

CONCIENCIA INTEGRAL

CURSO DE CRECIMIENTO

José María Doria

TECNOLOGIA DEL CAMBIO

Basado en la Obra de Anthony Robbins

Diálogo entre Darío y Néor

Darío: La mayoría de los seres humanos queremos cambiar muchas cosas de nuestras vidas, sin embargo, eso del cambio, parece ser una de las asignaturas más delicadas y difíciles que enfrentamos cada día. Desgraciadamente, nos topamos no solo a las dudas y a la inercia de los viejos hábitos mentales, sino también a todo ese juego sutil de resistencias inconscientes que frenan nuestras buenas intenciones ¿Qué opina de ello?

Néor: Efectivamente, cambiar nos cuesta, pero lo que sí sabemos a estas alturas del camino, es que conocer lo que pasa en nuestra mente cuando queremos enfrentar un cambio, puede ayudar a facilitararlo.

Darío: ¿Piensa usted que podríamos hablar de una cierta tecnología del cambio?

Néor: Por supuesto. Una vez “querido y sentido” el nuevo rumbo que nuestra vida debe tomar, cuanto mas eficaces seamos en la puesta en marcha de efectivos internos, más fácil será llevarlo a cabo.

Darío: ¿Por dónde empezamos? Por ejemplo ¿Qué es lo primero que debería tener en cuenta para cambiar?

Néor: *Decida lo que desea realmente y hágase consciente de qué le impide, actualmente, realizarlo.* Parece simple pero es una regla de gran importancia ya que si seguimos enfocando la atención sobre lo que no queremos, tendremos más de eso mismo. Tenemos que saber qué nos impide tener lo que queremos.

Darío: ¿Puede haber razones desconocidas que sabotean los cambios?

Néor: Lo que nos impide efectuar el cambio es que, a primera vista, vinculamos más dolor a realizarlo que a permanecer como estábamos ¿no parece obvio?

Darío: De acuerdo, es una verdad básica, pero en general no nos damos cuenta de que nuestras resistencias al cambio tienen que ver con dichas expectativas. Me pregunto, si efectivamente ante el cambio, suponemos más dolor que placer ¿qué podemos hacer ante ello?

Néor: Primera regla: *Asocie un fuerte dolor al hecho de no cambiar ahora y, sin embargo, un gran placer a la experiencia de cambiar ahora.* Tenga en cuenta que el cambio no es una cuestión de capacidad, sino que es una cuestión de motivación. La única forma de producir un cambio es crearnos una sensación de urgencia que nos impulse a dar la vuelta a lo que sea, y ello significa alcanzar el umbral intenso de dolor y frustración.

Darío: ¿Se refiere a “tocar fondo” con la conducta vieja?

Néor: Si se ha intentado efectuar un cambio muchas veces y se ha fracasado, eso sólo significa que el nivel de dolor por el fracaso del cambio no es suficientemente intenso. Significa que no se ha tocado fondo, alcanzando el "apalancamiento" definitivo. Segunda Regla: Recordemos que *aquel que tiene un "porqué" suficientemente fuerte, puede soportar casi cualquier "como".* Si nos dedicamos a ordenar nuestros pensamientos y acumulamos razones suficientemente fuertes para cambiar, podemos hacer en un minuto algo que no habíamos logrado hacer en años"

Darío: ¿En qué dirección podremos reflexionar para animar el cambio?

Néor: Pregúntese y si es posible escriba: ¿Qué me costará si no cambio? ¿Cuál es el precio personal por no cambiar? ¿Qué perderé en mi vida si no hago el cambio? ¿Qué me está costando ya mental, emocional, física, financiera e incluso espiritualmente?

Darío: Parece contundente

Néor: Siga preguntándose a continuación: Si cambio: ¿Cómo me ayudará eso a sentirme respecto a mí mismo? ¿Qué clase de impulsos podría crear al cambiar esto en mi vida? ¿Qué otras cosas podría conseguir. Si realmente efectuara ese cambio hoy mismo? ¿Cómo se sentirían mi familia y mis amigos? ¿En qué medida sería más feliz?

Darío: ¿Podemos pasar a una tercera regla?:

Néor: Tercera regla: Interrumpa la pauta limitadora y recuerde que la definición de la locura es: *"Hacer las mismas cosas, una y otra vez, y esperar un resultado diferente"*. Cuando un moscardón queda atrapada en una habitación, insiste e insiste en salir por el cristal. Sólo saldrá si da media vuelta y mira a su alrededor en busca de otra salida.

Darío: Los discos rayados repiten y repiten el mismo sonido.

Néor: Conviene romper las viejas pautas, es decir, las antiguas *autopistas neuronales*. Una buena manera para lograrlo, consiste en aplicar la llamada Pauta de Diseminación en tres

puntos; una pauta que resulta muy eficaz cuando hay implicado un trauma.

Darío: ¿Quiere exponerlas a la manera de entrevista de apoyo?

Darío: Veamos: Punto 1: *Imagínate la situación que te está molestando como si se tratara de una película.* Punto 2: *Transfórmala en una serie de dibujos animados, y recorre la imagen hacia atrás con toda rapidez.* Si alguien dice algo, permite que se "trague sus palabras" y a continuación vuelve a recorrerla hacia adelante con mayor rapidez aún. Cambia colores, haz aparecer al protagonista de tu dolor, ya sea tu padre o tu maestra, con orejas de Mickey Mouse, o Pato Donald ó bien hazle crecer la nariz como a Pinocho. Y Punto 3: *Vuelve a imaginar la situación que te estaba molestando y observa ahora como te sientes.* También recuerde que si un sendero no se utiliza comienza a desaparecer.

Darío: ¿Existe una cuarta regla?

Néor: La cuarta regla consiste en *crear una alternativa nueva y capacitadora.* Muchas personas llegan a romper sus pautas y después de eso no disponen de nada para reemplazarlas. Si uno ha aprendido que un hábito puede alejarle del dolor, volverá a él una y otra vez, puesto que no ha descubierto ninguna forma mejor de lograr los sentimientos que desea experimentar de nuevo. Los beneficios de los viejos comportamientos deben preservarse en los objetivos de los nuevos comportamientos. Nuestro cerebro busca una nueva forma de crear la misma clase de sensaciones placenteras. Y esto nos lleva a una quinta regla. ¿Le parece complicado?

Darío: En absoluto.

Néor: Quinta regla: *Condicionar la nueva pauta hasta que sea consistente.* La forma sencilla de condicionar algo es practicarlo una y otra vez, hasta que se abra un camino neurológico. Si no se practica la nueva pauta se regresará a la vieja. En este punto merece la pena establecer un programa para reforzar el nuevo comportamiento: ¿Cómo puede uno recompensarse a sí mismo para alcanzar el éxito de sus nuevos objetivos? Ofrézcase una recompensa y, si ésta es inmediata, ¡Mejor! El modelo recuerda la forma en la que se adiestran perros, caballos, delfines... De este modo el sistema nervioso aprenderá a *neuroasociar* el placer con el cambio.

Darío: ¿Se refiere a un refuerzo de la nueva conducta?

Néor: Sí. Cualquier nuevo comportamiento que no logremos "reforzar" terminará por disiparse. Hay que vincular placer, alegría o gozo a todo comportamiento nuevo que se desee incorporar.

Darío: ¿Hablamos de las motivaciones para establecer la neuro-asociación?:

Néor: Motivaciones tales como el temor de lo que vendrá si no uno no cambia, el dinero ó mejora que se generará, el desarrollo personal y evolutivo que se obtendrá. Los premios pueden ser variables y sorprendentes y en ocasiones fijos. Ofrézcase una recompensa por iniciar el nuevo comportamiento.

Darío: ¿Cómo saber si ese cambio es realmente conveniente?

Néor: Observando la sexta regla o la de la Comprobación ecológica.

Darío: ¿A qué se refiere?

Néor: A un test de 5 puntos que le recomiendo que practique ante la nueva conducta: 1- Asegúrese de que el dolor se halla totalmente asociado con la vieja pauta. 2- Asegúrese de que el placer se halla totalmente asociado con la nueva pauta. 3- Compruebe que el nuevo comportamiento es consistente con los valores, creencias y reglas éticas de su vida. 4 Asegúrese de que con la nueva pauta se mantienen los beneficios que perseguía la vieja pauta. Y 5- Imagínese a usted mismo comportándose de este modo en el futuro.

Darío: Lo tendré en cuenta.

Néor: A pesar de todo le recuerdo lo que dijo alguien sensato:
“Lo único que no cambia es el cambio”.

Darío: De acuerdo pero ¿Podemos hablar de la existencia de programas mentales profundos?

Néor: Tal vez lo que usted está haciendo referencia es a los llamados *metaprogramas* que son las claves de cómo procesa una persona las informaciones.

Darío: ¿A qué se refiere con metaprogramas?

Néor: Son unos poderosos patrones o modelos internos que deciden como conformamos nuestras representaciones internas y lo más importante es que dirigen nuestro comportamiento. Al igual que un ordenador, el metaprograma mental suministra la estructura para realizar tareas determinadas. Y para comunicar con un ordenador hay que entender como funciona su programa.

Darío: ¿Significa eso que para comunicar eficazmente con una persona, conviene entender sus metaprogramas? En caso afirmativo ¿cuáles son?

Néor: Podemos ordenar 7 metaprogramas. Veamos el 1º busca la diferencia existente entre las tendencias, es decir “hacia qué se tiende y hacia qué se rehuye”. Recordemos que todo comportamiento humano gira alrededor del deseo de obtener placer y el de evitar el dolor.

Darío: ¿Qué podemos preguntarnos para investigar dicha metaprograma?

Néor: Todos tendemos hacia ciertas cosas y rehuimos otras. Para averiguarlo, por ejemplo en el caso de una casa, ó de un coche, ó bien de una particular preferencia estética ó humana, pregúntese: ¿qué es lo que realmente busco? ¿qué hay detrás de mi aparente deseo?

Darío: Sigamos

Néor: El 2º señala la existencia de personas que se mueven, o bien por “atracción”, ó bien por “repulsión”. Como ve usted, este punto es obvio. El 3º establece el marco de referencia externo ó interno. Por ejemplo, un líder verdaderamente eficaz debe poseer un marco interno fuerte. No sería un líder si estuviera totalmente determinado por la aprobación de los demás, es decir, buscando la aprobación de los mismos, antes de emprender alguna acción, aunque sea plenamente

capaz de absorber la información proveniente del exterior.

Darío: Tal vez para la mayoría de las personas, la confirmación proviene de fuera, ya sea por un aumento de sueldo, o una recompensa honorífica. Sigamos ¿qué otros metaprogramas pueden citarse?

Néor: Este 3º punto distingue al que selecciona lo importante a favor de sí mismo o bien a favor de los demás. En el primer caso, aquél que selecciona exclusivamente para sí, presenta un cuadro egocéntrico con todas sus consecuencias, y por el contrario en el otro extremo, tendríamos a la persona que selecciona exclusivamente para los demás, y en ese caso, sería un mártir.

Darío: ¿Cómo podemos distinguir mejor esa actitud?

Néor: Observe si la persona a la que quiere usted explorar, se inclina hacia sus interlocutores con una expresión facial de interés hacia lo que dicen, o bien permanece reclinada con aire de indiferencia y pasividad.

Darío: Supongo que hablamos de tendencias, ya que los tipos puros son demasiado obvios.

Néor: Así es. El 4º distingue entre los buscadores de acuerdos y los buscadores de diferencias. Algunos reaccionan ante el mundo encontrando igualdades, son los igualadores "todos son rectángulos". Otros son los diferencias "todas las figuras son diferentes" Para ser consciente de esta actitud, puede uno preguntarse sobre las relaciones que encontramos entre cualquier tipo de objetos.

Darío: ¿Cuáles suelen ser más frecuentes

Néor: Los diferenciadores son minoría ya que es un grupo que se mueve alrededor del 35% . En el otro extremo, se halla el igualador exagerado que puede llegar a consumir alimentos que le perjudican simplemente por conformismo. El 5º punto se refiere a los que hace falta para convencer a algo ó a alguien. Por ejemplo, pregúntele a alguien: ¿Cuando una persona hace bien su trabajo, usted, ¿cómo se entera? A- por observación, B-cuando se lo cuentan, C-poniéndose a hacerlo a su lado, ó bien D-leyendo un informe.¿Cuántas veces necesita demostrarle que es bueno?

Darío: Me parece complejo, algo que tal vez puede ser simple.

Néor: El 6º distingue las necesidades contra las posibilidades. Observe que hay personas que cuando necesitan un trabajo, casa o coche o incluso una nueva pareja, se conforman con lo que encuentran. A otros les motiva la búsqueda de posibilidades. Un individuo motivado por las posibilidades se aburriría de inspector de calidad de una fábrica de coches, mientras que otro, motivado por las necesidades se adaptaría perfectamente a él. La persona motivada por las necesidades siempre anda buscando nuevas opciones, nuevas empresas y nuevos desafíos.

Darío: Nos queda uno.

Néor: El 7º señala al estilo de trabajo del individuo. Por ejemplo, algunas personas no son felices si no disfrutan de independencia, necesitan ser los amos de su propio cotarro. Otros

funcionan mejor integrados en un grupo. Y otros tienen estrategia de proximidad, o término medio entre las dos. Es decir: prefieren trabajar con otras personas pero asumiendo la responsabilidad exclusiva de lo que hacen.

Darío: Parece más fácil de lo que parece conocer a las personas.

Néor: *No cometa el error de confundirse a sí mismo con su comportamiento. Usted es mucho más que un puñado de programas personales. Usted ES Espíritu infinito, Océano de Conciencia, Vacío Resplandeciente, Totalidad. Usted ES.*

José María Doria