

CON PNL

EL PLAN MAESTRO

MANUAL DE AUTO COACHING

Edmundo Velasco



ADVERTENCIA

Contiene ejercicios desconcertantes
¿Si la idea de enfrentarte con la realidad te molesta?...
¡ déjalo pasar !

INTRODUCCIÓN

Amigo(a)

Te agradecemos de antemano el esfuerzo y la dedicación que estamos seguros vas a invertir en este proyecto de planear la Estrategia de tu vida y tu carrera de trabajo. Sabemos que es una actividad interesante y agradable, y afirmamos que es tu mejor inversión ya que nos resulta mucho más duro y difícil lograr nuestras metas cuando no podemos ver con claridad lo que queremos. Lo que llamamos la VISIÓN.

En ocasiones nos resulta difícil reconocer la realidad y mucho más arduo aceptarla. Nuestra fuerza radica precisamente en la capacidad de darnos cuenta, qué es lo que en verdad pasa con nosotros, nos guste o no, para que a partir de ahí, encontrar la posibilidad de: SER lo que queremos SER.

Edmundo Velasco.

Contenido

Prefacio

1. <i>Objetivos de este Coaching Estratégico.....</i>	3
2. <i>¿Qué te dará la aplicación de esta Estrategia?</i>	3
3. <i>Antecedentes.....</i>	4
4. <i>Estrategia de vida.....</i>	9
5. <i>¿Quién eres? Tu identidad.....</i>	15
6. <i>La Actitud.....</i>	29
7. <i>Inconformidad en la etapa de vida media (35-50).....</i>	44
8. <i>Autorrealización.....</i>	48
9. <i>Características de las principales etapas a partir del inicio de nuestra carrera de trabajo.....</i>	53
10. <i>Para qué estamos aquí.....</i>	55
11. <i>Claridad de objetivos de salud y de familia.....</i>	61
12. <i>Planeación estratégica personal.....</i>	72
13. <i>Planes de acción.....</i>	87

1. OBJETIVOS DE ESTE COACHING ESTRATÉGICO

- ✓ Definir que es importante y valioso para ti.
- ✓ Cuáles son tus valores.
- ✓ Aclarar tus objetivos.
- ✓ Que quieres.
- ✓ Planear para lograrlo.
- ✓ Que harás.



2. ¿QUÉ TE DARÁ LA APLICACIÓN DE ESTA ESTRATEGIA?

Una experiencia de comunicación contigo mismo, que te abrirá la posibilidad de conocerte mejor y estimarte por lo que eres. Sentir el poder de *ser* y capacitarte para vivir creativa y plenamente tu vida. **¿Qué lograrás a través de ésta Estrategia Maestra?**

Aumentar tu calidad de vida, de acuerdo a lo que deseas y sea más importante para ti; clarificando y ganando control y equilibrio en todo lo que haces. ¿Qué es lo que quieres?, ¿Dónde estás ahora? ¿Adónde vas? ¿Qué camino sigues? ¿Cómo solucionas este asunto en particular? ¿Qué hacer para arreglar mis relaciones? ¿Cómo educo mejor a mis hijos? ¿A qué me comprometo? ¿Cuál es mi responsabilidad? etc., además lograrás:

- **Mejorar tus resultados en las áreas de tu vida que deseas:** Tú puedes mejorar la calidad de tu vida más rápidamente de lo que pudiste haber pensado que fuera posible utilizando la PNL.
- **Simplificar tu vida:** Es un reto maravilloso el estar vivo y vencer tus desafíos, simplifica tu vida reduciendo la tensión y sintiéndote más libre.
- **Desarrollar tu potencial:** Tú tienes dentro de ti mismo recursos sin aprovechar tan grandes que nunca podrías habértelos imaginado, sin embargo se encuentran a nivel de tu mente Inconsciente.
- **Mejorar tu relación familiar y vida personal:** El 85 por ciento de tu felicidad vendrá de las buenas relaciones con la gente, con tu familia, en tu vida personal, así como en tu trabajo.
- **Elevarás tu autoestima:** "Para tener más, debes primero ser más." Para alcanzar más en tu mundo externo, debes trabajar primero en tu mundo interno.

ANTECEDENTES

Condiciones actuales en el entorno y como contribuir con el proceso de Coaching con PNL para mejorarlo.

En los momentos actuales, dada la coyuntura económica, política y social que se vive a nivel mundial, se ha generalizado la necesidad de mejorar la competitividad y desarrollo personal, y de las empresas; y el coaching con PNL es la mejor herramienta.

Naturalmente el mejoramiento de la competitividad y el desarrollo humano, es un problema complejo, ya que tiene sus orígenes en la mente inconsciente.

A partir de la crisis Europea y más tarde de otros países asiáticos, comienza un cuestionamiento de las formas tradicionales de:

- **Gestión**
- **Se critican los viejos paradigmas**
- **El liderazgo**
- **La formación de valores sólidos**
- **La Productividad depende esencialmente de dos motores:**
 1. El orgullo por lo que haces o de pertenecer a la empresa y
 2. El entusiasmo por el trabajo.

Para que una persona triunfe hoy y en el futuro depende de que ofrezca a si mismo pensamientos y emociones de calidad. Es difícil imaginar una persona triunfadora sin pensamientos y emociones óptimos de verdad, sin observar que las Estrategias Mentales que produce y los resultados que ofrece al mundo sean de primera, son gente preparada e involucrada con su éxito, gente de una gran calidad personal.

Los expertos en calidad se han enfocado básicamente en la calidad técnica del producto y en los métodos de producción. En años recientes, el interés por la Calidad Personal del servicio ha crecido, de hecho se está en un período revolucionario en lo que se refiere a los Patrones de Excelencia Personal.

Sin embargo se da poca importancia en fomentar la calidad de las personas cuyos esfuerzos son básicos tanto para la calidad de los

productos, como en la entrega de servicios.

Los esfuerzos y actuaciones de cada individuo determinan la percepción de la calidad de vida interna y externa.

Las personas exitosas, organizaciones así como corporaciones hasta entidades no lucrativas, escuelas y organismos gubernamentales, han iniciado intentos de hacer explícitos sus valores y generar creencias positivas y alentadoras en sí mismas y en su personal.

La elaboración de valores juega un rol decisivo en el desarrollo (no solo de los individuos) sino de las organizaciones, y la sociedad como un todo.

La presente Estrategia Maestra tiene como objetivo explicar desde una base conceptual y también práctica el papel que poseen las creencias y los valores en la formación, y desarrollo de las personas.

El desarrollo personal es una triple responsabilidad: entre el propio individuo, entre la empresa y entre la sociedad.

Peter F. Drucker

Quien sea responsable de que algo sea creado, construido, cambiado o reorganizado, necesita una clara visión de los resultados esperados. El responsable de los resultados del mañana eres Tú, que influyes positiva o negativamente en ti mismo, tu familia, tus colaboradores, quienes a su vez requieren de un proceso continuo de desarrollo para ser capaces de lograr trabajar en equipo, y así crear, resultados futuros. Entonces. ¿Qué necesitas realizar para lograr lo anterior? Quizá antes de responder a esta pregunta sería adecuado saber y entender de qué se trata la vida.

La vida es una sucesión de:

ELECCIONES PARA GENERAR OPCIONES



¡SER o TENER, esa es la cuestión!

Es decir, una serie de decisiones que debemos tomar a cada instante, en todo momento, día y noche y no siempre sabemos cómo resolverlas, estas serán definitivamente la fuente de nuestros problemas y de nuestras alegrías.

Tipos de decisiones que deberás tomar:

- ✓ ***Las Personales***
- ✓ ***Las Familiares***
- ✓ ***Las Empresariales***

Las decisiones desde la PNL, son catalizadores para convertir nuestros sueños en realidad. Tomar una decisión significa comprometerse en alcanzar un resultado y luego descartar cualquier otra posibilidad de que este resultado no ocurra. No siempre es fácil decidir, sin embargo la diferencia entre el ***éxito y el fracaso*** (personal, empresarial, financiero, etc.) se basa fundamentalmente en:

Tomar las decisiones correctas en el momento correcto.

Para tomar mejores decisiones el Coaching con PNL ofrece un método que toma en cuenta...

- ✓ Cómo tu tipo de personalidad afecta tus decisiones.
- ✓ El utilizar la lógica y la intuición y cuándo tomar más en cuenta una u otra. (Consciente vs Inconsciente)
- ✓ Tus fortalezas y debilidades de tu estilo de toma de decisiones.
- ✓ Eliminar las principales barreras en el proceso de la toma de decisiones. (Creencias Limitantes)
- ✓ Si cuentas con un procedimiento, un método, tomarás las decisiones más acertadas.

Método de toma de decisiones utilizando el Coaching con PNL

1. Preguntas adecuadas a tu inconsciente (Paquete Verbal)
2. Elaborar alternativas de solución. (Plan de Acción)
3. Tomar en cuenta implicaciones y consecuencias (Qué me significa)
4. Elegir y decidir para controlar los resultados. (Tácticas)

Los 3 tipos de decisiones que controlan nuestro destino

1. La decisión acerca de en qué cosas enfocas tus pensamientos.
2. Tú decides qué significan estas cosas para ti.
3. Decides que hacer para obtener los resultados que deseas alcanzar.

Tu sistema interno para tomar decisiones

1. Tus creencias y tus programas inconscientes.
2. Tus valores de vida.
3. Tus experiencias de vida.
4. La clase de preguntas que te planteas a ti mismo.
5. Los estados emocionales que experimentas en cada situación.

La relación de éstos 5 puntos explica la PNL, provoca cierto tipo de actitud que es la responsable de fortalecerte o limitarte con respecto a tu conducta y que provoca tu nivel de éxito y felicidad.

Por supuesto que todas las Personas y Empresas buscan el éxito, pero antes de ir en su búsqueda es importante saber en qué consiste.



EL ÉXITO

Éxito no es solamente ganar dinero o ser famoso. Realmente una persona se puede considerar exitosa si...

Ha logrado lo que se ha propuesto en alguna o varias áreas...

El éxito no es alcanzar riquezas, es superar nuestros propios miedos.

Para la PNL Éxito es: SER la Persona Que Quieres SER.

¿Cuándo iniciamos nuestra planeación de vida?

- ✓ En la adolescencia empezamos a preguntarnos:
¿Quién soy? ¿Para qué estoy aquí? ¿Qué quiero ser?
(Aunque estas preguntas no son propiamente una estrategia, si son la base conceptual que utilizaremos en el futuro).
- ✓ En la edad adulta hacemos elecciones vitales:
Decidimos a que dedicarnos, con quien vivir y construir una familia, nos orientamos laboralmente y desarrollamos un estilo de vida.

Ahora Bien:

¿Cuándo empezamos a preocuparnos de nuevo de cómo vamos?

Entre los 35 y 55 años de edad nos enfrentamos a situaciones que nos producen estrés, sin embargo también representan oportunidades de crecimiento y desarrollo... y surgen ahora nuevas preguntas:

¿Me siento bien conmigo mismo?

¿Me siento satisfecho de quién soy?

¿He logrado como persona determinar los propósitos esenciales de mi vida?

¿He logrado crecer y desarrollarme como ser humano dentro de mi lugar de trabajo?

“Estamos en este mundo para buscar ser felices, y la felicidad es un estado emocional de estar en paz con nosotros mismos, que sólo ocurre en el hoy, que disfrutamos aquí y ahora”.

Eckhart Tolle

4.- ESTRATEGIA DE VIDA

¿Quién no se forja ilusiones? ¿Quién no construye castillos en el aire?
Soñamos despiertos y nada hay más agradable, halagadoras fantasías
penetran en nuestras almas.

La Fontaine

Sin embargo cuando además de soñar despiertos lo complementamos con el análisis y reflexión de que cuáles son nuestras metas, a dónde vamos, que queremos hacer en nuestra vida, qué tipo de decisiones tomaremos, etc. Estamos formándonos una estrategia de vida, aunque sea en forma parcial.

¿Qué es la planeación de vida?

Es definir y promover el logro de dos objetivos centrales:

- 1. *Buscar tu autorrealización.***
- 2. *Utilizar adecuadamente tu tiempo para lograr plenamente tus objetivos específicos de vida.***

El proceso continuo de crecimiento y desarrollo:

Los 7 elementos que necesitamos poner en equilibrio con la PNL para crear tu plan estratégico de vida.

Demos ahora un vistazo rápido a los factores mas importantes para lograr un equilibrio en tu vida, y que luego abordaremos de manera completa en los ejercicios de Coaching Estratégico.

Lo que sea que hayas anhelado más en tu vida o cualquier cosa que hubieras considerado importante para tu felicidad, puede tener su lugar en una de las siete áreas o elementos que vamos a describir.

Tu vida ideal está formada por un equilibrio de estos siete elementos que te hagan sentir el mayor grado de satisfacción en cierto momento. Si tú evalúas tu grado de satisfacción, el tiempo que le dedicas y el nivel de estrés que te provoca en cada uno de ellos, tendrás un perfil de tu situación actual que te ayudará a identificar las áreas en donde tendrás que efectuar cambios si deseas que tu vida mejore.

1.- La Paz Mental. Para la PNL el elemento clave de los siete y seguramente el más importante es la paz mental. Es sin duda el mas importante logro de un ser humano, sin ella poco o nada tiene significado ni valor, por esta razón siempre la estamos buscando en nuestra vida. Cuando vivimos en armonía con nuestros valores y creencias, entonces

sentimos que tenemos paz mental, pero cuando actuamos en contra de estos y estas, afectamos de inmediato nuestra paz mental.

La Programación Neuro-Lingüística ha estudiado que la mayoría de las personas exitosas, evalúan su nivel de éxito en función del grado de paz interior del que gozan.

2.- La Salud. Este es el segundo elemento fundamental del éxito. Podrás lograr bienes materiales pero si careces de salud o de paz mental, no disfrutarás nada o muy poco de lo que hayas logrado.

Visualiza como sería contar con buena salud. La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de enfermedad o de invalidez.

Imagínate: ¿Cómo sería tu vida si pudieras obtener una mejor salud? ¿Cómo te sentirías si la enfermedad se mantuviera ausente en tu vida? ¿Qué imagen proyectarías manteniendo permanentemente tu cuerpo en condiciones de salud?

¿Cómo te sentirías físicamente con un peso ideal? ¿Qué tipo de ropa usarías? ¿Cómo lucirías? ¿Qué te dirías a ti mismo?

3.- Relaciones Interpersonales (familia, amigos, etc.). El tercer elemento para el éxito, que necesitas mantener en equilibrio, son las relaciones interpersonales. La manera y el estilo que tenemos para relacionarnos con la gente. Las relaciones nos dan una retroalimentación clara y precisa de lo bien que estamos como seres humanos. La facilidad de hacer y mantener por largo tiempo amistades y buenas relaciones es una característica de las personas exitosas. Lo esencial de tu personalidad se demuestra por la forma de relacionarte con las personas y la forma en que ellas se llevan contigo.

La PNL nos enseña que **“TODO CONFLICTO INTERPERSONAL TIENE SU ORIGEN EN UN CONFLICTO INTRAPERSONAL”**. Es decir, el conflicto con la otra persona, se origina en mis **“Mapas Mentales”** o sea, mis personales percepciones de cómo debería ser el comportamiento de los demás.

El 80% de los problemas en la vida personal y en el trabajo son **"Conflictos Humanos"**. Las cosas que te roban la paz mental y como consecuencia la salud, son generalmente este tipo de problemas.

Por lo tanto es clave tomar el control de tus relaciones personales antes de que alguien mas lo haga por ti. Se necesita trabajar de forma adecuada con las herramientas de PNL en esta área, para poder entonces direccionar tus pensamientos y acciones hacia otros objetivos y desarrollar tu potencial de vida.

4. Trabajo (ingreso económico). El cuarto elemento para el éxito, es poner en equilibrio la situación económica, es decir tu autonomía financiera, esto significa, poder generar el "**dinero necesario**" para no estar permanentemente preocupado por el dinero para sobrevivir.

Todos sabemos que el dinero es importante, que tiene mucho que ver para lograr los tres primeros elementos de éxito. La preocupación por la falta de dinero es la mayor causa de estrés y falta de paz mental.

Muchos de los problemas en las relaciones con las personas, especialmente con nuestra pareja, son por causa del dinero y por ello representa uno de los factores más significativos en el divorcio de los matrimonios. Por lo tanto es muy necesario prepararte y desarrollar talento y habilidad con el fin de aumentar tus ingresos y dejar de preocuparte por la falta de el. PNL nos entrega las más poderosas herramientas para lograr lo que llamamos "**Una Nueva Conciencia de Prosperidad**" Lo Que significa literalmente tenerlo todo. Prosperidad en el amor, en la salud, en los amigos y por supuesto prosperidad económica.

Para iniciar un cambio positivo en tus ingresos el Coaching con PNL te invita a que te hagas las siguientes preguntas fundamentales como por ejemplo: ¿Cuánto quieres ganar este año, en dos años, en cinco años? ¿Cómo sería tu estilo de vida? ¿Cuánto te gustaría tener ahorrado?, estas preguntas son importantes, pero la mayoría de las personas jamás las contesta, pero si tú tienes claro cómo quieres estar en el aspecto económico, aprenderás lo que necesitas saber y hacer para alcanzar tu propósito.

5.- Metas y Objetivos. El quinto elemento del éxito son las metas claras, los objetivos precisos. La necesidad de tener una o muchas razones y motivos y propósitos concretos para darle sentido y orientación a tu vida, necesitas tener un compromiso con algo más importante y trascendental que solamente tú, necesitas entender y estar convencido de que tu vida sirve para aportar mejoría a tu entorno y contribuir a lograr un mundo mejor.

6.- Autoconocimiento. El sexto elemento del éxito es el autoconocimiento y la conciencia de uno mismo. Para ser mejor cada vez, necesitas saber quién eres y porque piensas y sientes del modo en que lo haces. Necesitas realizar un análisis estratégico de las fuerzas y debilidades que han contribuido a formar tu personalidad.

Únicamente cuando te comprendas y te aceptes a ti mismo estarás listo para comenzar un proceso de mejora continua en otros terrenos de tu vida.

7.- Desarrollo Personal Continuo El séptimo y último elemento del éxito es tener un plan de mejora continua. Es la sensación de que eres un mejor ser humano día con día, es la sensación muy personal de que estas desarrollándote, esto es, que tú estás logrando niveles más altos como ser humano, a esto le llamamos **“LA PERSONA EN CRECIMIENTO”**

No seas una víctima del cambio sé un participante.

Tal vez no podamos decir que en cada una de estas áreas seamos exitosos al 100%, pero si deberíamos tener un saldo positivo.

Ahora te invitamos a comenzar tu proceso personal de crecimiento utilizando las herramientas de la PNL.

EJERCICIO 1 DE COACHING CON PNL

Este ejercicio está diseñado para ofrecerte una imagen general sobre tu vida, lo que te permite tomar decisiones básicas sobre la estrategia.

1.- Reflexiona por unos momentos en cada uno de los aspectos considerados como más importantes en la vida, que son:

- 1. Paz Mental**
- 2. Salud**
- 3. Relaciones interpersonales**
- 4. Trabajo**
- 5. Metas y objetivos**
- 6. Autoconocimiento**
- 7. Autodesarrollo**

2.- Ahora haz una evaluación general de cada uno de ellos.

¿Cómo te sientes en este momento en cada uno de estos aspectos? ¿Qué nivel de satisfacción obtienes en cada uno de ellos?

3.- En el esquema que encuentras en la próxima hoja, señala con un punto tu nivel de satisfacción por cada aspecto, de acuerdo con la siguiente escala:

**(1) Muy Insatisfecho (2) Insatisfecho (3) Indiferente (4) Satisfecho
(5) Muy satisfecho**

4.- Usando otro color u otro signo, marca ahora el tiempo que realmente le dedicas a cada aspecto. Utilizando para ello la siguiente escala:

**(1) Muy poco tiempo (2) Poco tiempo (3) Regular (4) Mucho tiempo
(5) Muchísimo tiempo**

5.- Usando un tercer color u otro signo, marca por último la cantidad de estrés que te provoca cada uno de los aspectos, utilizando la siguiente escala:

**(1) Nada de estrés (2) Poco estrés (3) Regular (4) Mucho estrés
(5) Muchísimo estrés**

6.- Une todos los puntos de satisfacción con una línea y obtendrás un esquema general de la forma de tu vida, y concluye si ésta presenta la armonía deseada para ti.

7. - Ahora une todas las marcas referentes al tiempo dedicado y también analiza si esto es lo que deseas.

8.- Finalmente une los puntos que señalen la cantidad de estrés en cada aspecto y analiza tus resultados.

9.- Parte muy importante será comparar las líneas de satisfacción, de tiempo y estrés como una forma de detectar posibles incongruencias.

**No tener una Estrategia
Es el mejor Plan para fallar**

Paz mental	Salud	Relaciones personales	Trabajo	Metas y objetivos	Auto conocimiento	Auto desarrollo
1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5

Color o Signo:
Satisfacción: **X**
Tiempo: **+**
Estrés: *****

Conclusiones:

Este primer ejercicio de Coaching Estratégico con PNL, tiene como objetivo mostrarte una radiografía de cómo esta tu vida en este momento; y así poder determinar por donde necesitas comenzar y cuales serán las herramientas de PNL (Tácticas) que requieres utilizar para iniciar a desarrollar tu estrategia de vida.

Así conocerás que áreas en tu vida al lograr cambiarlas, podrán crear la enorme **“Diferencia que marcará la “Diferencia”**.

5. ¿QUIÉN ERES? TU IDENTIDAD

En PNL se entiende que la identidad es necesaria como un elemento para la sobrevivencia de nuestra integridad individual, es una síntesis de cómo:

- ✓ Nos concebimos a nosotros mismos
- ✓ A los demás
- ✓ Al mundo en que vivimos

Nuestros valores y creencias determinan nuestro comportamiento en lo siguiente:

- ✓ La forma de manejar las situaciones y retos de nuestra vida
- ✓ La forma en cómo nos relacionamos con otros seres humanos
- ✓ La influencia y motivación que ejercemos como líderes, (formales o informales)
- ✓ Los hábitos que tenemos y que influyen en nuestra forma de usar el tiempo
- ✓ El uso que le damos a nuestra vida

¿En cuál de estas áreas encuentras posibilidades de mejorar?

Concernos nos ayuda a:

- ✓ A conseguir que nuestro trabajo sea congruente con nuestros Valores, Gustos, Preferencias e ideales, capacidades y destrezas
- ✓ A permitirnos el estar dispuestos a compartir y disfrutar con nuestros seres queridos lo que somos y lo que hacemos
- ✓ A desarrollar el hábito de crecer continuamente, utilizando las fuerzas que nosotros mismos hayamos descubierto
- ✓ A ser un auténtico líder, al influir deliberadamente en la conducta de nuestros colaboradores, para promover su crecimiento como proceso permanente. **¿Y cómo podemos lograr éste**

equilibrio?

Solamente si sabemos cuál es nuestra



MISIÓN

La PNL maneja el principio de que todos tenemos una misión en la vida, la tengamos claro o no. Es lógico que mientras más pronto la encontremos, será mejor.

Sin una misión clara seguiremos cambiando de camino, de trabajo, de amigos; y con nada o muy pocas cosas estaremos satisfechos.

Cuando no tenemos una misión nos parece la vida más cuesta arriba, más incierta, sin interés y tal vez hasta penosa también. En cambio cuando la tenemos clara y precisa, los mismos problemas que pudiéramos tener, nos son más llevaderos, porque sabemos que tienen un fin y que tendrán un final. La **misión** es...

Saber que objeto tiene mi vida

y conocerlo te da mayor seguridad.

Para poder tomar decisiones acertadas es fundamental conocernos a nosotros mismos. Saber que queremos, hacia dónde vamos, cuáles son nuestros talentos y nuestras limitaciones, y saber que probabilidades tenemos de lograr lo que nos proponemos.

EJERCICIO 2. DE COACHING CON PNL

Si supieras con 100% de certeza que las próximas cinco cosas que haga te saldrán exactamente cómo quisieras, ¿cuáles serían esas cinco cosas que elegirías hacer?

1.

2.

3.

4.

5.

El anterior ejercicio se fundamenta en la presuposición operativa de la PNL que dice lo siguiente:

Las personas cuentan potencialmente con todos los recursos necesarios para cambiar y para actuar eficientemente, es decir *“Todos los recursos que necesitas para hacer un gran cambio en tu vida, ya están ahora mismo en tu neurología”*

En PNL consideramos que las personas están en perfectas condiciones; es decir que nadie está "roto" ni necesita que lo arreglen. Gracias al sistema infinitamente complejo y sofisticado conformado por tu sistema nervioso, como ser humano eres capaz de hacer cualquier cosa que te propongas. Sólo necesitas activar los recursos que ya tienes.

Hablamos de tus sensaciones, tus representaciones internas, tus sentimientos y tus procesos, y dirigirlos hacia donde quieras llegar. Por ello la PNL es un conjunto de herramientas de crecimiento y desarrollo personal tan poderosas.

Otras maneras de expresar esto son: **“No hay personas sin recursos, hay estados mentales sin recursos”**, o **“Esta es la mejor opción disponible para esta persona dadas las circunstancias, y tal y como las ven ahora”**.

EJERCICIO 3. DE COACHING CON PNL

¿A qué personas admiras y a las cuales te gustaría parecerte y en qué aspectos? ¿Por qué?

En caso de no tener personas a las cuales admires o que te gustaría parecerte, piensa cómo te gustaría ser, qué características tendrías y a qué dedicarías tu vida.

Ahora, Imagina que en tu funeral van a escribir una nota sobre ti, basada en entrevistas a las personas con las cuales te relacionaste a lo largo de tu vida: familia, amistades, trabajo, estudio, comunidad,

etc. ¿Cómo te gustaría ser recordado?

Los ejercicios anteriores se fundamentan en la presuposición operativa de la PNL que dice lo siguiente:

Si es posible para alguien, es posible para mí, lo que representa el fundamento básico del corazón de la PNL es “EL MODELAJE”.

La identificación y/o creación de modelos eficaces nos lleva directo a la excelencia. Si alguien tiene la capacidad de hacer algo, se puede extraer el modelo o estrategias que fundamentan tal capacidad y enseñarlas e instalarlas en otras personas. La PNL posee modelos para identificar la estructura de las capacidades o habilidades de las personas para luego duplicarlas en otra gente.

Una herramienta esencial de la PNL es la de “**Modelar**” a personas que han tenido éxito. Si te fijas bien, en todos los seres humanos hay “**Patrones**” o modos de conducta que se pueden copiar. Por ejemplo, si vemos que una persona es delgada, podemos copiar su patrón mental interno para así obtener lo mismo que deseamos al copiar de ella (en este caso, su delgadez). No puedo entrar aquí en muchos detalles porque la tarea de modelar requiere, por lo menos, un par de clases, pero para que nos sirva a los objetivos, te muestro **algunas características de las personas que sí obtienen los resultados que se proponen.**

Descubrirás que son casi todas de sentido común:

- 1) Saben lo que quieren antes de tenerlo
- 2) Se manejan por acción y no reacción
- 3) Apuntan como con un láser, se enfocan en un sólo objetivo por vez

4) Distinguen los objetivos urgentes, los importantes, los indelegables, y los desechables (o delegables).

5) Tienen un fuerte sistema interno de creencias que les da certezas antes de empezar

A partir de lo que fuiste pensando ante estas preguntas, confecciona tu enunciado de misión personal; uno o dos párrafos que resuman lo que te haría sentir realizado.

Un buen Enunciado de Misión Personal:

- ✓ Representa lo más profundo y mejor que hay en ti.
- ✓ Es la realización de tus dones únicos y singulares; la expresión de tu propia capacidad para contribuir.
- ✓ Se basa en los principios de contribución y propósito superiores a uno mismo.
- ✓ Se dirige a las cuatro necesidades y capacidades básicas humanas y las integra: dimensiones física, social, mental y espiritual.
- ✓ Representa un equilibrio a lo largo de tu vida entre los roles que crees que debes cumplir: personal, laboral, familiar, social, etc.
- ✓ Se escribe para inspirarte; no para impresionar a otros.

Intenta tu propia redacción. Luego puedes volver cuantas veces quieras a este mismo ejercicio para modificarlo, ampliarlo, sintetizarlo, rehacerlo, refinarlo... Lo más importante es que te animes a empezar. ¡Lo que vayas pudiendo definir va a ser mucho mejor que el seguir sin intentar encontrar tu sentido, así que... adelante!

La tragedia más terrible no es morir, sino vivir sin propósito.

EJERCICIO 4. DE COACHING CON PNL

TE GUSTA HACER...

Haz una lista de actividades que realizas con gusto y las disfrutas, en las que te sientas a plenitud y contento:

Cuando termines de hacerlo en la columna de la izquierda, ahora jerarquízalas en la columna de la derecha, asigna el número 1 a la que más te guste y así sucesivamente.

ACTIVIDADES	ÁREAS JERARQUIZADAS
_____	1. _____
_____	2. _____
_____	3. _____
_____	4. _____
_____	5. _____
_____	6. _____
_____	7. _____
_____	8. _____
_____	9. _____
_____	10. _____

EJERCICIO 5. DE COACHING CON PNL

¿QUE HACES MUY BIEN?

Enlista las actividades en las que eres hábil y capaz. El punto de evaluación para considerarlas es que seas capaz de hacerlas bien, con mucha habilidad.

Cuando termines de hacerlo en la columna de la izquierda, ahora jerarquízalas en la columna de la derecha, asigna el número 1 a la que más te guste y así sucesivamente.

ACTIVIDADES	ÁREAS JERARQUIZADAS
_____	1. _____
_____	2. _____
_____	3. _____
_____	4. _____
_____	5. _____
_____	6. _____
_____	7. _____
_____	8. _____
_____	9. _____
_____	10. _____

EJERCICIO 6. DE COACHING CON PNL

¿QUE HACES MAL?

Lista las actividades que quieres o tienes que hacer y que no realizas bien Cuando termines de hacerlo en la columna de la izquierda, ahora jerarquízalas en la columna de la derecha, asigna el número 1 a la que más necesites o quieras mejorar y así sucesivamente

ACTIVIDADES	ÁREAS JERARQUIZADAS
_____	1. _____
_____	2. _____
_____	3. _____
_____	4. _____
_____	5. _____
_____	6. _____
_____	7. _____
_____	8. _____
_____	9. _____
_____	10. _____

EJERCICIO 7. DE COACHING CON PNL

¿QUE TE DISGUSTA HACER?

Enlista las actividades que tienes que hacer y te disgustan o aburren y explica porqué te desagradan cada una:

ACTIVIDAD 1

EXPLICACIÓN

ACTIVIDAD 2

ACTIVIDAD 3

EJERCICIO 8. DE COACHING CON PNL

¿QUÉ QUIERES APRENDER A HACER BIEN?

Enlista las cosas que quieres hacer o que es necesario hacerlas bien. No es requisito que debas hacerlas de inmediato, pueden ser a mediano o largo plazo.

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

EJERCICIO 9. DE COACHING CON PNL

¿QUÉ QUIERES DEJAR DE HACER?

Enlista las actividades que quieres dejar de hacer

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Procede a enumerarlas por orden de importancia:

- | | |
|----------|----------|
| 1. _____ | 2. _____ |
| 3. _____ | 4. _____ |
| 5. _____ | 6. _____ |

EJERCICIO 10. DE COACHING CON PNL

DECISIONES Respecto de las dos actividades que más te interesan dejar de hacer

PRIMERA

¿QUÉ PASA SI NO SE HACE?

SEGUNDA

¿QUÉ PASA SI NO SE HACE?

- A. puedo eliminarla y no pasa nada si dejo de hacerla
 - B. Puedo delegarla y no tiene consecuencia el que yo deje de hacerla
- ¿Para quién puede ser una actividad importante?

A quién le delego

Cómo

Cuándo

1.	_____	_____	_____
2.	_____	_____	_____

EJERCICIO 11. DE COACHING CON PNL

TODO LO QUE EN ESTE MOMENTO TE GUSTARIA EMPEZAR A HACER

Enlista las actividades que quieres empezar a hacer y que se te ocurran en este momento: escribe la primera idea que te venga a tu mente sin criticarla.

1.	_____	2.	_____
3.	_____	4.	_____
5.	_____	6.	_____
7.	_____	7.	_____

EJERCICIO 12 DE COACHING CON PNL

Escribe las vivencias que te han aportado máxima felicidad y satisfacción hasta el día de hoy:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

EJERCICIO 13. DE COACHING CON PNL

Escribe las vivencias de máxima felicidad y satisfacción que te gustaría vivir:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Los ejercicios anteriores se fundamentan en la presuposición operativa de la PNL que dice lo siguiente:

Mente y cuerpo son parte del mismo sistema cibernético:

Los procesos que tienen lugar dentro de un ser humano y entre los seres humanos y su entorno son sistémicos. Nuestros cuerpos, nuestras sociedades y nuestro universo forman una ecología de sistemas complejos y sub-sistemas en dónde todos interactúan y se influyen mutuamente.

No es posible aislar completamente a cualquier parte del sistema del resto del sistema. Estos sistemas se basan en algunos principios de auto-organización y buscan, naturalmente, los estados óptimos de equilibrio u homeostasis.

Todos los modelos y técnicas de la PNL se basan en la combinación de estos dos principios. En el sistema de creencias de la PNL no es posible para los seres humanos conocer la realidad objetiva. La alternativa es crear el mapa más rico posible que respete la naturaleza sistémica y la ecología de nosotros mismos y del mundo en que vivimos; las personas más eficaces son las que tienen un mapa del mundo que les permite percibir el mayor número de opciones disponibles y de perspectivas distintas.

El calificativo de cibernético se aplica aquí para indicar que este sistema mente-cuerpo se caracteriza por interactuar como un circuito abierto de comunicación: ambos interactúan e influyen entre sí. Esto se ve confirmado por el hecho de que un cambio en uno afecta de algún modo al otro: ambos son parte de la ecología del ser humano.

EJERCICIO 14. DE COACHING CON PNL

3 maneras de describirte quien eres

Escribe 3 descripciones diferentes en las que te digas a ti mismo quien eres.

Puede ser que al describirte no hables de quien eres, sino de quien quieres ser, es válido, escribe todo lo que desees para decirte a ti mismo quien eres tú. Describirte en más de 3 modos diferentes te dará un mejor conocimiento de ti mismo. Usa 3 hojas distintas.

Una vez que hayas escrito en 3 o más hojas por separado esta información analízala y reflexiona en este sentido ¿Qué te dice de ti mismo estos diferentes modos de decirte como eres?

EJERCICIO 15. COACHING CON PNL

AUTOBIOGRAFÍA

Escribe en esta hoja o bien una hoja aparte un breve relato de los hechos más importantes de tu vida hasta hoy ¿qué has hecho con ella?

Lo esencial de mi vida ha sido:

6. La actitud

Pero no basta solamente con conocer nuestro propósito para tener éxito. También es muy importante nuestra



ACTITUD

Pero ¿qué son exactamente las actitudes?

- ✓ Tu actitud es la forma de enfrentar la vida.
- ✓ Es tu estado mental habitual
- ✓ La expresión hacia el exterior de tus pensamientos (programas).
- ✓ Es el indicador preciso de la verdadera persona que llevas dentro

Pero ¿de dónde procede tu actitud? las actitudes se forman de las expectativas que usted tenga acerca de su vida, que a su vez proceden del tipo de:

- ✓ **Creencias y**
- ✓ **Valores que tú tengas**

Es decir estos elementos son la clave de la **actitud** que demuestras ante las diversas circunstancias por las que tengas que atravesar. Es decir en:

La manera de pensar, de actuar, y de reaccionar ante las circunstancias.

Tener una actitud positiva o negativa ante cada circunstancia es una **decisión** que cada uno de nosotros elige, ya que podemos optar por dejarnos llevar por las circunstancias o estar por encima de ellas. Está comprobado que la actitud es mucho más importante que la aptitud. De hecho el 75% del éxito en la vida depende de la actitud y no de la aptitud. Cantidad de veces, tal vez las más, es difícil cambiar las circunstancias, pero siempre tenemos la posibilidad de cambiar nuestra actitud con respecto a cada una de ellas.

A un ser humano se le puede quitar todo, excepto la última de sus libertades, elegir cómo quiere sentirse frente a sus circunstancias.

Las creencias y los valores

¿Y de qué manera o más bien a través de qué vamos a cambiar y poner en práctica, nuestras actitudes? por medio de cambiar, si es necesario nuestras



CREENCIAS Y VALORES

Una **creencia** es el estado de la mente en el que un individuo tiene como verdadero el conocimiento o la experiencia que tiene acerca de un suceso o cosa. Se propone una metáfora para indicar cómo podemos entender lo que son las creencias en su relación con lo real.

“Vienen a ser como un mapa grabado en el sistema (en el ADN, o en determinados aprendizajes) que nos guían o mejor nos orientan en el mundo para encontrar la satisfacción de nuestras necesidades.”

Origen de las creencias: Las fuentes de las que provienen las creencias son variadas:

- ✓ Externas, cuando se originan en explicaciones culturales recibidas para la interpretación y comprensión de ciertos fenómenos y la comprensión determinada de ciertos discursos.
- ✓ Internas, cuando surgen del propio pensamiento, experiencia y convicciones.

Las creencias externas se generan:

- ✓ Por la tendencia a la interiorización de las creencias de la gente que nos rodea y la imitación de su conducta, sobre todo si esta viene avalada por el éxito social. Es algo fundamental durante la infancia en la formación de la personalidad del niño. Así suele ocurrir con las creencias culturales, políticas, y religiosas.
- ✓ La gente tiende a adoptar las creencias de los líderes aun cuando estén en contradicción con sus intereses.
- ✓ Las creencias no son siempre voluntarias pues los individuos necesitan asociar su experiencia de la realidad con unas creencias racionales como teorías que eviten las contradicciones cognitivas y justifique los comportamientos. El refugio en la colectividad o en el "sentido común" de la tradición así como la seguridad en el sometimiento a la norma impuesta por el grupo el "jefe" o los que mandan, juega en ello un papel primordial.
- ✓ La obsesiva repetición de contenidos concretos de los mensajes publicitarios encuentra en esto su justificación.

Las creencias son los móviles de la actividad humana.

Las creencias nos dicen, según cada uno, lo que es correcto o incorrecto, lo que es favorable o desfavorable, para nosotros y la vida en comunidad. Es la reflexión que nos lleva a definir un conjunto de normas y hábitos que rigen nuestra conducta y guía nuestra toma de decisiones.

EJERCICIO 16. DE COACHING CON PNL

1. ¿Cuáles son tus creencias esenciales respecto de...

La vida misma:

Del trabajo:

De la Familia:

De la gente:

De ti mismo:

¿Qué cambios quieres hacer en sus creencias?

¿Para qué quieres cambiar?

¿Qué le dice de sí mismo toda la información que obtuviste?

Estas guías son precisamente nuestras actitudes, mismas que podemos entender como **valores**, es decir,

Los valores éticos son estructuras de nuestro pensamiento que mantenemos reconfiguradas en nuestro cerebro como especie humana de cara a nuestra supervivencia.

Los Valores:

Aun cuando el tema de los valores es considerado relativamente reciente en filosofía, los valores están presentes desde los inicios de la humanidad. Para el ser humano siempre han existido cosas valiosas: el bien, la verdad, la belleza, la felicidad, la virtud. Sin embargo, el criterio para darles valor ha variado a través de los tiempos. Se puede valorar de acuerdo con criterios estéticos, esquemas sociales, costumbres, principios éticos o, en otros términos, por el costo, la utilidad, el bienestar, el placer, el prestigio.

Los valores son producto de cambios y transformaciones a lo largo de la historia. Surgen con un especial significado y cambian o desaparecen en las distintas épocas. Por ejemplo, la virtud y la felicidad son valores; pero no podríamos enseñar a las personas del mundo actual a ser virtuosas según la concepción que tuvieron los griegos de la antigüedad.

Es precisamente el significado social que se atribuye a los valores uno de los factores que influye para diferenciar los valores tradicionales, aquellos

que guiaron a la sociedad en el pasado, generalmente referidos a costumbres culturales o principios religiosos, y los valores modernos, los que comparten las personas de la sociedad actual.

¿Qué se entiende por valor?

Este concepto abarca contenidos y significados diferentes y ha sido abordado desde diversas perspectivas y teorías. En sentido humanista, **se entiende por valor lo que hace que un hombre sea tal como es, junto con sus creencias o prejuicios**, sin lo cual perdería la humanidad o parte de ella. El valor se refiere a una excelencia o a una perfección.

Son guías que dan determinada orientación a la conducta y a la vida de cada individuo y de cada grupo social.

- ✓ Los valores son aprendizajes estratégicos relativamente estables en el tiempo de que una forma de actuar es mejor que su opuesta para conseguir nuestros fines, o que nos salgan bien las cosas.
- ✓ Los valores son palabras. Sin embargo, no hay duda de que las palabras que se identifican como valores tienen una especial potencia para dar sentido y
- ✓ encauzar los recursos humanos, tanto a nivel personal como a nivel de empresa.
- ✓ Los valores son los creadores de la integridad y la responsabilidad, son los forjadores del optimismo y la autoestima, y de las definiciones de quiénes somos. Se vuelven manifiestos y vivos mediante la acción.

Es importante conocer los valores, es necesario entenderlos, asimilarlos; porque sólo así podremos utilizarlos de la mejor manera. Sólo así podremos tomar mejores decisiones. Y no es que haya, como se dice, carencia de valores, porque nunca deja de haberlos; el problema es que cada uno de nosotros tiene en lo particular los suyos propios, cada familia, cada colonia, cada pueblo, cada ciudad, cada estado, cada partido tiene los suyos; y esto se convierte en un caos.

Por lo tanto la condición fundamental para que los valores que elijamos, como empresa y en forma personal en la vida tengan validez, es:

Que sean para mi bien y para el bien de la sociedad.

EJERCICIO 17. Gradiente de valores área personal/identidad.

Evalúa el grado de aplicación en tus acciones diarias (**de trabajo, familiar y social**) de cada valor, dónde 10 es lo más bajo y 100 lo más alto

VALOR	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
DETERMINACIÓN: La capacidad de reconocer factores clave y finalizar decisiones difíciles.										
HUMILDAD: Reconocer que mis logros se deben a lo que otros han invertido en mi vida.										
AUTOESTIMA: La autoestima es un conjunto de percepciones, pensamientos, evaluaciones, sentimientos y tendencias de comportamiento dirigidas hacia nosotros mismos, hacia nuestra manera de ser y de comportarnos, y hacia los rasgos de nuestro cuerpo y nuestro carácter.										
GRATITUD: Comunicar a otros con mis palabras y acciones, las formas en que han beneficiado mi vida.										
MANSEDUMBRE: Ceder mis derechos y expectativas personales con el deseo de servir.										
HONESTIDAD: Cualidad de calidad humana que consiste en comportarse y expresarse con coherencia y sinceridad (decir la verdad), de acuerdo con los valores de verdad y justicia.										
PERSEVERANCIA: La fortaleza interior para resistir presiones y actuar lo mejor que pueda.										
SALUD: La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de enfermedad o de invalidez.										
DIGNIDAD: La dignidad es el derecho natural que todo ser humano tiene de disponer de su vida y sus bienes. Es no permitir ser humillado.										
LEALTAD: Usar los tiempos difíciles para manifestar mi compromiso con aquellos a quienes sirvo.										
DECENCIA: La excelencia moral que mi vida manifiesta cuando hago lo correcto constantemente.										
VALOR: La confianza en que lo que tengo que decir o hacer es cierto, correcto y justo.										
FORTALEZA: La fortaleza interior para resistir presiones y actuar lo mejor que pueda...										
OPTIMISMO: La confianza en que las acciones nacidas del buen carácter darán el mejor resultado, aun cuando no veo cómo.										
AUTODOMINIO: Rechazar deseos indebidos y hacer lo que es correcto.										

**No tener una Estrategia
Es el mejor Plan para fallar**

Gradiente de valores área social/relación

VALOR	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
PRUDENCIA: Adelantarse a las circunstancias, tomar mejores decisiones, conservar la compostura y el trato amable en todo momento.										
PACIENCIA: Aceptar una situación difícil sin fijar un plazo para que se resuelva.										
AMOR: El amor es una virtud que representa toda la bondad, compasión y afecto del ser humano.										
AMISTAD: La amistad (del latín amicus; amigo, que deriva de amore, amar) es una relación afectiva entre dos o más personas.										
SOCIABILIDAD: La capacidad de comunicación y de adaptación en los ambientes más diversos.										
PERDÓN: Borrar la cuenta de los que me han ofendido y no guardar rencor alguno contra ellos.										
COMPASIÓN: Invertir lo que sea necesario para aliviar el dolor de otros.										
SINCERIDAD: Anhelo de hacer lo correcto con motivaciones transparentes.										
GENEROSIDAD: Administrar cuidadosamente mis recursos para poder dar libremente a los que tienen necesidad.										
SOLIDARIDAD: La colaboración mutua en la personas, que mantiene a las personas unidas en todo momento, sobre todo cuando se vivencian experiencias difíciles de las que no resulta fácil salir.										
RESPECTO: Es aceptar y comprender tal y como son los demás, aceptar y comprender su forma de pensar aunque no sea igual que la nuestra, aunque según nosotros está equivocado.										
TOLERANCIA: Entender que cada persona se encuentra a diferente nivel en el desarrollo de su carácter.										
LIBERTAD: La libertad es un derecho que nos permite elegir qué hacer con nuestra vida, cómo disponer de nuestros talentos, posesiones, tiempo, etc. Pero como todo derecho, conlleva responsabilidades.										
PATRIOTISMO: Vivir plenamente nuestro compromiso como ciudadanos y fomentar el respeto que debemos a nuestra nación.										
JUSTICIA: Dar a cada quién lo que le corresponde.										
DILIGENCIA: Trabajar hasta lo máximo de tu capacidad en todo tiempo con tal de cumplir con las labores que son tu responsabilidad o que prometiste hacer.										
FIDELIDAD: La alegría de compartir con alguien la propia vida, procurando la felicidad y la mejora personal de la pareja.										

Gradiente de valores Área productiva/familia

VALOR	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
CREATIVIDAD: Percibir nuevas formas de hacer las cosas										
COMPROMISO: Poner en juego nuestras capacidades para sacar adelante todo aquello que se nos ha confiado y nuestra conciencia ha aceptado.										
ADMINISTRACION: El administrador es el que gobierna, el que dirige, el que manda.										
LEALTAD: Usar los tiempos difíciles para manifestar mi compromiso con aquellos a quienes sirvo.										
PUNTUALIDAD: Mostrar estima por otros, haciendo lo que es correcto en el momento oportuno.										
ORDEN: Disponer mi persona y mi ambiente para lograr una mayor eficiencia.										
SIEMBRA: Sembrar significa poner una semilla en el surco. Y por supuesto, esto se hace con la intención de recoger algo.										
CUIDADO: Estar atentos, poner cuidado, vigilar nuestras cosas y proyectos.										
RESPONSABILIDAD: Saber y hacer lo que se espera de mí.										
TRABAJO: Tener una actividad, física o mental productiva, no necesariamente para ganar dinero.										
EXCELENCIA: El deseo de llegar a la perfección, aunque no lo logremos por completo.										
CONFIANZA: La confianza en que las acciones nacidas del buen carácter darán el mejor resultado, aun cuando no vea cómo.										
SERVICIO: Brindar ayuda de manera espontánea en los detalles más pequeños.										
DISPOSICIÓN: Lograr que lo que no se puede, se pueda, encontrar la manera de hacer cosas que otros no logran, intentar lo difícil, es tener disposición.										
ENTUSIASMO: Mostrar gozo en cada tarea haciendo el mejor de mis esfuerzos.										
VOLUNTAD: Realizar cosas por encima de las dificultades, los contratiempos y el estado de ánimo.										
ESFUERZO: La fortaleza interior para resistir presiones y actuar lo mejor que pueda										

EJERCICIO 18. DE COACHING CON PNL

Tus actitudes positivas, lo que piensas acerca de tu vida, de ti mismo y de los demás.

Las opiniones y enfoques que tienes de ti mismo, de los demás seres humanos, del mundo en que vives, del futuro y que influyen en tu modo de actuar facilitando tu crecimiento y el logro de tus objetivos son:

EJERCICIO 19. DE COACHING CON PNL

Tus actitudes positivas como líder, lo que piensas acerca de cómo influir deliberadamente en tus (colaboradores o familia) para que se motiven a crecer, a desarrollarse y a lograr su mejor contribución al equipo de trabajo laboral o familiar.

Mi opinión acerca de este aspecto es:

EJERCICIO 20. DE COACHING CON PNL

Tus actitudes negativas frente a la vida, a ti mismo y hacia los demás.

Las opiniones y enfoques que tienes de ti mismo, de los demás seres humanos, del futuro y que influyen en tu modo de actuar impidiendo o dificultando tu crecimiento y el logro de tus objetivos son:

EJERCICIO 21. DE COACHING CON PNL

Tus actitudes negativas como líder frente a tus (colaboradores o familia) que impiden o dificultan tus posibilidades de influir en ellos para que se motiven a crecer, a desarrollarse y a lograr su mejor contribución al equipo de trabajo, laboral o familiar

Mi opinión de este planteamiento es:

EJERCICIO 22 DE COACHING CON PNL

Conclusiones sobre mis actitudes

¿Qué te dicen de ti mismo las actitudes positivas y negativas que has descubierto?

¿Qué cambios quieres hacer en tus opiniones y en tu comportamiento?

¿Para qué quieres cambiar?

Los ejercicios anteriores de Coaching Estratégico con PNL, se fundamentan en la presuposición operativa de la PNL que dice lo siguiente:

El mapa no es el territorio.

En consecuencia las personas responden al mapa de la realidad y no a la realidad misma.

Esto equivale a decir "no existe la realidad, sólo nuestra interpretación de la realidad". Eso que tú percibes o crees que es la realidad son sólo las representaciones o procesos internos que te haces a partir de lo que tus sentidos recogen. Estas representaciones son tu mapa del mundo, tu abstracción totalmente personal e individual, que representa el mundo tal y como tú lo entiendes. De la misma manera que un mapamundi no es el mundo o una elevación cartográfica de México no es México, tu interpretación de la realidad no es la realidad.

Esta es, quizá, la presuposición más importante de la PNL. Los seres humanos percibimos el mundo a través de nuestros sentidos, y después construimos un mapa mental en el que cada cosa tiene un significado. Cada uno de nosotros no actúa con respecto al mundo, sino con respecto a la interpretación que hacemos de él. Construimos mapas mentales que nos ayudan a movernos por la vida, y es muy importante ser consciente de ello.

No tenemos acceso directo a la realidad verdadera, sino a una copia personal y subjetiva. Por tanto, las cosas no "son así"; simplemente "nos parecen así". Cada perspectiva es cierta desde ella misma y falsa desde las demás. Como se suele decir, "Nada es verdad ni es mentira; todo depende del color del cristal con que se mira".

Si vives en Guadalajara, México. Para hacerte una idea de cómo las cosas están dispuestas en la ciudad puedo recurrir a un mapa. Ese mapa no es Guadalajara, sino una representación visual de la ciudad. Otra persona, con una intención diferente, puede dibujar una representación completamente distinta de Guadalajara, por ejemplo un mapa topográfico. Ambos mapas representan Guadalajara desde diferentes perspectivas.

De una manera similar, recuerdas tus experiencias creando mapas (representaciones internas) en tu mente. Estos mapas están hechos de imágenes, sonidos, sensaciones, olores, sabores y palabras.

Como ya hemos visto, estas representaciones dependen de tus filtros mentales (creencias, valores, expectativas, etc.).

Tu mapa de un suceso no es el suceso. Lo que da significado al suceso es la manera en que eliges representar ese suceso en tu mente. El suceso en sí mismo carece de significado. Si tú y yo asistimos al mismo suceso, nuestros mapas serían ligeramente diferentes dependiendo de nuestros filtros. Más tarde, si habláramos sobre el suceso, podríamos estar en desacuerdo sobre diferentes puntos. No estaríamos en desacuerdo sobre el suceso en sí mismo o qué fue lo que sucedió, sino que tendríamos diferentes interpretaciones del suceso. Nuestras diferencias están basadas en nuestros filtros, así que la verdadera discusión debería centrarse en nuestras creencias y valores.

Imagina por ejemplo que crees que tu jefe es un inepto. ¿Qué tipo de representación tendrías de una reunión con él? Es probable que te centres en todos aquellos detalles que confirman tus expectativas y tus creencias. Si yo estoy en la misma reunión y pienso que es un gran jefe, ¿cómo recordaré la reunión y su comportamiento? ¿Cómo se diferenciarán nuestros mapas?

Tus sentidos toman datos crudos sobre el entorno, y esos datos crudos no tienen ningún sentido más allá de la interpretación de los mismos que tú, a través de tu mente, elijas darle. Si eliges escoger un significado diferente, tu experiencia del suceso cambiará. Recuerda: la gente actúa y reacciona de acuerdo a su propio mapa de la realidad, no de acuerdo a la realidad misma. La PNL busca maneras de cambiar estos mapas, no la realidad, para obtener resultados diferentes de la vida, así como maneras de respetar y apreciar los mapas de los demás.

**“No hay hechos; sólo interpretaciones”
Nietzsche**

En quien te quieres convertir

Siguiendo el mismo procedimiento del ejercicio 14 escribe 3 maneras diferentes de decirte a ti mismo quien quieres ser. Usa toda tu imaginación para proyectar a ese ser que tú quieres ser desde la plataforma de quien eres en la actualidad.

También en este ejercicio puedes usar 5 hojas de papel por separado para ir anotando en cada una un modo diferente de imaginarte a ti mismo como el ser que serás.

Si puedes describir más de cinco modos diferentes, inténtalo ya que eso te aportará más información y recursos para proyectar tu futuro.

7.- INCONFORMIDAD EN LA ETAPA DE VIDA MEDIA (35-50)

¿Qué pasa cuando se nos presentan síntomas de que nuestra estructura de vida empieza a parecerse obsoleta?

- ✓ A veces no queremos darnos cuenta
- ✓ Pensamos que nos funciona
- ✓ Nos atemoriza salir de nuestra “zona cómoda”

Se requiere valor para

- ✓ Reconocer una alteración en nuestra estructura
- ✓ Reconocer los hechos, realidad
- ✓ De que somos mortales y que empezamos una cuenta regresiva



Filosofía al inicio de la carrera laboral (20-35)

“Hacer todo lo que tenga que hacer para avanzar en mi carrera de trabajo, buscando escalar posiciones.”

Acciones

- Muy alta disposición a comprometerse con el trabajo.
- El tiempo lo absorbe el trabajo.
- Otras áreas como la salud, la familia, los sentimientos, la trascendencia como ser humano pasan a segundo término

Tipos de problemas que pueden generar una crisis en la vida media

- ✓ Sensación de inseguridad, fragilidad, al vivir algún accidente, enfermedad o muerte de los seres queridos y cercanos o alguna experiencia personal: divorcio, asalto, accidente, etc.
- ✓ Ser retados por los hijos quienes se enfrentan a sus propias crisis y tienen diferente escala de valores.
- ✓ De madurez, al ser cuestionados también por los hijos, quienes dudan de los conceptos paternos.
- ✓ De relación con la pareja en la educación de los hijos para que realicen su vida en forma independiente llegada su edad adulta.
- ✓ De estatus en lo laboral, al sentir que se limitan las oportunidades de ascender en la escala jerárquica y se aumentan los prejuicios contra las personas de mayor edad, sin tener en cuenta su capacidad y experiencia.
- ✓ De identidad, al plantear la de la propia vida: ¿quien quiero ser? ¿para que estoy aquí? y ¿Qué sentido quiero darle a mi vida?

23. DE COACHING CON PNL

Cuáles son las inconformidades más importantes que sientes tener de tu vida.

Relaciona las inconformidades más importantes que tienes en las diferentes áreas de tu vida, después jerarquízalas.

SALUD: _____

FAMILIA: _____

AMOR: _____

TRABAJO: _____

PROFESIONAL: _____

ECONOMICA: _____

**No tener una Estrategia
Es el mejor Plan para fallar**

ESPIRITUAL: _____

SOCIAL: _____

RELACIONES: _____

DIVERSIONES: _____

POLÍTICA: _____

OTRAS: _____

Los ejercicios anteriores se fundamentan en la presuposición operativa de que la PNL dice lo siguiente:

Toda experiencia tiene una estructura.

La habilidad de cambiar el proceso por el cual experimentamos la realidad es a menudo más valiosa que cambiar el contenido de nuestra experiencia de la realidad.

La Programación Neurolingüística se enfoca más a los mecanismos a través de los cuales aprendes, piensas y sientes, que a explicar su origen, sus causas o su significado. La PNL busca lograr cambios en la manera en que procesas la información que obtienes y de la cual se originan tus conductas. Por ejemplo, una manera de actuar sobre el proceso sería, en lugar de tratar de cambiar el contenido de un recuerdo, cambiar las características de la imagen visual con la que se evoca ese recuerdo (enfoque, colores, tamaño), las características de los sonidos que están asociados a él (volumen, tono, ritmo), y en virtud de este cambio, lograr que se transforme el sentimiento que le acompaña y/o la conducta que origina. Parafraseando a Richard Bandler, la PNL trata de evitar que la persona pase años tratando de comprender perfectamente qué es lo que le hace sentirse u operar de una cierta manera, pero sin saber cómo cambiarlo.

8.- AUTORREALIZACION

“La aspiración que sentimos por ser mejores, por buscar la excelencia en nosotros y en lo que realizamos, es la idea de Dios como perfección que solo los seres humanos tenemos y que nos motiva a vivir nuestros valores”

Es una aspiración que nos motiva. Depende de nosotros mismos. Es la búsqueda permanente de nuestro crecimiento y desarrollo personal, que alcanzamos a través de:

- ✓ Retos
- ✓ Metas
- ✓ Logros
- ✓ Responsabilidad, compromiso
- ✓ Independencia de pensamiento y acción
- ✓ Habilidades
- ✓ Experiencia
- ✓ Conocimientos
- ✓ Cambio de hábitos

Los hábitos, las virtudes, el carácter y su importancia.

Una vez que los comprendemos y que estamos seguros de que son útiles para nuestra vida y para los demás y entendemos que a través de ellos podemos alcanzar el éxito, empresarial y personal, debemos vivirlos, debemos hacerlos nuestros, convirtiéndolos en

HÁBITOS



Primero nosotros creamos nuestros hábitos, y luego ellos son los que nos crean a nosotros. Estos, si son negativos, se convierten en vicios.

Si por el contrario, cumplen con la condición fundamental, se convierten en

VIRTUDES



Hay que tomar en consideración que cada valor tiene su antivalor, o su opuesto:

Odio	Amor
Temor	Valor
Despilfarro	Ahorro
Esclavitud	Libertad

Y que podemos considerar como vicio, el defecto del valor, la exageración del mismo se convierte también en antivalor, y finalmente en vicio. Es decir, **“lo demasiado”**, también es malo.

Amar demasiado nos conduce a la pasión **(que nos ciega)**.

- ✓ Tener demasiado valor nos convierte en temerarios **(y no medir el peligro)**.
- ✓ Ahorrar demasiado nos vuelve mezquinos **(por lo tanto egoístas)**.
- ✓ Ser demasiado libres nos lleva al libertinaje **(que nos hace perder el respeto)**.

Odio	Amor	Pasión
Temor	Valor	Temeridad
Despilfarro	Ahorro	Mezquindad
Esclavitud	Libertad	Libertinaje

La virtud es el punto medio entre dos vicios opuestos.

Y la proporción que cada uno tenga de las virtudes y vicios va a dar forma a lo que conocemos como

CARÁCTER

Para decirlo de otra forma, el carácter es el conjunto de nuestras creencias y valores **(actitudes)** puestos en práctica y vueltos virtudes. Por lo tanto, más que depender de la naturaleza de cada uno de nosotros, el carácter

se forja a través de la educación que recibimos, o nosotros mismos nos procuramos.

Siembra un pensamiento y recogerás un anhelo;

Siembra un anhelo y cosecharás un hecho;

Siembra un hecho y lograrás un hábito;

Siembra un hábito y formarás un carácter;

Siembra un carácter y recogerás un destino.

La **motivación de logro** es lo que más nos impulsa a auto-realizarnos, a crecer y desarrollarnos y a ser mejores y ofrecer calidad y excelencia en lo que somos, y hacemos. Satisfacer las necesidades básicas (seguridad, sociales, y de prestigio) nos mantiene emocionalmente saludables y nos hace agradable la vida.

Lograr nuestras aspiraciones o motivación de autorrealización, desarrollarnos, crecer, arriesgarnos, nos inserta en la dimensión **de la felicidad por lo que somos**, en lugar de la dimensión en que comúnmente estamos, **de satisfacción por lo que tenemos**.

De los siguientes índices de autorrealización, marque **sí**, en aquellos que considere que posee, para reconocerlos como fortalezas y **no** cuando represente un área de oportunidad por desarrollar:

*Sentirse apto seguro	SI	NO
*Mostrar espíritu de servicio hacia los demás	SI	NO
*Humildad y habilidad para dar y recibir reconocimiento	SI	NO
*Estar auto-motivado para lograr metas	SI	NO

EJERCICIO 24. DE COACHING CON PNL

¿Qué planes tienes para seguir impulsando tu autorrealización? Escribe tres actividades que te propongas realizar para continuar promoviendo tu desarrollo:

1. Haré lo siguiente:

Iniciaré en (fecha): _____

Esta actividad me ayudará a:

2. Haré lo siguiente:

Iniciaré en (fecha): _____

Esta actividad me ayudará a:

3. Haré lo siguiente:

Iniciaré en (fecha): _____

Esta actividad me ayudará a:

El ejercicio anterior se fundamenta en la presuposición operativa de la PNL que dice lo siguiente:

Si algo no funciona, haz otra cosa:

Esta presuposición tiene que ver con la flexibilidad que debemos tener para conseguir nuestros objetivos.

Si constantemente estamos corroborando que el resultado esperado no se está alcanzando, no debemos persistir en emplear los mismos medios, sino que debemos probar con otros diferentes hasta que logremos lo que nos hemos propuesto. Cada intento fallido no constituye un error, sino un descubrimiento de una forma más de cómo no lograr nuestro objetivo.

Bandler y Grinder nos dicen que para ser elegantes en un campo de acción, debemos contar con la flexibilidad y elegancia que nos confiere el contar con múltiples opciones, y al respecto nos dicen: ***“si sólo cuentas con una opción, eres un robot; si cuentas con dos opciones, estás en un dilema; sólo con tres o más opciones se puede ser flexible”***.

ASI QUE ENTENDAMOS EN DEFINITIVA QUE:

Una opción no es opción, dos opciones es un dilema, las opciones comienzan con tres posibilidades en tu vida.

9.- CARACTERÍSTICAS DE LAS PRINCIPALES ETAPAS A PARTIR DEL INICIO DE NUESTRA CARRERA DE TRABAJO

¿Qué es planear tu carrera de trabajo?

Es la orientación que le darás a la carrera de trabajo que has seguido hasta hoy... **ES TENER CLARO QUE QUIERES HACER**

Aclarar y definir tu auto-concepto, entre lo que eres y lo que haces en tu experiencia de tu trabajo: tus capacidades y habilidades, tus intereses y ambiciones, tus valores y tus motivaciones.

ES DEFINIR PARA QUE ESTÁS AQUÍ Y QUÉ QUIERES HACER

Buscar en tu experiencia de trabajo cual es la orientación que le has dado:

- ✓ Como especialista técnico.
- ✓ Hacia tu autonomía y emprendimiento.
- ✓ En la búsqueda de seguridad y estabilidad.
- ✓ Hacia el desarrollo de tu habilidad directiva más general que especialista.

Y sobre todo si esta orientación es congruente con tu auto-concepto y es la que quieres seguir en tu carrera laboral.

Especificar y definir tus objetivos de trabajo en relación con tu estrategia de vida.

Utilizar tu experiencia de trabajo como hechos reales que te permitan conocerte y evaluar mejor tus posibilidades y preferencias... Y tomar decisiones congruentes con tus preferencias, capacidades, valores y ambiciones

Tomar las oportunidades de crecimiento y desarrollo que se te presentan en tu carrera laboral.

Mejorar la calidad de tu vida al desempeñar tu trabajo con gusto, habilidad y excelencia.

- ✓ En los 20s nos concentramos en nuestros compromisos de trabajo con toda nuestra energía, para destacar y desarrollar autoconfianza en nuestras habilidades profesionales.
- ✓ En la mitad de los 30s sentimos el deseo de comprometernos, asentarnos, empezamos seriamente a tratar de encontrarle un sentido a nuestra existencia.
- ✓ Cerca de los 40s , nos sentimos al borde de precipicio, sentimos que las fuerzas nos limitan nuestros sueños e ilusiones , y nos decidimos a reestructurar nuestra vida para lograr ser más auténticos
- ✓ Si superamos este reto de vida media y hemos logrado congruencia en nuestra identidad entre lo que pienso, lo que hago y lo que soy, tenemos el andamiaje para lograr en los 50s la plena madurez y podemos disfrutar de esta etapa como nuestros mejores años de intimidad, calidez y trascendencia
- ✓ En los 60s debemos aceptar una menor carga en nuestras responsabilidades familiares, financieras, y profesionales. Nuestras “cargas” y compromisos son mucho menores en relación al soporte emocional y económico a nuestros hijos, que ahora viven una vida independiente.
- ✓ En los 70 nuestra tarea principal es ajustarnos a un cambio aún mas drástico en nuestra manera de vivir, la reducción de nuestras capacidades físicas, responsabilidades, funciones, estatus, etc., al mismo tiempo que mantenemos nuestro sentido de identidad y autorrealización sin el soporte de un papel familiar activo y demandante. se vuelve vital para nosotros mantener la energía y habilidades usándolas en algunas actividades que se ajusten a la declinación de nuestras capacidades en general para que al final, como dice el maestro Edgar H Schein, podamos: ***Estar en paz con uno mismo y con los demás, logrando un sentido de integridad y evitando la desesperanza, para morir graciosamente y en paz***

10.- PARA QUÉ ESTAMOS AQUÍ

Solo existe una manera de predecir el futuro... **CREARLO**

Visualización del futuro y aceptación de ti mismo. **¿QUÉ ESPERAS DEL FUTURO?**

Descubrir cómo imaginas tu porvenir es una aventura apasionante:

- ✓ Es crearlo
- ✓ Es Inventarlo
- ✓ Es construirlo
- ✓ Es hacerlo realidad



Es un reto y compromiso contigo mismo

Tus prioridades

- ✓ TRABAJO
- ✓ SALUD
- ✓ FAMILIA
- ✓ RELACIONES
- ✓ DIVERSION
- ✓ ESPIRITUALIDAD
- ✓ AUTODESARROLLO
- ✓ OTRO



Los ejercicios anteriores se fundamentan en la presuposición operativa de la PNL que dice lo siguiente:

La persona con mayor variabilidad de opciones tiene el control de la situación.

Einstein definía la locura como **“Hacer siempre lo mismo esperando obtener resultados diferentes”**.

Si quieres mejorar tu vida, hacer lo mismo todos los días, aunque sea más fuerte y más alto, no va a funcionar. Primero debes decidir hacer algo diferente. Si pruebas una llave en una cerradura y no funciona, ¿lo vas a seguir intentando más fuerte? ¿No te convendría probar otras llaves hasta encontrar una que funcione?

En la vida sucede exactamente lo mismo. Sé flexible y explora diferentes comportamientos y estrategias para abrir la puerta de lo que quieres en la vida o de lo que quieres ser.

En el trabajo, por ejemplo, puedes haber detectado dos tipos de persona. Una es la inflexible, tratando de controlarlo todo y de que todo se ajuste a sus necesidades o expectativas. Vive con la ilusión de que está en control. Lo cierto es que, a sus espaldas, sus colegas están buscando y encontrando maneras de seguir haciendo su trabajo evitando tener que tratar con él. Por otro lado está el tipo de persona que gusta de comunicarse con sus colegas y de ayudarles. ¿Por qué? Porque siendo flexible en su comportamiento es capaz de comunicarse con todo el mundo. Este tipo de personas son un recurso valioso para sus compañeros, amigos y familiares.

Si eres padre o madre, considera este pensamiento relacionado: No hay niños resistentes, sino padres inflexibles.

11.-CLARIDAD DE OBJETIVOS DE SALUD Y DE FAMILIA

Nuestros pensamientos son solo sueños
hasta que los actuamos.
W.Shakespeare

Saber lo que quieres y tener claridad sobre tus Objetivos

- ✓ Desarrolla tu motivación de logro, es decir la fuerza, el interés, el deseo de lograrlos.
- ✓ Mejora tus hábitos, te da conciencia sobre el uso que das a tu tiempo-vida y da eficacia a tus esfuerzos
- ✓ Facilita tus relaciones de colaboración con los demás, y te sirve para saber cómo dar ayuda y apoyo, para obtenerlos también
- ✓ Protege tu salud, te da la oportunidad de ser feliz al lograrlo, facilita tus resultados al saber por qué esforzarse

Objetivos de salud y vida

Nuestro cuerpo y nuestra mente son una unidad, no podemos tener un cuerpo sano si nuestros pensamientos no lo son y viceversa, no podemos pensar con claridad y realizar trabajos mentales de calidad si nuestro cuerpo está enfermo



**No tener una Estrategia
Es el mejor Plan para fallar**

Una vez que hayas marcado la importancia de las áreas en que tus hábitos favorecen tu salud, y en las que la dañan, decide: en qué áreas estas dañando tu salud y quieres mejorar:

Qué quieres hacer para mejorar en ellas:

Cómo

Cuándo

**No tener una Estrategia
Es el mejor Plan para fallar**

Resume la información que obtuviste sobre tu salud en los ejercicios anteriores, y expresa cuáles son tus objetivos de salud y de vida más importantes:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

OBJETIVOS FAMILIARES En el área familiar contemplamos dos aspectos: el de ser pareja y el de ser padre.

EJERCICIO 31. DE COACHING CON PNL

ÁREAS DE OPORTUNIDAD PARA QUE YO MEJORE COMO PAREJA

A continuación encontrarás un listado de las áreas en que puedes mejorar tu situación de pareja; anota debajo de cada una de ellas como es que quieres mejorarla y cuándo empezarás a hacerlo.

Ser auténticos

Cómo: _____

Cuándo empiezo: _____

Aceptación mutua

Cómo: _____

Cuándo empiezo: _____

Valores compartidos

Cómo: _____

Cuándo empiezo: _____

Necesidades satisfechas

Cómo: _____

Cuándo empiezo: _____

Responsabilidad compartida

Cómo: _____

Cuándo empiezo: _____

Comunicación

Cómo: _____

Cuándo empiezo: _____

Intimidad

Cómo: _____

Cuándo empiezo: _____

Diversión e intereses mutuos

Cómo: _____

Cuándo empiezo: _____

EJERCICIO 33. DE COACHING CON PNL

ÁREAS DE OPORTUNIDAD PARA MEJORAR COMO PADRE

A continuación encontrarás un listado de las áreas en las que puedes mejorar tu relación como padre; indica con una marca en cuales de ellas estás bien y en cuáles quieres mejorar.

	Bien	Quiero mejorar
1. Aceptación de cada uno de mis hijos por lo que realmente son.	_____	_____
2. Valores compartidos con mis hijos.	_____	_____
3. Aceptación de sus valores.	_____	_____
4. Apoyo que doy para satisfacer sus necesidades.	_____	_____
5. Cumplimiento de los hijos en sus responsabilidades personales.	_____	_____
6. Compromiso de los hijos a sus responsabilidades familiares.	_____	_____
7. Reglas y normas aceptados y seguidos por los hijos.	_____	_____
8. Estilo de comunicación con los hijos.	_____	_____
9. Contacto e intimidad con cada uno de ellos.	_____	_____
10. Tiempo e intereses compartidos con los hijos.	_____	_____

EJERCICIO 34. DE COACHING CON PNL

PLAN DE MEJORA PARA CON MIS HIJOS

Terminado tu diagnóstico, decide qué quieres hacer para mejorar

ÁREA	CÓMO	CUÁNDO INICIO
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Los ejercicios anteriores se fundamentan en la presuposición operativa de la PNL que dice lo siguiente:

El significado de la comunicación de las personas son las respuestas que obtienen.

La gente opera a través de su interpretación o su mapa del mundo. Cuando alguien escucha algo distinto a lo que se le dijo, esto es un ejemplo de que la comunicación vale por lo que se recibió y no lo que se quiso transmitir.

Al fijarte en cómo se recibe tu comunicación, tienes la oportunidad de hacer los ajustes necesarios para que la próxima vez que te comuniques, tu mensaje llegue más claramente y produzca el efecto que estás buscando.

Personalmente, la primera vez que leí esta presuposición me costó comprender su significado, y mucho más estar de acuerdo con ella. La guardé en un cajón de mi cabeza y, con el tiempo, he sido capaz de comprenderla y estar de acuerdo con ella.

Lo que dice no es evidente, y en cierto sentido es incluso contra intuitivo. Te recomiendo que seas indulgente con ella.

**No tener una Estrategia
Es el mejor Plan para fallar**

Lo que pretendes comunicar no es siempre lo que la otra persona comprende. Lo realmente importante no es tu intención, sino los resultados que obtienes de tus palabras, tono de voz, expresiones faciales y lenguaje corporal. Siendo flexible, puedes cambiar la manera en que te comunicas hasta que obtienes el resultado deseado.

Toda comunicación, ya sea desde un punto de vista consciente o inconsciente, está encaminada a lograr una reacción de la otra persona, aunque este hecho no sea algo obvio. A veces manipulamos abiertamente a otros para que hagan algo, otras veces lo hacemos de manera inconsciente para perpetuarnos en nuestros roles, en otras ocasiones lo hacemos simplemente para obtener validación de nuestras creencias, y en general nos comunicamos para construir relaciones sociales. Si no necesitáramos nada de los demás, simplemente no nos comunicaríamos.

12.-PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PERSONAL

Este proceso requiere, en especial, de tu creatividad para imaginar lo que no es obvio. Sin embargo, el beneficio que obtengas para proyectar tu vida será mayor que el costo de tu esfuerzo.

Pasos de la Planeación Estratégica:

1. Crear y construir nuestra visión del futuro, proyectada en nuestra imaginación
2. Reconocer fuerzas
3. Detectar debilidades
4. Visualizar oportunidades
5. Determinar amenazas
6. Definir metas
7. Elaborar planes de acción
8. Hacer seguimiento para que sean tangibles



EJERCICIO 35. DE COACHING CON PNL

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE TU DESARROLLO

Escribe en el espacio correspondiente del cuadro de la página siguiente la información que se te pide:

1. Las fuerzas con que cuentas para seguir apoyando tu desarrollo

- ✓ Actuales (las que ya tienes)
- ✓ Potenciales (en las que puedas proyectar tus fuerzas actuales)

Estas fuerzas pueden ser: tus experiencias, conocimientos, capacidades, habilidades, buenos hábitos etc.

2. Las debilidades que te impiden seguir desarrollándote, como: limitaciones, malos hábitos, etc.

- ✓ Actuales (las que tienes)
- ✓ Potenciales (en las que se pueden convertir tus debilidades actuales. También pueden ser fuerzas actuales que al no ser utilizadas apropiadamente, para convertirlas en fuerzas, se transforman en debilidades potenciales)

3. Oportunidades. Lo que consideres una oportunidad para continuar desarrollándote y lograr tus metas más importantes:

- ✓ Actuales (las oportunidades que ves en este momento)
- ✓ Potenciales (las que tú visualizas que pueden presentarse en el futuro y que puedes aprovechar para tu desarrollo)

4. Amenazas. Lo que es un peligro para tu crecimiento y el logro de tus objetivos más importantes.

- ✓ Actuales (las amenazas que ves en este momento)
- ✓ Potenciales (las que tú visualizas como susceptibles de presentarse en el futuro)

**No tener una Estrategia
Es el mejor Plan para fallar**

PERSONALES	ACTUALES	POTENCIALES
<p>1. Fuerzas:</p> <p>Capacidades.</p> <p>Habilidades.</p> <p>Buenos hábitos.</p>		
<p>2. Debilidades</p> <p>Limitaciones.</p> <p>Incapacidades.</p> <p>Malos hábitos.</p>		
<p>Del entorno o medio que te rodea.</p>		
<p>3. Oportunidades</p> <p>Todo lo que es una posibilidad para desarrollarte y lograr tus metas más importantes.</p>		
<p>4. Amenazas</p> <p>Todo lo que es un peligro para tu desarrollo y el logro de tus objetivos más importantes.</p>		

EJERCICIO 36. DE COACHING CON PNL

ANÁLISIS DE FUERZAS Y DEBILIDADES, Y DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

De acuerdo a la información que definiste en el ejercicio anterior, realiza un análisis respecto a tus tres objetivos más importantes.

Mis objetivos más importantes:

1. _____

2. _____

3. _____

Todo lo que impide u obstaculiza el logro de tus objetivos.

Todo lo que impulsa el logro de tus objetivos.

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

1. Orientación hacia el logro y las posibilidades de crecimiento, retos y riesgos

Buscar oportunidades de:

- ✓ **Desarrollo técnico**
- ✓ **Desarrollo directivo**
- ✓ **Desarrollo hacia la autonomía**
- ✓ **Desarrollo de la creatividad**
- ✓ **Orientación para Evitar fracasos y búsqueda de seguridad y estabilidad**



Características de las diferentes orientaciones de carrera laboral: DESARROLLO HACIA LA AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA.

1. El valor fundamental de ser autónomo y la libertad de elegir el estilo de vida propio
2. Gusto e inclinación por actuar por cuenta propia y establecer los estilos de vida y trabajo que sean personales
3. Se buscan oportunidades de trabajo en las que se puedan tener un máximo de libertad respecto a las reglamentaciones y normas organizacionales en el desempeño.
4. Se busca la independencia y la autonomía y se tiene, además, interés por lograr el resultado de sus esfuerzos

DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD.

1. El interés fundamental que determina las decisiones respecto de la carrera profesional o técnica, es el de construir o crear algo; un proyecto, un producto, un proceso, un servicio, una empresa, etc.
2. Se buscan oportunidades para ser responsables del desarrollo de proyectos, de nuevos negocios o nuevas empresas
3. Hay inclinación y gusto por inventar, desarrollar o formar algo por cuenta propia
4. Se busca la creación y hay además interés en lograr resultados para la propia satisfacción y la independencia financiera

DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE UNA POSICIÓN SEGURA Y ESTABLE.

1. El valor central que determina las decisiones respecto de la carrera profesional es la estabilidad y la consolidación de la carrera a largo plazo, buenas prestaciones y seguridad básica en el trabajo.

2. Se busca la adaptación a los planes que la organización hace para su carrera de trabajo, independientemente de las capacidades y aspiraciones propias
3. Hay gusto y preferencia por las situaciones de trabajo para las que se cuenta ya con habilidad y experiencia
4. Se prefiere un puesto donde se pueda desempeñar la capacidad técnica alcanzada y no presente situaciones de reto o conflicto con los planes que la organización ha trazado para su carrera.

DESARROLLO TÉCNICO O FUNCIONAL.

1. El valor central que determina las decisiones respecto a la carrera de trabajo, es el de ser capaz y competente en el área de especialidad.
2. Se buscan todas las oportunidades que sean retos para desarrollar la capacidad profesional en el área elegida; finanzas, mercados, ventas, personal etc.
3. Hay gusto y preferencia por realizar trabajos dentro de metas específicas que se logran con tareas de calidad.
4. Se prefiere trabajar y no vender los resultados

DESARROLLO DIRECTIVO (DIRECCIÓN O GERENCIA GENERAL).

1. El valor central es el de ser capaz de absorber mayores responsabilidades.
2. Se buscan las oportunidades de ascender en la escala jerárquica hacia la dirección o gerencia general, al integrar los objetivos de la organización con los propios.
3. Hay gusto y preferencia por desafiarse para crecer dentro de un contexto de incertidumbre, que implica ser capaz de identificar problemas en varias áreas a la vez, para llegar a lo esencial y tomar decisiones que resuelvan integralmente la situación.
4. Se prefiere no solo lograr el resultado, sino también venderlo, ya que esto es estratégico para su proyección en la organización.

EJERCICIO 39. DE COACHING CON PNL

TU PREFERENCIA POR ALGUNA ORIENTACIÓN DE CARRERA

Señala tu preferencia por alguna de las orientaciones de carrera que acabamos de ver. Si encuentras más de una, define cual tiene prioridad

para ti sobre los demás. Así podrás establecer la orientación que has dado hasta hoy a tu carrera profesional.

¿Qué piensas de esta orientación que le has dado?

¿Quieres hacerle algún cambio? SI NO

¿Cuál sería la razón de un SI o de un NO?

EJERCICIO 40. DE COACHING CON PNL

MIS OBJETIVOS DE CARRERA LABORAL SON LOS SIGUIENTES:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

**No tener una Estrategia
Es el mejor Plan para fallar**

De la misma forma en que trabajaste en el ejercicio 35, sobre la planeación estratégica de tu desarrollo como persona, ahora hazlo acerca de la planeación estratégica de tu carrera de trabajo.

EJERCICIO 41. DE COACHING CON PNL

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE TU CARRERA PROFESIONAL

Personales	Actuales	Potenciales
1. Fuerzas Capacidades. Habilidades. Actitudes. Buenos hábitos.		
2. Debilidades Limitaciones. Incapacidades. Actitudes. Malos hábitos.		
De la organización		
3. Oportunidades Todo lo que es una posibilidad para desarrollar tu carrera de trabajo dentro de la organización.		
4. Amenazas Todo lo que es un Peligro para el Desarrollo de tu Carrera profesional.		

EJERCICIO 42 DE COACHING CON PNL

ANÁLISIS DE FORTALEZAS, DEBILIDADES Y DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Con base en la información que obtuviste en el ejercicio anterior, te proponemos hacer un análisis de tus tres objetivos más importantes para tu carrera de trabajo.

Tus objetivos más importantes:

1. _____

2. _____

3. _____

Todo lo que impide u obstaculiza
el logro de tus objetivos.



Todo lo que impulsa el logro
de tus objetivos.



EJERCICIO 43. DE COACHING CON PNL

INTEGRACIÓN DE TUS OBJETIVOS DE CARRERA DE TRABAJO

¿Qué relación encuentras entre tus objetivos de carrera de trabajo más importantes?

¿Cómo los organizas e integras para aprovechar mejor tus fuerzas y tus oportunidades?

Los ejercicios anteriores se fundamentan en la presuposición operativa de la PNL que dice lo siguiente:

Detrás de toda conducta hay una intención positiva y existe algún contexto en el que esa conducta es útil y tiene valor.

Es difícil concebir que conductas siniestras como por ejemplo la autoagresión o la violencia de una persona hacia otra puedan tener una intención positiva. Sin embargo, al examinar el contexto, se puede descubrir que la persona trató de lograr algo bueno con ella y hacia ella misma. Por ejemplo, golpear a otro puede ser un acto de defensa dependiendo de las circunstancias; no salir de la casa en un año puede responder a un miedo muy real de algo imaginario. Si ese algo a lo que se le teme fuera real, la conducta sería valiosa porque la persona se estaría protegiendo.

Lo importante es respetar la intención positiva que hay detrás de las conductas que quieres cambiar, porque sólo así puedes proponer alternativas más útiles y productivas para lograr esa misma intención. Ponerse a evaluar lo apropiado o no de una conducta o tratar de cambiar

exclusivamente la conducta, produce resistencias inútiles y difícilmente lleva a un cambio. Y en PNL consideramos que la persona con más alternativas es la que tiene mejores resultados.

No importa cuán extraño, dañino o inapropiado te pueda parecer el comportamiento de una persona. Para la persona que ha emprendido esa acción, ésta tiene sentido en su manera de ver las cosas y responde a la satisfacción de una intención positiva.

La clave para comprender esto es apreciar que siempre hay una intención positiva detrás del comportamiento de la otra persona. Esto no significa que tengas que ver el comportamiento de la otra persona como positivo o aceptable. Puede que incluso lo encuentres de mal gusto. Debes ser capaz de mirar detrás del comportamiento para descubrir cuál esa intención positiva o, si no es aparente, buscar una intención que tenga sentido en su realidad. Esta intención puede ser para ellos mismos, para ti o para otra persona. Una vez que tengas una comprensión de su intención, puedes explorar maneras alternativas de ayudar a esa persona a satisfacerla.

Imagina que tienes una discusión con alguien y que empieza a subir el tono de voz, termina gritando, tira cosas de una mesa y sale a toda prisa de la habitación.

Desde tu perspectiva, desde luego es difícil encontrar la intención positiva de su comportamiento. ¿Cuál podría ser? Ahora mira desde la perspectiva de la otra persona. Desde su modelo del mundo, quizá se sintió inseguro o sobrepasado en la conversación. Dados los recursos de los que disponía en ese momento, ese comportamiento pudo ser la única opción que sintió que tenía para crear un poco de espacio y escapar a un lugar en el que se sintiera más seguro.

¿Qué puedes hacer para evitar que se repita esa situación? Usando las presuposiciones de la PNL, puedes utilizar el suceso como feedback, respetar su modelo del mundo, explorar las posibles intenciones positivas detrás de su comportamiento y encontrar otras maneras de conseguir tus resultados satisfaciendo también su intención positiva. En otras palabras, ser flexible.

Después, considera otras posibilidades. ¿Podrías utilizar esta aproximación para mejorar tus relaciones con tu jefe, con tus colegas, con tu familia, con tus hijos, con tu pareja?

Es útil replantearse los propios comportamientos de manera habitual. Esto es, observa los resultados que estás obteniendo, identifica la intención positiva detrás de los comportamientos de otros y pregúntate “¿Hay una manera mejor de conseguir mi propia intención positiva?”.

Una manera similar de expresar esta presuposición es así: La gente siempre hace lo que cree que es correcto y lo que mejor funciona en su propia realidad.

El conocimiento es importante, pero la acción es fundamental.

Ahora es tiempo de que lleves a la práctica, a la realidad de tu vida a mantener tus **FORTALEZAS**, eliminar tus **DEBILIDADES**, tomar las **OPORTUNIDADES** que la vida te presenta y evitar las **AMENAZAS** que se tienen a lo largo de nuestro desarrollo.

Te invito a que tengas en mente toda la información que obtuviste al realizar los ejercicios de éste manual, utilizando por ejemplo:

- ✓ **Pegarla en un pizarrón.**
- ✓ **Haz un foto collage**
- ✓ **Realizar dibujos**
- ✓ **Escribirla en un libro personal**
- ✓ **Lo que se te ocurra**

Lo importante es que no la pierdas de vista e inicies las acciones específicas.

Sin duda alguna, el éxito se fundamenta en la habilidad para definir metas y elaborar planes para llevarlos a cabo; una vez que establece metas, su cerebro desencadena un impulso natural de persecución y logro de las mismas.

Sin embargo, el primer obstáculo que debemos reconocer, es el mecanismo de fracaso que cada uno de nosotros tiene, que es llamada “zona cómoda”.

La única manera de superar este mecanismo de fracaso, es despertar el mecanismo de éxito a través del establecimiento de metas, a pesar de la

**No tener una Estrategia
Es el mejor Plan para fallar**

enorme importancia que tiene fijarse metas, la gran mayoría de la gente no lo realiza por los siguientes motivos.

- 1. No visualiza la importancia de las metas.**
- 2. No tiene conocimientos de cómo hacerlo.**
- 3. Tiene miedo a comprometerse, Tiene miedo a fracasar**

La PNL y las metas y objetivos

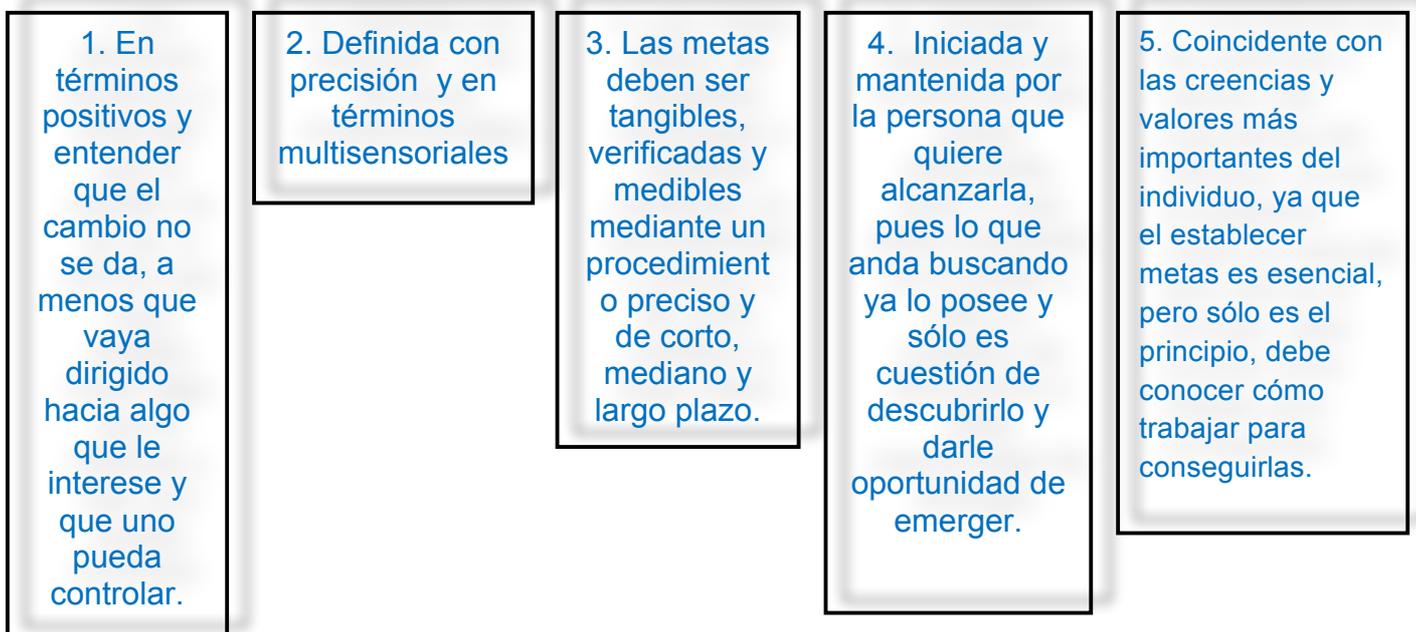
Cuando Bandler y Grinder estudiaron a los terapeutas que lograban alcanzar resultados impensables por sus colegas, descubrieron que estas personas, aun practicando metodologías diferentes, compartían una misma estrategia. Su «fórmula de éxito» incluía tres grandes fases:

Fase 1: establecer objetivos claros y bien definidos.

Fase 2: prever un detallado procedimiento de comprobación.

Fase 3: mantener un comportamiento muy flexible.

En PNL para que un objetivo se considere bien formado debe tomar en cuenta 5 conceptos clave:



13.- PLANES DE ACCIÓN

- ✓ Orientación que le has dado a tu carrera profesional hasta hoy
- ✓ Nuevas posibilidades para tu plan de carrera
- ✓ Plan de acción: tus compromisos
- ✓ Seguimiento del plan de acción
- ✓ Uso del tiempo-vida
- ✓ Hábitos
- ✓ Conclusiones

USO DE TU TIEMPO – VIDA

Mi tiempo es mi vida Te proponemos por tanto que:

Tiempo = Vida

Y para probarlo veamos estas reflexiones

Al analizar lo que hemos hecho con nuestra vida hasta hoy, analizamos lo que hicimos con nuestro tiempo:

Lo que hiciste con tu vida = lo hiciste con tu tiempo

Si quieres saber si has usado bien tu vida, tienes que ver cómo has usado tu tiempo las 24 horas de cada día de ella:

Usaste bien tu tiempo = Usaste bien tu vida

Si has malgastado tu tiempo, también has malgastado tu vida:

Tiempo malgastado = Vida malgastada

Cuando le das importancia a tu vida, es que le das importancia a tu tiempo al usarlo en lo que es importante para tu vida:

Importancia de tu vida = Importancia de tu tiempo



EJERCICIO 44. DE COACHING CON PNL

PLANES DE ACCIÓN: TUS COMPROMISOS

Tu objetivo número 1 es:

Te comprometes a:

Lo más difícil de realizar en cualquier proyecto es el paso que lo inicia. ¿Qué es lo primero que tienes que hacer para realizar tu objetivo más importante, el número 1?

Primer paso:

¿Para qué?

¿Cuándo?

¿Cuál es el segundo paso?

¿Para qué?

¿Cuándo?

¿Cuáles son los pasos siguientes?

¿Cuándo?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Tu objetivo número 2 es:

Te comprometes a:

EJERCICIO 45. DE COACHING CON PNL

SEGUIMIENTO DEL PLAN DE ACCIÓN

Te recomendamos revisar cada semana lo que has avanzado en tus objetivos y compromisos. Este seguimiento semanal te ayudará a mantener el rumbo conforme a lo que planeaste

hacer y a evaluar tus logros respecto a las metas que te has propuesto.

Si haces que este seguimiento semanal se vuelva un hábito que te ayude a ser constante con tus objetivos, mantendrás una fuerza muy valiosa en tu vida.

EJERCICIO 46. DE COACHING CON PNL

HÁBITOS

Los seres humanos tendemos a usar nuestro tiempo – vida de acuerdo con nuestros hábitos. Un hábito es una actividad que realizamos una y otra vez hasta hacerla de manera automática. Los hábitos tienen una función valiosa para nosotros; son fuente de logro y satisfacción porque nos ayudan a desarrollar habilidades debido a la práctica acumulada.

A continuación te invitamos a diagnosticar cuál es el mejor hábito que has desarrollado hasta hoy, es decir, cuál es el hábito que ha constituido una fuerza importante como ayuda para lograr resultados valiosos en tu vida hasta hoy:

Mi mejor hábito es:

Me ha sido útil para obtener resultados valiosos como:

¿Qué hábitos te gustaría desarrollar?

¿Para qué?

¿Cómo desarrollarás este nuevo hábito?

¿Con que rutina?

Podemos resumir que hasta aquí has logrado ya estructurar un proyecto de vida y un plan de carrera de trabajo, que te define:

- ✓ ¿Quién eres?
- ✓ ¿Quién quieres ser?
- ✓ ¿Para qué estás aquí?
- ✓ ¿Cómo quieres seguir usando tu tiempo – vida?
- ✓ ¿Tus objetivos?
- ✓ ¿Tus planes y acciones?
- ✓ ¿Qué seguimiento necesitas dar a tus planes?

EJERCICIO 47. DE COACHING CON PNL

CONCLUSIONES

1. ¿Tienes definido claramente en este momento quien eres tú y quien quieres ser?

Tus conclusiones en este sentido son

2. ¿Tienes la claridad en este momento de cuál es el sentido de tú vida, tu razón de ser, sabes para que quieres vivir?
En caso negativo ¿en qué etapa del proceso de aclaración te encuentras?

Te recomendamos regresar al capítulo 5 y trabajar nuevamente los ejercicios de reflexión que pueden ayudarte a definirlo.

En caso afirmativo ¿cuál es?

3. ¿Qué objetivos vitales, tal como los ves ahora, son los que quieres que le den sentido a tu vida?

a. _____

b. _____

c. _____

d. _____

e. _____

4. ¿Cómo asegurarás que continuarás desarrollándote como ser humano y cómo visualizas tu autorrealización?

5. ¿Qué te has comprometido a lograr?

1. -----

2. -----

3. -----

4. -----

5. -----

6. -----

6. ¿Cuáles son las inconformidades más importantes que tienes de tu vida?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. ¿Tienes claridad de cuáles son los valores que prefieres vivir en tus actuaciones de cada día?

a. En tu jerarquía de valores y metas, las principales para ti ¿Están claras? ¿Cuáles son?

1. -----

2. -----

3. -----

4. -----

5. -----

6. -----

7. _____

b. ¿Percibes congruencia en tu actuación cotidiana, entre lo que piensas que es valioso e importante para ti y lo que haces cada día? En caso negativo ¿dónde te parece que estas siendo incongruente?

Te recomendamos regresar al capítulo 6 y trabajar nuevamente los ejercicios de reflexión que pueden ayudarte a precisar tus puntos de incongruencia para hacer que tus acciones coincidan con lo que tú piensas.

En caso afirmativo ¿en qué te sientes más congruente?

8. ¿Tienes definida tu visión de lo que quieres hacer con tu vida de aquí en adelante?

En caso negativo, te recomendamos regresar al capítulo 6 y trabajar nuevamente en los ejercicios que pueden ayudarte a aclararlo.

En caso afirmativo ¿Cuál es tu visión de lo que quieres hacer con tu vida de aquí en adelante?

9. ¿Cuáles son las inconformidades más importantes que tienes de tu salud física y mental?

1. -----

2. -----

3. -----

4. _____

5. _____

10. ¿Tienes claras las áreas de oportunidad en que puedes mejorar tu salud y eliminar tus inconformidades?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

11. ¿Cuáles son los problemas más importantes que tienes en tu relación como pareja y como padre?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

12. ¿Están claros para ti los objetivos con que quieres mejorar tu vida familiar, como pareja y como padre, para eliminar tus inconformidades?

En caso negativo te recomendamos regresar al capítulo 7 y trabajar nuevamente los ejercicios de análisis que pueden ayudarte a definirlos.

En caso afirmativo ¿cuáles son esos objetivos?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

13. ¿Definiste cuáles son tus fuerzas y debilidades más importantes respecto de tus objetivos de vida más prioritarios (salud, vida, familiares), así como las oportunidades y amenazas que visualizas?

Si estás decidido a sacar el máximo provecho de tus fuerzas y oportunidades ¿cuál es tu estrategia?

¿Estás decidido a minimizar el impacto negativo que tienen tus debilidades para tu vida y las amenazas que pueden afectarla? ¿Tienes también aquí una estrategia?

14. Basado en las inconformidades que tienes sobre tu carrera laboral, ¿tienes ubicadas las áreas de oportunidad para darle el enfoque que tú quieres?

En caso negativo, te recomendamos regresar al capítulo 9 y trabajar nuevamente en los ejercicios que pueden ayudarte a definirlo.

En caso afirmativo, ¿cuáles son los objetivos de tu carrera de trabajo?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

15. Al tener establecido ya tu estrategia de vida con los objetivos de las diferentes áreas que la integran, con las prioritarias de tu salud y vida, familiares y de tu carrera de trabajo, indica los cinco objetivos de vida más importantes para ti en este momento y con los que estas comprometido.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

16. ¿Cuáles son tus mejores hábitos, con los que te apoyarás para lograr tus objetivos?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

17. Da seguimiento periódicamente a las actividades que te propusiste, no te engañes, mantén la voluntad y disciplina y la fe de que esto te llevará a realizar tus sueños y aspiraciones más anhelados, la decisión es tuya y de nadie más.

CONCLUSIONES GENERALES

Este material tuvo la intención de ayudarte a darte cuenta cuál es tu aquí y tu ahora en las diferentes áreas de tu vida; seguramente has tenido la oportunidad de hacer ejercicios parecidos como la rueda de la vida, del trabajo, etc. sin embargo esto que te he presentado es el desmenuzar cada área de tu vida y aplicar este modelo a lo que tu necesites, no necesariamente pueden ser las áreas que te propongo, partimos de las más importantes y generales: salud, trabajo, relaciones, economía, diversión, etc.

Sin embargo, si tú quieres trabajar con otras áreas que para ti en este momento sean más significativas y más específicas, puedes con toda confianza usar el modelo para que puedas descubrir como estas hoy por hoy en esa parte de tu vida que quizá te esté inquietando.

Espero que este material te sea de gran utilidad como lo ha sido para miles de gentes que una vez descubriendo su estado actual, saben hacia dónde dirigirse y poder enfocarse para lograr lo que siempre todos anhelamos: consolidar nuestros sueños.

Te invito a que hagas cada uno de estos ejercicios y pon atención a lo que te pase internamente y haz una reflexión si eso es lo que tú quieres para tu vida.

Haz un ejercicio de visualizarte alrededor de una edad ya avanzada, quizá 85 años o más, no lo sé, ¿cómo te sentirás? y da una vuelta atrás y platica contigo mismo que he hecho con mi vida, que estoy dejando, ¿he cumplido mi misión?

Amigo(a) espero que cuando llegue ese día puedas erguir tu cuerpo y caminar hacia adelante diciéndote: LO HE HECHO, SOY FELIZ Y PUEDO PARTIR EN PAZ Y CONTINUAR CON LA EVOLUCIÓN DE MI ALMA. MISIÓN CUMPLIDA.

Edmundo Velasco

PD. Te invitamos a compartir tus comentarios y resultados en el Blog de "El Plan Maestro" visitando nuestro sitio web.

<http://www.escuelasuperiordepnl.com/blog-plan-maestro>