



knowsquare .

MÓNICA GALÁN BRAVO

14 DE DICIEMBRE DE 2011

EL MANEJO DE “LA VOCECITA”

RESEÑA DEL LIBRO DE BLAIR SINGER

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

El contenido de este libro es una acumulación de estrategias poderosas para reprogramar el cerebro. Están basadas en técnicas de algunos de los más reconocidos expertos en materia de desarrollo personal de todo el mundo. Estas estrategias han ayudado a muchas personas a ganar y cosechar éxito en cualquier ámbito personal y profesional. Fundamentalmente se basan en este principio: *"Saber vender debe de ser tu principal habilidad en los negocios"*.

Muchos de nosotros tenemos creencias negativas en torno a la venta y aun así nos preguntamos qué es lo que no salió bien en aquel negocio... El Sistema para el Manejo de "La vocecita" (a partir de ahora: SMV) nos enseña que la clave de superación tiene que ver directamente con el diálogo interno de cada persona. Ser capaces de controlarlo, de manejar a "La vocecita" interior que todos tenemos puede suponer la diferencia entre un negocio exitoso, o un camino de complicaciones.

Se parte de la base que todos tenemos "La vocecita". A lo mejor ahora mismo algo en tu interior se está preguntando: *"¿Qué 'vocecita'? ¿De cuál voz me están hablando? ¡Yo no tengo eso!"*... Acabas de reconocerla, esa es tu voz interior. Esta voz nos proporciona en ocasiones buena información pero muchas otras nos provee de lo contrario. Viene del inconsciente y por lo que sabemos de este, sin meternos en muchos detalles, almacena experiencias pasadas, especialmente las menos afortunadas.

Este sistema para guardar información, que puede resultar tan útil, tiene un aspecto menos positivo cuando condiciona nuestra actuación ante una situación desconocida. Su intención es clara, pretende mantenernos en un *"círculo de confort"* pero la realidad es que en muchas ocasiones nos aleja de nuestros objetivos y metas deseadas. Por más que aprendamos cómo motivarnos, o que ideemos un plan para alcanzar metas, será totalmente inútil si nuestra "vocecita" se dedica a sabotear nuestros intentos.

El SMV nos muestra la manera de reprogramar este acto involuntario que puede llevarnos al éxito o alejarnos de él de una forma automática.

Ejercicios prácticos para el manejo de la "vocecita":

1. Manejo del éxito

¿Cómo celebras tu éxito? ¿Trabajas duro y una vez que has conseguido tus objetivos no te premias lo alcanzado? ¿Qué mensaje le mandas a tu propio cerebro para que recuerde de un modo especial este hecho?

El SMV afirma que tras un logro, sea como sea de grande, es necesario celebrarlo un modo especial. De este modo anclamos el resultado a una emoción positiva con una dosis de energía agradable, que nos lleva a buscar sensaciones similares en siguientes ocasiones, de forma consciente e inconsciente.

Este ejercicio tiene dos vertientes, una física y otra verbal. La física puede ser diseñada a tu antojo, el sistema propone cerrar el puño derecho alzarlo y bajarlo diciendo: "YES!"

Es posible que ya en este punto a alguno de nosotros nos esté diciendo la "vocecita" que eso es una tontería, pero precisamente este sistema es para no dejarnos vencer por ella, así que, agrádecele esta información y simplemente pruébalo.

Trata de anclar, tal como se dice en Programación Neurolingüística, toda victoria alcanzada de una forma física y verbal a través de este "YES" o la frase que mejor funcione para ti. ¡Cada cosa buena que suceda, por pequeña que te parezca!

La segunda cuestión relativa al éxito es lo que nos transmite la "vocecita" una vez logrado. ¿Te dice que tienes suerte o te dice que te lo has ganado? El SMV argumenta que lo más efectivo es decirnos a nosotros mismos: *"Lo merezco, me lo he ganado y me preparé lo suficiente para lograrlo"*. Si lo que ganamos fue la lotería hay que haber jugado para que nos toque, ¡no es sólo cuestión de suerte! Incluso si es parte del trabajo de otras personas reconóctete tu parte del éxito, recuérdate tu mérito, aprópíate del éxito que te pertenece. Esto cambia tu energía y posiblemente cambie tu forma de ver el día y tu manera de enfrentar la "vocecita" en esta y en futuras ocasiones.

De hecho este sistema asegura la efectividad si decimos en voz alta una palabra tajante del estilo "¡ALTO!" cada vez que nuestra "vocecita" vaya en una dirección contraria a lo expuesto anteriormente. Si nos dice *"esto te ha pasado por suerte, ha salido de casualidad"* es altamente recomendable ser consciente de cuál es el patrón de pensamiento que estamos siguiendo y cambiarlo. Todos sabemos que estamos condicionados con patrones equivocados como: *"no te atribuyas el mérito, no seas demasiado atrevido, ni egocéntrico, es un incidente aislado..."*. Esto no es útil cuando estamos hablando de éxito.

El tercer punto tiene que ver con interpretar cada uno de esos éxitos en "señales" de lo maravillosa y exitosa que va a ser tu vida. ¡Hasta cuando nos encontremos una moneda en el suelo! Anclar cada situación positiva a un logro y orientar nuestra mente hacia lo positiva que puede ser nuestra vida.

El nuevo paradigma mental que creamos cuando decimos: *"esto es una señal de lo bien que va a irme, de lo enriquecedoras que son las experiencias que estoy viviendo"* genera exactamente ese tipo de resultados.

Puede sonarte exagerado, o puede ser que tu "vocecita" vuelva a tomar el control de esta lectura pero si pensamos un poco podemos darnos cuenta de la cantidad de ejemplos que encontramos entre los atletas de alto nivel utilizando este método. Piénsalo, seguro que has visto un partido en el que el equipo con clara desventaja mete un tanto y lo celebra como si fuera la victoria final, ¿te suena? Lo hacen para generar la energía necesaria para cambiar el marcador.

2. Manejo del fracaso

Primera técnica: no tomarlo como algo personal. Todo lo contrario a la técnica anterior.

Si alguien nos da una negativa con respecto a nuestro producto o servicio es importante analizar qué pensamientos surgen los primeros minutos tras este incidente. Si la respuesta está enfocada a que el error viene de ti, de algo que no sabes o no puedes lograr, ten en cuenta que es tu "vocecita" la que te está hablando. Posiblemente esté uniendo ese ejemplo con otros, ni tan siquiera parecidos pero con resultados similares, en los que no alcanzaste cualquier meta. Pretende disuadir cualquier intento futuro para volver a intentarlo.

El SMV sugiere que tratemos de enfocar ese resultado como algo que tiene poco que ver con nosotros y más con las necesidades o conocimientos presentes que tiene la persona o empresa a la que nos dirigíamos, es decir, atribuirlo a causas externas, no internas.

Esto no quiere decir que no haya un objeto de autoanálisis y búsqueda de la mejora del producto o servicio. Pero para este objetivo habrá un momento concreto que no tiene por qué ser inmediatamente después de un resultado como el que acabamos de obtener, ya que posiblemente las conclusiones no serán las más correctas.

Si notas que la "vocecita" comienza a enviarte esta clase de mensajes tras un incidente como este simplemente dile "¡ALTO!" y aleja esos pensamientos poco o nada constructivos.

El segundo punto recomendable cuando nos enfrentamos a una adversidad consiste en decirte a ti mismo: "*se trata de un incidente aislado, me están sucediendo cosas muy buenas, el resto de la semana va a salir estupendamente*". No permitas que se prolongue más allá de ese momento, mejor enfócate en algo positivo que haya ocurrido recientemente.

La explicación a este punto es que nunca debemos generalizar. En otras palabras, no nos digamos cosas como: "*lo mismo me está sucediendo en el trabajo, o en casa, o con mis amigos...*".

Una generalización como esa es una mentira de nuestro cerebro. Es como cuando alguien nos da un golpe en el coche, asumir que "*siempre*" nos pasa lo mismo es una mentira. Puede habernos sucedido en varias ocasiones pero con seguridad no "*siempre*" nos pasa "*lo mismo*" y creer esto puede ayudarnos a generar un patrón de conducta muy poco útil para obtener resultados ventajosos.

3. Manejo del miedo

Sencillo pero efectivo. En el Manejo del éxito se explica en cómo anclar cada una de las situaciones favorables a un anclaje físico y verbal como era: "YES!"

Pues bien, podemos acudir a este estado de energía positiva justo antes de una situación que nos parezca complicada. De este modo transformaremos ese miedo en energía posibilitadora para enfrentarnos al nuevo reto.

4. Manejo tras un resultado dudoso. Interrogatorio

Tras haber vivenciado una experiencia que nos haya podido generar una emoción fuerte lo más efectivo sería preguntarnos:

- ¿Qué fue lo que sucedió?
- ¿Qué funcionó y que no funcionó?
- ¿Por qué no funcionó?
- ¿Qué aprendí de esta situación?
- ¿Qué aprendí sobre mí mismo?

Estamos buscando un patrón de conducta. Cuando analizamos lo que hemos aprendido no estamos valorando en función de términos positivos o negativos, bueno o malo, sino en extraer la información, el aprendizaje.

Piensa que seguir este nuevo sistema puede ayudarnos a no hacer lecturas erróneas basadas en el funcionamiento de nuestra "vocecita" "*supuestamente*" protectora.

5. Manejo de la "vocecita" dentro de un grupo

El SMV funciona a nivel personal y también a nivel grupal. Uno de los ejemplos que se utilizan para manejar las "vocecitas" de un grupo de trabajo es la siguiente técnica.

El equipo antes de una junta o reunión tiene unos instantes para compartir en grupo el estado emocional de cada componente del mismo. La técnica se llama "*Lo que siento que quiero decir es...*" y consiste en explicar en unos pocos segundos lo que te sucede en el momento presente.

Tras esta afirmación no se permite que el grupo comente si está de acuerdo o todo lo contrario. No se juzga, ni se castiga o premia ninguna frase. Lo único que se responde es "GRACIAS". Y se pasa a la siguiente persona. Así con todas y cada una de ellas.

Se trata de una técnica sencilla que se vuelve una herramienta verdaderamente poderosa por sus resultados. Hace mucho más productiva cualquier reunión.

Todos hemos vivido cientos de reuniones en las que los asistentes tenían el cuerpo presente pero el "*ánima*" ausente. Es decir, que cada uno de ellos tiene ocupada su mente en sus propios asuntos. Esta técnica se torna como un remedio infalible para combatir la situación.

6. Manejo del "no puedo"

El SMV reconoce que hay muchas cosas que nos paralizan. Una de las peores, sin lugar a dudas, es cuando la "vocecita" te dice algo como: "*No puedo hacerlo*".

Esto sucede cuando nos sentimos abrumados, deprimidos o simplemente acabamos de tener uno de esos días que parecen carecer de sentido. Este "*no puedo hacerlo*" se presenta cuando nos sentimos intimidados al encontrarnos con una tarea que nos parece muy grande y compleja.

No olvidemos que toda esta impresión se encuentra en nuestra cabeza.

En primer lugar ese "*no puedo*" pocas veces significa que realmente esa tarea no sea posible. Lo que realmente implica es "*no quiero o no sé cómo realizarla*". ¿Te resulta conocida esta situación?

Para combatir esta reacción el SMV nos sugiere que estemos atentos al primer momento en que surge esta frase. Es una especie de "*trampa*" en la que te cazas a ti mismo cuando la dices. En el momento en que esto suceda la primera reacción ha de ser decirte en viva voz: "ALTO". Puedes decirlo con rudeza, "¡ALTO!", y hacer una pausa de un minuto.

Una vez pasado este minuto tendrás dos opciones. La más rápida consiste en decirte a ti mismo "*no puedo*" y después inventar y exagerar acerca de ello. Por ejemplo, "*no puedo porque hoy es martes*", "*no puedo porque tengo los ojos marrones*", "*no puedo porque llevo una camisa azul*". Cuanto más ridículo te escuches, mejor. El SMV recomienda decirlo libremente, con espontaneidad, y continuar haciéndolo hasta que nos sintamos lo suficientemente ridículos para darnos permiso y reírnos de nosotros mismos o comenzar a tomarnos las cosas con mayor tranquilidad.

Después pregúntate a ti mismo: *“¿qué puedo hacer?”* Piensa en todas las cosas que sí sabes que puedes hacer en ese momento y dílas en voz alta. Por ejemplo, *“puedo escribir mi nombre”, “puedo beber agua”, “puedo respirar y hablar al mismo tiempo, etc.”*.

Construye estas oraciones rápidamente y suéltalas según te vengán a la cabeza. Mientras más sueltas lo hagas más sencillo será calmarte y poner perspectiva ante todo lo que sí somos capaces de hacer. Es como un truco mental para recordarnos a nosotros mismos todo lo bueno que hacemos.

El último paso consiste en preguntarte de nuevo a ti mismo: *“¿si pudiera hacer esto (lo que crees que no puedes hacer) cual sería el primer paso que debería dar?”*

Tras el ejercicio, nuestro cerebro responde a esta pregunta con una idea original surgida de una nueva construcción de pensamiento que nos impulsa a dar los primeros pasos y lograr aquello que parecía inaccesible.

Es aconsejable repetir alguna parte del proceso si la “vocecita” sigue apareciendo y bloqueando el camino pues el SMV afirma que si continuamos haciéndolo muy pronto desaparecerán los *“no puedo”* ya que parten de la base de que todos tenemos capacidad más que suficiente para alcanzar cualquier objetivo que nos propongamos.

El segundo enfoque de esta técnica para el manejo de la "vocecita" es decirte honestamente: *“no es que no pueda, es que no quiero”*.

- ¿Qué es entonces lo que no quiero hacer?

Tu cerebro dará una respuesta clara a esta pregunta. Después podemos preguntarnos:

- ¿Por qué no queremos hacerlo?

Dejando que surja igualmente una respuesta para esta cuestión, si es honesta podemos profundizar en ella hasta descubrir la relación del miedo o preocupación con la tarea en cuestión. En cualquier caso, y simplemente por reconocer la *“verdad emocional”*, es decir, la emoción escondida en todo este proceso, el resultado será un nuevo sentimiento de equilibrio interior que aumentará nuestra energía y muy posiblemente la capacidad de generar una nueva estrategia para realizar aquello que no creíamos poder en un principio.

Estos son los ejercicios básicos y prácticos para el Sistema de Manejo de la "vocecita". Es interesante aplicarlos en cualquier situación de la vida cotidiana, tanto relativa a los negocios como a la parte personal. Una vez hagamos el sistema como parte de nosotros mismos nos daremos cuenta de lo sencillo que resulta cambiar nuestra forma de pensar e incluso nuestro estado de ánimo en menos de treinta segundos.

Recuerda que uno de los objetivos que persigue el SMV a nivel de negocios es que dejemos de ser nuestros propios sabotadores. Que no permitamos que los mensajes de la “vocecita”, por muy protectores que sean, o cómodos que nos puedan resultar, nos alejen de nuestras metas.

Para terminar compartir una frase de la película "El Informador" (Boiler Room) donde el gerente de ventas de una compañía, Ben Affleck, dice en un instante decisivo:

“No existe una llamada o una visita de ventas en la que no se venda algo. Siempre se realiza una venta en cualquiera de ellas. Ya sea que tú vendas la razón por la cual han de comprar tu producto o servicio o tu cliente te vende la razón por la cual no va a comprarlo. La cuestión es quién va a ganar, él o tú”.

El SMV propone que la venta más complicada es la que nos hacemos a nosotros mismos cada vez que generamos una idea. Solemos ser excesivamente críticos y por eso es importante manejar la "vocecita". Si cada llamada implica una venta, cada vez que generamos una idea también. Así pues o nos vendemos la razón por la cual vamos a hacer lo que se debe hacer para que un proyecto salga adelante o nos vendemos la razón por la cual no hacer nada al respecto.

Si creemos la frase anterior y pensamos que una venta SIEMPRE se lleva a cabo la cuestión es ¿qué parte de ti mismo va a ganar?

La decisión es tuya.

Todos tenemos la habilidad de ganar, todos tenemos la habilidad de controlar nuestra "vocecita".

© Mónica Galán Bravo

© Know Square S.L.