

DISEÑO Y CONSECUENCIA DE OBJETIVOS



- *Podría decirme, por favor, qué camino he de seguir desde aquí?*
- *Eso depende en buena medida del lugar adonde quieras ir - dijo el gato -*
- *No me importa mucho adónde... - dijo Alicia -*
- *Entonces no importa por donde vayas - contestó el gato -*

Lewis Carroll, Alicia en el país de las maravillas

El diccionario define objetivo como "el fin al que se dirigen las acciones o deseos de alguien", o bien, "el resultado que se pretende alcanzar como resultado de una serie de acciones".

Un objetivo es, entonces, el estado deseado de una persona o un grupo. Es la respuesta a la pregunta: ¿Qué es lo que quieres?

Los objetivos son una expresión de los valores. Como tal, son una fuente de motivación. Pueden estimular poderosos procesos de automotivación, que movilizan nuestros recursos conscientes, y también los inconscientes.

Por todo esto es importante desarrollar la capacidad de establecer objetivos adecuados y significativos.

ESTRATEGIAS PARA LA FORMULACIÓN DE OBJETIVOS

La PNL estudia cómo el lenguaje afecta nuestros pensamientos, conductas y acciones. Así como también afecta a nuestra predisposición para lograr nuestros objetivos.

En general, muchas personas cuando tienen problemas para lograr sus metas suelen hacerse este tipo de preguntas:

- *¿Qué está mal?*
- *¿Por qué tengo este problema?*
- *¿De qué manera me limita y qué puedo hacer?*
- *¿Cómo este problema me detiene para hacer lo que yo quiero?*
- *¿De quién es la culpa de que tenga este problema?*
- *¿Cuál es el peor momento en el cual he experimentado este problema antes?*
- *¿Por cuánto tiempo lo he tenido?*

Estas preguntas tienden a guiarnos a considerar a quién culpar, qué está mal y nos separa de lograr la meta o el objetivo.

El siguiente modelo es la propuesta de la PNL para una adecuada definición de objetivos. Siguiendo este proceso, activarás tu neurología alineándola con el objetivo a conseguir y esto te facilitará lograr lo que deseas.

1.- Definición del objetivo en positivo.

¿Qué es lo que quiero, realmente?.

Asegúrate que está **definido en términos positivos**. Piensa más en lo QUE QUIERES en lugar de en lo que no quieres.

Es ilógico ir en busca de lo que no se quiere. "No quiero sentirme ansioso en mi trabajo", "Quiero no ser tan crítico conmigo mismo", "Quiero ser menos duro con mis empleados", "Quiero dejar de fumar", "Quiero perder peso"...

El desafío consiste en descubrir qué es lo que SI quieres en lugar de lo anterior. El tipo de preguntas que ayudan a positivizar un objetivo formulado en términos negativos son:

Si no estuvieras ansioso..., ¿cómo te sentirías?.

O bien... ¿Cómo te gustaría tratarte a ti mismo, en lugar de ser crítico?

Estrategias para definir objetivos en Positivo.

Frecuentemente los objetivos se formulan en relación a un estado o un problema presente. Por ejemplo: una persona puede tener el problema de miedo a hablar en público. La manera más simple (y la más problemática) de establecer un objetivo es proponerse la negación de ese estado. En el ejemplo Quiero dejar de tener miedo de hablar frente a la gente.

A pesar de que es un punto partida, el problema con esta estrategia es que no responde la pregunta "¿Qué es lo que quieres?". Es una declaración de lo que la persona NO quiere. Y de esa manera, no es un objetivo en absoluto. De hecho, la formulaciones negativas hacen foco en el estado-problema, más que en el estado-deseado.

POLARIZACIÓN Quiero lo contrario de lo que hago. Ejemplo: miedo a hablar en público, la persona podría decir: *Quiero sentirme confiado cuando hable frente a un grupo.*

COMPARACIÓN Quiero hacer las cosas como X. Ejemplo: *Quiero hablar frente a un grupo como lo haría Martín Luther King.*

TEORIZACIÓN Quiero hacer las cosas como se debe. Ejemplo: *Quiero tener las cualidades de maestría para hablar frente a un grupo y éstas son: flexibilidad, congruencia, integridad, etc.*

PRODUCTIVIDAD Quiero hacer más w y z. Ejemplo: *Yo quiero ser más armonioso y creativo para hacer una exposición en público.*

COMO SI. Por ejemplo: Si hubiera alcanzado mi estado deseado yo hablaría en forma armoniosa y creativa ahora mismo.

Las diferentes estrategias para definir objetivos tienen sus ventajas y sus dificultades o desafíos. De hecho, en algunos casos es mejor usarlas todas como parte del proceso de definir objetivos. Tomadas en forma conjunta constituyen una secuencia poderosa para explorar y construir objetivos factibles de realizar, desde un buen número de perspectivas.



Ejercicio: Identificación de un objetivo en positivo.

Ejercicio Individual

Para explorar cada una de las estrategias realiza el siguiente ejercicio con un problema que te esté preocupando: Identificar el estado-problema ¿Cuál es el estado-problema que deseas modificar?

Mi problema es que yo

.....

.....

Define tu objetivo usando cada una de las estrategias

1. Niega tu estado-problema ¿Qué es lo que deseas detener o evitar?

Quiero parar de (evitar, dejar de, etc.)

.....

.....

2. Identifica la polaridad de tu estado-problema. ¿Cuál es el opuesto de tu estado-problema? *En cambio, yo quiero:*

.....

.....

3. Define el estado-deseado respecto de una referencia externa ¿Qué otra persona está capacitada para realizar un estado-deseado similar al que buscas? *Yo quiero actuar o ser como:*

.....

.....

.....

4. Usa principios para definir la estructura de tu estado-deseado
¿Cuáles son algunas de las características importantes que te gustaría manifestar en tu estado-deseado (personificadas en el modelo que elegiste en el punto 3) *Yo quiero personificar las características:*

.....

.....

.....

.....

5. Establece un resultado productivo, extendiendo las cualidades existentes. ¿Qué cualidades, asociadas con tu estado-deseado, que ya tienes son las que necesitarías desarrollar o tener más? *Yo quiero ser más:*

.....

.....

.....

.....

6. Actúa "como si". ¿Si ya hubieras alcanzado tu estado-deseado que estarías haciendo diferente, más o mejor? *Si ya hubiera alcanzado mi estado-deseado, yo estaría:*

.....

.....

.....

.....

Una vez que has definido tu objetivo es importante chequearlo para estar seguro de que es realista, motivante y realizable.

2.- Descripción específica basada en lo sensorial.

Responder a las siguientes preguntas te servirá para percibir y evaluar el progreso que vas realizando hacia el logro. Identificando y definiendo las evidencias del estado deseado tendrás las referencias explícitas para evaluar tu progreso.

¿Qué veré y oiré cuando haya logrado el objetivo?.

Describe el objetivo con todos los detalles sensoriales, es decir, con todos los detalles de vista, oído, tacto, gusto y olfato.

¿Cómo sabré que estoy en buen camino para lograr el objetivo?

¿Cómo se demostraría que has logrado (o estás logrando) tu objetivo cuando estás con tu jefe, tus amigos, tus hijos, en el trabajo, etc.

Plantéate el objetivo desde las experiencias de futuro, dando por sentado que ya has conseguido tu objetivo.

Por ejemplo, No es lo mismo decir "¿cómo te sentirías si lo lograras?", que decir "¿cómo te sentirás una vez que lo hayas hecho?".

La primera frase indica posibilidad, la segunda fórmula implica pasar a la acción.

EJERCICIO: OBJETIVO QUE QUIERES CONSEGUIR EN ESTE CURSO

¿Qué quieres conseguir en/con este curso de PNL?	
¿Cómo sabrás que lo has conseguido? Anota las evidencias sensoriales VAC y las emociones y sentimientos en el momento de haber conseguido tu objetivo (te puedes asociar a la sensación de tu objetivo cumplido) ¿qué verás? ¿qué oirás? ¿qué sensaciones tendrás? ¿qué emociones?	
¿Cómo cambiará tu vida?	
¿para qué quieres este objetivo? ¿qué conseguirás una vez cumplido este objetivo?	

Una vez realizado el trabajo individual comparte esta información con un compañer@

3.- Asegúrate que conseguir el objetivo, dependa de ti.

Uno de los aspectos más importantes en el logro de objetivos es colocar el **centro del control en la persona**. El objetivo escogido debe reflejar cosas en las que puedas influir personalmente. Si una persona expresa: "*Quiero que mi jefe deje de ignorarme*" su objetivo estaría mal formulado (Es negativo y no depende de él).

Las preguntas que orientan hacia una correcta formulación en este ejemplo podrían ser:

¿Qué debería estar haciendo tu jefe en lugar de ignorarte? (Así se le da una formulación positiva a este objetivo)

Ahora sería bueno tener una base sensorial: ¿Cuáles son, en tu mapa, los elementos que te demostrarían que tu jefe te presta atención? Algunas respuestas podrían ser: Me preguntaría más sobre mi trabajo, me sonreiría al verme, se acercaría cuando estoy preocupado, me invitaría con más frecuencia a su oficina para charlar.

Este es el momento de poner el control en manos de la persona: ¿Qué podrías hacer (o has hecho, o estás haciendo) para conseguir que tu jefe (te pregunte, te sonría, se acerque, te invite) con más frecuencia? ¿Cómo sabes que tienes los recursos que necesitas para que tu jefe te preste más atención?

4.- Revisa que el objetivo tenga un tamaño adecuado y el plazo para conseguirlo sea realista.

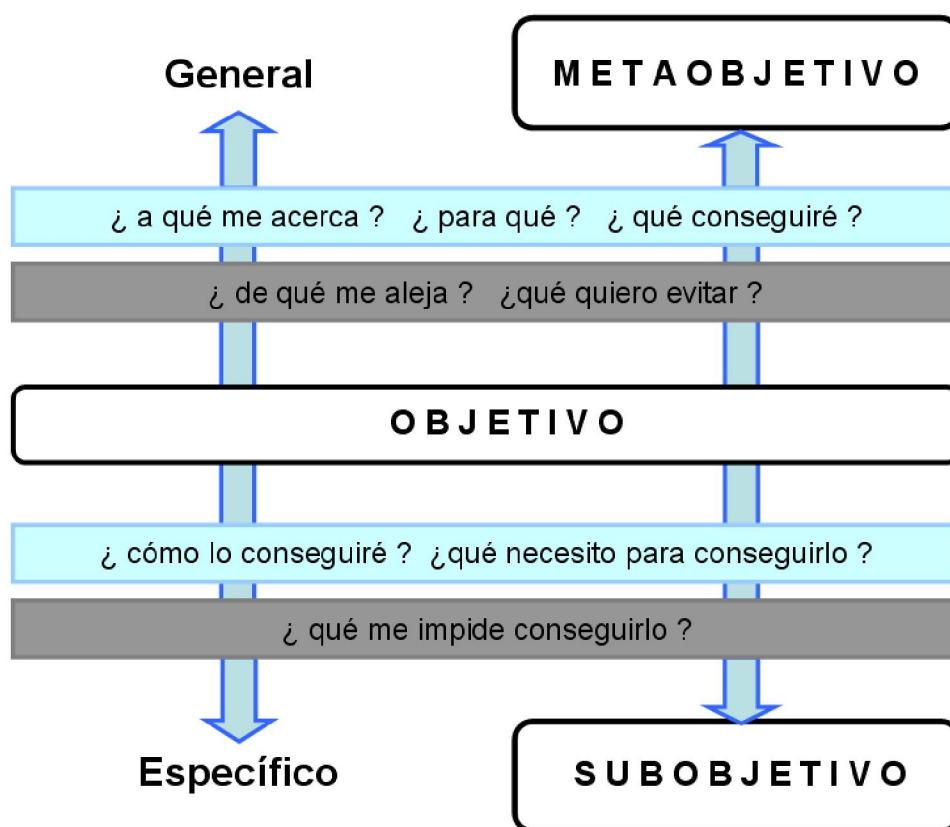
¿Tiene el objetivo un **tamaño adecuado**?

Si es muy grande, pregúntate ¿Qué es lo que me impide alcanzarlo? y convierte los problemas en pequeños objetivos, hazlos lo bastante pequeños y alcanzables.

Si es muy pequeño para motivarte, pregúntate, ¿Es parte de un objetivo superior? (**meta-objetivo**). ¿Por qué es importante para mi lograr este objetivo?

Revisa si el plazo para alcanzar el objetivo es realista. En caso de que hayas separado el objetivo en objetivos más pequeños, (**sub-objetivos**), fija plazos realistas para cada uno de los sub-objetivos.

SUBOBJETIVOS Y METAOBJETIVO



META-OBJETIVOS E INTENCION POSITIVA

Un concepto que está estrechamente ligado a los meta-objetivos es la intención positiva. Recordemos que una de las presuposiciones de la PNL dice que toda conducta tiene siempre una intención positiva.

Una intención positiva es un objetivo que se acepta como ético, ejemplos: "sobrevivir", "ser feliz", "sentirse bien con uno mismo", "aumentar la autoestima", "demostrar la fidelidad a una religión"...

Podemos descubrir cuál es la intención positiva de una conducta preguntando sucesivamente por meta-objetivos hasta averiguarla.

Para hacerlo podemos basarnos en preguntas clave como: ¿Qué conseguirás con esto? ¿Dónde te llevará esto? ¿Qué te aporta esto? "¿**Para qué** quieres hacer eso?"...

(En estos casos nunca "¿Por qué?...", el "¿por qué?" nos lleva al pasado, el "¿para qué?" nos orienta al futuro)

Es muy importante tener en cuenta que primero hay que acompañar y luego preguntar.

Hay que continuar preguntando hasta que se consiga un meta-objetivo positivo.

Por ejemplo:

- *Quiero machacar a mi jefe.*
- *¿Qué conseguirás con ello?*
- *Vengarme de todas las humillaciones que me hace.*
- *¿Y para qué quieres vengarte?*
- *Para demostrarle que no puede conmigo.*
- *Está muy bien, ¿y qué conseguirás con eso?*
- *Sentirme más valorado.*

Cada paso se vuelve más general, menos específico. Debemos continuar hasta llegar a obtener del Sujeto otros comportamientos específicos que satisfagan el Meta-Objetivo positivo.





Ejercicio: Meta-objetivos

Ejercicio por parejas. Explorador y Guía. (5' en cada posición)

1. El Explorador elige un objetivo cuestionable (ejemplos: *machacar a mi jefe, o vengarme de...*)
2. El Guía acompaña el objetivo con una recapitulación y va utilizando las preguntas adecuadas (*¿para qué quieres...?; ¿por qué... es importante para ti?*) hasta que el explorador anuncie un objetivo en el cual descubramos una intención positiva, es decir, un objetivo útil para el sujeto.

Variación: El explorador elige una conducta cuestionable, por ejemplo: *mentir o hacer oídos sordos a...*

Ejercicio avanzado:

1. El Guía establece el contexto y hace algún tipo de propuesta o presentación controvertida para el Explorador, que hace una objeción.
2. El Guía acompaña y a continuación busca el Meta-objetivo de la objeción del Explorador.

Asegúrate también de que tu nuevo objetivo preserve la **INTENCIÓN POSITIVA del comportamiento actual**.

Preguntas:

¿Qué cosas positivas obtienes de la manera en que haces las cosas ahora?

¿Cómo vas a mantener esos elementos en tu nuevo objetivo?

La intención positiva de comportamientos indeseados queda muy clara en caso de hábito: fumar, beber, comer de más, etc. Muchos fumadores lo hacen para calmarse cuando están nerviosos. Alguno incluso, fuman para respirar profundamente. Si un fumador deja su hábito sin sustituir o encontrar alternativas a esos beneficios, se va a encontrar con muchas dificultades y displacer.

Cuando las intenciones positivas no son explicitadas en la formulación del objetivo-deseado, las personas suelen caer en comportamiento sustitutos que también son problemáticos. Es muy común que una persona engorde o se ponga agresiva cuando trata de dejar de fumar.

5.- Pregúntate... ¿ El objetivo es ecológico ?

Uno de los puntos fuertes principales de la PNL es la ecología. La ecología, se refiere a la relación entre un organismo y su entorno, y es una preocupación de la PNL, porque los cambios que se hagan en un punto de un sistema humano encajen y se adapten al resto de las partes del sistema de una forma saludable.

Hacer cambios en nosotros mismos y en otros tendrá implicaciones sistémicas. La PNL propone evaluar el cambio deseado de forma que sea congruente con la persona y con el sistema.

Muchas personas formulan sus objetivos de manera generalizada, pensando que ese nuevo comportamiento va a ser adecuado en todas partes, todo momento y todas las circunstancias. Cuando, en realidad, el comportamiento actual también es adecuado en algunas circunstancias.

Veamos el ejemplo: *"Quiero ser más asertivo con mis subordinados cuando no son competentes"* Se le puede preguntar: *¿Hay algún caso en que sus subordinados no son competentes y tú no deseas ser asertivo?* De esta manera el objetivo se especifica y se despoja de cuantificadores universales.

La meta de la Formulación de objetivos no es definir conductas o reemplazar un comportamiento por otro, sino darle a la persona más opciones válidas y valiosas.

Posibles preguntas:

- *¿Qué ocurrirá si consigo el cambio?*
- *¿Qué no ocurrirá si lo consigo?*
- *¿Qué ganaré con esté cambio?*
- *¿Y qué perderé?*
- *¿Qué beneficios tiene la situación actual para mí?*
- *¿De qué manera puedo mantener o potenciar las cosas positivas de mi situación actual?*
- *¿Cómo el objetivo escogido afectará mis actividades y las actividades de otros?*
- *¿Qué ganarán con esté cambio?*
- *¿Y qué perderán?*
- *¿Quiero este objetivo para siempre? ¿en todos los momentos de mi vida?*
- *¿Bajo qué condiciones no quisiera implementar este nuevo objetivo?*
- *¿Qué ocurrirá si no lo consigo?*

Sopesa las consecuencias en tu vida y en tus relaciones si consiguieras tu objetivo. Considera los sentimientos de duda que comiencen con un "sí, pero.

¿Qué consideraciones representan estos sentimientos de duda? ¿Cómo podrías cambiar tus objetivos para tenerlos en cuenta?

6.- Recursos y limitaciones

- Limitaciones

¿Qué te impide LOGRAR EL OBJETIVO DESEADO, AHORA?.

Identifica las creencias limitantes. Esta información tiene que estar basada en información y descrita sensorialmente.

- Recursos disponibles

¿Qué recursos tengo ya, para obtener mi objetivo?

¿Qué recursos necesito con el fin de lograr mi objetivo?

- Recursos Adicionales que puedo obtener.

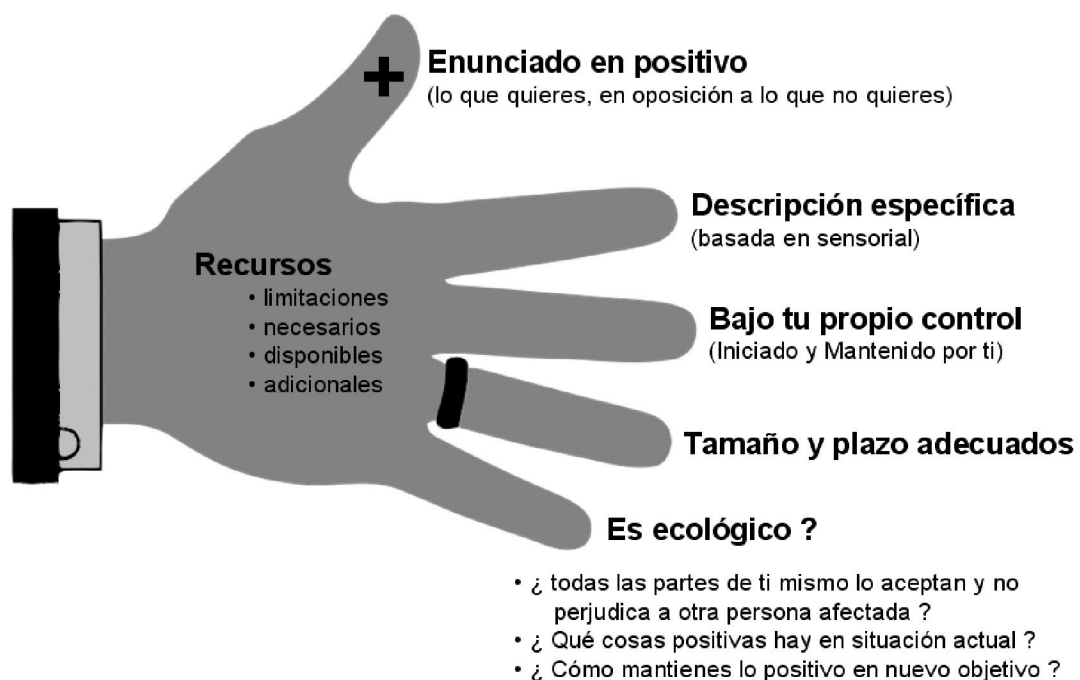
¿De qué otros recursos podría disponer para lograr el objetivo?

- Plan de acción

¿Cómo puedo empezar a lograr mi objetivo y cómo puedo mantenerlo?

Después de estas preguntas el paso más importante es ACTUAR. Toda jornada comienza con el primer paso.

RESUMEN FORMULACION DE OBJETIVOS





Ejercicio de Objetivos. (Por parejas)

Revisión condiciones de buena formulación de Objetivos. Ejercicio por parejas (Explorador y Guía).

El Explorador responde a las preguntas del Guía y el Guía anota las respuestas, después el Guía le "recapitula" al El Explorador sus respuestas hasta que el Explorador se sienta identificado con las palabras del Guía.

Define un objetivo de tu vida que sea importante para ti en este momento	
¿Cuál es tu grado de motivación para conseguir este objetivo del 0 al 100?	
¿Para qué quieres conseguir este objetivo en tu vida? ¿Al servicio de qué está este objetivo?	
¿Está enunciado en positivo? Si no lo está ¿qué es lo que sí quieres?	
El cumplimiento de tu objetivo ¿está bajo tu control desde el principio hasta el final? ¿En qué grado está bajo tu control? Si no lo está, ¿qué es lo que sí está bajo tu control?	

¿Cómo sabrás que has conseguido tu objetivo? Evidencias VAC Verás..... Oirás..... Sentirás..... Emociones.....	
Revisión Ecológica ¿ qué ganarás y qué perderás en tu vida? ¿ y las demás personas de tu entorno? ¿tienes objetivos en conflicto? ¿quieres tu objetivo cumplido para siempre y en todos los momentos y aspectos de tu vida? Si no es así, ¿cómo y cuándo quieres tu objetivo cumplido?	
Plan de acción, sub-objetivos ¿Cuáles son los pasos a realizar desde ahora hasta el objetivo cumplido? ¿cuál es el primer paso? ¿y el siguiente? ...	

Recursos ¿Tienes los recursos necesarios para cumplir tu objetivo? ¿qué recursos tienes ya? ¿Cuáles te faltan? ¿Cómo conseguirás los que te faltan?	
Comentarios y observaciones	

TÉCNICA DE PUENTE AL FUTURO

PARA LA CONSECUCCIÓN DE UN OBJETIVO.

El modelo de Bárbara Streisand

Se trata de una técnica de orientación temporal. El Guía, utilizando el lenguaje apropiado, sitúa al Explorador en su futuro, habiendo conseguido ya el objetivo que desea.

Una vez situado en el objetivo (asociándose a él) y tomando contacto con las evidencias sensoriales de haber conseguido el objetivo, se va retrocediendo hacia el momento presente y tomando consciencia y verbalizando que acciones han sido necesarias para alcanzar el objetivo.

Esta técnica tiene varias aplicaciones:

- Generar evidencias del objetivo.
- Verificar ecológicamente el objetivo.
- Generar un plan de sub-objetivos intermedios.
- Entrenarse en las acciones necesarias para conseguir un objetivo.

PUENTE AL FUTURO DE UN OBJETIVO

