



Creencias - Pensamientos – Diálogo Interno

Introducción, aplicación y antecedentes de este conjunto de herramientas:

Disolver creencias y controlar pensamientos en tres pasos

Resumen ejecutivo al comienzo:

Conocer los pensamientos y creencias de sus clientes es una fuente valiosa para su coaching

Como complemento o alternativa a las técnicas convencionales de preguntas, estas herramientas ofrecen una ayuda real para la autoayuda, ya que sus clientes pueden comprender mejor sus propios procesos de pensamiento y utilizarlos específicamente para lograr sus objetivos. Empoderan a los clientes en el camino del cambio o la toma de decisiones y de su propio desarrollo.

Es importante saber que nuestro diálogo interno (pensamientos, creencias, mentalidad) influye directamente en nuestras emociones y acciones. Tener mayor control nos permite tomar decisiones conscientes y dar los pasos correctos.

Este conjunto de herramientas contiene ejercicios para cada uno de los tres pasos mencionados aquí. Ayuda a sus clientes a tomar conciencia de sus propios pensamientos y creencias, a cuestionarlos, a controlarlos y a reemplazarlos conscientemente por positivos.

¿El diálogo interno como una fuente valiosa de coaching?

¿Son los soliloquios o esos mudos monólogos un signo de enfermedad o signos de una locura insipiente? Casi nunca. Más bien es el interminable diálogo interno que constantemente tenemos con nosotros mismos?

Al incluir este diálogo interno en el proceso de coaching, obtiene conocimientos auténticos y una mejor comprensión de los pensamientos y sentimientos de sus clientes.

Además, o como alternativa a las técnicas habituales de cuestionamiento, facilita y apoya los procesos de pensamiento de sus clientes para encontrar soluciones e iniciar acciones específicas. Una mayor conciencia de este diálogo interno conduce al hecho de que los pensamientos y las creencias se pueden reconocer y posteriormente controlar y cambiar.

Nuestros clientes obtienen una mejor comprensión acerca de ellos mismos. Ello les garantiza una mayor motivación y compromiso en el camino hacia el cambio y el desarrollo sostenibles.

Hágase la pregunta: ¿Soy consciente de la mayoría de mis pensamientos y creencias diarios, o es más probable que viva en modo de piloto automático? Cuando tratas de recordar una de las últimas frases que te dijiste a ti mismo, ¿tal vez te viene a la mente

algo como "No puedo hacerlo tan bien como quisiera, sigo actuando de manera demasiado ingenua"?

Esto se debe a que el 80% de nuestros pensamientos son obstructivos o negativos. Afortunadamente, sin embargo, tenemos la oportunidad de identificar los patrones de creencias que viven en nosotros, disolverlos y cambiarlos en la dirección deseada. De esta manera podemos ayudar a nuestros clientes de coaching a lograr un éxito extraordinario.

Este artículo introductorio le muestra en tres sencillos pasos cómo podemos cambiar o disolver nuestras creencias y controlar nuestros pensamientos.

¿Qué es el diálogo interno y qué papel desempeña Usted?

Hablar contigo mismo ayuda a procesar pensamientos, sentimientos, creencias y experiencias. El diálogo interno es también un espejo de nuestra forma de pensar, que a su vez determina nuestras acciones y, por lo tanto, nuestras vidas de manera decisiva. Estos pueden ser motivadores e inspiradores, negativos u obstructores. Es una combinación de nuestros pensamientos conscientes, nuestras creencias y percepciones inconscientes.

Hablar con nosotros mismos ayuda a nuestro cerebro a procesar la información y las experiencias diarias.

Podemos ayudar a nuestros clientes a controlar sus pensamientos y su mentalidad, a disolver las creencias limitantes y a cambiarlas en la dirección deseada. Todo esto hace que sea mucho más fácil lograr tus objetivos.

Ventajas para el proceso de coaching:

- Nuestros pensamientos son una valiosa fuente de conocimiento y una mejor imagen de nosotros mismos.
- Lidar con sus propios pensamientos y creencias ayuda a nuestros clientes a encontrar soluciones creativas, efectivas y sostenibles para sus preocupaciones.
- El control y la reflexión de los pensamientos también ayudan a reconocer posibles objetivos en conflicto y a reconocer la motivación real detrás del objetivo del coaching.
- La observación ayuda a comprender mejor el contexto interno (¿qué es lo que realmente quiero?) Y las circunstancias externas (¿qué está sucediendo a mi alrededor?)
- Esta mejor comprensión de los propios pensamientos y creencias aporta nuevos conocimientos y perspectivas que se pueden utilizar en desafíos futuros.
- La observación de los pensamientos y el diálogo interno mantiene activo el proceso de reflexión después de las sesiones de coaching. El cliente trabaja continuamente para entenderse mejor a sí mismo.

Paso 1: tome conciencia de sus propios pensamientos y creencias

¡Detenga el modo de piloto automático! El primero de los tres pasos para controlar nuestros pensamientos es ejercitar la observación y la conciencia.

Existen diferentes métodos para alentar a nuestros clientes a ser conscientes de sus propios pensamientos y diálogos internos. Al principio se necesita un poco de práctica, pero después de un breve período de observación, su cliente se verá a sí mismo con otros ojos. Se comprenderá mejor a sí mismo, descubrirá reales motivos y aumentará la confianza en sí mismo para tomar decisiones futuras. La motivación para lograr más y comprometerse realmente aumenta.

Invitar al cliente a escribir sus pensamientos diarios es el primer ejercicio y el más fácil. Se trata de ser consciente de los diálogos internos. Al principio no importa si son positivos o negativos. El diálogo interno consciente y positivo puede ayudar a los clientes a asumir la responsabilidad personal de su éxito. El diálogo negativo a menudo se manifiesta como preocupación crónica, ira, inseguridad, resolución de problemas y sentimientos de culpa. Proporcione a su cliente una herramienta (por ejemplo, el ejercicio 1 de este conjunto de herramientas) con la que pueda registrar sus pensamientos sin juzgarlos. Este paso no se trata de superar o cambiar el diálogo interno negativo.

Haga que el cliente escriba varios pensamientos y sentimientos asociados que surgen durante el día. Para que sea eficaz, este ejercicio debe realizarse diariamente durante al menos una semana.

Paso 2: reconocer patrones de pensamiento, auto-sabotaje, creencias limitantes y el crítico interno

Al principio, anime a sus clientes a leer con calma las notas que crearon en el paso 1. Con un poco de práctica y un mirada abierta, puede identificar rápidamente patrones y creencias.

Este paso se trata principalmente de identificar las creencias dominantes, identificar al crítico interno e identificar el comportamiento auto-saboteador y obstructivo con respecto a los objetivos y desafíos del coaching.

¿Son los pensamientos y sentimientos objetivamente verdaderos o sólo los percibe el cliente como una realidad subjetiva? Este ejercicio también ayuda a identificar creencias irracionales y limitantes.

Posibles hallazgos:

El análisis de las notas del paso 1 a menudo puede arrojar muchas ideas positivas. Por ejemplo, situaciones y experiencias motivadoras o el contacto con determinadas personas que dirigen sus propios pensamientos en una dirección positiva. También se pueden descubrir talentos y cualidades ocultos que el cliente desconocía anteriormente. Pero también salen a la luz algunas creencias y pensamientos obstructivos y negativos.

¿Cómo puedes detener los pensamientos de auto-sabotaje?

Se habla de auto-sabotaje cuando los pensamientos y el comportamiento asociado entran en conflicto con el objetivo real. Este trabajo en contra de nosotros mismos suele ocurrir de manera inconsciente. A través del auto-sabotaje, por ejemplo, evitamos que se logre nuestro objetivo, manipulamos nuestra relación o nos convencemos de que nuestro deseo real no es lo que realmente queremos después de todo.

Ejemplos de auto-sabotaje son posponer cosas (por ejemplo, tomar medidas para lograr nuestro objetivo), autocrítica excesiva, pensamientos y comportamientos destructivos o perfeccionismo excesivo. El auto-sabotaje se puede resumir como "trabajar contra nosotros mismos".

(La herramienta 5 ayuda a identificar y detener el auto-sabotaje)

El crítico interior y ¿cómo lo callo?

Los pensamientos negativos y la crítica interior suelen surgir cuando nos enfrentamos a una situación difícil o incómoda. A menudo nos decimos cosas inútiles como "Soy un idiota", "Nunca aprenderé", "Lo mismo siempre". Esta crítica no suele llevar a mantener la cabeza fría, reconocer oportunidades y encontrar soluciones creativas.

El crítico interior nos hace sentir mal, indefensos e impotentes. Por tanto, es importante mostrar a nuestros clientes formas de exponer al crítico interior y silenciarlo. Anime a sus clientes a reconocer situaciones en las que la autocrítica es excesiva y dañina. Haga las siguientes preguntas: ¿Cómo se siente al respecto? ¿Existe una razón "real" para esta crítica y cómo podría reaccionar de manera diferente a esta situación en el futuro?

(La Herramienta 3 desafía y silencia al crítico interno)

Creencias limitantes y negativas: ¿cómo detenerlas?

Como aprendimos al principio del artículo, el 80% de nuestros pensamientos y diálogo interno son negativos. Por lo tanto, es muy probable que nuestros clientes, al reflexionar sobre las notas del paso 1, identifiquen patrones y creencias negativas que tienen una influencia directa en su objetivo de coaching.

Ahora se trata de averiguar si estas creencias también son objetivamente verdaderas o solo corresponden a la percepción subjetiva de nuestros clientes. Nuestras creencias negativas son a menudo juicios generalizados sobre nosotros mismos que han evolucionado a través de numerosas experiencias negativas a lo largo de los años. Disolver y cambiar estas creencias no funciona de la noche a la mañana; desafortunadamente, toma algo de tiempo y práctica.

Algunas preguntas para ayudar a sus clientes a descubrir creencias y patrones de pensamiento negativos:

- ¿Qué situaciones y experiencias conducen a los mismos pensamientos negativos una y otra vez?
- ¿Existe una creencia o pensamiento que surge una y otra vez?
- ¿Las conversaciones o el contacto con ciertas personas conducen repetidamente a pensamientos o emociones negativas?
- ¿Existe alguna creencia que surge una y otra vez en diferentes situaciones?
- Anime a sus clientes a reconocer patrones, pensamientos y creencias limitantes que están directamente relacionados con el objetivo del coaching de las notas del paso 1.

Paso 3: disolver creencias, controlar pensamientos y cambiarlos con éxito

El tercer y último paso es cuestionar las creencias y pensamientos negativos revelados en el paso 2, disolverlos y reemplazarlos por positivos.

Nuestra mentalidad y creencias se han desarrollado a partir de años de experiencia. Disolverlos y reemplazarlos requiere tiempo y práctica. Anime a sus clientes a practicar la atención plena, la observación del diálogo interno y sus propios pensamientos en la vida cotidiana. Con el tiempo, controlar sus pensamientos, concentrarse en sus creencias nuevas y positivas se vuelve más fácil y automático.

Algunas preguntas para ayudar a desafiar las creencias negativas que se encuentran en el Paso 2:

¿Estoy generalizando en este caso?

¿Qué otras opciones hay para pensar acerca de ello?

En este caso, ¿estoy exagerando?

¿Cómo evaluaría una persona neutral esta situación / pensamiento?

Ahora que nuestros clientes son conscientes de sus pensamientos y creencias negativos, finalmente es el momento de reemplazarlos y dirigir activamente sus pensamientos en una dirección positiva.

El primer ejercicio es mirar la lista de pensamientos y creencias negativos. ¿Cómo se pueden formular de una manera nueva que sea más propicia para el objetivo de coaching?

Ejemplo:

Del pensamiento "¡Soy idiota! ¡Sigo cometiendo errores! ¡Si sigo así nunca lograré una promoción de mi cargo! ...", el cliente podría formular la siguiente nueva creencia, que conscientemente se dice a sí mismo la próxima vez que comete un error:

"Cometí un error, pero descubriré por qué, aprenderé de ello, me dejaré ayudar o investigaré, y sin duda lo haré mejor la próxima vez".

Anime a sus clientes a reformular cinco de los pensamientos y creencias negativos que descubrieron en declaraciones positivas y motivantes (¡por escrito!). Las nuevas formulaciones se pueden incorporar directamente a la vida cotidiana. Los pensamientos negativos emergentes se utilizan como una oportunidad para reformularlos directamente de una manera positiva.

Otra técnica para controlar el diálogo y los pensamientos internos es mediante afirmaciones positivas. Sin embargo, sólo son útiles si son realistas y el cliente realmente cree en ellos. Para formular una afirmación que corresponda al cliente, es recomendable echar un vistazo a las cualidades, aciertos, talentos y combinación con las metas y deseos.