



SIMBIO-SIS[®]
COMUNICACIÓN Y DESARROLLO ORGANIZACIONAL



LAS TRAMPAS DEL AUTO-CONCEPTO

Por: Enrique Guerrero Scott

Es por todos sabido que somos lo que pensamos que podemos, y no somos lo que pensamos que no podemos, es decir, si yo digo que no puedo cantar, entonces no seré cantante; tomando esta premisa...

¿Por qué será que no podemos ser mejores?

Si nos basamos en el principio de aprendizaje, la primera etapa, de cuatro, es cuando "no se que no se", esto es, que ni siquiera soy consciente de una incapacidad de mi parte, lo que impide que yo genere algún esfuerzo para aprender; la segunda etapa es considerada la fuente del crecimiento ya que en ella soy consciente de mi incapacidad; ahora "se que no se" y cuando a mi mente le digo que no sabe algo, ella hará lo necesario para satisfacer esta necesidad.

Esto es el llamado principio de homeóstasis (estar iguales) en donde la balanza entre lo que necesito y tengo está en equidad.



A manera de colofón, la tercera etapa se da cuando "se que se" y esto evita que mi mente conciba otra forma de hacer las cosas (paradigma) y, la cuarta etapa es cuando ya mi nivel de competencia me hace pensar que ésta es natura, por tanto, ahora soy inconsciente de mi competencia (masticar, aventar una pelota, etc...)

Pues mi reflexión del día es la siguiente: ¿por qué será que no podemos ser mejores? Y la respuesta es que modificamos el verbo de desarrollo; **SABER** por **PODER**. Por favor fíjense en la diferencia:

"NO SE TOCAR LA GUITARRA" vs "NO PUEDO TOCAR LA GUITARRA"

En el primer caso, tu mente genera un reto y buscará el desarrollo, en el segundo caso, tu mente te limita, te paraliza; no poder, es una declaración.

Así entrapamos nuestro auto-concepto, basamos el concepto de nosotros en lo que podemos y comúnmente ponemos más atención en lo que no podemos, hacemos más caso a la gente cuando nos dice que no podemos, que a la gente que nos dice que sí.

Cambiaría mucho el desarrollo de la gente a nuestro cargo con el simple hecho de decirles que no saben en vez de hacerles sentir que no pueden.

Te haz dado cuenta lo común que es que a los estudiantes se les haga muy complejo el aprendizaje de las matemáticas, pues esto responde a lo mismo, algunos maestros de matemáticas disfrutaban demostrando que sólo ellos "pueden" hacer matemáticas y entonces nuestra mente se entrapa.

Ahora bien, si esto lo llevamos a la venta de un producto, sucede lo mismo. Yo entro a trabajar a una empresa vendiendo "x" producto y alguien me dice que no voy a poder venderlo... y, aun cuando tenga pruebas de que si es vendible el producto, de que sí es un satisfactor, mi mente le hace más caso a las personas que me dicen que no puedo.

En los entrenamientos que hacemos para desarrollar las habilidades comerciales de los vendedores de nuestros clientes, ponemos especial atención en decir que **NO SABEN VENDER** ese producto a fin de que se genere ese reto en sus mente y nos faciliten el proceso de aprendizaje, y no sólo eso, les hacemos sentir confianza de que **SI PUEDEN** y lo demostramos; esto hace toda la diferencia.



Por favor recuerden que es muy diferente decir **"NO PUEDO a NO SE"**.



valoraturmarca.com



229 132 5564