

## APRENDE A PEDIR Y MODIFICA TU REALIDAD

El acto del habla "pedir" no lo tenemos disponible a menudo en nuestra vida, aunque está allí esperando que lo tomemos y lo usemos.

Los niños son maestros usando esta herramienta lingüística, pero nosotros los adultos, parecemos no estar conscientes de esta gran habilidad que podemos utilizar para lograr nuestros objetivos. Ante la posibilidad de pedir, ponemos diversas excusas y razones para evitar cualquier posibilidad de que nos digan NO a ese pedido, es decir, evitar el temido rechazo.

¡El mundo responde a aquellos que piden!

¿Cuáles te parece que son las razones por las que las personas no piden...?

Ignorancia (no saben qué quieren, no están en conexión con sus verdaderos deseos y necesidades, por lo tanto no piden porque nunca se lo han preguntado).

Creencias limitantes (por ejemplo: "si pido quedaré como tonto, como necesitado, no puedo mostrarme débil...").

Miedo (al rechazo, a que no le den lo que quiere).

Baja autoestima ("yo no merezco o no valgo, entonces ¿para qué voy pedir...?").

Orgullo ("yo no le pido nada a nadie, me las arreglo solo...").

Desde el coaching decimos que el lenguaje no sólo nos "permite hablar de las cosas", sino que además "hace que las cosas pasen". Pues bien, el "pedido" es una herramienta del habla que nos permite crear una realidad diferente.

¿Por qué decimos que con el pedido podemos "crear una realidad diferente"?

Simplemente porque a partir de la emisión de la declaración del pedido, la realidad puede cambiar, independientemente de la respuesta Si/No que tengas para ese pedido.

Si la respuesta es Si al pedido, pueden abrirse nuevas posibilidades para ti como por ejemplo:

encontrar ayuda, sentirte acompañado y que no estás solo para todo; la posibilidad de enriquecerte de información valiosa que te permita aumentar tu poder personal y ser más efectivo; coordinar acciones con otros para que las cosas fluyan y se hagan más fáciles, lo que te permite ampliar y mejorar tus relaciones interpersonales; entre otras.

Si la respuesta es No al pedido, también pueden abrirse nuevas posibilidades, como por ejemplo el darte cuenta que no es esa persona o ese lugar donde tenías que direccionar el pedido, lo que te haría plantearte un ajuste de lo que estás pidiendo, a quién se lo estás

pidiendo y cómo lo estás pidiendo. Siempre, siempre, estamos buscando posibilidades aún en las situaciones que no son como las esperamos. Siempre, en cualquier caso, buscamos encontrar la oportunidad allí escondida.

¿Y cuáles te parece que son las características de las personas que utilizan en su vida la herramienta PEDIR?

Conocen sus deseos, saben bien qué quieren por ello saben claramente lo que van a pedir (están en contacto con sus necesidades).

Se sienten dignos y valiosos de recibir ayuda, por ello la piden.

Disfrutan de la vida con alegría y entusiasmo.

Se conducen en la vida y enfrentan el miedo... lo atraviesan (su lema es "siente el miedo y hazlo de todas formas").

Son perseverantes y persistentes en lograr lo que se proponen; no aceptan un "no" como fracaso sino la posibilidad de lograr un "sí".

Cuando atraviesan adversidades las utilizan como experiencias para seguir aprendiendo y hacerlo mejor la próxima vez.

Preguntas para que trabajes contigo mismo:


¿Qué pedidos -y a quién- vas a hacer esta semana para hacer una diferencia en tu vida? Ten en cuenta diferentes ámbitos: familia, pareja, trabajo, amigos, etc.

¿Qué posibilidades se abrirían para ti si aprendieras a utilizar en forma efectiva este acto del habla en tu vida?

Texto: Ana Vera (Coach Ontológico). Adaptación: Victoria Andrea Muñoz Serra.

---

## REFERENCIA DE ESTE TEXTO

 *Aprende A Pedir Y Modifica Tu Realidad*, Muñoz Serra, Victoria Andrea, Sitio Web: Victoria Andrea Muñoz Serra ([http://www.victoria-andrea-munoz-serra.com/coaching\\_integral.htm](http://www.victoria-andrea-munoz-serra.com/coaching_integral.htm)), Concepción, Chile, marzo del 2012.