

PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN Y EMPODERAMIENTO
CON PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

EMPODERATE®

– Volumen 1 –

CAMBIA TU LENGUAJE Y EMPODERA TU VIDA®

Alcanza el éxito
a través de tu
Lenguaje

HERNÁN J. CAJIAO
EMPOWERMENT INTERNATIONAL COACH



EN EXCELENCIA

PNL

CAMBIA TU LENGUAJE
Y TRANSFORMA TU VIDA

PARTE I

*La forma en la que hablas
es la representación
de la forma como vives.*

Hernán J. Cajiao





Cambia tu lenguaje y transforma tu vida. Parte I.
Hernán J. Cajiao.

ISBN XXXXXXXXXXXXX

Quito - Valle de los Chillos
Teléfonos: 092 526071 / 098 015263 / (5932) 208 7421
Correo electrónico: info@enexcelencia.com
Página Web: www.enexcelencia.com

Portada: *Juan Pablo Dávila*
Diseño y diagramación: *Patty Montúfar*
Coordinación Editorial: *Andrés Cadena (e)*
Impresión: XXXXXXXXXXXXX

CONTENIDO

Agradecimientos	7
Prólogo	9
Introducción.....	13
Cómo impacta nuestro lenguaje.....	13
Explorando nuestra mente maestra: el inconsciente.....	17
El inconsciente. Un computador programable	20
1. El lenguaje limitante y empoderante	25
2. El poder de nuestras afirmaciones.....	27
3. El lenguaje que nos destruye.....	35
El lenguaje de la queja	37
El lenguaje autocrítico	43
El lenguaje reactivo.....	47
El lenguaje del mal estar	54
El lenguaje y las emociones	60
4. El lenguaje poderoso	63
El poder de influir en tu inconsciente	64
El poder de reinterpretar.....	69
El poder de la afirmación diaria.....	78
El poder de la oración.....	89
5. Conclusiones.....	93
Bibliografía	95

AGRADECIMIENTOS

Ante todo, quiero agradecer a:

Dios

Mis padres

Mi esposa

Mis ex profesores

Mis antiguos jefes

A todos los considero mis verdaderos maestros.

De todos he tomado lo mejor y lo he aplicado en mi vida.

Un agradecimiento especial por la gran influencia que han ejercido en mí, de manera directa e indirecta, a personalidades como Richard Bandler, Anthony Robbins, Louise Hay, Miguel Ángel Cornejo, Mary Cardona, Wayner Dyer y otros.

Este material será de gran utilidad para:

Parejas, padres, abuelos, niños, docentes, instructores, facilitadores, educadores, jefes, vendedores, gerentes, líderes, *coachs*, oradores, comunicadores, orientadores, entrenadores, dirigentes y empresarios.

Todos los principios y las herramientas que se exponen en este libro son aplicables a la educación, la familia, la venta, el aprendizaje, el trabajo, y el liderazgo de grupos y organizaciones.

Si aplicamos estas técnicas de manera continua y adecuada, obtendremos resultados fantásticos y aun mágicos con nuestra pareja, nuestros hijos, estudiantes, clientes y colaboradores.

PRÓLOGO

Desde la escuela, siempre me hice cuestionamientos con respecto a la forma en la que nos comunicamos con nosotros mismos y con los demás.

No sabía cómo ni qué hice para convertirme en el triunfador de un concurso intercolegial de Oratoria en sexto grado; no supe cómo triunfé frente a los mejores estudiantes y oradores de otras escuelas.

No sabía por qué, en el colegio, cuando me decía a mí mismo, antes de un examen de Dibujo

Técnico: «Hernán, ya te fregaste, ese examen está difícil», **el examen era de hecho un desastre**. Y cuando, incluso sin haber estudiado mucho, pensaba: «Hernán, hoy paso porque paso», **el examen era en cambio un éxito total**.

Y siempre me pregunté qué hace que ciertos seres humanos sean excelentes en relacionarse, negociar, vender y comunicarse con éxito. Hasta que conocí una Ciencia llamada Programación Neurolingüística, que se abrevia como PNL, y que es el estudio de cómo el lenguaje afecta nuestro sistema nervioso y nuestra programación. Con ésta obtuve respuestas para el cofre de mis grandes dudas.

Con la PNL y otras tecnologías derivadas, creadas por el Dr. Richard Bandler, y con el Poder Personal inspirado y engrandecido por Anthony Robbins comprendí la forma en la que los seres humanos triunfadores y esforzados se comunican consigo mismos y con los demás, para originar estados de óptimo rendimiento de sus recursos y por tanto crear el mayor número de opciones po-

tencializadoras de comportamiento. Desde mi primer contacto con estas ciencias, mi experiencia de vida ha ido transformándose exponencialmente.

Quiero compartir con ustedes un compendio de herramientas fantásticas, poderosas y transformadoras, adquiridas en este camino de descubrimiento. Éstas me han servido durante los últimos seis años para potenciar mi vida afectiva, profesional, espiritual, familiar y social.

Recomiendo especialmente que realicen los ejercicios propuestos en este libro; que no crean nada de lo que encuentren aquí escrito antes de ponerlo en práctica en su vida, y que lo compartan con otras personas. Ahora, abróchense sus cinturones y disfruten de este vuelo con destino hacia el poder del lenguaje transformador.

INTRODUCCIÓN

CÓMO IMPACTA NUESTRO LENGUAJE



Se ha preguntado quién es la persona con la que más conversa durante el día. ¿Será acaso con su madre, con sus amigos, con sus jefes o clientes?

La respuesta es NO, pues se dice que hablamos con nosotros mismos más de 60.000 veces al día.

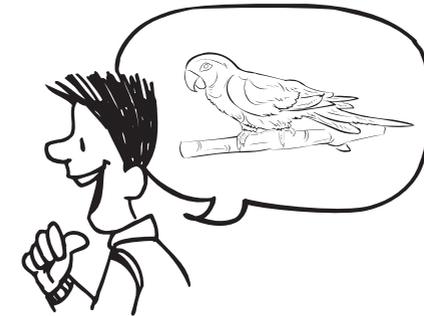
Existen dos formas de comunicación que configuran las vidas de los seres humanos. La primera es la comunicación interna, la cual está constituida por las representaciones que nos hacemos, sentimos y decimos. Por ejemplo, a lo largo de una competencia fuerte, los grandes campeones olímpicos reciben de sus sentidos corporales señales de dolor, limitación o agotamiento. Sin embargo, ellos cambian el significado de estos rótulos o señales y envían mensajes alentadores a su sistema nervioso, de tal modo que logran llegar a la meta exitosamente.

El proceso de comunicación comienza en nosotros mismos, con nuestros pensamientos, palabras, gestos y mímicas. Se inicia antes de entendernos con otras personas, es decir, somos nuestros propios emisores y receptores.

Los seres humanos tenemos una voz interna, que no para de hablar, como un loro, y lo hace con un volumen y un tono especial; nos dice lo

que debemos hacer, nos recuerda el pasado, pocas veces nos motiva y nos habla sin mucha firmeza, la mayoría de ocasiones.

Es nuestra tarea modificar esta voz interna, de manera que se convierta en nuestra mejor aliada para forjar nuestra vida óptimamente.



Este lenguaje (llamado en PNL diálogo interno) tiene un impacto profundo sobre el inconsciente de cada uno de nosotros. Por su parte, el lenguaje externo tiene una gran influencia sobre el inconsciente de los demás.

En muchas ocasiones hemos escuchado la frase: «La comunicación es poder»; y lo podemos confirmar si exploramos a los personajes que han in-

fluido con sus pensamientos, sentimientos y acciones en la mayoría de nosotros, pues todos han sabido utilizar con genialidad dicho poder. Pensemos en Jesucristo, Mahatma Gandhi, Platón, Mozart, Martin Luther King, Albert Einstein, la madre Teresa de Calcuta, Bill Clinton, la Princesa Diana y otros, todos tienen en común una extraordinaria habilidad para comunicarse con ellos mismos y con otros.



Nuestro cerebro es como un gran jardín, en el que si no sembramos hermosas flores, a cada minuto, crece la incontenible hierba mala.

EXPLORANDO NUESTRA MENTE MAESTRA: EL INCONSCIENTE



Cuando tenía aproximadamente 12 años, tuve el famoso paseo de final de curso, y junto a mis compañeros viajé a las encantadoras islas Galápagos. Mientras volábamos, me levanté al baño y decidí acercarme a la cabina del avión, donde se encontraban el piloto y el copiloto. Cuando abrieron la puerta me quedé asombrado y asustado al ver que el piloto estaba en su asiento comiendo y el copiloto estaba riéndose con una azafata; entonces, salí corriendo a preguntarle a otra auxiliar de vuelo quién estaba al mando de la nave. La señorita me explicó que los aviones tienen un sistema computarizado llamado piloto automático, el mismo que conduce la nave por las coordenadas programadas. El piloto manual sólo

es necesario para el momento del despegue y del aterrizaje o en ciertas situaciones especiales, por ejemplo para evadir una turbulencia.

Desde entonces entendí que todos los seres humanos también somos así: tenemos un piloto automático que gobierna nuestras vidas; éste se llama inconsciente. Nosotros manejamos nuestro avión sólo en un 15%, el gran piloto es nuestra mente que lo hace en un 85%. Esto quiere decir que el inconsciente alberga todos los programas, es decir las experiencias, las creencias, los condicionamientos, beneficiosos o perjudiciales, que acumulamos desde la niñez, y también nuestros miedos, fracasos y problemas. Todo esto está plantado, como raíces, en el que puede ser un jardín de bellas flores o de hierbas malas que opacan paisajes hermosos.

Nuestro inconsciente gobierna no sólo nuestros signos vitales, como son la circulación de la sangre y la respiración, sino también nuestros más profundos

pensamientos. En definitiva, es la causa y la raíz de todos nuestros resultados.

Recuerde que el consciente e inconsciente no son dos mentes separadas; son simplemente esferas de actividad dentro de una misma mente, operando de manera sincronizada.



EL INCONSCIENTE: UN COMPUTADOR PROGRAMABLE



Siga cuidadosamente el siguiente ejercicio:

Siéntese cómodamente frente a su computador y escriba la frase: «Tú eres una basura». Ahora espere a ver qué le responde. ¿Está usted de acuerdo con que el ordenador no ha reaccionado ante su insulto?, simplemente aceptó lo que usted escribió **literalmente**. A continuación, ponga: «La gente no me valora». ¿Cree que su máquina le responderá: «Eso no es cierto»? Finalmente, escriba con un tono de broma: «¡Qué bruto! ¡Qué tonto! ¡Qué idiota!». ¿Será que usted tiene un computa-

dor tan moderno que le responda: «No hagas esos chistes»? Seguro escribirá todo exactamente igual porque **no entiende el sentido del humor**.

El computador reproduce sólo lo que usted le ordena, **sin analizarlo**; no pregunta si es verdad, mentira o a dónde quiere usted llegar con esa afirmación.

Mary Cardona, en su libro *Los secretos de la mente*, dice: «A todos los seres humanos se nos entregó el más grande computador del universo, que está para servirnos, para darnos todas las posibilidades que queremos. Cada cosa que uno dice para el cerebro es real, es totalmente cierta. Cuando nos repetimos frases como: “Qué dura que es mi vida” o “Yo nunca tengo suerte”, nuestra mente inconsciente lo va a guardar **de forma literal**».

Es decir que si constantemente nos decimos «mi vida es un desastre», nuestra mente inconsciente no puede refutar ni a confrontar nuestras ideas, simplemente lo acepta todo **porque no analiza**. Asimismo, cuando cometemos un error

y nos decimos «qué tonto que fui», nuestro cerebro lo graba exactamente igual, así lo hayamos hecho en broma, porque **no tiene sentido del humor**.

Es fundamental comprender cómo funciona el maravilloso computador que es nuestro cerebro. El grado de éxito que usted perciba interiormente (alegría, felicidad, amor, y dicha) es el resultado directo de cómo se comunica con usted mismo. Y el dominio que usted tenga de la comunicación hacia el mundo externo determinará su grado de éxito con los demás.

Por ello, utilizando las bases de la PNL (Programación Neuro Lingüística) y otras tecnologías, en esta primera parte, vamos a centrarnos en lo que sembramos con el lenguaje que utilizamos: en las conversaciones que tenemos con nosotros mismos y en lo que nos decimos a diario; y en cómo grabamos en nuestra mente inconsciente todo lo que queremos y lo que no queremos.

Vamos a aprender cómo adueñarnos de nuestro propio cerebro y a dirigirlo con más eficacia.

Posteriormente, en una segunda parte, nos enfocaremos en lo que sembramos en los demás a través de la comunicación continua, y en el impacto que ésta tiene sobre quienes nos rodean. Es decir, estudiaremos algunos patrones de conducta que nos ayuden a comunicarnos eficazmente con los demás.

*El mayor triunfo no sucede en los escenarios del mundo
sino en los repliegues íntimos del corazón.*

Anónimo

EL LENGUAJE LIMITANTE Y EMPODERANTE



Estaba en mi automóvil un viernes en la tarde en Quito y, como en la mayoría de las ciudades grandes, el tráfico se vuelve muy pesado pasadas las 4 p.m. Para completar la congestión, unos cinco minutos antes de llegar a mi destino los semáforos se volvieron locos. Era como si la luz roja se tardara 10 minutos en cambiar y la verde, 5 segundos. Los autos salían muy rápido apenas se encendía el verde, pero pronto nos detenía el rojo. Yo Creo que todos nos sentíamos limitados, furiosos y tensos

con el semáforo en rojo; y atentos, activos, listos y llenos de energía cuando brillaba la luz verde.

El lenguaje funciona de esta misma manera: nos frena como un semáforo en rojo (lenguaje **limitante**) y nos motiva y nos llena de energía como un semáforo en verde (lenguaje **empoderante**).

Lenguaje limitante.- Se refiere a aquello que decimos y provoca desaliento, depresión, debilidad, conformismo, desmotivación, tristeza, derrota y decepción.

Lenguaje empoderante.- Se refiere a aquello que decimos y provoca motivación, energía, alegría, éxito, superación, triunfo, progreso, fuerza y poder.



EL PODER DE NUESTRAS AFIRMACIONES

LA HISTORIA FINANCIERA DE MARTHA

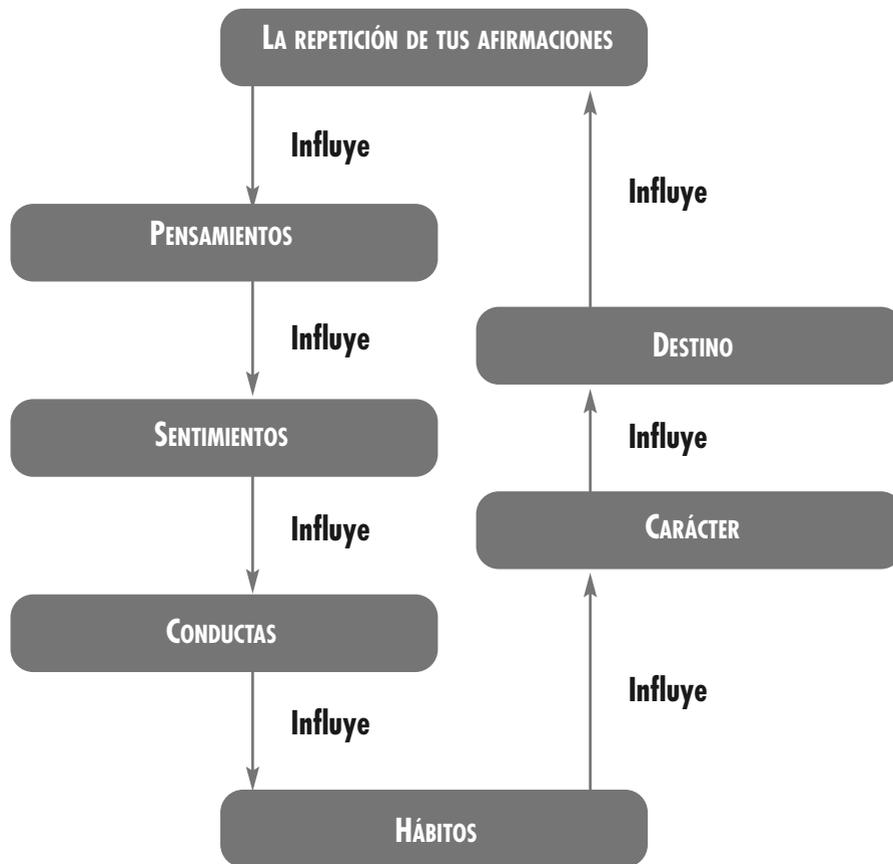
Martha estaba pasando por un momento económico muy difícil y necesitaba conversar con el director de la escuela de sus hijos para negociar el tiempo del pago de las pensiones.

Antes de acudir a aquella cita, ella le comentó a su esposo que presentía que **el director de la escuela no iba a ceder a sus peticiones**. Se levantó al día siguiente sin mucho ánimo, y salió rumbo a la escuela. Llegó atrasada 10 minutos, discutió con la secretaria y entró a la oficina del rector decaída emocionalmente. ¿Qué creen que ocurrió?

Se cumplieron sus terribles premoniciones: le negaron el descuento y su situación financiera empeoró por un largo tiempo. En conclusión, su afirmación debilitó aun más su situación.

¿Cómo opera lógicamente este proceso?

Veamos el siguiente gráfico:



Por ello:

- Cambia tus afirmaciones y cambiarán tus pensamientos.
- Cambia tus pensamientos y cambiarán tus sentimientos.
- Cambia tus sentimientos y cambiarán tus acciones.
- Cambia tus acciones y cambiarán tus hábitos.
- Cambia tus hábitos y cambiará tu carácter.
- Cambia tu carácter y cambiará tu destino.

Analicemos qué pasó en la realidad de Martha. Primero, ella expresó convencida que su petición no sería tomada en cuenta por el director de la escuela, por lo tanto creó pensamientos negativos; estos pensamientos generaron sentimientos acordes; luego, tanto sus pensamientos como sentimientos le llevaron a quedarse dormida y a presentarse con mala predisposición a la cita; esta conducta negativa desencadenó la discusión con

la secretaria del director y esto produjo un resultado que afectó su destino: la autoridad no tomó en cuenta su propuesta ni aceptó un descuento en el pago de las pensiones, y Martha y su esposo entraron en una desesperación mayor.

Si recordamos nuestras vivencias personales y las comparamos con lo ocurrido con Martha, tal vez encontremos ciertas conductas que se repiten.

Es importante emplear decretos y afirmaciones positivas de tal manera que nuestras vivencias diarias estén construidas con el pegamento de nuestras palabras, para que al final de cada día hayamos elaborado un hermoso trabajo manual con nuestras experiencias.

*Todo lo que piensas, todo lo que sientes, todo lo que haces
y todo lo que dices, lo atraes.*

Hernán J. Cajiao

EL PUENTE



Se cuenta que cierta vez dos hermanos que vivían en granjas vecinas, separadas por un río, entraron en conflicto. Fue la primera desavenencia importante durante una vida de trabajo juntos, compartiendo las herramientas y cuidándose entre sí.

Durante años, ellos trabajaban en sus granjas y, al final de cada día, atravesaban el río para disfrutar de la compañía mutua. A pesar del cansancio, hacían la caminata con placer porque se amaban. Sin embargo todo cambió; lo que comenzó con un pequeño mal entendido se convir-

tió en una avalancha de palabras ásperas, seguidas por semanas de silencio total.

Una mañana, el mayor de los hermanos escuchó que golpeaban a su puerta. Cuando abrió vio un hombre con una caja de herramientas en la mano.

—Estoy buscando trabajo —dijo éste—. Quizás usted tenga alguna labor que yo pueda hacer.

—Sí —dijo el granjero—, claro que tengo trabajo para usted. ¿Ve aquella granja al otro lado del río? Es de mi vecino. No, en realidad es de mi hermano menor. Tuvimos una pelea muy fuerte y ya no lo soporto. Con esa madera apilada, quiero que usted construya una cerca bien alta a lo largo del río, para que yo no precise verlo más.

—Creo que entiendo la situación —dijo el carpintero—. Muéstreme dónde están las palas. Haré un trabajo que lo dejará totalmente satisfecho.

Antes de partir a la ciudad, el hermano mayor ayudó al carpintero a encontrar el material que

necesitaba para comenzar a trabajar. El carpintero trabajó arduamente durante todo el día y, avanzada la noche, terminó su obra. Cuando el granjero regresó de su viaje, sus ojos no podían creer lo que veían. ¡No había ningún cerco! En su lugar había un puente que unía las dos orillas del río. Era realmente un bello trabajo, pero el granjero estaba furioso y le dijo:

—Usted fue muy atrevido en construir ese puente después de todo lo que le conté.

De repente, vio a su hermano que se acercaba corriendo con los brazos abiertos, desde el otro extremo. Por un instante, permaneció inmóvil de su lado del río, pero en seguida él también corrió en dirección del otro y se abrazaron fuertemente en medio del puente.

Cuando el carpintero estaba partiendo con su caja de herramientas, el hermano que lo contrató le dijo:

—¡Espere! Por favor, quédese con nosotros por algunos días.

El carpintero respondió:

—Me encantaría quedarme, pero tengo otros puentes que construir.

www.galeon.com/mundomatero/

¡Nuestro lenguaje es el puente: tiene el poder de construirnos o de destruirnos!

Hernán J. Cajiao



EL LENGUAJE QUE NOS DESTRUYE

Existe una serie de formas lingüísticas que pueden sabotear nuestro mundo ilimitado de posibilidades y reducirlo a un restringido conjunto de condicionamientos, los cuales muchas ocasiones son difíciles de abandonar. Este lenguaje cotidiano puede llegar a destruir nuestro potencial, mermar nuestra autoestima, minimizar nuestros deseos y pisotear nuestra actitud.

A continuación, les presento cuatro tipos de lenguaje que generan dichos resultados:

1. El lenguaje de la queja
2. El lenguaje autocrítico

3. El lenguaje reactivo

4. El lenguaje del mal estar

Hace 15 años mi familia tenía una casa en un barrio en donde todos nos conocíamos. Al frente vivía una señora a la que nunca olvidaré, porque de las diez frases que emitía, nueve eran negativas. Siempre se quejaba, criticaba y culpaba a ella misma y a los demás. Nada era bueno ni posible y siempre estaba enferma. Quienes conversaban con ella más de 10 minutos recibían mala vibra y quedaban deprimidos, tanto que le decíamos la doña Angustias.



el lenguaje de la queja

¿Se ha percatado que por todas partes existen muchas Doñas Angustias? Sólo recuerde frases que escuchamos todos los días: «Las cosas andan muy mal», «el tráfico está imposible», «no se consigue trabajo», «no hay dinero que alcance», «no se puede confiar en nadie», «la crisis es grave», «hay delincuencia en todas partes», «siempre estoy enfermo», «estamos de mal en peor», «no se vende nada», «nadie me entiende», «el gobierno nos tiene mal», «soy un trabajador explotado», «el trabajo es muy duro», «no tengo tiempo para nada», «este país es un desastre», «estoy muy cansado», etc.

QUÉ FASTIDIO

Juan pensaba: «Estoy cansado de trabajar; de ver a la misma gente todos los días cuando trabajo; de

pasar horas eternas en mi oficina. Siempre llego a casa y mi esposa sirve la misma comida, mientras yo entro al baño. Cuando acabo de comer, paso a mi recámara para recostarme y ver la televisión tranquilamente; pero mi hija quiere jugar conmigo y no entiende que estoy cansado. Incluso mi padre me pide atención. Entre clientes, esposa, hija y padre me están volviendo loco. Quiero paz. Lo único que disfruto es dormir, porque al cerrar los ojos siento un gran alivio de olvidarme de todo y de todos».



Un día escuchó una voz que le decía:

— Hola, vengo por ti.

—¿Quién eres? ¿Cómo entraste? —respondió Juan—.

—Dios me manda por ti. Él escuchó tus quejas y dice que tienes razón: es hora de descansar.

—Eso no es posible, para eso tendría que estar muerto —dijo Juan—.

—Así es, lo estás. Ya no tienes que preocuparte por ver a la misma gente, ni comer los guisos que prepara tu esposa, ni jugar con tu pequeña hija, ni escuchar los consejos de tu padre.

—Pero, ¿qué va a pasar con todo: con mi trabajo, mi familia, mis conocidos...?

—No te preocupes, en tu empresa ya contrataron a otra persona que ocupe tu puesto y está feliz porque no tenía trabajo.

—¿Y mi esposa y mi bebé? —preguntó Juan preocupado—.

—A tu esposa le fue dado un buen hombre que la quiere, la respeta y la admira por sus cualidades. Él acepta con gusto sus guisos sin reclamarle

nada. Además, se preocupa por tu hija y la quiere como si fuera propia, ya que él es estéril. A pesar de estar cansado del trabajo, dedica tiempo a jugar con ella y son muy felices.

—No, no puedo estar muerto...

—Lo siento, la decisión fue tomada.

—Pero eso significa que jamás volveré a besar la mejilla de mi bebé, ni a decirle «te amo» a mi esposa, ni a darle un abrazo a mi padre. No quiero morir, quiero vivir, envejecer junto a mi mujer. No quiero morir aún... —exclamaba Juan—.

—Pero tú querías descansar. Ahora ya tienes tu descanso eterno; duerme para siempre.

—No, no quiero. ¡Por Favor, Dios...!

—¿Qué te pasa amor, tienes una pesadilla? —preguntó su esposa, despertándolo—.

—No, no fue una pesadilla, fue otra oportunidad.

www.galeon.com/mundomatero/

Cuando usted reniega de su jefe, su trabajo, su pareja, el tráfico, la salud, genera «más de lo mismo». Por ejemplo, cada vez que usted dice: «Estoy **cansado** del carácter de mi pareja, es **imposible** tratarla, ya **no le aguanto**»; en realidad se lo está repitiendo a usted mismo. Si se escucha detenidamente, todas son palabras limitantes: **cansado, imposible, no aguanto**. Este lenguaje es desesperanzador y no promueve un cambio. Por lo tanto continúa el cansancio y la desazón.

En lugar de ello, dígame a usted mismo: ¿Qué está pasando? ¿Por qué discuto tanto con mi pareja? ¿Qué debo hacer para entenderla? Entonces, respóndase: Voy a conversar con ella. Estoy seguro que **lo vamos a superar**.

ejercicio:

Examine la siguiente lista de afirmaciones y complete con frases que usted utiliza con frecuencia. Escriba cómo debería decirlo para que éstas sean positivas. Repita frente al espejo las afirmaciones empoderantes diariamente.

LENGUAJE LIMITANTE	LENGUAJE EMPODERANTE
Las cosas andan muy mal.	Las cosas van a mejorar.
El tráfico está imposible.	Llegaré a tiempo.
No se consigue trabajo.	Encontraré un buen trabajo.
No hay dinero que alcance.	Administraré bien mi dinero.
No se puede confiar en nadie.	Confío en la gente.
No se vende nada.	Voy a vender más.
La crisis es grave.	Ya se abrirán más oportunidades.
Hay delincuencia en todas partes.	Dios me protege y me cuida.
Soy un trabajador explotado.	Deseo una mejor situación.
Nadie me entiende.	Mis amigos me comprenden.
EJEMPLOS PROPIOS	

el lenguaje autocrítico



Recuerdo una tarde, a la salida de un seminario, uno de los participantes se me acercó y me dijo que era una persona afortunada, porque tiene todo lo que alguien puede desear: una gran familia, una situación económica cómoda, buena salud y amigos que le quieren. Sin embargo, no comprendía la razón por la que se sentía desmotivado, constantemente deprimido, sin aliento para cumplir sus metas. Yo le pregunté: «¿Cuáles

son tus metas?». Me respondió que la más importante era terminar su tesis y luego realizar un postgrado; pero no lo hace y todos los días se atormenta diciéndose frases como: «Soy un vago, soy un dejado, lo tengo todo y no lo hago, soy un indisciplinado, le estoy fallando a mis padres». Entonces le dije: «Estás utilizando un lenguaje muy destructivo, crítico y de culpabilidad, esa es la razón de tu depresión y desmotivación. Necesitas hablarte de una mejor manera, tener conversaciones más amables y amorosas contigo mismo. Entonces, ¿qué te gustaría decirte todos los días?». Me contestó: «Sí puedo hacerlo, soy responsable, gracias a Dios lo tengo todo, voy a responderme a mí mismo y a los demás, voy a terminar mi tesis pronto, soy una gran persona».

Un mes después volvimos a hablar, su vida había cambiado a la par de su lenguaje. Estaba haciendo su tesis y ya estaba cerca de terminarla. Acabó luego de seis meses y me invitó a su fiesta de graduación. Mientras celebrábamos, me dijo: «La sesión que tuvimos no sólo me ayudó para

terminar la tesis, sino para modificar mi propia vida, ya que el momento que cambié mi lenguaje transformé muchas cosas alrededor mío».

Es fundamental que deje de criticarse y culparse. Al hacerlo, sólo baja su autoestima, quema su valía y, por tanto, destruye su capacidad de lograr resultados exitosos. Cambie ese lenguaje por un diálogo interno de calidez, afecto y amor para consigo mismo. Repita frases diarias que eleven su confianza. Expresé que es capaz, poderoso, grandioso, que sus errores son sus maestros, que sus resbalones le sirven para ser más exitoso y triunfador.

El «riesgo» que corre al hablarse de esta manera es que dentro de poco tiempo usted se encuentre realizando cosas poderosas, grandiosas y exitosas.

ejercicio:

Examine la siguiente lista de afirmaciones y complete con ejemplos propios, según usted se expresa y cómo debería hacerlo. Luego, repita diariamente frente al espejo las afirmaciones empoderantes.

LENGUAJE LIMITANTE	LENGUAJE EMPODERANTE
Soy lento.	Voy a hacerlo más rápidamente.
Soy torpe.	Soy muy inteligente.
Soy inútil.	Soy brillante.
¡Qué tonto soy!	Debo corregir este error.
Soy pesimista.	Soy más optimista cada día.
Soy mala para las matemáticas.	Voy a estudiar mejor.
Soy nerviosa.	Voy a tomar las cosas con calma.
Soy miedosa.	Voy a vencer mis temores.
Soy desordenado.	Mejoro mi orden todos los días.
Soy impuntual.	Llego puntualmente desde hoy.
EJEMPLOS PROPIOS	

el lenguaje reactivo



Imagine usted que va donde un cirujano plástico, pues necesita una cirugía de su nariz porque ha tenido un golpe muy fuerte o simplemente porque quiere tener una nariz más bonita. Llega donde el médico e inmediatamente éste examina su nariz, y dice: «Tengo **problemas** con esta nariz; voy a **tratar** de hacer todo lo posible, **ojalá** quede bien, aunque es **difícil**».

Ahora, imagine que luego de esta noticia va donde otro cirujano que le han recomendado. Usted llega, el médico lo examina y entonces le dice: «El tabique está muy golpeado, es un **muy buen caso**, y estoy seguro de **que puedo** dejar su nariz en **perfecto estado**, como usted quiere. Vamos a poner todos nuestros recursos y nuestro conocimiento para que la operación sea un **verdadero éxito**». La pregunta es: ¿en manos de cuál de los dos cirujanos dejaría su nariz?

¿En las del segundo, verdad?. Usted no querrá arriesgarse con alguien que a través de su lenguaje demuestra indecisión, falta de seguridad, desconocimiento, incapacidad para la acción, mediocridad, etc.

Por lo tanto, evite utilizar términos como: «Voy a tratar», «tengo que», «ojalá se haga», «está muy difícil», «no creo que pueda», «es un problema», «es un gran sacrificio», «haremos un gran esfuerzo». Estas expresiones lo sitúan en un estado de duda, de desesperanza y de falta de confianza en usted, en un ser supremo, en la vida y en el fu-

turo. Reemplace todas estas frases limitantes por un nuevo lenguaje de decisión, de fe, de conocimiento, de seguridad en sí mismo y de excelencia.

ejercicio:

Examine la siguiente lista de afirmaciones y complete con ejemplos propios, según usted se expresa y cómo debería hacerlo. Luego, repita frente al espejo las afirmaciones empoderantes diariamente.

LENGUAJE LIMITANTE	LENGUAJE EMPODERANTE
Voy a tratar.	Lo voy a conseguir.
Tengo que...	Voy a...
Ojalá se haga.	Vamos a hacerlo.
Está muy difícil.	Encontraré el camino para lograrlo.
No creo que se pueda.	Confío y puedo.
Es un problema.	Es una oportunidad.
Es un sacrificio.	Es un proceso de perseverancia.
Es un gran esfuerzo.	Es un gran reto.
Cuesta trabajo.	Requiere creatividad.
Fracasé.	Obtuve un resultado.
EJEMPLOS PROPIOS	

LA HISTORIA DE JERRY



Jerry era el tipo de persona que te encantaría odiar. Siempre estaba de buen humor y constantemente tenía algo positivo que decir. Cuando le preguntaban cómo le iba, él respondía: «**Si pudiera estar mejor, tendría un gemelo**».

Él era un gerente extraordinario, incluso varias meseras lo habían seguido de restaurante en restaurante. Ellas querían trabajar con Jerry por su actitud, pues era un motivador natural. Si un empleado tenía un mal día, Jerry estaba ahí para hacerle ver el lado positivo de la situación.

La personalidad de Jerry realmente me causó curiosidad, así que un día fui a buscarlo y le pregunté: «No lo entiendo, no es posible ser una persona positiva todo el tiempo... ¿Cómo lo haces?».

Él respondió: «Cada mañana me despierto y me digo a mí mismo: Jerry tienes dos opciones; pue-

des escoger estar de buen humor o de mal humor. Escojo estar de buen humor. Cada vez que sucede algo malo, puedo elegir entre ser una víctima o aprender de ello. Prefiero aprender de ello. Cada vez que alguien viene a mí para quejarse, puedo aceptar su lamento o señalarle el lado positivo de la vida. Elijo el lado positivo de la vida».

«Sí, claro... pero no es tan fácil» (protesté). «Sí lo es», dijo Jerry. «Todo en la vida es acerca de elecciones. Cada situación es una elección y tú eliges cómo reaccionas ante a cada una. Tú escoges cómo la gente afectará tu estado de ánimo. Tú decides estar de buen o mal humor. En resumen: **TÚ ELIGES CÓMO VIVIR LA VIDA**».

Entonces, reflexioné en lo que Jerry me dijo y, poco tiempo después, dejé los restaurantes para iniciar mi propio negocio.

Perdimos contacto, pero con frecuencia pienso en Jerry, sobre todo cuando tengo que hacer una elección en la vida sin reaccionar ante ella.

Varios años más tarde, me enteré que Jerry había hecho lo que nunca se debe hacer en un res-

taurante: una mañana, dejó la puerta de atrás abierta y fue asaltado por tres ladrones armados.

Mientras trataba de abrir la caja fuerte, su mano temblorosa por el nerviosismo resbaló de la combinación. Los asaltantes sintieron pánico y le dispararon. Con mucha suerte, Jerry fue encontrado relativamente pronto y trasladado de emergencia a una clínica.

Después de 18 horas de cirugía y varias semanas de terapia intensiva, Jerry fue dado de alta aun con fragmentos de bala en su cuerpo.

Me encontré con él seis meses después del accidente y, cuando le pregunté cómo estaba, me respondió: «**Si pudiera estar mejor, tendría un gemelo**». Le pregunté qué pasó por su mente en el momento del asalto y contestó: «Lo primero que vino a mi mente fue que debí haber cerrado con llave la puerta de atrás. Cuando estaba tirado en el piso, recordé que tenía dos opciones: podía elegir vivir o podía elegir morir. Elegí vivir».

Entonces pregunté: «No sentiste miedo». Jerry continuó: «Los médicos fueron geniales. No de-

jabán de decirme que iba a estar bien, pero cuando me llevaron al quirófano y vi las expresiones en las caras de los médicos y enfermeras, realmente me asusté. Podía leer en sus ojos: “Es un hombre muerto”. Supe entonces que debía emprender una acción...» Pregunté: «¿Qué hiciste?». «Bueno, uno de los médicos me preguntó si era alérgico a algún medicamento. Respirando profundo grité: ¡Sí, a las balas...! Mientras reían les dije: Estoy escogiendo vivir. Opérenme como si estuviera vivo, no muerto».

Y Jerry vivió por la maestría de los médicos, pero sobre todo por su asombrosa actitud.

www.galeon.com/mundomatero/

el lenguaje del malestar



Recuerdo un día que saludé con varias personas y recibí muchas respuestas diferentes y todas disfuncionales. Esto quedó grabado en mi memoria:

Me levanté, prendí la radio y escuché al locutor que decía «Levántese pronto que ya mismo es viernes». Salí de mi casa, miré a la persona que estaba cortando el jardín y le dije «buenos días, ¿cómo está?»; sin dudarle, él me respondió: «Ahiiiiiii, dándole». Llegué a la Universidad a dictar clases y, en respuesta a mi saludo, el guar-

dia contestó: «Trabajando, como cuando usted era pobre». Entré a clases y les pregunté a mis estudiantes cómo estaban y me dijeron: «¡Estamos igual que el clima! Sólo pasa lloviendo». Más tarde, fui a una reunión y la secretaria de la empresa me respondió: «Regularcito nomás; la edad no pasa en vano, yo siempre con mis achaques, pasado los 50 es difícil decir que se está bien». Al finalizar el día saludé con un colega profesor y me dijo: «Bien, para no ser rebelde».

Estas formas de contestar el saludo se le habrán hecho familiares y las habrá escuchado antes. Pero, usted sabe qué significa la palabra SALUDAR; basta separarla en dos vocablos para darse cuenta que quiere decir «DAR SALUD», es decir, brindar buena vibra, transmitir buena energía.

Ahora, quiero que reflexionemos que saludar no es simplemente desear buenos días, sino también implica contestar a ese llamado con buena predisposición. Ponga cuidado, cuando respondemos afirmaciones como «luchando para no ser ingrato», la primera persona que está recibiendo

un mensaje dañino es usted, su inconsciente y además está contagiando esa mala energía a quienes le rodea. Por ello, cada vez que le pregunten «¿Cómo está?», usted responda: «Muy bien» o, como dice Anthony Robbins, «Amplíe su lenguaje emocional, utilizando palabras como: lleno de energía, superior, magnífico, imparable, fascinado, como un turbo, fabuloso, como una bala, cargado cósmicamente, tremendo, imponente, energizado, increíblemente bendecido, repleto, sobre la luna, mejor que excelente, dinamita, no puedo estar mejor, mágico, vibrante, exuberante, vigorizado, matador, increíble, fenomenal, satisfecho, exuberante, como un láser, encantado, cautivado, apasionado, impulsado, fantástico, espectacular, no podría estar mejor, lleno de energía. Al hacerlo su bioquímica responderá a sus afirmaciones, comenzará a experimentar más placer y alegría de vivir, y transmitirá lo mismo a los demás».

ejercicio:

Examine la siguiente lista de afirmaciones y complete con ejemplos propios, según usted se expresa y cómo debería hacerlo. Luego, repita frente al espejo las afirmaciones empoderantes diariamente.

LENGUAJE LIMITANTE	LENGUAJE EMPODERANTE
¿BUENOS DÍAS CÓMO ESTÁS?	¿BUENOS DÍAS CÓMO ESTÁS?
Ahiii...	Muy bien.
Dándole, qué mas toca.	Excelente.
Trabajando como cuando usted era pobre.	Trabajando maravillosamente.
Medio maluco.	Todo positivo.
Mal como el día.	Me va fantástico.
Regularcito con mis achaques.	Mejorando, a Dios gracias.
EJEMPLOS PROPIOS	

CORRIGE LO QUE DIJISTE Y CANCELA LO QUE AFIRMASTE

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNIT.	TOTAL
7	Chaudin est. 22	36	252
4	Almendra	14	56
3	Caju	18	54
2	Jugo	10	20
8	Pastel	2,50	20
11	Mantequilla	2,50	27,50
11	Café	1,60	17,60
2	Café	15	30
21	Hem. especial	25	525
TOTAL \$			1,188

Con las exigencias del Servicio de Rentas, cada vez los establecimientos comerciales son más cuidadosos de emitir facturas. Sin embargo algunos no lo hacen y sólo entregan un recibo o nota de venta.

Una tarde, en un almacén, me disgusté con la persona que atendía porque me entregó una simple nota de venta y no me quería entregar la factura correspondiente, aduciendo que yo no le había comunicado antes y ella ya no podía rectificar. Me quejé a su supervisora y ella **corrigió el error**, me entregó la factura y colocó en ella el sello de **CANCELADO**. Entendí que era posible corregir el error, pero la chica que me atendió no quería enmendarlo.

Resulta fascinante mirar y escuchar a los participantes de mis seminarios porque, luego de tomar conciencia de lo que han escuchado, dicen afirmaciones como: «Es que soy despistado... ¡OH!, ERA. AHORA SOY MUY CUIDADOSO».

Lo más hermoso de esto es que tal vez nos equivoquemos varias veces al expresarnos, pero podemos rectificar, podemos cancelar lo afirmado y cambiarlo por un lenguaje efectivo y poderoso. Cada vez que usted tome conciencia de lo que dijo erróneamente, inmediatamente diga «¡OH!», haga una pausa y corríjalo o utilice la palabra **CANCELADO**. Por ejemplo, si usted dice: «No creo que pueda convencer a mi jefe para que me dé permiso», en seguida diga **CANCELADO** y afirme: **Lo voy a convencer y me va a dar vacaciones**. Recuerde que no es malo equivocarse, lo malo es no darse cuenta del error y cometerlo varias veces.

Una tarde miraba en la televisión una entrevista a varias personas sobre cómo percibían el transporte de la ciudad, algunas de las respuestas fueron: «Incómodo», «ha desmejorado», «mal servicio», «feo», «el trato es pésimo». Y hubo otras respuestas «emocionalmente» más intensas, como: «Es un asco», «terrible», «traumático», «desastroso», «imposible», «una tortura». Al terminar de ver el programa me pregunté: «Si el transporte es el mismo, ¿por qué algunos muestran la incomodidad que amerita y otros se expresan con tanto disgusto y alta carga emocional? Posiblemente porque hay quienes han vivido algunas experiencias que marcaron sus recuerdos. Pero, debemos tomar en cuenta que de la forma en que etiquetamos nuestras experiencias dependen las sensaciones producidas en nuestros sistemas nerviosos. Usted y yo debemos tener

conciencia de que las palabras tienen, de hecho, un efecto bioquímico; y de que cada vez que expresamos y repetimos dichas afirmaciones, tan cargadas de emociones negativas, estamos configurando esta bioquímica de tal manera que nuestras nuevas vivencias se den de la misma manera. Es decir que aquellas las personas que expresaban alto disgusto en la entrevista, cada día que suban al transporte, estarán más programadas a revivir y repetir experiencias que sean «un asco», «terribles», «traumáticas», «desastrosas», «imposibles», «una tortura».

Entonces, es importante que nuestras etiquetas para señalar las emociones que nos disgustan sean condimentadas con bajo calibre emocional. Por lo tanto, siempre que se sienta «bajoneado», en lugar de mencionar «Me siento arruinado», exprese «No estoy en mi mejor momento».

ejercicio:

Mire la tabla a continuación y trabaje con ejemplos propios.

LENGUAJE LIMITANTE	LENGUAJE EMPODERANTE
Desesperado	Con cierta intranquilidad.
Deprimido	En camino para salir de esto.
Destruído	Con contratiempos.
Desilusionado	Con poca expectativa.
Furioso	Molesto.
Agotado	Algo cansado.
Solitario	Algo incomprendido.
Sobrecargado	Acumulando energía.
Rechazado	Buscando...
Tenso	Lleno de energía.
Estúpido	Diferente.
EJEMPLOS PROPIOS	



EL LENGUAJE PODEROSO

Llamamos lenguaje poderoso a aquel capaz de cambiar la propia vida y la de los demás, a aquel capaz de crear los resultados que uno más desea y de conseguir que las cosas funcionen a favor y no en contra de uno mismo. A continuación se presenta algunos tipos de lenguaje poderoso.

1. El poder de influir en tu inconsciente
2. El poder de reinterpretar
3. El poder de la afirmación diaria
4. El poder de la oración



el poder de influir en tu inconsciente



¿Conoce usted que, sin saber cómo, a diario nos comunicamos miles de veces con nuestro inconsciente? Vamos a poner un ejemplo. Imagine que alguien en su casa le dice: «Por favor, pásame las tazas pequeñas». Y usted se dirige al aparador del comedor, mientras responde: «Pero no sé en dónde están». Tras buscar durante algunos minutos, exclama: «¡No las encuentro!». Entonces, viene su hermana y toma las tazas que se encuentran a la derecha de donde usted había buscado y

le dice: «Está en tus narices y no ves. Todo hay que darte haciendo».

¿Qué cree que ocurrió cuando usted dijo «pero no sé en dónde están»? Le envió a su cerebro la orden de no ver las tazas. Por lo que, si uno dice que no puede recordar algo, tiene razón; si uno dice que sí recordará, entonces, transmite al sistema nervioso una orden que abre los caminos hacia aquella parte del cerebro, que posiblemente contenga las respuestas que necesita.

En consecuencia, debemos manejar un lenguaje refrescante y práctico con nuestro inconsciente para influir conscientemente en nuestras decisiones y acciones. Existen frases, que quiero compartir con ustedes, que me han ayudado para hacer mi vida más sencilla, y encontrar soluciones más rápidas.

Las presento a continuación:

nuevo, el viejo sabio le preguntó al viajero por la gente de la ciudad de donde provenía.

—Era gente maravillosa, honesta, trabajadora y extremadamente generosa. Lamento haber tenido que partir —declaró el segundo viajero—.

El maestro le respondió:

—Lo mismo hallarás en la ciudad a donde te diriges.

Al alejarse el viajero, el discípulo le preguntó cómo era posible que a una pregunta similar diera dos respuestas dispares. La respuesta fue:

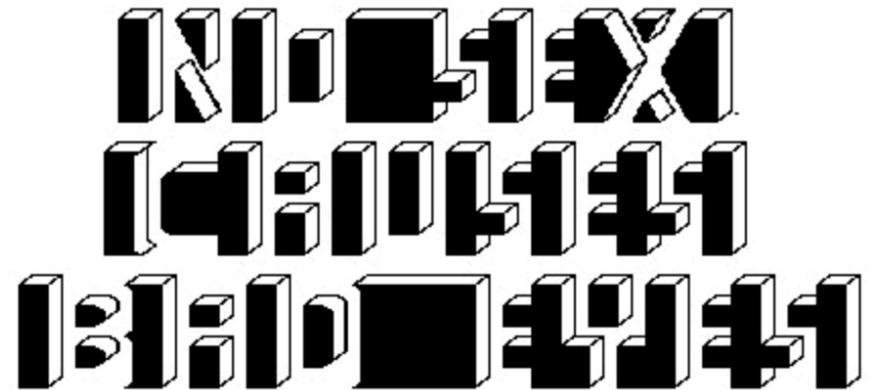
—En ocasiones no vemos las cosas como son, las vemos como somos.

www.galeon.com/mundomatero/

el poder de reinterpretar

Vamos a realizar dos ejercicios: Tome una hoja de papel y describa la figura que aparece al pie de estas líneas. ¿Qué ve usted?

Examen de vista



Es posible ver varias cosas, quizás figuras geométricas o piezas de rompecabezas. Pero, ¿también ve la frase «NO SEX CAUSES BAD EYES»?

Si no lo ha visto, probablemente fue debido a su forma de percibir lo leído: usted espera que las letras se escriban con tinta negra sobre papel blanco. Mientras utilice dicho condicionamiento para interpretar esa situación, no podrá ver las letras que, en este caso, están escritas en blanco. Para leerlas hay que modificar el marco de la percepción.

Ahora ponga nuevamente atención a la siguiente pregunta: ¿Qué ve usted a continuación?



Cuando realizo este ejercicio en mis cursos, los participantes dan una infinidad de respuestas como: «Un punto», «una mancha», «la luna», «un insecto», etc. Yo les digo: «No les he preguntado ¿qué es esto?, sino pregunté ¿qué ve usted ahí?».

Entonces recibo respuestas como: «Un punto en una hoja», «una persona teniendo una hoja en donde está dibujado un punto». De esta manera, en esta parte del ejercicio, los participantes comienzan a ampliar su marco visual y dejan de enfocarse en mirar un punto.

Lo mismo pasa en la vida. Los seres humanos somos propensos a atribuir un significado concreto a las experiencias. Decimos que tal situación ocurrió de tal manera y se debe a tal cosa, cuando en realidad los posibles modos de interpretar cualquier experiencia son infinitos. Si cambia esos patrones habituales y ampliamos nuestra perspectiva de interpretación, podríamos percibir una mayor variedad de opciones en nuestra vida. Es posible modificar nuestras interpretaciones y percepciones acerca de cualquier cosa y con esto cambiar nuestros estados de ánimo y comportamientos. Eso significa REINTERPRETACIÓN.

Muchas veces estamos rodeados de oportunidades que nos pueden permitir hacer de nuestra existencia lo que intensamente queremos. Hay

varios recursos para convertir nuestros grandes problemas en nuestras mayores oportunidades, pero sólo si conseguimos abandonar los patrones de interpretación trillados.

OTRAS INTERPRETACIONES DEL FRACASO

- *Fracaso no significa que somos unos fracasados.*
Significa que todavía no hemos tenido éxito.
- *Fracaso no significa que no hemos logrado nada.*
Significa que hemos aprendido algo.
- *Fracaso no significa que hemos actuado como necios.*
Significa que hemos tenido mucha fe.
- *Fracaso no significa que hemos sufrido el descrédito.*
Significa que estuvimos dispuestos a probar.
- *Fracaso no significa falta de capacidad.*
Significa que debemos hacer las cosas de distinta manera.
- *Fracaso no significa que somos inferiores.*
Significa que no somos perfectos.
- *Fracaso no significa que hemos perdido nuestra vida.*
Significa que tenemos buenas razones para empezar de nuevo.

- *Fracaso no significa que debemos echarnos hacia atrás.*
Significa que tenemos que luchar con mayor ahínco.
- *Fracaso no significa que jamás lograremos nuestras Metas*
Significa que tardaremos un poco más en alcanzarlas.
- *Fracaso no significa que dios nos ha abandonado.*
¡Significa que DIOS tiene una idea mejor!

Anónimo

Recuerde que no vemos el mundo como es, sino como nosotros somos y así lo interpretamos.

Una de las herramientas más poderosas para lograr la reinterpretación en lo que nos sucede es cuestionarnos a nosotros mismos usando preguntas empoderantes. Esto involucra sustituir las preguntas pobres, paralizantes y de derrota por preguntas ricas, motivadoras y de triunfo. He aquí algunas preguntas para ser transformadas.

LENGUAJE LIMITANTE	LENGUAJE EMPODERANTE
¿Por qué a mí?	¿Para que ocurrió esto?
¿Por qué tengo que sufrir así?	¿Qué voy aprender de ello?
¿Por qué me pasó esto?	¿Qué enseñanza me deja la experiencia?
¿Estoy muy preocupado?	¿Cómo lo resuelvo?
¿Qué consecuencias me traerá ese problema?	¿Qué oportunidades hay en esa situación?
¿Quién tuvo la culpa?	¿Cuál es la solución?
¿Por qué fracasé?	¿Qué otro camino puedo seguir?
¿Por qué me equivoqué?	¿Cómo puedo remediarlo?
¿Por qué me va mal?	¿Qué debo hacer diferente?
¿No puedo dejar de sufrir?	¿De qué otra manera puedo asimilar lo que sucedió?
EJEMPLOS PROPIOS	

Recuerde que la calidad de nuestras interpretaciones depende de las preguntas que nos hagamos y de las que no. A preguntas sabias, respuestas y acciones sabias.

He aquí una lista adicional de treinta preguntas sabias:

1. ¿Habrá otra forma de hacer las cosas?
2. ¿Cuáles son mis talentos?
3. ¿Si no existiría el fracaso, a qué me gustaría dedicarme el resto de mi vida?
4. ¿Qué haría si no tuviera miedo?
5. ¿Qué haría si me quedara 6 meses de vida?
6. ¿Qué es lo que constituye la mayor diferencia en mi vida?
7. ¿Qué habilidades y destrezas poseo?
8. ¿En quién me quiero convertir?
9. ¿Cómo quiero ser el resto de mi vida?
10. ¿Cómo quiero que sea mi vida en el futuro?
11. ¿Cómo puedo servir mejor?
12. ¿Qué soy capaz de hacer, ahora más que antes?

13. ¿Cuánto valgo realmente?
14. ¿Qué es lo que más amo de mi pareja?
15. ¿Cómo puedo enriquecer a nuestra relación?

Anthony Robbins nos amplía el menú de preguntas poderosas:

16. ¿Qué plan necesito para aumentar mis ingresos?
17. ¿Cómo puedo ganar más dinero?
18. ¿Cómo podemos ganar más todos?
19. ¿Qué puedo comer que sea ligero y me llene de energía?
20. ¿De qué me siento agradecido ahora?
21. ¿Qué podría hacer este momento para sentirme más dichoso?
22. ¿Si no cambio en esto, cuál es el precio que tendré que pagar?
23. ¿Qué es lo peor que puede pasar?
24. ¿Cómo puedo darle la vuelta a esta situación?

25. ¿Cómo voy a mejorar mi trabajo?
26. ¿Qué acciones, que no he hecho antes, debo emprender ahora?
27. ¿Qué me hace estar comprometido?
28. ¿Qué o quiénes me mueven en la vida?
29. ¿Quiénes me aman?
30. ¿Qué me apasiona hacer?

el poder de la afirmación diaria

Concluyamos algo de lo dicho anteriormente: «La forma de expresarnos corresponde a la programación que tenemos en nuestro cerebro, desde nuestra infancia hasta el día de hoy». Mucha de esa programación disfuncional se ha convertido en una barrera para lograr lo que nos proponemos. Por ello, cambiar de afirmaciones de manera consciente hace que nuestra atención se enfoque en lo positivo y en alcanzar nuestras metas.



Si logramos consolidar un lenguaje «potencializador», podremos cambiar la programación cerebral y experimentar cambios increíbles en nuestra vida.

AFIRMACIONES DIARIAS PARA EL ÉXITO INTEGRAL

El éxito no es sólo conseguir una meta, en un momento dado, en una área de nuestra vida; creo que el éxito lo alcanzamos día a día cuando logramos nuestros propósitos en todos los ámbitos y roles que desempeñamos.

Para ello, el lenguaje y las afirmaciones que utilizamos deben ser el hilo con el que tejemos nuestros resultados.

Los campeones, los millonarios, los filántropos, los santos, los mejores esposos, los trabajadores ejemplares, las personas más felices, los más sanos y los seres más apasionados por la vida todos los días se dicen a sí mismo frases como las que a continuación presento:

ejercicio:

Examine la siguiente lista de afirmaciones. Escoja aquellas con las que usted se identifica y repítalas mínimo 21 días, para lograr nuevas programaciones en cada área de su vida y cosechar resultados exitosos:

Salud



- Mi salud es excelente.
- Todo mi cuerpo se llena de salud.
- Tengo un cuerpo sano y esbelto.
- Ya estoy en proceso de sanar.
- Respeto y protejo mi cuerpo, porque me importa mi salud.
- Soy la salud que irradia más salud.
- Doy a mi cuerpo alimentos y bebidas nutritivos. Lo ejercito de manera agradable y placentera.
- Descanso bien, duermo apaciblemente.
- Amo todas las células de mi cuerpo.
- Mi cuerpo sana rápidamente.

Dinero



- Soy tan rico como quiero serlo.
- Dejo ir toda atadura que me mantiene endeudado.
- Todas las personas y todas las cosas me hacen prosperar aquí y ahora.
- La riqueza material es sólo la añadidura de mi riqueza interior .
- Sé hacer dinero.
- Quiero ahorrar dinero.
- Estoy abierto a recibir nuevas fuentes de ingresos.
- La vida me proporciona más bienes de los que puedo imaginar.
- Siempre tengo dinero en mi cuenta de ahorros.
- Mis ingresos aumentan constantemente.
- Bendigo todas mis facturas y las pago puntualmente.
- Gasto el dinero con prudencia.
- Soy financieramente solvente.

Amor



- Soy una persona que ama y es amada.
- Amo mi vida. Amo mi mundo.
- La vida me ama y me apoya.
- Amo mi vida y la cuido. También amo la vida de mi prójimo.
- Bendigo con amor a los demás.
- Me amo y me aprecio sin reservas.
- Soy libre cuando perdono, y cuando más perdono más puedo amar.
- Mi corazón perdona y libera. Con confianza me amo. La paz interior es mi objetivo.
- Perdono con amor y olvido el pasado.
- La vida me ama.
- Merezco que me amen.
- Me miro con ojos de amor y tolerancia.
- Me amo y me acepto tal como soy.
- Estoy rodeado de personas cariñosas y se me hace fácil expresar mi amor a los demás.
- Con amor, lo hago todo.

- En cada persona encuentro otra chispa divina, como en mí, y trato a todo el mundo con amor.
- Invierto bien el tiempo, lo dedico al servicio de dar amor a todo el mundo.
- Irradio amor y simpatía. Soy una persona hermosa y todo el mundo me ama.

Felicidad



- Yo soy la alegría de la vida, que se da y recibe.
- Mi vida desborda de alegría y mejora constantemente.
- Llevo adelante mi vida con facilidad y alegría.
- Irradio alegría y la comparto con los demás.
- Mi día empieza con gratitud y alegría.
- Encuentro elogio y alegría en todo lo que digo y hago.
- Despierto con alegría y vivo con alegría, todo el día y todos los días.
- Me siento alegre, dichoso y libre.

- Me siento feliz de poder servir a los demás.
- Hemos nacido para ser felices, hemos nacido para triunfar.
- Mis pensamientos felices crean mi mundo feliz.
- Soy un ser lleno de dicha, sólo por sentirme vivo.
- Considero que el mayor éxito es ser feliz y soy feliz.
- Hoy he decidido ser más feliz.
- Mi mente es ordenada, creativa y feliz.
- Ahora irradío salud, felicidad, prosperidad y paz espiritual.
- Nuevas y felices ideas circulan libremente dentro de mí.

Familia



- Bendigo a mi pareja y trato de hacerla feliz, respetándola amorosamente.
- Mi familia me apoya y yo los apoyo.
- Tener un amor es tanto privilegio como tener un palacio de oro.

- Acepto con felicidad el hogar que tengo y sé que es un regalo divino.
- Mis hijos son una bendición
- Agradezco por la hermosa familia que tengo.

Confianza en Dios



- Dios es amor. Dios me ama.
- Gracias Dios por todo lo que soy, por todo lo que tengo, por todo lo que hago.
- Dios me da toda la sabiduría.
- Mi Dios es grande.
- Todo lo puedo en Dios, que me fortalece.
- Con Dios todo, sin Dios nada.
- Dios es mi socio, mi amigo, mi confidente y mi razón de vivir.
- Jesús es mi pastor, nada me falta.
- Mi mente es una maravilla que refleja el poder supremo de Dios.
- El poder que creó el mundo late en mi corazón.
- Mis palabras están llenas del poder de Dios.

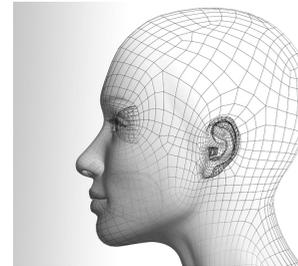
Trabajo



- Estoy en perfecta armonía con mi ambiente laboral y con todos los que lo integran.
- El trabajo y la diversión en mi vida están en feliz equilibrio.
- Soy una persona competente y organizada.
- Mi eficiencia es más que suficiente para realizar mi trabajo.
- Siempre trabajo con y para personas. Me encanta mi trabajo.
- La gente me respeta y valora mucho lo que hago.
- Acepto este trabajo y lo haré de la manera más perfecta que pueda.
- Trabajo siempre relajado.
- En el trabajo soy reconocido por todos.
- Es el momento de volver al trabajo. Me resulta fácil levantarme temprano y hacer todas las cosas.
- Me abro totalmente para recibir un nuevo y maravilloso puesto.
- Disfruto de todos los trabajos que hago.

- Tengo jefes maravillosos.
- Me resulta fácil encontrar trabajo.
- Mi profesión es fabulosa.
- Siempre tengo trabajo; soy una persona productiva.
- Bendigo mi trabajo con amor.

Inteligencia



- Todo lo que necesito saber se me revela.
- Mis conocimientos aumentan, estoy en contacto con mi sabiduría.
- En todo momento, me dispongo a ampliar mis conocimientos.
- Me relajo con saber que estoy en el lugar y momento correctos, haciendo lo correcto.
- Soy un genio, y tengo excelentes ideas.
- Las puertas de la sabiduría y el conocimiento están siempre abiertas para mí.
- Pido más entendimiento para configurar, con conocimiento y amor, mi mundo y mis experiencias.

Crecimiento y Cambio



- Estoy dispuesto a aprender nuevas maneras de vivir.
- Soy una persona flexible.
- Consigo siempre la ayuda que necesito.
- Mi edad es perfecta y disfruto de cada momento nuevo.
- Permito el cambio y le doy la bienvenida.
- Me doy permiso para ceder.
- Las decisiones que tome durante todo el día serán las correctas.
- Encuentro y utilizo mis tesoros interiores.
- Estoy dispuesto a cambiar y crecer.
- Estoy en el proceso de hacer cambios positivos.
- Me hago mayor con sabiduría.

Tomado del Manual de Afirmaciones

*«Aquel día comprenderéis que yo estoy en mi padre
y vosotros en mí y yo en vosotros.»*

Juan 14,20

El poder de la oración

*Señor dame la fuerza para luchar
por las cosas que sí puedo cambiar
Aceptación para las cosas que no puedo cambiar
Y sabiduría para comprender la diferencia entre las dos.*

Anónimo

Cuando hablamos de la oración, parece que vemos a Dios como una gigantesca máquina expendedora, situada en el cielo, capaz de concedernos todos nuestros deseos una vez que hayamos introducido en la ranura las monedas adecuadas en forma de oraciones. Insertamos oraciones, apretamos el botón y confiamos en que Dios nos dispensará los bienes que solicitamos. La premisa básica de esa actitud, es que Dios está fuera de nosotros; por lo tanto, lo que necesitamos y deseamos está fuera de nosotros. Esta

forma de oración es como practicar la ausencia, antes que la presencia de Dios. Muchas tradiciones espirituales sostienen que Dios no está fuera sino dentro y convive en nosotros. He aquí algunos ejemplos:

Cristianismo: El reino de los cielos está dentro de ti.

Islamismo: Quienes se conocen a sí mismos conocen a Dios.

Budismo: Mira dentro de ti, eres divino.

Confusionismo: El cielo, la tierra y el humano son un solo cuerpo.

Por ello, yo estoy de acuerdo con promover la idea de concebir a la oración como una comunión con Dios.

La oración es una forma muy poderosa de superar nuestras limitaciones, condicionamientos, y de comunicarnos con Dios y con nosotros mismos.

Así pues, le sugiero que convierta la oración en una experiencia de cambio y transformación, para sustituir los continuos pensamientos negativos que le asalten durante el día.

Sustituya dicha comunicación interna disfuncional con frases como:

Señor tú me guías.

Padre tú me iluminas.

Jesús contigo nada me falta.

Eres mi poder.

Fortaléceme.

Todo sale perfecto.

Dios, tú estás conmigo.

Tú estás en mí y yo estoy en ti.

Ahora, recítelo en silencio. Este tipo de oración le ayudará a cultivar su esencia espiritual y a fortalecerse internamente. Confíe que se produzcan resultados extraordinarios.

Recuerde que Dios se comunica con nosotros todo el tiempo, pero sólo escuchamos lo que nos conviene oír.



Cuando dice:

Dios te dice:

«No puedo resolver las cosas...»	«Yo dirijo tus pasos...» <i>(Proverbios 3:5-6)</i>
«Es imposible...»	«Todo es posible...»
«Me siento muy solo...»	«No te dejaré, ni te desampararé...»
« No lo puedo hacer...»	«Todo lo puedes hacer...» <i>(Filipenses 4:13)</i>
«No merezco perdón...»	«Yo te perdono...» <i>(1° Juan 1:9 – Romanos)</i>
«Tengo miedo...»	«No temas, que yo estoy contigo...» <i>(Isaías 41:10)</i>
«Nadie me ama de verdad...»	«Yo te amo...» <i>(Juan 3:16 – Juan)</i>
«No sé cómo seguir...»	«Yo te enseñaré el camino...» <i>(Salmo 32:8)</i>



CONCLUSIONES

- En cada área de nuestra vida debemos tomar conciencia del tipo de lenguaje que estamos utilizando con nosotros mismos. Podemos escoger hablarnos de manera potencializadora y empoderante o de manera debilitadora y limitante.
- Nuestras afirmaciones tienen el poder de cambiar lo que pensamos, sentimos, y hacemos, por consiguiente pueden transformar la forma como vivimos.

- Existe un lenguaje que debemos rechazar y desechar, y es el de la queja, el autocrítico, el reactivo, y el del mal estar.
- Nuestras palabras tienen un efecto bioquímico y manejan nuestras emociones, de manera que es primordial adoptar etiquetas con baja carga emocional, cuando nos referimos a situaciones desagradables.
- El lenguaje poderoso, puede cambiar nuestra vida de manera positiva. Acostumbrémonos entonces a influir en nuestro inconsciente, a reinterpretar de manera óptima, a utilizar adecuadamente afirmaciones y a experimentar milagros a través del poder de la oración.



bibliografía

- Anthony Robbins. *Despertando al Gigante interior*. Grijalbo 1993.
- Wayne W. Dyer. *Construye tu Destino*. Grijalbo 1993.
- Louise L. Hay. *Amate y sana tu vida*. Editorial Diana.
- Joseph Murphy. *El poder de la mente Subconsciente*. Editorial Climent.
- Dra Mary Cardona Lenis. *Los Secretos de la Mente*. 2007.



acerca del autor



Ecuatoriano, Ingeniero graduado de Escuela Politécnica Nacional, Master en Programación Neurolingüística, (Certificación Internacional en Coaching) Argentina, Ha sido entrenado por Richard Bandler con las mejores herramientas de PNL y en EEUU por Anthony Robbins en Personal Power.

Especializado en Cuba, (Psicología Integral del Talento Humano) EEUU, (Sistemas de Programación Mental), Brasil, (Desarrollo de Inteligencias Múltiples) Colombia, (Ingeniería Lingüística), Argentina (Técnicas vivenciales y lúdicas para la enseñanza). Lima (Team Building con Outdoor Training).



Hernán J. Cajiao E. es un reconocido como un Trainer de Empoderamiento Personal y Coach Empresarial, quien ha ayudado a miles de individuos y empresas a transformar sus vidas, crear resultados extraordinarios, vivir sus sueños y desencadenar su grandeza.

Investigador de Inteligencia Nutricional y Bio-Energía, Mapas mentales, Condicionamiento Neuroasociativo, DHE Design Human Engineering y Modelado conductual del éxito, Inteligencia Creativa, Neuro-Hipnosis, Patrones Neuroemocionales, Equilibrio Sistémico, Desarrollo de la Inteligencia Espiritual, Músico-Terapia, Empoderamiento sistémico a través del Yoga, Taichi, Visualización, y potencialización mental a través de la Respiración Pránica y otras prácticas orientales ancestrales.

Sus estudios, sus proyectos, los resultados de sus investigaciones y su experiencia trabajando con individuos y organizaciones, lo califican como experto en el área del Comportamiento Humano de Alto Desempeño y Cambios Acelerados de Conducta.

Empresario: Gerente propietario de la Corporación "En Excelencia".

Ha entrenado desde 1998 al personal de organizaciones nacionales y multinacionales en los que han participado en sus seminarios personajes destacados de todo el Ecuador.

Ha dictado más de 500 conferencias y 300 seminarios de: Autorrealización y Motivación de Alto Impacto, Music Personal

Power, Transformación Profunda Reingeniería de experiencias Poder interior y de Influencia Creando tu Destino , Motivación al Logro Empoderamiento y Prosperidad a través de técnicas Meditación y Visualización Inteligencia Lingüística Inteligencia Nutricional, Inteligencia Emocional, Inteligencia Financiera , Inteligencia Nutricional, Inteligencia Creativa, Inteligencia Espiritual, Comunicación Proactiva, Alto Desempeño y Desarrollo de Competencias, Trabajo en Equipo, Resolución de conflictos, Principios innegociables del Liderazgo Coaching con PNL, Taller de Construcción de Creencias Poderosas, Técnicas efectivas en la Supervisión y Control, Control de emociones, manejo del Estrés, vocalización en Call Center, Neuro comunicación en Ventas, Programa de Motivación de Alto impacto para lograr un alto crecimiento en Ventas, Programa de Excelencia en el servicio al Cliente

Los participantes que asisten a sus conferencias y seminarios siempre se sienten motivados, inspirados y transformados, no sólo por el mensaje de Hernán, sino porque a través de las herramientas que él utiliza, ellos pueden enfrentar los obstáculos, los desafíos, y los bloqueos internos que les impiden estar en contacto con su verdadero potencial.



Acceda a nuestro material en Audio y Video en



EN EXCELENCIA
www.enexcelencia.com

Nuestros Servicios

- Coaching Personal
- Conferencias y Seminarios
- Audios y Videos

Programas IN-COMPANY

- Escuela de Empoderamiento Supervendedores.
- Escuela de Neuropersuasión en el Servicio al Cliente
- Escuela de Liderazgo y Coaching
- Programa de Team Building con Out Door Training
- Programa de Fortalecimiento de la Cultura y Valores Corporativos
- Programa de Difusión de Responsabilidad Corporativa
- Programa de Empoderamiento a operativos
- Programa de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional
- Programa de desarrollo de Competencias y Valores de Excelencia en Docente.