

INTRODUCCIÓN

Siempre me he considerado como «una persona con mucha suerte» y un día aprendí que esa creencia me ha abierto muchas puertas. A finales de los 80, después de unos años residiendo a las afueras de Londres, tuve mi primer encuentro con la PNL (Programación Neurolingüística) donde aprendí sobre creencias que nos limitan y creencias que nos impulsan. La creencia sobre mi suerte creció entonces a la convicción de que «soy la persona con más suerte que conozco» y el haber acogido la PNL como una constante de mi vida, es una de las claves de las decisiones tomadas que contribuyen a la calidad de mi vida.

Fue años después, en el verano del 2001 en Cardiff, durante el curso residencial de Master Trainer of NLP, cuando me enamoré de la sección de la PNL que comparto con vosotros en este libro.

La diversidad de preferencias de enfoque en nuestro día a día a las que yo me refiero como las *Lentes*¹, son conocidas en la jerga de la PNL como metaprogramas. Estas preferencias las mostramos en nuestra manera de trabajar y de hacer el uso intencionado del lenguaje de las lentes en nuestra comunicación asiste a la eficacia y a la motivación nuestra y de nuestros acompañantes independientemente del proyecto que nos traigamos entre manos.

En mi experiencia la tendencia de las últimas décadas de hacer *más con menos* se está convirtiendo en *la epidemia del siglo XXI*, ahora más que nunca es fundamental comunicar con impacto de manera que obtengamos el efecto deseado.

En tiempos como los que nos toca vivir –en los que la presión es alta, la carga de trabajo insoportable, los tiempos de entrega ajus-

¹ Los nombres de las lentes aparecen en el texto en mayúscula por ser los nombres propios asignados a cada lente por la autora (N. del E.).

tados y las horas parece que vuelan— es inevitable que añadamos una carga emocional dentro y fuera del trabajo. En la gran empresa actual, con matrices y organigramas que retan la autoridad del siglo pasado y donde la influencia no viene dada por un título o puesto de trabajo, sino por la autoridad personal y el don de gentes, hoy, más que nunca, es de vital importancia el uso óptimo del lenguaje de manera que nos permita tener el impacto deseado en la gente que nos rodea, ya sea de manera personal o profesional, contribuyendo así a una inteligencia relacional y a la optimización de nuestro impacto en la sociedad que nos rodea. No dejar de influir por la falta de entendimiento relacional.

Ya se trate de un líder al que exaspera la gente que no da lo mejor de sí, un trabajador que ha desistido de intentarlo, desinflado por las circunstancias o por un jefe que no extrae ni siquiera un resquicio de lo que podría ofrecer, o un trabajador o líder funcional a quien le cuesta conseguir lo que quiere de gente sobre la que no tiene autoridad jerárquica establecida, están todos igual de frustrados. Aunque es la responsabilidad del líder romper el statu quo, es nuestra responsabilidad personal intentar influir en nuestros jefes, nuestras circunstancias y/o a través de nuestros colegas para hacer de nuestra situación la mejor posible.

Para conseguir esta influencia es de vital importancia una comunicación efectiva, necesitamos comunicar *con intención y atención*.

El siglo xx se basó en la influencia del poder. El siglo xxi en el poder de la influencia.