



# Iniciación en Inteligencia Emocional



Área personal / Mis cursos / IECEP / Módulo III / **Algunos apuntes...**

## Algunos apuntes...

### Pirámide neurológica de Robert Dilts

Esta herramienta, fue desarrollada por Robert Dilts, uno de los principales exponentes de la PNL (Programación NeuroLingüística). Desde el enfoque expuesto más arriba, nos da importantes claves para entender nuestras reacciones y por tanto *comprendernos* mejor a nosotros mismos y a los demás. Dilts, desarrolló los niveles neurológicos, inspirándose en los niveles lógicos de George Bateson.



En el primer nivel están nuestras **conductas**. Es lo que se ve de las personas, y de nosotros mismos. Es de hecho un pequeño porcentaje de todo lo que somos, pero por esas conductas es por las que los demás se forman una idea de lo que somos. Y nosotros de los demás.

Debajo está el denominador común de nuestras conductas, las **actitudes**. Sería lo que en términos generales llamamos el “estilo” de cada uno. En función de ese estilo, se nos podría adjetivar como optimistas, pesimistas, decididos o indecisos, tímidos o extrovertidos...

Debajo de las actitudes están las **aptitudes**, o el conjunto de habilidades, dones, talentos, experiencias... que nos permite desarrollar nuestras actitudes, y por tanto, sostener nuestras conductas. Las aptitudes se generan y fortalecen a partir de las experiencias positivas o negativas que vamos acumulando, y por educación.

Si seguimos bajando en la pirámide, debajo de las aptitudes y en una zona a cierta profundidad, nos encontramos con las opiniones. Las **opiniones** pueden modificarse en su origen ya que son juicios subjetivos y sin contrastar sobre situaciones, experiencias... Si éstos se repiten y se mantienen en el tiempo, acaban convirtiéndose en un nivel más profundo, en creencias.

Hay que hacer aquí un inciso para las **suposiciones**.

Una suposición es un proceso subconsciente en el que aplicamos conjeturas en base a los indicios que tenemos para llegar a una conclusión. Son imposibles de evitar y necesarias para manejarnos en el día a día. El problema poder surgir cuando mantenemos la suposición y la elevamos de categoría, desde posibilidad a certeza.

Las suposiciones podrían considerarse para nuestra mente como los "archivos temporales" de un ordenador que, aunque nos resultan muy útiles cuando se están utilizando, hemos de hacer limpieza de vez en cuando para que no se conviertan en algo permanente (creencia) y que nos lleve a tomar decisiones en base a algo que damos como cierto (suposición) cuando solo es una posibilidad entre otras.

Debajo de las suposiciones están las **creencias**, que son como programas de conducta. Son esos juicios que hemos anclado y validado como ciertos siguiendo nuestros propios parámetros. Las creencias son muy poderosas y actúan sobre nosotros de forma muy potente. Por ejemplo, por creencias se provocan guerras (las cruzadas, en su momento o la yihad hoy en día), por creencias hay países que aún realizan la ablación femenina, por creencias se edificaron pirámides, catedrales...

La pirámide neurológica de Dilts continúa profundizando en valores e identidad personal, niveles que no se trabajan en esta formación.

Lo que proponemos siempre es mirar este enfoque que nos da Dilts, la pirámide, desde la visión de Gustavo Bertolotto, del Instituto de Potencial Humano, que nos invita a mirarla como un iceberg.



Así, lo que vemos de las personas sólo son sus conductas. En un día de marejada, con olas importantes (interacciones) podemos llegar a las aptitudes. ¿Qué hacemos con todo lo demás que no

vemos? Lo completamos considerando que, según hacen, así piensan, creen y valoran.



## La trampa de las expectativas

Gestionar adecuadamente las expectativas es de esas cosas que parecen fáciles y no lo son. Son surcos neuronales en los que estamos tan acostumbrados a hacer siempre lo mismo, que nos resulta muy difícil no esperar cosas de los demás (conductas, actitudes o palabras) y mucho menos de nosotros mismos.

Y las expectativas están íntimamente relacionadas con los juicios. Resulta que nos pasamos el día haciendo juicios. Son involuntarios, inevitables. No podemos dejar de hacerlos, los necesitamos para vivir, para relacionarnos, para comunicarnos. Lo importante no es evitarlos, es tomar conciencia de que los hacemos.

Por ejemplo, piensa un momento: este invierno está siendo poco frío, ¿es un juicio o es información pura? Uno más: hablo rápido. ¿Qué es? ¿Juicio o información?

Puede que en las dos ocasiones hayas pensado que son informaciones, que además te ayudan a conocerme. O puede que hayas pensado que sobre todo el último es un juicio, sobre mí misma. Y la verdad es que las dos aseveraciones propuestas son dos juicios.

Necesitamos hacer juicios para comunicarnos, porque nos ayudan a expresarnos. Para informar deberíamos decir algo parecido a esto: la media de temperaturas de este invierno es de equis grados y hablo a razón de equis palabras por minuto. Las conclusiones de esas frases informativas -si es frío o calor o si hablo muy rápido- son subjetivas y depende mucho del contexto en el que las diga.

Pues esto que hacemos con las informaciones más triviales, alcanzan el grado de arte cuando hablamos de otros conceptos más complejos. y muy especialmente en las relaciones interpersonales.

Emitir juicios y crearnos expectativas son actitudes muy comunes, conductas diarias, y en gran medida la fuente de nuestras frustraciones.



Ya lo dice el refranero popular: para que nadie te defraude, no esperes nada de nadie, o algo así. Y es que no te frustras tú, se frustran tus expectativas.

Esto de ser consciente de que no somos nosotros los que nos frustramos sino que se frustran nuestras expectativas da un cierto sosiego a los

pensamientos negativos, y también te libera del sentimiento de culpabilidad cuando son los demás los que esperaban de ti algo en lo que tú ni habías caído. Es imposible acertar con todo el mundo, y aún más imposible con todos a la vez.

¿Cuál es el proceso pues que se da en las decepciones? Hay un elemento, pongamos A, que espera que otro elemento, llamémosle B, haga o diga algo. Pero no lo hace. Y A se decepciona, y culpa a B, que tenía que haber dicho o hecho lo que A esperaba. Total que A le retira la palabra a B, y además habla de lo mal que lo ha hecho con C, otro elemento más del sistema. Ya no te cuento si esa tarde tenía previsto A cenar con D, E y F y la “no palabra” o “no

acción" de B se convierte en el tema de la sobremesa. Mientras tanto B está ajeno, porque la mitad de las veces B ni se entera de lo que A esperaba. Hay que explicárselo. Ahí están C, D, E, F y un abecedario entero para contarles la versión, sus respectivas versiones, llenas de juicios.

Y la verdadera raíz de la situación es que A esperaba algo que B no le dio. B no cayó en ese momento o no era capaz de darle a A lo que esperaba. Quizás hasta lo suponía, pero no pudo o no supo hacerlo. Todo el mundo tiene un mal día. ¿Somos capaces de aceptar las limitaciones de los demás? ¿Y las nuestras? ¿**Qué sentimos cuando no somos lo que esperamos de nosotros?** ¿**Qué sentimos cuando los demás no son como esperábamos?**

## Cargas emocionales



Y las cargas emocionales están relacionadas con las expectativas que tenemos de nosotros mismos o de los demás, y de cómo comparamos eso que esperamos.

## La culpa

Es una carga emocional muy potente aunque tiene una parte útil que reside en ayudarnos a respetar las normas y a no perjudicar a los demás. En este caso, la culpa funciona como un castigo, cuando no las cumplimos.

La culpa, es una percepción individual en la que la persona mantiene un alto nivel de enfado y tristeza sostenido en el tiempo. Esta se agrava cuando has perjudicado a un tercero, ya que sus componentes morales y sociales afectan al "YO" del individuo, generando sentimientos de humillación e impotencia.

La culpa enquistada como carga emocional, puede participar activamente en el desarrollo de enfermedades.

Podríamos resumir que la culpa es la diferencia que existe entre lo que soy o he hecho y lo que esperaba ser o haber sido capaz de hacer.



<b>culpa</b>	<b>YO IDEAL</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Lo que queremos llegar a ser</li> <li>* Nuestras aspiraciones y deseos</li> <li>* Nuestras cualidades deseadas</li> <li>* Nuestros valores idealizados</li> <li>* Comportamiento perfecto</li> <li>* Las metas que queremos llegar a conseguir</li> <li>* El ideal que otros nos marcan y con el que nos comparamos</li> <li>* Un físico perfecto</li> <li>* Lo que nos gustaría que dijeran los demás de nosotros</li> <li>* Actitudes con alto reconocimiento social</li> </ul>
	<b>YO REAL</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Nuestra esencia</li> <li>* Nuestros aciertos</li> <li>* Nuestros errores</li> <li>* Nuestros defectos físicos</li> <li>* La imagen que se nos devuelve de nosotros mismos</li> <li>* Lo que dicen de nosotros</li> </ul>	

## El rencor

El rencor, es un sentimiento de enfado profundo y persistente; un resentimiento arraigado que desequilibra pudiendo llegar a enfermar cuerpo y mente. Su origen puede deberse a múltiples razones (insulto, abuso de confianza, engaños, ofensas). Si el rencor no se gestiona, se va acumulando hasta que finalmente se convierte en deseo de venganza y odio.

El rencor, cuando se dirige a la persona o hechos que lo desencadenó, se retroalimenta, perjudicando a quien lo siente más allá del perjuicio original que se le causó.

El rencor hacia una persona aparece cuando se ven rotas nuestras expectativas sobre lo que esperábamos de una persona y lo que realmente hizo o fue.



# RENCOR



## Cómo eres



## Cómo me gustaría que fueras

rencor	
	<b>TÚ IDEAL</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Lo que tú quieres que el otro sea</li> <li>* Nuestras aspiraciones y deseos proyectados en el otro</li> <li>* Tu ideal de actitudes y aptitudes puesto en el otro</li> <li>* Tu ideal de cualidades puestos en el otro</li> <li>* Tus valores puestos en el otro</li> <li>* Tu ideal de comportamiento puesto en el otro</li> <li>* Tus metas proyectadas en el otro</li> <li>* El ideal con el el tú lo comparas</li> <li>* Un físico perfecto</li> <li>* Reconocimiento social que tú deseas</li> </ul>
	<b>TÚ REAL</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* La esencia de El</li> <li>* Sus aciertos</li> <li>* Sus errores</li> <li>* Sus defectos físicos</li> <li>* Sus actitudes y aptitudes</li> </ul>	

#### Bibliografía para seguir:

- COACHING HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO, Robert Dilts
- APRENDIZAJE DINÁMICO CON PNL, Robert Dilts
- DESPERTANDO AL GIGANTE INTERIOR, Anthony Robbins
- EL ELEMENTO, Ken Robinson

Usted se ha identificado como Lola Pelayo Arcos (Salir)

Aviso legal y condiciones generales - Soporte

© 2017 Cambiar para Crecer. Todos los derechos reservados. - Diseño