



LA TRIADA DEL ÉXITO





LA TRIADA DEL ÉXITO

¿Qué es lo que tiene que tener un buen líder? ¿Qué sería un líder ideal? No solamente lideran los jefes de equipos. No solamente lideran los directores de empresas u organizaciones. Cada persona cada día está liderando. Lideramos a nuestras familias. A nuestras parejas. A nuestros hijos. A nuestros compañeros de trabajo, aunque no seamos sus responsables. A nuestros clientes.

Lo más importante de todos los liderazgos es el autoliderazgo. Debemos saber liderarnos a nosotros mismos. Un buen líder, el líder ideal, primero de todo sabe liderarse a él mismo.

Un gran líder sabe gestionar las emociones de los demás y sobre todo sabe gestionar las suyas propias.

Sabe hacer preguntas poderosas y sabe hacerse las preguntas correctas a si mismo.

Es capaz de ponerse objetivos SMART. Es capaz de ponerse indicaciones precisas y seguirlas. Le va genial organizarse y gestiona sus prioridades de forma excelente. Siempre tiene un plan de acción perfecto para cada objetivo.

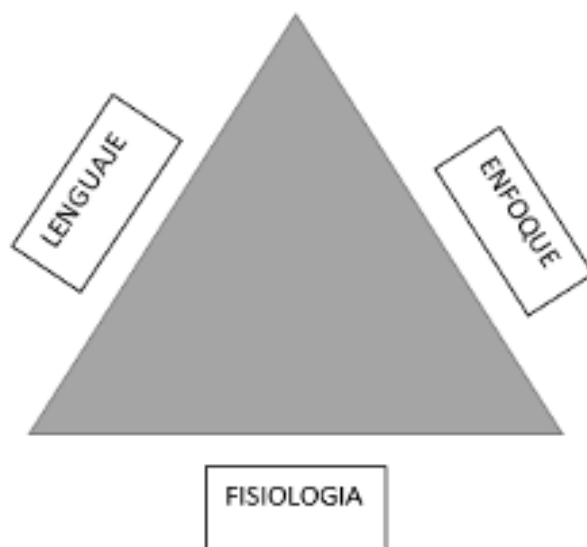
El líder ideal no se queja. No critica. Se limita a aportar soluciones y acepta que puedan o no ser aplicadas. Se encarga de apagar fuegos y no de echar gasolina a los asuntos.

Ofrece ayuda incluso cuando no se lo piden. Además, sabe pedir ayuda cuando lo necesita. Sabe a quién pedirselo.

La mejor forma de ayudar a los compañeros es ayudarles a gestionar sus emociones. Permite que los protagonistas absolutos sean los demás. La función más importante de un líder es enseñar a los demás a autoliderarse. Disfruta ayudando e inspirando para la transformación de los demás.

La forma más eficiente de ayudar a una persona a autoliderarse y motivarse es enseñarle cómo su enfoque, su fisiología y su lenguaje afectan a sus pensamientos, a sus emociones, a sus acciones, y por lo tanto a sus resultados.

PENSAMIENTOS => EMOCIONES => ACCIONES => RESULTADOS



Este triángulo es la triada del éxito, el triángulo del crecimiento, de la superación y de la evolución.

Tu estado emocional depende de tus pensamientos y de tus emociones. Tu felicidad depende de tu estado emocional. La felicidad de los demás depende de sus emociones.

Un líder debe aprender a ayudar a los demás a cambiar sus emociones negativas y limitantes.

No estamos diseñados para ser felices. Estamos diseñados para sobrevivir. Para sobrevivir nuestra mente debe ayudarnos a ahorrar energía. Para sobrevivir nuestra mente cree que debemos pensar poco y actuar poco. Como buen líder debemos entender que todos tenemos la misma mente.

Debemos comprender que en la escuela no nos enseñan cómo desarrollar nuestro potencial. No nos enseñan a gestionar las emociones. No nos ayudan a tener una buena autoestima y mucha seguridad en nosotros mismos. No nos enseñan a confiar en nosotros y en la vida. Nos enseñan a copiar a los demás. Nos enseñan a obedecer. A no pensar.

Cuando estamos liderando un equipo debemos entender por qué las personas pierden la motivación. Por qué se hunden cuando las cosas no van bien a la primera. Por qué no saben gestionar sus emociones.

Para cambiar el estado de ánimo de una persona. Para cambiar la actitud de una persona desmotivada y sin ganas de avanzar, debemos tener en cuenta estos tres aspectos.



1. EL LENGUAJE

Una persona puede cambiar sus acciones, puede cambiar sus emociones, simplemente cambiando su lenguaje.

El lenguaje nunca es inocente. Aquello que decimos es lo que creemos que somos. Es aquella historia que nos creemos. Qué película nos estamos contando. A través del lenguaje podemos adivinar qué pensamientos y por lo tanto qué creencias tiene una persona.

Buscamos estar en estados positivos, cuanto más intensos mejor, la mayor parte del tiempo. “Ser feliz” no es suficiente información. Es una cuestión de intensidades.

Para cambiar el estado de ánimo de una persona debemos detectar su lenguaje. ¿Qué tipo de palabras usa? ¿Qué tipo de película se está contando? ¿Qué emociones detectas a través de sus palabras?

Veamos unos ejemplos del lenguaje de baja intensidad:

*Debería: racionalmente quiero hacerlo, pero emocionalmente no.

*Intentar: las cosas no se pueden intentar. Se hacen o no se hacen.

=> Me estoy protegiendo del resultado no deseado.

*No puedo = No quiero

Si queremos resultados diferentes debemos usar el verbo ELEGIR. Yo ELIJO ver una película. Yo ELIJO no terminar mi trabajo.

Si repites constantemente “no puedo”, te estás diciendo que eres un inútil, un incapaz. Vamos a cambiar el “no puedo” por “ELIJO”. Con el no puedo te estás quitando poder a ti mismo.

Para personas “no preparadas” para escuchar por ejemplo “Yo elijo no llamarte” es mejor decirles lo que vas a hacer. “Voy a ver una película. Mañana te llamo.”

*En principio. Estás confirmando que seguramente no lo harás.

*A ver sí. No estás confirmando nada. No te estás comprometiendo.

*Tengo que. No tenemos que hacer nada. En cada momento cada persona puede elegir lo que hace.

DEBEMOS ELEGIR UN LENGUAJE QUE NOS DE PODER.

Gracias al lenguaje mantenemos nuestra autenticidad y nuestra identidad. Nuestras palabras y la forma de expresarnos nos permiten reflejar nuestros valores y experiencias, de nuestra familia y de la comunidad a la que pertenecemos. Es nuestra esencia, la manifestación externa de nuestro interior.

Nuestro pensamiento está ampliamente relacionado con el lenguaje. Ambos se necesitan el uno al otro para desarrollar procesos de análisis que nos ayudan a comprender lo que nos rodea.

2. ENFOQUE

Para cambiar las emociones en una persona debemos reconocer su enfoque. Te enfocas en aquello que estás pensando, magnificando, y dando importancia. Si maximizas y potencias lo que estás pensando y dando importancia, se hará más grande y más importante.

Nuestros pensamientos generan unas emociones determinadas. Solo enfocándonos en algo diferente podrá cambiar nuestros pensamientos que generarán otras emociones diferentes.

P => E => A => R

¿Alguna vez has tenido la sensación de que te resulta más fácil pensar en cosas negativas, que en cosas positivas? ¿Alguna vez has sentido que tienes una tendencia innata a ver lo que está mal en lugar de lo que está bien? Pues has de saber que no es una sensación tuya, sino que realmente es así. Es la predisposición a lo negativo.

Cuando iba al colegio, no era muy buen estudiante. Recuerdo una ocasión en que llegué a mi casa con unas notas buenas. Había aprobado todas las asignaturas salvo en una. Cuando llegué a casa, mi padre miró las notas, y me dijo: “¿y qué ha pasado en esta asignatura?”.

Evidentemente no me hizo ninguna gracia esa facilidad para ver lo que destacaba en negativo. Sin embargo, reflexionando ahora veo que también el mismo hecho de recordar tan claramente ese suceso y no otros positivos que haya habido, muestra también mi propia predisposición a lo negativo. Hasta que me di cuenta y empecé a cambiar mi enfoque. Lo entrené.



Según diversas investigaciones, nuestro cerebro está construido con una tendencia a la negatividad.

- Los estímulos negativos producen más actividad neuronal que los estímulos positivos.
- Los sucesos negativos se guardan en la memoria a largo plazo de forma inmediata, mientras que los acontecimientos positivos requieren que pensemos en ellos de una manera activa durante un tiempo que va de los 5 a los 20 segundos para que queden archivados en la memoria a largo plazo. Además, los acontecimientos negativos se recuperan de la memoria con más facilidad.
- Prestamos más atención a los sucesos negativos que a los sucesos positivos.
- De las palabras con contenido emocional, el 62% son negativas y el 38% positivas.
- Tendemos a pensar que quien dice cosas negativas es más inteligente que quien dice cosas positivas.
- Teoría de la interferencia. Nos resulta complicado disfrutar de algo si sabemos que tiene algún defecto. Un magnífico smartphone se convierte en un smartphone estropeado por el mero hecho de tener un botón que se atasca en ocasiones.
- Los acontecimientos negativos influyen el doble en nuestra felicidad diaria que los acontecimientos positivos.
- Dada esa tendencia, existe lo que se llama la teoría de la prospección que significa que al escoger lo que vamos a hacer, si hay un riesgo conocido, es más probable que actuemos para evitar un daño que para conseguir un beneficio.

¿Por qué ocurre la predisposición a lo negativo?

Saber por qué pasan por nuestra cabeza las cosas que pasan es aún más complicado y normalmente se trata de una mera especulación. Mi opinión es que es, como casi todo, una cuestión evolutiva.

Durante toda la historia del ser humano, las cosas negativas o peligrosas han sido mucho más importantes que las positivas.

Si yo fuera una mujer de las cavernas probando una baya silvestre y esa baya fuera sabrosa, la importancia de esa información sería relativa. Pero ¿y si descubriera que esa baya es venenosa y me puede hacer enfermar? El incentivo de recordar ese suceso sí sería muy grande.

También sería más importante recordar en qué cueva hay un león que en que cueva no hay un león.

Consecuencias prácticas de la predisposición a lo negativo:

En el caso de los políticos, es bastante probable que intenten hacernos temer las consecuencias de votar al partido contrario. La izquierda amenazaré con que la derecha recortará las prestaciones sociales. La derecha amenazaré con que la izquierda subirá los impuestos.

En la educación de los hijos, hay que ser extremadamente cuidadosos con nuestro comportamiento. Si un día perdemos los nervios y les decimos que son unos fracasados, es muy probable que eso pese más que cien días diciéndoles todo lo que los queremos.

En la pareja ocurre lo mismo. Puedes decir una vez al día a tu pareja que la quieres mucho, pero si un solo día le dices que en realidad te resultaba más atractiva una amiga suya que ella, eso no lo va a olvidar nunca. Lo mismo si le dices a tu marido que es encantador, aunque tenga mucha barriga. ¿Crees que se quedará pensando en lo de que es encantador?

El aprendizaje es más rápido si se usa un refuerzo negativo que un refuerzo positivo. Y lo mismo se puede decir de la motivación en el trabajo. ¿Crees que te haría trabajar más la posibilidad de una subida de sueldo o la amenaza de ser despedido?

3. FISILOGIA

A través de la fisiología somos capaces de cambiar conscientemente nuestro estado emocional y nuestro enfoque. Nuestras emociones dependen de cómo usamos el cuerpo.

Cuando veo a otra persona y observo su postura, su tono de voz, su respiración y sus gestos, percibo en qué estado emocional está esa persona.

Nuestras emociones afectan a nuestra postura.



Emociones positivas:

- Hombros hacia arriba
- Pecho por fuera
- Cabeza alzada, elevada
- Moverse rápido
- Voz alzada
- Ojos elevados, juntos con la cabeza

Emociones negativas:

- Todo lo contrario.
- Postura retraída, posición de retracción

La correlación entre el estado emocional y la fisiología es tridireccional.

La mayoría de las personas sin entrenamiento, dependen de su estado emocional, su cuerpo reacciona de forma inconsciente.

La creación de hormonas en cada estado es totalmente diferente.

Cuando nuestro estado es positivo y de poder, nuestro cuerpo crea testosterona.

Durante un estado negativo nuestro cuerpo crea la hormona cortisol, que es la hormona del estrés.

Vamos a usar esto para provocar resultados mejores en nosotros mismos y en los demás. Yo elijo consecuentemente de poner a mi cuerpo en posición de poder. Se crearán en mi cuerpo hormonas de poder. Mi cuerpo va a aprender a estar en esa posición de poder. Se acostumbrará a estar en esa posición de poder.

Cuanto más practico la posición de poder, más aprenderá mi cuerpo y más mejorarán mis resultados.

Contesta a las siguientes preguntas:

1. Practica cambiar tu lenguaje esta semana y relata tu experiencia.
2. ¿Qué cambios generas en ti y en los demás al cambiar tu lenguaje y ayudando a los demás a cambiar su lenguaje?
3. Practica cambiar tu enfoque esta semana y relata tu experiencia.
4. ¿Qué cambios generas en ti y en los demás al cambiar tu enfoque y ayudando a los demás a cambiar su enfoque?
5. Practica cambiar tu postura esta semana y relata tu experiencia.
6. ¿Qué cambios generas en ti y en los demás al cambiar tu fisiología y ayudando a los demás a cambiar su fisiología?

MIL GRACIAS POR ESTAR AQUÍ

¡Gracias!
¡Gracias!
¡Gracias!

