

SABER Y NO HACER

y la

Autodeterminación

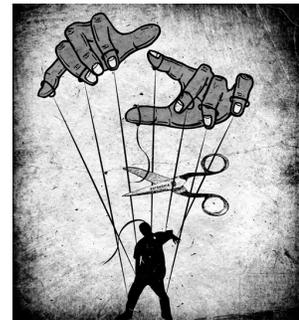
Dr. Melvin Ruiz Miranda

NLP Master Trainer

¿Cuántas veces escuchamos a las personas decir “ya yo se eso”, o “no me lo tienes que decir, ya yo lo sé”? Y nos preguntamos, entonces, si ya lo sabe, ¿por qué no lo hace? En mis clases tengo una frase que utilizo con frecuencia y es “saber y no hacer es igual que no saber”. No es porque no sepa, es porque el resultado de no hacer y saber y no hacer es el mismo. No hay diferencia.

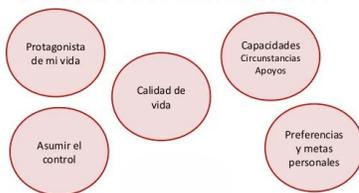
Entonces la pregunta que nos debemos hacer es ¿por qué?

Numerosos estudios han demostrado que la gran mayoría de la gente generalmente no quiere hacer lo que otros le dicen que tienen que hacer. Esto es un gran problema cuando por ejemplo los padres les piden a sus hijos que hagan ciertas cosas, o cuando un profesional, como digamos un médico, le dice a su paciente lo que tiene que hacer como por ejemplo una dieta, ejercicio evitar ciertas cosas o cambiar costumbres. De aquí surge la teoría de la autodeterminación, donde la motivación primaria para la gran mayoría de la gente se genera internamente, o sea, ellos mismos son los que determinan lo que deben hacer y de esta forma se motivan.



El estudio de tipología (tipos de personas) y la lingüística nos ayuda grandemente a facilitar que la gente genere dentro de sí la determinación de lo que deben hacer. Ciertamente, esto de por sí es un tipo de persona. Hay algunos que hay que llevarlos paso a paso y guiarlos en la vida, mientras que otros tienen que decidir por ellos mismos (los autodeterminantes). Preguntas sobre como ellos determinaron hacer algo son clave para determinar si deciden por sí mismos o si se dejaron llevar por otra persona. Una vez usted entienda el tipo de persona con quien estás trabajando, entonces puedes comunicar de tal forma para facilitar el proceso de motivación.

¿Qué es la autodeterminación?



El estudio de otras tipologías también es sumamente útil para ayudar a confeccionar una comunicación que ayude a motivar e inspirar a las personas. Por ejemplo, los sistemas de representación donde se determina si la persona es visual, auditivo o Kinestético. También las tipologías de los Metaprogramas particularmente si la persona se mueve Hacia vs

Apartando de las cosas, si son de opciones o de procedimientos o si son proactivos vs reactivos etc.

Algunas de las preguntas que podemos generar son:

- ¿Cómo *tu decides hacer y lograr* las cosas?
 - ¿Alguien te lo tiene que decir o lo decides por ti mismo?

- ¿Cómo tu haces para tomar una decisión?
 - Y después de tomar una decisión, ¿Cómo haces para *tomar acción y sencillamente hacerlo*?
- ¿Qué *quieres* lograr?
- ¿Para cuándo lo *quieres* lograr?
- ¿Qué o quién te impide *tomar acción*?
- ¿Qué necesitas saber o hacer para *poder hacerlo*?
- ¿De quien depende el que *tu puedas* hacer...?
- ¿*Si tu pudieras decidir hacerlo ahora* que otras cosas podrías lograr?
- ¿Porqué no lo has *hecho ya*?

Este tipo de preguntas ayuda a la persona que es autodeterminante, decidir por si lo que quiere lograr y puede motivarlo a hacerlo. Mas que decirle lo que debe hacer, estamos causando que la misma persona decida lo que debe hacer.



Hágase estas mismas preguntas y seguramente descubrirá la razón por la cual no estas haciendo lo que sabes que debes hacer. Posiblemente te motives a tomar acción y por fin lograr aquellas cosas que deseas.

Le recomiendo que visite la siguiente página web: [La teoría de la autodeterminación: qué es y qué propone \(psicologiymente.com\)](http://www.psicologiymente.com)

También le sugiero que lea el siguiente artículo de este servidor: Hacia o Apartando y para otros artículos visite nuestra página web: <http://www.melvinruiz.com/articulos>