

TEMA 1

LA MENTE HUMANA Y

NUESTRO POTENCIAL



1. LA HISTORIA DEL COACHING

“Dale un pez a un hombre y comerá un día, enséñalo a pescar y comerá siempre”

Hace miles de años, grandes maestros como Sócrates, Platón, Aristóteles, Jesús, Buda, Confucio y muchos otros, ya utilizaban el coaching para enseñar. Pensaban y enseñaban teniendo en cuenta cómo funciona realmente el ser humano y su mente.

Nuestra mente necesita comprender, descubrir y experimentar. Necesita creer, memorizar, aplicar y practicar el conocimiento.

Nuestro interior tiene una inteligencia natural que activamos a través del Coaching, observando los pensamientos y emociones y descubriendo nuestra propia verdad.

Podemos encontrar los antecedentes históricos más antiguos del Coaching en la filosofía griega. Sócrates (470 años a.C.) creó un método llamado “La Mayéutica”. Su método consistía en un proceso inductivo, a través de preguntas reveladoras con sus discípulos, y mediante el cual lograba traer a la luz las cualidades y respuestas que éstos ya tenían en su interior.

Así mismo, en los diálogos de Platón (Atenas, 428 a.C.), basados en una secuencia de preguntas y respuestas, se pueden reconocer la estructura de una sesión de Coaching. También cabe mencionar a la ética aristotélica, basada en la búsqueda de la felicidad.

Fomentaban el aprendizaje y el crecimiento a través del descubrimiento y de la propia experiencia, activando la sabiduría innata que llevamos en nuestro interior. Sus palabras y actos inspiraban a los demás a mirar hacia adentro, a observar sus pensamientos y sus emociones y a descubrir su propia verdad.

Para que los humanos nos demos cuenta de cómo estamos, para que nos responsabilicemos y para que nos comprometemos, debemos mover nuestra propia verdad.

Los maestros griegos potenciaban en los demás el anhelo de comprobar si lo que estaban escuchando era cierto o no. Los animaban a vivirlo, a probarlo, a experimentar con ello, hasta descubrir su propia verdad y hacerla suya. Su atención estaba en fomentar el aprendizaje y no en ENSEÑAR.

LA PALABRA COACHING

La palabra coaching comenzó a aplicarse sobre todo a mediados de los años setenta, dentro del ámbito deportivo, cuando el coach ejecutivo y escritor Timothy Gallwey se dio cuenta de que el principal freno de un deportista no está en su cuerpo, sino en su mente, y creó un método y libro titulado El Juego Interior, basado en la idea de que:

“En cada actividad humana hay dos ámbitos de actuación: el externo y el interno. El juego exterior se juega en un escenario externo para superar los obstáculos externos para alcanzar un objetivo externo. El juego interior se lleva a cabo dentro de la mente del jugador y se juega contra varios obstáculos como el miedo, la duda, los lapsos de atención, y la limitación de conceptos o suposiciones.

El juego interior se juega para superar los obstáculos autoimpuestos que impiden a la persona o equipo acceder a todo su potencial.” Es el juego contra los obstáculos del miedo y la desconfianza de uno mismo.

Después, John Whitmore llevó el método de Gallwey al medio empresarial inglés con gran éxito, convirtiéndose en el precursor del Coaching de Negocios, Coaching Ejecutivo, y Coaching Personal. De hecho, ambos son los principales exponentes de la corriente del Coaching Humanista, originado y desarrollado principalmente en Europa, y cuya práctica está basada en la aplicación de herramientas de la Psicología Humanista, y pone el énfasis en el ser humano, en su potencial interior y en la capacidad de elección de una vida mejor.

En 1995 se creó la International Coach Federation para estructurar el buen coaching y promocionar esta profesión en el mundo profesional, personal y en la sociedad en general. Hoy en día la ICF tiene unos 20.000 miembros por todo el mundo.

Cabe mencionar algunas de las diferentes especialidades que poco a poco, y debido a la creciente divulgación y resultados positivos de éste, se han ido originando y desarrollando para atender a diversos ámbitos de la vida de las personas u organizaciones: Coaching Deportivo, Coaching Personal (o Life Coaching), Coaching Ejecutivo, Coaching Corporativo, Coaching para Empresarios, Coaching para Mujeres, Coaching de Salud, Coaching en la Enseñanza, Coaching Político, Coaching Artístico, Coaching para Jóvenes, Coaching para Padres, etc. Recuerda que el Coaching siempre ha estado ahí.

2. CONOCIMIENTO VERSUS SABIDURÍA

Hay una gran diferencia entre conocimiento y sabiduría, hay una gran diferencia entre estudiar y aplicar lo aprendido. La diferencia está en la práctica. Puedes dejar una semilla en el suelo sin plantarla, pero nunca se convertirá en un árbol majestuoso.

El conocimiento y obtener títulos alimenta nuestro ego, y nuestra imagen hacia los demás, pero si queremos crecer y convertirnos en un árbol majestuoso, debemos aplicar nuestra sabiduría y evolucionar.

Las técnicas de nuestros padres, educadores, profesores, jefes, aun teniendo las mejores intenciones, pocas veces son eficaces, ya que transmiten sus conocimientos imponiéndolos como la única verdad, la única técnica, la única teoría. Se supone que así aprendemos, pero lamentablemente esta forma de educar y enseñar no funciona.

El foco suele estar en el maestro, alimentando su ego y debe de ser al revés, es el potencial del alumno lo que importa. Los humanos no aprendemos de consejos, de opiniones, de instrucciones, de órdenes. Si aprendemos la teoría de jugar al tenis, sin practicar el juego, imagínate. Lo mismo con idiomas, marketing, finanzas, dirección de empresas. Sin práctica no hay sabiduría.

Cuando aprendemos a andar, nadie nos dice como poner los pies, como hacer los giros, como levantarnos. Nadie le da consejos, opiniones, órdenes a su bebé. No es fácil aprender a andar, hay que aprender a coordinar muchos músculos, mantener un equilibrio perfecto, concentrarse en controlar la gravedad, el cuerpo, el viento, la inclinación del suelo, obstáculos, etc...

Confiamos en que el bebé aprenda sólo porque sabemos que funciona así. Si diéramos ordenes, siempre estaría cojeando o gateando.

En el coaching no damos consejos, opiniones, u órdenes sobre lo que el Coachee desea cambiar, aprender, o conseguir. Le apoyamos para que utilice su inteligencia natural, su propio proceso de aprendizaje.

Le impulsamos a aprender lo que él realmente desea desde su interior, ¡no lo que desea el Coach! El conocimiento, gracias a la propia experiencia, gracias a vivirlo, se convierte en sabiduría en cuanto lo apliquemos. Esa sabiduría formará parte de la persona para siempre.

El Coachee es 100% responsable de los resultados en todas las facetas de su vida. Las excusas están en el exterior, la responsabilidad y nuestro potencial está en nuestro interior. Si estás jugando al tenis y en vez de concentrarte en la pelota, piensas que tu oponente es mejor que tú, ¿quién crees que va a ganar?

Con el coaching aprenderemos a cambiar nuestras creencias, nuestros pensamientos, nuestras emociones. Cambiarán nuestras acciones y los resultados serán muy diferentes. ¡La clave de todo cambio está en nuestro interior!

3. LA MENTE HUMANA

El cuerpo humano es un área de amplio interés para la ciencia, pero especialmente el cerebro y la mente, un vasto universo del cual aún conocemos muy poco. Nuestra mente es un tesoro de incalculable valor. El inmenso potencial que engloba sigue siendo un gran misterio. La ciencia avanza y descubre nuevas y mayores capacidades escondidas bajo la complejísima estructura de nuestro cerebro.

Debemos comprender cómo funciona nuestra mente para poder avanzar, como Coachee y como Coach.

En nuestro cerebro se esconden nueve ceros de neuronas, 86 mil millones. 86.000.000.000 neuronas, y cada una conectada con otras 10.000 neuronas. Para que te hagas una idea, en una galaxia hay una media de 400 mil millones de estrellas.

Estas conexiones llevan el nombre de sinapsis neuronal, y la totalidad de las sinapsis neuronales, nuestro cableado, es 100 veces más compleja que la red telefónica mundial. Si quieres saber más, puedes encontrar más información en Wikipedia y en Youtube.

El único objetivo de este necesario proceso es hacernos más rápidos, actuar sin pensar antes, actuar en modo automático. Para sobrevivir, hay que ser rápido. Estamos muy centrados en nuestro cerebro racional y no conocemos al resto de nuestra mente. Con la mente racional procesamos datos complejos, pero no nos sirve para sobrevivir ya que es muy lenta. Si queremos pensar racionalmente cuando alguien nos ataca, pensar en qué hacer, si irnos corriendo, si defendernos, si hablar... mientras pensamos, el adversario tiene tiempo de sobra para robarnos, de pegarnos.

Reaccionamos instantáneamente ante situaciones externas y después nuestra mente racional empieza a juzgar si la acción fue buena o mala.

Caben 3 millones de gigas en nuestro cerebro. Nada más nada menos que tres petabytes. Somos capaces de grabar 600 años de películas. Que son 5,25 millones de horas. Nuestra mente lo guarda absolutamente todo: sentidos, olores, palabras, conversaciones, situaciones, imágenes... y no le falta espacio para hacerlo.

Vamos a aprender la importancia de grabar sólo lo que no nos hace daño, igual que ingerimos los alimentos que no nos hacen daño porque al dormiros no salen de nuestra mente. E igual que con los alimentos, lo que grabamos en la mente siempre nos afecta.

Pensamos que vemos con los ojos, pero no es así. Miramos con los ojos, pero vemos con el cerebro. La información de cada imagen viaja por el nervio óptico hasta llegar a la parte del cerebro que procesa esa información, junto con el resto de las imágenes que le llega por cualquier vía sensorial, no sólo la visual.

Esta parte del cerebro es el lóbulo occipital, cuya función es principalmente visual. Allí todas las imágenes son fusionadas y el cerebro nos da una imagen única final que es la que "vemos".

Los ojos sólo ven lo que la mente conoce.

La primera vez que miras una radiografía sólo ves un montón de manchas; luego el médico te explica qué representa aquel cuadro clarooscuro, las zonas negras corresponden a huecos, las claras a masa corporal. La radiografía es una compleja información, pero basta conocer las claves para descifrarla.

A veces el lenguaje se hace secundario y lo que toma mayor importancia es la percepción inconsciente, la intuición. Esta información entra a través de los sentidos, pero no pasa directamente a la corteza cerebral pensante, sino que se dirige a estructuras cerebrales más primitivas, nuestro subconsciente.

Hay muchas cosas irracionales en la vida, una de ellas es el enamoramiento. El amor no es racional, es visceral, es activación de neurotransmisores y liberación de hormonas, dicho con palabras técnicas. Cuando creemos tener la respuesta a un enigma, dejamos de buscar, dejamos de aprender, y entonces esa "verdad" se hace dogma, dejamos de cuestionarla.

Liberamos el pensamiento para continuar aceptando nuevas explicaciones, y las nuevas explicaciones se aceptan en función de las creencias anteriores y para que no provoquen conflictos con ellas.

Así actuamos siempre y de esta manera vamos conformando nuestro pequeño mapa del mundo, nuestra mitología de vida, lo que creemos que es o debe de ser el "afuera", y nos movemos de acuerdo con estas creencias y valores preestablecidos.

Lo peor es que los consideramos tan verdaderos que se los queremos imponer a otros y los transmitimos a nuestros hijos y a los que tenemos a nuestro alrededor.

Toda experiencia, consciente o inconsciente, queda registrada en nuestra mente. Siempre está grabando y va por libre. Nuestras experiencias y nuestras creencias cambian la neuroplasticidad del cerebro. Significa que las conexiones sinápticas que conectan nuestras neuronas se cambian cada vez que almacenamos experiencias diferentes y cultivamos múltiples creencias.

Estas creencias, o patrones mentales, condicionan nuestra forma de ser, nuestras acciones, nuestro comportamiento, tanto exterior como interior. Condicionan nuestros pensamientos, en modo automático y provocan acciones y reacciones tan rápidamente que no nos da tiempo a pensarlas antes.

Vamos a aprender a diseñar las creencias y patrones mentales que deseamos tener, para que en modo automático consigan nuestro propósito y nuestra felicidad.

4. LA MENTE CONSCIENTE / INCONSCIENTE

La mente consciente incluye todo aquello de lo que somos conscientes. Este es el aspecto de nuestro proceso mental que nos permite pensar y hablar de forma racional. A parte de esto, incluye nuestra memoria, que no siempre es parte de la consciencia, pero se puede recuperar fácilmente en cualquier momento y se pone en nuestro conocimiento.

Nuestra mente consciente procesa unos 400 mil millones de bits por segundo, que llegan desde los sentidos, la vista, el tacto, los olores, los sabores, los movimientos, las emociones, las palabras, los gestos, los pensamientos, etc. Se graba absolutamente todo. ¿Lo realmente sorprendente? ¡Sólo somos conscientes de unos 2.000 bits!

El 99% de la información viaja directamente y automáticamente a la mente inconsciente. Allí es donde guardamos nuestros sentimientos, pensamientos, impulsos y los recuerdos que se encuentran fuera de nuestro conocimiento consciente.

La mayor parte de los contenidos del inconsciente, son inaceptables o desagradables, como los sentimientos de dolor, ansiedad o conflicto. Para él, el inconsciente puede influir en nuestra conducta y experiencia, a pesar de que no somos conscientes de estas influencias subyacentes. No sabemos lo que hay, si lo supiéramos, seríamos conscientes de ello. Lo único que sabemos es que nos afecta profundamente. ¡Y que no distingue entre lo real y la ficción!

Por ejemplo, en el cine, cuando estamos viendo una película, todo lo que hemos vivido antes, lo sentimos igual como cuando nos ocurrió de verdad. Cuando combinamos pensamiento y emoción, el subconsciente se lo cree y lo graba como si fuera una experiencia real, cambiando o reforzando las conexiones sinápticas en nuestra mente.

De ahí la importancia del coaching y el trabajo que hacemos con las creencias. Cuando cambiamos nuestras creencias, cambiamos nuestra realidad. Al día podemos tener entre 50.000 y 150.000 pensamientos, y la inmensa mayoría de ellos son... negativos. La inmensa mayoría tratan sobre el pasado y el futuro y afecta inmensamente a nuestra realidad.

Piensas que eres feo, guapo, valioso, inútil, simplemente porque te lo creíste cuando te lo dijeron, no porque lo eres. El poder de la palabra y del pensamiento no tienen fin. Repítele a tu pareja o a tu hijo, "TÚ PUEDES, CARIÑO". Se lo creará porque su subconsciente se lo creará y le impulsará con una fuerza inimaginable, encontrará la forma de conseguir lo que se proponga.

Si queremos dirigir nuestra mente, si queremos dirigir nuestra vida hacia nuestros anhelos, hacia nuestros propósitos, debemos fomentar una disciplina mental que filtre a qué pensamientos y mensajes le damos poder y a cuáles no. Nuestra mente subconsciente controla:

Nuestra forma de pensar, Nuestra forma de sentir, Nuestra forma de juzgar, Nuestra forma de reaccionar, Nuestra forma de ser, Nuestra autoestima, Nuestros miedos, Nuestros gustos, Nuestras inseguridades, Nuestras vergüenzas, Nuestros deseos, Nuestros anhelos, Nuestras decisiones, etc....

Esto no le está gustando nada a tu mente racional, ya que ella quiere controlar todo eso y llevar el mando. En el coaching profundo cambiaremos ese complejo cableado y seremos dueños de nuestras vidas, sin miedos, sin vergüenzas, sin que el ego nos ponga excusas.

Estás leyendo un libro, estás viendo la tele, o terminando un trabajo delante del ordenador. Miras el reloj y ves que poco a poco se acerca la hora de ir al gimnasio. Te propusiste ir dos veces a la semana, pero hoy tienes un poco de cansancio, porque además últimamente no estás durmiendo todo lo bien que deberías. Además, te apetece ir a comer con tus compañeros, que hace tiempo que no vas.

“Mejor voy mañana que estaré más descansado y tendré más energía.”

¿Tienes este tipo de conversación contigo mismo?

Tu cerebro se inventa razones para justificar el hacer lo que te apetece, y no lo que te habías propuesto hacer. Busca una explicación racional o lógica a una decisión tomada de forma emocional.

La parte emocional de nuestro cerebro decide en función de nuestras emociones, y posteriormente la parte más racional (el neocortex) le “ayuda” inventando una justificación lógica para aquello que ya hemos decidido emocionalmente.

Un coach debe entender el funcionamiento de nuestra mente para poder interpretar los discursos racionales de sus clientes (Coachees) que tanto dependen de su estado emocional.

La mente racional se enfoca en el exterior, en experiencias, opiniones y creencias, para explicar que es lo que nos impide progresar, crecer o lograr nuestros objetivos.

El Coachee no encuentra las respuestas que busca en las excusas de la mente racional, en la parte consciente. En el coaching buscamos respuestas en capas mucho más profundas, donde nuestras decisiones no dependen de nuestro humor sino de nuestra sabiduría interior. Un proceso de coaching ayuda al Coachee a ser protagonista de sus acciones, y a dejar de ser un mero espectador de lo que sucede en el exterior. La felicidad o el lograr metas no depende de situaciones o de otras personas; nosotros somos responsables de lo que nos ocurre.

Si queremos cambiar nuestros resultados, debemos cambiar nuestro interior, debemos cambiar nuestras creencias. Nuestros resultados dependen de nuestras acciones; nuestras acciones dependen de nuestras emociones; nuestras emociones dependen de nuestros pensamientos; nuestros pensamientos dependen de nuestras creencias.

Es sencillo, sólo es un proceso y hay que seguir unos pasos. Cambiando nuestras creencias transmitiremos otras vibraciones hacia las personas y situaciones, y obtendremos otros resultados. A nuestra mente racional consciente le gustaría transmitir vibraciones diferentes. Hace ruido en nuestra cabeza a través de pensamientos, pero no lo logra. Hay que cambiar nuestras creencias.

En una conversación con alguien, ¿eres consciente de la impresión que estás dando y sus efectos? ¿Tienes control sobre tus gestos, palabras, miradas, tono de voz, movimientos? No nos damos cuenta, pero suele ser nuestro subconsciente que lo controla todo y creamos un círculo vicioso reforzando nuestras creencias por la reacción de los demás.

Por ejemplo, alguien con miedo escénico, se pone nervioso, se queda en blanco o dice tonterías, el público se burla de él y la próxima vez se pondrá aún más nervioso. Si logra cambiar sus creencias y controlar sus nervios, el público estará atento y ya no tendrá nervios la próxima vez que tenga que hablar en público.

Influimos mucho en el entorno, provocando reacciones y comportamientos de los demás hacia nosotros. Más adelante veremos la ley de atracción con más profundidad.

Nuestras creencias, nuestros pensamientos, funcionan como un imán, atrayendo situaciones y personas que vibran igual. Al atraer ese tipo de situaciones y personas, nuestras creencias se refuerzan aún más.

Otro ejemplo, un hombre inseguro está tomando una copa con un amigo. Se le acerca una mujer y empiezan a conversar. La mujer nota por los gestos y por el tono de voz que el hombre no está a gusto y cambia su actitud. Al hombre le entran pensamientos como “no le gusto”, “está notando mi inseguridad”.

Después de la conversación, su inseguridad habrá empeorado y la próxima vez que hable con alguien del sexo opuesto se pondrá aún más nervioso.

Cambiamos nuestra propia realidad, según lo que mostramos hacia el exterior, hacia situaciones o personas, sin darnos cuenta de ello.

No somos conscientes de la influencia que tienen nuestros pensamientos y emociones, causados por nuestras creencias. Lo que vemos en el exterior es lo que refuerza nuestras creencias.

El coaching profundo se encarga de darnos cuenta de nuestros círculos viciosos y de cambiarlos.

Parte de estos círculos viciosos son:

- nuestros deseos (recuerdos de placer proyectados hacia el futuro),
- nuestros miedos (recuerdos de dolor proyectados hacia el futuro),
- nuestra confianza (recuerdos de seguridad proyectados hacia el futuro).

¿Cuántas veces nos ocurren las mismas cosas una y otra vez y no sabemos cómo cambiar esa situación?

¿Cuántas veces nos molesta una conducta una y otra vez y no sabemos cómo explicarlo?

¿Cuántas veces has dicho SI, porque decir NO y respetar tus necesidades te resulta más complicado que decir SI?

¿Cuántas veces has pedido algo a un compañero de trabajo, a tu pareja, y nunca obtienes resultado?

¿Y a tu madre o novia, cuántas veces le has dicho que no ir a verla no es sinónimo de no quererla?

El miedo a hablar, el aprender a ser asertivos, el tener mayor autoconfianza, el aprender a comunicarnos mejor, el querernos mucho más, mejorar nuestras relaciones personales, todo esto puede incorporarse a nosotros mediante técnicas y herramientas de coaching. Nos ayudan a ser el protagonista de nuestras vidas y dejar de ser un mero espectador, dejar de vivir en una queja continua, dejar de tolerar, y aguantar, para aprender a cambiar mis actitudes y tener a mi disposición mayores recursos personales.

5. NUESTRO POTENCIAL

Podemos ser tal y cómo queramos ser, todos tenemos un inmenso y maravilloso potencial y somos responsables de sacarlo con una fuerte decisión. Hay retos que la ciencia aún no ha sido capaz de resolver y no sabemos cuanto potencial llevamos dentro, pero sabemos que es algo ilimitado, sorprendente y a veces incluso sobrenatural.

Nuestra capacidad de construir cosas, de sobrevivir en situaciones extremas, crear ideas es ilimitada.

Pensamos en el potencial humano como en una semilla. Si la tiramos al suelo alguien la podrá pisar y romper, la lluvia la podrá pudrir, ... Si la plantamos debajo de la tierra, la regamos y tenemos paciencia, saldrá un magnífico roble.

¿Por qué aún no te has convertido en un magnífico árbol?

Se explica muy bien en el libro de Miguel Ruiz, los 4 Acuerdos, cuando el actor habla de la domesticación. La educación e influencia de nuestros padres, hermanos, abuelos, profesores, parejas, amigos, jefes, compañeros, con los años nos dejamos influir por los consejos, opiniones, temores y patrones de los demás, hasta desaparecer ese niño que pensaba que podía con todo. Ha aprendido a demostrarse, a conquistar, a ser mejor, a ser más listo, o a ser más guapo que los demás, etc. El potencial del niño es exactamente igual pero su subconsciente ya no se lo cree. Ya no sale de su zona de confort. El árbol ha dejado de crecer.

Las personas a veces intuimos que podemos crecer mucho más, pero estamos a gusto en la zona de confort. Nuestro subconsciente, con sus miedos y creencias limitantes no nos deja sacar el coraje para arriesgarnos a salir.

La zona de confort es un estado mental que no permite el crecimiento personal y el aprendizaje de conductas que nos hacen lograr un alto grado de satisfacción con el modo en el que se vive la vida. Pueda parecer agradable ya que nos permite tener el botón del modo automático siempre en ON, pero no es un lugar suficientemente estimulante y puede hacer que nos sintamos vacíos. A su vez el sentirse vacío puede llegar a la apatía, la ira, depresión, etc y pensar en salirse puede provocar miedos y ansiedad.

Hay muchas cosas en el interior de la persona que esperan ser liberadas. Para sacarlo debemos creer que lo mejor está ahí. Saliendo de la zona de confort nos hacemos más fuertes, más creativos, más seguros, más sabios, más sociables, más felices.

Salir de nuestra pecera, tiene muchas más ventajas que desventajas.

¿Cómo salirnos? Aquí algunas opciones:

1. Rendir al máximo, conseguirás más y lo conseguirás antes.
2. Hacer las cosas de otro modo, obtendrás resultados diferentes.
3. Anticipar las excusas que la mente te suele poner
4. Conocer a gente nueva, aprenderás cosas nuevas
5. Cambiar de entorno, conocerás sitios distintos
6. Involucrar a familiares y amigos
7. Investigar el mundo espiritual

John Whitmore, autor del libro "Coaching, el método para mejorar el rendimiento de las personas" explica como la gente normal y corriente hará cosas extraordinarias cuando sea necesario.

Para salvarnos la vida, para salvarle la vida a un hijo, a un padre, a una pareja, desarrollamos una fuerza y un valor sobrehumanos.

La capacidad existe, está dentro de nosotros, también cuando no hay ninguna emergencia. Una emergencia puede tardar unos segundos, unos minutos, pero nuestra capacidad y potencial enormes están allí siempre. Quizá no a niveles sobrehumanos, pero sí a niveles muy superiores a lo que solemos aceptar.

Está demostrado que sacamos una media de solamente el 40% de nuestro potencial, el resto, el 60% se queda dentro de nosotros, por miedo a salir de nuestra zona de confort. Nos conformamos por miedo a fracasar, a no hacer lo que se supone que debemos hacer, a lo que los demás pensarán o dirán, a no ser aceptados, queridos, valorados, a equivocarse, etc etc etc ...

Numerosos experimentos en el deporte, en la educación, en eventos y cursos, demuestran que no expresamos todo nuestro potencial, y que nuestras creencias sobre la capacidad de los demás influyen mucho en el coraje y por tanto en los resultados.

El señor Whitmore relata uno de los experimentos en el campo de la educación: "En el transcurso de estos tests se informa a los maestros, erróneamente, de que algunos alumnos son aventajados o bien tienen dificultades de aprendizaje.

Durante un período de tiempo enseñan al grupo un currículum preestablecido. Exámenes académicos posteriores demuestran que los resultados de los alumnos reflejan invariablemente las falsas creencias de sus maestros acerca de su capacidad.

Igualmente está demostrado que los resultados de los empleados están muy afectados por las creencias de sus superiores. Delegarán asuntos más o menos importantes que influyen a la autoestima, al coraje, al potencial y a los resultados.

Para obtener resultados satisfactorios en el coaching, debemos adoptar una actitud mucho más optimista que la habitual de todas las personas.

No debemos fingir ser positivos, porque nuestras creencias reales nos afectan de muchas formas y de manera muy sutil, sin ser conscientes de ello.

6. SABER LO QUE QUIERES Y TOMAR DECISIONES

Hay muchos ejemplos de racionalizaciones que nos perjudican: Permanecemos con parejas que no nos convienen, y lo justificamos con frases del tipo “en el fondo yo sé que me quiere de verdad”...

Permanecemos en trabajos que son callejones sin salida, y lo justificamos con frases del tipo “por lo menos tenemos trabajo”, “hay gente que está peor”...

Si controlamos nuestra racionalización seremos capaces de tomar mejores decisiones. Ser capaces de darnos cuenta, y detener si nos interesa, nuestros propios procesos de racionalización nos ayudarán a evitar el autoengaño al que nos lleva nuestra propia inteligencia.

Si quieres dejar de racionalizar, para no desviarte de tus objetivos (por ejemplo desmotivarte a la hora de ir al gimnasio), hay que tener muy claro lo que quieres. Para encontrar coraje, hay que tener un objetivo. Para saber qué pasos dar, hay que saber adonde vas.

Decide lo que quieres en un momento de estabilidad emocional: en un momento en el que te encuentres tranquilo y relajado, sin miedo, y puedas ver las cosas con perspectiva, plantéate tus objetivos en función de lo que realmente quieres conseguir.

La motivación sana no se basa en hacer las cosas por querer demostrarnos algo a nosotros mismos, o por querer cambiar las cosas desde la rabia o la frustración, se basa en querer obtener un resultado que valoramos y disfrutar del proceso de alcanzarlo.

Decide qué es lo que deseas en función de lo que realmente valoras, y decide qué proceso vas a seguir para conseguirlo.

Por ejemplo: “quiero ponerme en forma y para ello voy a ir tres veces en semana al gimnasio” .

Podemos utilizar la técnica del “pero”, cambiando lo que hay antes y después de la palabra “pero”:

Hoy toca gimnasio, pero estoy agotado” lo cambias por: “Estoy agotado, pero hoy toca gimnasio”.

Así que cuando tu cerebro intente convencerte de saltarte tu Disciplina Personal, le puedes convencer tú a él, dándole la vuelta al pero: Estoy muy a gustito en la cama, pero me quiero levantar para aprovechar el día y ser productivo.

No me apetece estudiar, pero me voy a poner a estudiar para cumplir la planificación que me he hecho y aprobar este examen.

No me apetece sentarme a escribir, pero le voy a dedicar un par de horas porque quiero publicar este artículo esta misma semana.

De esta forma ponemos a nuestro cerebro a jugar a nuestro favor.

Utiliza la racionalización para alinear tu mente racional y tu mente emocional y poner a ambas a trabajar para conseguir tus objetivos.

Utiliza esa poderosa maravilla que es tu mente, para que, en lugar de sabotearte, te ayude a conseguir tus objetivos, y pocas cosas habrá fuera de tu alcance.

Para encontrar el coraje, hay que saber lo que quieres realmente, conocer tus anhelos de corazón, para empezar a fijar metas. Cuanto más firme sea tu decisión, más coraje tendrás a la hora de ponerte en marcha.

Para salir del estancamiento hay que decidir tu siguiente paso para que puedas hacer cambios y ver resultados. Con el coaching profundo lo primero que hacemos es buscar lo que el coachee quiere realmente. Nuestro corazón siempre sabe lo que queremos. A veces por el ruido de nuestro consciente no vemos la respuesta, pero siempre se encuentra, en nuestro interior.

¡Gracias!
Nos vemos en la
primera sesión