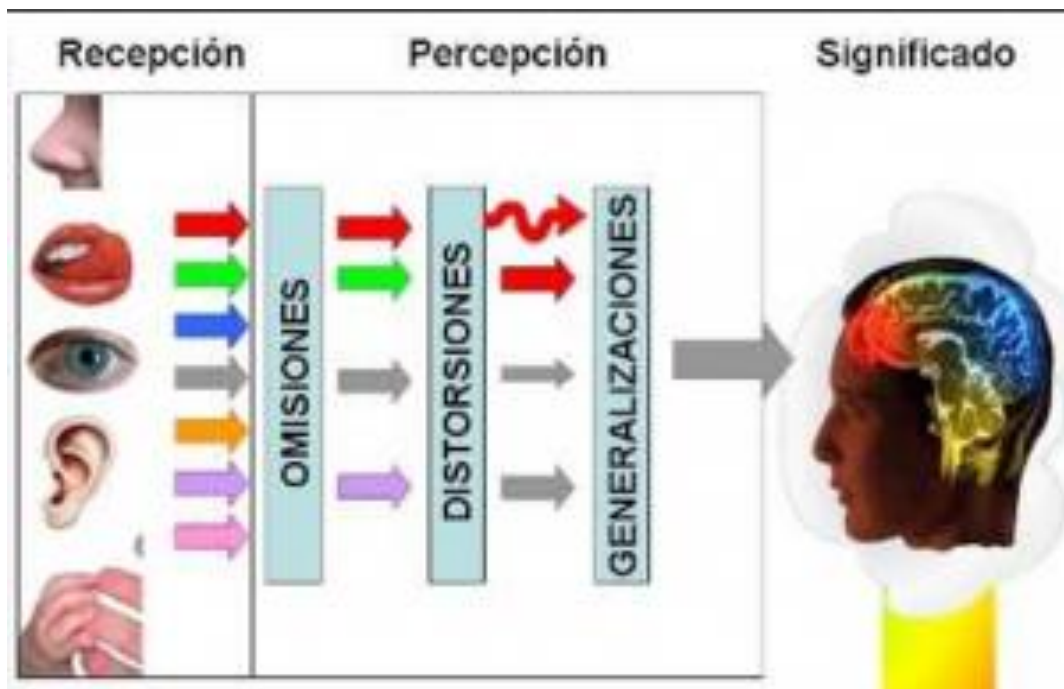


MODULO 2

FLEXIBILIZA TU MENTE Y LIBÉRATE DE TUS PARADIGMAS

1) Filtros mentales



Se estima que un cerebro humano percibe unos cuatro billones de impulsos nerviosos cada segundo. Evidentemente, no somos conscientes de que toda esta información está siendo procesada. Por ejemplo, ¿eres consciente de cómo sientes tus pies en el interior de los zapatos ahora mismo? A menos que estés notando algún tipo de molestia en esa parte de tu cuerpo, es muy improbable que fueras consciente de estas sensaciones hasta que dirigí tu atención hacia ellas. ¿Por qué? Porque no era una información relevante en ese momento y estaba, por tanto, siendo ignorada.

De estos cuatro billones de piezas de información que recibimos cada segundo, la inmensa mayoría son conscientemente ignoradas. De hecho, sólo eres consciente de aproximadamente el 0.00005% de la información

que estás percibiendo, de toda la información potencial que están recibiendo tus sentidos. Si fueras capaz de procesar toda esta información te volverías loco o entrarías en un profundo estado de distracción en el que no podrías funcionar de una manera eficiente.

¿Qué sucede con toda esta información restante, con toda la información a la que no estás prestando atención ahora mismo? Tu mente la filtra de tu percepción consciente, y lo hace mediante los siguientes mecanismos inherentes a la construcción del cerebro:

- **Omisión:** Tu mente elimina información que considera irrelevante. Al suprimir toda esta información, puedes prestar atención a lo que realmente es importante para ti en este momento. La mente consciente sólo puede manejar siete más/menos dos (7 ± 2) piezas de información de manera simultánea. La mente realiza estas operaciones por motivos de eficiencia, aunque la contrapartida es que nos priva de datos que pueden resultar fundamentales para una comprensión más global de la situación.

- **Distorsión:** La distorsión es una representación de la realidad valorando la misma desde unos parámetros erróneos que sólo existen en nuestra comprensión interna. La distorsión puede llevarte a obtener una visión diferente de la realidad, lo que se traduce en ver y experimentar el mundo de un modo muy diferente al de otras personas. Esto puede abrir nuevas posibilidades para ti, y también puede llevarte a entrar en conflicto con las interpretaciones de otros. También distorsionamos cuando magnificamos los recuerdos y cuando hacemos proyectos para el futuro, y es un mecanismo que nos permite motivarnos y entusiasmarnos con algo o con alguien.

- **Generalización:** La mente toma la información de un evento y asume que experiencias similares tienen interpretaciones similares. Este filtro consiste fundamentalmente en equiparar a todos los miembros de una categoría (ej: Todos los hombres son iguales). Es uno de los procesos básicos del aprendizaje, ya que nos permite extender una conclusión a otras situaciones equiparables. Por ejemplo, una vez que hemos aprendido a abrir una puerta estamos en disposición de abrir la inmensa mayoría de ellas. El inconveniente es que, una vez hemos sacado una

conclusión sobre algo, tendemos a reinterpretar de la misma manera, lo que nos impide obtener nuevas percepciones sobre un mismo tema.

La información que omitimos, distorsionamos y generalizamos depende de nuestras creencias, valores, lenguaje, decisiones, recuerdos y meta programas. Este segundo juego de filtros se denominan “Filtros adquiridos”, en contraposición a los anteriores, denominados “Filtros genéticos neuronales”.¹

EJERCICIO

Filtros	Ejemplos suyos
Omisión	
Distorsión	
Generalización	

¹ <http://manuelgross.bligoo.com/los-filtros-mentales-que-modifican-a-las-percepciones-reales#.WarkXbpFzIU>

2) El Mapa no es el Territorio



Uno de los principios básicos de la **PNL** es que ***el Mapa no es el Territorio***. Esta frase viene del lingüista **Alfred Korzybski**, el primer hombre en utilizar el concepto de **neurolingüística**. Este término se le ocurrió durante la Primera Guerra Mundial al caer él y el pelotón al que lideraba en una fosa, la cual no aparecía en los mapas.

De esa experiencia salió el término de que “el Mapa no es el Territorio en sí mismo”. **Gregory Bateson** completó este término añadiéndole “**y el nombre no es la cosa nombrada**”. Para entender esto último cojamos de ejemplo la palabra agua, agua se puede decir de miles de formas y en miles de idiomas, pero sigue siendo una palabra, no representa al agua en sí.

El mundo no es tal y como nosotros lo percibimos, la realidad que vivimos es la que nosotros hemos creado debido a nuestra interpretación de la misma. Ya de por sí entre distintos seres vivos percibimos el mundo de forma distinta, no es lo mismo la visión que tiene un ser humano, un murciélago o un perro aun estando en el mismo espacio de lugar y tiempo, por lo tanto el Mapa no es el Territorio. ¿Pero siguen viviendo en el mismo lugar, verdad? Y aún sus experiencias son completamente distintas.

¿Mi estado anímico afecta a mi Mapa?

Nuestro estado anímico influye la calidad y claridad de nuestro mapa, si tenemos pensamientos negativos y nos estamos centrando de forma continuada en ver el “vaso medio vacío” nuestro cerebro se centrará en lo negativo, y para más inri luego esa información pasará por unos filtros de negatividad que no serán precisamente los que nos ayuden a salir de ese mal momento de apatía.

Esto lo veo muy importante debido a la situación actual que estamos viviendo en la que nada más que se escucha hablar de la crisis y de lo mal que está todo. Está claro que estamos viviendo una realidad dura, eso sí, si llenamos nuestro cerebro con información negativa no esperemos que las cosas nos mejoren a nosotros como individuo. Yo aconsejo que pongamos nuestro cerebro a dieta de información negativa que no está haciendo otra cosa que lastrarnos, esa mala información “pudre” nuestro mapa.

Debemos de incorporar actividades que promuevan el buen humor como por ejemplo el deporte, debido a la liberación de **endorfinas** que provoca el ejercicio físico, u otro tipo de actividades en grupo. También podemos incorporar información productiva y positiva a nuestra vida diaria, ya sea en formato de **audios, vídeos** o libros que nos aporten experiencias y conocimientos aplicables a nuestra vida. además de controlar nuestro **diálogo interno** para que este “no nos machaque”.

Tampoco ayudan mucho las **personas tóxicas** de nuestro entorno, también es aconsejable controlar nuestra **fisiología**. Si incorporamos información positiva y alegre a nuestra vida, nuestro mapa cambiará en consecuencia y veremos las cosas de otro modo, estaremos de mejor humor y será posible ver soluciones donde antes solamente veíamos problemas. Vamos, que nuestro estado anímico, nuestro mapa, estará absolutamente ligado a nuestro crecimiento personal.

Cita de **Richard Bandler** sobre los Mapas

“El punto central es que las personas están sufriendo, no porque el mundo no sea lo suficientemente rico como para permitir que satisfagan sus necesidades, sino porque su representación del mundo está de tal modo empobrecida, que no ven salida posible. Por consiguiente, nuestra

estrategia como terapeutas es vincular al cliente con el mundo, de modo que tenga ante sí un conjunto más rico de alternativas.

En otras palabras, debido a que el sufrimiento de nuestro cliente se originó al crear éste una representación empobrecida del mundo, olvidando que es sólo una representación y no el mundo mismo, el terapeuta ayudará a su cliente a cambiar cuando este llegue a comportarse de un modo inconsistente con su modelo, enriqueciendo, por lo tanto, su propio modelo”.

Anécdota de Alfred Korzybski

El señor Korzybsky tenía que dar una conferencia a un grupo de estudiantes, y el lingüista quiso hacer una demostración bastante graciosa a modo de práctica a los asistentes del que ejercen las palabras sobre nosotros. Korzybsky decidió interrumpir su conferencia en un momento dado para sacar un paquete de galletas que estaba envuelto en un papel blanco. Este se excusó indicando que prácticamente no había tenido tiempo de comer.

Preguntó a los asistentes de los asientos delanteros si querían comer una galleta y varios de ellos aceptaron. Al fin y al cabo se las estaba ofreciendo el señor Korzybsky, casi todos en esa situación habríamos cogido una o dos galletas. Dichas personas empezaron a masticar tranquilamente hasta que Korzybsky rasgó el envoltorio blanco que cubría la caja de galletas, y que así se pudiese ver la caja original... ¡Eran galletas para perros!

Al parecer varios de ellos salieron corriendo de la clase tapándose la boca por las arcadas cuando hacia momentos que las estaban saboreando gustosamente, cambió radicalmente su mapa. Korzybsky dijo: *“Vean, señoras y caballeros, acabo de demostrar que la gente además de comer el alimento, come también las palabras, y que el gusto de lo primero es superado a menudo por el gusto de lo último”*. Con esta pequeña broma Korzybsky demostró que muchas veces el sufrimiento humano se origina debido a las representaciones lingüísticas de la realidad. ²

² <http://www.pnlydesarrollopersonal.com/el-mapa-no-es-el-territorio-pnl/>

Sacándole partido a la adversidad

Seguramente habréis escuchado en más de una ocasión que lo “bueno” y lo “malo” son dos caras de una misma moneda. Esta sencilla afirmación esconde en su interior una antigua y sabia enseñanza: los dos extremos de la polaridad son en esencia lo mismo. El hecho de que una misma cosa (un puesto de trabajo, una relación amorosa o una persona, por ejemplo) pueda parecernos “buena” en un momento dado y “mala” posteriormente nos indica que la cualidad o valor no está en la cosa en sí, sino en nosotros mismos. Esta afirmación no significa simplemente que las cosas dependan de cómo uno las mira, sino que nada es bueno o malo en sí mismo, simplemente es.

De forma más o menos cíclica sufrimos cambios en nuestras circunstancias vitales que nos llevan a sentirnos profundamente confusos y desorientados. A veces este estado es precipitado por factores externos como una ruptura conyugal, la muerte de un ser querido o cualquier otro cambio importante en nuestra cotidianidad. Otras veces nos es más fácil identificar su causa en nuestro interior: un sentimiento de vacío interior, de falta de sentido, de saber que existe algo más a lo que por alguna razón no somos capaces de acceder... Cuando esto nos ocurre a menudo nos resistimos a ello etiquetando la situación como mala o desagradable, sin darnos cuenta de que esa situación es un regalo que la vida nos da para aprender, para seguir creciendo.

Como vimos en el texto sobre la [actitud de no resistencia](#), el luchar contra lo que es en un momento dado no hace más sino añadir sufrimiento extra a nuestras vidas. Una vez hayas aprendido a no resistirte a la realidad, puedes intentar averiguar cómo encaja lo que está ocurriendo en tu vida. En toda circunstancia difícil o dolorosa se encuentra la semilla de algo más grande, más hermoso. Toda pérdida implica una ganancia, desprenderse de algo implica siempre acceder a otras cosas. A veces necesitamos que la vida nos ponga en difíciles tesituras para dar un paso hacia delante y seguir evolucionando.

Aunque no es cierto que la sabiduría deba fundamentarse obligatoriamente en la vivencia de momentos dolorosos, sí lo es que estos momentos pueden ser una pieza clave en nuestro aprendizaje.

Evidentemente no se trata de que intentemos sentirnos contentos o felices cuando un hecho traumático golpea nuestras vidas, ya que esto no sería

más que un autoengaño poco fructífero. Sí podemos, sin embargo, permitirnos sentir con libertad la pena, el dolor, la rabia o cualquier otra emoción que en nosotros surja aceptando a la vez lo que está ocurriendo y teniendo la profunda certeza interior de que todo ese sufrimiento (que existe, y no hay que negar) nos brinda la oportunidad para conocernos aún mejor. Se trata de aprender a estar realmente abiertos a lo que la vida nos quiera mostrar en cada etapa.

Muchas personas son capaces, una vez han pasado años tras un suceso difícil en sus vidas, de reconocer cómo esos momentos dolorosos les han aportado algo más que dolor, y les han hecho ser más fuertes y mejores personas. La propuesta que aquí os hago es simplemente la de ser consciente de esto cuando el dolor aparece o poco después de que lo haga, para empezar a sacarle partido lo antes posible.

No se trata en ningún caso de ir en busca del sufrimiento, sino más bien de aceptar que éste forma parte de la vida y de que a su vez hace posible la existencia de la felicidad o el bienestar, ya que uno sin el otro no tendría ningún sentido.

Si sólo somos capaces de quedarnos con el dolor en sí mismo tendremos la sensación de que nuestra vida no es más que un caótico camino de sufrimiento intermitente ante el cual reaccionamos de forma idéntica una y otra vez y que no nos conduce a ninguna parte.

Sin embargo, si logramos ir un poco más allá, accederemos a una nueva actitud ante la vida: reconoceremos lo desagradable de ciertas situaciones viéndolas a la vez como valiosas oportunidades para seguir evolucionando como personas, diciendo sí a la vida y viviendo cada instante como el maravilloso regalo que es.

Cambiando de Perspectiva De Víctima a Responsable



“Cuando una persona acusa de sus problemas a lo que le rodea, su jefe, los compañeros, la falta de medios, la situación de la empresa o incluso de la economía nacional, decimos que está adoptando un papel de víctima. Cuando alguien se coloca en posición de víctima, se sitúa en un lugar desde el cuál no es responsable de lo que le ocurre, porque la culpa está en algún lugar ajeno a él.

Esto, probablemente, le permite justificarse y mantenerse tranquilo, aun aceptando una situación no deseada: *“Las cosas no son como yo querría que fueran, pero tampoco puedo hacer nada para cambiarlas”*. Sin embargo, y aún aceptando el hecho de que esta posición tiene la ventaja de rebajar bastante los niveles de ansiedad, pensamos que puede ser una postura muy ineficaz desde otro punto de vista.

Veámoslo de esta otra manera: Si no hay nada que yo pueda hacer sobre esta situación, no tengo ningún poder ni capacidad para resolverla. No puedo emprender ninguna acción o intentar influir de determinada manera, para que las cosas cambien.

Evidentemente, aceptamos el hecho de que, en ocasiones, nos enfrentamos a situaciones que escapan totalmente a nuestro control y sobre las que no podemos intervenir, pero son muchas más las situaciones en las que *creemos* que no hay nada que podamos hacer, cuando en realidad existen opciones que no estamos sabiendo ver.

Si me posiciono en situación de víctima, no tengo control sobre mi vida. Hablando metafóricamente, es como si soltara las riendas de mi vida y las dejara en manos ajenas. Como si le entregara a los demás la capacidad de decidir sobre mi vida, al mismo tiempo que me la niego a mí misma.

En PNL, decimos que esta manera de percibir la realidad nos quita poder porque disminuye y limita nuestra capacidad de acción. Cuando nos encontramos anclados en el victimismo ante una determinada situación:

- Nuestras conversaciones se llenan de explicaciones, se orientan al pasado, se vuelven reiterativas y circulares, formando bucles sin fin (lo que pasó y lo que podía haber pasado, lo que me hicieron, lo que dije y lo que no dije, etc.)
- Nos sentimos resentidos, no podemos perdonar ni olvidar, nos quedamos enganchados en aquello que nos ocurrió, aquello que nos dijeron, aquello que no fue y podía haber sido...

- Tenemos más dificultad para visualizar el futuro, generar acciones nuevas y asumir la responsabilidad de llevarlas a cabo

Por el contrario, cuando somos capaces de encontrar soluciones a nuestros problemas, es porque, de alguna manera, nos hacemos responsables de los mismos, asumiendo que existen aspectos en los que podemos influir o acciones que pueden tomarse para intentar resolverlos. Desde esta posición es mucho más probable que surjan ideas para solucionar los problemas y decisiones de actuar en otra dirección. No es que estas ideas y decisiones vayan a solucionar todos los problemas de forma automática, pero es innegable que existen más posibilidades de que lo logremos.

Locación

Interna

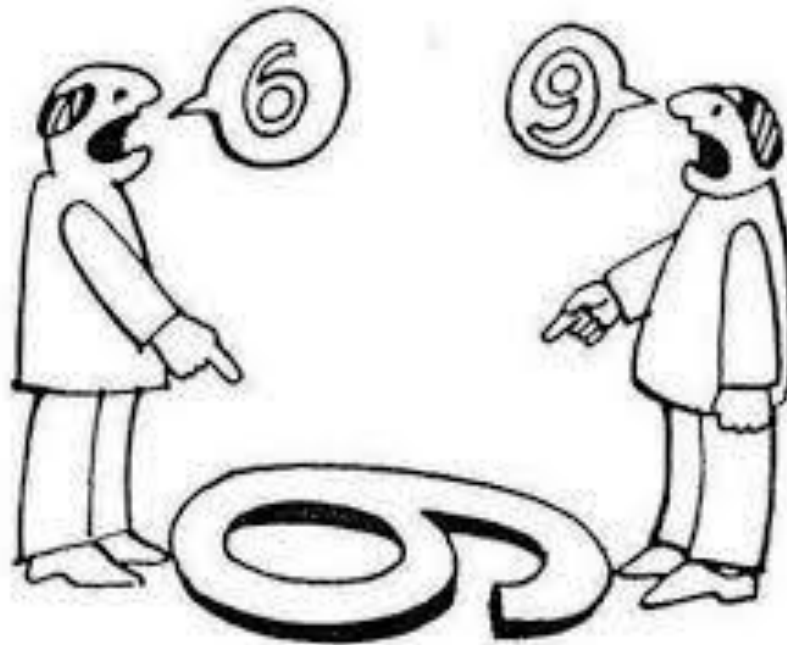
Esta tendencia en la forma de actuar recibe en psicología el nombre de **Locación Interna**. Las personas de fuerte locación interna tienen más facilidad para encontrar los aspectos de la realidad que tienen que ver con ellos mismos, y suelen ver mejor de qué manera pueden influir o actuar para modificar dicha realidad. Estas personas tienen mayor capacidad de acción porque tienen la percepción de que hay algo que ellos pueden hacer y que la resolución de los problemas está a su alcance.

En PNL, decimos que esta manera de percibir la realidad nos da poder porque incrementa nuestra capacidad de acción. Si nos hacemos responsables de lo que nos ocurre, utilizaremos de forma predominante conversaciones orientadas al futuro, tendremos más facilidad para visualizarlo y, en consecuencia, para generar acciones nuevas.

En PNL trabajamos a menudo para que la persona haga el recorrido de víctima a responsable y puede decirse, de hecho, que este trabajo constituye la estructura fundamental del proceso de coaching. Las personas suelen hacer un quiebre precisamente en los aspectos problemáticos de su realidad para los que no encuentran solución. Frecuentemente, esto ocurre porque están observando esa parte de la realidad desde una posición de víctima. En la medida en que son capaces de observar esa misma realidad desde otro punto de vista, aplicando otra mirada, encontrarán soluciones que antes no veían y, en consecuencia, tomarán decisiones y emprenderán acciones diferentes”³

³ <http://www.miriamortiz.es/DisVictimaResponsable.html>

3) Las 3 posiciones perceptuales de la PNL



En diversas ocasiones es necesario ver una situación determinada desde diferentes perspectivas. Esto puede ocurrir en una negociación con un cliente, en una discusión con un amigo o con tu pareja, en un debate o en una situación de conflicto, entre otras. En cada una de estas situaciones, tener la capacidad de ver la situación desde otro lugar nos permite ser más creativos a la hora de encontrar una solución para llegar a un acuerdo común.

La PNL (Programación Neuro Lingüística) nos ofrece tres posiciones para cambiar la perspectiva y estar más abiertos a nuevas opciones. Las posiciones son las siguientes:

1. **Primera posición:** La primera posición es el “yo”, o sea ver la situación desde tu propio punto de vista, tomando en cuenta tus intereses y motivaciones.

2. **Segunda posición:** La segunda posición es el “otro”, la persona con quién estás negociando o debatiendo, considerando como interpreta este la situación y cuáles son sus deseos.

3. **Tercera posición:** La tercera posición se refiere a un “observador independiente”, a alguien que puede estar observando la situación pero sin estar involucrado directamente en el resultado.

Las tres posiciones son importantes. Si tenemos en cuenta solo nuestra posición vamos a pecar de egoístas ya que no vamos a tener en cuenta los intereses de la otra persona. La capacidad de ponernos en lugar del otro nos da empatía, y nos ayuda a llegar a un acuerdo común. Sin embargo, tener en cuenta solamente la posición del otro tampoco resulta favorable ya que estamos dejando de lado nuestros propios intereses. Tener en cuenta solamente la tercera posición implica estar por fuera de la situación, lo cual lleva a tomar una postura distante y poco involucrada.

Una buena estrategia es usar las tres posiciones y tomar conciencia de cómo se siente cada una. Si estás frente a una situación a resolver debes pasar una por una por estas posiciones tomando nota de tus ideas, sensaciones, comentarios e intereses. En cada posición hacete las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son mis intereses?
- ¿Qué estoy sintiendo en esta situación?
- ¿Qué ideas puedo aportar para resolver esta situación?
- ¿Qué alternativas existen?
- ¿Qué estoy dispuesto a ceder para llegar a un acuerdo común?

Para hacer esto de manera efectiva es importante que puedas salir de cada una de las posiciones antes de entrar en la otra. Un error común es decir que vemos la situación desde otra perspectiva cuando en realidad no hemos podido abandonar la primera posición. Cambiar de posición requiere realmente ponerse empáticamente en el lugar del otro y del

observador abandonando nuestros intereses por completo en ese momento y observando los acontecimientos desde la perspectiva de cada posición.

Para facilitar el cambio de posición ayuda cambiar físicamente de lugar y pensar en algo neutro entre posición y posición. Quizás sea necesario tomar un breve descanso entre una posición y otra.

Si tomas el tiempo necesario para posicionarte en cada posición es probable que estés más abierto a nuevas soluciones y a encontrar una solución común que antes no se te hubiera ocurrido.

4) Los Paradigmas para construir el Éxito

Los paradigmas son un conjunto de conocimientos y creencias que forman una visión del mundo (cosmovisión), en torno a una teoría hegemónica en determinado periodo histórico. Cada paradigma se instaura tras una revolución científica, que aporta respuestas a los enigmas que no podían resolverse en el paradigma anterior. Una de las características fundamentales, su inconmensurabilidad: ya que ninguno puede considerarse mejor o peor que el otro. Además, cuentan con el consenso total de la comunidad científica que los representa. Según Thomas Kuhn: "cada paradigma delimita el campo de los problemas que pueden plantearse, con tal fuerza que aquellos que caen fuera del campo de aplicación del paradigma ni siquiera se advierten".

Alcanzar el éxito significa cambiar los paradigmas⁴

He analizado que alcanzar el **éxito** depende de una esencia. Esa esencia es nuestro **pensamiento**, pues es la manera como vemos el mundo, como lo percibimos, como lo interpretamos y como le damos solución a todo lo que se nos presenta, es tan simple y a la vez tan complejo.

Todas las **sensaciones** del mundo exterior nos llegan al cerebro a través de los sentidos, ya el cerebro con sus neuronas pone a trabajar esa esencia, es decir, ese **pensamiento**, ese "x" misterioso y mágico que te hace reaccionar ante las situaciones que vives a diario.

El truco está en saber pulir esos sentidos y "educarlos" de una manera tal que sólo perciban las cosas que realmente te interesen y te puedan **ayudar**, es como colocarle un **filtro** a toda esa información que entra en nosotros a través de los **sentidos**: vista, olfato, oído, tacto y gusto.

El filtro evita que entre información intrusa

En la **PNL** hay ejercicios para educar nuestro **filtro**, aún los desconozco, sólo sé que existen, pues cuando fui a mi primer seminario de **PNL** el expositor explicaba que nuestros filtros se podían pulir y hacerlos trabajar

⁴ <http://revista-digital.verdadera-seducion.com/alcanzar-el-exito-significa-cambiar-los-paradigmas/>

a nuestro favor. Uno que yo conozco por experiencia propia y por **experiencia** de todos ustedes, ya que es algo que nos sucede y podemos experimentar de manera automática, es cuando enfrascamos todos nuestros pensamientos en un objetivo, estamos tan metidos en ese tema que lo demás vuela como si fuera una pequeña hoja de árbol, pues sólo nos interesa lo que pensamos y eso es lo que percibimos, e interpretamos a través de los **filtros**, ¿No les ha pasado que cuando solo piensan en “algo”, todo el día va relacionado con ese “algo” que piensan? Es un poco extraño, pues muchos dirán que es casualidad, otros que porque son despistados. En fin, son muchos los significados que les pueden dar a este fenómeno tan simple.

Todo esto sólo tiene un nombre, el cuál los creadores de la **PNL** le otorgaron como “**filtro**”, pues en comparación con el significado común, cumplen con la misma función.

Lo semejante atrae lo semejante

Todo lo dicho hasta el momento lo he aprendido a través de mi **experiencia**, y como pudieron notar, también de la experiencia de ustedes.

¿Algunas vez escucharon decir que “lo semejante atrae lo semejante”?, y... ¿Saben por qué? La respuesta es tan simple que supongo ya la dedujeron, pues si... porque siempre estás en ese pensamiento y todo lo que vas a **percibir** va a ir relacionado con eso que piensas. Llámalo casualidad, brujería, despiste, estupidez, sea lo que sea, esa es la respuesta que le he dado a esta frase.

Esto puedes comprobarlo en el mundo real. Entonces, ¿Crees que los **fracasos** que has obtenido han sido por culpa de las demás personas?, para mí el **fracaso** es un paso cerca de alcanzar el **éxito**, pues así descubres qué te hizo fallar y la vida te da la oportunidad de enmendarlo, la próxima vez sabrás que eso que cometiste evitó que triunfaras en tu vida, pues evitarás hacerlo nuevamente, entonces ya aprendiste algo que no te hizo alcanzar el éxito en esos momentos y podrás enseñárselo a otras personas.

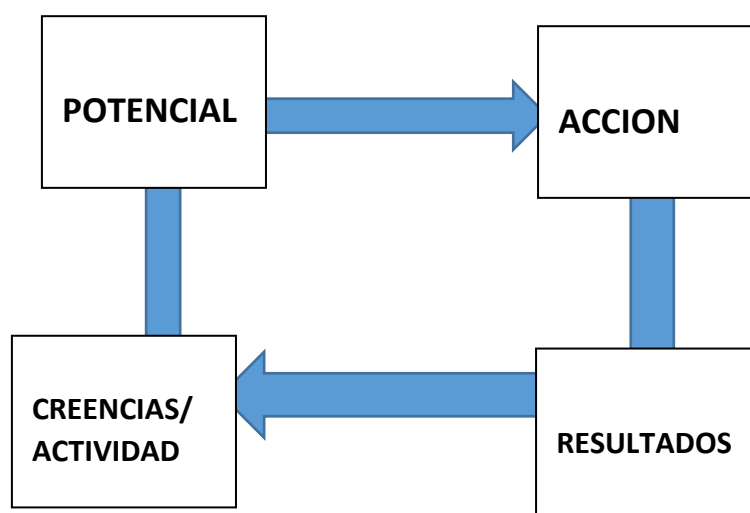
Concéntrate en tu éxito

Ok ok este punto es más que obvio ¿No?, todo en la vida, las situaciones, como reaccionas, las personas, los momentos... el mundo está a tu disposición, sólo aprende a controlar tu mente y verás que podrás cambiar ese **paradigma** que te has impregnado en tu inconsciente.

Concentrándonos en el éxito sólo percibiremos las cosas que nos interesan acerca de este, pues colocaríamos a disposición nuestra, todas las percepciones en relación, educaríamos los filtros y es como si los programáramos para que sólo perciban del mundo todas esas miradas, audio y sensaciones como lo haría una persona exitosa.

Todo esto consta de saber cambiar nuestro **paradigma**, pues la **creencia** que tenemos es la del común denominador, todos son iguales, nuestra diferencia radica en la manera como vemos el mundo.

EL CICLO VIRTUOSO DEL EXITO

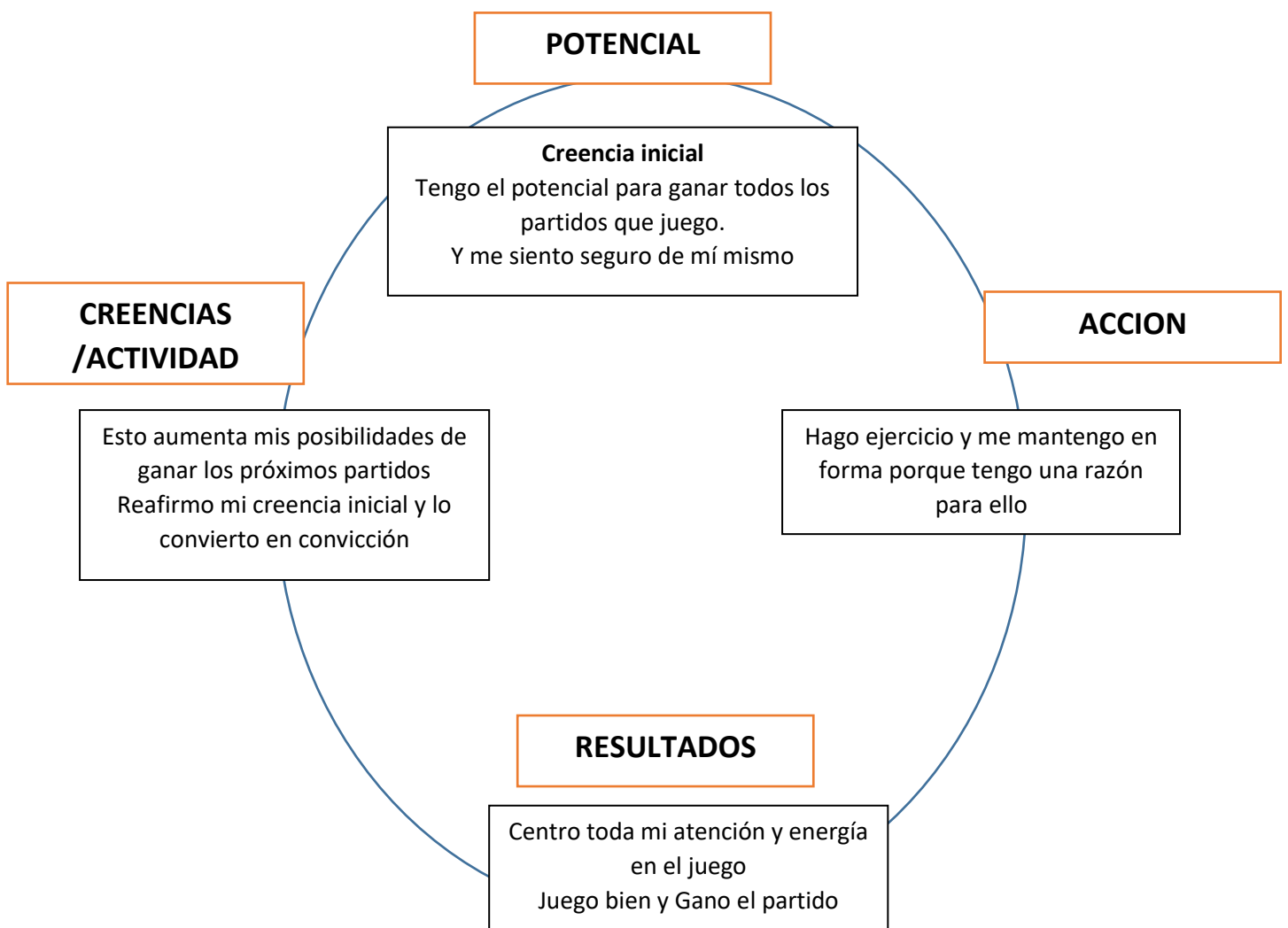


Consideremos la cuestión con este gráfico. Digamos que empieza usted convencido, con todas las fibras de su ser que va a triunfar. Si comienza con esa comunicación clara y directa de lo que cree verdadero, ¿Qué proporción de su potencial utilizará? Una gran parte, seguro que sí. ¿Que clase de acciones emprenderá esta vez? ¿Se esforzará de mala gana a realizar un

intento desmayado? ¡Desde luego que no! Usted está animado, lleno de energía, ve grandes posibilidades de éxito, ataca con toda su artillería. Al dedicar un esfuerzo de esta categoría, ¿Qué resultados producirá? Es más probable que sean excelentes. Y como influyen esto en su confianza de poder obtener grandes resultados en el futuro? Todo esto es un círculo virtuoso, El éxito genera más éxito, Y cada triunfo crea más fe y más vigor para triunfar a una escala todavía más amplia.

Pongamos todo lo dicho en este ejemplo mas fácil de entenderlo.

Supongamos que usted está en un campeonato profesional de cualquier deporte y desea llegar a posiciones estelares. Veamos como funcionaría este círculo virtuoso del éxito.



Pero que pasa si pierdo cualquier partido? El círculo debería variar de la siguiente manera

