

MF Editores & AprenderPNL.Com

Presentan:

Ejercicio PNL de Lenguaje Para Evitar el Autoboicot



El contenido de este documento está protegido por las Leyes de Derecho de Autor.
Está prohibida la reproducción, modificación total o parcial de este libro electrónico.
Todos Los Derechos Reservados- Copyright- AprenderPNL.Com

Introducción

Un cordial saludo, estimados amigos y amigas de AprenderPNL.Com. Bienvenidos a este nuevo Reporte gratuito de Programación Neurolingüística.

Soy Mario Farinola, Director de AprenderPNL.Com.

Hoy te comparto uno de muchos Ejercicios de PNL para usar el lenguaje a nuestro favor.

Es un recurso más de la programación neurolingüística para el uso correcto del lenguaje, que ayuda a conseguir mejor y más rápidamente, los objetivos deseados.

Este Ejercicio de la PNL de lenguaje se usa para poder evitar sobre todo el autoboicot y *además* para evitar reforzar ciertas creencias limitantes.

En efecto, se trata de aprender a usar un lenguaje de manera asertiva, que trabaje a nuestro favor.

El lenguaje en PNL, como se ha dicho tantas veces, es muy importante para mandar un mensaje correcto a nuestra mente, evitar las zancadillas propias o autoboicots y así optimizar los resultados.

PNL y la Influencia del Lenguaje

La PNL se ocupa de la influencia que el lenguaje tiene sobre nuestra programación mental y de otras funciones de nuestro sistema nervioso.

La PNL trata asimismo, del modo en que nuestra programación mental y sistema nervioso se reflejan tanto en nuestro lenguaje como en los patrones lingüísticos que empleamos.

Este Ejercicio es sólo un recurso más para reaprender nuevas formas lingüísticas que sin dudas mejoran la comunicación con nosotros mismos (y con los demás).

El lenguaje en PNL, como se ha dicho tantas veces, es muy importante para mandar un mensaje correcto a nuestra mente, evitar las zancadillas propias o autoboicots y así optimizar los resultados.

Se trata de aprender a usar un lenguaje de manera asertiva, que trabaje a nuestro favor.

Vayamos al Ejercicio de PNL que puede ayudarte a alcanzar tus objetivos...

Ejercicio PNL de Lenguaje Para Evitar el Autoboicot

Con este Ejercicio podemos darnos cuenta de cómo hemos perdido oportunidades de tener éxito por un mal planteamiento del objetivo, manifestado con un lenguaje negativo, ambiguo e incongruente.

Observa la siguiente lista de palabras y piensa: ¿Qué tanto utilizas las siguientes palabras al plantear tus objetivos?

Errores Comunes del Lenguaje al Enunciar un Objetivo

Uso de la palabra “no”: la mente no registra el “no” y, por lo tanto, nos boicoteamos al plantearnos objetivos como por ejemplo “no quiero comer pan”...

La imagen de un pan aparece en la mente y entonces se refuerza ese estado, llevándonos inconscientemente a comer pan.

En cambio debemos usar un lenguaje asertivo, a nuestro favor, por ejemplo, decirlo o enunciarlo, de manera positiva: “quiero comer frutas y verduras” “quiero sentirme bien” “quiero verme en forma” etc...

Así la mente se enfoca puntualmente en ese tipo de alimentos o en general, en una imagen congruente con lo que realmente deseamos.

Uso de la palabra “Mañana” o “en un Futuro”: al hablar o pensar respecto al objetivo, es un error decir voy a hacerlo “mañana” o “en un futuro”, fecha que no existe y confunde a la mente... El mañana es algo abstracto para tu mente, porque mañana nunca llega, genera desenfoque mental.

Debes usar un lenguaje asertivo, fijar una fecha, un momento bien definido.

Uso de “Un día de estos”, “la próxima semana”: son tiempos que no están definidos ni en el calendario ni en el tiempo; “un día de estos” es demasiado ambiguo para la mente y “la próxima semana” ... sucede cada semana.

Observa que el uso de estas palabras desenfocan a la mente y la dispersan, generando muchos escenarios posibles para el autoboicot.

Lo correcto es definir una fecha fija, como el lunes de tal fecha y a tal hora...

Uso del “Tengo que”: al usar la palabra “tener” la asocio a una imposición, a tener que hacer algo que me disgusta, hacerlo “a la fuerza”

Por ejemplo: “tengo que hacer este trámite”, “tengo que arreglar la canilla de la cocina ”, etc.

En cambio cuando hacemos algo que nos gusta difícilmente empleamos la palabra “tengo que”... Por ejemplo, no decimos: “tengo que ir a la reunión con mis amigos/as” (a menos que de veras no quieras ir).

“Tengo que” implica un peso, una “mochila”o un freno que nos detiene, por lo tanto hay que evitar usar estas palabras al momento de plantearse un objetivo.

Dudas sobre el Logro: cualquier duda o vacilación impide que alcancemos el objetivo. Nuevamente, genera confusión y un mensaje ambiguo en la mente, la cual se detiene y no continúa con los pasos necesarios...Esto no lo ha inventado la PNL; sólo descubre y aprovecha esta información, porque así funciona nuestra mente, nos guste o no!

Uso del “Sí, pero”: Observa lo siguiente: el “pero” neutraliza el “si”: esta expresión condiciona la posibilidad de conquistar la meta u objetivo deseado.

El “pero” es una palabra que cancela la primera parte del enunciado. Por ejemplo: “tengo que capacitarme para progresar en mi emprendimiento *pero* es muy complicado”, “tengo que ir al trabajo *pero* no me siento bien”.

“Tengo que ir a la entrevista *pero* me da miedo”, “estoy a dieta, *pero* tengo muchos compromisos” (si tengo una cena voy y rompo la dieta). ¿Qué seriedad hay con la dieta? Aquí queda muy claro el autoboicot.

Otras expresiones:

“Qué cansancio”: al decir estas palabras, inmediatamente el cuerpo responde. Es una orden y por supuesto, el cuerpo entero se relaja y deja de tener energía, por lo tanto no puedo continuar con mi objetivo...

“Qué aburrido”: con estas palabras el cuerpo responde y no habrá manera de tener recursos, sin dudas estimula el desinterés y se pierde energía.

Con la PNL y a través del lenguaje, se pueden detectar creencias limitantes: por lo general vienen acompañadas de un “no puedo” u otras palabras que denotan incapacidad o que sucederá algo negativo si lo hago.

Por ejemplo: “no puedo ser disciplinada”, “soy incapaz de bajar de peso, toda mi familia es gorda” o “no salgo de noche porque es peligroso”.

Por eso una regla básica para enunciar un objetivo es hacerlo en tiempo presente simple, positivo y afirmativo.

Al plantearlo es importante hablar en presente; la mente reconoce e interpreta mejor ese tiempo verbal; incluso hay que tener cuidado con el “voy a...”, pues implica futuro.

Plantear el objetivo en forma positiva aumenta la posibilidad de éxito; hablar más de “quiero bajar de peso” que de “tengo o debo bajar de peso” por obligación.

Hacerlo afirmativamente evita el autoboicot: “no quiero enfermarme” suena bastante bien, sin embargo, la imagen mental que se genera no es buena... me visualizo enfermo.

Por eso es mejor decirnos a nosotros mismos “quiero estar sano” (así me visualizo sano), y esto ocurre al eliminar el “no”.

Usa la PNL a tu favor, entrena tu mente primero para autoobservarte y detectar estas palabras y luego deja de usarlas.

Sólo confunden y boicotean los intentos por lograr tus objetivos y además refuerzan algunas creencias limitantes.

Presta atención y usa el lenguaje de manera asertiva para evitar el autoboicot y avanzar hacia lo que realmente deseas alcanzar!

Un Cordial Saludo y Grandes Éxitos!
Mario Farinola & MF Editores

>>> Curso PNL Desde Cero <<<

Descubre cómo Aprender PNL desde la comodidad de tu hogar, manejando tus tiempos. Comienza HOY MISMO a Cambiar y Mejorar tu Vida conociendo y aplicando los Poderosos Recursos de la PNL!

Conocerás SECRETOS PRÁCTICOS para que funcionen sus poderosas Técnicas para mejorar la Autoestima, cambiar Creencias Limitantes, Motivarte más, Comunicarte Eficazmente, Copiar a personas de Excelencia y Mucho más!

Si eres de los que quieren cambiar, mejorar y comenzar a disfrutar una nueva vida, a sentirte con recursos de poder...

TOMA ACCIÓN HOY MISMO!

Consulta todos los detalles de nuestro Curso de PNL a Distancia

Haz Click AQUI!:

[>>>Contenido, Programa del Curso PNL Desde Cero<<<](#)

Consideraciones Legales

AVISO LEGAL: La información presentada aquí representa el punto de vista del autor en la fecha de publicación. El autor se reserva el derecho de modificar o alterar esta información con base en nuevos conocimientos y condiciones. Esta publicación es meramente informativa y no constituye contrato ni prueba del mismo. Ni el autor ni ninguno de los editores asumen responsabilidad de los errores, inexactitudes u omisiones. Cualquier descuido en estos aspectos no es intencionado. Cualquier referencia a alguna persona u organización es puramente accidental. Este ebook ha sido diseñado para proveer información con respecto a los temas que se tratan aquí. Es distribuido con el entendimiento de que el autor y cualquier persona que haya contribuido en él no están comprometidos a proveer asesoría psicológica, psiquiátrica o de cualquier índole ni ningún consejo profesional. El editor no está comprometido a prestar servicios de ningún tipo, aclarando que la información aquí expuesta tiene el objetivo de mejorar la calidad de vida de los lectores. De todas maneras, no hace representaciones o dan garantías ya que la totalidad o exactitud de esta fuente, y/o su aplicabilidad, es concerniente a cada circunstancia específica. No se acepta responsabilidad de ningún tipo por cualquier tipo de pérdidas o daños ocasionados o alegados de ser causados directa o indirectamente por usar la información provista.