



EL LABERINTO DEL DIÁLOGO INTERNO

*Procede en 8 pasos a transformar tu
“monstruo interno” en tu mejor aliado*

Paty Wilensky

Índice

El laberinto del diálogo interno	4
Un caso real: El empecinado	6
Dinámicas prácticas para desarrollar la Inteligencia emocional	9
Despegarse de la “telenovela” diaria y darse cuenta	10
El uso de metáforas para resolver conflictos	11
La reversibilidad	12
La reversibilidad en el diálogo interno	14
¿Qué es el diálogo interno?	16
El diálogo interno, automotivación y el dominio de las emociones	17
Lo que diálogo interno NO ES	18
El diálogo interno y el silencio interior	19
Para el coach ¿Cómo usar este Manual?	20
Conocer quién habla adentro del diálogo interno	21
Los pasos para tratar el diálogo interno	22
Paso 1: <u>La entrada al laberinto</u> : Discernir el diálogo interno del Razonar	24
Paso 1: La entrada al laberinto en acción	27
Dinámica: Sigue las instrucciones	28
El ejemplo de Facundo	30
Mirando junto el ejemplo de Facundo	31
Paso 2: <u>La bifurcación</u> : Distinguir el diálogo interno tónico del “tóxico”	32
Paso 2: La bifurcación en acción	34
Dinámica: La cuerda floja	35
Los argumentos del diálogo tónico según estilos	37
Dos ejemplos	38
Mirando juntos el ejemplo de Laura	39
Mirando juntos el ejemplo de Marcelo	40
Dinámica: El estado de ánimo modifica el diálogo interno	41
Dinámica: Evocar el diálogo interno de una anécdota	42
Paso 3: <u>Tres caminos se entrecruzan</u>	43
<u>Camino 1</u> : ¿De quién habla el diálogo interno?	44
Dinámica: Pasar el diálogo interno a primera persona	46
Paso 3, camino 1 en acción	48
<u>Camino 2</u> : El diálogo interno asertivo	49
Dinámica: Pasar las preguntas a afirmaciones	50
Paso 3, camino 2 en acción	51
<u>Camino 3</u> : El tiempo verbal	52
Dinámica: Usar el tiempo verbal a presente	53
El ejemplo de Miriam	54
Mirando juntos el ejemplo de Miriam	58
Paso 4: <u>Los dos pozos</u> . Indagar sobre las palabras y estructuras	60
Dinámica: Indagar las palabras y estructuras	61
Paso 4: Los dos pozos en acción	63
Ejemplo de Alicia	64
Mirando juntos el ejemplo de Alicia	66
Paso 5: <u>La cosecha</u> . Levantar las palabras claves	67
Dinámica: Obtener las palabras claves	68
Paso 5: La cosecha en acción	69
Ejemplo de Sergio	70
Mirando juntos el ejemplo de Sergio	73

Paso 6: <u>El monstruo</u> . Transformar la subpersonalidad “tóxica” en un personaje	
Etapa A: Ponerle título a la subpersonalidad	76
Paso 6, etapa A en acción	76
Etapa B: Identificar con un animal	77
Dinámica: Identificar con un animal	78
Paso 6, etapa B en acción	79
Etapa C: Interpretación de su mensaje	80
Paso 6, etapa C en acción	82
Ejemplo de Lidia	83
Mirando juntos el ejemplo de Lidia	89
Paso 7: <u>El antagonista</u> . Buscar el polo opuesto	92
Ejemplo de Nora	93
Dinámica: Utilizar el diálogo interno tónico	95
Paso 7 Utilizar el diálogo interno tónico en acción	95
Dinámica: Crear un contra-diálogo	96
Paso 7 Crear un contra-diálogo en acción	96
Ejemplo de Carlos	97
Mirando juntos el ejemplo de Carlos	101
Paso 8: <u>Un paso con cada pie</u> . Consultar a las dos partes	103
Etapa A. Comparar en paralelo	104
Dinámica Comparar en paralelo	105
Paso 8, etapa A. Comparar en paralelo en acción	106
Etapa B. Gráfico de fortalezas y debilidades	107
Dinámica Gráfico de fortalezas y debilidades	108
Paso 8, etapa B. Gráfico de fortalezas y debilidades en acción	109
Etapa C. Mesa de desayuno	110
Dinámica: Mesa de desayuno	111
Dinámica: ¿Cómo sigue la Mesa de desayuno?	113
¿Qué rescatar en la dinámica “Mesa de desayuno”?	115
Ejemplo de Nadia	116
Mirando junto el ejemplo de Nadia	122
Todos los pasos juntos	124
Otras dinámicas	128
Dinámica: ¿Qué opinión tiene mi diálogo interno sobre mí?	128
Dinámica: Diálogo interno de un equipo	130
Dinámica: Discernir diálogo interno de...	134
Mirando juntos el caso del empecinado	137
Apéndices	141
Apéndice 1: Los cuatro elementos	141
Apéndice 2: Voz activa y voz pasiva	142
Apéndice 3: Tiempo verbal pasado	143
Apéndice 4: El diálogo interno y la PNL	144
Apéndice 5: Darse cuenta	146
Once maestros con frases poderosas	147

El laberinto del diálogo interno

¡No voy a poder!
Soy un inútil
Todo me sale mal

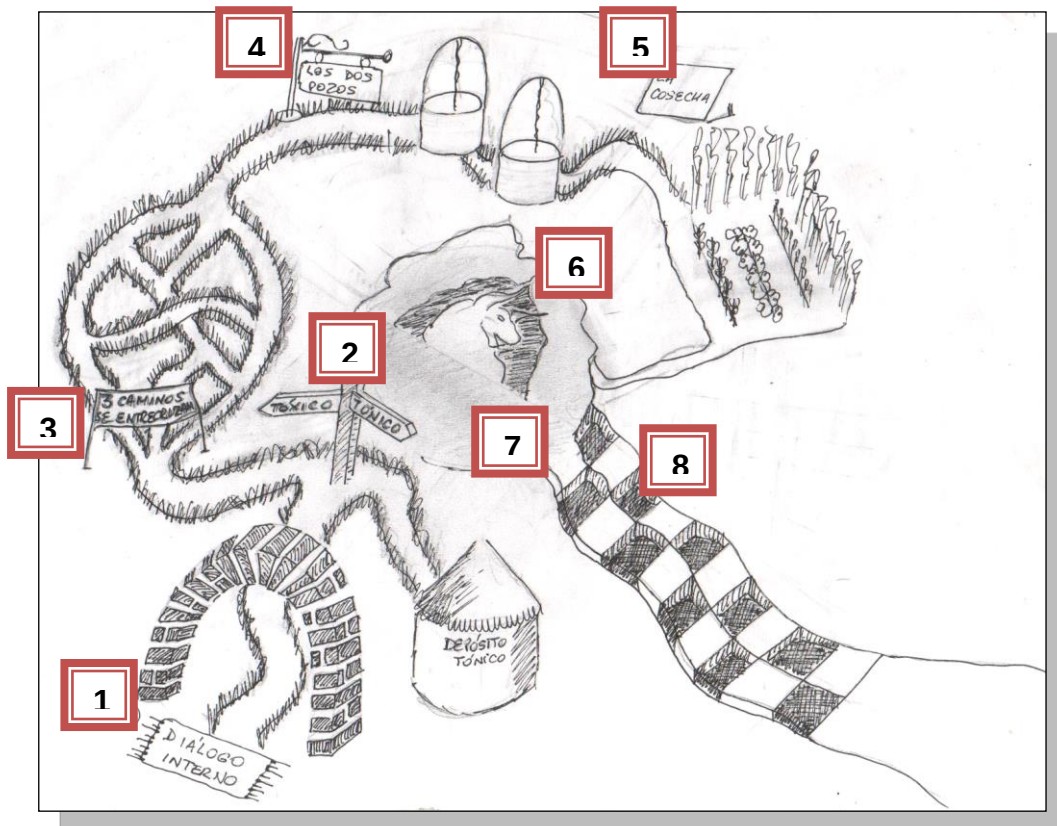
Cuando yo escucho estos comentarios que atraviesan mi mente, ¡les creo! Y me producen emociones de desánimo, desconfianza de mí mismo.

¿Quién produce estas frases tan demoledoras? ¡Yo mismo!...En realidad es una parte de mí mismo. Un monstruo interno que parece mi enemigo.

Este Manual está organizado siguiendo los pasajes de un laberinto que lleva al centro. Allí se encuentra el Monstruo: el personaje que produce esas frases.

Pero, lejos de ser mi enemigo, puedo descubrir que me cuida, me protege de algo. Para saber de qué se trata tendré que seguir el camino paso a paso hacia adentro y atreverme a conversar con él.

En cada capítulo aprenderemos una etapa del camino.



Los 8 pasos del laberinto

Paso 1: La entrada al laberinto.

Discernir el diálogo interno del razonamiento.

Paso 2: La bifurcación.

Distinguir el diálogo interno tónico y tóxico

Paso 3: Tres caminos que se entrecruzan

El diálogo interno se vuelve asertivo, habla de mi y en presente

Paso 4: Los dos pozos

Indagar sobre los términos y las estructuras de las frases

Paso 5: La cosecha

Levantar las palabras claves

Paso 6: El monstruo

Transformar la subpersonalidad “tóxica” en un personaje metafórico

Paso 7: El antagonista

Buscar el polo opuesto al del diálogo interno tóxico

Paso 8: Un paso con cada pie

Consultar a las dos partes y facilitar la integración

Cada etapa del camino es un aprendizaje. Este Manual es como el hilo de Ariadna que te ayudará a encontrar la salida.

Este abordaje del diálogo interno es una puerta de entrada a las “Fábulas de convivencia”. El consultante se conecta con una parte muy importante en poco tiempo y la saca a la luz.

Un caso real: El empecinado

Estoy en la sala de espera hace rato. Como siempre, quince minutos antes, para no llegar tarde a la cita. Pero, ya pasa media hora de mi turno. Y se empieza a activar la vocecita en mi mente:

- ¡Qué descuido!
- No me tienen en cuenta
- Voy a decirle que yo llegué antes
- Voy a insistir
- Algo tengo que hacer

Y esa voz torturante que me pide, me urge a que me ponga de pie y hable con la recepcionista y le diga. Algo. ¡Que le diga algo!. Toda mi paciencia y mi calma se esfuman, mi estado de ánimo es el de una locomotora en plena potencia, con la caldera caliente. Me quedo sentado. A los cinco minutos miro el reloj y mi diálogo interno empieza otra vez.

Decido decirle algo. Amablemente. Cuando me levanto, me acerco al mostrador, hablo con la señorita, le pregunto cuánto falta, sin embargo, mi tono de voz refleja la indignación que siento. Y es que no puedo pensar en otros argumentos: no hay más explicación que la del descuido. Las opciones son: preguntar lo más amable que me sale (y no me sale) ... o hacer un escándalo.

La señorita me responde con cualquier información. Pero yo no le creo. Me voy a sentar. Y a los diez minutos se activa otra vez el diálogo interno. Ya no me soporto.

La razón me dice que no es una situación grave como para hacer un escándalo. Que seguramente la señora que llegó después que yo y pasó antes, debe ser que tiene una urgencia o que va a ver a otro médico. La razón me impide hacer algo drástico, pero no logra enfriarme.

Y esto sigue así, en varias situaciones parecidas: Cuando mi hermano llega tarde a la confitería donde nos citamos, cuando el carnicero charla tranquilamente con la clienta de adelante sin darse cuenta que hay gente esperando.

Lo peor es que afecta mi trabajo: las esperas inútiles en el aeropuerto porque el avión está demorado; el remisero programado no me pasa a buscar; la de compras que me dice que no consigue proveedor para lo que yo le pido (¿Lo habrá buscado, realmente?); los clientes que me hacen esperar media hora y me sacan de quicio.

Cuando entraba en ese estado no podía... no sabía salir de él. No encontraba más posibilidad que actuar el impulso o tragarme el impulso.

Primer encuentro

En el primer encuentro de coaching pude sacar a la luz todas esas frases que me atormentan. Cuestionarlas, pensarlas, y con todas ellas llegar hasta esta parte mía que me tortura: le he llamado “El empecinado”: porque se empaca en una dirección, es pesado terco, testarudo, cerrado, cero tolerancia.

Al darle forma metafórica, lo imaginé como un jabalí. Negro, con blancos y largos colmillos, que corre con la cabeza baja en medio de unos pastos altos, o sea que no ve bien dónde corre. Luego lo veo cavando pozos en medio de la pradera, como buscando algo, pero no encuentra nada. Esta sólo en un campo inmenso y se siente frustrado. ¿Y yo? Me angustia verlo



Yo conozco de antes a ese jabalí. Me pone furioso, pero también es el que hace que las cosas sucedan. Es ansioso y reclamador. Verlo en la imagen me impactó, por su ceguera y tozudez. Lo infructuoso de su accionar me angustia. Aunque reconozco también su energía y el “a mi no me va a ganar” que son sus talentos.

Aislar este aspecto mío y “verlo” fue una gran impresión. Me llevé sus puntos débiles y también sus fortalezas.

Anduve toda la semana prestándole atención. En todas las situaciones de espera, de una espera que no depende de mí, empezaba a ponerme ansioso y me daba cuenta. Lo veía en mi imaginación, corriendo, empujando troncos, haciendo pozos.

Me ayudó la imagen porque representaba exactamente lo que sentía: inmensas ganas de actuar...como un salvaje. Ciego y obstinado.

Segundo encuentro

En el segundo encuentro de coaching buscamos el polo opuesto.

Paty: ¿Qué deseas en esos momentos?

Yo: Que los demás se apuren y me tengan en cuenta, que todos sean considerados.

Paty: ¿Qué necesitas vos en esos momentos?

Yo: ¡Que se apuren, que me tengan en cuenta!

Paty: Para buscar el polo opuesto busca algo que necesitas que pueda estar dentro tuyo, dependa de ti.

Yo: ¿Que dependa de mí? Necesito calma.

Paty: Y... ¿Cómo sería esa calma?

Nuevamente una cantidad de palabras claves me llevaron al personaje opuesto. (Opuesto para mí).



Es un caballito de mar, un hipocampo color claro suave, que se deja llevar por la corriente cálida. Vive en un mundo lleno de plantas y algas, cuando encuentra algo que le gusta, enrolla su cola allí y se queda. Hay varios hipocampos. Algunos están juntos, otros están sueltos. La imagen me da mucha tranquilidad.

A partir de ahí la consigna fue:

- 1º Paso: DARSE CUENTA. Tomar conciencia de los momentos en que “se activa automáticamente” el jabalí.
- 2º Paso: INFLUIR. Sobre mí mismo, para afectar el propio estado de ánimo, traer la imagen del Caballito de mar.

Y luego...

Habilitar este personaje del hipocampo, no fue fácil. Pero con el tiempo me llevó a poder elegir estados de los que yo llamo de “flotación”, en los que el deseo furioso no desaparece, pero se atenúa. En medio de la desesperación del jabalí, visualizo el caballito de mar...y llego a otro estado de ánimo.

Lo veía flotar, suave, lento. Me llevaba a sentarme, respirar profundo y distraerme con otra cosa. Cuando me serenaba lograba preguntarme:

¿Hay algo que yo pueda hacer para acelerar esta espera, sin hacer escándalo ni arruinar las relaciones?

Si encontraba alguna opción, la probaba. Y si no, me distraía con otra cosa. Leer, los carteles que hay en el lugar o un libro que empecé a llevar conmigo. Conversar con otras personas. Escribir mis proyectos o los trámites que faltaban hacer.

Ha pasado tiempo. Y paso a paso, así aprendí a esperar, en vez de acelerarme; a buscar oportunidades para influir en los demás, en lugar de arremeter contra ellos; dejé de chocar para insistir con habilidad.

En unos meses pasé, de un jabalí 100% a la mezcla, graduada, dosificada: lo que necesito en cada ocasión.

¿Y el jabalí puro, no aparece? Siempre aparece, pero lo tengo muy visto y segundos después traigo al hipocampo y se mezclan.

Si quieres analizar este caso, fíjate en la página 137 “Mirando juntos el caso del empecinado”

El uso de metáforas para resolver conflictos

Según el diccionario, la Metáfora es una figura retórica que consiste en usar una palabra o frase en un sentido distinto del que tiene pero manteniendo con éste una relación de analogía o semejanza.

Las metáforas ya son una parte integrante del lenguaje y aparecen en las conversaciones cotidianas. Si hablamos de “Ganar tiempo”, comparamos el tiempo con el dinero. Si decimos que alguien “Defiende su idea” usamos lenguaje de guerra para creaciones mentales. Hablamos de “Cortar y pegar” textos, usando la PC.



Las metáforas sintetizan una gran cantidad de información en una imagen. Tal como sucede con la “Papelera de reciclaje” o el icono de mail.



Las personas comprenden las metáforas a través del hemisferio derecho. Utilizan la comprensión holística y la intuición. Según el diccionario, la intuición es una cognición inmediata, obtenida sin utilizar inferencia o razonamiento. Comprendemos su significado porque las conectamos mentalmente con otros procesos que previamente hemos aprendido.

El uso de metáforas nos permite establecer conexiones entre dos cosas diferentes, encontrándoles rasgos comunes. Crean eslabones invisibles y aquí los aprovechamos para lograr un autoconocimiento y aprender a conducirse a sí mismo.

Como vimos en el caso del “Empecinado”, es a través de la metáfora que aprendió a regularse.

Las metáforas nos cuentan cómo nos explicamos las cosas. Y también nos dan pistas para solucionarlas. Si tienes una dificultad y la ves como un virus, la solución sería investigar su origen, buscar antídotos. Si tienes una dificultad y la ves como un monstruo, la solución podría ser reforzar tu seguridad y buscar su punto débil para atacarlo.

La reversibilidad

Aunque la realidad es una sola, nosotros no podemos percibirla en un TODO tal cual es. En cuanto percibimos algo, lo cargamos de significado, lo juzgamos: es adecuado o inadecuado, lindo o feo, mío o ajeno, etc.

Nosotros percibimos en cada cosa y en cada comportamiento dos aspectos, y en general los definimos como opuestos.

- Este tipo es muy lento para trabajar...
- ¡No seas tan formal y sentémonos a conversar!
- No se puede colaborar con una persona tan cerrada

En cuanto vemos y juzgamos algo o alguien, nos encontramos con nuestro pensamiento polar. Esta forma de pensar y juzgar, mira todo en forma de pares. No sólo no podemos ver unidades, tampoco vemos tríos o cuartetos. Es por eso que, al pensamiento polar, también se le llama bipolar.



Esto no tiene nada de malo, nuestra mente funciona así sin darnos cuenta. El problema es que nos creemos esos juicios de valor como si fueran la única verdad.

El pensamiento polar es taxativo:

- Ⓢ Lo blanco es blanco, lo negro es negro.
- Ⓢ Por lo tanto, lo negro no es blanco y lo blanco no es negro

Y luego...

- Ⓢ Si lo blanco es lo bueno, lo negro será malo.
- Ⓢ Si lo negro es lo correcto, lo blanco será incorrecto

Si llevamos esto a las relaciones de trabajo, suponemos que:

- Ⓢ • Si yo tengo razón, tú estás equivocado
- Ⓢ • Y si tú tienes razón, yo estoy equivocado

Cada opinión polar nos coloca en dos opciones: o estamos del mismo lado o en el opuesto:

- Este tipo es muy lento para trabajar... yo me alegro de trabajar rápido.
- ¡No seas tan formal y sentémonos a conversar! ... yo soy flexible.
- No se puede colaborar con una persona tan cerrada... yo soy abierto.

Al juzgarnos a nosotros mismos

Cuando nos miramos a nosotros mismos, también nos polarizamos. Nos vemos bajo el influjo de una o dos subpersonalidades.

Ante una situación: ¿Soy impulsivo o premeditado?

Ante una persona: ¿Soy crítico o confiado?

Ante algo que interpreto como ofensivo: ¿Me defiendo o dejo pasar?

Ante el deseo del otro: ¿Soy complaciente o pongo límites?

Ante la necesidad del otro: ¿Soy egoísta o servicial?

Cada persona está, en determinado momento, en cierto estado debido a alguna "subpersonalidad" que lo produce. Saber cuáles son esas subpersonalidades ayuda a estudiar al "yo". Por ejemplo: "Estoy tranquilo, casi aburrido en alguna parte, cuando llega una chica que me gusta, de repente me comporto extrovertido y contento". En este ejemplo hay dos subpersonalidades que se manifiestan, cada cual con su estado. El "tranquilo" y el "extrovertido-contento"

Con nuestra mirada polar, al ver dos polos y juzgarlos, uno de los dos se quedará afuera.

- Algunas personas rechazan sus aspectos duros como la ira, el egoísmo, el deseo sexual, (como el Dr. Jekyll)

- Y otras dejan afuera sus aspectos blandos como el lado soñador, emocional y poeta.

Las cualidades rechazadas no dejan de existir. Simplemente les negamos la salida al exterior. Van formando una especie de subpersonalidad secundaria (como Mr. Hyde).

Y suele ser esa subpersonalidad menos conocida la que se expresa en el diálogo interno.



La reversibilidad en el diálogo interno

En el diálogo interno, las subpersonalidades actúan como voces dándonos órdenes o juzgando el mundo en todo momento, sobre todo cuando algo se sale de lo común.

Cuando nos sentimos fuera de la zona de confort, una parte nuestra comienza a influirnos. (No puedo hacerlo. ¿Y si sale mal?) Su intención puede ser la de cuidarnos, pero a menudo sentimos que nos limita.

Nos limita porque choca con la intención de otra parte nuestra. Por ejemplo: Si me he decidido a comprar esa propiedad, una parte mía está convencida. Si otra parte mía empieza a dudar de mi capacidad de pagarla, lejos de sentir cuidado, siento que me paraliza.

Nuestra respuesta a los estímulos externos dependerá en grado sumo de la conversación interna. En el diálogo interno que surge ante una situación puedo discernir una parte mía: la que genera esas frases.

Si esta conversación interna que nace es la que considero adecuada, si me digo que puedo, todo bien. Pero, la más de las veces ese diálogo interno es negativo, torturante. Me influye a pesar mío.

Para ampliar el espectro de recursos proponemos desarrollar dos vías:

1. Comprender la intención de la subpersonalidad que genera el diálogo interno
2. Encontrar una subpersonalidad que se opone y complementa la anterior.

1. La intención del diálogo interno limitante

Parte del influjo de la conversación interna está en que es automática, reactiva. Ni siquiera somos demasiado conscientes de esas frases que nos atraviesan.

Sin embargo, el diálogo interno, aunque sea doloroso tiene una intención hacia nosotros: intenta que nos sintamos seguros. Y nos sentimos seguros, pero con datos viejos, con aquello que nos hemos identificado en el pasado: yo soy así.

La clave aquí es que cada uno es mucho más que lo que conoce de sí mismo. Hemos creado sistemas de adaptación según las experiencias vividas anteriormente. ¡Y son muy beneficiosas!

2. La subpersonalidad complementaria

El desafío es ampliar ese espectro de recursos. Para ello proponemos desarrollar una subpersonalidad que se opone y complementa la del diálogo interno.

Cuando descubrimos que hay un recurso opuesto, al principio se nos abren dos caminos: el anterior y el nuevo. Como vimos en el ejemplo del empecinado, sale del negro puro para ver que hay blanco o negro.

Luego veremos que se abren miles de opciones: todos los grises que existen entre el blanco y el negro en los que se sentía atrapado. Esos grises, opciones intermedias, no son percibidas por la persona que se ha polarizado. Quizás son obvias para un observador externo, pero invisibles para el consultante.

¿Qué es el diálogo interno?

Son frases que pasan muy rápidamente por nuestra mente y en general no las percibimos conscientemente. Aún así nos impactan ¡Y mucho! Van influyendo en nuestro estado de ánimo y en nuestra estima.

Al escuchar esas frases, una y otra vez, con la fuerza de que es cierto, se va conformando una verdad interna. Una verdad sobre nosotros mismos, o sobre los demás, o sobre el mundo. Y luego actuamos como esa persona que creemos que somos, o con esas personas que creemos que hay allí afuera.

Cada vez que nos encontramos en una situación, sobre todo si es nueva, se activa esta voz que evalúa lo que sucede. Emite juicios sobre nosotros mismos, sobre los demás o sobre la situación en sí.

Esa evaluación está basada en hechos y percepciones del pasado: la mente compara el hoy con la experiencia anterior para adecuarse a esta situación nueva. El objetivo pareciera ser protegernos y prepararnos. Pero, a menudo nos limita, paraliza y asusta. Nos resta energía.

Esa vocecita que nos habla, a veces en primera persona (No puedo) y a veces en segunda persona (No puedes) se la pasa juzgando las situaciones: especulando, sospechando, quejándose, rindiéndose, criticando y descalificando a nosotros mismos o a los demás.

A través de estas dinámicas podrás transformarte en un observador externo de esa voz, de manera que no juzgues lo que la voz dice. Simplemente lo escuches y lo comprendas. De esa manera quitamos las frases del “Piloto automático” y las “ponemos sobre la mesa”.

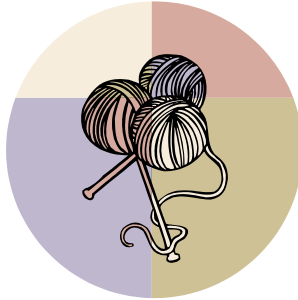
¡Transformar esa vocecita en un aliado!

A través de estas dinámicas la persona puede:

- ✦ En lugar de sentirse juzgado, criticado, y detenido por alguien, hacerse cargo de ese personaje y aprovecharlo a su favor.
- ✦ En lugar de atemorizarse, paralizarse y sentirse menos, utilizar la energía de ese personaje interno como fuente de sabiduría, precaución y medida.

Para el coach ¿Cómo usar este Manual?

Cuando un consultante encuentra una o más frases de su diálogo interno, éstas se convierten en una “puerta de entrada” a la subpersonalidad que las produce. Por eso es necesario que las indagemos. Cada una de esas oraciones es como una pelota compacta, dura e impenetrable.



A través de preguntas iremos abriendo cada una de esas bolas, cuestionándola, comprendiendo de qué se trata. El mismo consultante realizará sus interpretaciones. Los objetivos son:

- Si puede mirar esa parte suya con detenimiento, escucharla y cuestionarla deja de tener un “poder mágico”.
- A través de las preguntas surgen las “palabras claves” con las que podrá construir el personaje
- Ese personaje será una fuente de información sobre si mismo y su percepción del mundo.



Como gatitos jugando, podremos desovillar esa bola de lana que estaba apretada o enredada. Con ese material podremos construir algo valioso, por ejemplo, una bufanda que abrigue, pero no ahorque.



Conocer quién habla adentro del diálogo interno

Comienza con una situación conflictiva. Una anécdota pasada o una escena futura, que moviliza al consultante. ¿Qué dijo (o diría) tu diálogo interno en esa situación?

El solo hecho de conversar con alguien las frases del diálogo interno, mueve al consultante. Ya no es un espacio intocable, está conversado.

Me sucedió algo curioso con una consultante. Cuando me contó algunas expresiones comunes en su diálogo interno, yo las repetí:

Alicia: Las frases comunes son “¿Por qué no lo hiciste antes?” “Estás un poco grande”

Paty: “¿Por qué no lo hiciste antes?” “Estás un poco grande”

Alicia: No tienes que repetírmelas.

Paty: ¿Qué efecto te produce que yo te las repita?

Alicia: Cuando las dices tú, me suenan poco importantes. Yo las pienso desde la emoción y me dan angustia. Cuando lo dices tú, toma distancia, como si lo dijeras desde Alaska. Cuando escucho en tu boca argumentos míos como “Estás un poco grande”, me digo “¿Grande para qué?... si no se cuál es el último día de mi vida”

Es decir, que, revisando el diálogo interno tóxico con el coach, puede traer como rebote el tónico del consultante.

Recuerda siempre que la indagación no pretende anular o “matar” la subpersonalidad que la crea, sino cuestionarla, desvitalizarla y sacarla de la sombra.

El diálogo interno, ya sea tónico o tóxico, impacta cuando es “textual”. Si se cambian las palabras, se transforman las preguntas en afirmaciones, o cambiamos la primera o segunda persona, lo vamos “manoseando, toqueteando, quitándole energía”.

A medida que el consultante se pregunta y responde, se irá desentrañando la “forma de ser” de esa parte suya. ¿Cómo es? ¿Qué desea? ¿Qué quiere de mí? ¿En qué me ayuda? ¿Cómo me obstaculiza?

Y paso a paso, llegar a esa fuente interna de energía, que la persona puede aprender a reconocer y encauzar hacia sus propios objetivos.

Los pasos para tratar el diálogo interno

Este es un sobrevuelo de los pasos que proponemos para abordar el diálogo interno. En cada paso encontrarás una explicación teórica, un ejercicio a realizar y ejemplos.

Una vez que el consultante ha encontrado sus frases del diálogo interno para una situación determinada, indagaremos para descubrir esta subpersonalidad que las produce. Luego, buscaremos su opuesto y complemento.

Los pasos	Acción al realizar
Paso 1: La entrada al laberinto Discernir el diálogo interno del Razonamiento	- Escuchar el relato de un consultante. Rescatar frases del diálogo interno
Paso2: La bifurcación Distinguir el diálogo interno tónico del "tóxico"	- Indagar sobre el efecto que producen las frases en el consultante. - Seleccionar las frases del diálogo "tóxico". - Reservar las frases del diálogo tónico para revisarlas en el paso 7
Paso 3: Tres caminos que se entrecruzan Camino 1: ¿De quién habla el diálogo interno? Camino 2: ¿El diálogo interno afirma o interroga? Camino 3: ¿En qué tiempo verbal habla el diálogo interno?	- Para que activen recursos internos, pasar las frases a la primera persona del singular: Yo - Para que mueva a la acción: - Si hay preguntas, pasar las frases a afirmaciones o negaciones. - Las frases estarán en tiempo presente.
Paso 4: Los dos pozos Pozo 1: Indagar sobre los términos Pozo 2: Indagar las estructuras de las frases	- Especificar los términos ambiguos - Si hay estructuras repetidas, indagar su significado

Paso 5: La cosecha Levantar las palabras claves	- Recolectar las palabras claves de su relato - Transformar las palabras o frases negativas (si las hay) en positivas.
Paso 6: El monstruo Transformar la subpersonalidad “tóxica” en un personaje metafórico	- Título: La parte tóxica tiene un nombre que le permite identificarla - A través de las palabras claves crear un personaje. Guiar al consultante a visualizarlo. - Interpretar su mensaje: rescatar símbolos, definir la forma de actuar y descubrir la intención positiva.
Paso 7: El antagonista Buscar el polo opuesto al del diálogo interno tóxico	- Buscar el complemento: - puede estar en un contra-diálogo - o podemos utilizar el diálogo tónico.
Paso 8: Un paso con cada pie Consultar a las dos partes y facilitar la integración	- Comparar los personajes en paralelo - Descubrir sus fortalezas y debilidades - Pedir opinión a las dos subpersonalidades opuestas para alguna situación

Paso 1: La entrada al laberinto en acción

Paso 1: La entrada al laberinto

1. Escucha el relato de un consultante.
2. Rescata las palabras o frases del diálogo interno que encuentras en su relato
3. Cuéntale la diferencia entre el “Diálogo interno” y el razonar.
4. Pregúntale si tiene otras palabras o frases que se aparecen habitualmente en su diálogo interno en este tipo de situaciones
5. Indaga si estas palabras o frases del diálogo interno aparecen también en otras situaciones.

Dinámica “Sigue las instrucciones”

Este juego permite que las personas distingan su razonamiento del diálogo interno. Al comienzo abordan la tarea con lógica y en algún momento se entromete la emoción, a favor o en contra, generando frases.

Elementos que necesitarás:

- ✦ Una hoja cuadrada de papel por persona
- ✦ Instrucciones escritas para cada participante
- ✦ Hojas y bolígrafos



¿Cómo se hace?

1. Dile a los participantes que realizarán una dinámica para discernir el pensamiento lógico del diálogo interno
2. Recibirán unas instrucciones para realizar un plegado de papel. A medida que lo vayan realizando aparecerá el diálogo interno diciendo que lo pueden hacer o que no.
3. Pídeles que no conversen entre sí, para estar atentos a esas frases posibilitantes y limitantes que se les cruzan.
4. Cada frase del diálogo interno anótenla en una hoja. A medida que va surgiendo e incluso cuando se traban o han logrado su propósito anoten sus frases.
5. Pueden trabajar en parejas: uno sigue las instrucciones y dice su diálogo interno en voz alta. Y el compañero anota sus frases.
 - a. Entrega a cada uno la hoja cuadrada para realizar el plegado.
 - b. Entrega a cada uno las instrucciones. Las encontrarás en la próxima página
6. Luego que todos han terminado (o han abandonado porque se trabaron) revisa con ellos las frases anotadas. Primero discerniendo las tónicas y las tóxicas.
7. Luego pregúntales en qué se diferencia el “razonar” del diálogo interno

Frases tóxicas que suelen surgir:

- Soy poco hábil
- Me están mirando
- No me apures
- No me dice cuál es el objetivo
- Yo me equivoqué
- Están mal las instrucciones

Frases tónicas que suelen surgir:

- Tengo que leer todo antes de empezar

- Me dice lo que se va formando en cada paso
 - Tengo experiencia con los origamis
8. Algunos argumentos son importantes para alguna persona e irrelevantes para otras. Lleva la reflexión a cuáles argumentos les han afectado (Por ejemplo: los demás o el tiempo) y pregúntales si es argumento suele aparecer cotidianamente en su diálogo interno.

Instrucciones para el plegado de papel:

1. Toma el papel cuadrado y apóyalo en la mesa con una punta apuntando hacia ti.
2. Toma la esquina superior y dóblala hasta que coincida con la esquina inferior. Quedará formado un triángulo con la base lejos de ti.
3. Toma la esquina superior derecha y llévala hasta que coincida con la punta inferior. Haz lo mismo con la esquina superior izquierda. Quedará formado un cuadrado más pequeño.
4. Da vuelta la pieza hacia abajo de modo que ya no veas los pliegues. Fíjate que veas un rombo y que haya varias puntas de papel apuntando hacia ti.
5. Toma la punta inferior de la pieza y dóblalo todo hasta que coincida con la punta superior. Estarás llevando 3 partes de papel: un triángulo y dos triangulitos.
6. Levanta uno de esos triangulitos, el derecho, de modo que la punta apunte al techo. Fíjate que está formado por dos hojas, con lo cual tiene un hueco. Coloca tu dedo en ese hueco y luego lleva la punta que señala el techo hasta que coincida con la esquina derecha de la pieza. Aplasta la punta con la punta hasta que se forma un cuadrado. Haz lo mismo con el triangulito izquierdo. Queda una pieza con 3 cuadrados.
7. Toma la punta superior, sólo las dos hojitas sueltas y dóblalas hasta que lleguen al centro de la figura. Marca bien ese doblez. Luego dejalas apuntando hacia el techo.
8. Da vuelta la pieza nuevamente y colócala con la punta hacia abajo con forma de corazón. La pieza quedará “semiparada” sobre la mesa, apoyada en los ángulos que doblaste atrás.

Luego de la dinámica conversa con los participantes para que puedan expresar cómo diferencian ellos el Pensar del diálogo interno. Fíjate a continuación en el ejemplo de Facundo

El ejemplo de Facundo

Facundo empezó el plegado “porque yo se lo pedí”, avisándome que “soy un tronco con estas cosas”. Iba bien hasta que, al llegar la instrucción 4 omitió la parte de *Fíjate que veas un rombo y que haya varias puntas de papel apuntando hacia ti*. Y en la instrucción 5 omitió *Estarás llevando 3 partes de papel: un triángulo y dos triangulitos*.

Cuando no pudo seguir las instrucciones empezó a hablar en vos alta y su compañero tomo notas para cotejar cuáles frases eran del diálogo interno:

- ¿Cuál es el otro triángulito?
- Ya dije que era malo para esto
- El dedo... ¿dónde lo coloco?
- Seguro que me equivoqué
- Vamos otra vez (lee las instrucciones)

Luego que se detuvo, sin poderlo terminar, notó estos argumentos:

Tónicos:

1. Quería hacerlo porque vos me lo pediste
2. Como se que no soy hábil en esto, no me molesta no terminarlo
3. Puedo volver a leer las instrucciones

Tóxicos:

1. Soy malo para esto
2. Debo haberme equivocado yo
3. Te fallé en el pedido

Argumentos que no se le pasan por la mente:

1. El tiempo
2. La mirada de los demás
3. Debe haber trampa
4. Las instrucciones deben estar mal

Facundo llegó a la conclusión que:

- Se da cuenta que, por momentos “entendía” las instrucciones. Y en otros le aparecían frases motivadoras o no, a las que en general no les prestaba atención.
- El gusto por complacer y su permiso para equivocarse, le resultaban posibilitantes
- La sensación de fallarle a otro y “ser malo” le impidieron revisar paso a paso dónde estuvo su error y corregirlo.
- En general no le parece que le puedan hacer trampa ni que el otro esté equivocado. Tampoco siente vergüenza ni le presiona el tiempo.

Mirando juntos el ejemplo de Facundo

Para aprender la técnica de las Fábulas de convivencia, te propongo que revisemos juntos cada caso.

Facundo empezó el plegado... avisándome que "soy un tronco con estas cosas".	"Soy un tronco con estas cosas" "Ya dije que era malo para esto" "Seguro que me equivoqué" En estas frases Facundo nos muestra algunas frases: ¿Son razonamientos o diálogo interno?
	Le pregunto y me responde que le parecen diálogo interno porque le aparecen a menudo. Sobre todo disculparse con que no sabe nada de eso.

Iba bien hasta que, al llegar la instrucción 4 omitió la parte de <i>Fíjate que veas un rombo y que haya varias puntas de papel apuntando hacia ti</i>. Y en la instrucción 5 omitió <i>Estarás llevando 3 partes de papel: un triángulo y dos triángulitos</i>.	OMISIONES Es muy común que las personas omitan partes de los mensajes. Como las instrucciones están escritas, se le hace obvio que saltó una parte.
	Al indagar sobre las omisiones, Facundo deduce que la frase "Debo haberme equivocado yo" le resulta en apariencia tóxica. Notó que también era tónica si le permite volver a intentar o volver a leer. "Porque si el error es del otro, ya no hay nada que hacer"

