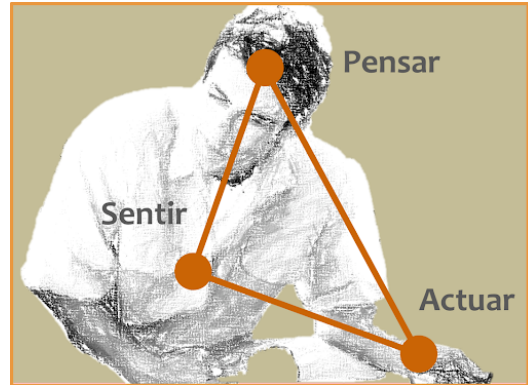


El Triángulo Pensar-Sentir-Actuar

Todo aquello que regula nuestra existencia se basa en pensamientos, sentimientos y acciones, y durante milenios los filósofos se han hecho la pregunta...

¿Primero pensamos y cómo consecuencia sentimos y actuamos? o ¿Primero sentimos y después actuamos y pensamos?

El campo del pensamiento y los sentimientos hace tiempo que dejó de ser terreno exclusivo de la filosofía y pasó también a concernir a la psicología, a la neurología y a otras disciplinas científicas.



Estos último años se han acumulado investigaciones y estudios que han ayudado a entender que no somos seres lineales pienso-siento-actúo sino que a veces la cadena es siento-pienso-actúo o incluso actúo-siento-pienso.

Es decir, funcionamos cómo un triángulo con tres vértices que pueden ser el origen de la cadena.

Las buenas noticias que esto comporta son que si aplicamos esta evidencia al campo de la comunicación personal veremos que nuestra forma de hablar -que es una forma de acción- puede cambiar la forma en que pensamos y sentimos. Y existen estrategias comunicativas que puedes usar para sentirte mejor y actuar de forma más efectiva.

Estas son las tres cadenas que nos mueven en nuestra vida y la tercera es la que nos descubre que nuestras palabras tienen más efecto en nosotros de lo que pensábamos.

(1) Pensar - Sentir - Actuar

Nuestros pensamientos en muchas ocasiones son el origen de aquello que sentimos y esto afecta a nuestras acciones. De hecho, muchos pensadores clásicos afirmaron que somos seres racionales y que la razón, el pensamiento, controla todo aquello que hacemos y sentimos.

Ejemplo: Si creo que mi jefe no me valora (pensamiento) empiezo a sentirme mal e incluso a tener envidia de otros compañeros (sentimiento) y esto me lleva a ser más competitivo en el trabajo (acción).

(2) Sentir - Actuar - Pensar

Otras veces son nuestras emociones las que mandan sobre nosotros. En la actualidad hay evidencias que muestran que somos seres emocionales que racionalizamos. Nuestro cerebro emocional es más rápido que nuestro cerebro racional y primero se generan las emociones y después las racionalizamos o las controlamos. Daniel Kahneman, psicólogo israelí premio Nobel de economía en el año 2002, dice "tomamos las decisiones a nivel emocional y después las justificamos a nivel racional".

Ejemplo: El mecánico de mi coche me hace un comentario desagradable (emoción) y empiezo a pensar -casi a nivel inconsciente- que debería ser más amable con los clientes y tratarlos con más tacto (pensamiento). La siguiente vez que se me estropea el coche decido llevarlo a otro taller (acción).

(3) Actuar - Sentir - Pensar

Esta es la cadena menos conocida y por eso nos presenta oportunidades desconocidas. Tu forma de actuar condiciona la forma en que te sientes y actúas. Si te obligas a sonreír (por ejemplo poniéndote un lápiz en la boca) (acción), te va a llevar a sentirte bien aunque antes estuvieras enfadado (emoción) y tu cerebro empezará a pensar de forma más positiva y más creativa (pensamiento).

Un estudio especialmente interesante es el realizado por el equipo de la psicóloga social Amy Cuddy de la Harvard Business School en el que demuestra que puedes tener una actitud de seguridad y liderazgo (aunque no te consideres una persona segura) si realizas posturas de 'poder'.

- Es decir, nuestras posturas corporales (acción) afectan a nuestros niveles hormonales (en este caso sube la testosterona y baja el cortisol) que nos hacen sentir más seguros.
- En esta interesante charla que Amy Cuddy dio en TED, cuenta los resultados de su investigación y nos recomienda "fake it until you become it" ("pretende serlo hasta que te conviertas en ello").

PLENITUD TOTAL

- Estudios como este sirven para darnos cuenta que nuestras acciones y nuestra forma de comunicar cambia nuestros sentimientos y nuestros pensamientos.
- Las expresiones que utilizamos y nuestra forma de hablar van a hacer que veamos el mundo más claro o más oscuro.

Tres estrategias concretas que puedes aplicar en tu día a día.

(1) Empieza con lo positivo

Cuando alguien te pregunte ¿Cómo estás? o ¿Cómo ha ido? oblígate a responder "Bien" y empieza contando todo lo bueno que ha sucedido antes de empezar a explicar lo malo. Esto hará que te sientas mejor, que los demás te perciban como más positivo y harás que tu mundo empiece a cambiar.

(2) Repasa las cosas buenas

Oblígate a decirte a ti mismo una cosa buena que te ha pasado en la última hora. Mantén tu mente alerta para detectar todas las cosas buenas que te suceden (que son muchas!): alguien te ha sonreído, has desayunado tranquilamente, tu hijo te ha dado un beso y un largo etcétera de cosas buenas que nos suceden. También nos suceden cosas 'negativas' pero no tenemos que dejar que enmascaren las positivas. Dite a ti mismo todas las cosas buenas que te suceden y empezarás a sentirte mejor.

(3) Valora los puntos fuertes de los demás.

Coge la costumbre de decirle a los demás las cosas que te gustan de ellos. Puedes acercarte a tu hijo y decirle "veo que has ordenado la habitación; te felicito porque eres muy ordenado".

En la empresa InfoJobs todos los empleados tienen hojas para escribir las cosas que valoran de sus compañeros y se las dejan encima de la mesa para que lo puedan leer. Es especialmente importante decirle las cosas buenas a alguien si quieres decirle también alguna cosa que te molesta o no te gusta; cuando vayas a dar feedback a un compañero asegúrate de empezar por lo positivo.

Mirar a nuestro interior y entender como funcionamos nos puede abrir nuevas puertas para sentirnos mejor y lograr mejores resultados en las relaciones personales y en todo aquello que nos proponemos.

Utiliza el triángulo Actuar-Sentir-Pensar a tu favor y cambia tu forma de comunicarte para así cambiar tu forma de sentir y de pensar.