

Creences limitadores: el boicotejador

Maria Mañé i Basagaña
Núria Renom i Bernaus

PID_00189930

Índex

Introducció	5
Objectius	6
1. Creences limitadores: el boicotejador	7
2. Què entenem per <i>creences limitadores</i>? Qui és el boicotejador?	8
3. Com s'ha d'identificar el boicotejador en el discurs del client i en el propi	10
4. Diferents maneres de "domesticar" el boicotejador	11
4.1. Utilitzar els valors per a baixar el to al boicotejador	12
4.2. Ressonar amb les visualitzacions	13
4.3. Qüestionar el que diu el boicotejador	15
Resum	17
Bibliografia	19

Introducció

En el segon mòdul introduïrem les creences limitadores. Aquells pensaments, en general, recurrents que frenen el client en el seu camí cap als objectius. Aprendre a identificar la forma que pren aquest discurs i maneres de desbaratar-lo. Aquest capítol conclou amb una pràctica de *coaching*.

Objectius

L'objectiu d'aquest mòdul és:

- 1.** Identificar el llenguatge emprat per a formular les creences limitadores, en quines circumstàncies o moments apareixen. Què les fa sortir a la llum i com es poden posar en dubte i fer petites.

1. Creences limitadores: el boicotejador

"Cada home pot millorar la seva vida millorant la seva actitud."

Héctor Tassinari

Fixeu-vos en la quantitat de sinònims que tenim per a anomenar les creences limitadores. Podem denominar-les la *veu interna* que diu què hem o no hem de fer, potser el *boicotejador* que ens tira per terra els plans, el *crític intern* que troba pegues a tot, el "*gremlin*" que seu damunt l'espatlla i ens xiuxiueja a l'orella cap a on tirar, l'*enemic interior*, etc. La llista és llarga, però el resultat ens pot dur a anar frenats per la vida i a no fer allò que realment volem fer.

En el seminari *Introducció al coaching* ja vam parlar d'aquestes creences i limitacions, i l'objectiu d'aquest mòdul és ampliar el que en el seu dia vam comentar. Respecte a això, en aquell mateix seminari ens fèiem la pregunta següent:

"En què creiem?"

Per ara, la deixem a l'aire i ja la recollirem més endavant en aquest mateix mòdul però si us plau, aneu pensant en què creieu.

2. Què entenem per *creences limitadores*? Qui és el boicotejador?

"Només una cosa torna un somni impossible: la por de fracassar."

Paulo Coelho

Quan parlem de creences no volem generalitzar que totes són limitants ni molt menys. S'ha de distingir entre les creences positives que ens fan avançar, les que ens encoratgen a continuar, les que ens donen confiança en nosaltres mateixos i les que ens resulten beneficioses de les que ens aturen. Aquestes darreres són les que volem tractar en aquest apartat.

Recordarem algun dels conceptes que vam comentar en el seminari *Introducció al coaching* sobre les creences:

Les creences no són un conjunt rígid i permanent en el temps, sinó més aviat un conjunt flexible que es va adaptant i modificant en funció de la nostra experiència i de les nostres percepcions del que ens envolta.

Si bussegeu en la vostra memòria i penseu en quan teníeu dotze anys i en les coses que creïeu llavors us podeu fer les preguntes següents: han canviat?, recordeu alguna creença que ja no sigui així ara?

Les creences són interpretacions, etiquetes, definicions que donem a la realitat que ens envolta i la base que les sustenta és el llenguatge.

Ens referim amb això a la nostra pròpia construcció del llenguatge, al significat que donem a les paraules i als conceptes, a què significa cada un per a nosaltres i al valor que els hi donem. **Les creences són hipòtesis que fem del nostre entorn i de nosaltres mateixos.** Molts cops tenim una experiència d'un fet determinat i generalitzem el que ha succeït fins que es converteix en una creença que determina el nostre comportament.

Aquestes creences poden resultar un fre al nostre desenvolupament quan ens limiten o aturen amb diàlegs interns del tipus: "no sóc capaç de fer-ho, no puc, mai no ho aconseguiré, això no és per a mi, no sóc prou bo...". En aquest cas, estem parlant d'un diàleg intern negatiu que acceptem com a cert i que marca les pautes de comportament que seguirem.

Exemple

Per exemple, molts de nosaltres hem crescut creient en la nit dels Reis Mags i amb el temps hem après que no existeix cap senyor amb camell que deixi regals a les cases.

Reflexió

A tall d'exemple del que hem comentat fins ara, penseu per un moment en com canvia la manera de comportar-nos davant una creença del tipus "això no és al meu abast" i una creença del tipus "ho puc fer, tinc totes les capacitats". Com us fa sentir la primera creença?, quins sentiments experimenteu?, què canvia respecte a la segona creença?, noteu canvis d'energia?, canvis a la postura del cos?

Podem parlar també del boicotejador com la veu interna que resta energia, paralitza i fa sentir tot un seguit d'emocions amb connotacions negatives: vergonya, sensació de derrota, pèrdua del control sobre un mateix (és el boicotejador qui controla la nostra vida i no nosaltres). Podem parlar de por davant dels reptes de la vida, por davant de les noves situacions. Por d'avançar, por de canviar, d'actuar de manera diferent.

Amb aquesta distinció, estariem parlant, d'una banda, de les **creences** que tenim sobre nosaltres i sobre l'entorn (persones, objectes, llocs, etc.) i, de l'altra, **de quina manera ens afecten** aquestes creences en la manera de construir i d'abordar el nostre diàleg intern. La part negativa d'aquest diàleg seria el boicotejador que ens limita i desmotiva.

Parlem contínuament amb nosaltres mateixos i això és el que forma la nostra realitat, el nostre jo i la nostra visió del món que ens envolta.

Recordeu del seminari *Introducció al coaching*, que el significat de les paraules i el pes que donem a cadascuna canvia d'una persona a l'altra. El concepte de car segur que és diferent per a qui no arriba a final de mes o per a qui té el compte bancari ben farcit. La paraula és la mateixa: *car*, però no el significat que té.

El significat de les paraules i les creences que tenim sobre el món formen la nostra realitat.

Les creences limitadores i el boicotejador formen part del mateix engranatge que es queda travat i us volem proposar diferents maneres d'identificar aquests tipus de diàlegs interns que limiten les accions que es volen dur a terme. Us proposem posar oli a l'engranatge i que torni a girar.

3. Com s'ha d'identificar el boicotejador en el discurs del client i en el propi

En el punt anterior, ja us hem donat algunes pistes de la forma que pren aquest diàleg intern o boicotejador. Us sonen frases com:

"No m'ho mereixo, no sóc prou bo, no en sé tant, no hi arribaré mai, sóc dolent, ho faré a l'inrevés, ho espatllaré tot, sempre em surt malament, sabia que passaria això..."

i el clàssic

"No ho puc fer."

La llista és llarga i segur que si us ho preguntem podeu afegir un bon pilot de frases més a la nostra llista. Ara mateix, és possible que mentre llegiu això us vinguin al cap les frases que us ressonen a vosaltres mateixos.

Són frases que poden anar sorgint en el discurs dels vostres clients i en el propi discurs, així que el primer pas que us proposem és ser conscients del que us diu a vosaltres mateixos per a anar practicant.

Us aconsellem que anoteu les paraules del vostre diàleg. Mireu **de ser literals anotant el que us diu**, sols així podreu identificar quina forma pren el discurs que manteniu en els diferents casos i quines paraules exactes empreu. Feu el mateix per als vostres clients. Sigueu literals amb el que us expliquen i amb les paraules que fan servir. Recordeu el que dèiem en el punt anterior sobre el significat que cadascú té de les paraules i emprar un sinònim pot no significar el mateix per als vostres clients que per a vosaltres mateixos si feu l'exercici d'escriure el que diu el boicotejador.

Reflexió

Heu reflexionat sobre les preguntes que us proposàvem en el punt anterior?, quina forma pren la vostra veu interior?, quines paraules utilitza?, quin to? Penseu com us fan sentir aquestes paraules i quin efecte tenen en vosaltres. Com està la vostra energia davant aquestes paraules?, quin efecte tenen sobre els vostres clients?, com se senten en escoltar-les?, quin efecte té sobre el cos?, on és la tensió (esquena, abdomen, mans...)?, com està el cos (rígid, encongint, estirat, etc.)? Quines situacions o pensaments són els que activen la veu del boicotejador?

Us suggerim que practiqueu en la identificació d'aquest diàleg intern per a adonar-vos del llenguatge que fa servir. Podeu practicar també amb la gent que us envolta escoltant, sense opinar ni jutjar, el que diuen i expliquen. Segur que al llarg del dia podreu identificar algunes de les frases que teniu com a exemples.

No oblideu practicar amb el propi diàleg, és el que teniu sempre més a mà.

Reflexió

Heu pensat quin és el vostre diàleg intern?, què us diu a vosaltres mateixos davant un repte?, què us diu quan alguna cosa us surt bé?, i quan surt malament?, quines paraules empreu?

4. Diferents maneres de "domesticar" el boicotejador

"Hi ha una força motriu més poderosa que el vapor, l'electricitat i l'energia atòmica: la voluntat."

Albert Einstein

Si heu fet les propostes del punt anterior arribareu aquí amb una bona col·lecció de frases que diu el boicotejador, tant el propi com el de les persones amb les quals teniu relació. Ara, veurem com podem "domesticar" o desbaratar el que ens diu aquesta veu del nostre diàleg intern i del diàleg dels clients.

Penseu que tot té una **intenció positiva** per a nosaltres, sigui la que sigui, i encara que a primera vista no us sembli que pugui ser així doneu una oportunitat i temps a aquesta idea per a fer camí.

El nostre diàleg intern, la nostra manera de veure el món i les nostres creences cerquen situacions positives per a cadascú de nosaltres.

Potser no fer-nos mal dient-nos que és una bogeria saltar en paracaigudes, potser dient que no val la pena fer-ho perquè sortirà malament o simplement dient allò de "millor no fer res".

El discurs pot prendre camins i formes infinits, però darrere d'aquestes paraules i aquest diàleg hi ha una intenció positiva cap a la persona, i penseu que positiu no sempre vol dir millor des d'un punt de vista general, vol dir que per a aquella persona el que fa li sembla la millor opció possible i el que més li convé fer.

Penseu que fins i tot per a un assassí hi ha una intenció positiva en el fet de matar. Deixant de banda les connotacions morals que té un fet així, matar compleix una funció positiva per a aquesta persona, satisfà alguna cosa, sigui la que sigui.

Fixeu-vos en com n'és d'extrem, l'exemple, i que fins i tot aquí hi ha intenció positiva en les accions i el diàleg que aquesta persona pugui mantenir amb si mateixa.

Si partim d'aquesta base de positivisme a les intencions del boicotejador, us proposem que us plantegeu les preguntes següents, entre moltes altres que segur també us vénen a la ment:

- Quin propòsit té el boicotejador amb les coses que diu?
- Què està cercant?, quina és la seva intenció positiva?
- Què o qui intenta protegir?
- Quines són les seves intencions?
- Què vol?

- Qui està triant, el boicotejador o vosaltres?
- Què passaria si fóssiu vosaltres els que trieu?
- Té raó?, en quina part?, en què?

Recordeu del seminari *Introducció al coaching* l'apartat que parlava de la sessió de descobriment en què se cercaven els valors del client. Recordeu també el concepte de ressonar amb les visualitzacions. Seran conceptes que ens ajudaran a fer més petita o a eliminar aquesta veu del boicotejador. Igualment us recomanem revisar l'apartat 7.3 "Diferents maneres de saltar els obstacles" dels apunts del seminari *Introducció al coaching*.

Ara, veurem com els valors ens poden ajudar en aquesta tasca.

4.1. Utilitzar els valors per a baixar el to al boicotejador

"Aquell que té un perquè per a viure es pot enfrontar a tots els «com»."

Friedrich Nietzsche

Els valors formen els fonaments de tot allò que ens motiva i ens fa anar endavant. Siguin els que siguin els nostres valors, van units a la nostra manera de ser, fer i entendre la vida.

Hi basem les creences que tenim sobre el món i sobre les persones que ens envolten. Els valors ens donen la base dels nostres judicis i de les sensacions i emocions que sentim davant les situacions diverses en les quals es desenvolupa la nostra vida. **Podríem dir que són l'eix sobre el qual actuem, són la palanca que ens mou.**

Descobrir els valors del client el pot ajudar a abaixar o eliminar la veu del seu boicotejador o crític intern. Per exemple:

Imagineu, per un moment i d'una manera molt simplificada, que teniu un client que vol canviar de feina però pensa que no té prou qualitats per a abordar el canvi que li agradaria, creu que no es mereix que li donin el lloc si es presenta a una entrevista i per això us va a veure. Vol canviar de feina però no s'hi atreveix.

Un suggeriment podria ser esbrinar quins són els valors d'aquesta persona fictícia. En fer-ho, imaginem que descobrim que els seus valors són: l'honestedat, la justícia, odia les mentides, creu en la feina ben feta, és responsable i de confiança. A partir d'aquests valors, es podria deixar que parlés el client, amb la veu del boicotejador, per a detectar quin és l'estil del discurs que ell mateix es diu per a no abordar el canvi de feina. Quines paraules utilitza?, quin to?, què hi ha de positiu en el que es diu?

Imagineu de nou que el seu discurs es desenvolupa de la manera següent:

"Sé que tinc la formació adient per a dur a terme la feina però crec que no estic prou preparat, hi ha gent molt millor que jo i amb més experiència que segur que ho farà més bé a l'entrevista. Estic segur que quan tingui l'entrevistador davant no seré capaç d'explicar-me i pensarà que no en sé prou. Val més que deixi aquesta idea i continuï fent el que faig."

Què penseu de les seves paraules? Què hi ha de positiu? Li podem preguntar per aquesta intenció positiva que hi ha darrere per a esbrinar quina és. Potser el seu boicotejador el vol protegir de fer el ridícul en una entrevista de feina.

Amb els valors que té aquesta persona, li podem preguntar per les coses que fa bé a la feina actual, podem sentir curiositat per tot allò en què és bo i ell ho sap, de què se sent orgullós? Fer-li veure tot el que té de bo. Ell mateix diu que té la formació adient per a dur a terme la feina. Què el frena? Què es el que realment el frena? Què passaria si no tingués aquest fre? Sense això, què li impediria anar a l'entrevista de feina que vol?

Un altre suggeriment podria ser dir al client que la sessió de *coaching* és per a ell i no per al boicotejador i que ja ha parlat massa temps.

Una altra manera és fer veure al client què és el que el motiva. Què li diu el cor sobre el canvi de feina?

Algunes preguntes potents que es podrien fer són:

- I si poguessis fer el canvi de feina què passaria?, com et sentiries?
- Què vols aconseguir?, què et reportarà aquest canvi de feina?
- Què és important en aquest canvi?
- Què estàs aprenent de tot això?
- Quin serà el teu pas següent?
- Què més?
- Què faràs?, quan?
- Quines portes s'obren per a tu?, quin color té?, i si li posesis música, quina seria?

Recordeu que heu de parlar amb el llenguatge del client, és el que ell entendrà més bé i la sessió és sempre per al client, no per al *coach*.

4.2. Ressonar amb les visualitzacions

"La vida és fascinant: només s'ha de mirar amb les ulleres correctes."

Alexandre Dumas

Una altra manera de rebaixar la veu del boicotejador és **treure energia de les visualitzacions**.

Si recordeu del seminari *Introducció al coaching*, parlàvem de les visualitzacions com una manera de veure'ns en una altra situació, en general en el futur o havent aconseguit allò que volem.

La idea de la visualització és fer sentir a la persona el mateix que sentiria si ja fos allà on vol ser, com si hagués aconseguit la seva fita. Es parla del "jo futur" del client, de la persona que arribarà a ser i vol ser.

El "jo futur" connecta la persona amb allò que el fa sentir bé. És com treure la veritable essència del client, allò que el fa vibrar i li dóna el "nord", la seva brúixola interna, el que l'ajudarà quan se senti bloquejat. I no es tracta que després tot hagi de sortir o ser com la visualització, és l'essència el que veritablement importa.

Com us dèiem, amb les visualitzacions s'aconsegueix energia, experimentar en el propi cos com serà arribar-hi. Aquesta eina dóna força al client i perspectiva sobre allò que vol aconseguir. Si es veu i se sent en el punt en què els seus objectius són una realitat, veu que té totes les capacitats i mitjans al seu abast per a arribar on vol. Té prou força per a fer-ho. Això el pot ajudar a silenciar o fer desaparèixer el seu crític intern i li pot servir de font d'energia en els moments baixos.

Hi ha moltes maneres de fer una visualització, en el seminari *Introducció al coaching* en teniu un exemple. Una altra manera d'aconseguir una visualització pot ser suggerint al client que pinti un quadre imaginari sobre el seu "jo futur", sobre on serà. Quins colors farà servir? Què sortirà al quadre? On estarà penjat?

Sigueu curiosos a l'hora de preguntar al client sobre la seva visualització, pot ser una bona font d'informació per al client i amb les vostres preguntes el podeu ajudar a descobrir coses d'ell mateix que no havia vist encara.

Podeu fer veure al client quins obstacles ha superat per a arribar fins al seu "jo futur", això l'ajudarà a veure com ha solucionat el que li podria haver impedit arribar i què ha fet per a arreglar-ho. Indirectament, el client li està dient al seu boicotejador que s'equivocava amb el que li deia.

Un altre suggeriment podria ser ajudar el client a trobar una àncora, alguna cosa que li recordi la visualització i el que sent amb ella, alguna cosa que pugui veure, tocar, escoltar, etc., i que li faci reviure el moment de la visualització perquè l'ajudi si el crític intern es pronuncia de nou.

Us suggerim algunes preguntes potents com:

- Què diria el teu jo futur de tu ara?
- Quins valors viuries amb més intensitat si ho fessis?
- Imagina que res et limita, què faries?
- Què hi ha que t'importa molt i t'està costant?
- Quines portes t'obrirà això?
- Què necessites per a aconseguir-ho?
- Com et pot establir això ara?
- Què has après de la visualització?
- Què necessites per a deixar espai al que ha de venir?

4.3. Qüestionar el que diu el boicotejador

"No desisteixis mai d'un somni. Solament tracta de veure els senyals que t'hi porten."

Paulo Coelho

Què passa si poseu en dubte les paraules del boicotejador del client? Què passa si cerqueu un contraexemple en la vida del client que invalidi el que li diu el boicotejador? Poden ser dos plantejaments que es poden utilitzar com a eines per a aturar les paraules del boicotejador.

- En el primer cas, **posar en dubte les paraules del boicotejador** pot fer dubtar el client sobre si realment les coses han de ser de la manera que li diu aquesta veu. Podeu sentir curiositat per a saber de quina altra manera podrien ser les coses. Què fa falta per a canviar-les?, què necessita per a fer-ho?, què passaria si ho fes?
- En el segon cas, explorar **les vegades en què s'ha equivocat el boicotejador** i les coses han sortit bé per al client li dóna un contraexemple real d'un moment o situació en què se n'ha sortit de tot i ha aconseguit el que volia. No importa si la situació superada és similar o no a la que vol aconseguir el client, el que importa és que va aconseguir el que volia i com això el va fer sentir. Quins obstacles va superar?, com ho va fer?, en què s'assembla el que va superar amb el moment actual?, de quines eines disposava?, què el va ajudar a fer-ho? Aquesta és una manera de canviar la creença que no es té prou capacitat per a assolir un objectiu i crear una nova creença que diu que sí que se'n té.
- Un altre suggeriment que pot servir en alguns casos és imaginar el boicotejador amb una forma ben ridícula, alguna cosa que faci riure el client i que l'ajudi a posar en dubte tot el que digui aquesta veu interna en els moments en què el frena.

Les coses bones que fa el client sempre les fa el client, mai el boicotejador. Tot el que un client aconsegueix ho fa per ell mateix, perquè ell ho ha volgut així i perquè ell ha treballat en la direcció adient per a aconseguir-ho, mai és perquè el boicotejador ho hagi fet. Els mèrits són del client.

Penseu que no hi ha una fórmula única per a aplicar, probablement hi ha tantes fórmules com persones les cerquin. Cadascú de nosaltres ressonem davant d'unes paraules determinades, to, llocs, persones, fins i tot moments. El que us hem donat són pautes i suggeriments que podeu utilitzar o no utilitzar, combinar, modificar, ampliar, etc., de la manera que considereu més adient per a vosaltres i per als vostres clients. Recordeu que no s'ha de jutjar el que us diguin, no hi ha bo o dolent, tot és vàlid si al client li sembla bé i sols ell té les respostes i el que li convé o vol. El *coach* acompanya el client en el seu camí, li dóna suport però, com us hem dit, no jutja.

No passa res si el client tria com a elecció personal no fer res. És la seva elecció.

Resum

Les creences són interpretacions, etiquetes, definicions que donem a la realitat que ens envolta i la base que les sustenta és el llenguatge. Les creences són hipòtesis que fem del nostre entorn i de nosaltres mateixos i són les pautes que marquen el nostre comportament.

Hi ha creences que poden posar límits a allò que es vol aconseguir amb diàlegs interns del tipus: "no sóc capaç de fer-ho, no puc, mai no ho aconseguiré", etc. Estem parlant del boicotejador que ens tira per terra els objectius.

Primer de tot s'ha d'identificar amb quin to, amb quines paraules parla aquest boicotejador i quin és el seu discurs.

Al llarg del mòdul, us hem proposat diferents maneres de "domesticar" aquest boicotejador.

- Utilitzar els valors del client.
- Utilitzar les visualitzacions per a fer ressonar el client.
- Qüestionar el que diu el boicotejador, posar-ho en dubte.

Bibliografia

<http://www.pnlnet.com/chasq/a/9172>

<http://www.mertxepasamontes.com/>

