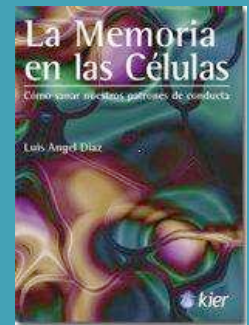




Relaciones Personales
y Laborales

Relaciones Personales y Laborales. Transformando los Patrones que nos Afectan

relaciones personales y laborales



Luis Angel Diaz

Creador de CMR y

Cristina Suarez

www.cellullarmemory.org

info@cellullarmemory.org

CLASE 4

Desarrollo de la habilidad de RE-PROGRAMAR e integrar los cambios.

Transformando los Patrones:

1. DESACTIVACIÓN
2. RE-PROGRAMACIÓN

RE-PROGRAMA e Integra los Cambios.-

Realiza las correcciones:

- VISUAL
- AUDITIVA
- KINESTESICA
- EMOCIONAL

En todas estas correcciones utilizamos la Declaración Positiva:

“yo soy, yo me siento, yo puedo o yo tengo ...”

** la afirmación viene después de todo el proceso que ya se ha hecho, hay que moverlo con la conexión con el cuerpo, con las mente, con la integración cerebral y la frase de Desactivación: “ya no necesito creer ...”**

1. **Crear la Declaración Positiva:** yo soy, yo me siento, yo puedo o yo tengo ... (lo que quiero sentir)...

Por ejemplo, si la Frase de Elección para desactivar era:

“ya no necesito creer que las mujeres no sirven para ganar dinero”

La Declaración Positiva podría ser:

“ Yo gano mucho dinero” o

“Soy muy buena para ganar dinero “ o

“Tengo una habilidad natural para hacer dinero”

Componentes de una **DECLARACION POSITIVA:**

- Que esté alineada con mis valores.
- Que esté anunciada en POSITIVO (no utilizar la palabra "NO").
- Que sea en TIEMPO PRESENTE.
- Que sea LOGRABLE y POSIBLE.

CORRECCION VISUAL

1. Mientras repetimos la Declaración Positiva poner una mano en la frente y trazar 3 círculos amplios en dirección de las agujas del reloj.
2. Movimiento lento. La cabeza quieta.
3. Seguir el pulgar con nuestra mirada mientras hacemos el movimiento circular.
4. Ahora, hacerlo otras 3 veces en sentido contrario.

IMPORTANTE:

- **Repetir la frase de Declaración Positiva en voz alta.**
- **Respirar profundo al terminar cada círculo.**

CORRECCION AUDITIVA

1. Mientras repetimos la Declaración Positiva , Masajeamos la orejas.
2. Respira profunda y lentamente.

IMPORTANTE:

- **Repetir la frase de la Declaración Positiva 3 veces y en voz alta mientras masajeo las orejas.**
- **Escucharse a uno mismo decir la frase.**

CORRECCION KINESTESICA o "Marcha Cruzada"

1. Mientras repetimos la Declaración Positiva ,
2. Levantamos la **rodilla derecha** y la tocamos con la **mano izquierda**.
3. Ahora repetir el opuesto.
4. Repetir esto de 6 a 12 veces.

IMPORTANTE:

- **Repetir la frase de la Declaración Positiva en VOZ ALTA mientras hago los movimientos.**
- **Respirar profundamente durante todo el ejercicio.**

CORRECCION EMOCIONAL

1. Ambas manos en el centro del pecho y cerrar los ojos.
2. Repetir para sí mismo la frase 3 veces

IMPORTANTE:

- **Decir la Declaración Positiva y EN SILENCIO.**
- **Respirar profundo después de cada frase.**

RECOMENDACIÓN: Entre corrección y corrección, respirar profundo y detectar qué pasa en el cuerpo, estando presente . No hacerlo en forma mecánica.

REPROGRAMAR CREANDO UN CUADRO

Cierra los ojos, respira profundo e imagina tu vida con este nuevo pensamiento:

¿Cómo te ves? ¿Cómo actúas?
¿Cómo te relacionas? ¿Cómo te sientes?

Obsérvate con detalle ¿dónde estás?
¿Cómo estás vestida/o?
Percibe los sonidos, los olores.
Registra tu Cuerpo.

Sácale una foto a este momento,
¿Cómo titularías esa foto?
¿Dónde la pondrías?

Actividad de Apoyo Emocional:

- **Esríbele un título a esa foto, o haz un dibujo que te lo recuerde, y ponlo en un lugar donde puedas verlo en reiteradas oportunidades.**
- **Puede ser en tu celular, en el refrigerador(ra), en tu ordenador, en tu espejo o el espejo del baño, etc.**

LOS CUATRO PILARES DE LA TRANSFORMACION INTERIOR

1er Pilar: Desarrollo de la habilidad de la CONCIENCIA CORPORAL Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Reconectándonos con las sensaciones.
- Sintiendo las emociones y los sentimientos.
- Escuchando el mensaje de nuestro cuerpo.

2do Pilar: Desarrollo de la habilidad de RECONECTARNOS con los VALORES HUMANOS GENUINOS

- Reconectándonos con nuestras Necesidades.
- Reconociendo y viviendo desde nuestros Valores.
- Diferenciando los Valores Culturales y los Genuinos.

3er Pilar: Desarrollo de la habilidad de INVESTIGAR Y ENCONTRAR los PATRONES que nos afectan.

- Identificando las Creencias tóxicas.
- Conociendo los patrones derivados de ellas.
- Siendo un Especialista en mi Propia Programación.

4to Pilar: Desarrollo de la habilidad de la DESACTIVAR los PATRONES y de ELEGIR CONSCIENTEMENTE.

- Dejando atrás el patrón de VICTIMA.
- Desarrollando la auto-responsabilidad.
- Integrando los cambios de manera orgánica.

Estos 4 Pilares son necesarios si realmente queremos un cambio y comenzar a relacionarnos con los otros de manera diferente.

LA COMUNICACIÓN Y LA CONEXIÓN CON LOS OTROS

Descubriendo las CREENCIAS que limitan la Comunicación

Ejercicio: Escribe lo primero que se te venga a la mente:

1. Pedir es
2. No Pedir es
3. Decir lo que siento es
4. No decir lo que siento es.....
5. Mis necesidades son
6. Las necesidades de los otros son
7. Recibir es
8. No Recibir es
9. Hacer acuerdos es
10. Hacer pedidos es
11. Pedir para
12. Los Sentimientos son
13. Las necesidades son
14. Los Acuerdos son
15. Pedir y no Recibir es
16. Recibir sin Pedir es

Encuentra tus creencias con respecto a la COMUNICACIÓN

Nuestras definiciones limitantes

Elige uno de los temas anteriores y pregúntate

¿Qué pasa en mi cuerpo?

¿Cómo me siento?

¿Cómo actúo? ¿cómo afecta mi vida?

¿Qué digo? ¿Qué no digo?

¿Cuál es mi Postura? ¿Cómo trato a los demás?

¿Cómo actuaría sin esa creencia?

¿Cómo me sentiría si no creyera en esto?

PEDIDOS Y ACUERDOS GENERATIVOS

Generativo: genera conexión, genera vida, crecemos juntos, hay mutualidad.

¿COMO HACER PEDIDOS que GENEREN CONEXIÓN Y MUTUALIDAD?

LENGUAJE GENERATIVO



EL **PEDIDO** QUE YO HAGO ES LA **ESTRATEGIA** QUE ELIJO PARA SATISFACER MIS **NECESIDADES**

Un PEDIDO no es una DEMANDA!!

APRENDIENDO A ESCUCHAR UN "NO" DEL OTRO

1. Es una **DEMANDA**

Cuando nos enoja, nos frustra o entristece que nos digan que "NO" a lo que pedimos.

2. Es un **PEDIDO GENUINO**

Cuando un "**NO**" recibido significa otro punto de conexión posible o una nueva oportunidad de continuar el diálogo.

Así podemos empatizar con lo que pudiera estar detrás de ese "NO"

HACIENDO PEDIDOS GENERATIVOS

1. PEDIDOS DE CONEXIÓN

2. PEDIDOS DE ACCION

1. PEDIDOS DE CONEXIÓN

1a - Pedidos de Clarificación

2b - Pedidos de Verificación

1a - Pedidos de Clarificación

- Para **verificar** que el pedido que di **fue recibido**.
- Para **construir la relación** con el otro.

Ejemplo de un PEDIDO de CLARIFICACION:

"CUANDO RECUERDO las veces que has llegado tarde a nuestra cita, me siento frustrado y confundido .

Para mí es muy importante tener confianza en mis relaciones.

También me gustaría saber si me estoy expresando claramente.

ESTARIAS DISPUESTO A:

Opción A: ¿Repetir lo que te acabo de decir?

Opción B: ¿Resumir lo que acabas de escucharme decir?

Si la repetición no es satisfactoria, podemos decir algo así:

Ej: Gracias por compartir lo que has escuchado.

Puedo ver que no he sido lo suficientemente claro.

Voy a tratar de nuevo;

(y repito todo de nuevo)

2b - Pedidos de Verificación (o de feed back)

- Usado para **comprender cómo la otra persona se siente o cómo ha reaccionado internamente a lo que le he pedido**.
- Sirve para verificar la calidad de la conexión y construir la relación.

Ejemplo:

"Quisiera saber qué pasa contigo cuando escuchas mi pedido. ¿Estarías dispuesto a decirme cómo te sientes en este momento?"

2. PEDIDOS DE ACCION

- Usado para satisfacer mis necesidades.
- Un pedido de acción tiene que ser realizable, positivo, concreto, presente, activo y negociable.

Ejemplo:

“¿Estarías dispuesto a conversar en algún momento qué es lo que no te permite llegar a la escuela a las 9 de la mañana cuando comienza la clase?”

Cómo hacemos un PEDIDO DE ACCION:

1. Tenemos la INTENCION SINCERA de CONEXIÓN:

En lugar de “Que se haga a mi manera”.

2. Lo hacemos en POSITIVO:

En **negativo**: “Por favor deja de distraerte mientras te hablo” (que es lo que NO quiero).

En **positivo**: “Estarías dispuesto a sentarte por 5 minutos y escuchar lo que tengo que decirte” (que es lo que SI quiero)

Un pedido en NEGATIVO puede generar Resistencia , Defensa y Contra-Ataque.

3. Es “ESPECIFICO” (Claro y Preciso vs. Vago o Abstracto).

Abstracto: “Quisiera que seas más responsable”

Específico: “Estarías dispuesto a dedicar una hora al día a hacer tus tareas?”

4. Es en el “PRESENTE” (Pido por una ACCION en el momento)

Futuro:

“Quiero ver que tu habitación esté limpia y ordenada”

Presente: “Estarías dispuesto a conversar acerca de este tema?”

5. Es "ACTIVO" (Lenguaje de ACCION en lugar de decir como DEBERIA SER).

Ser : " Sean más respetuosos por favor"

Hacer: "Estarían dispuestos a permanecer sentados hasta que termine la clase?" (Acción Clara y Específica)

6. Es "NEGOCIABLE" (Lenguaje Abierto)

Hacemos el pedido como una pregunta a la que la otra persona puede decir SI o NO

Y estamos dispuestos a recibir un ¡NO!

Cerrado: " Tu y Ana se irán juntos a la fiesta"

Abierto: "¿Estarías dispuesto a acompañar a Ana a la fiesta?"

Ejercicio: ¿Cuál es un Pedido y una Demanda?

1. ¡Quiero que seas más comprensivo!
2. ¿Estarías dispuesto a escucharme hasta que acabe de hablar?
3. Me gustaría que me digas una cosa que yo haya hecho por ti, por lo que estás agradecido.
4. ¡Quiero que no bebas más!
5. ¿Estarías dispuesto a charlar acerca de este tema?
6. ¿Sería posible que al conducir no sobrepases el límite de velocidad?
7. ¡ Pero no seas tan exagerado!
8. ¿Estarías dispuesto a golpear la puerta antes de entrar en mi habitación?

UNA VEZ HECHOS LOS PEDIDOS , ARMAMOS LOS ACUERDOS

Para poder hacer acuerdos tenemos que saber cuáles son nuestras necesidades y estar dispuesto a escuchar las necesidades del otro.

ACUERDOS GENERATIVOS:

- Motivación de generar conexión.
- Escucha empática de las necesidades del otro.
- Expresión clara de mis necesidades.
- Escribir en papel las necesidades de ambos.
- Expresar los pedidos de ambos y escribirlos.
- Abierto a explorar diferentes estrategias.

- Acordar estrategias que pueden ser reajustadas según las necesidades.
- Poner fechas de revisión del acuerdo.

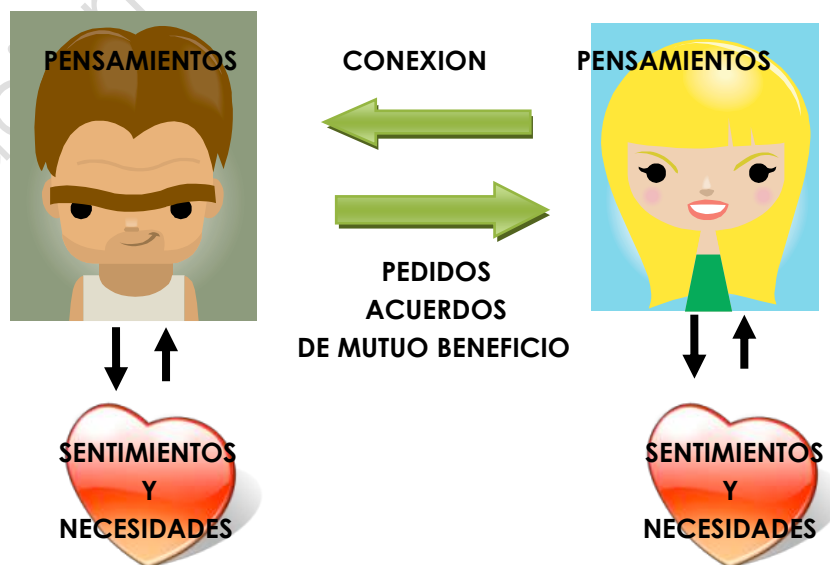
Antes de Hacer el Pedido ...

- Definir nuestra meta o intención
- Elegir el momento y el lugar apropiados.
 - No estar demasiado hambriento.
 - No estar demasiado cansado.
 - No estar demasiado enojado.
 - No estar demasiado solo.
 - No estar demasiado ocupado.
- Estar dispuesto a escuchar evitando juicios y etiquetas.

Los 5 Pasos de la Comunicación Consciente

1. Hacer **Auto-Empatía**
2. Expresar la **OBSERVACION**
3. Expresar mis **SENTIMIENTOS**
4. Expresar mis **NECESIDADES** (VALORES)
5. Hacer **PEDIDOS** y **ACUERDOS**

LENGUAJE GENERATIVO



AUTO-EMPATIA = CONECTANDOME CON LO QUE ESTA VIVO EN MI

1. Hago AUTO-EMPATIA

- Me conecto con mi cuerpo
- Siento las sensaciones y sentimientos
- Cómo me SIENTO en este momento
- ¿Qué necesidades aparecen?
- ¿Cuál es la estrategia que elijo usar?
- Tomo nota interna ...

2. Expreso la Observación

- Como una cámara de video.
- ¿Qué es lo que veo o escucho que me afecta?
- No uso evaluaciones ni análisis.

“Cuando VEO...”

“Cuando ESCUCHO...”

“Cuando TU DICES ...”

“Cuando TU HACES ...”

“Cuando...etc”.

3. Expreso mis SENTIMIENTOS

- Incómodos = Necesidades **no Satisfechas**
- Cómodos = Necesidades **Satisfechas**
- Puede ser más de un Sentimiento

“**CUANDO VEO** cómo tratas a tu hija, **ME SIENTO** muy indignada y triste a la vez”

4. Expreso las NECESIDADES

- Puede ser que aparezcan varias de ellas.

“**CUANDO VEO** cómo tratas a tu hija, **ME SIENTO** muy indignada y triste a la vez porque tengo la NECESIDAD de respeto y protección”

5. HACER EL PEDIDO

- ¿Cuál es la estrategia que elijo?
- ¿Hago un pedido de ACCION o uno de CONEXIÓN?
- ¿Hace falta feedback o más claridad?

¿ Estarías dispuesta/o a ...

lavarte las manos antes de cocinar?
a conversar un poco más sobre esto?
a repetirme lo que acabo de decir?
a decirme qué está pasando en ti ahora?

(acción)
(conexión)
(clarificación)
(feedback)

Primer paso: tomar conciencia de lo que es hacer un pedido.
Tomar conciencia a estar dispuestos a que nos digan que NO.
Tomar conciencia de que estamos dispuestos a conectarnos con el otro, con sus sentimientos, sus necesidades, a respetarlo.
Ese es un primer paso ENORME que cambia la mirada... Ve poco a poco... escuchando y repitiendo y poco a poco irás asimilando.

DATE UN TIEMPO DE APRENDIZAJE... DE VARIOS MESES A UN AÑO... ESTAMOS HACIENDO UN CAMBIO DE PARADIGMA DONDE VAMOS A APRENDER DEL ERROR.