

Anthony Robbins

PASOS DE GIGANTE



365 pequeños cambios en el año
para hacer un gran cambio en la vida

grijalbo

INDICE

Introducción

SUEÑOS DE UN DESTINO

Decisiones y determinación de objetivos (1-31)

CÓMO CONSEGUIR LOQUE QUIERES DE VERDAD

El dolor, el placer y el estado de ánimo (32-59)

PODER CREATIVO, PODER DESTRUCTIVO

Las convicciones (60-90)

LAS PREGUNTAS SON LA RESPUESTA

Las preguntas (91-121)

HAZTE CON EL CAMBIO

La ciencia del éxito (122-151)

EL VOCABULARIO DEL ÉXITO

El poder del vocabulario transformador y de las metáforas globales (152-181)

CÓMO USAR LAS SEÑALES DE ACCIÓN

Las emociones (182-212)

ENFRÉNTATE AL DESAFÍO MENTAL DE LOS DIEZ DÍAS

Desafío mental y sistema de evaluación central (213-243)

TU COMPÁS PERSONAL

Valores y normas (244-273)

LAS CLAVES DE UNA VIDA MÁS PLENA

Identidad y referencias (274-304)

EN CONJUNTO

La salud, la economía, las relaciones y el código de conducta (305-334)

EL REGALO DEFINITIVO

La contribución (335-365)

INTRODUCCIÓN

Querido lector:

¡Bienvenido! Sé que, seas quien seas, hayas tenido o no éxito en tu vida, sean cuales sean las dificultades a las que te enfrentas actualmente, es tu deseo de conseguir resultados lo que te ha hecho interesarte por este libro. Como compañero de este viaje asombroso que es la vida, te saludo por tu compromiso y dedicación. Te prometo que, si me dedicas toda tu atención a lo largo de las páginas que siguen, tu recompensa será mucho mayor de lo que te puedas imaginar.

Pasos de gigante se basa en las técnicas, principios, herramientas y estrategias más eficaces que aparecieron en mi anterior éxito de ventas, *Awaken the Giant Within*. Pasos de gigante tiene un doble objetivo: en primer lugar, inspirarte; en segundo lugar, canalizar tus energías hacia la consecución de resultados significativos por medio de acciones consistentemente sencillas. Esta combinación de inspiración cotidiana y pequeñas acciones te ayudará a dar pasos de gigante en tu vida.

Esta guía está pensada para encontrar fácilmente un lugar en tu ocupadísima rutina diaria y te ayudará a convertir estas filosofías, técnicas y estrategias en «bocaditos» que podrás digerir sin problemas en cuestión de minutos. Te llevará del simple poder de tomar una decisión -paso fundamental para cualquier cambio que quieras introducir en tu vida- a los métodos más precisos y específicos que podrán definir la calidad de tus relaciones, tu situación económica, tu salud y tus emociones.

Usa Pasos de gigante como fuente de inspiración pero también de acción y hazlo como más te convenga, leyéndolo de principio a fin (método óptimo) o eligiendo capítulos al azar, deteniéndote en los que más te interesen. Mi propósito es ayudarte a conseguir los mejores resultados posibles en un mínimo de tiempo, a la vez que ofrecerte información suficiente para todo un año.

Sobre todo, te invito y te reto a actuar inmediatamente según las cosas que vayas leyendo. ¿De qué sirve la inspiración si no se transforma en acción?

Te doy las gracias por permitirme compartir estos datos contigo. Espero que en estas páginas encuentres algo -aunque sólo sea una frase, una idea sugerente, un pensamiento interesante- que te conmueva. Si es así, me sentiré verdaderamente afortunado.

Espero conocerte en persona algún día. Hasta entonces, recuerda: ¡hay que vivir la vida con pasión!

ANTHONY ROBBINS

SECCIÓN 1 SUEÑOS DE UN DESTINO

DECISIONES Y DETERMINACIÓN DE OBJETIVOS

Nada ocurre sin ser, antes, un sueño.

CARL SANDBURG

1

Todos soñamos ... En el fondo del corazón, todos quisiéramos creer que tenemos un don especial, que podemos ofrecer algo único, que somos capaces de comunicarnos con los demás de un modo muy personal, que podemos mejorar este mundo.

¿Cuál es una de tus aspiraciones? Quizá se trate de un sueño olvidado o del que empiezas a renunciar. Si tu sueño se hiciera realidad ... ¿cómo sería tu vida actualmente?

Permítete soñar por un momento, piensa en lo que quieres de verdad en la vida.

2

Lo que cuenta no son nuestros actos excepcionales sino lo que hacemos día a día. ¿Y quién es el padre de toda acción? ¿Lo que define, en última instancia, quiénes somos y a dónde vamos? La respuesta es: nuestras decisiones. Son éstas las que dan forma a nuestro destino. Creo que, más que cualquier otra cosa, son nuestras decisiones -y no las circunstancias de la vida- las que determinan nuestro destino.

3

¿Quién iba a imaginarse que el convencimiento de un hombre tranquilo y modesto -abogado de profesión y pacifista por convicción- tendría el poder de derrocar un vasto imperio? No obstante, la determinación de Mahatma Gandhi, su fe en la no violencia como medio para ayudar al pueblo de la India a recuperar el control de su país, puso en movimiento una inesperada cadena de acontecimientos.

Date cuenta de la fuerza de una decisión personal cuando se actúa en consecuencia de inmediato y con total convicción. El secreto consiste en asumir públicamente un compromiso tan importante que resulte imposible desdecirse. Aunque muchos pensaban que el sueño de Gandhi era irrealizable, su compromiso inquebrantable con sus convicciones logró convertirse en una innegable realidad.

¿Qué podrías conseguir tú si hicieras acopio de una cantidad similar de pasión, convencimiento y acción para crear un impulso imparabile?

4

Todos nosotros estamos dotados con recursos innatos que nos permiten realizar todos nuestros sueños... y más. Una decisión puede abrir las compuertas que darán paso a la alegría o la tristeza, la prosperidad o la pobreza, la compañía o la soledad, la larga vida o la muerte temprana.

Te reto a tomar hoy mismo una decisión capaz de cambiar o mejorar la calidad de tu vida de forma inmediata. Haz aquello que llevas tiempo postergando... aprende un nuevo oficio... trata a la gente con respeto y compasión renovados... llama a alguien con quien hace años que no te comunicas. Pero ten en cuenta que todas las decisiones tienen sus consecuencias. Incluso el hecho de no tomar ninguna decisión en absoluto es, a su manera, una decisión.

¿Qué decisiones -o indecisiones- pasadas han influido mucho en tu vida actual?

5

En 1955, Rosa Parks decidió oponerse a una ley injusta que la discriminaba por razón de su raza. Su negativa a levantarse del asiento que ocupaba en el autobús tuvo consecuencias que excedían, con mucho, las que ella pudiera imaginarse en aquel momento. ¿Acaso tuvo la intención de cambiar una estructura social? Fuera cual fuese su intención, su compromiso con un ideal la impulsó a actuar.

¿Qué efectos a largo plazo podrían resultar de tus principios más elevados y de tu decisión de ponerlos en práctica hoy mismo?

6

Todos hemos oído hablar de personas que, en un estallido, trascendieron los límites de sus circunstancias y se convirtieron en ejemplos claros del poder ilimitado del espíritu humano.

También tú y yo podemos convertir nuestros actos en ejemplos inspirados, basta con tener valor y ser conscientes de que somos capaces de controlar todo lo que ocurre en nuestras vidas. Aunque no siempre podemos controlar los acontecimientos que nos afectan, sí está en nuestras manos controlar nuestra respuesta a ellos y las acciones que emprendemos en consecuencia.

Si vives situaciones que no te satisfacen -afectivas, laborales o de salud- decide ahora mismo qué puedes hacer para cambiarlas.

7

Cuantas más decisiones tomes, mejor aprenderás a tomarlas. Los músculos se fortalecen cuando se usan y lo mismo ocurre con tu «músculo» mental.

Toma, hoy mismo, dos decisiones que has venido aplazando: una fácil y otra un poco más importante. Emprende enseguida la primera acción hacia la realización de ambas; mañana, darás el paso siguiente. Es una práctica que te permitirá desarrollar este «músculo» y que te ayudará a cambiar tu vida entera.

8

Debemos intentar aprender de nuestros errores en lugar de angustiarnos por haberlos cometido; si no, estamos condenados a repetirlos. Si en un momento dado te «embarrancas», recuerda que en la vida no hay fracasos. Sólo resultados. Piensa una cosa: ¡El éxito es el resultado de las decisiones acertadas, las decisiones acertadas son el resultado de la experiencia y la experiencia suele ser resultado de las decisiones equivocadas!

¿Qué has aprendido de los errores pasados que te sea útil para mejorar tu vida actual?

9

Normalmente, ni el éxito ni el fracaso son resultado de un único acontecimiento. El fracaso se debe a esa llamada que no hicimos... a ese esfuerzo adicional que evitamos ... , al «te quiero» que dejamos de decir. Del mismo modo que el fracaso sigue esta cadena de pequeñas decisiones, el éxito se produce cuando tomamos la iniciativa y actuamos ... , perseveramos ... , expresamos con elocuencia la profundidad de nuestros sentimientos.

¿Qué acción sencilla podrías emprender hoy mismo para dar a tu vida un impulso hacia el éxito?

10

Los estudios demuestran que las personas con éxito tienden a tomar decisiones con rapidez y tardan en retractarse de sus planteamientos bien pensados. A la inversa, las personas que fracasan suelen ser lentas en decidirse y cambian de opinión con frecuencia. ¡Una vez tomada una decisión acertada, mantente firme en ella!

11

Ed ha pasado casi la mitad de su vida atado a un pulmón artificial y la otra mitad en una silla de ruedas. Con tantos problemas personales, desde luego no debe haber estado en situación de mejorar la calidad de vida de los demás. ¿O no?

Ed Roberts es la personificación del poder que tiene un único y comprometido momento de decisión. Fue el primer tetrapléjico en licenciarse de la Universidad de California, en Berkeley, y ocupó el puesto de director del Departamento de Rehabilitación Estatal de California. Defensor incansable de la gente con minusvalías, luchó por consolidar el derecho de todos al trabajo y fue promotor de muchas de las innovaciones que contribuyeron en la aplicación de esta ley.

No hay excusas. Toma hoy mismo tres decisiones que cambien tu estado de salud, tu carrera profesional, tus relaciones íntimas, tu vida ... y actúa en consecuencia.

12

¿Cómo hacer visible lo invisible? El primer paso consiste en definir tu sueño con precisión. El único límite que se te impone es el de tu capacidad de definir tu deseo con precisión. Empieza a concretar tus sueños ya y, a lo largo de los próximos días, traza un plan que garantice su realización.

13

Todos tenemos aspiraciones, lo sepamos o no. Sean cuales sean, ejercen un profundo efecto en nuestras vidas. Algunas de ellas, sin embargo, como la aspiración de poder pagar esas horribles facturas, carecen de toda inspiración. El secreto para desatar tus fuerzas es establecer objetivos interesantes que despierten tu creatividad y enciendan tu pasión.

Elige ahora mismo tus objetivos. Analiza a fondo todo lo que vale la pena para ti. Y elige el objetivo que más te inspire, el que te hará levantar te pronto por la mañana y acostarte tarde por la noche. Pon una fecha límite para su consecución y anota en una libreta por qué te es absolutamente necesario cumplir con esta fecha. ¿Es tu objetivo lo suficientemente importante para actuar como reto, hacerte trascender tus límites y descubrir tu verdadero potencial?

14

¿Has comprado, alguna vez, un nuevo traje o un nuevo coche para, acto seguido, empezar a ver este mismo modelo por todas partes? Evidentemente, siempre había estado allí. ¿Por qué no te habías fijado antes en él?

Sencillamente, una parte de tu cerebro es responsable de rechazar toda información que no sea esencial para tu éxito y supervivencia. Muchos de los datos que te pueden ayudar a realizar tus sueños pasan inadvertidos y jamás serán puestos en práctica porque no has definido tus objetivos con claridad (¡no le has dicho a tu cerebro cuáles son las cosas importantes!).

Cuando lo hagas, sin embargo, pondrás en marcha el Sistema Reticular Activado (RAS). Esta parte de tu cerebro se convierte en una especie de imán que atrae toda la información y las oportunidades que te ayudarán a realizar tus objetivos con rapidez. La activación de este poderoso «interruptor» neurológico puede transformar tu vida literalmente en cuestión de días o semanas.

15

GUÍA PARA ESTABLECER OBJETIVOS (Programar el RAS)

1) Comprométete ya a dedicar diez minutos diarios a lo largo de los próximos cuatro días a la consecución de tus objetivos.

(NOTA: Mantén un diario permanente de estos objetivos en una libreta de tapas duras.)

2)Mientras estés trabajando en estos ejercicios, no dejes de preguntarte: «¿Qué desearía en la vida si supiera que puedo conseguir todo lo que quiero? ¿Qué haría si supiera que no vaya a fracasar?».

3)¡Diviértete! Imagínate que vuelves a ser un crío. Es Nochebuena y estás en unos grandes almacenes, sentado en el regazo de Santa Claus. (¿Te acuerdas de aquella emoción?) En este estado de excitación, nada cuesta demasiado, nada está fuera de tu alcance y lo puedes conseguir todo ...

16

PRIMER DÍA: OBJETIVOS DE EVOLUCIÓN PERSONAL

Tu sentido del bienestar y enriquecimiento personal es la base de todos los demás éxitos de tu vida.

1)Examina brevemente todas tus posibilidades: ¿Qué te gustaría aprender? ¿Qué habilidades te interesaría obtener? ¿Qué rasgos de carácter preferirías desarrollar? ¿A quiénes te gustaría tener como amigos? ¿Quién serías tú?

2)Pon una fecha límite para la consecución de cada uno de tus objetivos (seis meses, un año, cinco años, diez años, veinte años).

3)Da prioridad a tu primer objetivo anual.

4) En un par de minutos, escribe brevemente por qué estás absolutamente comprometido con la consecución de este objetivo en este plazo concreto,

17

SEGUNDO DÍA: OBJETIVOS LABORALES, ECONÓMICOS Y EMPRESARIALES

Sea tu deseo subir a la cima de tu profesión y amasar millones o ser un estudioso profesional que gana un tesoro en conocimientos, esta es tu oportunidad de asegurarte de que este deseo es verdadero.

1)Examina brevemente todas las posibilidades: ¿Cuánto dinero quieres reunir? ¿Qué deseas conseguir con tu carrera o tu empresa? ¿Cuánto quieres ganar al año? ¿Qué decisiones financieras necesitas tomar?

2)Pon una fecha límite para la consecución de cada uno de tus objetivos (seis meses, un año, cinco, diez, veinte años).

3)Da prioridad a tu primer objetivo anual.

4)En un par de minutos, escribe brevemente por qué estás absolutamente comprometido con la consecución de este objetivo en este plazo concreto.

18

TERCER DÍA: OBJETIVOS DE JUEGO Y AVENTURAS

¿Qué cosas te gustaría hacer o tener si no tuvieras limitaciones económicas? ¿Qué desearías si te apareciera ahora mismo un genio dispuesto a obedecer tus órdenes?

1)Examina brevemente todas las posibilidades: ¿Qué te gustaría comprar o construir? ¿A qué eventos te interesaría asistir? ¿Qué aventuras desearías vivir?

2)Pon una fecha límite a cada uno de tus objetivos (seis meses, un año, cinco, diez, veinte años).

3)Da prioridad a tu primer objetivo anual.

4)En un par de minutos, escribe brevemente por qué estás absolutamente comprometido con la consecución de este objetivo en este plazo concreto.

19

CUARTO DÍA: OBJETIVOS DE APORTACIÓN

Ésta es tu oportunidad de dejar tu impronta, un legado que afecte la vida de los demás.

1) Examina brevemente todas las posibilidades: ¿Cuál podría ser tu aportación? ¿A quién o en qué podrías ayudar? ¿Qué podrías crear?

2) Pon una fecha límite para cada uno de tus objetivos (seis meses, un año, cinco, diez, veinte años).

3) Da prioridad a tu primer objetivo anual.

4) En un par de minutos, escribe brevemente por qué estás absolutamente comprometido con la consecución de este objetivo en este plazo concreto.

20

No abandones nunca tu objetivo sin haber emprendido antes algún tipo de acción orientada a su consecución. Define ahora mismo cuáles son los primeros pasos que debes dar en esta dirección. ¿Qué puedes hacer, hoy mismo, para avanzar un poco? Incluso el paso más pequeño -una llamada telefónica, un nuevo compromiso, el trazado inicial de un plan- te acercará más a tu objetivo. Después redacta una lista de las cosas sencillas que puedes ir haciendo día a día a lo largo de los próximos diez. Estos diez días formarán una cadena de hábitos e ímpetu imparables que te garantizarán el éxito a largo plazo. ¡Empieza ya!

21

¿Cómo te sentirías si, dentro de un año, hubieses conseguido cumplir todos tus objetivos? ¿Qué opinión tendrías de ti mismo? ¿Qué pensarías de la vida? Respondiendo a estas preguntas, encontrarás razones suficientes para querer satisfacer tus deseos. Un por qué importante te inspirará el cómo necesario.

Aprovecha esta oportunidad para analizar a fondo tus cuatro primeros objetivos a un año vista. Debajo de cada uno anota brevemente por qué estás absolutamente decidido a cumplirlos en este plazo de tiempo.

22

El secreto de la realización de tus objetivos está en la preparación mental. Repásalos mentalmente al menos dos veces al día. Engancha el papel donde los tienes anotados en un lugar bien visible, en tu agenda, encima de tu mesa de trabajo, en tu monedero o en el espejo del lavabo, para poder verlo mientras te maquillas o te afeitas. Recuerda: si piensas en algo con perseverancia y te concentras, te irás acercando a ello. Es una manera sencilla aunque importante con la que programar tu RAS para el éxito.

23

Si tu primer intento de realizar tus objetivos parece fútil, ¿debes acaso abandonarlos y dedicarte a otra cosa? ¡De ningún modo!

La perseverancia es un recurso más valioso aún que el talento cuando se trata de aportar calidad a tu vida. A fin de cuentas, nadie ha satisfecho nunca un objetivo con sólo estar interesado en él; hay que estar comprometido. ¿No es posible que los «fracasos» a corto plazo te proporcionen el conocimiento y el entendimiento necesarios para un futuro éxito aún mayor? ¡Por supuesto que sí!

¿Qué has aprendido de tus esfuerzos «fracasados»? ¿Cómo puedes emplear la experiencia para que tu éxito presente y futuro sea mayor?

24

Todos los hombres y mujeres de éxito usan, consciente o inconscientemente, la misma fórmula. Estos sencillos cuatro pasos te permitirán conseguir lo que deseas.

LA GRAN FÓRMULA DEL ÉXITO

- 1)Decide qué es lo que deseas. (¡Sé preciso! La claridad es poder.)
- 2)Emprende la acción (porque el solo deseo no basta).
- 3)Fíjate en lo que funciona y en lo que no. (No te interesa seguir gastando energías en procedimientos inútiles.)
- 4)Cambia tus procedimientos hasta conseguir lo que deseas. (La flexibilidad te permitirá emplear nuevos métodos y conseguir nuevos resultados.)

25

Para la consecución de nuestros objetivos solemos emprender acciones de consecuencias importantes. ¿Acaso las abejas se plantean la polinización de las flores? No, pero, en su búsqueda del dulce néctar, la abeja mancha las patas de polen, vuela hasta la flor siguiente y, sin darse cuenta, pone en marcha una maravillosa reacción en cadena que tiene como resultado campos enteros cubiertos de color.

Es muy probable que, de modo similar, tu esfuerzo por satisfacer objetivos valiosos haya acarreado beneficios inesperados a otras personas. Puede que la sencilla decisión de llamar a un viejo amigo una vez al mes haya resultado en toda una serie de ventajas totalmente imprevistas.

¿Cuántas ventajas podrían encerrar tus esfuerzos actuales para otras personas?

26

El verdadero propósito de cualquier objetivo es enriquecerte como persona a raíz del esfuerzo realizado para satisfacerlo. La verdadera recompensa es moral.

Describe en unas cuantas líneas cuáles son los rasgos de carácter, habilidades actitudes e ideas que debes desarrollar para poder realizar todos tus objetivos.

27

No postergues tu alegría y felicidad. Para muchas personas, la realización de sus objetivos implica que sólo algún día lejano, después de haber conseguido algo espectacular, podrán disfrutar de la vida. Hay una gran diferencia entre el éxito para ser feliz y el feliz esfuerzo para tener éxito. Intenta vivir todos los días plenamente, aprovecha hasta la última gota de alegría que te ofrezca cada momento. En vez de calcular el valor de tu vida en base al trecho recorrido hacia la satisfacción de un único objetivo, recuerda que la dirección hacia la que te mueves es más importante que los resultados parciales.

¿Qué dirección sigues actualmente? ¿Avanzas hacia tus objetivos o te alejas de ellos? ¿Necesitas modificar el curso? ¿Disfrutas plenamente de tu vida? Si no es así, cambia ahora mismo tu actitud en el área que corresponda.

28

¿Cuántas veces has oído la queja «qué más me queda ya»?

Los astronautas del Apolo, quienes habían dedicado su vida entera a la preparación de aquel alunizaje, se sintieron eufóricos en el histórico momento de gloria. Tras su regreso a la Tierra, sin embargo, algunos de ellos sufrieron una profunda depresión. ¿A qué más podrían aspirar en la vida? ¿Qué objetivo podría ser más grande que ir a la Luna y explorar el espacio? Quizá la respuesta se encuentre en la exploración de otra frontera desconocida: nuestro espacio interior, los territorios de la mente y del corazón.

Todos necesitamos sentirnos siempre en el camino de un desarrollo emocional y espiritual. Este es el alimento del alma. En la medida en que te acercas a la consecución de tus objetivos actuales, no te olvides de plantearte otras metas seductororas para el futuro.

29

¿Cual es el objetivo más importante? Tal vez la contribución de algo valioso sea una fuente de inspiración. El modo de poder ayudar a los demás —a nuestros seres más queridos— puede inspirar toda nuestra vida. Siempre hay un lugar en el mundo para los que están dispuestos a compartir su tiempo, energía, capital, compromiso y creatividad.

¿Qué sencillo acto de bondad podrías dedicar a otra persona hoy mismo? Decídelo ya, emprende la acción y saborea las sensaciones que tu acto genera en ti.

30

El admitido cómico George Burns conoce bien la importancia de las buenas expectativas. Haciendo un resumen de su filosofía de vida, dijo: «Hace falta tener algo que te haga querer levantarte cada mañana. De todas formas, en la cama no se puede hacer nada. Lo más importante es tener una meta, una dirección que seguir». Con más de noventa años, Burns sigue afilando su ingenio, sigue emprendiendo proyectos televisivos y cinematográficos y ha firmado un contrato para actuar en el Palladium de Londres en el año 2000... ¡cuando habrá cumplido los 104 años de edad! ¿Qué futuro puede ser más seductor que éste?

La mayoría de la gente sobrestima lo que puede hacer en un año y subestima sus posibilidades al cabo de una década. ¿Qué estás haciendo tú de aquí a diez años?

31

Piensa en algo que actualmente tienes o del que disfrutas y que, en el pasado, no era más que un deseo. Pueden haber sido muchos los obstáculos que se interpusieron entre este deseo y su realización, sin embargo, en este momento forma parte de tu vida. Cuando te propongas realizar tus nuevos sueños y encuentres obstáculos, recuerda: ¡ya has pasado por este tipo de dificultades y saliste ganador!

El espíritu humano es verdaderamente invencible. La voluntad de vencer —de tener éxito, de dar forma a la propia vida, de tomar las riendas— sólo se puede dominar cuando sabes lo que quieres y crees firmemente que ningún problema, ninguna dificultad, ningún obstáculo te puede apartar de tu meta. Los obstáculos solo son incentivos para aumentar tu resolución de alcanzar tus objetivos.

SECCIÓN 2 CÓMO CONSEGUIR LO QUE QUIERES DE VERDAD

EL DOLOR, EL PLACER Y EL ESTADO DE ÁNIMO

Todos los momentos importantes de la historia mundial
representan el triunfo de una idea entusiasta.

RALPH WALDO EMERSON

32

Para realizar tu deseo debes descubrir qué es lo que te impide actuar. Piensa en las cosas que has venido postergando hasta el último momento; los impuestos, por ejemplo. ¿NO es cierto que aplazabas el pago simplemente para evitar el trance desagradable, sólo para sufrir más cuando llegó el momento inevitable de hacerlo?

¿Qué sucede el 20 de junio? Los aplazamientos se esfuman, porque cambia radicalmente nuestra apreciación (asociación mental) de lo que es placentero o desagradable. De repente, eludir la acción es mucho más doloroso que comprenderla.

¿Cómo usar esta característica para cambiar nuestra vida? De aquí en adelante, en vez de preguntar «¿Cómo puedo evitar esta tarea desagradable?», plantéate esto: «¿Qué precio tendré que pagar si no actúo inmediatamente?».

El dolor puede ser tu amigo si lo usas eficazmente.

33

¿Acaso somos como los animales de Pavlov que respondían, simplemente, a los estímulos de recompensa y castigo? Claro que no. Uno de los milagros del ser humano es su capacidad de decidir lo que considera causas de placer y de dolor. Un huelguista de hambre, por ejemplo, puede sufrir físicamente pero transforma su experiencia en placer moral porque se centra en el impacto positivo que su acción produce al atraer la atención del mundo a una causa digna.

Todos tenemos este poder de decisión. El secreto del éxito consiste en saber usar el placer y el dolor para provecho propio.

¿Hay algo en tu vida que te produzca un dolor innecesario? ¿Son tus actos reacciones en lugar de elecciones deliberadas? ¿Cómo podrías cambiar la situación y convertir un acontecimiento aparentemente doloroso en una agradable oportunidad de aprender, desarrollarte o de ayudar a los demás?

34

Las cosas que asocias con el dolor y las que asocias con el placer son las que dan forma a tu destino. Todos hemos aprendido y adoptado un modo de comportamiento que nos libera del dolor y nos produce placer. Algunos lo consiguen con la bebida, el tabaco, el exceso de comida o el abuso verbal contra los demás. Otros, con el ejercicio, la conversación, el aprendizaje, la ayuda a los demás o las aportaciones constructivas de cualquier tipo.

¿Qué pautas sigues tú para evitar el dolor y sentir placer? ¿Cómo han influido en tu vida hasta ahora? Haz una lista de estas estrategias. ¿Qué haces para sentirte mejor? ¿Ver la televisión? ¿Encender un cigarrillo? ¿Ir a dormir? ¿De qué maneras mis positivas podrías evitar el sufrimiento y conseguir el placer?

Para la mayoría de la gente, el miedo a la pérdida es mucho mayor que el deseo de ganar. Trabajarían mucho más duro para mantener lo que tienen que para correr los riesgos necesarios para lograr la realización de sus sueños.

¿Qué te motiva más? ¿Evitar que alguien te robe los 100.000 dólares que has ganado en estos últimos cinco años o aprovechar la oportunidad de ganar 100.000 dólares más a lo largo de los próximos cinco años?

A menudo, cuando vemos a personas importantes, damos por sentado que han sido, simplemente, más afortunadas, que han tenido un don especial. En realidad, supieron usar mejor sus habilidades humanas, sencillamente porque no ser, no hacer y no compartir a fondo les hubiera hecho muy desgraciadas. La vida abnegada de la Madre Teresa, por ejemplo, estaba inspirada en la clara relación que ella había establecido entre el dolor propio y el ajeno. Esta relación la impulsaba a ayudar a cualquiera que sufría, estuviera donde estuviera en el mundo. Su mayor placer consistía en aliviar su dolor. (Pero, como veremos más adelante, no había sido siempre así.)

¿Cuál es tu mayor fuente de dolor y de placer, y cómo influyen en tu vida actual?

Los sentimientos contradictorios suelen ser la causa del sabotaje que a veces hacemos a nuestros propios asuntos y, sin duda, limitan nuestra capacidad de disfrute y éxito en la vida.

La gente, por ejemplo, dice a menudo que le gustaría ganar más dinero. Desde luego, tiene el ingenio y la inteligencia para encontrar la manera de conseguirlo. El obstáculo son los sentimientos o asociaciones de ideas contradictorias. Pueden pensar que amasar una fortuna les daría más libertad, seguridad y la posibilidad de ayudar a sus seres queridos. Al mismo tiempo, pueden asociar el «exceso» de dinero con el derroche, la manipulación y la superficialidad.

Si alguna vez te has dado cuenta de que das dos pasos hacia delante y uno hacia atrás, la culpa es de las asociaciones contradictorias; asocias, por ejemplo, la consecución de tus objetivos con el placer pero también con el dolor.

¿Qué asociaciones contradictorias influyen en tu vida?

¿Existe alguna faceta de tu vida que te gustaría mejorar sustancialmente —tu situación económica o tus relaciones personales— pero en la que parece encontrar obstáculos?

Anota tu respuesta en un folio y divide la página en dos, En la parte izquierda, apunta todas las emociones negativas que tu anotación te sugiere, en la derecha, las positivas.

¿Son los puntos negativos más numerosos que los positivos? ¿Hay alguna asociación negativa que pese más que todas las positivas juntas? ¿Refleja este (des)equilibrio los resultados que has tenido hasta el momento?

A la luz del escrutinio racional, las asociaciones negativas suelen perder su poder; el primer paso es la concienciación.

¿Has tenido alguna vez la sensación de que, hagas lo que hagas, el resultado será doloroso? veces, por ejemplo, pensamos que mantener una relación nos hará desdichados pero romperla significará estar solos... y aún más desdichados. En consecuencia, no hacemos nada. ¡Y somos desdichados!

En vez de sentirte atrapado, usa tu dolor como si fuera tu mejor aliado. Piensa en tus experiencias pasadas y presentes. Siente el dolor con tanta intensidad que, por fin, te impulse a actuar. Es lo que llamamos alcanzar un umbral emocional. En lugar de quedarte esperando esta emoción inevitable, ¿por

qué no producirla consciente y activamente de un modo que te motive a mejorar este aspecto de tu vida? Empieza hoy mismo.

40

La fuerza de voluntad nunca da resultado... al menos no a largo plazo. ¿Has alcanzado alguna vez un umbral emocional, digamos que respecto a tu forma física, al sentirte «harto de todo»? ¿Qué hiciste? Quizá decidieras sufrir, recurriendo a la fuerza de voluntad para seguir un régimen. Pero, evidentemente, cualquier resultado fue transitorio porque la negación de comida es siempre dolorosa y tu cerebro no te permitirá seguir sufriendo cuando hay otras alternativas.

¿Cuál es la solución? En vez de luchar contra tus instintos naturales, cambia las cosas que asocias con la comida hasta eliminar el dolor. Recuerda siempre los sentimientos negativos que experimentas cada vez que comes en exceso. Vuelve la comida desagradable y el ejercicio agradable y te sentirás irresistiblemente atraído por las cosas apropiadas.

41

Una de mis definiciones del éxito es vivir la vida de una manera que te aporte continuamente un máximo de placer y un mínimo de dolor y gracias a tu modo de vivir, transmitir a la gente que te rodea mucho placer y poco dolor. Para conseguirlo, hemos de madurar y dar a los demás.

¿Cuánto éxito tienes de acuerdo con esta definición? ¿Qué podrías hacer, hoy mismo, para disfrutar más de la vida y para dar más a la gente que te rodea?

42

La postergación es una de las formas más comunes de evitar el dolor. Pero, normalmente, aplazar la acción sólo significa un próximo aumento del dolor.

¿Cuáles son las cuatro cosas que has venido postergando y que necesitan de tu atención hoy mismo? Haz una lista y responde a las siguientes preguntas:

- 1) ¿Por qué no he actuado? ¿Con qué emoción desagradable asociaba la acción en el pasado?
- 2) ¿Qué placer obtenía al mantener esta actitud negativa?
- 3) ¿Qué precio tendré que pagar si no cambio mi actitud ahora mismo? ¿Cómo me siento al respecto?
- 4) ¿Qué placer obtendré si emprendo la acción ahora mismo?

43

¿Alguna vez has pensado: «a Cómo pude hacer algo tan estúpido?». O, a la inversa: «Es increíble! ¿Cómo pude hacer algo tan asombroso? No me reconozco a mí mismo».

¿Cuál es la diferencia entre un acto estúpido y otro brillante? Raras veces depende sólo de la habilidad. Suele ser nuestro estado de ánimo y el físico lo que, en cada momento dado, determina nuestro modo de pensar, sentir, comportarnos y actuar. Si conoces el secreto de cómo tener acceso a los estados más potentes de la mente y el sentimiento, podrás hacer verdaderos milagros. Si el estado de ánimo es adecuado, las ideas y la habilidad afloran sin esfuerzo aparente.

¿Qué podrías conseguir si tu estado de ánimo fuera óptimo cada día?

44

A todos nos han vendido un cuento de felicidad. Nos dicen que, algún día, cuando ocurran las cosas adecuadas, seremos finalmente felices. Cuando encontremos la pareja ideal..., cuando ganemos mucho dinero..., cuando consigamos el cuerpo perfecto..., cuando tengamos niños..., cuando nos jubilemos.

La verdad es que estas cosas no dan la felicidad. Pero, si aprendes a cambiar tu estado de ánimo, los beneficios serán inmediatos. A fin de cuentas... ¿por qué queremos esas cosas? ¿No es porque pensamos

que la pareja ideal, los niños o el dinero nos harán sentirnos mejor? Pero ¿quién nos hará sentir mejor cuando consigamos todo esto? Nosotros mismos. ¿Por qué esperar? Hazlo ya.

45

¿Sabes cómo conseguir sentirte mejor? ¿Podrías sentirte totalmente feliz, entusiasmado, eufórico, si quisieras? ¡Claro que sí! Basta con cambiar de actitud.

¿Recuerdas alguno de esos momentos en que te sentías en el séptimo cielo? Rememóralo con todo detalle... Escucha los sonidos a tu alrededor... ¡Siente la aceleración de tu pulso! Respira como en aquel momento, pon la misma expresión en tu cara y muévete como entonces. ¿Vuelves a experimentar aunque sea un atisbo de aquel entusiasmo? ¿Te sería posible sentirte así en cualquier momento que lo desearas?

46

Las formas de percibir y vivir la realidad son ilimitadas. Cualquier sensación dada puede sernos accesible en cualquier momento. Basta con sintonizar el canal adecuado. ¿Cómo? Hay dos secretos para poder cambiar el estado emocional en un instante. El primero consiste en cambiar la actitud mental.

Piensa en uno de los recuerdos más queridos de tu vida. ¿Cómo te sientes al hacerlo? ¿En qué otra cosa podrías pensar para sentirte así de feliz?

Mañana, estudiaremos de qué otro modo se puede cambiar el estado de ánimo en un instante.

47

El cambio de actitud es sólo una de las maneras con las que se puede cambiar el estado emocional. Otra manera, más rápida y eficaz, supone hacer uso del cuerpo, de la fisiología. La mayoría de la gente, por ejemplo, cuando no está contenta empieza a beber, a fumar, a comer, a dormir o a tomar drogas. Pero podrían recurrir a estrategias positivas como bailar, cantar, hacer ejercicio o hacer el amor.

Cada una de nuestras emociones está asociada a una fisiología concreta. ¿Qué postura física adoptamos cuando estamos deprimidos? Hombros caídos, cabeza gacha, respiración poco profunda, expresión ida. Cuando, al contrario, nos sentimos felices y contentos, los hombros se yerguen, las cabezas se levantan y los pulmones se llenan de aire. Podemos provocar estos cambios fisiológicos deliberadamente y producir así de inmediato los cambios emocionales deseados.

48

Algunas cosas muy sencillas pueden ejercer una enorme influencia. Si quieres adquirir un hábito divertido del que cosecharás beneficios inesperados, realiza el siguiente ejercicio.

Durante los próximos siete días, plántate delante del espejo cinco veces al día y, a lo largo de un minuto, no hagas otra cosa que sonreír de oreja a oreja. Te parecerá estúpido al principio pero la repetición de este ejercicio conseguirá que tu sistema nervioso genere sentimientos de felicidad, espontaneidad, buen humor y frivolidad. Y lo que es más importante: serás «programado» para sentirte bien y desarrollarás el hábito físico de la felicidad. ¡Hazlo ahora mismo y diviértete!

49

La edad no es tanto una cuestión cronológica como fisiológica y de actitud. Son muchos los que viven largos años sin perder sus andares alegres y su flexibilidad mental.

Podemos encontrar un ejemplo sencillo en los días de lluvia. ¿Qué hacen las personas «mayores» cuando ven un charquito? ¡No sólo lo rodean sino que además no paran de quejarse!

Los niños, por el otro lado, y los que son jóvenes de corazón, no dudan en meter los pies en el agua, chapotear y divertirse.

Disfruta de los «charquitos» de la vida. Camina con alegría y con una sonrisa en la cara. Busca nuevas prioridades: sé feliz, juguetón y exagerado. ¡Estás vivo! ¡No necesitas una razón especial para sentirte bien!

50

Un modo excelente para dar sabor a tu vida es ampliar tu gama de emociones. ¿Cuántas emociones sueles experimentar a lo largo de una semana? Haz una lista.

Repásala. Si hay menos de una docena de emociones, añade aquellas que te gustaría experimentar con más frecuencia. La mayoría de la gente sólo siente una fracción de las miles de emociones que podría vivir.

Date cuenta de que puedes ampliar tu gama emocional con sólo cambiar de actitud mental y física. Elige una de las emociones positivas que te gustaría sentir y adopta ahora mismo la postura corporal que tendrías si la sintieras de verdad. Muévete, habla y gesticula de la manera que corresponde a esta emoción. ¡Disfruta del cambio inmediato de tu estado de ánimo!

51

Has vivido alguna vez, una situación que te volviera loco de furia, confusión y frustración pudiendo, sin embargo, ahora, años después del acontecimiento, recordarlo y reír de aquello que tanto te molestó entonces? A todos nos han dicho, en algún u otro momento: «Algún día te reirás al recordarlo». Richard Bandler, uno de mis maestros y cofundador de PNL, me preguntó en cierta ocasión: «Por qué esperar? ¿Por qué no reírse ya?».

Inténtalo hoy. Ríete de algo que, hasta el momento, te parecía sencillamente insoportable. ¿Crees que eres un poco más capaz de dominar la situación?

52

¿Alguna vez esperabas que tu pareja volviera a casa a una hora determinada y él o ella se retrasara? Quizá pensaras que su impuntualidad era resultado de su falta de interés. O que había tenido un accidente. O que él o ella se había detenido en alguna tienda para comprarte un regalo.

Nuestros pensamientos determinan nuestras emociones. Y éstas —el estado de ánimo— influyen poderosamente en nuestros actos y relaciones. En vez de llegar a conclusiones precipitadas, considera todas las posibilidades y céntrate en aquella que te dará fuerzas a ti y a los que te rodean.

53

Un ejemplo excelente del poder de la concentración es un coche que corre. Cuando empieza a patinar, el reflejo natural consiste en mirar el muro que querernos evitar. Pero centrándonos en lo que tememos acabamos dirigiéndonos directamente hacia ello. Los conductores de carreras saben muy bien que inconscientemente seguimos la dirección de nuestra atención de modo que, en el momento en que sus vidas corren un gran peligro, apartan su atención del muro y se centran exclusivamente en la calzada que se abre ante ellos.

En la vida, la mayoría de la gente se centra en lo que no quiere. Si te resistes al miedo, tienes fe y disciplinas tu atención, tus actos te llevarán de manera natural hacia la dirección que deseas. Libérate del miedo y céntrate ya en aquello que verdaderamente deseas y te mereces.

54

La emoción es el resultado del movimiento. La próxima vez que quieras salir a hacer jogging pero sin tener muchas ganas. Plantéate la posibilidad de salir a saltar a la comba. Los saltitos son un modo muy eficaz para cambiar tu estado de ánimo, porque:

- 1) Son un buen ejercicio.
- 2) Cansan menos que el jogging.
- 3) Es imposible hacerlos sin reírte.
- 4) ¡Divertirás a todos los vecinos que te vean!

55

La manera más eficaz de controlar tu atención es haciéndote preguntas. Tu cerebro dará respuestas a cualquier pregunta que te plantees. Si preguntas, por ejemplo: «¿Por qué permito que tal o cual se aproveche de mí?», no puedes evitar centrar tu atención en la manera en que te explotan, sea esto verdad o no. Pero si te preguntas: «¿Cómo puedo remediar esta situación?», es indudable que obtendrás respuestas que te permitirán emprender una acción positiva.

56

La fuerza de las preguntas adecuadas queda demostrada por la experiencia de un chico joven que recibió una paliza de un abusón del séptimo curso de su colegio. El chico juró vengarse, consiguió una pistola y fue a buscar al agresor.

En el instante antes de dispararle, pensó: «¿Qué me pasará si aprieto el gatillo?». Se imaginó a sí mismo en la cárcel, y la imagen fue más dolorosa que cualquier otra experiencia. Desvió el arma y disparó contra un árbol.

El chico se llamaba Bo Jackson. El cambio del objeto de su atención, la decisión tomada tras sopesar el dolor y el placer, supuso la diferencia entre un chico sin futuro y el que había de convertirse en una de las más grandes leyendas deportivas.

¿Qué preguntas podrías hacerte hoy mismo para cambiar tu vida futura?

57

¿Te han dicho alguna vez: «Te espera un futuro brillante»? ¿Cómo te sentiste? ¿Qué pasaría si te dijeran que tu futuro será negro? ¿O que tus planes suenan muy bien pero que claman por una mayor elaboración? ¿O que tu nuevo compañero de piso «es escalofriante» o «realmente cálido»?

La diferencia no está sólo en las palabras sino también en los sentimientos que éstas suscitan. Los que hablan en términos de futuro brillante o negro operan de manera visual y les afectan mucho las impresiones visuales. En otros influyen más las impresiones auditivas (los términos «suenan» y «claman» son auditivos). Y en otros tiene mayor peso su manera de percibir las cosas («escalofriante» y «cálido» son términos kinstéticos).

¿En qué términos suelen operar los mecanismos de tu atención?

58

¿De qué maneras sanas podrías mejorar tu estado emocional sin tener que recurrir al tabaco, el alcohol, las comilonas, el consumismo o cualquier otra acción de consecuencias negativas?

¡Pensemos intensamente durante unos minutos!

1) Haz una lista de todos los métodos que utilizas actualmente para sustituir los sentimientos dolorosos por otros placenteros.

2) Añade otros métodos que tal vez no has usado nunca pero que te parecen capaces de cambiar tu estado de ánimo. No pares hasta haber reunido al menos 15 nuevas ideas, preferiblemente 25 o más. Es muy probable que quieras repetir este ejercicio hasta descubrir centenares de formas sanas para mejorar tu estado anímico.

Para recorrer la «vía rápida» que va del dolor al placer, des cubre maneras múltiples para cambiar tu actitud ante las cosas. Considera las siguientes estrategias:

Canta al son de tu música favorita..., lee algo que te proporcione información y te sea útil en seguida. ..., ríete con una película o un espectáculo divertido..., nada algunos centenares de metros..., come con un amigo o con tu familia..., baila..., tómate un baño caliente..., busca ideas nuevas..., conoce a gente nueva ..., cuenta chistes tontos a tus amigos, sabes que no te querrán menos por ello..., haz una anotación en tu diario..., abraza a tu pareja y luego dale un beso.

¡Elige una de estas estrategias y ponla en práctica ya!

SECCION 3
PODER CREATIVO, PODER DESTRUCTIVO

LAS CONVICCIONES

La mente es la que de lo malo hace algo bueno,
la que hace la desdicha y la dicha,
la pobreza y la fortuna.
EDMUND SPENSER

60

¿Cuál es la fuerza que determina lo que intentamos o dejamos de intentar para lograr algo en la vida? Son nuestras creencias acerca de lo que somos capaces de hacer, lo que es posible e imposible, lo que somos, en definitiva. En la cultura haitiana, la fe de alguien en el poder letal del mago que «le apunta con el hueso» puede llegar a causar una muerte real. Pero el verdadero asesino es esta sensación de certeza -la creencia- y no el mago de la tribu.

¿Son negativas tus perspectivas de tu propia vida? ¿Qué consecuencias ha tenido esto en ti? ¿Cuáles son las creencias positivas que han contribuido en dar forma a tu vida? ¿Qué expectativas nuevas y positivas puedes establecer para ti y los que te rodean?

61

Durante miles de años, se sabía que ningún ser humano podía correr una milla en cuatro minutos; era físicamente imposible. Pero Roger Bannister demostró lo contrario cuando corrió una milla en 3 min. 59 s. ¿Cómo lo hizo? Visualizó mentalmente su triunfo con tanta intensidad que su certeza transmitió a su cerebro una orden inequívoca y consiguió unos resultados físicos a la altura de su aspiración. Siguiendo los pasos de Bannister y su confianza en poder hacerlo, varios otros corredores consiguieron repetir su hazaña en menos de un año.

¿Cuál es la barrera que necesitas romper? ¿Qué es aquello que, desde tu perspectiva actual, te parece imposible pero que si tuvieras la certeza de que se puede hacer -y lo hicieras- no sólo cambiaría tu vida sino también las vidas de los que te rodean?

62

Normalmente, la gente piensa que son los acontecimientos los responsables de sus circunstancias en la vida. Pero lo que realmente da forma a nuestra vida es el significado que damos a las cosas.

Dos aviadores son derribados en Vietnam, caen prisioneros y son torturados repetidamente. Uno de ellos se suicida. El otro forja una fe en sí mismo, en la humanidad y en su Creador como jamás había tenido antes. Ahora este hombre, el capitán Gerald Coffee, nos cuenta su historia para recordarnos que el espíritu humano tiene fuerzas para superar cualquier dolor, cualquier problema, cualquier obstáculo.

¿Acaso tú o alguien a quien conoces permiten que circunstancias pasadas pongan límites a su felicidad actual? ¿Qué otro significado se podría atribuir a aquellas circunstancias? ¿Te han hecho más fuerte? ¿Más sabio? ¿Capaz de aconsejar a otros que se enfrentan a las mismas dificultades?

63

¿Por qué hacemos lo que hacemos? Es una cuestión de convicciones. Por increíble que parezca, si la gente se creyera capaz de curar una enfermedad trepanando el cráneo, lo haría (y, de hecho, lo hizo), al margen de que esta creencia estuviera bien fundada o no. Y si creyera que su felicidad depende de la ayuda que presta a los demás, su motivación sería igualmente grande.

Las convicciones son las que marcan la diferencia entre una vida desdichada y otra de gozosa contribución a la sociedad. Las convicciones son las que distinguen a los Mozart de los Manson, las que impulsan a algunas personas al heroísmo y a otras a la ensoñación pasiva de lo que podría haber sido su vida.

¿Cuáles son las convicciones que motivan los actos de las personas que te rodean? ¿Qué creencias compartes con tus compañeros de trabajo? ¿Con tus hijos? ¿Con tus padres? ¿En cuáles discrepas?

64

Cada vez que te ocurre algo, tu mente se plantea dos preguntas: ¿Es esto doloroso o placentero? ¿Que debo hacer para evitar el dolor y/o conseguir placer? Las respuestas se basan en generalizaciones, en lo que tú crees que ha de conducirte al placer o al dolor. Mientras que estos «procedimientos sumarios» nos permiten situarnos y actuar, también pueden ser graves impedimentos en nuestras vidas. Hay personas, por ejemplo, que se consideran generalmente incompetentes porque, en alguna ocasión, no supieron estar a la altura de las circunstancias. Desgraciadamente, las generalizaciones se pueden convertir en profecías cumplidas.

Piensa en las definiciones limitadoras que puedes haber dado de ti mismo o de personas de tu entorno. ¿Son realmente bien fundadas? ¿No admiten excepciones? ¿Sería posible que tu generalización sea demasiado general?

65

Las cosas sólo tienen en la vida el significado que nosotras hayamos querido darles. Uno de los portentos de nuestra condición humana es la capacidad de atribuir a cualquier acontecimiento un significado o bien positivo o bien devastador.

Por causa de sufrimientos pasados, algunas personas llegan a pensar: «Jamás me volveré a enamorar, jamás volveré a sentirme completo». Pero otras han demostrado el poder transformador de las actitudes más positivas: «Ya que he sido víctima de una injusticia, voy a ser más sensible a las necesidades de los demás», o «He perdido a un hijo y quiero trabajar para que el mundo sea un lugar menos peligroso».

Pase lo que pase, todos nosotros tenemos la capacidad de generar significados positivos. Revoluciona tu vida atribuyendo un significado nuevo a tus experiencias pasadas.

66

Las convicciones tienen un poder creativo pero también un poder destructivo. Dada su enorme influencia en nuestras vidas, debemos comprender estas tres cosas:

- 1) La mayoría de la gente no decide conscientemente cuáles serán sus convicciones.
- 2) A menudo, estas convicciones derivan de una interpretación errónea del pasado.
- 3) Una vez adoptada una convicción, lo que nos sugiere va a misa y tendemos a olvidarnos de que sólo se trata de un punto de vista.

¿Tienes convicciones en las que creas a pies juntillas? ¿Qué ideas contrarias podrían ser también acertadas? ¿En qué cambiaría tu vida si adoptaras estas convicciones contrarias?

67

Una convicción no es más que la certeza de que el significado que atribuímos a las cosas es verdadero. Si, por ejemplo, te crees inteligente, esto es más que una idea. Estás seguro de que eres inteligente. ¿De dónde viene esta certeza?

Imagínate que las ideas son como la superficie de una mesa. Sin patas, no hay nada que la sostenga. Para convertirse en convicción, la idea-mesa ha de adquirir patas. Estas patas -las certezas- se adquieren por referencia a experiencias pasadas. Si, por ejemplo, te crees inteligente, es muy probable que hayas

tenido la experiencia (punto de referencia) de haber sido un buen alumno, considerado como una persona lista, etcétera.

Sin embargo, nuestro pasado no es la única fuente de certezas. Como hizo Roger Bannister, podemos usar la imaginación para crear referencias -y certezas- de cosas que aún nos quedan por intentar.

68

Podemos convertir cualquier idea en convicción si aportamos suficientes referencias para sostenerla. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?

- 1) La gente es básicamente honesta y decente.
- 2) La gente es deshonesto y sólo se preocupa de sí misma.

¿No tienes suficientes experiencias (referencias) que te permitirían creer que la gente es un asco, si así lo quisieras? Si te centraras en otras experiencias, ¿no podrías con igual facilidad encontrar pruebas de su honestidad?

¿Cuál de las dos convicciones tiene una base verdadera? La que tú plasmes será la verdadera para ti.

69

Mientras que las certezas inquebrantables pueden ayudarte a conseguir grandes cosas, también tienen la capacidad de cegarte a un tipo de información que podría cambiar tu vida para siempre.

¿Has conocido alguna vez a alguien que, impulsado por su necesidad de mantener sus convicciones, se negara a escuchar ideas nuevas?

Si pudieras contemplar tus propias convicciones con otros ojos, ¿qué es lo que verías?

70

Las convicciones son el motor de nuestros actos. Unas afectan sólo a un aspecto de nuestras vidas y otras son más generales. La convicción concreta, por ejemplo, de que «John es deshonesto» sólo afectaría a tus relaciones con él, pero la certeza de que «la gente es deshonesto» tendría repercusiones mucho más amplias.

Las convicciones globales como ésta suelen basarse en alguna generalización antigua, hecha en circunstancias extremas. Es posible que no nos acordemos de ella pero aún permitimos que dirija nuestras decisiones inconscientemente.

El efecto de estas convicciones puede no conocer límites pero no tiene por qué ser negativo. Al cambiar una certeza global, cambiarás para mejor todos y cada uno de los aspectos de tu vida.

71

¿Hay ideas más firmes que otras? Desde luego. Hay tres niveles de ideas: la opinión, la certeza y la convicción. Las opiniones cambian fácilmente porque se basan en impresiones pasajeras. Las certezas son mucho más firmes porque se basan en experiencias repetidas o en experiencias con una gran carga emotiva. No obstante, se pueden poner en entredicho bajo la influencia de hechos nuevos. Las convicciones, por otro lado, vienen respaldadas de una carga emocional tan intensa que la persona que las tiene no sólo está segura de ellas sino que puede llegar a enfurecerse y a cegarse a cualquier planteamiento racional que las ponga en cuestión.

Las convicciones pueden ser increíblemente motivadoras o insospechadamente destructivas. ¿Cuáles de tus creencias no son más que opiniones? ¿En cuáles te reafirmas más? ¿Se acerca alguna al nivel de la convicción?

72

¿Cuál es el propósito de las certezas? Nos ayudan a tomar decisiones acerca de cómo evitar el dolor o conseguir el placer más fácilmente. Debido a ellas, no tenemos que empezar de cero cada vez que tomamos una decisión. A veces, en los momentos de mayor dolor, miedo o emoción, buscamos alivio en nuestras certezas. ¿Conoces a alguien que haya convertido su dolor por una relación malograda en convicción de que jamás encontrará el amor?

Algunas personas se resisten a toda información que contradiga sus convicciones; en un caso extremo, preferirían sufrir lo indecible -de soledad, depresión y hasta la muerte- antes que renunciar a sus convicciones.

¿Tienes convicciones? ¿Cuáles te ayudan a vivir y cuáles te lo impiden?

73

Gracias a la pasión que nos inspiran, las convicciones nos impulsan a actuar. El que se preocupa mucho por los derechos de los animales se inspira en una idea. Pero el que dedica Su tiempo libre a la concienciación paciente del público en asuntos como los experimentos de laboratorio y las consecuencias del consumo de carne tiene una convicción.

¿Existen áreas de tu vida en las que una convicción te daría el impulso necesario para superar todo tipo de obstáculos? ¿Ves, por ejemplo, cómo la convicción de que no debes engordar te ayudaría a tomar una serie de decisiones consistentemente sanas? ¿Ves cómo la convicción de que «siempre puedo dar la vuelta a la situación» te ayudaría a superar hasta los momentos más difíciles?

74

Imagínate los efectos que tendría en tu vida la certeza, que es capaz de potenciar todas tus actitudes positivas.

Haz el siguiente Ejercicio para aumentar tu capacidad de compromiso.

- 1) Elige la certeza que te gustaría elevar a nivel de convicción.
- 2) Apórtale referencias nuevas y más potentes. Si, por ejemplo, has decidido dejar de comer carne, habla con vegetarianos para ver cómo ha afectado en sus vidas el vegetarianismo.
- 3) Busca o crea un hecho desencadenante que genere una gran carga emocional. Si, por ejemplo, has jurado dejar de fumar, visita la unidad de cuidados intensivos de un hospital para ver los pacientes con enfisema.
- 4) Sean tus pasos grandes o pequeños, empieza a actuar de acuerdo con tu convicción.

75

El poder de las convicciones queda dramáticamente demostrado en los casos de personas con trastornos múltiples de la personalidad. Debido a la fuerza de su convicción, a la certeza total de haberse convertido en otra persona, su mente altera su fisiología de modo asombroso y comprobable. Cambia el color de sus ojos, marcas físicas aparecen y desaparecen, y hasta enfermedades como la diabetes y la hipertensión van y vienen. Todo ello gracias a la convicción –la fe– del paciente en la personalidad que se manifiesta en cada caso.

En un nivel menos sensacional aunque igual de poderoso: ¿qué transformaciones sufrió tu vida al cambiar una convicción?

76

¿Cuál es el secreto del éxito? Generalmente, creemos que es el ingenio. Sin embargo, yo creo que el verdadero ingenio consiste en la capacidad de reunir nuestros recursos más poderosos por el sencillo procedimiento de sentirnos absolutamente convencidos de ellos.

¡La carrera billonaria de Bill Gates empezó cuando, siendo estudiante en la universidad de Harvard, prometió entregar un software que todavía no había producido para un ordenador que jamás había visto!

Gracias a su gran certeza (totalmente infundada), fue capaz de encontrar todos los recursos necesarios para codiseñar con éxito aquel software y empezar a amasar su fortuna.

Es evidente que tenemos más probabilidades de éxito en el campo que sea cuando no sólo nos comprometemos con un objetivo sino que, a la vez, estamos absolutamente convencidos de poder alcanzarlo. ¿Cuántas veces has intentado sentir esta emoción tan poderosa?

77

Quizá fuera Einstein quien lo expresó mejor: «La imaginación es más fuerte que el saber». Se ha demostrado repetidamente que nuestra mente no distingue la diferencia entre algo vivamente imaginado y algo realmente vivido.

Una vez comprendido esto, la vida puede cambiar. Algunas personas, por ejemplo, tienen miedo de intentar algo, sólo porque nunca antes lo habían hecho. El mismísimo fundamento del éxito, sin embargo, es que, a pesar de las experiencias negativas, los líderes siguen imaginándose que consiguen los resultados deseados. Así forjan aquella certeza que les ayudará a encontrar su verdadero potencial.

¿Tienes algún objetivo que te apasione pero que implique hacer cosas que nunca has hecho antes? ¿No es este un buen momento para empezar a imaginar tu propio éxito?

78

La mayoría de los que dicen «hay que ser realista» tienen miedo. Debido a desilusiones y a sus propios fracasos pasados, tienen miedo de una nueva decepción. Las certezas limitadoras que han desarrollado a modo de protección les hacen dudar, evitar los riesgos y negarse a entregarse a fondo. En consecuencia, los resultados que consiguen son limitados.

Los grandes líderes raras veces son «realistas» según los criterios de los demás. Son, no obstante, inteligentes y precisos. Mahatma Gandhi creía poder ganar la independencia de la India con una oposición pacífica y no violenta al imperio británico, algo que jamás se había hecho en el pasado. No estaba siendo realista pero, desde luego, demostró estar en lo cierto.

¿Qué certezas supuestamente realistas deberías descartar? ¿Qué perspectivas nuevas, entusiastas, no realistas pero enteramente posibles podrías asumir?

79

Si has de equivocarte, mejor que sea sobrestimando tus capacidades. ¿Por qué? Tu éxito podría depender de ello. Una de las diferencias entre pesimistas y optimistas radica en que, después de intentar aprender algo nuevo, los pesimistas suelen ser más precisos a la hora de evaluarse a sí mismos mientras que los optimistas tienden a sobrestimar su actuación.

En consecuencia, los pesimistas desisten porque no ven una razón inteligente por la que proseguir un esfuerzo infructuoso. Las impresiones positivas de los optimistas, sin embargo, les proporcionan el apoyo emocional y el impulso necesarios para perseverar y, en su momento, alcanzar el éxito. De este modo, sus evaluaciones no realistas se convierten en reflejo de una posibilidad real.

Recuerda: el pasado no es igual al futuro. ¿Qué primer paso podrías dar hacia la realización de un sueño que hasta ahora creías inalcanzable?

80

Nuestra manera de enfrentarnos a las adversidades influye nuestras vidas más que cualquier otra cosa. Los líderes suelen ver los problemas como transitorios mientras que los que fracasan consideran que hasta el más pequeño contratiempo es insuperable. Esta última actitud mental constituye el primer paso hacia lo que el doctor Martín Seligman llama incapacidad aprendida, resultado de las siguientes tres impresiones:

- 1) El problema es eterno (y no temporal).
- 2) El problema es general (y no afecta sólo a un área).

3) El problema es personal, prueba de que algo va mal en nosotros (y no una oportunidad de aprender).

A lo largo de los próximos días, nos centraremos en los remedios a estas certezas debilitantes. De momento, recuerda: para hacer frente a la primera impresión, piensa: «También esto pasará». Sí perseveras, encontrarás la solución.

81

La capacidad de mantener los problemas en perspectiva ayuda a los que tienen éxito a evitar caer víctimas de la actitud mental que tiende a considerar los problemas como generales. En vez de pensar: «mi incapacidad de dejar de comer ha destruido mi vida», dicen: «mis hábitos de comida me crean un problema» y se centran en la manera de modificar su comportamiento. Por otro lado, los que interpretan los problemas como generales creen que, por haber fracasado en un área, todos ellos son un fracaso, generalización que les deja con una sensación de total impotencia.

Para evitar la falsa sensación de que un problema es global, debes hacerte con el control de una parte de él enseguida. No importa si esta parte es la menos importante; empieza ya.

82

Los optimistas ven los problemas como experiencias que les permiten aprender, retos que les ayudan a modificar sus actitudes. Los pesimistas los toman como algo personal, como prueba de una profunda falta de carácter. Su identidad está tan ligada al problema que se sienten abrumados por él. A fin de cuentas, ¿cómo es posible cambiar tu vida entera de un plumazo?

Evita a toda costa la convicción de que los problemas son «personales». Empieza a considerarlos como fuente de información valiosa que te ayudará a trazar una ruta más acertada hacia tu destino. Estate agradecido de tenerlos.

83

Todos los progresos personales empiezan con un cambio de ideas. ¿Cómo sustituir las convicciones limitadoras? El modo más eficaz es la desestabilización -resquebrajamiento- de tus convicciones con su cuestionamiento.

Recuerda que tu mente intenta siempre evitarte el dolor y piensa en todas las consecuencias negativas que tu certeza ya te ha acarreado. Pregúntate:

- 1) ¿Qué tiene esta certeza de tonto, ridículo o estúpido?
- 2) ¿Qué me ha costado ya el hecho de albergarla? ¿Qué limitaciones me ha impuesto hasta ahora?
- 3) ¿Qué me podría costar en el futuro si no la cambio?

Respondiendo a este tipo de preguntas podrás asociar la vieja e indeseada convicción con experiencias dolorosas, teniendo así la oportunidad de sustituirla con otra, más positiva.

84

Para ser feliz, el ser humano ha de sentir que sigue evolucionando. Y para tener éxito en el mundo empresarial actual, las compañías deben seguir un camino de mejoras constantes. Es evidente que debemos adoptar el concepto de mejora continua como principio cotidiano y no como un objetivo que sólo en ocasiones se ha de perseguir.

Los japoneses tienen un nombre para ello: lo llaman kaizen, verbo que significa centrarse en la mejora constante de productos y servicios. ¡Propongo que nosotros, los occidentales, nos comprometamos con un camino de Prueba Constante y Sin Fin: PCSF! Si nos centramos en la mejora

de cosas que ya son estupendas, puedes imaginarte cómo con este espíritu transformaremos nuestras empresas, familias y núcleos sociales.

¿De qué manera podrías poner en práctica inmediata la filosofía del sistema PCSF?

85

La única seguridad auténtica en la vida proviene de saber que mejoras en algo cada día que pasa. No me preocupa el hecho de mantener mi calidad de vida, porque me esfuerzo a diario por mejorarla.

86

Uno de los secretos del éxito de Pat Riley, legendario entrenador de la NBA, es su compromiso con las mejoras graduales pero consistentes. En 1986, se enfrentó con un gran problema: su equipo creía haber jugado lo mejor que podía, pero la temporada anterior habían perdido el campeonato. Para inspirarles a subir su nivel de juego, les convenció de que, si cada uno de ellos mejorara su actuación en un uno por ciento en cinco áreas claves, la diferencia sería apreciable.

La ingeniosidad del plan radicaba en su simplicidad: Todos estaban seguros de poder conseguirlo. Cada uno de los jugadores tenía que esforzarse por un aumento del cinco por ciento que, multiplicado por 12, produjo una mejoría del sesenta por ciento para el equipo. ¡La mejor temporada que habían tenido jamás!

¿Qué podrías conseguir tú con una serie de mejoras pequeñas pero constantes?

87

¿Qué certezas guían tus pensamientos, decisiones y actos día tras día? Haz el siguiente ejercicio. Descubrirás la fuerza con la que inciden en ti tus certezas.

1) Escribe en la cabecera de un folio: «Certezas positivas». Y en la cabecera de otro folio: «Certezas negativas».

2) Durante diez minutos, escribe en cada folio las certezas que correspondan. Anota todo lo que se te ocurra.

3) Piensa en tus certezas globales pero también en las específicas. Asegúrate de incluir certezas condicionales, como «si hago siempre lo mejor que puedo, tendré éxito» o «si trato a esa persona con visceralidad, la asustaré».

88

Una de las maneras más eficaces para mejorar tu vida es la simple identificación y fortalecimiento de aquellas certezas tuyas que te guían por el camino de tus sueños.

1) Repasa tu lista de certezas positivas y negativas; rodea con un círculo las tres más positivas.

2) ¿De qué manera precisa te ayudan? ¿Cómo fortalecen tu carácter o mejoran tu calidad de vida? ¿Como podría aumentar su influencia si fueran aún más firmes?

3) Convierte una o todas estas certezas positivas en convicciones. Genera la seguridad imparable que guiará tus actos hacia la dirección que quieres seguir. ¡Empieza a actuar de acuerdo con tus convicciones!

89

¡Ha llegado el momento de deshacerte de aquellas certezas que ya no te sirven!

1) Elige dos de tus certezas más negativas.

2) Quítales los «pies» que las sostienen preguntando: ¿En qué es ridícula o absurda esta certeza? ¿La persona que me la transmitió era realmente el mejor modelo a seguir? ¿Cuál será el coste emocional, físico, económico o familiar de no abandonar esta certeza? ¿Qué le costará a mi pareja y a mis seres queridos?

3) Visualiza las consecuencias negativas que estas certezas conllevan. Decide de una vez por todas que no estás dispuesto a pagar este precio.

4) Escribe dos certezas nuevas que sustituyan a las viejas.

5) Refuerza estas nuevas certezas positivas visualizando por adelantado los inmensos beneficios que te aportarán.

90

El poderoso papel de las expectativas en la mejoría de la actuación cotidiana está bien documentado y se llama efecto Pigmalión. En el curso de cierta investigación, dijeron a los maestros de un colegio que algunos de sus alumnos eran especialmente dotados y que necesitaban de estímulos constantes para dar lo mejor de sí. Los maestros colaboraron y naturalmente aquellos alumnos fueron los de mayor éxito. Lo que a nadie se dijo, sin embargo, fue que los alumnos señalizados como dotados no tenían, en realidad, un índice de inteligencia mayor que los demás antes de la finalización del estudio. De hecho, algunos de ellos habían sido caracterizados como malos. ¿Qué marcó la diferencia? ¿Su recién encontrada fe en su superioridad, inspirada por la «falsa» certeza de un maestro!

¿Ves ahora cuál es la importancia de tus certezas acerca de ti mismo y de los demás? ¿Qué no podrías conseguir si tuvieras confianza suficiente para explorar tu vasto potencial?

SECCION 4
LAS PREGUNTAS SON LA RESPUESTA

LAS PREGUNTAS

Lo importante es no dejar de preguntar. La curiosidad tiene sus propias razones de ser. Uno no puede más que apocarse cuando contempla los misterios de la eternidad, de la vida, de la maravillosa estructura de la realidad. Basta con tratar de comprender una pequeña parte del misterio cada día. Jamás hay que perder la santa curiosidad.
ALBERT EINSTEIN

91

Las preguntas son los rayos láser de la conciencia humana. Con su poder puedes atravesar cualquier dificultad u obstáculo.

92

¿Cuál es la diferencia principal entre aquellos que tienen éxito y los que no? Sencillamente, la gente con éxito se planteó preguntas mejores y, en consecuencia, obtuvo respuestas mejores. En los comienzos del automóvil, centenares de personas se plantearon fabricarlos pero fue Henry Ford quien destacó al preguntarse: «¿De qué manera podría conseguir su producción en serie?». Millones sufrieron en la Europa del Este el yugo férreo del comunismo, pero fue Lech Walesa quien tuvo el valor de preguntarse: «¿Cómo puedo elevar el nivel de vida de los hombres y mujeres que trabajan en este país?». ¿Dónde te llevarían tus preguntas si dejaras que tu imaginación cabalgara libremente?

93

¿Estás de acuerdo o no con la siguiente afirmación?: El pensamiento no es más que un proceso de hacer y contestar a preguntas. Para poder responder a esto, ¿no tuviste que preguntarte si la afirmación es cierta o si estás de acuerdo con ella?

La mayoría de los procesos mentales —desde la evaluación (¿cómo es eso?) y la imaginación (¿sería posible?) hasta la decisión (¿qué he de hacer?)— implica el planteamiento y contestación de una serie de preguntas. Si, por lo tanto, deseamos cambiar nuestra calidad de vida, debemos cambiar las preguntas que solemos hacernos a nos otros mismos y a los demás

94

Los niños son los campeones absolutos de las preguntas. ¿Qué ganarías si imitaras la inocencia y la curiosidad de los niños, completamente decididos a obtener respuestas?

95

La obra de mi vida es el resultado del planteamiento continuo de preguntas. ¿Qué impulsa a la gente a hacer lo que hace? ¿Qué ha permitido que algunas personas alcancen el éxito aunque contaran con menos recursos que otras? ¿Cómo podríamos conseguir los mismos resultados? ¿Cómo obtener cambios con más facilidad y rapidez que antes? ¿Cómo podemos mejorar la calidad de vida de todos? ¿Cuáles son las preguntas principales que dan forma a tu vida en este momento?

Las preguntas de calidad generan una vida de calidad. Las empresas tienen éxito cuando los encargados de tomar decisiones se plantean las preguntas adecuadas acerca de las líneas de producción, la dinámica de los mercados o las estrategias a seguir. Las relaciones humanas prosperan cuando la gente se hace las preguntas adecuadas sobre los conflictos potenciales y cómo apoyarse mutuamente en lugar de ensañarse el uno con el otro. Las comunidades se benefician cuando sus líderes hacen las preguntas correctas acerca de lo que es más importante y buscan la manera de que los ciudadanos colaboren en la consecución de objetivos comunes.

Sea cual sea el área de tu vida que deseas mejorar, hay preguntas que te pueden aportar las respuestas adecuadas, soluciones que te impulsarán a ti y a tus seres queridos hacia un grado mayor de éxito y disfrute. ¿Te hace falta preguntarte acerca de la calidad de tu vida, de tus compromisos y de tu contribución a la sociedad?

Las preguntas desencadenan un efecto progresivo cuyo impacto es mucho mayor de lo que podamos imaginar. El cuestionamiento de nuestros límites derriba muros... muros entre empresas, entre personas y hasta entre países. Todo progreso humano viene precedido por preguntas nuevas.

¿Qué nueva pregunta podrías plantearte para encontrar respuestas nuevas que mejoren tu vida ya?

No cabe duda de que nuestra mente tiene una capacidad fenomenal. De hecho, si quisiéramos almacenar nuestra capacidad mental en un lugar físico, harían falta dos edificios del tamaño del World Trade Center.

Pero sin la capacidad de encontrar y utilizar todo lo que está almacenado, este potencial resulta inútil. ¿Qué es lo que te permite recuperar lo que deseas de tus bases de datos particulares? El poder imperioso de las preguntas. Con frecuencia, nuestro fracaso a la hora de aprovecharnos de nuestra experiencia pasada no se debe tanto a un fallo de memoria como a nuestra incapacidad de plantearnos las preguntas adecuadas.

Tu ordenador mental esté siempre preparado para servirte y, sea cual sea la pregunta que le presentas, no cabe duda de que tendrá una respuesta. Si haces malas preguntas —«Por qué meto siempre la pata?»— obtendrás malas respuestas. Si, por otro lado, tus preguntas son útiles —«¿Cómo podría usar esto?»— las respuestas te conducirán automáticamente hacia la solución que buscas.

A preguntas nuevas, respuestas nuevas. ¿Qué pregunta positiva podrías plantearte ahora mismo a ti o a la persona que quiere?

La fuerza de las preguntas brillantes queda ilustrada por mi buen amigo W. Mitchell. Después de un accidente que le causó quemaduras en todo el cuerpo y la paralización de sus piernas, se negó a sentir lástima de sí mismo. «¿Qué me queda aún?», se preguntó. «¿De qué soy capaz ahora, aún más que antes del accidente? ¿Cómo podré ayudar a los demás gracias a lo que me ha pasado?»

En el hospital, conoció a una enfermera que se llamaba Annie y se sintió inmediatamente atraído por ella. Con el cuerpo desfigurado por las quemaduras y paralizado de cintura para abajo, tuvo la increíble audacia de preguntarse:

«¿Cómo podría conseguir una cita con ella?». Pronto estaban casados.

¿Qué preguntas te harías ahora mismo si no temieras la posibilidad de fracasar o ser rechazado?

Cuando alguien se resiste a comprometerse en una relación de pareja, puede que se plantee preguntas que generan dudas, por ejemplo: «¿Y si pudiera encontrar a alguien mejor? ¿Y si salgo perdiendo comprometiéndome con esta persona?». Esto le impide disfrutar de lo que realmente tiene, ¿Qué pasaría si se preguntara esto otro?: «¿Qué he hecho yo para merecer una relación tan buena?», «¿Qué es lo que más me gusta de ti?», «¿Cuánto se enriquecerán nuestras vidas por esta relación?».

¿Qué preguntas podrías hacerte acerca de ti mismo y de tu pareja que os hicieran sentir como las personas más afortunadas del mundo?

Por grandes que sean nuestros logros, siempre habrá momentos en que encontraremos escollos en nuestro progreso personal y profesional. No es una cuestión de tener problemas o no sino de cómo te vas a enfrentar a ellos cuando surjan. Estudia esta lista de preguntas para cambiar tu actitud ante las cosas y aprender a estar abierto a soluciones.

LAS PREGUNTAS QUE RESUELVEN PROBLEMAS

- 1) ¿Cuáles son los rasgos importantes de este problema?
- 2) ¿Qué queda por perfeccionar?
- 3) ¿Qué estoy dispuesto a hacer para que las cosas sean como yo deseo?
- 4) ¿Qué estoy dispuesto a dejar de hacer para que las cosas sean como yo deseo?
- 5) ¿Cómo puedo disfrutar del proceso de hacer lo necesario para conseguir lo que deseo?

¿Qué permitió a Donald Trump hacer una fortuna en negocios inmobiliarios? Desde luego, una de las claves debió ser su procedimiento de evaluación. A la hora de valorar las propiedades que parecían ofrecer tremendas posibilidades de ganancias, se preguntaba: «¿Cuáles son los inconvenientes? ¿Qué es lo peor que podría suceder y, en caso de producirse, podría afrontarlo?». Si descubría que era capaz de hacer frente a lo peor, seguía adelante; los aspectos fáciles cuidarían de sí mismos.

Cuando Trump empezó a tener problemas, los observadores notaron que había empezado a considerarse invencible y ya no se hacía las preguntas acostumbradas. Recuerda: no son sólo las preguntas que te haces sino también las que no te haces las que dan forma a tu destino.

Las preguntas que te hagas continuamente pueden producirte ansiedad o placer, indignación o inspiración, desesperación o pura magia. Hazte aquellas preguntas capaces de levantar tu estado de ánimo e impulsarte hacia el camino de la excelencia,

Si has tratado repetidamente —y sin éxito— de perder peso, ¿no será que te planteabas las preguntas equivocadas? «¿Qué puedo comer para estar lleno?» o «¿Qué es lo más dulce y sabroso que podría comer?»

¿Qué pasaría si te preguntaras: «¿Qué es lo más nutritivo?», «¿Qué plato ligero y delicioso podría prepararme para llenarme de energía?», «¿Es esto bueno para el cuerpo o me sentará como una piedra?». Y si eres de los que se atiborran:

«¿A qué cosas tendré que renunciar si como todo esto?», «¿Qué precio tendré que pagar si cedo a esta tentación?».

Un único cambio en el tipo de preguntas que te sueles hacer puede incidir profundamente en tu calidad de vida. Y lo hará.

106

Las preguntas cambian de forma inmediata nuestro centro de atención y, por lo tanto, nuestra forma de sentir. ¿No ha momentos queridos de tu vida que, de volver a acordarte de ellos, te harían sentir inmediatamente muy bien? Quizá se trate del día en que te independizaste de tu familia, del nacimiento de tu primer hijo o de aquella conversación que tuviste con un amigo y que te dio la confianza para apuntar alto en tu vida. Preguntas como:

«De qué cosas puedo estar agradecido?» o «Qué es lo más maravilloso en mi vida ahora mismo?» nos llevan a recordar aquellos preciosos momentos y no sólo nos hacen sentirnos mejor sino que nos permiten dar más a los que nos rodean.

107

Hay una gran diferencia entre una pregunta y una afirmación. Ya puedes repetir todo el día «soy feliz, soy feliz, soy feliz». Tu sensación de certeza no será tan firme como si te plantearas preguntas como: «¿Qué es lo que me hace tan feliz? ¿De qué podría sentirme feliz en este momento? ¿Cómo sería este sentimiento?». En lugar de «hincharte» sin más, las preguntas orientan tu centro de atención te ayudan a pensar en razones verdaderas e inspiradoras por las que sentir la felicidad, En vez de hacer una simple afirmación, estarás experimentando un auténtico cambio en tu estado emocional, algo real, algo duradero.

108

¿Cómo mejorar tu vida de forma inmediata? Descubriendo y amoldando las preguntas habituales que se hacen las personas que respetas. Si ves a alguien verdaderamente feliz, te puedo garantizar que la razón es una: esta persona se centra siempre en lo que la hace feliz y se plantea siempre preguntas acerca del cómo serlo aún más. Los que tienen éxito económico se hacen preguntas distintas cuando consideran una inversión que aquellos que sólo consiguen pequeñas ganancias.

El éxito en cualquier área de tu vida está tan cerca como la pregunta que copias de alguien que ya experimenta lo que tú tanto deseas Recuerda: ¡pide y recibirás!

109

Uno de los principales ingredientes del éxito es la disposición para recibir respuestas. Cuando Walt Disney creaba su Reino Encantado, tenía una forma única de pedir ayuda. Dedicaba una pared entera a la presentación de todas las fases de su proyecto e invitaba a todos los que trabajaban con él a responder a la pregunta: «¿Cómo podríamos mejorarlo?». Disney tenía así acceso a los recursos combinados de toda una armada creativa, y la calidad de los resultados era equivalente a la de las colaboraciones ofrecidas.

No hace falta estar al frente de una empresa líder para sacar provecho de este procedimiento. ¿Cómo orientar tu atención hacia direcciones nuevas? ¿Cuáles de las personas con las que tratas a diario podrían ofrecerte ideas enriquecedoras (si sólo se las pidieras)?

110

Las respuestas que obtenemos dependen de las preguntas que estamos dispuestos a hacer. Es cuestión de descubrir las preguntas concretas que nos darán acceso a niveles más ricos. Si, por ejemplo, el progreso y el aprendizaje son importantes, la pregunta más eficaz para romper los esquemas emocionales negativos sería: «¿Cómo podría utilizar esta situación para conseguir mejores resultados en el futuro?».

En momentos especialmente difíciles, podríamos preguntar: «¿Tendrá esto importancia dentro de diez años?».

El modo más rápido de resolver las diferencias personales y de expresar sentimientos de comprensión, sería una pregunta como esta: «¿Qué otros factores influyen en el comportamiento de esta persona? Y yo, ¿cómo podría ayudarla?».

111

Los seres humanos son maravillosas «criaturas borradoras». De todas las cosas que vemos en cualquier momento dado sólo podemos dedicar nuestra atención a un número muy limitado.

Haciendo una pregunta, a ti mismo o a otra persona, puedes cambiar tu foco de atención al instante. Por ejemplo, una pregunta como: «Se te ha ocurrido pensar en el impacto que va a tener lo que acabarnos de crear?» puede conseguir que tu compañero de trabajo o miembro de tu equipo borre inmediatamente de su mente todos los problemáticos detalles del proyecto y se centre en los beneficios a largo plazo.

¿Conoces a alguien que pudiera beneficiarse realmente de este tipo de impulso?

112

El que busca, encuentra. Una prueba te lo demostrará. Allí donde estés, mira a tu alrededor y pregúntate: «¿Qué cosas hay aquí de color marrón?». Haz un apunte mental de todos los objetos marrones.

Después, cierra los ojos y trata de recordar todos los objetos... verdes. ¡Ya será bastante difícil si el espacio que te rodea te es conocido; si te encuentras en un lugar no familiar, será decididamente una hazaña! Recordarás fácilmente todo lo que es marrón pero te quedarás en blanco cuando se trata de lo verde.

Para terminar, abre los ojos y fíjate en todos 105 objetos verdes. ¡Verás que todos saltan a la vista enseguida! Recuerda: el que busca encuentra. Ten claro qué es lo que buscas.

113

El que consideremos algo posible o imposible depende de las preguntas que nos hagamos al respecto. Las palabras concretas que formulan la pregunta y el orden por el que se enlazan pueden llevarnos a no considerar siquiera determinadas posibilidades o de dar otras por sentado. Si, por ejemplo, nos preguntamos: «¿Por qué me saboteo siempre a mí mismo?» parece que ponemos en marcha un mecanismo de profecía cumplida. Damos por supuesto que, realmente, siempre nos saboteamos, cuando es posible que no sea así en absoluto.

Aprende a prejuizar con ventaja. Busca referencias que apoyen ideas nuevas y positivas. Pregúntate: «¿De qué manera puede esta experiencia perfeccionar mis conocimientos?», o «¿Cómo podrá esta experiencia común fortalecer nuestra relación?».

114

Las preguntas generan respuestas allí donde aparentemente no hay respuesta posible.

En los principios de mi carrera profesional, uno de mis socios defraudó una gran suma de dinero. En vez de declarar la quiebra (como todos me aconsejaban), me preguntó: «¿Cómo puedo dar la vuelta a la situación? ¿Cómo puedo conseguir que mi empresa tenga mayor impacto que antes? ¿Cómo puedo ayudar a la gente incluso mientras duerma?». Aquellas preguntas me llevaron a crear una división de franquicias y una serie de anuncios televisivos que ayudaron a mejorar la vida de millones de personas.

¿Qué haces si no encuentras enseguida las respuestas que buscas? ¿Abandonas o sigues preguntando de mil formas distintas, hasta conseguir lo que necesitas?

115

Crea un ritual de éxito cotidiano para ti. Cada mañana, encuentra al menos dos o tres respuestas distintas a las siguientes preguntas, saboreando las emociones positivas que te inspiran. Si alguna pregunta te causa dificultades, añádele el condicional «podría». Si, por ejemplo, no puedes responder a la pregunta: «¿Qué es lo que me hace más feliz en la vida?», reformúlala de esta manera: «¿Qué podría hacerme más feliz si yo quisiera?».

LAS PREGUNTAS POSITIVAS DE LA MAÑANA

1) ¿Qué es lo que me hace feliz en la vida? ¿Qué aspecto de ello me hace feliz? ¿Cómo me siento al respecto?

2) ¿Qué es lo que más me ilusiona? ¿Qué aspecto de ello me hace ilusión? ¿Cómo me siento al respecto?

116

LAS PREGUNTAS POSITIVAS DE LA MAÑANA (continuación)

3) ¿De qué me siento orgulloso en la vida? ¿Qué aspecto de ello me hace sentir orgulloso? ¿Cómo me siento al respecto?

4) ¿De qué estoy agradecido en la vida? ¿Qué aspecto de ello agradezco más? ¿Cómo me siento al respecto?

5) ¿De qué disfruto más en la vida? ¿De qué aspecto de ello disfruto más? ¿Cómo me siento al respecto?

6) ¿Cuáles son mis compromisos en la vida? ¿Con qué aspecto estoy comprometido? ¿Cómo me siento al respecto?

7) ¿A quién amo? ¿Quién me ama? ¿Qué me hace amar? ¿Cómo me siento al respecto?

A continuación, aprenderás cómo sacar más rendimiento de este ritual cotidiano del éxito.

117

Una continuación excelente de las Preguntas Positivas de la Mañana son las tres Preguntas Positivas de la Tarde, una lista pensada para poner en perspectiva los acontecimientos del día. Ya que te has estado haciendo preguntas todo el día, ¿por qué no plantearte algunas que te levanten el ánimo antes de ir a la cama?

LAS PREGUNTAS POSITIVAS DE LA TARDE

1) ¿Qué he dado de mí este día? ¿De qué maneras he contribuido?

2) ¿Qué he aprendido hoy? ¿Qué nuevas distinciones he hecho?

3) ¿En qué sentido ha mejorado la calidad de mi vida este día? ¿Cómo puedo invertir el día de hoy en beneficio de mi futuro?

4) (Opcional: repite las Preguntas Positivas de la Mañana.)

118

Lo único que puede poner límites a tus preguntas es tu opinión acerca de lo que es posible o no. Una de mis convicciones centrales que ha dado forma positiva a mi destino es:

Si sigo planteándome una pregunta, no cabe duda de que recibiré una respuesta. Como en el juego Jeopardy; las respuestas están ahí; sólo tienes que encontrar la pregunta adecuada.

119

¿Qué preguntas te sería útil hacerte con regularidad? Dos de mis favoritas son, a la vez, las más sencillas y las más inspiradoras: «¿Qué tiene esto de especial? ¿Cómo podría utilizarlo?». La primera pregunta diluye cualquier posible predisposición negativa y me recuerda que podemos dar el significado que deseemos a cualquier experiencia. La segunda me ayuda a centrarme en el «cómo» en lugar de en el «por qué» en las soluciones y los beneficios en vez de en aquello que no tiene respuesta.

¿Qué par de preguntas podrías empezar a hacerte para cambiar tus actitudes y descubrir tus propios recursos? Añádelas a tus Preguntas Positivas de la Mañana, para que pasen a formar parte de tu ritual cotidiano del éxito,

Una pregunta sencilla que puede significar mucho me fue sugerida por Leo Buscaglia, quien tanto ha contribuido en el campo de las relaciones humanas. Cuando era un chico joven, su padre le preguntaba cada noche: «¿Qué has aprendido hoy?». El chico sabía que necesitaba tener una respuesta— puesta... una buena respuesta. Si no había aprendido nada interesante en el colegio, buscaba en la enciclopedia. Al cabo de las décadas, Leo aún no es capaz de ir a la cama sin haber aprendido algo nuevo y valioso durante el día.

¿En qué se beneficiaría tu vida, o la vida de tus hijos, si añadieras esta pregunta —u otra parecida— a tu rutina diaria? ¿Cómo podrías convertir este proceso en algo tan fundamental como comer o dormir?

Llegará el momento en que debas dejar de hacerte preguntas para pasar a la acción. Preguntas como «¿Qué sentido tiene mi vida? ¿Cuál es mi mayor compromiso? ¿Por qué estoy aquí?», son muy positivas pero si te angustias por encontrar la respuesta perfecta, no irás muy lejos. Normalmente, la respuesta visceral a cualquier pregunta es la más fiable, la que debería servirte de guía para actuar. Para obtener, pues, resultados, decide qué es lo más importante para ti—al menos de momento— y utiliza tus fuerzas para perseguirlo y empezar a cambiar tu calidad de vida.

SECCION 5
HAZTE CON EL CAMBIO

LA CIENCIA DEL ÉXITO

El hábito es tu gran servidor o tu peor tirano.
NATHANIEL EMMONS

122

Siempre me he enorgullecido de mi capacidad de producir cambios duraderos en casi cualquier persona. Pero, un día tuve que bajarme de la parra al encontrarme con un hombre a quien, hacía años, había ayudado a dejar de fumar. Se me acercó, sacó un cigarrillo del bolsillo y me dijo:

-¡Fracasaste!

-¿Qué quieres decir? -pregunté, curioso por saber lo que había pasado.

-Después de nuestra sesión, dejé de fumar durante dos años y medio. Pero un día, después de un gran estrés, volví a encender un cigarrillo, y sigo fumando desde entonces. ¡La culpa es tuya! ¡No me programaste bien!

Aunque sus palabras distaban de ser elegantes, aquel hombre me hizo un gran regalo. Me recordó que debemos asumir la responsabilidad de nuestros propios cambios. Nadie te puede «programar». Eres tú quien ha de condicionarse.

123

Cualquier cambio será temporal si no nos hacemos responsables -nosotros, nadie ni nada más- de nuestros propios cambios. Más específicamente, debemos adoptar estas tres convicciones principales:

- 1) Esto debe cambiar. No basta sólo con pensar que debería cambiar.
- 2) Soy yo quien debe cambiarlo. Los demás pueden aconsejarme, pero el responsable soy yo.
- 3) Puedo cambiarlo. Fui yo quien lo produjo, por lo tanto, puedo cambiarlo.

124

¿Qué es realmente lo que produce los cambios? Los cambios se producen cuando cambiamos las sensaciones asociadas con una experiencia.

Mientras el tabaco te genere sensación de placer, querrás seguir fumando. Sólo cuando lo asocies con el asco, un «hábito de cenicero» y la muerte podrá producirse el cambio duradero.

Aunque preferiríamos negarlo, lo que realmente impulsa nuestros actos son las reacciones viscerales y no los razonamientos intelectuales. Ya sabes que el chocolate perjudica pero ¿has dejado de comerlo por ello? ¿Por qué no? Porque lo que te motiva no son tanto tus conocimientos cuanto las asociaciones que tu sistema nervioso ha establecido con respecto a lo que es placentero y desagradable. Son las neuroasociaciones -las asociaciones establecidas en el sistema nervioso- las que determinan nuestro comportamiento.

125

¿Por qué no surten efecto la mayoría de nuestros esfuerzos por abandonar un hábito? Porque nos dirigimos a los síntomas del problema -con la dieta, la abstinencia, la quema de las tarjetas de crédito- mientras que la causa sigue viva y dispuesta a hacer su reparación.

La técnica que he desarrollado -«Neuro-Associative Conditioning»™ (NAC)- constituye una estrategia sencilla aunque muy eficaz para la consecución de cambios duraderos:

- 1) Formula con claridad lo que realmente deseas. La mayoría de la gente se centra en lo que no quiere.
- 2) Toma impulso. Decide que el cambio es necesario.
- 3) Rompe con los esquemas limitadores. Rompe los lazos que te atan con el hábito.
- 4) Crea una alternativa nueva y positiva. Los hábitos y las emociones no pueden ser simplemente eliminados. Han de ser sustituidos por otros.
- 5) Condiciónala (hasta formar un hábito nuevo).
- 6) Ponla a prueba. ¡Asegúrate de que funciona!

126

¿Qué es lo que nos impide cambiar? Algunas de nuestras creencias, tanto personales como culturales, pueden impedir el cambio.

Muchos no se creen capaces de cambiar, sencillamente porque han fallado en intentos pasados. O creen que el cambio es un proceso largo y doloroso. Si no es así -argumentan-, ¿por qué no han cambiado ya? Si, además, resuelves un problema que te afectaba durante años en cuestión de pocos minutos, tendrás que enfrentarte a tu familia y amigos: «Si era tan fácil -podrían preguntar-, ¿por qué nos preocupábamos tanto por ti?». Ante tantos «incentivos» negativos, hemos aprendido a darnos tiempo para que los demás puedan «valorar» nuestro cambio.

Deshazte de esta hipnosis cultural y date cuenta de que las acciones nuevas producen resultados nuevos al momento.

127

A todos nos han enseñado que los cambios repentinos -de conducta, creencias o sentimientos- pueden significar que estamos siendo hipócritas, superficiales o inestables. A la gente que es considerada como estable, por otro lado, les atribuyen adjetivos como «fiable», «sólido» o «legal». Todo esto, sin embargo, genera una enorme presión social en el sentido de mantener lo establecido y hacer exactamente lo que se espera de nosotros.

¡Date cuenta de que, si eres capaz de crear un problema en un abrir y cerrar de ojos, también puedes encontrar la solución en un instante! Piensa en esto: cuando a alguien le lleva mucho tiempo cambiar, ¿es porque el cambio era muy lento o porque necesitó mucho tiempo para llegar al punto donde el cambio era necesario?

Para conseguir un cambio rápido, la primera convicción que debes adoptar es que eres capaz de cambiar lo que sea ya.

128

No tienes nada de malo. No estás «estropeado». No necesitas un arreglo. Si evitas constantemente el rechazo, tu mente no hace más que una labor eficaz de ahorrarte sufrimiento. ¡Pero también se sufre si se evita sistemáticamente el otro sexo! Para crear un comportamiento nuevo, has de «reprogramarte». Los recursos que necesitas para cualquier cambio están ya dentro de ti esperando que los encuentres.

Si quieres mejorar un área cualquiera de tu vida, sea en tu conducta o en tus sentimientos, identifícalo ya y usa el resto de la sección para conseguir lo que deseas.

129

NAC - PASO PRINCIPAL N° 1

Formula con claridad lo que realmente deseas y define lo que te impide tenerlo ya.

Recuerda que conseguimos aquello en lo que nos centramos. En vez de pensar en lo que no quieres, formula claramente lo que sí deseas. Por ejemplo, en vez de plantearte «dejar de fumar», decide que

quieres sentirte «más sano, vivo y vibrante que nunca». Cuanto más concreto seas, más fuerzas tendrás para alcanzar tu objetivo.

Una vez decidido lo que deseas, identifica los obstáculos que podrías encontrar, el dolor que podría suponerle el cambio.

¿Qué es lo que deseas? ¿Qué te impide tenerlo ya?

130

¿Te has fijado alguna vez en lo mucho que tardan, a veces, en curarse los heridos que reciben atenciones permanentes? Aunque realmente desean acabar de curarse, el placer que les procura el aluvión de atenciones y la licencia de no hacer nada, pueden retrasar o impedir inconscientemente su curación. El placer que la gente obtiene de una situación o emoción dolorosa que desea cambiar se llama beneficio secundario. La necesidad de mantener este beneficio secundario suele ser uno de los mayores impedimentos en el camino del cambio duradero.

¿Qué beneficios ocultos podrían procurarte conductas que sabes que debes cambiar? ¿Cómo se mide su atractivo contra el dolor que estas mismas conductas te han causado en el pasado, en el presente y en el futuro?

131

NAC - PASO PRINCIPAL N° 2

Toma impulso: Asocia el hecho de no cambiar ahora mismo con un gran sufrimiento y el cambio inmediato con una inmensa sensación de placer. Pregunta:

- 1) ¿Qué me costará este comportamiento (o sentimiento) si no lo cambio?
- 2) ¿Qué perderé en la vida si no lo modifico?
- 3) ¿Qué precio mental, emocional, físico, económico o espiritual estoy pagando ya por mi viejo comportamiento?
- 4) ¿Cómo afecta a mi carrera profesional y a mis seres queridos?

Imagínate y siente ya los agradables efectos de tu cambio. Pregunta:

- 1) ¿Cómo me sentiré cuando haga el cambio?
- 2) ¿Qué fuerzas generaré haciéndolo?
- 3) ¿Cómo se sentirán mi familia y amigos?
- 4) ¿Cuánta será mi felicidad?
- 5) ¿No merezco disfrutar de estos beneficios ya?

132

Había intentado casi todo para dejar de fumar. No lo consiguió hasta el día que su hija de seis años se le acercó llorando: «¡Papá, por favor no te mates! ¡Quiero que estés aquí... cuando me case!». No hubo manera de convencerla de que el tabaco no le mataría. Tiró el paquete de cigarrillos y ya no ha vuelto a fumar. A veces, tu propio dolor no es suficiente para inspirar un cambio, pero el dolor de tus seres queridos puede darte un gran impulso.

Si has intentado cambiar sin éxito, probablemente te faltara impulso. Hasta que no llegues a un punto en que el cambio sea absolutamente necesario, seguirás aplazándolo. Cuando dispones de razones consistentes -del impulso adecuado- tienes fuerzas para actuar.

133

¿Quieres una estrategia infalible para perder peso?

Que te parece esta idea:

Busca a un amigo que te acompañe en el proceso y prométele a él (o a ella) y a tus demás amigos que empezarás un régimen estricto de alimentación sana y ejercicio agradable. Promételes, además, que si faltas a tu compromiso te comerás una lata entera de comida para perros.

La mujer que me contó esta experiencia añadió que ella y su amiga tenían siempre a la vista la lata (no es un juego de palabras) de su promesa. Cada vez que el hambre apretaba o les daba pereza hacer el ejercicio, leían la etiqueta de la lata. ¡La idea de comer «carne de caballo» las ayudó a cumplir a rajatabla con su promesa!

134

NAC - PASO PRINCIPAL N° 3

Rompe con los esquemas limitadores.

¿Has visto alguna vez una mosca atrapada en una habitación? En su desesperación por encontrar la salida, no deja de golpearse contra los cristales de la ventana.

¿Te has fijado en que hay personas que actúan de un modo muy parecido? Por muy motivadas que estén, si sus procedimientos no funcionan jamás conseguirán su objetivo. Es como la madre o la esposa que no deja de regañar. Si consigue algo, es lo contrario de lo que deseaba.

Rompe con los esquemas limitadores haciendo algo inesperado. Si tienes la tendencia de regañar, interrumpe tu frase a medias, cáete de rodillas y... ¡sonríe! Acércate a tu hijo o marido, dale un abrazo y dile lo mucho que le quieres.

¿De qué maneras juguetonas y divertidas podrías romper con un esquema limitador?

135

Para crear un nuevo esquema de pensamiento, conducta o sentimiento, primero debes romper con el anterior. Te será más fácil verlo si te imaginas un disco compacto. ¿Por qué toca siempre la misma música? Porque lleva grabado un esquema invisible.

Del mismo modo que es inútil tratar de insertar un disco compacto nuevo mientras aún suene el anterior, es una pérdida de tiempo tratar de establecer un nuevo esquema de conducta y sentimiento mientras el viejo esté aún atrincherado en tu mente. En el momento en que te pillas dedicándote al viejo esquema, rómpelo de cualquier forma loca, estafalaria y divertida que se te ocurra. Es como estar escuchando una canción que nunca más quieres volver a oír. Sacas el disco y arañas la superficie grabada a fondo, hasta estar seguro de que esa música jamás podrá sonar otra vez.

136

La razón por la que suele costar tanto cambiar un esquema (sea emotivo o de comportamiento) es que está literalmente «grabado» en ti. Cierta investigador lo demostró haciendo mover el dedo de un mono hacia delante y hacia atrás y estudiando los contactos resultantes entre las neuronas cerebrales en la medida en que se iban estableciendo. Cuanto más se repetía el movimiento, más se fortalecía la vía de conexión; después de mover el dedo del animal algunos centenares de veces, las neuronas se ligaron formando una vía irresistible. Con el comportamiento ya «grabado» en su mente, el mono siguió moviendo el dedo de motu proprio incluso después del cese del estímulo exterior.

Por uso y abuso, muchos de nosotros hemos aprendido a perder los nervios..., preocupamos por cada nimiedad..., sentir inseguridad..., beber alcohol en exceso.

¿Qué reflejos positivos podrías potenciar con la repetición?

137

¿Hay esquemas que den forma a tu vida de un modo inconsciente? Muchas personas, por ejemplo, repiten cada día el mismo itinerario para ir al trabajo: cogen la misma autopista, salen por la misma salida, etcétera. Enseñamos a nuestras mentes y cuerpos a funcionar de acuerdo con un esquema determinado, hasta que se convierte en un hábito. ¿Qué pasa el día en que necesitamos salir por otra salida? Lo más probable es que pasemos de largo.

También en otras áreas de la vida existen esquemas emocionales o de conducta bien atrincherados. ¿Conoces a alguien que tenga la costumbre de enfadarse, frustrarse o dejarse agobiar? Tal vez haya llegado el momento de que aprendas a ser feliz, contento y agradecido. ¿Te parece difícil? Es tan fácil como romper juguetonamente un viejo esquema emocional y sustituirlo por otro, placentero.

138

Lo que no se usa se pierde. Una manera fácil de romper un esquema limitador es simplemente evitar utilizarlo. Las vías neuronales (neuroasociaciones) en desuso acabarán atrofiándose. Pero ten cuidado: esto vale tanto para lo negativo como, para lo positivo...

La valentía disminuye cuando no la usamos; el compromiso languidece si no lo practicamos; la pasión se disipa cuando no la expresamos.

Decídate ya a hacer algo que suponga utilizar uno de tus sentimientos más ricos y positivos. Recuerda: cuanto más se usan las cosas, más fuertes se hacen. Debemos ejercitar nuestros músculos emocionales no sólo para conseguir resultados sino también para seguir en un estado de buena salud y agilidad.

139

NAC - PASO PRINCIPAL N° 4

Crea una alternativa nueva y positiva.

Un estudio realizado sobre la drogadicción descubrió que distintos sujetos presentaban diferentes índices de reincidencia. Los que se habían visto obligados a abandonar el consumo de drogas por razones externas, lo reanudaban en el momento de salir de la prisión. Los que lo hacían por motivaciones internas, conseguían abstenerse durante un par de años. Aquellos que sustituían su adicción por una alternativa nueva -la religión o una nueva profesión- no reincidían hasta al cabo de ocho años o más y la mayoría nunca volvía a abusar de las drogas.

En la mayoría de los casos, los intentos de cambio sólo son temporales porque la gente no consigue encontrar una vía alternativa que les conduzca del dolor al placer. No basta con eliminar los viejos esquemas; deben ser sustituidos por otros.

140

NAC - PASO PRINCIPAL N° 5

Condiciona el nuevo esquema hasta hacerlo fuerte.

Un día, el hombre que vino a afinar nuestro nuevo piano me dio una verdadera lección en condicionamiento. Cuando le pedí la factura, dijo que la traería en su próxima visita.

-¿Quieres decir que no has terminado?- quise saber.

Me explicó pacientemente que las cuerdas del piano eran muy fuertes y que, para mantener el grado de tensión ideal, necesitaban de condicionamiento continuo.

Esto es exactamente lo que debemos hacer para conseguir cambios duraderos. Debemos condicionar nuestro sistema nervioso para un funcionamiento ideal, no en un único momento sino siempre. Evidentemente, nadie iría a una sola clase de aeróbic para después proclamar: «¡Ya estoy sano para el resto de mi vida!».

141

¿Te acuerdas del mono que, por la repetición insistente del movimiento de su dedo, literalmente creó una conexión neuronal que acabó impulsándole a mover el dedo siempre? Los investigadores del caso demostraron que la estimulación emotiva del animal mientras duraba el experimento fortalecía e intensificaba la vía de conexión con menos repeticiones del gesto. Si ensayas una conducta nueva imaginándotela o practicándola regularmente y con intensidad de sentimientos (entusiasmo o pasión, por ejemplo), abrirás una nueva «autopista neuronal» hacia el placer. Este tipo de condicionamiento asegura que te sentirás automáticamente impulsado para seguir esta nueva «ruta» (esquema emocional o de comportamiento).

Recuerda: es importante reforzar este esquema de comportamiento concediéndote una recompensa inmediata cada vez que actúas según aquel. Cualquier pauta de conducta, emoción o pensamiento así reforzada con regularidad acabará convirtiéndose en un hábito.

142

El poder irresistible del condicionamiento queda elocuentemente ilustrado por el gran Larry Bird de los Celtics de Boston. Cuando le contrataron para anunciar una bebida refrescante, el guión quería que él fallara un tiro. ¡Hizo nueve canastas una tras otra antes de conseguir fallar! Estaba tan condicionado a meter la pelota en el aro que le hizo falta toda su concentración y mucha práctica para no hacerlo, aunque fuera por una única vez. Sin duda, parte del cerebro de Larry Bird está ocupada por una gran autopista neuronal pavimentada con las secuencias de movimientos necesarios para encestar.

Podemos condicionar cualquier tipo de conducta si lo hacemos repetidamente y con la intensidad emocional necesaria.

143

Una ley fundamental del condicionamiento dice que cualquier pauta continuamente reforzada se convertirá en una respuesta condicionada y automática.

Cualquier pauta que dejemos de reforzar, desaparecerá.

¿Que recompensas -físicas, mentales o emocionales- podrías darte para crear los nuevos hábitos positivos que deseas?

144

¿Puedes enseñar a un pollo a bailar? Sorprendentemente, la respuesta es sí, porque todos los animales -el animal humano incluido- tienen un comportamiento variable.

El secreto consiste en observar al pollo de cerca. Cada vez que se mueve espontáneamente hacia la dirección deseada, el investigador lo recompensa con un poco de comida. El pollo no sabe por qué le dan de comer pero, cada vez que da un paso hacia la dirección apropiada, su «entrenador» le da el premio. Poco a poco, el pollo aprende a moverse en la dirección deseada, y la secuencia de varios movimientos acaba conformando un baile.

Evidentemente, las personas somos más complejas que los pollos. ¿Te han enseñado, no obstante, que debes comportarte de un modo determinado en el trabajo o en el colegio? ¿Cómo podrías utilizar este principio de enseñanza para ayudar a tus amigos, a tus hijos o a ti mismo a crear hábitos positivos?

145

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 1

La elección del momento ideal es crucial para el funcionamiento eficaz del condicionamiento.

Para que el reforzamiento surta efecto, debe producirse en el momento exacto en que la persona hace lo que deseas. Si pasa demasiado tiempo entre el acto y el reforzamiento, sea éste positivo o negativo, la conexión se establecerá sólo en el intelecto, sin participación de la emoción y del sistema nervioso.

La gente, por ejemplo, que tiene una multa de aparcamiento tendrá que sufrir algún inconveniente en un momento futuro. Pero, puesto que no tendrá que pagar la multa hasta dentro de varias semanas, los ofensores reincidentes no asocian demasiado dolor con su infracción. ¡Yo garantizo, sin embargo, que, si cada vez que aparcaran en un sitio prohibido, su coche estallara en pedazos, no sólo romperían su esquema de comportamiento sino que lo sustituirían inmediatamente por otro!

146

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 1 EJERCICIO

Haz una lista de las recompensas agradables que te puedes conceder de inmediato cada vez que haces «lo correcto». A continuación, elabora una situación concreta en la que refuerces conscientemente la nueva conducta por medio de una de estas recompensas.

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 2

La repetición del reforzamiento es muy importante en la primera fase del condicionamiento de un nuevo esquema. Cada vez que sigues la conducta deseada (levantarte de la mesa antes de hincharte de comer, declinar el ofrecimiento de un cigarrillo), recompénsate inmediatamente.

147

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 3

Los entrenadores de animales saben muy bien que, si das de comer a un delfín cada vez que salta fuera del agua, pronto dejará de saltar si no recibe comida. Y lo que es peor, puede acabar harto y sin ganas de saltar en absoluto.

Tú y yo no somos distintos; ni nuestros hijos, compañeros de trabajo o cualquier otra persona con la que tratamos. Si cada vez que hacemos algo recibimos una recompensa, la fiesta se vuelve aburrida. Una vez establecida la pauta de conducta, el reforzamiento variable resulta mucho más eficaz para su mantenimiento. Después de un mes de recompensas continuas a la nueva conducta, déjalo estar. ¡Empieza a compensarte a ti mismo o a otras personas de un modo espontáneo!

148

El reforzamiento variable es uno de los métodos de condicionamiento más potentes en el planeta. Pensemos, por ejemplo, en la atracción que ejercen los juegos de azar en algunas personas. Si ganaran siempre, al principio sería interesante pero pronto se convertiría en algo parecido al trabajo (pasarse el día tirando de la palanca y cobrar por ello). El dramatismo de la incertidumbre en cuanto a los resultados excita el sistema nervioso y aumenta la intensidad del placer en el momento de la recompensa, convirtiéndolo en una poderosa experiencia condicionante. Este es el «colocón» de la ludopatía. De manera parecida, si dejas de fumar y luego te das la «recompensa» de un único cigarrillo, pones en marcha el mecanismo de reforzamiento variable y acabas intensificando tu adicción. Evita esta trampa a toda costa.

149

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 4

Para conseguir un cambio duradero resulta más eficaz la combinación de dos técnicas:

1) Date tu recompensa a intervalos regulares y por acciones concretas (es el llamado reforzamiento de «horario fijo»). A los delfines, por ejemplo, que entrenan para dar diez saltos seguidos, les ofrecen su recompensa tras el décimo salto, pero cada vez. Para asegurarse, sin embargo, de que no se reservarán su mejor actuación para este último salto, de tanto en tanto les recompensan entremedio, al azar. Así, los delfines saltan siempre muy alto, motivados por la «excitante posibilidad» de la recompensa.

2) Para un reforzamiento eficaz tuyo o de otras personas, por lo tanto, asegúrate de incluir alguna sorpresa especial para los esfuerzos extraordinarios.

¿Recuerdas lo bien que te sentiste la última vez que recibiste una prima inesperada en el trabajo?
¿Una mención especial en el colegio? ¿Un fin de semana inesperado con tu amante?

150

TÉCNICA DE CONDICIONAMIENTO N° 5

Uno de los recursos más valiosos del condicionamiento, sea humano o de delfines, es el bote. De vez en cuando, aunque un delfín no actúe bien, su entrenador le dará un pescado sin ninguna razón aparente. Con frecuencia, este tipo de sorpresa estimula al delfín a saltar nuevamente.

La próxima vez que te sientas abrumado por la situación, quizá la respuesta esté en el bote, un tratamiento especial que no has hecho nada para merecer pero que sirve para romper tu actual esquema de comportamiento negativo e impulsarte a intentar algo nuevo. Es de igual importancia saber que una recompensa mayor de la esperada por un comportamiento ejemplar producirá esfuerzos extraordinarios en el futuro.

¿Conoces a alguien que necesite o se merezca ganar el bote hoy?

151

NAC - PASO PRINCIPAL N° 6

¡Ponla a prueba!

Consulta la siguiente lista para asegurarte de haber dado correctamente los cinco pasos anteriores:

1) Asegúrate de que cualquier recuerdo de tu antiguo esquema de conducta o sentimientos está asociado con una intensa sensación de dolor.

2) Asegúrate de que el nuevo esquema está asociado con el placer. ¿Sientes placer en vez de dolor cada vez que piensas en tu nuevo esquema de conducta o sentimientos?

3) Asegúrate de que este nuevo esquema expresa tu deseo en la vida. ¿Guarda relación con tus objetivos? ¿Con tus principios? ¿Con tu filosofía de vida?

4) Asegúrate de haber conservado las ventajas del esquema viejo. Si, por ejemplo, antes fumabas para tranquilizarte o para reducir el estrés, ¿has encontrado una alternativa que consiga los mismos resultados con la eficacia que lo hacía el tabaco? Este nuevo esquema, ¿te procura los mismos sentimientos de placer que el esquema descartado?

5) Imagínate que te comportas de un modo nuevo en el futuro: piensa en algo que podría inducirle a volver a tu viejo esquema de conducta. Asegúrate de recurrir inmediatamente al esquema nuevo, no al viejo.

SECCION 6
EL VOCABULARIO DEL ÉXITO

EL PODER DEL VOCABULARIO TRANSFORMADOR Y DE LAS
METAFORAS GLOBALES

Las palabras son el hilo que
enhebra nuestras experiencias.
ALDOUS HUXLEY

152

¿Te has sentido alguna vez conmovido por un gran orador? ¿Recuerdas todavía las palabras de John F. Kennedy, Winston Churchill o Martin Luther King? Con el poder de sus palabras, aquellos hombres no sólo muyeron en ti y en mí sino en países enteros, y siguen conmoviendo a la gente incluso después de sus muertes.

Pero ¿te has parado alguna vez a pensar en el poder que tú tienes para inspirarte o deprimirte según las palabras que sueles emplear? ¿Son normalmente optimistas o devastadoras? ¿Te dan esperanza o desesperación? Uno de los descubrimientos más importantes es aquel del poder que tienes de cambiar inmediatamente tu situación con el sencillo recurso de escoger conscientemente las palabras que empleas para describir tus sentimientos.

153

Las palabras tienen el poder de empezar guerras o hacer la paz, de destruir relaciones o consolidarlas. Nuestra manera de sentir las cosas depende de los significados que les atribuimos. Las palabras que eliges, consciente o inconscientemente, para describir una situación, cambian de inmediato lo que esta situación significa para ti y tu modo de sentir. Te sentirás distinto si, en lugar de calificar un acontecimiento de devastador lo describes como «¿un poco decepcionante»? ¿Hay diferencia de carga emocional entre un «problema mayor» y un «contratiempo sin importancia»? ¿Qué pasaría si me confiaras una de tus convicciones y te dijera que estás equivocado? ¿Si te dijera que cometes un error? Peor aún, ¿si escogiera la frase: «Estás mintiendo!»? ¿Repercutiría esto en nuestra conversación?

154

Hace años, hice un descubrimiento que me cambió la vida. Estaba en una reunión de trabajo con dos de mis socios cuando recibimos una noticia que, sin duda, tendría consecuencias negativas. Cada uno de nosotros, sin embargo, reaccionó de manera distinta a la noticia. Es más, no pude obviar el hecho de que cada uno de nosotros tenía una forma distinta de describir lo que sentía. Yo estaba «enfadado», uno de mis socios estaba absolutamente «furioso» y el otro simplemente «molesto». Recuerdo que pensé: ¡qué palabra tan estúpida para describir esta situación! Yo no me sentía molesto. Era interesante. Nunca me había sentido así y nunca usaba esta palabra para calificar mis emociones. Empecé a pensar: ¿Podría desarrollar unas nuevas pautas emocionales si empleara otras palabras para describir mis sentimientos?

155

A raíz de la reunión mencionada, tomé la decisión de adoptar, durante diez días, aquella palabrita tan ridícula y tonta—«molesto»— para describir cualquier emoción que, hasta entonces, habría calificado de «enfado» o «rabia». Los resultados fueron asombrosos. Con sólo cambiar la palabra con la que habitualmente describía mis sentimientos negativos, su intensidad se había rebajado. Al decir: «Esto me

molesta mucho», rompía el esquema. Pronto empecé a emplear otras palabras, por ejemplo: «Eres una lata». ¿Te puedes imaginar diciendo esto a una persona que te fastidia sin echarte a reír?

Elige una de las palabras que sueles emplear para describir tus sentimientos negativos y búscale una alternativa que rompa tu esquema, o al menos, reduzca su intensidad.

156

Cuando usas una palabra distinta para calificar una experiencia común, le atribuyes un nuevo significado. Es como apretar un botón bioquímico diferente. No cambia sólo tu actitud mental, cambia tu disposición emocional. Las palabras son como gatillos. Si no estás convencido, imagínate que alguien te llama cabr... El cambio que esta palabra producirá en ti no será sólo mental sino también fisiológico. A esta capacidad de transformar las emociones al instante, de aumentar o reducir su intensidad, la llamo Vocabulario Transformador. Basta con modificar tu vocabulario habitual —las palabras que sueles usar para describir tus emociones y sensaciones— para que se produzca un cambio inmediato en tu forma de pensar, sentir y vivir. Es uno de los métodos más simples y eficaces para cambiar tu vida en un abrir y cerrar de ojos.

157

En la mayoría de los casos, no somos conscientes de nuestra elección de palabras para describir una experiencia vital. Normalmente, elegimos palabras para calificar nuestras emociones sin que se nos ocurra siquiera que pueden tener impacto en nosotros mismos o en otras personas. Estas palabras pasan a formar parte de nuestro vocabulario habitual y dan verdadera forma a nuestro modo de entender la vida.

Muchas personas, por ejemplo, emplean regularmente los términos «humillación» o «depresión» para describir indiscriminadamente cualquier situación desagradable. En cuanto oyen algo que no les gusta, se sienten «humilladas» o «deprimidas». En cuanto alguien cuestiona sus puntos de vista, ya están «humilladas» o «deprimidas». Cualquier cosa las humilla y las deprime, porque este es el significado que atribuyen a casi todas sus experiencias. Es muy importante ampliar tu vocabulario emocional para que las palabras que elijas puedan producir los estados emocionales que deseas y te mereces.

158

¿Qué importancia tiene el lenguaje en la conformación de tus experiencias vitales? Es absolutamente fundamental.

Sencillamente, las palabras que asociamos con nuestra experiencia se convierten en la propia experiencia.

159

Mark Twain dijo en cierta ocasión: «El término “agente poderoso” es muy apropiado. Cada vez que encontramos una de aquellas palabras clave..., el efecto resultante es tanto físico como espiritual y actúa como una descarga eléctrica».

¿Cuáles son las palabras que más influyen en ti? ¿Son acaso términos cariñosos? ¿Adjetivos? ¿Exclamaciones? ¿Exageraciones?

160

Los vocabularios de la mayoría de la gente consisten en algunos miles de vocablos, Si pensamos que el inglés, la lengua más hablada en el mundo, contiene entre medio millón y setecientas cincuenta mil palabras, esto significa que solemos usar sólo el dos por ciento de nuestra lengua Y lo que es peor: la mayoría de la gente sólo emplea una docena de palabras, veinte a lo máximo, para describir sus emociones. Y de éstas, la mitad —o más— son negativas.

¿Cuántas palabras empleas habitualmente para describir tus sentimientos, sea a ti mismo o a otras personas? ¿Cuántas podrías anotar en este momento?

161

¿Te pones nervioso cuando tienes que hablar ante un grupo de gente? ¿Se te encoge el estómago? ¿Se acelera tu respiración? ¿Tu corazón se desboca? ¿Te tiemblan las manos? Estas sensaciones impidieron durante años que Carly Simon actuara en directo. Otros artistas, sin embargo, han aprendido a usarlas a su favor. Bruce Springsteen por ejemplo, les pone la etiqueta de «excitantes» y las considera parte natural y positiva de sus preparativos para cada actuación. Estas sensaciones le recuerdan que está a punto de vivir la experiencia inolvidable de entretener a miles de personas. Para él, el pulso acelerado no es un enemigo sino un aliado.

La próxima vez que te encuentres en el centro de la atención, sería mejor que calificaras el aumento de la adrenalina como excitante y no como terrible,

162

Cuando ponemos una etiqueta a algo, crearnos una emoción correspondiente. Esto se ve por excelencia en el campo de las enfermedades. Diversos estudios han demostrado que un diagnóstico de cáncer o cardiopatía grave puede producir en los pacientes un pánico capaz de mermar la eficacia de su sistema inmunológico. Si, por el contrario, a los pacientes se les libera o alivia de la depresión producida por determinados términos y se les da a entender qué es lo que necesita su cuerpo para recobrar la salud, su sistema inmunológico suele experimentar una mejoría inmediata.

El doctor Norman Cousins lo expresó muy bien al hablar del Vocabulario Transformador: «Las palabras son capaces de producir enfermedades; las palabras son capaces de matar. Los buenos médicos, por lo tanto, cuidan mucho su manera de hablar».

Elige con cuidado las palabras que empleas para describir tu estado de salud.

163

Los que tienen un vocabulario pobre viven vidas emocionales pobres. Los que disponen de un vocabulario rico tienen una paleta llena de colores para pintar las experiencias de su vida, no sólo a oídos de los demás sino también a los suyos propios.

¿Qué podrías hacer hoy mismo para ampliar tu «paleta emocional»? ¿Qué palabras positivas podrías añadir a tu vocabulario emocional? ¿Cuánto más agradable sería tu vida si las emplearas continuamente?

¿Conoces a alguien que lleve una vida extraordinariamente feliz o apasionada? ¿Qué palabras usa para describir sus experiencias vitales? ¿Podrías adoptarlas para conseguir algunos de sus esquemas emocionales positivos?

164

¿Has decidido ya que ha llegado el momento de usar el método del Vocabulario transformador para sustituir las palabras negativas con otras, más inspiradoras? Haz lo siguiente:

1) Anota tres palabras que sueles emplear cuando te sientes fatal.

2) Adopta una actitud juguetona, hasta escandalosa. Busca palabras nuevas que rompan el esquema o, como mínimo, reduzcan su intensidad emocional. Elige palabras tan tontas, raras o claramente inadecuadas que rompan con la dinámica negativa y generen una sensación instantánea de diversión. Una de las razones por las que vuelvo a decir «fastidio» en lugar de «lata», es que esta palabra es tan ridícula que no puedo pronunciarla sin echarme a reír.

165

La intensidad emocional negativa puede reducirse con el uso de términos modificadores y aplacadores. Además de decir «molesto» en vez de «enfadado», por qué no recurrir a algunas (le estas frases: «Eres una latita», «Me siento un pelín indispuerto», «Empiezo a estar incomodín», «¡inconveniente más grandote!»)

166

¿Cómo hablas con tus hijos? Normalmente, no nos damos cuenta del impacto que nuestras palabras tienen en ellos. En lugar de espetarles: «¡Eres un patoso!» o «¿Quieres estarte quieto, de una puñetera vez?» —comentarios que pueden herir gravemente su sentido de valía— intenta recurrir al humor para romper sus esquemas. Podrías decir, por ejemplo: «Si sigues así, podrías sacarme de mis casillitas», Y decirlo con una sonrisa. Algo que no sólo cambiará la actitud de tu hijo sino la tuya propia, y allanará el camino para un tipo de comunicación y comportamiento mucho más adecuados. Podrías añadir una sugerencia: «Cariño, si haces esto de otra manera creo que conseguirás lo que quieres».

167

Algunas sugerencias que te darán el impulso necesario para empezar a usar el Vocabulario Transformador regularmente:

1) Habla con tres amigos y cuéntales cuáles son las palabras o frases que quieres eliminar de tu vocabulario habitual. Diles también cuáles son las palabras nuevas con las que quieres sustituirlas.

2) Vigila tu vocabulario a lo largo de los diez días siguientes. Si se te escapa la palabra vieja, rompe enseguida el esquema pronunciando la nueva. Si descubres que empleas la palabra nueva espontáneamente, date enseguida una recompensa.

3) Tus amigos deben ayudarte a no perder el rumbo. Han de corregirte cada vez que te oyen pronunciar una de las palabras viejas. (Por ejemplo: «¿Estás furioso o tan sólo un pelín molesto?», «¿Estás frustrado o fascinado?».)

168

¿Debemos reducir siempre la intensidad de las emociones negativas? Claro que no; todas las emociones humanas tienen un lugar en la vida. Algunas personas, por ejemplo, podrían necesitar sentirse enfadadas para reunir el impulso necesario para el cambio. No nos interesa, sin embargo, despertar nuestras emociones más negativas e intensas como primer recurso ni cuando no están justificadas, ni son necesarias o apropiadas. Nuestro objetivo es sentir cada vez más placer y menos dolor en la vida.

169

El vocabulario transformador no sólo nos ayuda a eliminar los esquemas dolorosos sino que puede aumentar nuestro placer. Haz este ejercicio para empezar a intensificar tus emociones positivas:

1) Anota tres palabras o frases que sueles emplear para describir tus emociones positivas. ¿Te resultan poco inspiradoras?

2) Busca tres nuevas palabras o frases que te entusiasmen.

3) Pide la ayuda de tres amigos para mantenerte en tu nuevo nivel. (Por ejemplo: «¿Esto te interesa o te apasiona?», «¿Te sientes feliz o eufórica y entusiasmada?».) Si te das impulso a lo largo de los próximos diez días, empezarás a usar las palabras nuevas con eficacia.

170

No solo las palabras tienen un gran impacto en nuestro mundo emocional sino que ciertos conjuntos de palabras —los que empleamos como metáforas— ejercen un efecto extraordinariamente positivo.

Puedes decir, por ejemplo: «Estoy enfadado con John» o «¡John me ha dado una puñalada trapera!»
¿Cuál es la afirmación más intensa? Sin duda, la idea de recibir una puñalada te afectará mucho más profundamente

Cuando usamos una metáfora, no describimos literalmente una experiencia sino su similitud con otra. Muchas veces, nuestras metáforas son mucho más contundentes que la realidad. ¿Qué ha hecho John, en realidad? Quizá rompiera una promesa, pero hay una gran diferencia entre esto y dar una puñalada trapera. ¿O no?

¿Qué metáforas sueles emplear para describir experiencias dolorosas o frustrantes?

171

El aprendizaje es el proceso de establecer relaciones entre algo ya conocido y algo nuevo. Una manera de conseguirlo es por medio de una metáfora que sirva de comparación.

Al margen de creencias religiosas, la mayoría de la gente está de acuerdo en que Jesucristo fue un gran maestro. ¿Cómo realizó sus enseñanzas? Utilizó metáforas. Cuando se acercó a los pescadores no les dijo «Quiero que salgáis allá fuera para reclutar cristianos». El les dijo: «Quiero que seáis pescadores de hombres». Usando la metáfora de la pesca (algo que ellos ya conocían) y asociándola a una nueva idea (la difusión del cristianismo), les enseñó en un instante cuando era el proceso. Las metáforas son capaces de llevarte de la oscuridad de la incompreensión a la luz del entendimiento en un momento.

La próxima vez que te sientas confuso, pregunta: «¿Cómo es esto? ¿Puedes explicármelo con una metáfora?».

172

Aunque que no seamos conscientes de ello, usamos las metáforas constantemente para describir aspectos de la vida. Las metáforas nos dan otra perspectiva de las cosas. Si, por ejemplo, te pidiera que me dijeras qué es la vida con una metáfora, tú podrías describirla como una lucha, otro como un juego, una prueba, una danza, etcétera. Estas son metáforas globales porque afectan a muchas áreas de la vida simultáneamente.

¿Cómo es la vida si la concibes como una lucha? Es dura. Podrías perder o incluso morir en esta lucha. Las personas que te cruzas por la calle podrían ser tus enemigos. ¿Y si la vida es como un juego? Sería verdaderamente divertida. ¿Y si fuera una danza? Puede que tenga un ritmo natural en su transcurrir.

173

¿Qué metáfora es la más «correcta» para ti? Probablemente todas lo sean, según el momento. A veces, necesitamos que la vida sea un juego para tener una perspectiva más lúdica de ella. Otras, hay que verla como un viaje sagrado para poder apreciar y reverenciar los regalos que se nos han dado, sean los amigos, la familia o las oportunidades que tenemos. En ocasiones, es más útil verla como una prueba, un reto, especialmente cuando nos vemos enfrentados con situaciones que no tienen un significado positivo. Según la metáfora que elijas para calificar la vida, cambiará tu forma de enfrentarte a sus distintas situaciones.

¿Cuántas metáforas positivas puedes utilizar para definir lo que la vida representa para ti? Haz una lista ya.

174

¿Qué pasaría con tu estrés si te plantearas enfrentarte a los retos de la vida como una «subida por la cuesta del éxito» en vez de una «lucha por mantenerse a flote»? ¿Te sentirías mejor dispuesto a someterte a una prueba si la pasaras «a toda vela» y no «a toda pena»? ¿Cambiaría tu percepción del tiempo si dijeras que pasa «caminando» en vez de «volando»? ¡Ya lo creo que sí!

¿Qué metáforas empleas para describir las cosas que haces cada día? ¿Cómo te hacen sentir? ¿Qué metáforas podrías usar para ser más eficaz y que tu vida resulte más agradable?

175

Las metáforas pueden darte esperanza. Cuando las cosas se ponen feas, la gente suele pensar: «Esto no acabará nunca». Pero podrías recurrir a una metáfora que te dé seguridad, por ejemplo: «La vida tiene sus estaciones. Ahora mismo, estoy en invierno». ¡Recuerda que unos pasan los inviernos tiritando y otros esquiando! Además, ¿qué viene siempre después del invierno? ¡La primavera! Con la misma seguridad con la que el día viene después de la noche. El sol sale y se pueden plantar semillas. Después viene el verano y, finalmente, el otoño, cuando vas a cosechar tu recompensa.

A veces, las cosas no salen como lo teníamos planeado, pero si confías en el ciclo de las estaciones, sabes que, a la larga, cosecharás los frutos de lo que has sembrado.

176

Si tienes la sensación de que «algo te impide avanzar» o que hay un «muro» en tu camino, fíjate en las metáforas que estás usando. Descubrirás que muchas veces empleas metáforas que te impiden encontrar los recursos que te sugieran soluciones. Es muy difícil enfrentarse a un «muro» o a algo «invisible» que te impide avanzar.

Puesto que fuiste tú quien eligió esta metáfora en primer lugar, te es muy fácil cambiarla. Si tienes la sensación de «dar contra una pared», ¿por qué no dejas de arremeter contra ella e intentas abrirle un agujero? ¿O de encaramarte en lo alto? ¿O de cavar un túnel por debajo? ¿O de abrir una puerta y atravesarla? ¿Por qué no la concibes como una piedra que te ayuda a cruzar el arroyo? Si cambias la metáfora, cambiará también tu manera de enfrentarte a la vida.

177

Para no olvidar la fuerza de la perseverancia, piensa en la metáfora del picapedrero. ¿Cómo parte las rocas inmensas? Las golpea con todas sus fuerzas. El primer golpe ni siquiera las raya, pero él golpea de nuevo... centenares, miles de veces.

Persevera aunque sus actos parecen ser fútiles. Pero él sabe que el hecho de no obtener resultados inmediatos no significa que no se esté haciendo progreso. Y sigue golpeando la piedra. Llega un momento en que no sólo se desportilla sino que abre en dos. ¿Ha sido el último golpe el que la ha partido? Claro que no. Ha sido la presión constante aplicada al problema.

¿Cómo podrías aplicar esta metáfora a tu vida para sacar fuerzas de resistencia apasionada?

178

El cambio de una metáfora global puede transformar enseguida tu manera de ver la vida entera. En uno de mis seminarios, conocí a una mujer que se quejaba de todo. Hacía demasiado calor en la sala o hacía demasiado frío. La persona sentada delante de ella era demasiado alta, etcétera. Era una «lata» para todos pero, sabiendo que toda conducta tiene sus raíces en uno mismo, traté de encontrar la idea o metáfora que la hacía tan pesada.

Al final, la descubrí. «De poco a poco se hunde el barco.» Si vives con la impresión de que cualquier detalle que no funciona bien acabará hundiendo el barco de tu vida, ¿no estarías un poco histórico?

Con una nueva metáfora global, aquella mujer dio un giro completo y se convirtió en el bufón de la clase.

¿Qué metáforas globales podrían hundir tu barco?

Con frecuencia, las metáforas que empleamos en un con texto, el trabajo, por ejemplo, son inadecuadas para otros, como el de las relaciones personales. Conocía a un hombre tan desapegado que su familia tenía la sensación de no mantener ningún tipo de relación con él. Jamás expresaba sus sentimientos y siempre parecía querer dirigirles. Adivina cuál era su trabajo. ¡Era controlador aéreo! La esencia misma de su trabajo consistía en mantenerse tranquilo, en no permitirse sentimentalismos, para no alarmar a los pilotos que dirigía en casos de emergencia. Aquella actitud era necesaria en la torre de control pero no funcionaba en casa.

¿Usas alguna metáfora que cabría sustituir por otra, más compatible con una situación concreta?
¿Podrías ayudar a algún amigo con esta información?

Descubre y domina tus metáforas haciendo el siguiente ejercicio:

1) Escribe algunas de las metáforas que usas para describir la vida. Repasa tu lista y pregunta: «¿Si la vida es así, cómo me siento?». ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de tu metáfora?

2) Escribe todas las metáforas que asocias con un par de áreas importantes de tu vida, el de las relaciones personales y el del trabajo, por ejemplo. ¿Son tus metáforas positivas o negativas? El hecho de darte cuenta puede ayudarte a cambiarlas,

3) Crea metáforas nuevas y más alentadoras para la vida en general y para cada una de las áreas concretas que has elegido.

4) Comprométete a vivir con las metáforas nuevas durante los próximos treinta días, recordándote constantemente que el trabajo es como..., tu relación como...

A veces, la metáfora es la mejor manera de ayudar a alguien.

Cuando mi hijo Josh tenía seis años, uno de sus amigos murió y él volvió a casa llorando.

—Cariño —le dije—, sé cómo te sientes. Pero es porque todavía eres un gusanito.

Aquello rompió su esquema, entonces le expliqué que, cuando los gusanitos de seda se encierran en su capullo, parece como si se estuvieran muriendo.

—¿Pero qué les pasa, en realidad? —le pregunté.

—Se están convirtiendo en mariposas.

—Exactamente —respondí—. Es el principio de una vida nueva. No puedes ver a tu amigo porque está volando por encima de ti, más fuerte y hermoso que nunca. A veces, tenemos que confiar en que Dios sabe cuándo es el momento de convertirnos en mariposas.

SECCION 7
CÓMO USAR LAS SENALES DE ACCIÓN

LAS EMOCIONES

La oscuridad no puede convertirse
en luz ni la apatía en movimiento
sin emoción.
CARL JUNG

182

Nosotros somos la fuente de todas nuestras emociones. Podemos generarlas o cambiarlas en el momento en que queramos.

¿Por qué, pues, no lo hacemos? Para la mayoría de nosotros, sentirnos mal es «natural» pero necesitamos una razón para sentirnos bien. No te hace falta una excusa para sentirte bien. Puedes decidirlo ahora mismo, sentirte bien sencillamente porque estás vivo, porque así te apetece, ni más ni menos. ¡No tienes que esperar a nada ni a nadie!

183

¿Cuál es la mejor manera de enfrentarse a las emociones negativas? Hay muchas respuestas comunes e ineficaces, Podemos no hacerles caso; evidentemente, esto no las hará desaparecer. Podemos suprimirlas, pero saldrán por otro lado. Podemos regodearnos en ellas y hundirnos en la autocompasión pero esto no mejora la situación. Podemos tratar de competir diciendo: «¿Crees que las cosas te van mal? ¡A mí me va aún peor!».

Evidentemente, la actitud más inteligente consiste en transformarlas enfrentándonos eficazmente a los problemas, buscando soluciones, usando nuestras emociones y aprendiendo de ellas para mejorar nuestra vida y la vida de aquellos que tenemos el privilegio de tener cerca.

184

Date cuenta de que todas las emociones son útiles. Aquellas que, en su momento, te parecieron negativas, no eran más que una llamada a la acción. Si, por ejemplo te sientes frustrado (hablaremos más detalladamente de esto a continuación), significa que piensas que las cosas podrían estar mejor. Es una llamada a la acción, debes hacer algo para mejorarlas ya. Esta emoción «negativa» es una bendición disfrazada si la sabes usar eficazmente.

A partir de este momento, cuando pienses en una emoción que solías calificar de negativa, considérala como una llamada para actuar: una «señal de acción».

185

Si hay situaciones en la vida que te causan dolor, es resultado de tu manera de ver las cosas—tu percepción de ellas— o de tu forma de actuar (tu actitud, tus actos). Llamémoslo tu proceder.

Si no te gusta cómo te sientes, cambia tu percepción de las cosas o, simplemente, lo que ahora estás haciendo —tu proceder— y verás un cambio inmediato en tus emociones. Encuentra otra manera de relacionarte con tu esposa o con tu jefe, o deja de pensar que están obligados a compartir tus puntos de vista.

186

Can do tengas un sentimiento doloroso, hay cinco pasos que puedes dar para aprender de esta señal de acción y úsala apropiadamente:

- 1) Identifica la verdadera calidad del sentimiento.
- 2) Reconócelo y valóralo, Ten en cuenta que, de algún modo, te está dando apoyo, te está llamando a la acción para conseguir un cambio positivo.
- 3) ¡Sé curioso! Date cuenta de que este sentimiento te transmite un mensaje de cambio. ¿Es tu percepción la que debes cambiar o tu manera de proceder?
- 4) Ten la certeza de que puedes dominar este sentimiento inmediatamente, porque ya lo has hecho otras veces. Recuerda otros momentos en que supiste dominarlo y piensa en lo que hiciste para repetirlo hoy y en ocasiones futuras.
- 5) ¡Anímate y actúa!

187

Puede resultarle difícil enfrentarte a tus emociones con «curiosidad» en el calor del momento. Aquí hay cuatro preguntas que puedes hacerte para ponerte en el camino del aprendizaje y el buen uso de tus señales de acción:

- 1) ¿Qué quiero sentir realmente en este momento?
- 2) ¿Qué debo pensar para sentirme como me siento?
- 3) ¿Qué estoy dispuesto a hacer para enfrentarme al problema y encontrar una solución ahora mismo?
- 4) ¿Qué puedo aprender de esto?

188

Para ganar confianza en tu capacidad de manejar la emoción negativa, recuerda otros momentos en que te sentiste así.

Date cuenta de que ya te has enfrentado con éxito a este sentimiento. ¿Recuerdas alguna ocasión en que te sentías deprimido y pudiste dar la vuelta a la situación? ¿O que estabas frustrado o agobiado y conseguiste aliviarte y recuperar tu buen humor?

Inspírate en tus actitudes acertadas del pasado. ¿Qué hiciste y dio resultado? ¿Cambiate tu centro de atención? ¿Te planteaste una pregunta mejor? ¿Rompiste con tu esquema con un cambio psíquico o un paseo por el parque para volver a casa en buen estado de ánimo?

Si vuelves a sentir la misma emoción, emplea las mismas estrategias para superarla.

189

Ensaya mentalmente situaciones potencialmente problemáticas que podrían provocarte sentimientos negativos. Imagínate, óyete y siéntete a ti mismo enfrentándote a la situación sin dificultades, hasta lograr condicionarte con la certeza de que puedes enfrentarte a cualquier problema con fuerza y eficacia.

190

Mi filosofía es «matar al monstruo antes de que crezca» El mejor momento para enfrentarse a una emoción negativa es el momento en que empieza a perfilarse. Es mucho más difícil romper un esquema emocional ya desarrollado.

191

SEÑAL DE ACCIÓN N° 1

Las emociones incómodas, como el aburrimiento, la impaciencia, la incomodidad, la ansiedad o la turbación te envían el mensaje de que algo no va bien. O tu percepción de la situación te crea incomodidad o bien tu actuación no sirve de apoyo a tus objetivos.

La solución

1) Usa lo que has aprendido en la sección 2 del libro para cambiar tu estado de ánimo inmediatamente.

2) Define cómo te gustaría sentirte ahora o qué es lo que deseas conseguir.

3) Cambia tu acción o adáptala a la situación. Intenta modificar un poco tu actitud para ver si puedes cambiar tu estado anímico o los resultados de tu actuación de inmediato. Como todas las emociones a las que no hacemos frente, la Señal de Acción N° 1 tenderá a intensificarse y convertirse, posiblemente, en la Señal de Acción N° 2.

192

SEÑAL DE ACCIÓN N° 2

Si no nos enfrentamos a las situaciones que nos hacen sentir incómodos éstas tienden a convertirse en temor. Los sentimientos de miedo, aprensión, preocupación y ansiedad son una llamada a la acción que te avisa de que debes prepararte mejor para lo que va a ocurrir.

La solución

1) Piensa en la situación que te despierta el miedo y decide qué es lo que debes hacer ahora mismo para prepararte mental o físicamente

2) Piensa en las acciones que debes emprender para enfrentarte a la situación de la mejor manera posible.

3) Una vez preparado, deja de preocuparte e imagínate a ti mismo resolviendo el problema con éxito, hasta adquirir una sensación de firme confianza.

193

SEÑAL DE ACCIÓN N° 3

La señal de acción del dolor nace del sentimiento de pérdida. Este sentimiento de pérdida suele ser ilusorio.

Esta señal de acción es una llamada para cambiar nuestra percepción de las cosas o darnos cuenta de que nuestras expectativas pueden no ser muy apropiadas.

La solución

1) Date cuenta de que, en realidad, puede que no hayas «perdido» nada. Un elevado tono de voz no significa que la persona que habla ha dejado de quererte.

2) Revalora la situación preguntando: ¿Es posible que, al no poder satisfacer mis expectativas, he ganado otra cosa? ¿Fue un juicio del problema demasiado apresurado o demasiado duro?

3) Con la mayor elegancia y corrección que te sea posible, comunica tus sentimientos a la persona que consideras responsable de ellos: «Sé que me quieres. ¿Podrías explicarme lo que ha pasado?».

194

SEÑAL DE ACCIÓN N° 4

La señal de acción de la ira, la irritación, el resentimiento o la rabia es muy poderosa. Nace de aquellos sentimientos de dolor a los que no hemos hecho frente.

Esta señal de acción nos dice que nosotros mismos u otra persona ha violado una de nuestras normas o principios más importantes

La solución

1) Piensa que a lo mejor has interpretado mal la situación, y que la persona que crees que ha «violado tus principios» puede no ser consciente de haberlo hecho en absoluto.

2) Date cuenta de que tus normas no son necesariamente «correctas» (y esto no resulta fácil).

3) Pon fin a la ira planteándote preguntas como: «¿Es verdad que esta persona me quiere? ¿Qué puedo aprender de esta situación? ¿Cómo puedo comunicarle la importancia que estos criterios tienen para mí?».

195

SEÑAL DE ACCIÓN N° 5

La señal de acción de la frustración significa que, a pesar de tu actual falta de progresos, en el fondo crees que las cosas podrían irte mejor que tus resultados podrían ser más satisfactorios. Esta señal de acción te dice que aún puedes conseguir lo que deseas si cambias tu actitud.

La solución

- 1) ¡Sé flexible! Date cuenta de que la frustración es tu amiga y piensa en nuevas maneras de conseguir resultados.
- 2) Busca un modelo, a alguien que ya haya obtenido lo que tú deseas, y aprende de él o ella.
- 3) Déjate fascinar por los conocimientos que podrían ayudarte a enfrentarte a este reto con poco gasto de energías y hasta con placer.

196

SEÑAL DE ACCIÓN N° 6

La señal de acción de la decepción es aquella sensación dolorosa de haber sido traicionado nacida de la convicción de que has perdido algo para siempre. Esta señal de acción te llama a cambiar tus expectativas.

La solución

- 1) Piensa si puedes ganar algo de esta situación; si no, cambia tus expectativas.
- 2) Márcate un objetivo nuevo y más inspirador, hacia el que puedas iniciar un progreso inmediato.
- 3) Date cuenta de que tal vez te precipites en tus juicios. A menudo, las cosas que nos decepcionan no son más que problemas pasajeros.
- 4) Ten paciencia. Replantéate qué es lo que realmente deseas y empieza a trazar un plan más eficaz para su consecución.
- 5) Cultiva una actitud de espera optimista ante lo que te depara el futuro, independientemente de lo que haya ocurrido en el pasado.

197

SEÑAL DE ACCIÓN N° 7

La señal de acción de la culpa te dice que has violado uno de tus principios más importantes y que debes hacer algo de inmediato para corregir la situación y evitar nuevas violaciones en el futuro. Es así como mantenemos nuestra integridad moral

La solución

- 1) Admite que has infringido uno de tus propios principios éticos.
- 2) Asume el firme compromiso de no repetir nunca esta actuación. Ensaya mental y emocionalmente lo que harías si te vieras enfrentado a la misma dificultad, con total respeto a tus principios éticos más elevados.
- 3) No te regodees en la culpa. Ahora que te ha servido para volver al buen camino, deshazte de ella. ¡Haz lo que debes! Si sigues mortificándote, ni tú ni nadie más saldrá beneficiado.

198

SEÑAL DE ACCIÓN N° 8

La señal de acción de la ineptitud te dice que no estás convencido de poseer la información, la comprensión, la estrategia o la confianza necesarias para la tarea que tienes ante ti. Es una llamada a la búsqueda de recursos adicionales.

La solución

1) Puede que hayas aplicado unos criterios totalmente inadecuados en la valoración de tu actuación.

Pregúntate:

«¿Sería posible que tenga realmente la capacidad de hacer esto y que sólo sea mi percepción de mis aptitudes la que me hace sentir inepto?».

2) Si llegas a la conclusión de que realmente te falta la capacidad de hacer frente a la situación, piensa que tu sensación de ineptitud es una llamada para mejorar.

3) Busca un modelo eficaz en este campo y aprende algunas cosas fáciles que puedes hacer de inmediato para ser más eficaz y competente.

199

SEÑAL DE ACCIÓN N° 9

Las señales de acción de la pesadez, el apocamiento, la aflicción, la depresión y la impotencia se producen cuando pensamos en todas las cosas que nos ocurren y que no podemos controlar,

Debes dividir la situación en pequeños pasos parciales.

La solución

Decide cuáles de las cosas que te preocupan requieren sin falta tu atención.

2) Pon orden de prioridad a los pasos más importantes que debes dar para conseguir progresos en este campo. Así tendrás la sensación de mantener el control.

3) Enfrentate inmediatamente al primer asunto que figura en tu lista.

4) A la hora de tratar con emociones globales como la aflicción, céntrate en aquellos aspectos que sí puedes controlar. Piensa que esta situación debe tener algún sentido positivo. Recuerda que todo sucede por una razón, tiene un propósito y te servirá en algo.

200

SEÑAL DE ACCIÓN N° 10

La señal de la soledad te dice que necesitas un contacto humano, que amas realmente a la gente y que te gusta estar acompañado. Es una llamada a la búsqueda del calor humano.

La solución

1) Date cuenta de que puedes buscar un contacto humano ahora mismo. El mundo está lleno de personas bien dispuestas.

2) Define el tipo, de contacto que necesitas: ¿de simple amistad? ¿De amor? ¿De un oído atento?

3) Ponte en marcha enseguida; busca compañía.

201

¿Cómo asegurarte de tener siempre presentes las señales de acción para poder romper los esquemas contraproducentes? Anótalas todas en tarjetas que puedas llevar siempre contigo. Cuando se produzca una situación inquietante, analiza el significado que la emoción resultante tiene para ti y mira qué acción puedes emprender para aprovechar este sentimiento. Sujeta la tarjeta correspondiente en el parabrisas de tu coche, para poder repasarla a lo largo del día... ¡sobre todo cuando te encuentres en un atasco!

A continuación, hablaremos de las diez emociones reforzantes que sirven para sustituir al instante cualquier esquema negativo.

202

EMOCIÓN REFORZANTE N° 1

Cultiva los sentimientos del amor y la calidez. Una idea maravillosa es la que surge de: Cursillo de Milagros. Toda comunicación es una respuesta de amor o bien un grito de socorro. Si cada vez que alguien se te acerca enfadado o herido tú respondes con amor y calidez, poco a poco su estado de ánimo cambiará, e irá apagándose la intensidad de sus sentimientos

203

EMOCIÓN REFORZANTE N° 2

Cultiva los sentimientos de aprecio y gratitud. Son dos de los sentimientos más espirituales que el ser humano puede tener, y enriquecen nuestras vidas casi más que cualquier otra cosa que yo conozca. ¡Vive siempre con una actitud de gratitud!

204

EMOCIÓN REFORZANTE N° 2

Cultiva la curiosidad. Si realmente quieres progresar en la vida, aprende a ser tan inquisidor como los niños. Las personas curiosas no se aburren nunca, y su vida es un eterno estudio de la alegría.

205

EMOCIÓN REFORZANTE N° 4

Cultiva los sentimientos del entusiasmo y la pasión. Éstos pueden convertir cualquier reto en una gran oportunidad y nos dan la fuerza ilimitada que hace falta para avanzar con más velocidad, Enciende tu pasión haciendo uso de tu fisiología: habla más rápido, deja que tu imaginación vuele y mueve tu cuerpo en la dirección que quieres seguir.

206

EMOCIÓN REFORZANTE N° 5

La determinación marca la diferencia entre estar en un punto muerto y estar dotado del poder fulminante del compromiso, No sirve «obligarte» a hacer cosas; tienes que reunir las fuerzas de la resolución.

207

EMOCIÓN REFORZANTE N° 6

Adopta una actitud, de flexibilidad. La emoción que hay que cultivar por excelencia para poder garantizar el éxito es la capacidad de cambiar de actitud. De hecho, ¡todas las señales de acción no son más que mensajes de mayor flexibilidad! Siempre encontrarás en la vida situaciones que están fuera de tu control. Tu capacidad de ser flexible en las normas que aplicas, el significado que atribuyes a las cosas y tus actos determinarán tu éxito o fracaso a largo plazo, por no hablar de tu disfrute personal.

208

EMOCIÓN REFORZANTE N° 7

Ten siempre confianza en ti mismo. Si alguna vez has sido capaz de llevar algo a cabo con éxito, puedes volver a hacerlo. Además, la fuerza de tu fe te dará confianza incluso en ambientes y situaciones completamente novedosos para ti. Imagínate ya las emociones que mereces tener y ten la certeza de poder tenerlas, en vez de esperar que aparezcan espontáneamente en un futuro lejano.

209

EMOCIÓN REFORZANTE N° 8

La disposición alegre aumenta tu autoestima, te hace la vida más divertida y hace más felices a las personas que te rodean. Tener una disposición alegre no significa ser un iluso ni ver al mundo a través de un cristal color de rosa ni negarte a reconocer los problemas. Significa que eres muy inteligente, porque sabes que viviendo en un estado placentero y optimista —tan intenso que tu alegría se contagia a los que te rodean— tienes fuerzas para enfrentarte a cualquier problema que se te presente.

210

EMOCIÓN REFORZANTE N° 9

El cultivo de nuestra vitalidad es de una importancia crucial, Si no cuidas de tu salud, te será más difícil disfrutar de tus emociones. Al contrario de lo que se suele pensar, la inmovilidad no ahorra energías. El sistema nervioso humano necesita movimiento para generar energía. Con el movimiento, el oxígeno recorre al organismo y este estado de salud física crea el estado de vitalidad emocional necesario para convertir los problemas en oportunidades.

211

EMOCIÓN REFORZANTE N° 10

No existe emoción más gratificante que la que nace de la sensación de haber hecho una contribución. Sentir que tu personalidad, tu forma de vivir, tus palabras y tus actos han repercutido en otras personas de un modo profundo y significativo es el mayor regalo que se puede recibir en la vida. El secreto de la vida es dar a los demás.

212

En los dos próximos días, cada vez que experimentes una emoción negativa, piensa en los mensajes que te envía esta señal de acción. Usa las diez emociones reforzantes como antídoto y aprovecha la solución inherente en cada emoción «negativa».

SECCION 8
ENFRÉNTATE AL DESAFÍO MENTAL DE LOS DIEZ DÍAS

DESAFIO MENTAL Y SISTEMA
DE EVALUACIÓN CENTRAL

La mente humana, una vez ampliada por una idea nueva, ya no vuelve a sus dimensiones anteriores.
OLIVERWENDELL HOLMES

213

La marca del auténtico campeón es la perseverancia. A fin de cuentas, ¿quién quiere conseguir resultados sólo de vez en cuando? ¿Quién quiere estar alegre sólo por un momento o dar lo mejor de sí sólo esporádicamente? Queremos experimentar continuamente todas las emociones que hacen que la vida vala la pena.

¿Cómo lograr ser perseverantes? Todo depende de nuestros hábitos, No basta con saber lo que hacer; hay que hacer lo que sabemos. -

214

El modo de pensar que nos ha llevado hasta aquí no puede conducirnos a donde deseamos ir. El cambio es nuestro mejor aliado y, sin embargo, son muchos los que se le resisten —individuos, empresas y comunidades— con la excusa de que sus estrategias actuales les han aportado el éxito del que ya disfrutaban. Sin embargo, podría hacer falta una actitud totalmente distinta para alcanzar un nivel más elevado de éxito personal y profesional.

215

¿Compraría un Ferrari nuevo para tenerlo aparcado en el garaje? ¿Compraría un ordenador de última generación para encerrarlo en un armario?

Seguro que tu respuesta no es otra que un «¡No!» rotundo. Siguiendo el mismo criterio, ¿desearías este libro para no hacer uso de los poderosos consejos que contiene? Sospecho que no. Por eso esta sección está dedicada a la presentación de un plan sencillo para romper con tus viejos esquemas mentales, emocionales y de comportamiento y poner en práctica inmediatamente algunas de las nuevas estrategias que ya has aprendido. ¡Te garantizo que, si sigues este plan al pie de la letra, conseguirás unos esquemas emocionales de gran consistencia!

216

Sí, es cierto: no podemos controlar los vientos ni las lluvias ni los demás imprevistos climáticos. Pero podemos desplegar las velas de manera que nuestro barco siga el curso deseado.

217

Todas las personas con éxito que conozco son capaces de mantener la calma y no perder la concentración en medio de las «tormentas» emocionales. ¿Cómo lo consiguen? He descubierto que la mayoría tienen una norma fundamental:

¡No dedicar jamás más de un diez por ciento de su tiempo al problema y dedicar siempre el noventa por ciento del tiempo a la solución!

¿Cómo tomar control inmediato, de tus esquemas mentales y emocionales? Estás a punto de descubrir una de las estrategias más eficaces jamás ideadas, una combinación de optimismo y realismo. Hace años, la actitud mental positiva no ocupaba un lugar destacado en mi lista de soluciones. Me creía inteligente por negarme a ver las cosas mejores de lo que eran.

En realidad, la vida es una balanza. Si nos negamos a ver las malas hierbas que crecen en el jardín, nuestra actitud ilusoria nos destruirá. Pero sería igualmente destructivo no ver más que las malas hierbas. El camino de los líderes es el camino del equilibrio.

- 1) Ve la situación tal como es. (No peor de lo que es.)
- 2) Considérala mejor de lo que es.
- 3) ¡Haz que sea como tú la consideras!

El paso más importante para desbrozar nuestros jardines mentales es la interrupción de los esquemas limitadores. La mejor manera de conseguirlo es el desafío mental de los diez días que permite asumir el control consciente de nuestros pensamientos. Este proceso constituye una espléndida oportunidad de eliminar los esquemas negativos y destructivos.

El desafío es simplemente este: A lo largo de los próximos diez días y a partir de ahora mismo, comprométete a tomar pleno control de tus facultades mentales y emocionales. Resuelve ahora mismo que, durante diez días consecutivos, no te dedicarás a pensamientos y emociones negativas o contraproducentes.

EL DESAFÍO MENTAL DE LOS DIEZ DÍAS

¡Bienvenido a una etapa como la que jamás has conocido!

Estas son las reglas del juego:

- 1) Durante diez días consecutivos, niégate a entregarte a pensamientos o emociones contraproducentes. Niégate a dedicar atención a preguntas negativas, palabras desvitalizadoras o metáforas destructivas.
- 2) En cuanto te sorprendas derivando hacia lo negativo, usa cualquiera de las técnicas que ya has aprendido para cambiar de inmediato el centro de tu atención; puedes empezar con las preguntas-solución como primera línea de ataque.
- 3) Hazte cada mañana las preguntas reforzantes para estar preparado para el éxito.

EL DESAFÍO MENTAL DE LOS DIEZ DÍAS (Continuación)

4) Durante los próximos diez días consecutivos, asegúrate de que tu atención esté puesta en las soluciones y no en los problemas. En el momento de percibir una posible dificultad, céntrate de inmediato en la posible solución.

5) Si a pesar de ello un pensamiento o sentimiento negativos ocupan tu mente, no te mortifiques, siempre que puedas cambiar tu estado de ánimo al instante. Si no obstante sigues entregándote a pensamientos y sentimientos negativos durante períodos medibles de tiempo, deberás esperar hasta la mañana siguiente y empezar con el reto de los diez días desde el principio, independientemente de cuántos días seguidos de prueba hayas realizado ya.

222

¿Estás realmente preparado para afrontar la vida desde otra perspectiva? No asumas este compromiso de diez días hasta que estés seguro de cumplirlo en todo momento. Este reto no es para los indecisos. Es sólo para aquellos que están verdaderamente decididos a condicionar su sistema nervioso para esquemas emocionales nuevos y positivos, capaces de llevarles a éxitos mayores. Es para aquellos que desean convertir en parte de su experiencia cotidiana todo lo que han aprendido: el NAC, las preguntas, el Vocabulario Transformador, las metáforas, el cambio de centro de atención y la fisiología.

223

¿Cómo conseguir un aliciente adicional para estar seguro de mantenerte firme en el cumplimiento del desafío mental de los diez días? Anuncia tu decisión a colegas, familiares y amigos, y pide su ayuda para no perder el rumbo. O, aún mejor, busca a un amigo que quiera compartir el desafío mental de los diez días contigo.

También sería una idea excelente mantener un diario escrito de tu experiencia. Registrando tus éxitos al enfrentarte a los esquemas negativos, estarás trazando un «mapa» de valor incalculable que te enseñará, en el futuro, qué camino seguir cuando te veas frente a los mismos problemas.

224'

Hace años me aficioné a algo que ha demostrado ser el hábito más valioso de mi vida: me aficioné a leer al menos media hora cada día. Jim Rohn, uno de mis maestros, me dijo que la lectura de algo interesante, algo valioso, algo que nutre el espíritu y enseña nuevas cosas es más importante que la comida. «Puedes saltarte una comida —me dijo—, pero no debes pasar por alto este rato de lectura.»

Mientras, pues, llesves a cabo la prueba del desafío mental de los diez días para «desintoxicar» tu sistema nervioso, ocúpate de nutrirlo con unas lecturas que ofrezcan información y estrategias que te lleven hacia el nuevo estilo de vida que has elegido. Recuerda: los líderes son lectores.

225

¿Qué beneficios te aportará el desafío mental de los diez días?

- 1) Te dará clara conciencia de todos los esquemas mentales que habitualmente te impiden avanzar.
- 2) Te obligará a buscar alternativas dinámicas.
- 3) Te dará una gran inyección de confianza cada vez que consigues controlar tus procesos mentales y das la vuelta a una situación.

4) Y lo más importante: te ayudará a crear nuevos hábitos, nuevos criterios y nuevas expectativas que te conducirán hacia una vida más rica.

El éxito es un proceso; es resultado de una serie de disciplinas menores. Como un tren de carga que va cogiendo velocidad, este ejercicio en dejar atrás los viejos esquemas y crear nuevos te dará un impulso sin precedentes.

226

¿Se trata sólo de un ejercicio de diez días? Realmente no. No tienes por qué volver a tus viejos esquemas negativos si no quieres. Esta es tu oportunidad de «engancharte» a una dinámica positiva para el resto de tu vida.

Si, después de suprimir tus esquemas mentales tóxicos durante diez días, deseas volver a ellos, estás en tu derecho. Pero estoy dispuesto a apostar que, una vez consciente de tus nuevas posibilidades, la vuelta a lo anterior te resultará repelente. Recuerda simplemente que, si alguna vez te desvías del camino, ya sabes cómo utilizar una variedad de métodos para reencontrarlo al instante.

227

Una de las cosas que más me gustan es la oportunidad de desenredar el misterio de la conducta humana y ofrecer soluciones que realmente mejoren la calidad de la vida de todos, Hurgando bajo la superficie, encuentro grandes puntos de apoyo —principios generales, metáforas, etcétera— que facilitan el cambio, Asumo a diario el papel de Sherlock Holmes y me dedico a montar el rompecabezas de la experiencia vital única de cada persona.

Aunque hay «pistas» del comportamiento humano tan flagrantes como el tabaquismo, otros indicios son más sutiles y requieren mayor investigación. En última instancia, sin embargo, todo se puede reducir a unos elementos claves específicos. La diferencia entre las personas deriva de su manera de razonar. A su modo de decidir el significado de las cosas y lo que se debe hacer al respecto lo llamo Sistema de Evaluación Central.

228

La importancia de la comprensión del comportamiento humano queda mejor demostrada con una metáfora. Imagina- te a alguien de pie en la orilla de un río. De pronto, oye una voz de socorro y ve a un hombre que se está ahogando, de modo que salta al agua y le salva. Mientras trata de recuperar el aliento, oye más gritos y vuelve a zambullirse en el río; esta vez salva a dos personas. Antes de tener siquiera la oportunidad de recuperarse, oye los gritos de cuatro personas más.

Se pasa el resto del día salvando a gente de las aguas turbulentas. ¡Si sólo hubiese dado unos pasos río arriba, habría descubierto quién era el responsable de que tantas personas cayeran al agua!

¿Cuántos esfuerzos podrías ahorrarte si te fijaras en las causas y no en los efectos de los problemas?

229

Cuando hayas comprendido el Sistema de Evaluación Central, estarás mejor equipado para influir en tu conducta y en la de los demás. El modo de evaluar los problemas y las oportunidades de la vida es toda una ciencia. La comprensión de los elementos que influyen en los procesos de decisión no sólo te ayuda a entender tu comportamiento sino también a saber de antemano qué cosas te repelen y cuáles te atraen. Como pronto verás, son cinco los elementos que determinan nuestra evaluación de las cosas, desde lo que vamos a cenar hasta si deberíamos casarnos o no.

La combinación de estos elementos es única en cada persona, y es esto lo que hace que la vida de cada uno sea única,

230

Cuando se trata de problemas en tus relaciones personales, ¿no sería mejor entender la conducta de la gente para poder restablecer de inmediato las vías de comunicación con ella? En un matrimonio, es importante poder ver más allá de las tensiones cotidianas para seguir alimentando el lazo que produjo la unión en primer lugar. El que tu pareja sufra gran presión en el trabajo y vuelva a casa frustrado no significa que tu matrimonio haya terminado. Sí indica que debes estar más atento y procures ayudar a esta persona que amas. No puedes juzgar el comportamiento de la bolsa sólo por ese día en que el índice cae treinta puntos. Con la misma lógica, no puedes juzgar el carácter de una persona por un incidente aislado, Las personas no son un comportamiento. Las conocerás cuando entiendas cuáles son sus motivaciones.

231

Si he aprendido una cosa de mi estudio de las convicciones y estrategias de los líderes actuales es que las evaluaciones más atinadas conducen a una vida mejor. Aquellos, por ejemplo, que tienen éxito económico disponen de unas herramientas mejores para la evaluación de los riesgos y los beneficios. Aunque todos tenemos acceso más o menos a la misma información, es el sistema de los maestros

financieros en decidir el significado de las cosas y la actuación más acertada lo que les permite ir en cabeza. Los que mantienen relaciones estables saben evaluar mejor su respuesta a las tensiones de su pareja. Los que son más felices, tienen un modo más eficaz de evaluar los «problemas» de la vida. La buena noticia es que puedes ahorrarte años de sufrimiento inspirándote en las estrategias de aquellos que ya han tenido éxito.

232

Si no tomamos el control de nuestros propios procedimientos valorativos, estos podrán arrastrarnos por un camino que nos haga desconfiar de nuestras capacidades. Imagínate que juegas a tenis y que haces un servicio malo. La mayoría de las veces, la gente tiende a generalizar su impresión negativa: el «¡Qué servicio tan terrible!» se convierte en «Hoy no podría jugar aunque me fuera la vida». ¡No te dejes pillar por esta dinámica derrotista!

Piensa ahora mismo en un incidente que puedes haber exagerado negativamente. ¿Tenía que ver con tu pareja? ¿Con tu trabajo? ¿Con tus aptitudes físicas? Decide romper con este esquema ya. La próxima vez que aparezca, grita: «¡Esfúmate!». Olvídate de ello y céntrate en lo que quieres conseguir. Fíjate en el cambio inmediato que se producirá.

233

Un denominador común de la gente con éxito es el constante acierto de sus evaluaciones. El gran jugador de hockey Wayne Gretzky no es ninguna excepción. ¿Acaso es el jugador más fuerte, corpulento y veloz de la liga? Como él mismo reconoce, la respuesta es no.

Cuando le pregunté acerca de las causas de su calidad de juego, respondió que mientras que la mayoría de los jugadores patinan hacia el disco, él patina hacia donde el disco se dirige. Su capacidad de prever —evaluar la dirección y la velocidad del disco así como las estrategias y el impulso de los demás jugadores— le permite situarse en la posición idónea para marcar.

¿Puedes imaginarte la gran diferencia que supondría para tus asuntos si pudieras prever la evolución de cualquier situación en concreto?

234

¿Te has echado a llorar, alguna vez, por un comentario que, hecho en otro momento, te habría hecho reír? Con toda probabilidad, la diferencia se debe a tu estado de ánimo. Tu estado mental y emocional es el primer elemento de tu Sistema de Evaluación Central.

Si te sientes confiado y optimista, tus decisiones serán muy distintas a las que hubieras tomado sintiéndote inseguro y vulnerable. Mientras que la precaución puede tener mucho sentido en algunas situaciones, en otras se puede convertir en un impedimento. Asegúrate de que a la hora de definir el significado de los acontecimientos y tu curso de acción estés en un estado de ánimo muy inspirado y no actúes por pura necesidad de supervivencia.

235

Las preguntas conforman el siguiente elemento del Sistema Central. Antes de emprender cualquier acción, debes evaluarla: «¿Qué significa esto y qué debo hacer para evitar el dolor y conseguir placer?».

El actuar o no depende en gran medida de las preguntas específicas que te hagas. Cuando piensas pedir una cita, sueles preguntarte: «¿Me acepta esta persona o se sentirá ofendida de mi intento de acercamiento?». Si es así, es probable que realices una serie de evaluaciones que te impulsarán a pasar por alto la oportunidad. Si, por el contrario, tu pregunta es: «¿No será muy interesante conocer a esta persona? ¿Cuánto me puedo divertir con ella?», sin duda estarás motivado para aprovechar la situación.

236

Todos deseamos sufrir menos y ser más felices, pero hemos aprendido lecciones distintas con respecto a lo que puede procurarnos la felicidad. En consecuencia, cada uno ha aprendido a valorar determinadas emociones más que otras. El placer supremo es, para algunas personas, la seguridad; para otras, la aventura. Tu jerarquía de valores, el tercer elemento del Sistema Central, consiste en la lista de situaciones que consideras más valiosas (placenteras) o más dignas de evitar (dolorosas). Todas tus decisiones vienen impulsadas por tu deseo inconsciente de vivir tus valores placenteros y huir de los dolorosos. Si, por ejemplo, valoras el amor pero quieres evitar el conflicto a toda costa, ¿cómo afectaría esto en tu honestidad hacia tu pareja?

237

El cuarto elemento del Sistema Central son las convicciones. Las convicciones globales determinan tus expectativas de ti mismo, las demás personas y la vida en general. Con frecuencia, influyen en lo que estás siquiera dispuesto a considerar en primer lugar. Una categoría especial de las convicciones consiste en las normas; éstas te dicen qué debe ocurrir para que sientas que tus valores han sido respetados. Algunas personas, por ejemplo, piensan: «Si me quieres, jamás me levantarás la voz». Esta norma supone que la persona evalúa la voz alzada como señal de falta de amor, aunque esto no tenga nada que ver con la realidad..

¿Puedes pensar en alguna norma u otro tipo de convicción referente a tus relaciones personales? ¿Te suele ayudar o te sirve de impedimento?

238

¿Cómo construimos nuestras convicciones? El quinto elemento del Sistema Central son las referencias, esta mezcla de información y experiencias amontonada en el vasto almacén del cerebro. Es la materia prima que utilizas para construir las convicciones que guían tus decisiones. Las experiencias (referencias) a las que te puedes remitir son infinitas. Tu elección determinará el significado que derivas de ellas, los sentimientos que te inspiran y tu subsiguiente actuación.

Como ejemplo de la importancia de las referencias: ¿puedes imaginarte cómo te sentirías si crecieras pensando que siempre se aprovechan de ti en lugar de sentirte objeto de un amor incondicional? ¿Que se te impone una estricta disciplina o que, por el contrario, se te mimas demasiado? ¿De qué manera se vería afectada tu forma de evaluar la vida, las oportunidades o a la gente?

239

Permíteme que te haga una pregunta para estimular tu reflexión acerca del funcionamiento del Sistema Central: ¿cuál es tu recuerdo más querido?

¿Qué has hecho para contestar? Probablemente, has empezado por repetir la pregunta. Después has revisado tus referencias, repasando las incontables experiencias de tu vida para seleccionar una.

Pero es posible que te hayas negado a seleccionar una por creer que todas las experiencias de la vida son valiosas o que la elección de una denigraría a las demás. Hasta puede que te haya costado recuperar cualquier recuerdo, querido o no, porque los sentimientos asociados con la «vida pasada» son valores que prefieres evitar.

¿Ves cómo el Sistema Central no sólo determina tu evaluación sino también tu propio deseo de evaluar?

240

¿Qué es la maestría? Los maestros son, invariablemente personas que disponen de más referencias acerca de lo que nos puede llevar al éxito o a la frustración en un campo determinado. A diario se nos presentan oportunidades de recibir referencias nuevas que nos ayuden a fortalecer nuestras convicciones,

redefinir nuestros valores, plantearnos nuevas preguntas y acceder a aquellos estados de ánimo capaces de impulsarnos hacia la dirección que deseamos.

241

Puedes hacer cambios inmediatos y globales que afecten simultáneamente a tu modo de pensar, sentir y actuar en diversas áreas de tu vida. ¿Cómo? Sencillamente, modificando uno de los cinco elementos de tu Sistema Central.

En vez de sólo condicionarte para afrontar de otro modo el rechazo, podrías, por ejemplo, adoptar una nueva convicción global que afirme: «Yo soy la fuente de todas mis emociones. Nada ni nadie puede cambiar mi modo de sentir; sólo yo. Si encuentro situaciones que provoquen mi reacción, puedo modificarla en un instante». ¿Ves cómo la adopción ferviente de esta convicción no sólo eliminaría tu miedo al rechazo sino también tus sentimientos de ira, tu frustración o ineptitud? De pronto, eres el dueño de tu destino.

242

Otra manera de superar al instante la sensación de rechazo o ineptitud es cambiando tu jerarquía de valores: sitúa la generosidad o la gratitud en el primer lugar de tu lista. Así no importaría si alguien te rechazara; en vez de centrar tu atención en lo que tú percibes como inconveniente, pensarías en lo que aún puedes hacer para ayudar al otro o para mejorar la situación. O te sentirías tan agradecido por estar vivo que no habría rechazo capaz de afectarte. De hecho, ni siquiera lo percibirías como tal. Estas emociones te harían sentir impregnado de una alegría y una comunicabilidad sin precedentes.

Con la simple modificación de cualquiera de los cinco elementos de tu Sistema de Evaluación Central puedes transformar al instante todas las áreas de tu vida.

243

¿Has tenido alguna vez dificultades en cumplir con un compromiso sencillo, como ir al gimnasio? Es muy probable que compliques el acontecimiento, centrándote en las decenas de cosas concretas que debes hacer. «Es demasiado esfuerzo», podrías pensar. Hay que ir hasta allí en coche, encontrar aparcamiento, fichar en la entrada, buscar un armario, cambiarse, hacer ejercicio, ducharse, etcétera.

Pero, cuando piensas en cosas fáciles, las catalogas de otra manera. ¿Comer? ¡Ahora mismo! ¿Ir a la playa? ¡Por supuesto! ¿Qué hay que hacer? ¡Pues subir al coche e ir!

La diferencia no está en las tareas, sólo en tu evaluación de ellas. Cambia la evaluación y tu vida también cambiará de inmediato.

SECCION 9
TU COMPAS PERSONAL

VALORES Y NORMAS

Jamás se ha conseguido nada espléndido
que no sea por personas que se atrevieron a creerse
superiores a las circunstancias.

BRUCE BARTON

244

Si queremos la satisfacción más profunda, sólo hay una forma de conseguirla: sabiendo que es lo que más deseamos en la vida —nuestros valores superiores— y comprometiéndonos a vivir según ellos día tras día.

245

¿Cuáles son las personas más admiradas de nuestra cultura? ¿No son aquellas que tienen claros sus valores, las que no sólo proclaman sus principios sino que además viven de acuerdo con ellos? Todos respetamos a los hombres y a las mujeres que defienden sus convicciones, aunque no compartamos sus ideas acerca de lo que está bien o mal. Aquellos cuyos actos son coherentes con sus filosofías tienen una fuerza innegable.

Marca la congruencia como objetivo: ¿haces actualmente cosas que no sean congruentes con tus principios? Emprende una acción inmediata para rectificar. Piensa por un momento: ¿qué valor o principio acatas plenamente y cómo se ha enriquecido tu vida a consecuencia de ello?

246

En la película *Stand and Deliver*, el maestro Jaime Escalante demuestra claramente el poder de aquellos que tienen muy claros sus valores y sus principios. Escalante transmitía a sus alumnos su pasión por aprender no gracias a una técnica de enseñanza sino a su viva demostración de lo que era posible. Enseñó a una generación considerada «perdida» no sólo cómo pasar un test de cálculo (algo que ellos consideraban imposible) sino también cómo valorarse los unos a los otros y a su herencia latina, y el poder del conocimiento para mejorar la calidad de sus vidas de una vez por todas. Su firme compromiso con unos principios elevados transformó las vidas de aquellos jóvenes.

¿Qué podrías conseguir si te centraras totalmente en lo que más valoras en la vida?

247

Si el amor, el éxito o la integridad son importantes para ti, entonces forman parte de tu sistema de valores. Un valor es un estado emocional que consideras muy importante de vivir (por el placer que crees que te puede aportar) o de evitar (por el sufrimiento que asocias con él).

Todas nuestras decisiones vienen impulsadas por estas consideraciones: ¿Cómo puede una acción determinada acercarnos a un valor placentero? ¿Nos ayudará a evitar o a alejarnos de un valor doloroso?

¿Cuál es una de las emociones placenteras más importantes que valoras? ¿Cuál es la emoción dolorosa que harías casi cualquier cosa por evitar?

248

Los valores placenteros se conocen como valores progresistas; incluyen emociones como el amor, la alegría, la libertad, la seguridad, la pasión y la paz de espíritu.

Los valores dolorosos (el rechazo, la depresión, la soledad, etcétera) se conocen como valores repulsivos. A la hora de tomar decisiones, consideramos si el resultado de nuestros actos será el placer o el dolor.

A lo largo de los próximos días, empezarás a aclarar no sólo los estados emocionales que impulsan tus decisiones sino también su orden de importancia. Puede, por ejemplo, que valores tanto la seguridad como la aventura. El hecho de determinar cuál es más importante para ti te permitirá ser más eficaz a la hora de tomar decisiones relacionadas con lo que puede hacerte feliz a largo plazo.

249

Además de los valores progresistas y los repulsivos, existen otras dos categorías de valores: los finales y los mediáticos.

Podrías, por ejemplo, pensar que valoras tu coche, pero éste no es más que un medio para conseguir un fin. El valor último que persigues es un estado emocional: de excitación (un Porsche), de prestigio (un Mercedes) o de seguridad (un Volvo).

Recuerda: nuestro deseo de satisfacer los valores finales es la fuerza que impulsa todas nuestras decisiones. Desgraciadamente, la gente suele decidir con vistas a sus valores mediáticos (objetivos) y fracasa en lo que se refiere a lo más importante: los valores finales (las necesidades emocionales que son el motor de la vida).

250

¿Has dicho alguna vez: «Quiero realmente vivir en pareja»? ¿Y después de encontrar a una y vivir con ella cierto tiempo, llegar a la conclusión contraria? La razón es que la relación era tan sólo un medio para conseguir un fin. Lo que verdaderamente deseabas era lo que creías que la relación te podría ofrecer: los valores finales del amor, el compañerismo y la intimidad. Las relaciones no conducen automáticamente a estos valores tan importantes. Debes ser consciente de que éstos son tus verdaderos objetivos y actuar teniéndolos siempre en cuenta.

Recuerda: puedes conseguir tus valores mediáticos en la vida (dinero, posición, diplomas, niños, pareja) y seguir siendo infeliz. Si tu vida no es consecuente con tus valores más profundos (finales), conseguirás muchas cosas pero aún te faltará la satisfacción profunda que realmente buscas.

251

Aunque son muchos los estados emocionales que considerarnos como valores personales, algunos nos son más queridos que otros. Los que más deseamos conseguir se podrían llamar también valores progresistas, como el amor, el éxito, la libertad, la ternura, la seguridad, la aventura, el poder, la pasión, la comodidad y la salud.

Una vez descubiertos tus valores, puedes indagar más a fondo para encontrar una jerarquía que les convenga. ¿Qué valores le parecen más importantes de los que acabamos de citar?

Intenta jerarquizarlos del 1 al 10, siendo el 1 tu estado emocional más valorado.

VALOR	POSICIÓN	VALOR	POSICIÓN
Amor		Aventura	
Éxito		Poder	
Libertad		Pasión	
Ternura		Comodidad	
Seguridad		Salud	

252

Como sucede con los valores progresistas, existe para todos una jerarquía de valores que daríamos mucho por evitar. Algunos de los valores repulsivos más comunes son el rechazo, la ira, la frustración, la soledad, la depresión, el fracaso, la humillación y la culpa.

Jerarquiza estos ejemplos del 1 al 8, siendo 1 el estado emocional que más te repele.

VALOR	POSICIÓN	VALOR	POSICIÓN
Rechazo		Depresión	
Ira	Fracaso		
Frustración		Humillación	
Soledad		Culpa	

253

¿Accederías a tirarte en paracaídas si te lo pidiera? Dependería, entre otras cosas, de la dinámica de tu jerarquía de valores. Si, por ejemplo, tu principal valor progresista es la seguridad y el repulsivo el miedo (que harías cualquier cosa por evitar), es muy probable que no.

Pero ¿qué pasaría si tu principal valor repulsivo fuera el rechazo, y creyeras que tus amigos te darán la espalda si no lo haces? Puesto que la gente hace más para evitar el dolor que para conseguir el placer, tu necesidad de evitar el rechazo sería más fuerte que tu apego a la seguridad.

¿Te has sentido alguna vez impulsado por un valor mientras otro te impide avanzar? El proceso de toma de decisiones no es más que una aclaración de tus distintos valores.

254

Una de las razones más importantes para aclarar tu jerarquía de valores es la necesidad de descubrir los conflictos de valores que podrían impedir que avances. Si, por ejemplo, el éxito es principal valor progresista y el rechazo tu principal valor repulsivo, estas dos emociones obrarían en sentido contrario. Jamás conseguirías obtener el placer del éxito sin arriesgarte al dolor del rechazo. De hecho, es muy probable que sabotearas tu propio éxito antes de avanzar demasiado en su dirección, porque el miedo al rechazo te impediría correr los riesgos necesarios para tener un éxito significativo.

La solución, descrita en las páginas siguientes del libro, es un proceso dual de conocimiento y toma consciente de decisiones.

255

PASO 1A: CONOCIMIENTO DE LOS VALORES

Todo lo que tienes que hacer para descubrir tus valores progresistas es una pregunta: ¿Qué es más importante en la vida? Analiza tus respuestas, teniendo en cuenta que lo que buscas son tus valores finales, los estados emocionales que más desearías vivir.

Después de hacer una lista, jerarquízalos por orden de importancia. El 1 será el estado que más valoras, el 2 el siguiente en importancia, etcétera.

256

PASO 1B: CONOCIMIENTO DE LOS VALORES

Para descubrir tus valores repulsivos, pregúntate: ¿Qué emociones deseo evitar más? ¿Qué emociones estaría dispuesto a evitar casi a cualquier precio? Analiza tus respuestas.

Después de hacer una lista, jerarquízalas por orden de importancia. El 1 será el estado que más deseas evitar (potencialmente el más doloroso), el 2 el siguiente estado emocional más intenso, etcétera.

257

PASO 2: DECISIONES CONSCIENTES

Al conocer tus valores actuales, has descubierto las prioridades que condicionan tu vida y el sistema de placer y de dolor que te ha estado impulsando. Pero si quieres tener un papel activo en el desarrollo de tu vida —empezando por el principio, si es necesario— debes tomar algunas decisiones hoy mismo.

Hazte estas preguntas:

- 1) ¿Cuáles deben ser mis valores para que sea capaz de decidir mi destino, para que sea mejor como persona, para que llegue a tener la mayor influencia posible mientras viva?
- 2) ¿Qué otros valores necesito añadir a mi lista de prioridades vitales?

258

¿Qué has conseguido con tu nueva lista de valores? ¿Acaso no son un puñado de palabras escritas en un trozo de papel? La respuesta es que sí... si no te condicionas para usarlas como brújula por la vida. Si lo haces, sin embargo, tus valores te ayudarán a navegar por mares calmos y tormentas rugientes, te permitirán mantener el rumbo de tu destino.

Mantenlos a la vista de la mañana a la noche. Entrega una copia a tus amigos, para que te ayuden a seguir el rumbo. Visualiza, piensa y siente los beneficios de estos valores puestos en práctica, hasta que tu anticipación de las recompensas emocionales te condicione para convertirlas en parte de tu experiencia cotidiana.

259

¿Qué tiene que pasar para que te sientas bien? ¿Quieres que te abracen, que te besen, que te digan lo mucho que te respetan? ¿Quieres ganar un millón de dólares? ¿Jugar al golf como los campeones? ¿Obtener el reconocimiento de tu jefe en el trabajo? ¿Conducir un buen coche? ¿Asistir a las fiestas apropiadas? Alcanzar conocimientos espirituales? ¿O, simplemente, disfrutar de la puesta del sol?

Lo cierto es que nada tiene que ocurrir para que te sientas bien. ¡Puedes sentirte bien en este instante si así lo deseas! A fin de cuentas, ¿quién te hará sentir bien cuando haya ocurrido todo esto? ¡Tú!

¿Por qué esperar, pues? Lo único que te detiene es tu norma (creencia) de que tienen que ocurrir estas cosas para poder sentirte bien. Rompe estas normas arbitrarias y siente la alegría que mereces.

260

Si has de tener una regla para la felicidad, que sea esta: «No hace falta que ocurra nada para que sea feliz! ¡Me siento bien por estar vivo! La vida es un regalo, y me encanta». Como dijo Abraham Lincoln en cierta ocasión:

«La mayoría de las veces, somos tan felices como queremos serlo». La historia de su vida y las historias de otras personas que han triunfado sobre verdaderas tragedias son recordatorios importantes del control que ejercemos sobre nuestro destino.

Adopta esta norma y resuelve levantar el listón en lo que se refiere a lo único sobre lo que tienes un control absoluto: ti mismo. Esto implica un compromiso de ser lo suficientemente inteligente, flexible y creativo para poder encontrar siempre una perspectiva que te permita ver la vida como una experiencia enriquecedora.

261

¿Cómo sabemos si vivimos de acuerdo con nuestros valores? Depende enteramente de nuestras normas: estas creencias que tenemos acerca de lo que debe ocurrir para tener éxito, salud o felicidad.

Es como si tuviéramos un pequeño tribunal reunido en el cerebro. Nuestras normas personales son juez y jurado, y deciden si nuestros actos siguen los criterios necesarios que nos permitan celebrar el

cumplimiento de cierto valor; determinan nuestro bienestar o malestar frente a cualquier situación, nuestra felicidad o dolor.

262

Una pregunta importante que debemos contestar cuando el dolor es el sentimiento que predomina en nuestras vidas es la siguiente: «Es este sufrimiento el resultado de la situación o de mis normas que definen mi actitud ante ella? ¿Consigo mejorar la situación sintiéndome mal? ¿Qué norma (creencia) debe ser la que me hace sentir mal?».

El examen de nuestras normas para asegurarnos de que son apropiadas e inteligentes es crucial. ¡Las normas que algunas personas establecen para sentirse bien exigen que sus hijos saquen siempre sobresalientes en el colegio, que ellos mismos sean el número uno de la oficina, que su cuerpo no tenga más de un diez por ciento de grasas o que se sientan tranquilas y serenas en todo momento! ¿Cuántas veces puede llegar a sentirse bien él que se impone estas normas?

Haz un examen de tus normas. ¡Asegúrate de que sean funcionales!

263

Es asombroso ver cuántas personas idean causas aparentemente ilimitadas para sentirse mal (normas de sufrimiento) y sólo unas pocas para sentirse bien (normas de placer).

Elige ahora mismo una norma de calidad que te permita sentirte amado más a menudo. En lugar de pensar: «Sólo me siento amado cuando el otro me dice constantemente que me quiere..., cuando me compra regalos exquisitos..., cuando me lleva a países exóticos..., cuando no deja de acariciarme..., y está dispuesto a hacer cosas que odia sólo para hacerme feliz» —actitud que limita mucho tus oportunidades de sentirte amado—, podrías establecer la norma de «Sentir amor cada vez que tengo un pensamiento afectuoso, cada vez que expreso mi propio amor y cariño al otro».

264

Las normas que rigen tu vida actual ¿son adecuadas al tipo de persona en que te has convertido? ¿Estás aferrado a normas que te sirvieron en el pasado pero que ahora te hacen daño? Puede, por ejemplo, que en otro momento de tu vida te resultara muy importante ser un tipo duro y no mostrar jamás tus sentimientos. Pero esta norma que pudo serte útil en el colegio no es la más adecuada para crear una relación de pareja.

De forma parecida, si eres abogado, ten cuidado de no aplicar la metáfora de tu trabajo —y las normas que ésta conlleva— en tu vida familiar. Corres el riesgo de someter a tu pareja a un interrogatorio diario.

¿De qué normas pasadas podrías desprenderte en el presente?

265

¿Cómo sabes que tienes éxito? Dos hombres con normas diferentes con respecto al éxito asistieron a uno de mis seminarios. Uno de ellos era un ejecutivo relevante con todas las razones del mundo para sentirse como un rey: un matrimonio feliz, cinco hijos encantadores, un sueldo millonario y un cuerpo escultural a fuerza de participar en maratones. Sin embargo, se sentía fracasado. ¿Por qué? Sus normas eran totalmente ilógicas.

El otro hombre, en cambio, que no tenía ninguna de las «ventajas» del ejecutivo, se sentía un hombre con éxito. Cuando le pregunté qué cosas asociaba con este éxito, me dijo: «Basta con despertarme por la mañana y descubrir que sigo vivo. ¡Cada día de vida es un día feliz!».

¿Quién de los dos crees que tiene más éxito?

266

Desde luego, necesitamos la atracción de los objetivos, la seducción de un futuro feliz para seguir adelante. Pero debemos asegurarnos de que detrás de todo ello operan normas que nos permiten ser felices siempre que lo deseemos.

¿Qué debería ocurrir para que te sintieras feliz, seguro o querido?

267

¿Cómo saber si una norma resulta negativa y debe ser cambiada? Las normas son negativas cuando:

1) Son imposibles de cumplir. (Si tus criterios son tan complejos, numerosos o rígidos que nunca te permitirán ganar el pulso a la vida.)

2) Su cumplimiento depende de factores que no puedes controlar. (Si tu felicidad presupone una conducta determinada de parte de los demás.)

3) Te dejan sólo un pequeño margen para ser feliz y un gran terreno de malestar. (Si te sientes feliz sólo cuando todo va según lo planeado y desdichado cuando surge algún imprevisto.)

268

Empieza a controlar tus normas ahora mismo. Responde a las siguientes preguntas con el mayor detalle posible:

1) ¿Qué te hace falta para sentir que tienes éxito?

2) ¿Qué te hace falta para sentirte querido por tu pareja, tus hijos, tus padres o cualquier otra persona que sea importante para ti?

3) ¿Qué te hace falta para sentir confianza en ti mismo?

4) ¿Qué te hace falta para sentir que sobresales en cualquier área de tu vida?

269

Todos los contratiempos que has tenido en tus relaciones con otras personas han sido contratiempos «normativos». No era la persona la que te preocupaba; te preocupaba el hecho de haber visto violada una de tus normas, uno de tus principios o creencias acerca de cómo deben o deberían ser las cosas. En realidad, pudiste ser tú quien violó una norma propia referente a la conducta, el sentir o el pensamiento.

La próxima vez que alguien te moleste, recuerda que no es la persona. Tu reacción responde a una de tus normas referentes a la situación en concreto. Hazte una simple pregunta: «¿Qué es lo más importante en este caso? ¿Mis normas o mi relación con esta persona?».

Rompe tu esquema y centra tu atención en la manera de comunicarte con el otro de un modo más abierto; descubrirás que eres capaz de transformar las situaciones conflictivas en un instante.

270

No esperes que los demás acaten tus normas si no les explicas claramente en qué consisten. Y no esperes que vivan según ellas si tú también no estás dispuesto a llegar a un compromiso y adoptar algunas de las suyas.

Recuerda también que, aunque hayas aclarado tu posición desde el principio, los malos entendidos se pueden producir siempre. Por eso es tan importante la comunicación continua. Cuando se trata de normas, nunca des las cosas por sobrentendidas. Comunícate.

271

Algunas normas son incentivos más poderosos que otras. Piensa en alguna norma referente a la salud que no has violado jamás. ¿Qué palabras emplearías para describir esta ley «inquebrantable»? Muchos

dirían: «Nunca debo probar drogas». ¿Cómo formularías, en cambio, una norma que violas a veces para arrepentirte después? Unos dirían: «No debería alimentarme con tentempiés».

Conozco las normas de decenas de miles de personas y te puedo asegurar lo siguiente: Las normas formuladas en condicional son las que vas a infringir. Las normas expresadas en términos de prohibición absoluta son las que vas a respetar casi siempre. A estas últimas las llamo normas-umbral.

¿Cómo convertir algunos condicionales en negaciones absolutas y sacar un beneficio inmediato de este cambio de conducta?

272

Una vida demasiado normalizada puede resultar insoportable. En cierta ocasión, vi un programa de televisión que había invitado a veinte familias de quintillizos. A los padres les preguntaron: «¿Qué han aprendido de esta situación para no volverse locos?». La respuesta más común era: «No imponer demasiadas normas». ¿Por qué? Con tantos cuerpos y personalidades en movimiento, la ley de probabilidades avisa de que, si se tienen demasiadas normas, alguien habrá de violarlas en casi cada momento. La vida será un estrés sin fin.

¿No sería más inteligente ceñirse a unas pocas normas, las que son más importantes? Puedo afirmar esto: cuantas menos normas impongas en tus relaciones, más feliz serás.

273

A propósito, tengo una norma para ti: ¡debes divertirte mientras piensas en las nuevas normas de tu vida! Suéltate, explora tus límites. Infringe tus viejas normas. Piensa en otras, alocadas. Toda la vida te has impuesto normas que te limitaban y te retenían. ¿Por qué no reírte un poco a su costa? Quizá lo único que necesitas para sentir amor es jugar con los dedos de los pies. Suena raro pero ¿quién soy yo para decidir qué es lo que te puede hacer feliz a ti?

SECCION 10
LAS CLAVES DE UNA VIDA MÁS PLENA

IDENTIDAD Y REFERENCIAS

Si todos hiciéramos las cosas de las que somos capaces,
nos quedaríamos literalmente asombrados.
THOMAS A. EDISON

274

¿Qué te hace distinto a los demás habitantes de este planeta? Una fuente importantísima de tu particularidad es tu experiencia. Todo lo que has hecho en la vida queda registrado no sólo en tu memoria consciente sino también en tu sistema nervioso. Todo lo que has visto, oído, tocado, saboreado u olido queda almacenado en el gran almacén que llamamos cerebro.

A estos recuerdos conscientes e inconscientes los llamamos referencias. En estas experiencias confiamos para tener la certeza de nuestras convicciones, incluidas algunas de nuestras más importantes creencias acerca de lo que somos y lo que podemos hacer.

275

¿Qué experiencias han hecho más mella en tu vida? Antes de asistir a uno de mis seminarios, los participantes deben responder a un cuestionario relativo a las cinco experiencias que, según ellos, han dado forma a sus vidas. Resulta fascinante ver que muchas personas que han tenido experiencias (referencias) iguales las han interpretado de manera radicalmente distinta. Y sus vidas también son distintas.

Dos hombres habían perdido a sus padres en edad temprana. Uno de ellos utilizó la experiencia como razón para «cerrarse» emocionalmente y rehuir todo contacto íntimo; el otro se convirtió en la persona más sensible y extrovertida que te puedas imaginar.

No son sólo nuestras referencias las que nos definen sino, de nuevo, el significado que les atribuimos.

276

Tú eres el principal diseñador de tu vida, te des cuenta o no. Piensa que tus experiencias conforman un enorme tapiz que vas tejiendo según tus deseos. Cada día añades un hilito nuevo al tejido...

¿Estás tejiendo un telón tras el que esconderte o una alfombra mágica que te elevará a alturas incomparables? ¿Revisas conscientemente el dibujo para que los recuerdos más positivos formen el centro de tu obra de arte?

277

Anota en un folio las cinco experiencias principales que han dado forma a tu vida.

No describas solo el acontecimiento; explica de qué modo te ha afectado. Si alguna experiencia ha tenido consecuencias negativas, reinterpreta al instante, por mucho esfuerzo que te suponga. Esto podría requerir cierta dosis de fe de tu parte; podría requerir un punto de vista nuevo que nunca habías considerado antes. Pero recuerda que toda experiencia humana es valiosa.

278

Para conseguir algo necesitamos cierta sensación de certeza. Nuestras referencias nos ayudan a crear este importante estado emocional. Cómo tener la certeza de hacer algo bien, sin embargo, si no tenemos una experiencia anterior (referencia) acerca de cómo se hace? Date cuenta de que tus experiencias actuales no son restrictivas, Tu imaginación te puede proporcionar referencias interminables en las que apoyarte.

Recuerda que, cuando Roger Bannister alcanzó el récord de la milla en cuatro minutos, en gran medida lo consiguió porque ya lo había hecho en su imaginación. Su visualización repetida del récord batido le proporcionó las referencias y, por lo tanto, la convicción necesaria para dar lo máximo de sí.

¿Cuántas barreras podrías romper con sólo usar la fuerza de tu imaginación para adquirir las referencias necesarias para el éxito?

279

La imaginación es diez veces más poderosa que tu voluntad, Si la dejas libre, te proporcionará una sensación de certeza y una visión tenaz que superarán con mucho los límites de tu pasado.

André Agassi me dijo recientemente que había ganado el torneo de Wimbledon miles de veces ya antes de cumplir los diez años. ¡En su imaginación! Sus persistentes y vívidas visualizaciones de la victoria le dieron la certeza interior que había de llevarle a la realización de su fantasía en el verano de 1992.

¿Qué sueños podrías realizar en tu imaginación?

280

Una manera fácil de ampliar rápidamente tu «archivo personal de referencias» es la exploración del rico mundo de la literatura, los cuentos, los mitos, la poesía y la música. Lee libros, ve películas, asiste al teatro, participa en seminarios, habla con extraños. Todas las referencias tienen poder, y nunca sabes cuál de ellas podrá cambiar tu vida entera.

281

La fuerza de la lectura de un buen libro radica en que acabas pensando como el autor. Durante esos minutos mágicos en que deambulas por el bosque de Arden, eres William Shakespeare; cuando naufragas en la Isla del Tesoro, eres Robert Louis Stevenson; mientras disfrutas de la naturaleza de Wilden, eres Henry David Thoreau. Empiezas a pensar como ellos, sentir como ellos y usar tu imaginación como lo harían ellos. Sus referencias son tuyas, y sigues llevándolas dentro mucho después de haber cerrado el libro.

¿Qué aventura rica, divertida y fascinante puedes vivir con un gran libro, una obra entretenida o una pieza musical conmovedora?

282

¿Qué pasaría si asumieras la idea de que no hay experiencias malas? ¿No es cierto que, pase lo que pase en la vida —sea ésta fácil o difícil, agradable o dolorosa—, toda experiencia contiene enseñanzas valiosas si estamos dispuestos a recibirlas?

Piensa en una de tus «peores» experiencias. Poder dar forma a tu vida significa ser capaz de alterar los significados atribuidos a tus experiencias. Desde tu perspectiva actual, ¿puedes ver algún impacto positivo que haya tenido? Tal vez fueras despedido del trabajo, atracado por la calle o víctima de un accidente de tráfico, pero aquella experiencia te dio más resolución, un conocimiento más profundo de ti mismo o una nueva sensibilidad hacia los demás, cualidades que te han enriquecido como persona y han aumentado claramente tu capacidad de contribución.

283

Las experiencias limitadas dan lugar a vidas limitadas. Si deseas desarrollarte y crecer, debes ampliar tu campo de referencias buscando ideas y vivencias que no formarían parte de tu vida si no las buscaras conscientemente. Raras veces te caerán grandes ideas del cielo; debes buscarlas activamente.

¿Qué cosa que ni siquiera te habías planteado en el pasado podría abrirte ahora las puertas de un mundo nuevo?

284

Busca algunas experiencias nuevas. Aprende a bucear y explora el mundo submarino, descubre cómo es la vida en este medio tan desconocido... Asiste a un concierto, si es algo que no sueles hacer, o compra entradas para ver a un grupo de rock, si de costumbre tiendes a evitarlo... Visita un hospital infantil... Sumérgete en una cultura ajena y mira el mundo con otros ojos... Apúntate a un programa de participación organizado por tu departamento de policía local.

Recuerda que las limitaciones de tu vida actual son resultado de tus experiencias limitadas. Amplía tus referencias y se ampliará tu campo vital.

285

¿Qué experiencias nuevas necesitas tener? Una buena pregunta sería la siguiente: «¿Qué referencias necesito para conseguir lo que quiero?».

Piensa en qué experiencias divertidas te gustaría vivir. Imagínate qué cosas te resultarían entretenidas o simplemente satisfactorias.

Cuando hayas redactado una lista de referencias nuevas que quieres adquirir; haz un organigrama. Pon fechas límite para cada una de ellas. ¿Cuándo aprenderás a hablar español, griego o japonés? ¿Cuándo te darás ese paseo en globo? ¿Cuándo visitarás una residencia de ancianos para cantar villancicos? ¿Cuándo harás algo nuevo e inusual en ti?

286

Una de las referencias más importantes que cuento a mi hijo es la experiencia que tuvimos un día de Acción de Gracias, cuando salimos a repartir cestas de comida. En un momento dado, animé a mi hijo, que entonces tenía cuatro años, a ofrecer una cesta a un hombre que dormía en la puerta de un asilo público. Para mi sorpresa, Jairek le tocó en el hombro y gritó: «Feliz día de Acción de Gracias!». El hombre se puso de pie de un salto y quiso agarrarle. Mi corazón dio un vuelco; estaba a punto de abalanzarme contra él, cuando el hombre cogió suavemente la mano de Jairek y la besó. Murmuró con voz ronca: «Gracias por preocuparte». Me pregunto si hay mejor regalo de Acción de Gracias para un niño.

¿Qué experiencia conmovedora podrías confiar a la persona que más amas?

287

No hace falta que vayas de safari para ampliar tus referencias; basta que des la vuelta a la esquina y ayudes a un conciudadano. Mundos enteros se abrirán ante ti con cada nueva referencia que adquieras. Podría tratarse de algo que ves u oyes, de una conversación, una película o un seminario, de algo que lees en estas páginas..., nunca sabes en qué momento podría ocurrir.

288

¡Levántate del banquillo y entra en el juego de la vida! Deja tu imaginación libre y juega con las posibilidades que te ofrecen todas las cosas que te quedan por explorar y conocer. Empieza ya.

¿Qué nueva experiencia podrías buscar hoy mismo para enriquecer tu vida? ¿En qué tipo de persona te convertirías a raíz de ello?

289

Existe una fuerza que da forma a tu vida. Determina lo que consideras posible o imposible, lo que estás dispuesto a intentar y lo que no, tu manera de pensar y relacionarte con los demás. Esta fuerza es la idea que tienes de ti mismo: tu identidad.

Todos tenemos al menos un modo inconsciente de definirnos y esta definición afecta a todos los campos de nuestra vida. Si te consideras una persona conservadora, por ejemplo, hablarás y te comportarás de otra forma que si te consideraras un escandaloso. Cualquier cambio de tu definición personal incidirá directamente en las habilidades que demuestras, en tus conductas y en tus aspiraciones. Es el filtro por el que pasan todas tus decisiones, la convicción central por medio de la cual interpretas todas tus experiencias vitales.

290

¿Has dicho alguna vez: «Esto no puedo hacerlo! ¡Yo no soy así!»? En el momento de decirlo, diste con la frontera de tu auto definición, y esta definición pasada afecta a la calidad de tu vida actual. Pregúntate: «De dónde viene la opinión que tengo de mí mismo y desde cuándo la tengo?». Puede que haya llegado el momento de poner esta definición al día. ¿Es resultado de tu elección consciente o es la suma total de las opiniones de otras personas, de acontecimientos significativos de tu vida y de otros factores que operan sin tu conocimiento y aprobación?

¿Si tuvieras que definirte de otro modo; más positivo y acorde con tu yo actual, cómo describirías a la persona en que te has convertido?

291

Todos necesitamos ampliar nuestro concepto de lo que somos y lo que podemos hacer. Es importante asegurarnos de que las «etiquetas» con las que nos calificamos no son restrictivas sino alentadoras, que potencian lo bueno que ya llevamos dentro. Ten en cuenta que te convertirás en aquello que sueles añadir tras las palabras «Yo soy...». Algunas personas dicen, por ejemplo: «Yo soy perezoso». Pero es posible que no sea una cuestión de pereza sino de objetivos equivocados.

¿Te defines con palabras que sugieren límites? ¿Se convierten estos límites en profecías cumplidas? Si es así, cámbialos ya.

292

Cada vez que cambiamos algo en nuestra vida, las personas que nos rodean actuarán como ayuda o como obstáculo a nuestro progreso permanente. Si siguen pensando en nosotros en los términos de siempre, su certeza (convicción) acerca de lo que hemos sido puede actuar como anda negativa que nos sujete a las viejas emociones y creencias limitadoras que solían formar parte de nuestra identidad.

No debemos olvidar que el poder de definir nuestra personalidad es, en última instancia, sólo nuestro. Nuestro pasado no determina el presente ni el futuro. Ponte en marcha y reivindica tu nueva y creativa identidad desde hoy mismo.

293

Si has intentado repetidamente introducir un cambio positivo sin resultado, es probable que intentes adoptar un tipo de conducta que no concuerda con la opinión que tienes de ti mismo. Para lograr las mejoras más rápidas y profundas en tu calidad de vida, debes cambiar, modificar o ampliar tu identidad.

En lugar, por ejemplo, de intentar suprimir tu afición por la bebida, podrías ampliar tu identidad para incluir la de una persona sana y vital, comprometida con su bienestar físico. Como consecuencia natural de esta decisión, el abuso del alcohol ni siquiera entraría en consideración.

294

¿Qué es una crisis de identidad? Puede que la mejor definición de esta experiencia relativamente común sea la que la atribuye a un comportamiento poco consistente con la opinión que tienen las personas de sí mismas, hecho que las lleva a cuestionar su vida entera. Pero ¿acaso alguno de nosotros conoce realmente quién es? Sospecho que no.

Una identidad ligada a lo que se considera específicamente propio de un aspecto físico o una edad sería una garantía de sufrimiento, de una crisis futura; a fin de cuentas, estas cosas van cambiando. Pero si el concepto que tenemos de nosotros es más amplio, más espiritual incluso, nuestra identidad jamás se verá amenazada.

Desde luego, somos más que un cuerpo físico. ¿Qué es lo que nos hace únicos?

295

Intenta definir tu identidad ahora. Atrévete a ser curioso y juguetón a la hora de contestar a la pregunta: «¿Quién soy?».

¿Te defines por tus logros pasados, presentes o futuros? ¿Por tu profesión? ¿Por tu situación económica? ¿Por tu papel en la vida? ¿Por tus creencias religiosas? ¿Por tus atributos físicos? ¿O por algo que trasciende todas estas categorías?

296

¿Qué definición te correspondería si tu nombre apareciera en el diccionario? ¿Bastarían tres palabras para definirte o haría falta una narrativa épica de varias páginas, todo un volumen dedicado a ti?

Redacta ahora mismo la definición que correspondería a tu nombre en un diccionario enciclopédico.

297

Si tuvieras que crear un carnet de identidad que refleje quién eres realmente, ¿qué pondrías en él y qué dejarías fuera? ¿Incluirías una fotografía y una descripción física o estas características no tienen importancia para ti? ¿Harías constar tus datos biológicos? ¿Tus logros? ¿Tus valores? ¿Tus emociones, creencias y aspiraciones? ¿Tu lema de vida?

Diseña tu carnet de identidad, un documento identificatorio muy personal que muestre quién eres en realidad.

298

¿Por qué aferrarte a aquellos aspectos de tu identidad que te causan dolor? No son más que características con las que habías decidido identificarte hasta ahora.

Inspírate en la maravillosa imaginación que llena el alma y el corazón de los niños. Un día creen ser El Zorro, el defensor de los débiles. El día siguiente son Hércules, el hombre más fuerte de la tierra. Hoy son el abuelo, su héroe de carne y hueso. Los cambios de identidad pueden conformar las experiencias más alegres, mágicas y liberadoras de la vida. Basta un momento para redefinimos completamente o para dejar que se revele nuestro verdadero yo, una identidad hercúlea que es más que la suma de nuestro comportamiento y nuestro pasado, más que cualquier etiqueta que podríamos colgarnos.

299

¿Cuál sería tu identidad si pudieras ser quien quisieras? Haz hoy mismo una lista de todas las cualidades que te gustaría incluir ¿Quién tiene ya estas características a las que aspiras? ¿Puede servirte como modelo? Imagínate que te fundes con esta nueva identidad. Imagínate cómo respirarías. ¿Cómo caminarías? ¿Cómo hablarías? ¿Qué pensarías? ¿Cómo te sentirías?

Alégrate del poder que ya tienes de cambiar cualquier elemento de tu identidad con una simple decisión.

300

Si deseas realmente expandir tu identidad —y tu vida— decide conscientemente quién quieres ser. Entusiámate, vuelve a ser un niño y describe con detalle quién has decidido ser hoy.

Redacta ahora mismo una lista muy detallada... y no te limites en nada.

301

Las personas con las que compartimos nuestro tiempo influyen mucho en nuestra percepción de lo que somos. Cuando elabores un plan de acción para respaldar tu nueva identidad, presta especial atención a las personas que te rodean.

¿Crees que tus amigos, familiares y colegas de trabajo apoyarán tu nueva identidad o tenderán a sabotearla?

302

Comprométete con tu nueva identidad anunciándola a todo el mundo. Pero el anuncio más importante es el que se dirige a ti mismo. Si usas la nueva «etiqueta» para describirte día tras día, su contenido acabará grabándose en ti.

303

Puedes empezar a vivir tu nueva identidad ahora mismo. Pregúntate: «¿Qué otra cosa puedo ser? ¿Qué otra cosa voy a ser? ¿En quién me estoy convirtiendo ahora?».

Comprométete con empezar a actuar como alguien que ya está logrando sus objetivos, independientemente de las reacciones de tu entorno. Respira como tal persona. Muévete en consonancia. Responde a los demás de acuerdo con tu modelo. Trata a la gente con la dignidad, el respeto, la compasión y el amor que mostraría tu modelo.

Si decides actuar pensar y sentir como haría la persona en la que quieres convertirte, serás esta persona.

304

Estás en una encrucijada. Olvida tu pasado. ¿Quién eres ahora? No pienses en lo que has sido. ¿En quién te has decidido convertir?

Toma la decisión conscientemente. Presta atención. Pon todo tu empeño. ¡Y actúa en consecuencia!

SECCION 11
EN CONJUNTO

LA. SALUD, LA ECONOMÍA, LAS RELACIONES Y EL CÓDIGO
DE CONDUCTA

Que tus actos reflejen tus convicciones.
RALPH WALDO EMERSON

305

Empieza a cosechar los beneficios de algunos de los métodos, estrategias y lecciones en autocontrol que has aprendido. Con la lectura de las páginas de esta sección, irás centrando tu atención en diferentes temas importantes —el físico, el económico y el de relaciones humanas— para crear un método que te asegure una vida de acuerdo con tus más elevados principios.

306

Del mismo modo que aprendes a condicionar tu sistema nervioso para producir aquellas conductas que te darán los resultados deseados, el destino de tu cuerpo depende del condicionamiento de tus músculos y metabolismo para generar los niveles de energía y bienestar que desees.

¿Qué método empleas regularmente para cuidar de tu cuerpo y asegurar la salud que desees?

307

¿Qué hace que el cuerpo humano funcione al máximo de su rendimiento? El increíble logro de Stu Mittleman demuestra el poder de algunos principios básicos. Mittleman batió el récord mundial de carreras de fondo recorriendo 1.000 millas en 11 días y 19 horas. ¡Un promedio de 84 millas al día! Y lo que es más asombroso: de acuerdo con los testigos, tenía mejor aspecto al final de la carrera que en la parrilla de salida. No sufrió ninguna lesión, no le salió siquiera una ampolla.

¿Qué le permitió llevar su cuerpo al límite y maximizar su potencial sin lesionarse? Dedicando años de entrenamiento a la mente y al cuerpo, Mittleman demostró que el cuerpo humano se puede adaptar a cualquier cosa si sabemos exigirle un rendimiento progresivo.

308

¿Qué otra distinción permitió a Stu Mittleman establecer un nuevo récord en carreras de fondo? Sencillamente, la de que salud y buena forma física no son lo mismo.

¿Qué es la buena forma física? Según el doctor Philip Maifetone, es «la capacidad física de realizar actividades atléticas». La salud, sin embargo, se define como «aquél estado en que todos los sistemas del cuerpo... operan de un modo óptimo». Muchos creen que la buena forma física implica un buen estado de salud, pero las dos cosas no van necesariamente cogidas de la mano. Si la buena forma se consigue a expensas de la salud, podemos no vivir lo suficiente para disfrutar de nuestro físico espectacular.

¿Qué es lo más importante para ti? ¿Has conseguido crear un equilibrio entre la salud y la buena forma física?

309

¿Cómo tener una salud óptima? Lo mejor es comprender la diferencia entre el ejercicio aeróbico y el anaeróbico entre la resistencia y la fuerza. El término aeróbico significa «con oxígeno» y hace referencia a un ejercicio moderado realizado durante cierto período de tiempo. Si aumentamos nuestra resistencia

con ejercicio aeróbico, nuestro organismo quema grasas como combustible principal. El término anaeróbico, por el otro lado, significa «sin oxígeno» y se refiere a un ejercicio que produce bruscas aplicaciones de fuerza. El ejercicio anaeróbico quema glucógeno y estimula la acumulación de grasas en el cuerpo.

¿Consideras que gozas de buena salud? ¿De una buena forma física? ¿De ninguna de las dos?

310

¿Por qué hay tantas personas que se quejan de fatiga? Llevadas por su deseo de conseguir los mejores resultados en el menor período de tiempo posible, muchos siguen un estilo de vida anaeróbico, carga lo de estrés y exigencias y combinado con un modo de ejercicio equivalente. Realizando ejercicios anaeróbicos, privan sus cuerpos del glucógeno. Su metabolismo recurre al azúcar contenido en la sangre como combustible alternativo causándoles dolores de cabeza, fatiga y otras molestias.

¿Cómo pasar del ejercicio anaeróbico al aeróbico? Sencillamente, relajando el ritmo. Según el doctor Philip Maifetone, la mayoría de los ejercicios —andar, jogging, ciclismo y natación— pueden ser tanto aeróbicos como anaeróbicos. El ritmo menos acelerado del corazón los hace aeróbicos, el más rápido, anaeróbicos.

¿Necesitas reducir la marcha en tu ejercicio y/o ritmo de vida?

311

Para que tu cuerpo se convierta en una máquina consumidora de grasas, debes entrenar tu metabolismo para operar siempre de modo aeróbico. El doctor Maifetone sugiere un período de entre dos y ocho meses dedicado exclusivamente al ejercicio aeróbico. Para lograr un equilibrio entre la salud y la buena forma física, a continuación se pueden incluir ejercicios anaeróbicos de una a tres veces por semana.

¿A quién debes consultar para mejorar tu estado de salud? ¿De qué recursos podrías aprovecharte?

312

El célebre filósofo de origen austriaco Ludwig Wittgenstein escribió: «El cuerpo humano es la mejor imagen del alma humana».

¿Qué dice tu cuerpo de tu yo interior?

313

Probablemente, el elemento más importante para la salud es el oxígeno. Sin él, las células se debilitan y mueren.

Para evitar que se agote el oxígeno de tu cuerpo cuando haces ejercicio, has de saber si has pasado de una actividad aeróbica a otra anaeróbica.

Responde a las siguientes preguntas:

- 1) ¿Puedes hablar mientras haces ejercicio (aeróbico) o estás demasiado tenso (anaeróbico)?
- 2) ¿Respiras regular y audiblemente (aeróbico) o con dificultad (anaeróbico)?
- 3) ¿Te resulta el ejercicio agradable aunque cansado (aeróbico) o te sientes forzado (anaeróbico)?
- 4) ¿Cuántos puntos te darías en una escala del 0 al 10, siendo 0 el de menor esfuerzo y 10 el del máximo? La puntuación ideal estaría entre el 6 y el 7; si estás por encima del 7, has entrado en la gama de ejercicios anaeróbicos.

314

Así es como puedes empezar a incorporar un ejercicio agradable y regular en tu vida diaria:

- 1) Determina si tu ejercicio regular es aeróbico o anaeróbico. ¿Te sientes cansado al despertar por la mañana? ¿Tienes un hambre voraz, sufres grandes alteraciones del mínimo y/o dolores musculares y

neuralgias después del ejercicio? ¿Se te queda pegada la misma capa de grasa a pesar de todos tus esfuerzos? Si tu respuesta es afirmativa a una o todas estas preguntas, es muy probable que tu ejercicio sea anaeróbico.

2) Cómprate un monitor portátil del ritmo cardíaco que te ayude a mantenerte dentro de los límites óptimos del ejercicio aeróbico. Sería una de las mejores inversiones que hayas hecho jamás.

3) Traza un plan de condicionamiento de tu metabolismo al consumo de los depósitos grasos y la producción de niveles energéticos estables. Sigue este plan durante al menos diez días.

315

Pocas cosas en la vida son tan importantes como las relaciones personales. El éxito no satisface si no tenemos a alguien con quien compartirlo; de hecho, el sentimiento más codiciado es el del contacto psíquico. A lo largo de los próximos días, consideremos seis principios organizativos fundamentales para el éxito de cualquier relación, especialmente las de pareja.

En primer lugar, debes conocer los valores y las normas de la persona con la que estás. Por mucho que quieras a alguien, por muy íntima que sea vuestra relación, la infracción continua de vuestras normas supondrá muchos roces y un desgaste debilitante.

Si no conoces (o no recuerdas) las normas de tu pareja, averígalas. Si hace tiempo que no habláis de ellas, sería una buena idea volver a discutir las.

316

La única manera de que una relación pueda ser duradera es considerarla como un espacio donde uno da, no un lugar donde va a recibir.

¿Qué es lo más valioso que aportas a tu relación?

317

Para mimar una relación, estate atento a las señales de advertencia que pudieran aparecer. Si las identificas e intervienes de inmediato, podrás eliminarlas antes de que escapen de todo control.

¿Hay señales de advertencia que debes atender en tu relación? ¿Qué medidas podrías tomar hoy mismo para «matar la bestia antes de que crezca», antes de que tenga la oportunidad de adquirir una dimensión desproporcionada?

318

Demasiadas veces se rompen relaciones sin que la gente implicada sepa siquiera qué ha ido mal. La mejor manera de asegurar el éxito de cualquier relación es la comunicación clara desde el principio. Asegúrate de que tus normas sean entendidas y respetadas.

Ingenia métodos de interrupción de aquellas discusiones de pareja en las que acabas olvidándote de cuál era el objeto del desacuerdo y sólo sabes que tienes que imponer tu opinión.

Usa el Vocabulario Transformador para impedir que los malos entendidos salgan de toda proporción razonable. En vez de decir, por ejemplo, «No soporto que hagas esto», di «Preferiría que hicieras aquello otro».

319

¿En tu relación amorosa una de tus prioridades en la vida? Si no es así, seguirá en la cola de las demás cosas urgentes que ocurren cada día, y tu pasión acabará disipándose.

No permitas que la familiaridad te ofusque el inmenso placer y gratitud que sientes por tener a alguien especial en tu vida.

320

Si quieres que la relación dure, no la amenaces jamás. Basta con decir «Si haces esto, me voy para que nazca la posibilidad de que esto ocurra. Trata de mejorar la relación día a día. Todas las parejas que conozco que han tenido una relación duradera y satisfactoria tenían como norma no cuestionar nunca la validez de su relación, por muy enfadadas o heridas que pudieran llegar a sentirse.

321

Lo mejor que puedes hacer es volver a sentir cada día lo que más amas de la persona que es tu pareja. Fortalece el sentimiento de contacto y renueva vuestra intimidad y atracción preguntando siempre: «¿Qué he hecho para merecer la suerte de tenerte en mi vida?». Dedícate a la búsqueda constante de nuevas formas de sorprender y mostrar aprecio por el otro. No des su presencia por sentado; ¡busca y encuentra esos momentos especiales que hacen que una relación sea legendaria!

¿Qué podrías hacer hoy mismo por la persona que amas?

322

¿Estás decidido a tener la relación amorosa de tus sueños? Aquí están algunas Reglas Cardinales del Amor:

1) Pasa tiempo en la compañía del otro y descubre qué cosas son importantes para cada uno de vosotros. ¿Qué valoráis más en una relación y qué debéis hacer para sentir ambos que vuestros valores son respetados?

2) Acepta que es más importante estar enamorado que estar en lo cierto. Si alguna vez empiezas a insistir en que tienes razón, rompe tu propio esquema. Si es necesario, detén la discusión hasta poder reemprenderla con una actitud más positiva para encontrar una solución.

323

OTRAS REGLAS CARDINALES DEL AMOR

1) Crea de mutuo acuerdo métodos de interrupción de los roces cuando la situación se acalora. Ingenia los métodos de interrupción más divertidos y estrafalarios que se te puedan ocurrir; que sean un chiste privado a compartir.

2) Cuando sientas que hay resistencias, comunícate con frases suavizadoras como: «Sé que soy raro pero, cuando haces esto, me crispas un poquito los nervios».

3) Concierta citas nocturnas con tu pareja, una vez por semana o, como mínimo, cada quince días. Piensa en cosas divertidas y románticas que podéis hacer.

4) ¡Que no falte un largo beso pasional cada día!

324

Muchos cometen el error de creer que no tendrían ni un problema en la vida si tuvieran mucho dinero. Pero el dinero en y de por sí raras veces libera a la gente. Sería igualmente ridículo, sin embargo, pensar que una mayor libertad económica y un control mejor de tus finanzas no te ofrecería más oportunidades de crecer, compartir y crear nuevos valores para ti y los que te rodean.

325

Generar riqueza es sencillo. Pero la mayoría de la gente no lo hace, porque tiene huecos —conflictos de ideas y valores— en sus fundamentos económicos. La razón más común por la que el éxito económico nos elude son nuestros sentimientos contradictorios frente al dinero. Aunque valoremos las cosas que el dinero nos podría proporcionar, podemos pensar paralelamente que su adquisición

significaría un trabajo demasiado duro, que el dinero corrompe o que sólo nos podemos hacer ricos a expensas de los demás.

Otra razón común por la que no llegamos a dominar la cuestión del dinero es el prejuicio de que es demasiado compleja y sólo atañe a los «expertos». Mientras que es muy razonable buscar buenos consejos, todos debemos aprender a asumir la responsabilidad y comprender las consecuencias de nuestras decisiones financieras.

326

Después de estudiar durante años a las personas que más éxito han tenido en nuestra sociedad, he descubierto cinco claves para el dominio de la cuestión económica. La primera es la capacidad de generar riqueza. Si puedes encontrar la manera de multiplicar por diez o quince el valor de lo que haces, te será fácil aumentar tus ingresos.

Empieza por preguntarte: ¿Cómo puedo aumentar mi valor para esta empresa? ¿Cómo puedo ayudarla a conseguir más cosas en menos tiempo? ¿De qué modo podría contribuir en reducir costes y aumentar la calidad y el beneficio? ¿Qué nuevos sistemas podría utilizar? ¿Qué nuevas tecnologías harían la empresa más competitiva?

327

La segunda clave del éxito económico es la conservación de la riqueza. La única manera de conseguirla es gastando menos de lo que ganas e invirtiendo la diferencia.

328

El ahorro es un objetivo importante pero no enriquece de por sí. La tercera clave del éxito económico es el aumento de tu riqueza. Para conseguirlo, debes gastar menos de lo que ganas, invertir la diferencia y reinvertir las ganancias para su crecimiento constante. Así tu dinero trabaja y crece geométricamente. El grado de tu independencia económica depende directamente de tu voluntad de reinvertir—no gastar—los beneficios de tu primera inversión.

329

Nadie quiere estar en la mirilla. La cuarta clave del éxito económico es la protección de tu riqueza. En el ambiente litigante de hoy en día, muchas personas ricas se sienten más inseguras que antes de llegar a serlo, por la sencilla razón de que saben que pueden ser objeto de denuncias en cualquier momento, a veces por causas totalmente superficiales. La buena noticia es que existen procedimientos legales para proteger tu patrimonio siempre que no estés ya envuelto en un juicio.

¿Necesitas pensar en la protección de tu patrimonio? Aunque todavía no te preocupe, es el momento de empezar a consultar a los expertos e imitar a los maestros, como harías para cualquier otro tema importante.

330

No esperes demasiado para empezar a disfrutar de la abundancia. La quinta clave del éxito económico es el placer que se deriva de ello. La mayoría de la gente espera hasta haber acumulado cierta cantidad de dinero antes de empezar a disfrutarlo. Pero, si no asocias el placer con la generación y la ganancia de dinero, jamás podrás mantener la dinámica durante mucho tiempo. Así que recompénsate con ocasionales regalos-sorpresa.

Considera también la posibilidad de dar. Dando una parte de lo que ganas, ves que tienes más de lo que necesitas. La auténtica riqueza es emocional: la sensación de la abundancia absoluta. El dinero no vale nada si no compartimos sus ventajas con las personas a las que queremos y, en la medida en que

encontremos maneras de contribuir en proporción a lo que ganamos, descubriremos también la mayor fuente de placer de la vida.

331

Toma ya las riendas de tu futuro financiero.

1) Repasa tus ideas referentes al dinero. Cuestiona las ideas limitadoras y fortalece las positivas. Recurre a los seis pasos del NAC para condicionarte a los nuevos esquemas.

2) Busca el modo de añadir valor a tu empresa o jefe, te paguen por ello o no. Resuelve multiplicar el valor actual al menos por diez.

3) Comprométete a invertir al menos el diez por ciento de lo que ganas.

4) Busca buenos consejos que te ayuden a tomar buenas decisiones financieras.

5) Crea un pequeño fondo de diversión para empezar a asociar el placer con el éxito económico.

¿Para quién podrías hacer algo especial? ¿Cómo podrías animarte para empezar hoy mismo?

332

Es muy importante tener una jerarquía de valores que seguir. Pero, sin cierto método de evaluación, nunca sabrás si la respetas día a día, minuto a minuto. Puede que la contribución sea uno de tus valores prioritarios, pero ¿eres consecuente en ello? Puede que el amor ocupe un lugar privilegiado en tu lista, pero ¿cuántos momentos de desamor recuerdas?

La solución es sencilla: Crea tu propio código de conducta. ¿Cómo? Sigue leyendo...

333

¿Recuerdas la última vez en que te sentiste absolutamente convencido de tu actuación, al margen de las circunstancias, al margen de cualquier imprevisto loco que pudiera surgir? La mayoría no tenemos este tipo de certeza, salvo que decidamos de antemano qué elementos concretos queremos adoptar y respetarlos todos y cada uno de los días de nuestra vida. La creación y anotación de este «código de conducta» personal nos proporciona un excelente mapa de los caminos que hemos de seguir.

1) Haz una lista de todos los estados de ánimo con los que te comprometes a diario para vivir de acuerdo con tus más elevados valores y principios. Que la lista sea lo suficientemente larga para garantizarte la riqueza y la diversidad que mereces, aunque lo suficientemente corta para que la consecución diaria de estos estados de ánimo sea factible.

334

TU CÓDIGO DE CONDUCTA (Continuación)

2) Junto a cada estado de ánimo, anota el método con el cual comprobarás su validez. Por ejemplo: «Estoy contento cuando sonrío» o «Estoy agradecido siempre que recuerdo todo lo bueno que tengo en la vida».

3) Comprométete con la vivencia de estos estados de ánimo al menos una vez por día. Podría interesarte escribir tu código de conducta en un folio que lles a todas partes o hacer copias para guardar en tu mesa de trabajo y en tu mesilla de noche. Repasa la lista periódicamente y pregúntate: «¿Qué estados de ánimo he vivido ya hoy? ¿Cuáles no y cómo podría vivirlos en lo que queda de día?»

SECCION 12
EL REGALO DEFINITIVO

LA CONTRIBUCIÓN

Algún día, después de dominar los vientos, las olas, las mareas y la gravedad, aprenderemos a usar la fuerza del amor en nombre de Dios. Ese día, por vez segunda en la historia del mundo, el hombre habrá descubierto el fuego.
TEILHARD DE CHARDIN

335

A lo largo de más de una década, tuve el privilegio de trabajar con gente de todo tipo, desde los privilegiados hasta los pobres. Una cosa queda clara: Al margen de la posición social, sólo aquellos que han conocido el poder de la contribución sincera y altruista pueden sentir la alegría más profunda de la vida; la verdadera realización de uno mismo.

336

Todos nos hemos rozado con el sentimiento altruista. Todos hemos echado una mano a un amigo con problemas, hemos enseñado a un niño a resolver una ecuación, hemos ayudado a un colega con su proyecto difícil, hemos auxiliado a una persona mayor que no puede bajar la escalera. Estas experiencias nos brindan un momento de entusiasmo durante el cual tenemos un atisbo de nuestro yo esencial. Y nos inspiran verdadera admiración por aquellos que ayudan de una forma permanente.

Esta sección es una invitación a convertirte en un altruista permanente, a unirse a un equipo inspirado y comprometido con compartir el don de la posibilidad con aquellos que desean mejorar su calidad de vida.

337

La conciencia de un pueblo entero oyó la llamada a despertar de un hombre sencillo pero valiente. Cuando Sam LaBudde se enroló en el María Luisa como miembro de la tripulación, arriesgó la vida con tal de grabar en vídeo la matanza de los delfines en la pesca del atún.

En 1991 —sólo cuatro años después— Starkist, la mayor empresa de atún enlatado del mundo, anunció que ya, no enlataría atún pescado con redes chiqueras. Otras empresas siguieron su ejemplo al cabo de pocas horas. Aunque la batalla aún no ha terminado, la contribución de aquel hombre salvó las vidas de innumerables delfines y, sin duda alguna, ayudó a restablecer cierto equilibrio en un ecosistema extremadamente delicado.

¿Qué podrías hacer con un poco de coraje y creatividad, que repercutiera positivamente en los demás..., y tal vez incluso en el mundo entero?

338

¿No haría falta un esfuerzo sobrehumano para solucionar los problemas del mundo? Nada más lejos de la verdad. Las circunstancias de nuestra vida son el resultado acumulado de incontables pequeñas decisiones que hemos tomado como individuos y miembros de una familia, una ciudad, una sociedad y una especie.

Las grandes soluciones empiezan con las pequeñas decisiones individuales que, siendo consecuentes, acaban repercutiendo en un cambio universal.

339

Todos y cada uno de los problemas nacionales e internacionales que nos afectan hoy derivan del comportamiento humano. ¡La buena noticia es que, dado que la causa somos nosotros, también nosotros tenemos la capacidad de resolverlos! Todos podemos emprender una serie de acciones en el hogar, el trabajo y la comunidad que pongan en marcha una cadena de cambios específicos y positivos. Los únicos límites son los que derivan de nuestra propia imaginación y grado de compromiso.

340

¿Cómo podemos influir como personas? La historia mundial no es más que la crónica de las acciones de un número limitado de gente común pero con un alto grado de compromiso. Aquellas personas que tuvieron la fuerza de repercutir positivamente en nuestra calidad de vida son los hombres y mujeres que llamarnos héroes.

¿Quiénes son tus héroes?

341

Creo que tú y yo —y todas las personas que podamos conocer— tenemos la capacidad innata de ser heroicos, de dar pasos atrevidos, valientes y nobles para mejorar la vida de los demás, aunque a corto plazo parezca que el empeño nos perjudica a nosotros.

Ya llevas dentro de ti la capacidad de hacer lo correcto, de atreverte a tomar partido y marcar una diferencia. La cuestión es: cuando llegue el momento, ¿recordarás que eres un héroe para responder altruistamente a las necesidades ajenas?

342

La superación de las dificultades es el crisol en el que se forma el carácter.

343

Puede que creas que la Madre Teresa nació para ser una heroína. Pero, como monja que enseñaba en un sector relativamente acomodado de Calcuta, raras veces pasaba por los barrios más pobres de la ciudad. Una tarde, sin embargo, oyó los gritos de una mujer moribunda. La Madre Teresa corrió a socorrerla y pasó el resto de la noche buscando ayuda en varios hospitales, sin resultado. Cuando la mujer murió en sus brazos, la vida de la Madre Teresa sufrió una transformación. En un instante decisivo, tal vez un instante divino, juró que, mientras estuviera viva, nadie moriría sin amor y dignidad si ella estaba cerca para evitarlo.

¿Hay algún momento concreto de tu vida que podrías definir como decisivo.

344

¿Qué es un héroe? El héroe es la persona que tiene la valentía de ayudar a los demás incluso en las circunstancias más adversas. El héroe es aquel que renuncia a sus intereses y exige más de sí mismo de lo que se podría esperar. El héroe desafía las adversidades y hace lo que cree correcto a pesar del miedo.

345

El héroe no es «perfecto». Si éste fuera el criterio, no existirían los héroes. Todos cometemos errores, pero éstos no invalidan nuestra contribución a lo largo de la vida, El heroísmo no es perfección; es humanidad.

346

¿Cómo enfrentarnos a los grandes problemas sociales? Sabiendo que dentro de nosotros arde la llama del heroísmo, que sólo espera un soplo para convertirse en una gran llamarada. La clave principal es elevar nuestros criterios y cumplir con la promesa resultante.

347

Cando los problemas sociales abrumen, todos podemos tomar el control cambiando nuestros criterios. Y lo que es más importante: debemos dejar de creer que los retos a los que nos enfrentamos son eternos y generales y que los actos individuales no cuentan. ¿Acaso Gandhi desistió por ser un solo hombre? ¿La Madre Teresa renunció a su pasión por ser sólo una monja enfrentada al sufrimiento de los pobres? ¿Ed Roberts abandonó la lucha por ser el único defensor de los derechos de los minusválidos?

Haz hoy mismo algo que demuestre que tus actos marcan cierta diferencia. Ofrecete como voluntario para ayudar a los bebés nacidos de padres drogadictos... Para servir comida a la gente sin techo... Para ayudar a un adulto a aprender a leer... Hablar de la maternidad a madres adolescentes... Acompañar a gente mayor en un asilo de ancianos...

348

¿Qué pasaría si te hicieras amigo de una persona sin hogar y le ofrecieras algunos momentos que el o ella no ha vivido en mucho tiempo, tal vez nunca? ¿Cómo se sentiría alguien que vive en la calle si le llevaras al cine o a un salón de belleza? ¿Especial? ¿Atendido? ¿Dignificado? Recuerda que las experiencias nuevas son materia prima para la creación de nuevas ideas e identidades. Recuerda también que los pequeños esfuerzos acaban sumando resultados gigantescos.

Haz algo esta misma semana: ¡decide ya lo que va a ser prográmalo y llévalo a cabo! Te prometo que la satisfacción de dar supera con mucho cualquier fatiga por el esfuerzo.

349

Nuestras decisiones cotidianas moldean el mundo que legaremos a las generaciones futuras. ¿Con qué llenas el plato de tu cena? ¿Qué cosméticos usas? ¿Qué productos de limpieza compras? Estas pequeñas decisiones determinan, discreta aunque innegablemente, la cantidad de dióxido de carbono que se libera en la atmósfera, por ejemplo, o el número de especies animales y vegetales que exterminamos a diario.

Según estos mismos criterios, tus decisiones cotidianas pueden ayudar a detener la destrucción de los bosques pluviales, a restaurar el delicado equilibrio de nuestro ecosistema y a dejar un legado esperanzador a las generaciones futuras.

350

Cómo ayudar a mejorar el futuro de nuestros hijos? Podemos, en primer lugar, tomar partido activo por la calidad de su educación.

¿Podría la información contenida en este libro beneficiar a los maestros de tus hijos? Piensa en el poder de las preguntas, de las metáforas globales, del Vocabulario Transformador, de los valores, las normas y el condicionamiento neuroasociativo. Puedes marcar una verdadera diferencia si compartes lo que has aprendido.

351

Pocas cosas serían más peligrosas que dejar que tus hijos caigan en la trampa de creer que sus actos no cuentan para nada.

Enséñales las consecuencias de sus actos. Demuéstrales que hasta los actos y las decisiones menos importantes tienen efectos a largo plazo si se repiten consistentemente.

¿Cómo podrías convertirte en un modelo que inspire a los demás? ¿Cómo podrías mostrarles el poder de la dedicación, la integridad y el compromiso? ¿Cómo revelarles lo que es posible?

352

No hace falta esperar hasta contar con un plan grandioso para marcar una diferencia. Podemos hacerlo en un instan— te, con una actuación discreta, con una decisión que podría parecer insignificante. Es cierto que la mayoría de los héroes se ocultan detrás de lo que parecen acciones nimias pero realizadas con perseverancia. Mira a tu alrededor. Hay héroes por todas partes.

353

¿Cómo te sentirías si alguien sufriera un ataque al corazón y tú conocieras las tácticas necesarias para ayudarlo? ¿Si tus esfuerzos consiguieran salvar una vida?

La satisfacción obtenida de tal acto de contribución superaría el placer y la alegría de cualquier otra experiencia, sería mayor que cualquier reconocimiento social, más importante que cualquier suma de dinero, más relevante que cualquier logro de otro tipo.

¡Apúntate hoy mismo a un curso de primeros auxilios para poder ser de ayuda si y cuando surja una necesidad!

354

Algo tan simple como una sonrisa puede hacer feliz a una persona. ¿Qué pasaría si, al entrar en el supermercado, en vez de recorrer apresuradamente los pasillos de la verdulería a las pastas, te fijaras en las otras personas y reconocieras su presencia con una sonrisa? ¿Si hicieras sinceros cumplidos a gente desconocida? ¿Podrías cambiar su estado de ánimo tanto para que tu sonrisa y tu cumplido fueran transmitidos a otras personas? ¿Podría tu sencillo acto desencadenar un efecto dominó?

¿Cómo afectaría esto a tu estado anímico y mental, a tu propia identidad?

355

¿Qué pasaría si, al volver a casa del trabajo, te detuvieras en un asilo de ancianos y entablaras conversación con uno de los internos? ¿Cómo se sentirían ellos si les preguntaras:

«¿Qué lecciones importantes te ha enseñado la vida»? ¡Apuesto que tendrían muchas cosas que contarte!

¿Y si te detuvieras en el hospital más cercano, visitaras a un paciente y le dieras un poco de alegría? ¿Cómo crees que se sentiría una persona sola al recibir el afecto y el interés de un extraño?

¿Cómo te sentirías tú? ¿Qué pensarías de ti mismo y de este gran regalo que es la vida?

356

¿Por qué a tanta gente le asusta el menor esfuerzo por ayudar a los demás? Una de las razones más frecuentes es que les da vergüenza. Temen ser rechazados o aparecer como unos idiotas. ¿Sabes una cosa? Si quieres jugar y ganar el juego de la vida, debes llegar hasta el final. Debes estar dispuesto a sentirte estúpido y a intentar cosas que podrían no dar resultado. ¿De qué otro modo encontrar caminos nuevos, evolucionar y descubrir quién eres en realidad?

357

En los rincones más recónditos de nuestro ser, todos queremos hacer lo que considerarnos correcto, todos queremos superarnos y poner nuestro tiempo, energías, capital y pasión al servicio de una causa digna. No respondemos sólo a nuestras necesidades psíquicas sino también al imperativo moral de ser

más y hacer más de lo que nadie podría esperar. Nada ofrece una satisfacción más grande que la ayuda a los demás.

¿Cuál es tu contribución altruista?

358

¿Te das cuenta de que si todos en este país (con la excepción de los niños y de los ancianos) ofreciéramos tan sólo tres horas semanales de trabajo voluntario, se ganarían millones de horas de trabajo más que necesario para las causas que más nos importan? Si todos ofreciéramos cinco horas, la cifra saltaría a unas alturas impresionantes y su equivalente en dinero se contaría en miles de millones. ¿Qué problemas sociales, políticos o médicos crees que se podrían solucionar con tal compromiso?

359

No busques héroes. ¡Sé un héroe!

360

La vida es un equilibrio entre el dar y el recibir, entre el cuidado de uno mismo y la atención a los demás.

La próxima vez que veas a alguien con problemas, en vez de pasar de largo o de sentirte culpable por no poder ayudar, piensa en lo que sí puedes hacer. Quizá puedas ofrecer algo tan sencillo como una palabra de afecto o una sonrisa, que hagan que esta persona se vea de otro modo. Quizá consigas que empiece a sentirse querida y valorada.

361

Vive tu vida plenamente. Ten todo tipo de experiencias. Cuida de ti mismo y de tus amigos. Diviértete, desmádrate, sé estrafalario. ¡Atrévete a meter la pata! ¡Lo harás de todas formas, así que más vale que disfrutes de ello! Aprovecha la oportunidad de aprender de tus errores. Busca la causa de tu problema y elimínala. No trates de ser perfecto; sé un ejemplo excelente de ser humano.

362

Uno de los dones más importantes que recibimos de nuestro Creador es el don de 'la previsión y de la incógnita. ¡Qué aburrida sería la vida si supiéramos de antemano lo que va a ocurrir! Algo podría pasar, dentro de un momento, que cambie de raíz la dirección y la calidad de tu vida. Debemos aprender a amar el cambio, porque es la única certeza que hay en esta vida.

363

¿Qué factores podrían cambiar tu vida? Muchos. Un momento de reflexión profunda y unas cuantas decisiones derivadas de la lectura de este libro podrían cambiarlo todo. También una conversación con un amigo, el contenido de una cinta, un seminario, una película o un «problema» gordo y complicado que te obligue a ampliar tus puntos de vista y superarte a ti mismo. Es el despertar que estabas buscando. Vive la vida con una actitud de expectativa optimista, sabiendo que todo lo que pasa te beneficia en un sentido o en otro. Tus pasos siguen un camino de crecimiento y aprendizaje continuo, el camino del amor eterno.

365

Sé portador de la luz y de la fuerza del bien. Comparte tus dones; comparte tu pasión. Y que Dios te bendiga.

¡Espero poder conocerte en persona algún día!
Con amor y respeto,

A handwritten signature in black ink that reads "Anthony Robbins". The signature is written in a cursive style with a long horizontal line extending from the end of the name.

ANTHONY ROBBINS

RIPPED BY ACT. DEMIAN LUCYFERIAN