

María Curiel

Coaching & Consulting



La comunicación con uno mismo

María Curiel De Moya

La comunicación con uno mismo

Autora: María Curiel De Moya
Diseño y diagramación: Rodrigo Daniel
Santo Domingo, República Dominicana
Marzo 2019. Derechos Reservados.

La Comunicación Profesional Emocionalmente Inteligente

Según la Teoría Racional Emotiva (TRE) de Albert Ellis (1977), nuestras reacciones emocionales y conductuales no están generadas directamente por los acontecimientos sino por la evaluación o interpretación personal que hacemos de ellos.

Por lo tanto, la forma en que las personas sentimos está asociada a la forma en que interpretamos cada situación.

La situación por sí misma no determina cómo nos sentimos, sino que la respuesta emocional estará mediada por la percepción y la interpretación de la realidad.

De modo que lo que cada persona piensa y percibe sobre sí misma y su mundo, determinará la interpretación de la realidad y por tanto influirá en y su conducta.

Cuando nos comunicamos, (tanto con los demás como con nosotros mismos) llevamos a cabo configuraciones mentales, construcciones de imágenes basadas en nuestra experiencia y esquemas previos, de modo que en casi todos los momentos de nuestra vida estamos en conversación con nosotros mismos. Las creencias hacen de filtros que utilizamos para percibir lo que vemos y por tanto, determinan desde dónde miramos y desde dónde utilizamos la imaginación para completar la información que nos falta.

Los pensamientos impulsan las emociones que dan lugar a los comportamientos.

Un pensamiento de éxito impulsa una emoción de éxito que da lugar a un comportamiento de éxito.

Un pensamiento de fracaso impulsa una emoción de fracaso que da lugar a un comportamiento de fracaso.

También funciona en sentido contrario de tal manera que los comportamientos impulsan las emociones que atraen a los pensamientos.

Algunas claves:



Ser positivo

- Buscar el lado positivo de las cosas.
- Controlar los pensamientos y huir de “todo me va mal”.



Buscar la objetividad

- No ver sólo los aspectos negativos de nosotros mismos.
- Felicitarlos por los triunfos conseguidos



Quererse a uno mismo

- Aceptarse y valorarse en su justa medida.
- Tener un alto concepto de uno mismo, sin caer en la soberbia.



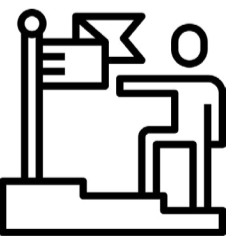
Asumir los problemas

- Luchar para solucionar los problemas, con conciencia de que hay cosas inevitables.
- Si la situación escapa a nuestro control, practica: “ante la tempestad, no luches”.



No exigirse al máximo

- Sentirnos contentos de nosotros mismos.
- No intentar abarcarlo todo, somos humanos.



Ponerse metas alcanzables

- Ser realista y consciente de nuestras posibilidades.
- No buscar lo inalcanzable.

Algunas claves:



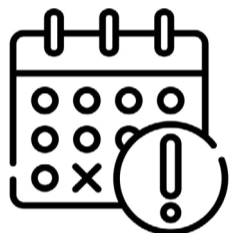
No tener miedo al fracaso

- Tener autoconfianza y no temer a los errores, de ellos se aprende.
- No esperar siempre la aprobación de los demás.



Aceptarse físicamente

- No dejarse influir por cánones de belleza.
- Aceptarse no quiere decir abandonarse.



No dejar las cosas para mañana

- Enfrentarse a lo de aquí y ahora y buscar soluciones
- Organizarse bien y hacer primero lo que más nos cuesta.



Dar importancia a las pequeñas cosas de la vida

- Saber disfrutar los pequeños acontecimientos.
- No esperar a que nos sucedan cosas impresionantes



Buscar apoyos

- Vivir en soledad (en el más amplio sentido de la palabra) y ser feliz es imposible.
- Durante la vida siempre necesitamos apoyarnos en alguien.



Aprovechar las oportunidades

- No justificarse con que la vida nos trata mal.
- El peor enemigo es la falta de decisión y el conformismo.

Nuestro discurso interno del pensamiento da lugar a las frases con las que describimos e interpretamos el mundo, y que diseñan las etiquetas que asignamos a cada suceso o experiencia. Nuestro interminable diálogo interno da lugar a un tipo de pensamiento que el psicólogo Aarón Beck (1960) denominó "pensamientos automáticos."



Pensamientos que son experimentados como si fueran reflejos: sin reflexión o razonamiento previo, que se dan por válidos y acompañan a las reacciones emocionales y conductuales.

Cuando la interpretación y valoración de estos pensamientos (derivados de los supuestos personales acerca de cómo son las cosas), no se ajustan a la realidad objetiva (a lo que realmente pasa) y su frecuencia genera malestar, se generan "Distorsiones Cognitivas": errores en el procesamiento de la información derivados de los supuestos personales acerca de cómo son las cosas. Es lo que llamamos pensamientos distorsionados. Los pensamientos distorsionados son pensamientos evaluativos sobre uno mismo y sobre el mundo, derivados de creencias y significados personales a menudo irracionales, y que conforman un sistema cognitivo-emocional ajeno al análisis racional de pensamiento.

Los pensamientos se caracterizan por:

- Son específicos y telegráficos.
- No importa lo irracionales que sean: casi siempre son creídos.
- Se viven como espontáneos.
- Son difíciles de desviar (y se encadenan).
- Tienden a dramatizar, predicen catástrofes y suponen que ocurrirá lo peor.
- Son aprendidos (¡y por lo tanto se pueden desaprender!).

Donde ponemos la atención ponemos la energía de modo que, por ejemplo, el estrés es el resultado de poner la atención en un grupo particular de pensamientos automáticos con exclusión de los pensamientos contrarios.

Para finalizar evitemos las 10 trampas que nos juegan una mala experiencia, interesante tips publicado por Actualidad RT:

Algunas características propias de la inteligencia humana nos desorientan y nos impiden tomar las mejores decisiones. ¿Qué trampas son estas que nos zancadillean la mente?

- **Correlación ilusoria.** Una persona establece entre dos cosas una relación que, en realidad, no existe. Por ejemplo, los estereotipos nos hacen juzgar a alguien por sus rasgos u otras características, pero a menudo nuestras conclusiones no tienen nada que ver con la realidad.
- **Falacia del apostador.** Se trata de la creencia errónea de que los sucesos pasados afectan a los futuros. Por ejemplo, si usted tira al aire una moneda varias veces, existe la posibilidad de que salga 9 veces cara. A mucha gente le parece obvio que la cara no salga por décima vez, pensando que cada vez aumenta la probabilidad de que salga cruz. Sin embargo, la conclusión es errónea. La probabilidad sigue siendo de 50/50.
- **Influencia de la mayoría.** Las personas se inclinan a adaptarse al comportamiento del grupo para 'coincidir' con los demás. También pueden 'contagiarse' fácilmente de una idea que comparten muchos.
- **Efecto Forer.** Muchas personas confían en descripciones de su personalidad, creyendo que fueron hechas especialmente para ellos y provienen de fuentes fiables. En realidad, las personas suelen creer en las generalizaciones, a menudo válidas para cualquier individuo. Buen ejemplo de ello son los horóscopos o la quiromancia.

-
- **Sesgo de confirmación.** Tendemos a favorecer la información que confirma nuestras propias creencias. El efecto es más fuerte cuando se trata de problemas emocionales y creencias muy arraigadas. Las personas también tienden a interpretar las evidencias ambiguas de una manera que apoya su punto de vista.
 - **Dependencia de la primera idea.** Inconscientemente, percibimos la primera idea o la primera impresión que se nos ocurrió como la más correcta. Además, las personas a menudo no confían en la información nueva, comprobándola una y otra vez.
 - **Placebo.** Es aquello que parece ser un tratamiento médico real, pero en realidad no lo es. Los placebos más comunes son pastillas de azúcar que no contienen sustancia activa. Este fenómeno, uno de los menos comprendidos por los científicos, puede hacer desaparecer los síntomas de una enfermedad. Algunos creen que se trata del sorprendente poder de la mente.
 - **Sesgo del status quo.** Preservar la estabilidad de una situación nos parece mejor que cualquier cambio. Las personas se inclinan a seguir las pautas de conducta establecidas y las cambia solo cuando se vuelve absolutamente necesario.
 - **Procrastinación.** Tendencia a posponer los asuntos importantes y urgentes. La procrastinación se manifiesta en el hecho de que una persona, aun siendo consciente de la necesidad de hacer algo importante, lo ignora y distrae su atención con cosas menos relevantes y más agradables.
 - **Percepción selectiva.** Es la tendencia a prestar atención a tales elementos del entorno que coincidan con nuestras expectativas, e ignorar el resto. La gente a menudo no ve sus propios errores, aunque nota con facilidad e incluso exagera los errores de los demás.

El lenguaje no solo describe, sino que crea nuestra realidad. Las palabras abren cajones emocionales de manera rápida y automática. El tipo de "cajones emocionales" que abren depende de las experiencias que asociemos a esas palabras.

El hecho de que el lenguaje tenga acceso a este mundo emocional personal, íntimo e intransferible, tiene mucha lógica si entendemos que todos usamos las palabras para interpretar lo que nos sucede. Es a través de nuestras interpretaciones y de las valoraciones de aquellas cosas que nos pasan, como vamos generando nuestras certezas y convicciones que, poco a poco, van configurando nuestra identidad, nuestra personalidad. Son estas convicciones instaladas a nivel inconsciente las que se convierten en los puntos de referencia a la hora de determinar cuál va a ser el significado que vamos a otorgar a ciertos eventos.

El lenguaje es tan potente que basta que una persona cambie, por ejemplo, la frase "esto es algo espantoso" por "esto es un inconveniente" para que note, aunque sea ligeramente, un cambio en su mundo emocional. Recordemos que, en apariencia, las palabras son simples signos que se corresponden con unos sonidos, pero en realidad son conexiones directas a mundos emocionales personales, íntimos e intransferibles.



**Cambia
tus palabras,
cambia
tu mundo.**

Acercas de la autora:



María Curiel De Moya, fundadora y CEO

- Coach Internacional Certificada de la ICC
- Master en Coaching Ejecutivo y Liderazgo
- Licenciada en Administración de Empresas
- Master en Economía y Finanzas Internacionales
- Posgrado en Comercio Internacional
- Diplomado en Administración Estratégica

Durante más de 20 años, María Curiel ha ido más allá de los estándares convencionales liderando equipos como ejecutiva de empresas multinacionales, incorporando el comportamiento humano, psicología, trabajo en equipo, empoderamiento, motivación, innovación, **pasión**; siendo una líder coach experimentada con excelente trayectoria y desempeño en su trabajo.

Conoce más sobre nuestra firma en www.mariacurielcoaching.com.

Síguenos en nuestras redes sociales:



mariacurielcoaching



curielcoaching



María Curiel de Moya

Coaching Humano

para gente grandiosa



María Curriel

Coaching & Consulting

www.mariacurielcoaching.com