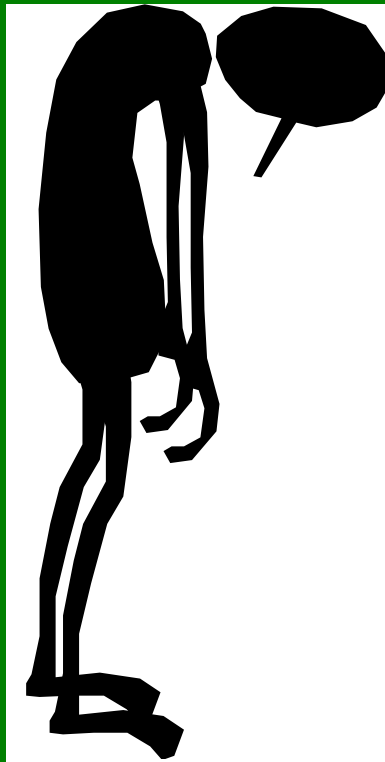


PENSAMIENTO POSITIVO



EL PENSAMIENTO POSITIVO

Normalmente cuando hablamos con un conocido o un amigo, nos detenemos tanto en los aspectos positivos como en los negativos de su conducta o decisiones.

Es más, hay mucha gente, que intentando demostrar lo imparcial de su pensamiento, a penas muestra lo positivo mientras enumera una gran lista de aspectos negativos a mejorar, como si la imparcialidad fuese equivalente de lo negativo.

Lo único que conseguimos es que la persona que nos escucha se sienta aún mas incapaz de actuar, ante la cantidad de cosas negativas que debe depurar y lo poco positivo de su persona en lo que se puede apoyar, o se sienta injustamente tratada y totalmente desmotivada para trabajar sola o en equipo.

Sin embargo, lo negativo es tan solo un enfoque parcial. Todos tenemos aspectos positivos y negativos, pero nuestra fuerza para seguir adelante depende, en gran medida, del polo en que nos apoyemos.

Al cambiar el enfoque de lo negativo a lo positivo, logramos que quien nos escucha se fije en lo bueno que ha hecho, se apoye en ello, y siga adelante, mejorando su actuación y depurando los fallos que pueda haber cometido durante su actuación con un afán de mejora y superación. De esta forma se siente potente y capaz de continuar.

Así pues una de las características del pensamiento y su lenguaje positivo es, precisamente, que sea POSITIVO

Una de las formas en que sabremos si nuestro lenguaje es positivo, es fijarnos en las frases y palabras habituales en nuestro vocabulario.

Al apoyarnos en los aspectos negativos empleamos palabras o frases que lo reflejan:

“ No esta mal tu discurso...”
“ No has tardado demasiado en realizar el trabajo...”
“ No me llevo mal con el cliente...”
“ Tu esquema no es demasiado largo...”
“ El producto no es demasiado caro...”
“ No están mal las prestaciones del producto...”
“ No me puedo quejar de mi equipo...”

Tendemos a pensar que esta forma habitual de elaborar las frases es correcta, pero si las observamos mejor veremos que según quien reciba la frase, puede favorecer la incomunicación y genera mal estar. Si las sustituimos por:

“ Tu discurso ha estado bien...”
“ Has realizado el trabajo en un tiempo razonable...”
“ Me llevo bien con el cliente...”
“ Tu esquema tiene una buena extensión...”
“ El producto está bien de precio...”
“ Las prestaciones del producto son buenas...”
“ Me siento contento con mi equipo...”

La comunicación será más efectiva y empujará a la acción.

UNA HISTORIA VALE MÁS QUE MIL PALABRAS

Juan era un directivo exitoso con un puesto de responsabilidad en una importante firma comercial.

Se sentía orgulloso de sí mismo. Se jactaba de un pensamiento libre y sin prejuicios, con capacidad de crítica y objetividad. A los 46 años había conseguido una esposa modosa y complaciente, una casa amplia y confortable un puesto envidiable y una solvencia económica, libre de hipotecas. En definitiva, tal como el decía, la vida **“no le trataba mal”**
Esta es la Historia de **JUAN el hombre que NO ESTABA MAL:**

Desde pequeño, cuando le preguntan por sus notas de estudio, respondía: **“NO ESTÁN MAL”**, mientras su madre exhibía sus sobresalientes.

Cuando cumplió los 21 años salió una tarde con la más guapa del barrio. Sus amigos le preguntaron: “¿Qué tal te fue?” y el respondió: **“NO ME FUÉ MAL”**. Tres años más tarde se casaron.

Cuando un amigo le preguntó si le iba bien en el trabajo, el respondió **“NO ME PUEDO QUEJAR”** y corrió a reunirse privadamente con el director general.

En el camino, un subordinado le presentó el informe que estaba esperando, lo revisó y respondió: **“NO ESTÁ DEL TODO MAL, PERO LO DEBES MEJORAR”**. Y siguió su camino sin mirar atrás.

Aquella noche su esposa le sorprendió con una nueva exquisitez culinaria. El la probó y dijo: **“A PARTE DE QUE LE FALTA UN POCO DE SAL Y ESTÁ FRIA, NO ESTÁ MAL, SE PUEDE COMER”**. Luego se acostó y ya no se despertó.

Al día siguiente una esquela apareció en el periódico con su nombre, y a la hora del funeral tan solo 4 personas se presentaron a darle su último adiós.

Su espíritu contemplaba la escena, mientras pensaba: **“NO ESTÁ MAL, AL MENOS 4 ME QUERÍAN DE VERDAD”**

Sin embargo, la realidad era otra.

Si hubiera podido escuchar habría oído lo siguiente:

SU VIUDA:

*“Aunque me apene, **no está mal tu muerte**. Por fin podré escribir mis recetas de cocina sin temor a tus absurdas críticas. Ya no seré la continuación de tu sombra y, saldré a la luz, ya que, el valor que me quitaste, me lo ha devuelto el editor, quien **“sí”** pudo comer la receta que ayer te mostré y que, por cierto, era dulce y se sirve fría”*

EL AMIGO:

*“Desde luego **no te puedes quejar**, ayer quise quedar contigo para hablar, y fue imposible, siempre estabas ocupado y huyendo, como si temieras fuera a pedirte un favor. Dabas a entender que no tenías tanta suerte, a pesar de tener un trabajo, una casa y una mujer que todos envidiamos, pero ya ves... si tenías suerte, porque quise hablarte precisamente de tu mujer, pero ya nunca sabrás, que nos vamos a vivir juntos, y que un amigo editor publicará las recetas que ella creaba y tu despreciabas...”*

EL SUBORDINADO:

*“Así que es cierto que has muerto, pues **no está del todo mal**, porque así gano en salud y libertad.
A partir de ahora podré entregar los informes directamente, sin dejarlos reposar en el cajón del escritorio, y sin cambiar un renglón, hasta que tu decidas que es digno de una presentación. Por cierto, el que te mostré ayer, tampoco lo rehice, lo presenté con mi nombre, y hoy he recibido mi primera felicitación. La pena es que ya no sabrás que en esa función te iba a relevar. Pero lo doy por bueno, con tal de no verte el pelo”*

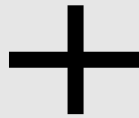
SU PADRE:

“Ahora que has muerto seguimos igual, pues desde que murió tu madre prácticamente me dejaste de llamar, excepto para criticar mi forma de actuar.

Tan solo lo siento por ella. No sé como se las va a arreglar para cubrir tus torpezas y convencer a los del mas allá de que eres un hijo ideal.

*Bueno, que hayas muerto **no está mal**, al menos ahora, hasta que llegue mi hora podré descansar”*

Y Juan pudo leer su epitafio final:



**AQUÍ YACE JUAN.
“SU VIDA NO ESTUVO MAL, Y SU MUERTE TAMPOCO”**

SI USTED DESEA SER COMO JUAN, SIGA LAS SIGUIENTES REGLAS:

REGLAS DEL PENSAMIENTO NEGATIVO DE JUAN

- ❖
- ❖ -Utilice formas negativas del verbo.
- ❖
- ❖ -Utilice adjetivos negativos.
- ❖
- ❖ -Busque lo que falta (aunque sea poco...), no lo que ya hay.
- ❖
- ❖ -Busque diferencias (aunque sean pocas...), no semejanzas.
- ❖
- ❖ -Empuje a la interpretación. No estructure ni dé la información que los demás precisen (o acabarán sabiendo tanto como usted...)
- ❖
- ❖ -No sea auténtico. Exagere, utilice muletillas y no cuide sus gestos.
- ❖
- ❖ -Nunca dé reconocimiento (Igual se lo creen...)
- ❖
- ❖ -Usted no cambie (Que lo hagan los demás...)
- ❖
- ❖ -Póngase siempre en lo peor, así si algo sale mal no le pillaré por sorpresa
- ❖

REFLÉJELO UTILZANDO EN SUS RESPUESTAS:

- ❖ •La Agresividad: Autoritarismo, Desprecio...
- ❖ •La Huida: Huir de sus responsabilidades, ceder para deshacerse del otro...
- ❖ •La Manipulación: La lisonja.
- ❖ •La Interpretación, el Juicio de valores.
- ❖ •Las Fórmulas: “Escuche, Usted ya sabe...” Y las Palabras: Imposible, Problema, Falta, Mal,...
- ❖ •La Justificación.
- ❖ •Las Opiniones expresadas como hechos.

SI NO DESEA SER COMO JUAN SIGA LAS REGLAS DEL PENSAMIENTO POSITIVO

REGLAS DEL PENSAMIENTO POSITIVO

- ❖
- ❖ -Utilice formas positivas del verbo.
- ❖
- ❖ -Utilice adjetivos positivos.
- ❖
- ❖ -Fíjese en lo que “YA” se ha logrado, no en lo que falta (así motivará a la acción...)
- ❖
- ❖ -Busque puntos en común, no diferencias (Será más fácil llegar a acuerdos)
- ❖
- ❖ -Estructure y dé la información precisa. Evite la necesidad de interpretarle.
- ❖
- ❖ -Sea auténtico y congruente en palabras y gestos. Concreto y sincero.
- ❖
- ❖ -Dé reconocimiento. Siempre motiva y es bien recibido.
- ❖
- ❖ -Cambie lo que necesita cambiar (El otro también lo hará). El cambio renueva.
- ❖

REFLÉJELO UTILIZANDO EN SUS RESPUESTAS:

- ❖
- ❖ •La Claridad y la Firmeza.
- ❖ •La Objetividad en la Expresión de Hechos y Sentimientos.
- ❖ •El Tomar en cuenta la que dice el Otro.
- ❖ •La disposición cada vez que es posible a encontrar Soluciones, Proposiciones o Negociaciones realistas.
- ❖ •Las Palabras y Expresiones Positivas como: Soluciones, Como hacer para...
- ❖

UN POCO DE ENTRENAMIENTO

Lea las frases negativas que vienen a continuación y observe el efecto que causan en su ánimo. A continuación transfórmelas en positivo y note la diferencia.

- (-) **Nunca puedo recordar todo lo que debo comprar.**
(+)

- (-) **No puedo organizarme para hacer nada.**
(+)

- (-) **A tí no te importamos. Nos tratas como esclavos.**
(+)

- (-) **¿Cuándo será el día que me escuches?, ¿No sabes que siempre complicas las cosas?, ¿No puedes tratar de hacer algo bien?**
(+)

• (–) **¿Porqué andas siempre tan desgarbado? Parece que te fueras a desarmar a cada instante.**

(+)

• (–) **“Bueno, a ver, déjanos oír tus brillantes ideas, tú eres el experto ¿no?”**

(+)

•(–) **Lo vas a pasar mal. Eres demasiado tímido.**

(+)

• (–) **Haces montañas de un grano de arena.**

(+)

• (–) **Usted siempre está a la defensiva.**

(+)

SI QUIERE CONOCER EL RESULTADO DE SUS RESPUESTAS, ENVIELAS A psicobegia@iicoaching.com y LE ENVIAREMOS EL MISMO.

UN POCO MÁS SOBRE EL LENGUAJE POSITIVO

Cuando alguien nos pide información, podemos actuar de dos maneras:
Damos miles de explicaciones, resultando costoso para quien nos escucha descifrar el contenido del mensaje, como si estuviese encriptado entre las líneas de un libro. Así es difícil recoger algo válido para nuestro objetivo. Más bien parece que hablamos para nosotros mismos y que nos recreamos en nuestra oratoria.

Otra manera de actuar es la opuesta.

Parco en palabras, con un contenido tan reducido, que la otra persona debe llenar los espacios vacíos con lo que supone que se le quiere decir.

Esto significa que no va a recibir lo que realmente nosotros hemos percibido, y por lo tanto solo habremos entregado unas miguitas del pan que le pertenece.

Por lo tanto otra característica del lenguaje positivo es que sea estructurado y concreto a la vez que otorgado con amplitud.

En mas de una ocasión cuando alguien nos dice algo positivo, sentimos una vocecita interna que nos dice: “No te fíes”. Eso quiere decir que la persona nos ha adulado y no ha sido sincera en su aportación, o , al menos, nosotros lo sentimos así.

Puede que nosotros seamos sinceros, sin embargo nuestra forma de manifestarnos no provoca un sentimiento de confianza en quien nos escucha, y eso quiere decir que no lo hacemos bien. Para asegurarnos de que nuestra intención llega de forma correcta a la otra persona, evitemos:

- **Las Exageraciones:** “Has tenido una idea genial”, “Muy buena opinión”, “Es extraordinario”,...

Estas frases son muy positivas, y dichas en momentos aislados producen el efecto deseado, pero si se utilizan repetidamente, suenan a rutina y falta de autenticidad, con lo cual la confianza del cliente disminuye tanto en sí mismo, en su Coach y en el proceso.

Por lo tanto, no exagere sus expresiones, ni sea repetitivo con las mismas.

- **Las repeticiones:** Aumente su vocabulario, no utilice siempre las mismas palabras: “Interesante”, “Buen punto”, etc. suena a rutinario y vacío de contenido, y no provoca credibilidad en su actuación.

- **Las Incongruencias:** Su cuerpo, sus gestos, su tono de voz y su expresión facial, en definitiva su lenguaje no verbal, tiene que estar perfectamente orquestado con sus palabras. La persona percibe todo esto a la vez, y si no es congruente creará al lenguaje no verbal antes que al contenido de sus palabras, y perderá la confianza en usted.

No trate de forzar nada, sea natural y todo irá bien.

Por lo tanto, otra característica del Lenguaje Positivo es que sea auténtico.

AQUÍ FINALIZA UNA PEQUEÑA MUESTRA DE LO
QUE ENCONTRARA EN NUESTRO
“CURSO DE MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO”
SI DESEA CONOCER MÁS SOBRE EL TEMA,
CONSULTENOS Y LE INFORMAREMOS
CON DETALLE SOBRE EL MISMO.