítica al trabajo de alguien más, utiliza términos objetivos y no palabras que ofendan o sean peyorativas con la persona que realizó la tarea. El tiempo es algo que no abunda en la era moderna, así que asegúrate de que sea realmente necesario que invadas el espacio temporal de otra persona. Por ejemplo, si vas a interrumpir a un compañero de trabajo con una consulta, primero solicita autorización. Aunque no necesariamente estés de acuerdo con la idea del interlocutor, debes respetar su punto de vista y su idea. Ahora bien, si las ideas de alguien son irrespetuosas (por ejemplo, si presentan puntos de vista racistas o machistas), no tienes la obligación de escucharlo y deberías, si puedes, hacerle saber que está siendo irrespetuoso.

Ejercicio:



Piensa en una situación que implicó a otra persona además de ti. Recuerda dónde tuvo lugar, qué se dijo, y cómo te sentiste. La tercera posición viene después de haber experimentado la primera y la segunda posición.

- Primero, revive la situación desde tu posición: ve, escucha y siente desde tu propio cuerpo.
- Luego, entra en segunda posición. Ahora vive la experiencia <con los zapatos> de la otra persona.
- Una vez que hayas revivido la experiencia desde esta posición, sal de ella y percíbela desde afuera: verás a la otra persona y a ti como si fueses un espectador. Asegúrate de que el “tú” de la imagen y la otra persona se encuentran a una distancia equidistante del “observador” y al mismo nivel. Escucha a la otra persona y a tu imagen hablando. Si, como observador, sigues sintiendo alguna emoción, imagina que la transfieres a la persona a quien le pertenece: al “tú” de la imagen o a la otra persona.

Nota: Lleva tiempo y práctica.

Ayuda tener otra persona para practicar. Cuando tenemos un conflicto precisamente uno de los retos es que aceptemos la idea de que existen otras posibilidades. El cerrarnos y enfocarnos en nuestras emociones no nos ayuda a encontrar soluciones que generalmente son muy simples y están a nuestro alcance. En todas las relaciones si cambias tu perspectiva y la manera en que te comportas, se generará un cambio instantáneo en la manera en que te relacionas con la persona con la cual tienes el conflicto. El problema está que generalmente esperamos que el cambio sea generado por la otra persona. Sin embargo, a lo largo de nuestra vida nos encontramos en relación con personas con carácter fuerte y violento, quienes pierden a menudo los estribos, cayendo en situaciones de enojo, ira y discusiones sin sentido y es difícil ponerse en el lugar de la otra persona, ser flexibles y comprensivos. Cuando tenemos que tratar con personas con comportamientos irracionales,



nuestro cerebro activa el centro de respuesta al miedo. Esta parte del cerebro no puede distinguir si te está gritando una persona histérica o un perro nervioso hace amago de atacarte, así que todo dependerá de que seas capaz de poner en marcha tu mente consciente con el fin de calmar la situación.

No todas las personas reaccionan igual ante las mismas respuestas o actitudes, pero hay recomendaciones a poner en práctica:

- **Escuchar atentamente:** El paso número uno para mantener una conversación con cualquier persona se hace más importante cuando se trata de alguien irascible e irracional. Cuando escuchamos realmente estamos centrándonos en lo que la otra persona está contando y no en lo que queremos comentar a continuación.
- **Mantener la calma:** Cuando nos encontramos en una situación con alta carga emocional es complicado no dejarnos llevar por el calor del momento y saltar. Controlar la respiración con inspiraciones lentas y profundas o contar interiormente hasta diez –o cien si fuese necesario– nos ayudará a no acabar igual de nerviosos que la otra persona.
- **No juzgar y ser respetuoso:** Intenta ser comprensivo y entender el trasfondo del estado de ánimo de esa persona sin tacharla directamente de enajenada. Pregúntate qué es lo que esta persona está tratando de ganar –o de evitar– con este momento de ira. Independientemente de cómo te esté tratando la otra persona (dentro de unos límites, claro) “mostrar desprecio nunca te ayudará a resolver la situación de manera productiva”.
- **No recriminar su comportamiento:** Si alguien está molesto, se pone nervioso y no es capaz de calmarse, que le repitas que se le está yendo de las manos es contraproducente y sólo hará que su enojo aumente.
- **Evitar sonreír:** Si pones una sonrisa puede parecer que te estás burlando de la persona. El humor a veces puede relajar el ambiente,



pero según con quién estés hablando y qué tipo de comentarios hagas, puede complicar más la situación.

- **No dar la razón como a los locos:** Decirle 'lo entiendo', por lo general, sólo empeora las cosas. Probablemente no se comprende ni él mismo como para que apeles a una falsa empatía. Mucho mejor es ampliar información con un 'explícame más para que pueda entender mejor'. Mientras argumenta, de paso, puede que relaje los ánimos.
- **No ponerse a la defensiva:** Cuando alguien nos está atacando verbalmente diciéndonos cosas desagradables o que no son ciertas es muy difícil controlarnos, pero si te pones a su nivel entrarás en un bucle sin fin. No te lo tomes como algo personal.
- **No responder con ira:** Subir el tono de voz, señalar a la otra persona con el dedo o responder irrespetuosamente sólo añade más emocionalidad a la situación. "Usa un tono de voz bajo y tranquilo, incluso monótono".
- **Evitar el "lo siento":** Aunque puedas ser el responsable del motivo de su enfado, desde luego no lo eres de su comportamiento. Asumir directamente la culpa con un 'ahora mismo lo arreglo' cuando la otra persona ya ha perdido los nervios puede llevar a que acabe siendo algo personal. Mantén la calma y espera a que se le pase.
- **Establecer límites:** Mantén la calma, deja hablar, entiende su enfado... Pero plantea límites. Cuando nos enfrentamos a una persona demasiado nerviosa hay que hacerle ver que no puede pasarse de la raya, eso sí, con toda la educación y tranquilidad que podamos.
- **Después de la tormenta; descarga la tensión:** Hablar con alguien te ayudará a deshacerte del estrés acumulado tras la discusión. Puedes deshacerte de la adrenalina acumulada yendo a dar un paseo, a correr o saliendo a cenar algo. No dejes que las emociones se acumulen en tu cuerpo o acabarás siendo tú quien tenga un brote de ira.



Estrategias de motivación y comprensión

La motivación es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta de la persona hacia **metas o fines determinados**; es el impulso que mueve a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación. La motivación es lo que le da energía y dirección a la conducta, es la causa del comportamiento. La motivación es un proceso que pasa por varias fases. Inicialmente la persona anticipa que se va a sentir bien (o va a dejar de sentirse mal) si consigue una meta. En un segundo tiempo, se activa y empieza a hacer cosas para conseguir dicha meta. Mientras vaya caminado hacia ella, irá evaluando si va por buen camino o no, es decir, hará una retroalimentación del rendimiento. Y por último, disfrutará del resultado.

Para sentirte motivado, ten en cuenta los siguientes puntos:

- Desarrolla un buen plan de acción.
- Divide tu meta final en pequeñas submetas.
- Guarda tu energía física y psíquica. No la malgastes en cosas que te alejen o te distraigan de tu objetivo.
- Nunca pierdas de vista tu objetivo. Aun cuando aparezcan inconvenientes, asúmelos como parte del proceso.
- No gastes tiempo en quejarte, sólo te quita energías y no te soluciona nada.
- Oblígate a accionar. Habrá ocasiones en las que tengas poca energía y otras en las que tendrás que realizar tareas que no te gusten. En estos casos "Hazlo ya".
- Rodéate de personas optimistas, que luchan por lo que quieren conseguir. Todo se contagia, el pesimismo y el optimismo.
- Fíjate en la parte que llevas conseguida, no en la que te queda por conseguir.
- **Y, disfruta del camino.**



La siguiente Técnica de la PNL para aumentar la motivación, demuestra cómo los distintos elementos de la imaginación, la expectativa, los criterios, y los anclajes se pueden combinar en una estrategia simple para ayudar a la gente a inspirarse mejor y motivarse a sí mismos; para que puedan tomar las acciones eficaces que los conduzcan a sus resultados deseados.

Paso 1: Imagínate disfrutando de un logro fundamental
Imagínate que has logrado uno de tus más grandes sueños en la vida. Imagínate disfrutando plenamente de él. Experimenta, disfruta de lo que ves, oyes y sientes en relación a este gran sueño... Esto en PNL es una “creación mental”...es como sembrar una semilla que en el futuro dará sus frutos.

Paso 2: Mejorar y anclar ese estado como un estado de motivación placentera
En este paso debes amplificar los aspectos convincentes y de motivación de esta experiencia “soñada”... Amplificar, hacer la experiencia más grande y más brillante siempre genera más motivación. Ahora, sin dudas lo que has obtenido es un estado de motivación placentera. Y tienes que anclar ese estado de motivación placentera. Para ello, tienes que asociar el estado amplificado, con “algo”. Cuando experimentas en tu interior esta experiencia y casi al llegar al “clímax motivante”... en realidad, un “microsegundo antes” de la cresta de la ola emotiva...allí te anclas: te aprietas un dedo con la mano, o bien cierras un puño, etc...También y -simultáneamente-puedes decirte algo a tí mismo. Te servirá de ancla ya que habrás asociado, -el tocar una parte de tu cuerpo-, con ese particular estado de motivación poderosa.

Paso 3: Viaja “al futuro” con este estado de motivación placentera
Ahora debes agregar y transportar ese sentimiento de motivación placentera mientras te trasladas a tu “sueño” o futuro deseado, a tu “película ideal”. En este paso entonces, debes marchar hacia tu futuro ideal, agregando además el sentimiento motivante y placentero. Imagínate a ti mismo caminando hacia tu futuro soñado,



tomando acciones que te permitan lograr tu sueño. Agrégale ese sentimiento, el estado motivante; para ello, dispara tu ancla (la que habías trabajado en el paso #2) para incorporar a la experiencia, ese estado de motivación placentera. Para disparar el ancla tocas esa parte del cuerpo; realizas ese movimiento con el que habías asociado el estado motivante, para traerlo aquí y ahora a tu vida.

Paso 4: Prueba La prueba siempre es necesaria en PNL. Por eso voy a pedirte, que en los próximos días y semanas, observes atentamente si te resulta más fácil tomar acciones hacia este, u otros sueños o resultados deseados. Puedes practicar esta técnica en relación a diferentes estados deseados, o cosas que desees alcanzar. Si observas que no obtienes resultados, vuelve a practicar esta técnica de PNL, paso a paso; tal vez necesitas definir mejor ese resultado deseado o hacerlo más motivante o anclarlo mejor.

La respiración

La respiración es nuestra primera fuente de energía: aumenta nuestra vitalidad física, psíquica y espiritual y nos ayuda a restablecer el equilibrio emocional. El estrés produce una gran activación y desgaste del organismo. Una respiración adecuada nos ayuda a disminuir dicha activación, a recobrar el equilibrio y a manejar nuestras emociones. La respiración Consciente nos ofrece la oportunidad de ampliar nuestro campo de control sobre el cuerpo físico y emocional. La inhalación o inspiración, oxigena cada célula de nuestro cuerpo. La exhalación o expiración, ayuda al drenaje linfático y desintoxica al organismo.

La respiración Consciente nos ofrece la oportunidad de ampliar nuestro campo de control sobre el cuerpo físico y emocional.

Por ejemplo, la **técnica de respiración Yogui**, reúne todas las ventajas de la respiración alta, media y baja. Pone en juego todo el aparato respiratorio, cada parte de los pulmones, cada célula de aire y cada músculo respiratorio. Conozcamos la respiración clavicular, abdominal y costal:



- **La respiración clavicular** El aire se introduce levantando las clavículas. Sólo la parte superior de los pulmones recibe un aporte de aire fresco. Es el modo menos bueno de respirar; por lo común, es atributo de las mujeres.
- **La respiración abdominal** El diafragma desciende en el momento de la inspiración, el abdomen se hincha. La base de los pulmones se llena de aire, el descenso rítmico del diafragma provoca un masaje suave y constante de todo el contenido abdominal y favorece el buen funcionamiento de los órganos.
- **La respiración costal** Se efectúa separando las costillas y dilatando la caja torácica como un fuelle. Esta respiración llena los pulmones en su región media. Hace penetrar menos aire que la respiración abdominal y requiere más esfuerzo. Es la respiración "atlética". La respiración completa La respiración yóguica completa engloba los tres modos de respiración y los integra en un único movimiento amplio y ritmado.

El aprendizaje se hace mejor acostado de espaldas; puede, por lo tanto, practicarse eventualmente en la cama.

Ejercicio:

1. Vacía los pulmones a fondo.
2. Haz descender lentamente el diafragma y deja entrar aire en los pulmones. Cuando el abdomen esté hinchado y la parte baja de los pulmones esté llena de aire...
3. Separa las costillas, pero sin forzarlas, después...
4. Termina de llenar los pulmones levantando las clavículas. Durante toda la inspiración el aire debe entrar progresivamente, en flujo continuo. Es esencial respirar silenciosamente y tu espíritu debe estar concentrado enteramente en el acto respiratorio. Entra bien el abdomen al final de la espiración. Por regla general, la espiración debe ocupar el doble del tiempo de la inspiración. La crítica Las personas que son más seguras de sí mismas, simplemente no



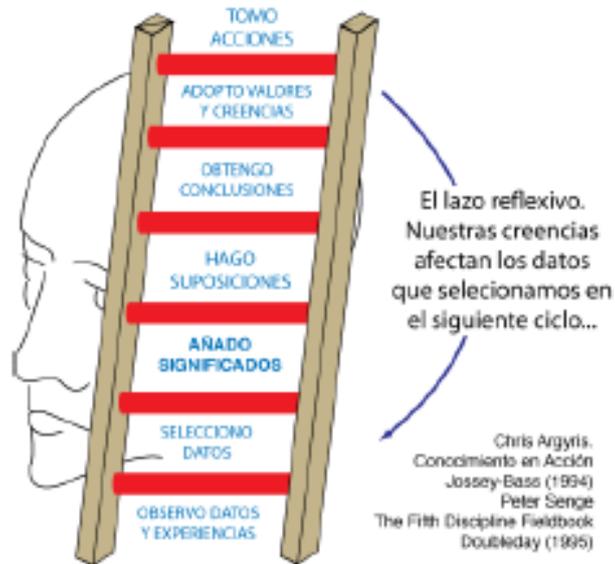
critican a otros porque no tienen esa necesidad. Son más tolerantes con las diferencias y se dan cuenta que su verdad no es la única, sino que cada persona tiene su verdad y todas son igual de valiosas. Te proponemos observarte cada vez que críticas a alguien. No caigas en esa trampa de creer que eres superior y toma conciencia que todas las personas son diferentes e igual de valiosas. Antes de actuar, pensar. Deja de juzgar a quienes te rodean. La próxima vez que te encuentres con alguien a quien sueles criticar, procura encontrar algo para apreciar en esa persona. Ni siquiera es necesario que lo digas, solo que lo pienses, y que sea autentico. Y observa que sucede.

Estrategia para la toma de decisiones Si nos preguntamos, ¿Por qué frente a un mismo hecho las personas reaccionamos de manera distinta? ¿Por qué a veces actuamos de una forma y luego nos arrepentimos? ¿Cuáles son los mecanismos que hay detrás de nuestras decisiones? ¿Por qué nos resulta imposible ponernos de acuerdo con otros en determinados temas?, en gran medida podemos responderlo con la ayuda de lo que Chris Argyris llamó, en el año 1985, **escalera de inferencias**.

Es un modelo que ilustra cómo ascendemos mentalmente desde las observaciones hasta las decisiones y acciones.



La Escalera de la Inferencia



Exponer e indagar de manera productiva, bajar por nuestra escalera de inferencias explicando nuestras evidencias, criterios, razonamientos, conclusiones y sugerencias e invitar a la otra parte a hacer lo mismo para encontrar un terreno común desde el cual construir una interpretación compartida.

Ejercicio: El problema actual y la solución

En este ejercicio pasas de un estado problemático, llamado “ESTADO ACTUAL”, a uno de solución, llamado “ESTADO DESEADO”, generando los RECURSOS necesarios para lograrlo.

1. En un papel escribe y completa con pocas palabras la frase: “Me siento mal con este estado actual de:”.
2. Ahora busca tres o cuatro descripciones de tu problema y escríbelas.
3. Pregúntate en voz alta varias veces para que te escuches: “¿Qué es lo que realmente quiero en lugar de esta situación problemática?” Enúncialo en forma positiva, respirando profundamente. Habla de lo que realmente quieres y no de lo que no quieres.



- 4.** Cierra los ojos, haz una imagen mental de tu estado problemático actual y enmárcala como si fuera una foto. Analízala por unos instantes, y respira profundamente.
- 5.** Hacia la derecha de esta foto, haz una imagen de lo que quieres como estado deseado e igualmente enmárcala como si fuera una foto. Analízala por unos instantes, mientras respiras profundamente. Obsévalas y date cuenta de las diferencias y las posibilidades entre las dos. Toma real dimensión del problema, generalmente no es tan grave y tienes la capacidad de resolverlo.
- 6.** Ahora visualiza los mejores resultados para tu problema. Deja que tu mente fantasee por unos instantes y de esta manera, los RECURSOS que necesitas para resolverlo aparecerán (paciencia, decisión, tolerancia, valor, seguridad, organización, disciplina, amor, perdón, comprensión).
- 7.** Trae a la mente las dos fotos que describen tu estado actual y tu estado deseado. Construye un puente entre las dos y coloca en él los RECURSOS que necesitas para pasar de un lado al otro, es decir, del espacio del problema al de la solución.
- 8.** Luego de haber puesto las dos fotos unidas por el puente, desenmarca la del estado deseado y dale movimiento. Haz una película con ella. Respira y contesta las siguientes preguntas: ¿Qué sientes al verla así?, ¿cuál sería tu primer paso para lograr esto?, ¿cuándo, dónde y cómo lo vas a dar?
- 9.** Abre los ojos y regresa al papel para contestar las preguntas anteriores.
- 10.** Hazte estas preguntas y contéstalas en el papel: ¿para qué me sirve resolver este problema, y cuáles son los beneficios que obtengo yo y los que me rodean al hacerlo? Visualízalo y respira profundamente.
- 11.** En tu papel concluye la siguiente frase: “Pasar al estado de solución me hace sentir.....”. Vuelve a respirar profundamente.



Como trabajo posterior al ejercicio, lee cada vez que se pueda, por lo menos tres o cuatro veces a la semana, lo escrito en el papel punto por punto, respirando después de leer cada uno, cerrando los ojos y visualizando el estado deseado en movimiento. Así se formará una programación para solucionar este problema.

Estrategia de Mozart

Si hay un personaje de la historia de la música clásica que se ha ganado un lugar indiscutido como genio es Mozart. A los seis años, este prolífico compositor ya tocaba el piano en público. Sus obras de arte incluyen muchísimas sinfonías completas y óperas como Las bodas de Fígaro, Don Juan, La flauta mágica y Réquiem. Hoy se denomina “efecto Mozart” a los beneficios que produce escuchar su música. Se dice que las personas logran niveles de concentración mayores a lo normal al oír sus famosas sonatas ya que, debido al ritmo que tienen, el cerebro recibe impulsos que permiten enfocarse más en sus tareas. **«Las palabras crean realidades aquello que decimos puede cambiar nuestra manera de experimentar todo lo que nos sucede en la vida»** Una de las estrategias de Mozart es determinante para cambiar nuestra mirada de la vida, es un pilar para lograr confianza total en nosotros mismos. Este genio tenía una actitud positiva frente a todo lo que le pasaba. No dejaba que los reveses de la vida lo frustraran. Esto era algo tan llamativo que había quienes sospechaban que Mozart escondía “algo malo”, pues cómo podía ser que a todo lo que le ocurría — incluidas las experiencias dramáticas— él pudiera darle un giro positivo. ¿Cómo podemos cambiar esa “interpretación”? Una primera estrategia es cambiar el relato de aquello que nos sucede, el modo en que se lo contamos a los demás. Muchas veces hacemos todo lo contrario de lo que hacía Mozart: en lugar de contar al principio todo lo bueno que sucedió, empezamos por el detalle negativo.

Una de las claves de esta estrategia es observar cómo relatas tu historia. ¿De qué manera cuentas las cosas que te suceden? Una de



las claves es observar como relatas tu historia. Desde lo más cotidiano hasta las cuestiones más trascendentes de tu vida, como las cuentas. Te proponemos que uses esta fórmula para contar “tus historias”: que el 80% de lo que relates esté centrado en lo positivo o en el aprendizaje que recibiste de lo ocurrido, y que reserves un 20% para hablar de lo negativo o lo que te preocupa. Vas a sentir un cambio en tus emociones y vas a empezar a incorporar esta estrategia. Esta actitud nos aleja de la frustración que nos producen a veces los errores y los obstáculos. Actividad Relato de una situación: “Pase uno de los peores cumpleaños de mi vida. Me había pasado el día entero cocinando para mis amigos y preparando la casa para el festejo, y dos horas antes de que llegaran se desato una tormenta terrible. Se inundaron las calles cerca de mi casa, se cortó la luz en todo el barrio y la decoración que yo había hecho en la galería se estropeo por completo, ¡imaginen mi enojo! Vinieron todos mis amigos, pienso que la pasaron bien, pero no puedo creer la mala suerte que tuve justo el día de mi cumpleaños” Cuenta la historia con una actitud positiva... “Pase un cumpleaños totalmente diferente a cualquier otro. Estuve el día entero disfrutando de cocinar para mis amigos y a poco rato que llegaran para el festejo se desato una tormenta terrible y muchas calles se inundaron, sin embargo todos pudieron llegar a mi casa, estuvimos todos!. En un momento se cortó la luz! Quedamos todos a penumbra, pero encendimos velas y se generó un ambiente de intimidad especial. Todos elogiaron mis postres y me dijeron que la pasaron genial. Fue un día realmente especial!!.

Narra ahora, una situación de tu vida cotidiana de manera negativa y luego relata la misma situación en versión positiva.

Ponerme en los zapatos del otro

Ponerse en los zapatos del otro implica comprender el punto de vista de la otra persona, comprender su estado emocional y anímico, comprender sus circunstancias personales y su historia de vida. La comprensión nos ayuda a conocer al otro por lo que ese conocimiento



profundo hace que sea más nuestro y nos facilita la aceptación y la capacidad de perdonar a la persona que tenemos en frente. Estar en el lugar del otro no implica necesariamente estar de acuerdo con el otro, ni supone abandonar nuestras creencias o valores. Lo importante es intentar respetar su punto de vista y aceptar como válidas y correctas sus propias opiniones, ideas o valores. Posición desequilibrada Un empleo excesivo de esta situación (Ponerse en los zapatos del otro) te puede conducir a la pérdida de autoestima, ya que te identificas demasiado con las necesidades y los sentimientos de la otra persona a costa de los tuyos. En esencia, antepones los demás a ti. Cuando te identificas demasiado con ellos, dejas de pensar en lo que quieres para ti y no intentas obtenerlo. También puede que acabes haciendo tuyos sus sentimientos y no puedas desprenderte de ellos. Cuando utilizarla Cuando no entiendas el comportamiento de otra persona, ponerte en el lugar del otro, te ayudará a percibir y sentir la situación como si fueras ella. Una vez que la entiendes o intentas entenderla (puesto que habrá ocasiones en las que no podrás comprobar si tus posiciones son correctas), la otra persona lo percibe y se sentirá más cómoda contigo, dado que comprendes su punto de vista. Además, al ganar un mejor entendimiento de la situación, tienes más opciones a tu alcance y podrás tener en cuenta el efecto que cada una de ellas tiene sobre la otra persona.

Ejercicio A

Pídele a otra persona que realice este ejercicio contigo. Duración 15 minutos. Puede realizarse en el interior o al aire libre. Mientras caminas, imita el ritmo de tu amigo, adopta su paso. Presta atención a lo que mira, y míralo tú también. Mueve tu cabeza del modo que ella lo hace. Será como ser su sombra. Haz el ejercicio sin mediar palabra. Después de 15 minutos, cuéntale lo que experimentaste, lo que pensaste y sentiste. Compáralo con su propia experiencia.

Estructura Sugerida de la Terapia PNL



La Terapia PNL (Programación Neurolingüística) brinda unas técnicas y herramientas muy efectivas para ayudar a superar el problema desde la raíz, entrenando la mente para cambiar, de manera rápida y sencilla, cualquier situación que esté impidiendo el desarrollo de la persona.

Por medio de ejercicios muy eficaces y poderosos nos enseña a transformar aquellos pensamientos y creencias que afectan negativamente a nuestro estado mental, emocional y físico. También, nos ayuda a desterrar los modelos y hábitos que no nos permiten llegar a nuestros objetivos, o a ser felices, y al mismo tiempo nos ayuda a instalar otros que nos preparan y potencian para lograr lo que deseamos.

Teniendo en cuenta que el origen de muchas enfermedades está en la mente inconsciente, y que el cuerpo es sólo el lugar donde se manifiestan y desarrollan, la PNL no se centra sólo en los síntomas sino que aborda los tratamientos en los niveles más profundos del ser y de la personalidad, produciendo cambios generativos y evolutivos en las personas, a fin de que puedan desarrollar todas sus capacidades y su potencial.

La PNL, a diferencia de otras terapias convencionales, se enfoca en el estado deseado por la persona, con resultados que pueden ser inmediatos, profundos y sostenibles en el tiempo.

Las sesiones de Terapia con PNL pueden ser de 60, 90 ó 120 minutos, dependiendo de la técnica a aplicar. El número de sesiones necesarias para obtener resultados depende del objetivo a lograr, pero en general, se trata de una terapia más bien corta, donde se consiguen resultados en pocas sesiones.



La Terapia con PNL aborda diversos tipos de trastornos, no existen contraindicaciones, ni efectos secundarios, ni alteraciones extrañas, ni ningún tipo de conflicto lateral derivado del tratamiento. Por lo que podemos afirmar que es una terapia completamente ecológica. Tiene como ventaja que, además de aumentar la seguridad y confianza en ti mism@, lograrás comunicarte mejor con tus hijos, padres, pareja, familiares, amig@s, compañer@s de trabajo y con todas las personas que te rodean.

Es especialmente útil para lograr superar conflictos de origen familiar y laboral, tales como:

- Crisis de pareja
- Conflictos con los hijos
- Relaciones adictivas
- Celos e inseguridad
- Aprender a poner límites
- Aceptación ante lo inevitable
- Situaciones de abusos
- Comunicación efectiva en las relaciones laborales
- Baja autoestima y poca confianza en uno mismo

También otros como fobias, hábitos perjudiciales, ansiedad, migrañas, estrés, etc.

Propuesta de Trabajo Sugerida

Sesiones	Temario	Objetivo
----------	---------	----------



1	Tema a Tratar o desbloquear. Realizar el test de sistemas representacionales y focalizar tipo de negociación	Conocer al consultante
2	Trabajar las creencias limitadoras y potenciadoras a través de ejercicios	Que el cte. reconozca que lo limita y que lo potencia
3	Realizar el modelo S.M.A.R.T o GROW basado en el tema	Para conocer los objetivos
4	Trabajar la autoestima con ejercicios y aplicar el sistema GANAR-GANAR	Fomentar la autoestima y autovaloración
5	Implementar las tareas de motivación y comprensión y practicar estrategias de toma de decisiones	Usar la escalera de inferencia
6	Una vez trabajados los puntos anteriores, y con una propuesta firme de cambio se realiza el anclaje. Cierre	Reafirmar con el anclaje el cambio del tema que se trajo a terapia