



RESUMEN CLASE 1: MODELOS MENTALES

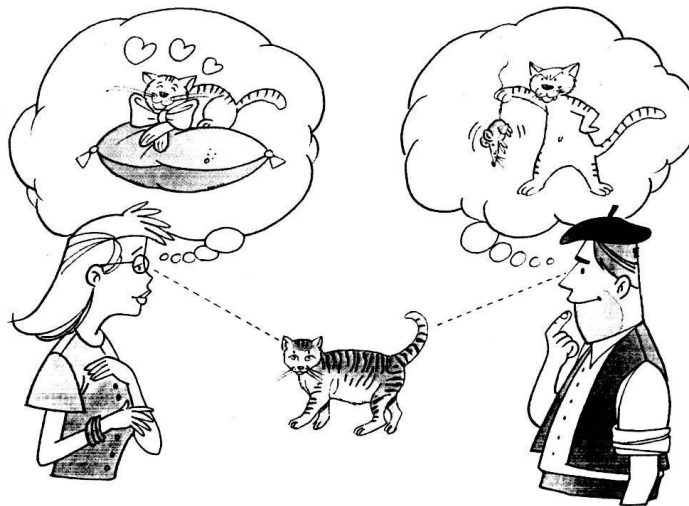
Somos observadores de la realidad

En todo momento estamos **observando** (interpretando) de determinada forma. A partir de lo que observamos (interpretamos), **actuamos**, y de acuerdo a esas acciones, obtenemos **resultados**.

Todo lo que hacemos tiene que ver con la forma en que vemos las cosas. Y cómo vemos las cosas tiene que ver con nuestros **modelos mentales**: que son los "anteojos" personales, nuestras ideas y creencias, que nos fueron enseñadas o fuimos formando a través de nuestra experiencia. No todas las personas observamos lo mismo cuando miramos.

Tomemos como referencia la siguiente imagen:

A pesar de que miramos lo mismo: ¿vemos lo mismo?



Cambiar el observador

Cuando nos proponemos una meta, lo que hacemos es: percibimos, accionamos y obtenemos un resultado.

Cuando no logramos que el resultado coincida con la meta, generalmente cambiamos las acciones.

Por ejemplo: Quiero aumentar las ventas de mi negocio, entonces me propongo nuevas acciones: visito más clientes, rearmo mi vidriera o mi cartera de productos, invierto en marketing.

Probablemente nos acerquen un poco a la meta, pero por lo general no lo suficiente o no tiene duración en el tiempo.

Ahora bien, si nos enfocamos en el observador que estamos siendo, en los modelos mentales y creencias que estamos teniendo, abrimos nuestra percepción y ampliamos nuestras acciones, teniendo nuevas maneras de ver las cosas y otras posibilidades para lograr el resultado deseado.

Por ejemplo: reviso mis creencias: ¿Qué CREO qué significa vender? ¿Cómo me percibo yo como vendedor? Si yo me CREO un mal vendedor, por más que cambie las acciones o haga más cosas, esa creencia va a limitar mis resultados.

Eso nos pasa en cualquier dominio de nuestra vida, no sólo el profesional.

TUS CREENCIAS NO ESTÁN HECHAS DE REALIDADES, ES TU REALIDAD LA
QUE ESTÁ HECHA DE CREENCIAS.

Richard Bandler

“

“

huna[®]
ORGANIZACIONES
CONSCIENTES

