

Se acabó el desempleo

Convierta la Crisis en una oportunidad para crecer

y generar su mejor ocupación

Por Nora Fusillo

Grupo Editorial Norma

-1999-

Índice

Palabras preliminares.....	1
Introducción “El escenario del mundo actual”.....	3
Capítulo 1 “Diagnostique su situación”.....	12
Capítulo 2 “Desde mi perspectiva”.....	29
Capítulo 3 “Factores comunes en las personas exitosas”.....	58
Capítulo 4 “Modelo de Transformación Estructural”.....	71
Capítulo 5 “La nueva percepción”.....	75
Capítulo 6 “La comunicación eficaz”.....	93
Capítulo 7 “Ingresando en el Ganar-Ganar”.....	110
Capítulo 8 “Relaciones interpersonales fluidas”.....	119
Capítulo 9 “Abrazando al Crítico interior”.....	143
Capítulo 10 “Aumentando la autoestima”.....	164
Capítulo 11 “Abriéndonos a la prosperidad”.....	179
Capítulo 12 “Superando la adversidad”.....	197
Capítulo 13 “Programándose para el éxito”.....	208
Capítulo 14 “Guías para pensar”.....	228
Anexo Testimonios de lectores de “Se acabó el desempleo”.....	233
Bibliografía.....	239

Dedicatoria

A mi padre, Pascual Marcelo Fusillo, que me enseñó tanto, simplemente viviendo con alegría y con pasión por su trabajo.

A mi madre directora full time de mi formación durante mi niñez y adolescencia, ejemplo de dedicación y amor por el trabajo.

A mis abuelos inmigrantes que vinieron de tan lejos a esta tierra y dejaron su huella, trabajando honestamente y trasmitiéndonos humildad, honestidad e integridad.

Agradecimientos

A las autoridades y responsables académicos del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal que confiaron en mí para el desarrollo de los cursos con colegas en proceso de reinserción laboral.

A todos los alumnos los que han participado en mis seminarios, quienes me han ayudado a enriquecer este Modelo y con los que sigo creciendo día a día.

A mi hija Marina, quien con su amor siempre me acompaña en todas mis proyectos y que ahora que es psicóloga es alguien con quien puedo reflexionar.

A Eugenia Gelblung por su trabajo dedicado y valioso en la revisión de cada línea de este texto.

Gracias.

Palabras preliminares

Este libro nace como reedición de “Se acabó el Desempleo, convierta la crisis en una oportunidad para crecer y generar su mejor ocupación” publicado por el Grupo Norma en 1999. Se vendió desde la Argentina y principalmente desde Colombia, teniendo alcance a todo el mercado latino americano en el que tuvo una importante recepción y se encuentra en el catalogo bibliográfico de las Universidades de Guayaquil y Chile.

El Ministerio de Educación de Argentina compró un libro para cada una del millar de Bibliotecas Nacionales y Populares del país, lo que le dio acceso a mucha gente sin tener que adquirirlo. Tanto los lectores de todo nivel social que accedieron a él, como los consultores de recursos humanos y capacitadores que han dirigido talleres basados en él, testimoniaron sobre la contribución que ha significado en la consecución tanto de objetivos laborales y como también personales ligados a la recuperación de la autovaloración.

El Modelo que plasma, se empezó a escribir el día en que desde el Consejo Profesional de Ciencias Económicas me ofrecieron dictar un curso con mi Modelo de Transformación Personal a los contadores, licenciados en Administración y Economía inscriptos en el Programa de Reinserción Laboral. Me dieron la oportunidad de comprobar la efectividad de mi propuesta en este campo, el trabajo se profundizó gradualmente y a través de la aceptación de mis colegas se logró concretar esta obra.

Durante veinticinco años me dediqué a la Consultoría en Tecnología Informática, tarea en la que alcancé el éxito aplicando el enfoque de lo que después sería este Modelo, porque además de obtener ingresos elevados y constantes, logré crecer y desarrollarme como profesional y como persona.

La clave de mi éxito fue seguir mi intuición y hacer jornadas intensas de ocho horas sólo tres veces a la semana para tener el resto del tiempo disponible para crear, renunciando a la tentación de facturar aún más cuando ya mis niveles de remuneración equivalían al tope de la dedicación mensual de otros colegas reconocidos.

Por otra parte, a esta altura es importante aclarar que siendo mujer en un medio aún poco receptivo a comienzos de la década del setenta, lograr este reconocimiento significó tener que demostrar permanentemente mi excelencia, lo que vi facilitado siguiendo mi

forma de accionar franca, abierta y comprometida con cada proyecto.

Empecé a entrenarme en las nuevas disciplinas de Transformación Personal con Shakti Gawain, Hal y Sidra Stone, John Gray y John Grinder, entre otros, viajando repetidas veces a los Estados Unidos.

A mi regreso decidí adecuarlas para el campo laboral de nuestro país y me encontré rápidamente, como “por casualidad”, dictando seminarios sobre comunicación, reversión de resistencias al cambio y autoestima, aplicados a las organizaciones empresariales para alcanzar objetivos de Calidad de Servicio y Mejora de Relaciones Interpersonales. También me dediqué a entrenar a los integrantes de un grupo para alcanzar el éxito y la armonía en el desarrollo de sus proyectos, aplicando la fórmula Ganar-Ganar y el Liderazgo.

En este libro se traslada esta experiencia al marco general del Desempleo, flagelo que afecta hoy en todo el mundo y también en nuestro país. A lo largo de estas páginas trabajaremos con las creencias que están instaladas en nosotros y en la sociedad, muchas de las cuales no hacen más que aprisionarnos en una situación de desesperanza sin salida.

Dediqué ese libro a mi papá, el primer neurolingüista de mi vida, porque me enseñó a asociar el trabajo a la pasión, la alegría y el juego, viéndolo desde mi niñez preparar cada domingo el plan semanal de visitas a sus clientes, haciendo sus informes mientras escuchaba el partido de River Plate por la radio, sin una queja y feliz con sus papeles, abrochando sus notas al terminar para guardarlas en su valija de viajante de comercio, en un ritual que traducía amor y cuidado en cada gesto. De vendedor callejero de pelapapas, con sólo estudios primarios, se convirtió en Gerente de Ventas Regional de una importante empresa internacional (Unilever), valorado por todos los que pasaron por sus entrenamientos. Yo, que me considero una de sus discípulos, deseo lograr transmitirles su amor por el trabajo para que ingresen en el disfrute, el placer y el goce de la tarea cumplida, siendo ésta reconocida por sus superiores, clientes y pares y redituable en correspondencia con su dedicación y compromiso.

N. Fusillo

Introducción

Cambio y flexibilidad

En el escenario actual:

El cambio prevalece sobre la estabilidad,

La creatividad se impone sobre lo previsible,

La imaginación y el aprendizaje son más importantes que el conocimiento.

La clave del éxito es entonces la *flexibilidad*, es decir, dejar de ofrecer resistencia porque el cambio es lo único permanente. Para movernos con fluidez tendremos que aprender a relacionarnos con la *incertidumbre*.

La clave sobre la que Ud. Necesita trabajar es la autoestima,

la autoconfianza, la autovaloración y la autoimagen.

De la materialización de estos conceptos básicos y otros que abordaremos aquí, depende su flexibilidad, innovación, creatividad, cooperación, entre otras habilidades, para desarrollarse y crecer en el mundo de hoy que nos plantea un desafío muy grande.

Todos estamos igualados frente a las circunstancias que nos tocan vivir, cualquiera sea nuestra formación y nuestro trabajo. La apelación de cambio es la misma y en cierta medida, desde mi experiencia en los seminarios, registro que esta transformación, muchas veces, es más fácil para aquellos que cuentan con conocimientos menos estructurados. Para ellos, incorporar nuevos conceptos significa una tarea más fácil que para aquellos que por

disponer de sólidas y ricas estructuras de conocimiento tienen que abordar planteos de revisión, en muchos casos de ciento ochenta grados, y que deben apelar al máximo de su flexibilidad e imaginación.

Cabalgando la incertidumbre

El empleo ya no existe como constante por lo tanto necesitamos volver a encontrar la posición mental de nuestros ancestros que salían a buscar su futuro.

Llegó la hora de dejar de hablar de empleo/desempleo, para pensar en términos de realización personal, de autosuperación, encontrándose con la vocación.

Los grandes conquistadores, como Alejandro Magno, para poder lograr el objetivo de dominar territorios, ordenaron a sus tropas quemar las naves, porque la única forma de asegurarse la victoria y el regreso, era vencer al enemigo y tomar sus naves. Ese hombre poderoso y conquistador reside dentro de nosotros. La diferencia es que ahora ni siquiera tenemos que presentar batalla, abandonar nuestros hogares o irnos lejos, a lo desconocido. Hoy lo desconocido está instalado en nuestra realidad cotidiana.

La destrucción a la que refiere el ejemplo es para llevarnos a tocar fondo, porque muchas veces, hasta que no sentimos que no nos queda nada por perder, no ponemos en juego todo el potencial que tenemos. Desde ahí empezaremos a construir partiendo de cero. Mientras nos mantengamos apegados a lo seguro y a lo conocido por temor al cambio y al riesgo, continuaremos en la misma situación. El quemar las naves tiene el sentido de tomar la seguridad y la confianza de que depende de nosotros que haya otras naves.

Muchos que migran de sus países aceptan hacer tareas menos calificadas que nunca

hubieran pensado llevarlas a cabo en su país de origen, para empezar y crecer en ese lugar en el que aspiran a vivir.

Los inmigrantes, como muchos de nuestros abuelos, a su manera hicieron lo mismo y con este espíritu construyeron naciones hoy poderosas.

Ser independiente en la relación de dependencia

Hoy es tiempo de hablar del espíritu emprendedor no sólo para los profesionales independientes sino también, y esto es lo novedoso en este Modelo, para aquellos que trabajan en relación de dependencia. Nuestros padres en cambio, cuando ingresaban a una organización, con sólo cumplir correctamente con sus funciones, tenían garantizado el puesto hasta que se jubilaran, mientras que la empresa continuara con su negocio. El mercado laboral actualmente se desarrolla con contratos a prueba, jornadas flexibles, pago en función de resultados sobre un básico bajo, competencia con pasantes, y todo esto en un marco de oferta disponible que supera con creces la demanda.

En la actualidad es necesario que, quien se encuentra en relación de dependencia, empiece a verse a sí mismo como un independiente, por oficio o profesión, con un valor agregado diferencial, su “plus personal” a ofrecer, para que en los hechos mantenga la necesidad de su servicio. Cada uno necesita probar que su trabajo justifica lo que gana y que puede crecer, siendo esta la única manera de asegurarse la continuidad laboral.

Cada vez queda menos lugar para aquellos que corren detrás de un sueldo

sin la aspiración de forjarse una carrera dentro de la empresa.

Contactando el emprendedor de nuestro interior

Si hay algo a destacar como factor común de toda persona exitosa, famosa o merecedora de un Premio Nobel, y de todos aquellos cuya identidad trascendió a los demás, es que todos fueron inspirados y trabajaron con ese espíritu como fuerza impulsora.

El tiempo es el elemento más valioso y la única limitación que tiene el ser humano. A la vez, la actividad laboral es la que consume la mayoría de su tiempo disponible. Entonces, ¿cómo se puede ser feliz y amar la vida si se detesta el trabajo?

Si somos renuentes a reflexionar sobre lo que nos gusta hacer, cómo sería factible lograrlo, de qué manera nos sentimos cómodos en nuestra actividad, y si además no nos prepararnos para lo que aspiramos, nos estamos negando el encuentro con el sentido de nuestra vida. Si bien esto puede parecer angustiante inicialmente, siguiendo este hilo conductor vamos a encontrar esa conexión que por disfrutar del don de vivir, nos llevará a despertar ese espíritu emprendedor interno.

¿Dónde encontrar este espíritu emprendedor? Dentro de nosotros mismos. ¿Cómo? El primer paso es dejar atrás todas las viejas actitudes y esquemas de pensamiento para encarar el tema y no intentar resolverlo con recetas y consignas ajenas que no abordan las verdaderas causas de nuestro problema ni contemplan las características que nos diferencian.

¿Qué es el plus personal?

Seguir creyendo que tener un título técnico, profesional, universitario, académico, es suficiente y por sí solo basta para insertarse laboralmente, nos deja fuera de la realidad

actual. La educación es y seguirá siendo el piso básico en el que se apoyará nuestra posibilidad de crecimiento, con la exigencia de actualizarnos permanentemente. Sin embargo, lo que “hace la diferencia” pasa por lo que llamamos el “plus personal”. Este concepto empieza por hacer lo que nos gusta y lo mejor que podemos. Desde ahí se disparará nuestra potencialidad de dar servicio, siguiendo la fórmula que hoy se denomina “inteligencia emocional” y que apela a armonizar los pensamientos y las acciones con los sentimientos y las emociones, sin reprimirlas ni desoírlos.

En este punto comenzamos a definir la importancia de cómo establecemos los vínculos con los otros (clientes, jefes, pares, proveedores). La manera de relacionarse en forma empática, materia que aún no se enseña formalmente en las escuelas y universidades, es la que hace la diferencia a la hora de interactuar, siendo determinante en la satisfacción del otro y por lo tanto en nuestros resultados.

*El eje de nuestro trabajo se corre entonces desde el “qué hacer”
al “cómo hacer” y finalmente al “ser uno mismo”.*

El plus personal empieza a partir de algo tan fundamental y a la vez tan simple como atender a un cliente, interno o externo, con un sonrisa sincera y espontánea, con un trato cordial, que nazcan naturalmente como producto de estar bien con nosotros mismos.

Practicando el Modelo

En este libro le ofrecemos la oportunidad de que Ud. desarrolle su maestría personal en forma autodidacta. Para esto, es indispensable que a partir de este momento incorpore, como herramienta complementaria, un cuaderno en blanco.

De ahora en más, Ud. anotará en él las reflexiones que le surjan durante la lectura o en los intervalos y registrará en secuencia los resultados de cada uno de los ejercicios que le proponemos, empezando ahora por el número 1.

Del cumplimiento de esta consigna dependerá la efectividad del Modelo. Hemos comprobado con la práctica que es improductivo seguir este libro en teoría, sin hacer los ejercicios o resolviéndolos mentalmente. De las vivencias que surjan al realizarlos, se desprenderá la motivación para cambiar y abandonar las viejas pautas. Siendo estricto en el cumplimiento de esta sugerencia Ud. empezará a apreciar resultados en el corto plazo.

Valore su inversión de tiempo en esta lectura. Hacer las cosas a medias no resulta. Sáquele el máximo de provecho haciendo el trabajo a fondo, tomando compromiso con Ud. desde este momento.

Ejercicio Nro. 1

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Déjese llevar por sus deseos, sus aspiraciones, como soñando despierto, y anote las respuestas que aparezcan impulsivamente, sin cuestionar las palabras o imágenes que afloran en su pensamiento:

- ¿Qué es lo que le gusta hacer?

- ¿Cuáles son sus talentos, aquellas tareas para las que se siente mejor capacitado?

- ¿De qué manera le gusta realizarlas?

- ¿Qué es lo que le disgusta hacer?

Al terminar, relea lo que escribió y observe si se le siguen disparando imágenes en las que Ud. se ve haciendo aquello que tanto le gusta. Si pudo, disfrútelo. Si no lo logró, no se preocupe, volveremos sobre esto, porque esa visión de realización es fundamental para concretar el Modelo.

Genere su demanda

Deje de gastar su tiempo y su energía en memorizar modelos de cómo encarar una entrevista para obtener empleo o de cómo "venderse", como si usted fuera un producto en liquidación. Muy por el contrario, todos estos abordajes que apuntan al marketing personal, lo único que consiguen es aumentarle la presión produciendo el efecto contrario al que Ud. quiere lograr, porque operan sobre la superficie sin ayudarlo a resolver el tema de fondo.

Lo que verdaderamente importa es que Ud. descubra en su interior sus propios valores y cualidades que lo harán atractivo en el mercado.

Para eso es necesario que consolide su autoestima reflexionando en su interior, eligiendo poner foco en sus metas y encontrando en el trabajo el sentido de realización de su vida. Estos son los objetivos de este Modelo.

En el mercado hay carencia de servicios y productos innovadores, personalizados, aún no disponibles, y para aquellos existentes hay un gran margen de valor agregado diferencial.

Este es un proceso en el que es importante sostener el compromiso con nuestra integridad, disfrutando del camino con el placer del aventurero, escribiendo nuestra propia novela épica como la de nuestros antepasados en otros ciclos de la historia.

Nuestra propuesta es:

déjese comprar tal como ud. es, auténtico, genuino,

espontáneo, apasionado

por realizar aquello que le gusta.

En este punto su oferta va a generar

la demanda que Ud. merece.

Capítulo 1

Diagnostique su situación: ¿Ud. acepta o resiste esta realidad?

Esa es la pregunta clave que es necesario contestar para empezar el diagnóstico de su situación actual, es decir, analizar si su reacción frente al cambio es de resistencia o de aceptación.

A esta altura, ¿qué siente Ud. a medida que va leyendo? ¿Le duele la cabeza, siente malestar en el estómago, cualquier otro síntoma de displacer en su cuerpo? Si es así, Ud. está resistiendo y lo importante es que tome conciencia de lo que le pasa. Relájese, sin violencia y sin esfuerzo, Ud. puede lograrlo. El propósito de este libro es que se sincere y a partir de esto logre el pasaporte que lo lleve a lo que Ud. merece.

Ejercicio Nro. 2

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Lista de aspectos de la realidad actual que Ud. resiste, le molestan o irritan.

Marque con una X los que son más disonantes:

- La incertidumbre
- El cambio como constante
- Lo impredecible
- El cambiar hábitos y/o métodos
- La improvisación
- La espontaneidad

- La flexibilidad
- La actualización permanente
- El aprendizaje constante
- La mejora continua
- La apertura a lo nuevo
- La generación de alternativas

Interrumpa la lectura y haga un balance ¿Cuáles de estos ítems marcó? ¿Por qué? Anote todo su desacuerdo con lo que leyó hasta ahora. Se trata de que Ud. vuelque en un papel, siguiendo su pulso interno, con rapidez y espontaneidad, sin censurarse, todas las creencias que lo ponen en conflicto, todo lo que siente y piensa en oposición, lo que le molesta y preocupa, porque estos son los únicos obstáculos que Ud. necesita sortear en este camino y, en la medida que los pueda reconocer viéndolos por escrito, más adelante, estará en condiciones de revertirlos, reprogramándolos.

Sea honesto consigo mismo y obtendrá el máximo resultado

Si Ud. se lo permite, empezará a contactarse con su conversación interna y podrá sacar a la superficie sus pensamientos, su "rumiado interior", referente a estos contenidos. Los verá, se hará cargo y estará en condiciones de construir, a medida que avance en la lectura, el mapa de su ruta personal.

De esta forma, confiando, abriéndose y liberándose, la efectividad de este material está asegurada.

Quien resiste, cierra de antemano la posibilidad de lo nuevo sin darse siquiera la

chance de analizarlo antes de rechazarlo. La causa de esta resistencia es el miedo a lo desconocido.

Lo que resistes, persiste y produce la famosa profecía de auto-cumplimiento

Aceptar es como subirse a...y dejarse llevar

La aceptación, en cambio, significa observar la realidad sin etiquetarla porque no es ni buena ni mala, simplemente ES. Lo que importa frente al curso de los hechos, es encontrar el camino para capitalizarlos en nuestro beneficio, sin acomodarse, ni adaptarse, ni adecuarse, ni resignarse, ni conformarse... La clave es que sea Ud. mismo desde su sentir profundo. Piense que esta lectura es una inversión para Ud. De lo contrario, se convertirá en un pasatiempo interesante o informativo, y al terminar este libro Ud. seguirá sin producir cambios. Nuestra apelación, desde ahora, es a su compromiso con Ud. mismo.

La Providencia, que ya invirtió en Ud. al darle este don de la vida y va a seguir haciéndolo, se activará en la proporción de lo que Ud. ponga en esta operación. Piense que esta lectura es como un andador, una patineta, un triciclo, visualice el elemento que más le guste y saque ese espíritu de niño dispuesto a "jugar" y a "jugarse", subiéndose ya mismo.

¿Cuán a menudo se deprime?

¿Es Ud. de esas personas que se la pasa protestando por lo que ya ocurrió, como si con esta actitud pudiese modificar el pasado?

*Lamentarse, quejarse, hacer de víctima, echar la culpa a los otros,
lo único que logra es vaciarlo de su poder, inhibir su capacidad de revertir esa tendencia y le
impide convertir cada conflicto en una oportunidad.*

Ejercicio Nro. 3

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Empecemos con otro ejercicio, que consiste en que Ud. se responda las siguientes preguntas:

- ¿De qué me lamento habitualmente?

- ¿Cuáles son mis quejas más frecuentes?

- ¿Qué me provoca rabia en la situación que me rodea?

- ¿Qué es lo que me irrita de las circunstancias que atravieso?

Escriba compulsivamente y hasta con violencia si así lo necesita, para lograr una efectiva descarga y limpiarse de todo aquello que le pesa desde hace tanto tiempo. Así Ud. empieza a aligerar su equipaje, y estará en mejores condiciones para emprender el camino.

*Quedarse apegado al pasado, a lo que pudo ser y no fue,
es dejar pasar la vida y sobrevivir, que no es lo mismo que vivir.*

Haga algo diferente

Lo que está en nuestras manos es el observar la realidad, aceptar lo que no podemos modificar y hacernos cargo en cada instante que hacemos una elección.

La definición básica de la Programación Neurolingüística (PNL) es: "Si continúa haciendo lo que siempre ha hecho, continuará obteniendo lo que siempre ha obtenido. Para conseguir algo diferente, haga algo diferente"¹.

Para lograrlo, la clave está en dejar de "interpretar" lo que sucede tal como lo venimos haciendo y pasar a la reflexión que nos lleve a acciones eficaces.

*Llegó el momento de que ud. enfrente la flexibilización laboral externa
con su flexibilización personal interna frente a los cambios.*

Todo lo que escribió en los Ejercicios Nro. 2 y 3 son sólo pensamientos limitantes.

Lo principal es que Ud. comprenda que la realidad es otra cosa. Sus juicios, opiniones, percepciones, son sólo eso, ni verdaderos ni falsos: son su verdad relativa de acuerdo a cómo Ud. ve la realidad, y por lo tanto, pasibles de ser modificados a su propia voluntad.

¿El enemigo está afuera?

La primera reacción frente a los problemas es colocar la causa fuera de uno mismo. Solemos pensar que el enemigo está afuera. Sin embargo, está en nuestro interior.

¿Quién es ese enemigo? Es el Crítico que llevamos dentro, que nos dificulta el aprendizaje de valorarnos y reconocernos a nosotros mismos. Es el que nos impulsa a cuestionarnos por lo que todavía no logramos, en vez de reconocernos y valorarnos por lo que pudimos hacer. Es ese rumiado interno el que nos quita valor justo cuando más lo necesitamos, el que nos recuerda todo lo que creemos “no poder”, nuestros supuestos fracasos en condiciones similares, etc., como si cargáramos una mochila de cemento al subir una montaña.

La mayoría de los participantes de mis grupos reconoce que *justo en el momento en que van camino a una entrevista de trabajo, o a ver a un cliente que puede contratarlos, es cuando, inoportunamente, aparece esa conversación interna que los tira para atrás, los desalienta y desmoraliza. Entonces, cuando se sientan enfrente del otro, la partida ya está jugada. Si comienzan la entrevista no creyendo que pueden conseguir ese puesto, esto es lo que se verifica.*

La inseguridad, la duda y los miedos que afloran, quedan al timón y les hacen perder confianza. Por lo tanto, se muestran desde su peor condición o fingen lo que les aconseja determinada receta que leyeron con anterioridad. El resultado es que no son ellos mismos, no son auténticos ni creíbles. El interlocutor no se convence y “no compra”.

¹ O'Connor, Joseph y Seymour, John. *Introducción a la Programación Neurolingüística*. Barcelona. 1992. Ed. Urano.

Si el “No puedo” se instala en nuestra mente, se cumple como auto-profecía.

Cuando nos encontramos con problemas de trabajo o con dificultades para reinsertarnos en el campo laboral, muchas veces equivocamos el camino. Al sentirnos desamparados nos colocamos en el lugar de víctimas o en el de culpables y nos resentimos o resignamos. Caemos inconscientemente en el pensamiento negativo y llegamos al extremo de esperar que un hecho milagroso nos resuelva los problemas: la ayuda de un familiar o amigo, la recomendación para un empleo, ganar en un juego de azar, etc. Nos acomodamos en la certeza de que la solución depende del afuera y así, al quitarnos responsabilidad, nos vaciamos de todo poder.

Ejercicio Nro. 4

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Enumere en el margen izquierdo de la hoja los enemigos que Ud. considera que se interponen en su camino. Sobre la derecha piense creativamente y escriba qué puede hacer Ud. por Ud. mismo si desplaza a esos enemigos.

Enunciamos, a modo de ejemplo, algunas situaciones para orientarlo. Evite condicionarse por ellas, y al iniciar el ejercicio tómese un momento de reflexión para contactarse con su realidad.

Enemigo ficticio

-“No contratan personas de más de 45 años”

-“No puedo hacer...”

-“No toman personas sin experiencia”

-“No incorporan mujeres para ese cargo

Declaración de Apertura

-“Consigo el puesto que me merezco”

-“Logro lo que me propongo”

-“Soy hábil para ese puesto”

-“Soy una profesional excelente”

Para pasar de un contenido a otro, sólo basta con tomar aire y por el mismo precio, es decir, gratis. Vale la pena intentarlo recordando que lo que Ud. piensa es lo que lo limita.

Si al terminar con el ejercicio Ud. verifica que sus “No puedo” tienen peso, le aconsejo que lea “El Funeral del No Puedo” del libro *Chocolate Caliente para el Alma*².

¿Cuáles son las preguntas correctas para avanzar?

Nadie fuera de nosotros tiene las respuestas a nuestro conflicto. Sólo cada uno “sabe” en su interior lo que necesita cuando se conecta con intuición.

Hacernos las preguntas que nos llevan a resolver nuestro problema requiere, antes que nada, aquietarse para poder escuchar la respuesta interna. Por otra parte, es necesario sostener las preguntas con perseverancia y paciencia en el inicio de este trabajo, porque las respuestas pueden o no aparecer en el corto plazo. A medida que Ud. vaya tomando práctica, la pregunta será cada vez más precisa y la respuesta se le presentará con más fluidez.

Crecer es tener preguntas a contestar
y volver a formularse nuevas preguntas ante cada respuesta.

Ejercicio Nro. 5

(Pase al cuaderno...Tómese su tiempo)

Empiece a formularse preguntas del estilo:

- ¿Cuál es la prioridad a resolver en este momento de mi vida?

- ¿Qué temas condicionan este paso que tengo que dar?

- ¿Cómo puedo encarar la solución?

Siga preguntándose en esta línea según Ud. lo sienta.

¿Tener razón o ser exitoso?

Una de las tantas respuestas que suelen dar las personas desocupadas ante la falta de

² Canfield, Jack y Hansen, Mark. *Chocolate caliente para el Alma*. Buenos Aires. 1997. Editorial Atlántida.

trabajo es la inexistencia de oportunidades. Sin embargo muchas veces éstas se presentan y lo que ocurre es que no estamos en condiciones de captarlas. Por eso ni siquiera las vemos.

Estamos convencidos de nuestro esfuerzo por buscar una salida a la situación y cuando se nos acerca alguien para sugerirnos que hay una ventana abierta, levantamos todas nuestras defensas. Ponemos el foco en los aspectos negativos de la propuesta de modo que dificultamos hasta cuando alguien quiere ayudarnos.

*En vez de perseguir el éxito estamos más preocupados por tener razón,
sin darnos cuenta de que, de esta forma, nos empeñamos en fracasar.*

¡Qué paradoja! El miedo a fracasar es el que nos bloquea y hace que sea esto lo que se verifique. Nuestros esfuerzos en justificarnos, en explicar, en buscar razones, al igual que en poner la responsabilidad afuera o buscar otros culpables, consumen nuestra energía en un sentido improductivo.

Usamos toda nuestra fuerza en ponernos excusas y justificarnos con todo tipo de argumentos, estadísticas, notas periodísticas. Ponernos del lado de las “explicaciones” nos protege del miedo a enfrentar el desafío, y nos aleja en dirección opuesta a los resultados.

“La gente necesita tener razón. Si puedes expulsar esto de tu vida, te ahorrarás cantidades industriales de sufrimiento”, dice Dyer ³.

La persona que realmente quiere hacer algo, encuentra la forma de hacerlo.

Los demás encuentran razones o excusas.

Ejercicio Nro. 6

(Pase al cuaderno...Tómese su tiempo)

Primera Parte

Enumere las razones por las cuales no logra sus objetivos de trabajo. Escríbalas a la izquierda de la hoja. En la derecha vuelque sus sentimientos de fracaso, de dolor o de frustración que son producidas por sostener esas razones.

Por ejemplo:

Razones

- “Los demás no me comprenden”.
 - “Mis jefes no valoran mi capacidad”.
 - “Los otros me envidian por...”.
 - “Soy honesto y por eso estorbo”.
-
-

Sentimientos

- “Siento impotencia”
 - “Me desvalorizan”
 - “Soy autosuficiente”
 - “Les molesto”
-
-

Segunda Parte

Enumere los logros a los que aspira y escríbalos como una lista a la izquierda de la hoja. A la derecha describa cómo Ud. imagina el goce, la dicha y el placer que le van a producir esos logros.

Por ejemplo:

³ Dyer, Wayne. *Caminos de Sabiduría*. Barcelona. 1998. Editorial Grijalbo.

Logro

- “Trabajo en...” (lo que más deseo)
- “Vivo con mi familia en una casa cómoda”

Sentimientos

- “Me siento feliz”
- “Disfruto de mi entorno”

Al llegar a este punto, exprese: ¿Le costó pensar en términos de logro, de disfrute y de dicha? Si fue así, no se preocupe. Este es un síndrome frecuente, inicial. Lo importante es que Ud. tome conciencia de que esta es una de las facetas de su enemigo interno, es decir, su dificultad para pensar en términos de logros y de dicha: ahí está su valla. Alégrese de haberla descubierto porque esto significa que Ud. está en condiciones de enfrentarla, derribándola o saltándola.

*Recuerde que exitoso no es aquel que avanza sin miedo,
sino justamente el que enfrenta el miedo, toma el desafío y los riesgos.*

¿Por qué temer a la crisis? ¿Por qué evitar tocar fondo? Si no está roto, rómpalo

Tocar fondo puede ser muy útil porque éste es el punto de despegue.

La crisis es una ocasión para empezar y para crecer a partir de hacerse cargo de la situación por la que se está pasando, como una consecuencia de algo que decidimos en el

pasado, sin tener conciencia de hacia dónde nos conducía.

También a veces suceden situaciones imprevisibles, que no dependen de nosotros, y ese es el momento de salir hacia adelante y sacar afuera lo mejor de cada uno.

La crisis es una oportunidad para aprender y para volver a elegir.

Hay existen estudios y libros sobre todos los exitosos que alcanzaron ese lugar a partir de fracasos estrepitosos o partiendo de condiciones adversas en su infancia que lograron revertir. Su fracaso puede ser la fuente de su éxito.

La palabra crisis en chino tiene dos significados: peligro y oportunidad.

Ud. puede decidir cuál elige.

El error se traduce en “busquen al culpable”

Se hace necesario reconceptualizar el error que, desde pequeños, aprendimos a ligarlo a la idea de castigo. Nuestra primera reacción frente al error es buscar al culpable o culparnos. Sin embargo, es la mayor oportunidad de aprendizaje porque ofrece la posibilidad de conocer las causas para no volver a cometerlo. Quienes se autorizan el error, cuentan con una flexibilidad natural y espontaneidad, una condición de no-frustración que viabiliza la exploración y la creación de nuevos productos, estrategias, modelos y la toma de decisiones con eficacia.

Transformar el error en una fuente de aprendizaje, disociarlo del fracaso

y la culpabilidad, salir del juego víctima-victimario,

es empezar a transitar el camino de la flexibilización interior.

El primer gran salto consiste en aceptar la parte de responsabilidad que nos cabe en aquello en lo que no nos fue bien, sin culpar a nada ni a nadie y percibir en cada inconveniente una alternativa a descontar para no repetir y una oportunidad para transformar esa experiencia en otra de mayor beneficio.

Si no reflexionamos y modificamos el curso de acción, volveremos a tropezarnos con situaciones parecidas que se repetirán hasta que encontremos la forma de darle solución.

*“Cuanto mejor acepte sus fallos,
más aprenderá de ellos para hacerlo bien la próxima vez”.¹*

Lair Ribeiro

¿La competencia es con los otros?

La palabra competencia, en general, suele asociarse a otras como “individualismo”, “falta de solidaridad”, “desinterés por la realidad del otro”. Sin embargo, es necesario diferenciar “competencia” de “competitividad”.

La competitividad es la actitud de una persona que en vez de concentrarse en sus resultados está pendiente de lo que logran los demás y no se alegra si a los otros les va bien.

La competencia, en cambio, es la actitud de alguien que trabaja teniendo en claro las metas del equipo del que forma parte y ofrece lo mejor de sí para que todos alcancen los objetivos. No trabaja sólo para sí mismo sino que contribuye al bien de todos. Es *competencia en acción*, porque compite consigo mismo para superarse y así llegar mejor a la meta.

¹ Ribeiro, Lair. El éxito no llega por casualidad. Barcelona.1993.Ediciones Urano.

¿Ud. cree en la casualidad?

Creer que necesitamos “tener suerte” para salir del problema, otra vez deja la solución afuera de nosotros, nos vacía de poder al depender de algo accidental, mágico o externo. Pensar que los otros alcanzan sus logros por suerte o por manejos no claros, es no tener fe ni esperanza en las posibilidades del ser humano. El Mahatma Gandhi decía que la falta de fe es creer que algo no puede suceder simplemente porque nunca antes ha sucedido.

En cualquier plano de su vida - afectivo, laboral, social -, aquello que Ud. llama suerte, esa especie de "Bingo" por el que sucede algo bueno, fabuloso o sorprendente, es un estado de preparación. Es decir, Ud. venía avanzando en esa dirección, haciendo todo lo necesario para que se concretara, aun no siendo consciente de ello. Por carecer de conciencia es que no lo sabe valorar y reconocer a la hora en que se concreta.

Nada sucede por casualidad ni por generación espontánea. Es el resultado de un proceso que a veces comenzó hace mucho tiempo y del cual no vamos llevando cuentas, ni atando cabos ni registros. Es así que cuando llegamos al éxito, cuando el logro se produce, nos desautorizamos, nos quitamos el valor de hacedores y nos parece que es casualidad, cuando en realidad es causalidad.

Nada sucede por casualidad. A cada acción se corresponde una reacción proporcional.

Cosechamos lo que sembramos.

De la misma manera, cuando algo no sale bien, nos resistimos a ver que en el fondo todo lo que ocurre está relacionado con decisiones tomadas en algún momento, que todo cuanto sucede responde a una ley causa - efecto.

Causalidad

Intuición

Estado de preparación

Peter Drucker dice que “además de tener buenas ideas, hay que estar en el lugar correcto, en el momento adecuado”.

Es por causalidad y no por casualidad que se ingresa al campo de la sincronicidad y de la co-incidencia. Si quiere profundizar en este tema, empiece por leer *Las Siete Leyes Espirituales del Éxito*, de Deepak Chopra⁵, que en la introducción y en la Primera Ley explica lo que es entrar en contacto con la pura potencialidad y las infinitas posibilidades.

De creer y crear nace creo

La lingüística ofrece la posibilidad de reflexionar sobre las palabras y son ellas las que hacen nuestras vidas. Nos comunicamos, actuamos y pensamos a través de las palabras.

La palabra *creo* viene de los verbos *creer* y *crear*.

La primera persona del singular *yo creo*, tiene detrás la fuerza del creer, de la confianza en algo superior. Es desde esa Fe que nace *yo creo*, en el sentido de creación, de

⁵ Chopra, Deepak. *Las Sietes Leyes Espirituales del Éxito. Guía Práctica para la realización de los sueños*. Colombia. 1995. Grupo Editorial Norma.

realizar en los hechos.

Para lograr obtener contenidos nuevos es necesario *crear*, confiar en algo superior, sea cualquiera su idea de trascendencia. En ese acto de fe, en esa conexión con lo trascendente, usted se contactará con el canal de su propia intuición y entonces podrá *crear*.

Capítulo 2

Desde mi perspectiva

¿Cómo llega la gente a los seminarios?

La experiencia obtenida durante los Seminarios de Reinserción Laboral permite establecer algunas actitudes comunes con las que los participantes inician los cursos en los que se despliega el Modelo que se desarrolla en este libro.

La actitud más notoria es la de resistencia al cambio, la cual ni siquiera es consciente. Suelen aparecer dificultades en escuchar, en mantenerse callados porque tienen una necesidad compulsiva por emitir y manifestarse.

Esta resistencia, unida a creencias afectivas y heridas sufridas en la infancia y adolescencia, muchas veces, alcanza niveles de resentimiento que los llevan a intentar una revancha contra la sociedad, el contexto y el mundo, que sienten como hostiles, dañándose de esta forma a sí mismos.

Otra actitud típica es el escepticismo que los impulsa a buscar contradicciones, sacando frases fuera de contexto, para desmentir los conceptos que reciben, invirtiendo su energía en cerrar posibilidades.

Un ánimo diferente se advierte en los participantes que tienen trabajo y realizan los seminarios destinados a mejorar la excelencia. En primer lugar, llegan con un autodiagnóstico claro sobre cuáles son sus puntos débiles a corregir, y se atreven a exponerlos desde el principio. Ante este Modelo que les demanda desestructurarse y replantearse sus actitudes, puedo advertir cómo la nueva propuesta los golpea, reciben el

impacto en sus cuerpos, tragan saliva, recambian el aire y, sin embargo, se disponen a seguir adelante sin confrontar. Son más participativos, comparten sus dificultades y se apoyan mutuamente.

¿Qué hacemos entonces para desarticular las actitudes negativas de los que tienen problemas de desempleo? Se realiza una serie de ejercicios en donde los participantes interactúan y manifiestan sus sentimientos y opiniones. De esta manera descubren que se están saboteando a ellos mismos.

Cuando empiezan a reconocer que son sus propios pensamientos limitantes los que los encierran en esa realidad y entonces prueban salir de ellos, sólo por declarar y poner en marcha las acciones que necesitan experimentar, van obteniendo resultados entre clase y clase. Comienza entonces, un proceso de renacimiento que se puede apreciar por los cambios que van produciendo gradualmente, desde la expresión de sus rostros, la frente despejada, la sonrisa que se instala, el torso erguido, la mejora en su forma de vestirse y peinarse, que podría advertirse con claridad si se tomara una fotografía antes y después de realizado el Seminario.

El factor común de los participantes, a partir del punto de inflexión en que se abren a este Modelo, se traduce en:

- Leer textos que antes hubieran rechazado o en los que habían incursionado sin resultados.
- Gradualmente se recontactan con la alegría de vivir. Este hecho es aún más impactante en los resultados para aquellos que presentan tendencias depresivas, y para los que tienen que revertir síntomas de salud y de insomnio.

- Mejoran su imagen y empiezan a cuidar su cuerpo. En el caso de aquellos con problemas de obesidad sucede muchas veces que pierden kilos sin iniciar una dieta.
- Redescubren el placer de las pequeñas cosas.
- Replantean vínculos, ya sea con padres, pareja, hijos, hermanos o amigos.

Es que en el camino a resolver los problemas laborales, en realidad aparecen otros conflictos, afectivos, de relación social, de disfrute de la vida y de la familia. Cuando estos cambios tienen lugar, empiezan a suceder las “casualidades” que confirman el rumbo, los gratifican, y desde allí, les facilitan la continuidad en este proceso.

Esta ganancia en su calidad de vida interna, junto con la instalación de un futuro positivo y esperanzado (a modo de faro), se manifiesta por supuesto en resultados laborales y económicos concretos, a veces antes de completar el Seminario, y en muchos casos, en un plazo menor al esperado por ellos mismos.

Síndromes detectados en el proceso de reinserción: ¿Qué hice yo para merecer esto?

El primer síndrome remeda la conocida película de Almodóvar. Es común la tendencia a sentirse no responsables de lo que sucede, como si la realidad fuera producto del destino, de la fatalidad o, en última instancia, de los otros. Ya vimos que quien se coloca en esta posición no hace más que vaciarse de poder, generar su propia impotencia porque, sin saberlo, está renunciando a sus propias potencialidades puras, a sus habilidades, sus talentos, sus capacidades.

Adoptar la posición de "víctima del destino", significa aparecer ante los ojos de los demás en el lugar de un niño inocente que no puede evitar lo que le ocurre cuando, en realidad, se proyecta una imagen de incompetencia y de inhabilidad.

Por otro lado, el rol de víctima y el del victimario son las dos caras de una misma moneda. Quien inconscientemente elige el papel de la víctima para evaluar una situación determinada, en algún momento va a intentar salir de ese rol y tomar revancha, es decir, resarcirse de todo lo que tuvo que pasar supuestamente por culpa de otro. En ese momento se convertirá en victimario.

Este juego, además de ser improductivo por no conducir a ninguna solución, es nefasto para la salud. Quien pasa su tiempo rumiando frustraciones, va tragando este sinsabor equivalente a un veneno, y poco a poco va dañando las células de su cuerpo. De acuerdo con su predisposición genética, generará síntomas de enfermedad como úlceras, psoriasis, taquicardia, jaquecas, insomnio, entre tantos otros.

La propuesta es convertir el “qué hice yo para merecer esto”
en “qué puedo hacer yo para salir de esto”.

Ejercicio Nro. 7

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Primera Parte

A ver, ¿por casa cómo andamos? Sincérese. Haga una lista a la izquierda de la hoja de

las veces que se sintió víctima de algo o de alguien. Escriba a continuación, a la par de cada situación, qué hizo Ud. para merecer esto. A la derecha señale qué perjuicio le trajo. Retroceda lo más que pueda en el tiempo para que el inventario sea lo más completo posible.

Por ejemplo:

Me sentí víctima	Qué hice yo	Perjuicios
-“Mi superior me descalificó públicamente”	-“Lo dejé sin aclarar con él”	-“Postergó mi ascenso”
-“Mi pareja me desvaloriza frente a otros”	-“Tengo dificultades para poner límites”	-“Se agudizó mi úlcera”
-“Me redujeron el sueldo sin explicaciones”	-“No pregunté el motivo”	-“Tuve insomnio”
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Segunda Parte

Registre los síntomas de salud que se le presentan con más frecuencia y qué situaciones los preceden como disparador.

Por ejemplo:

Síntoma

- “Tengo dolor de garganta”

- “Me duele la cabeza”

Situación

-“Cada vez que callo ante algo injusto”

-“Cada vez que discuto con...”

Demasiado honesto para ser exitoso

Mi experiencia en los Seminarios me indica que la mayoría de los participantes tiene creencias negativas sobre el éxito y el dinero. Este síndrome explicado ampliamente por Lair Ribeiro⁶, por Louise Hay⁷ y Shakti Gawain⁸, entre otros, se construye a partir de las opiniones de nuestros padres y de la comunidad religiosa a la que pertenecemos predominantemente.

¿En qué consiste este síndrome?

Si nosotros pensamos que el que asciende no lo logró por mérito sino que pagó un precio por ello, por ejemplo “pisando cabezas”, “adulando al superior” o decimos que “el que no sabe es jefe”, obviamente estos prejuicios inhiben nuestra carrera.

Por otra parte, si asociamos el dinero con algo espurio o contrario a lo espiritual, estaremos también rechazándolo inconscientemente.

En la realidad y en la práctica encontramos lo que buscamos, lo que nos permitimos, porque creemos que es bueno, y evitamos todo aquello que, desde una programación profunda y no consiente, estamos convencidos de que es negativo y malo para nosotros. Es

⁶ Ribeiro, Lair. *La Prosperidad*. Barcelona. 1994. Editorial Urano.

⁷ Hay, Louise. *Ud. puede sanar su vida*. Buenos Aires. 1991. Emecé-Urano.

⁸ Gawain, Shakti. *Descubra la verdadera prosperidad*. Barcelona. Editorial Plaza Janés.

decir que con nuestro sistema de creencias vamos creando la realidad que vivimos.

En la actualidad, a diferencia de otros momentos de la historia en los que la palabra tenía valor y la honradez era una moneda corriente, no todo el mundo actúa desde la honestidad y la confianza. Esto se ve lamentablemente reforzado porque a diario leemos y escuchamos noticias sobre corrupción. Para quienes padecen este síndrome la realidad se los confirma y, por error, convalidan esta creencia.

Cuando durante los seminarios realizamos el ejercicio de apertura a la Prosperidad los participantes descubren con asombro que tienen algún tipo de creencia similar a esta y hasta llegan a visualizar la escena, la persona y el texto específico que les repetían durante su infancia.

Como el tero

Este síndrome está relacionado con la actitud del tero para proteger a su cría: pone el huevo en un lugar y pega el grito en otro. Ante la falta de empleo -y aún para los que tienen trabajo-, es común que se centre todo el conflicto en el aspecto laboral cuando el problema primordial tal vez está causado por otro tipo de carencia: problemas de pareja, relación con los padres, con los hijos, falta de vínculos sociales, problemas de salud, de imagen, etcétera. La desvalorización que lo debilita a la hora de enfrentar una entrevista puede nacer, por ejemplo, de un sobrepeso que daña su imagen, o de que su entorno cercano cotidianamente le enrostra sus incompetencias. Recién después de superar estos conflictos, recuperando su autoestima y aprendiendo a poner y ponerse límites, podrá enfrentar la solución en el campo laboral.

El peso de padres, pareja e hijos es claro. Por supuesto, la pareja es un frente interno que si no apoya, desvaloriza y critica, refuerza todas las dificultades. Hasta que la persona no crece en su autoestima y aprende a poner límites, sostiene este obstáculo, que es su principal enemigo. Lo mismo ocurre con los padres cuando se comparte la vivienda, agudizado si la casa es de su propiedad y se depende económicamente de ellos.

Sin embargo, en mis grupos existen muchos casos en que la traba estaba en las relaciones con hermanos, tíos, primos, sobrinos, con los que al resolver el resentimiento despejaron su camino.

A modo de ejemplo, recuerdo el caso de una mujer de más de cincuenta años que se dio cuenta de que funcionaba con sus clientes, jefes y compañeros, en igual forma que en la relación con sus hermanos varones. Cuando se hizo cargo de su parte de responsabilidad en el quiebre de estas relaciones y cuando pudo reconocer los intentos de acercamiento de ellos, abandonando su resentimiento, su malhumor y su hosquedad desaparecieron inmediatamente.

Es así como, en muchas ocasiones, el camino hacia la reinserción laboral no se dibuja en línea recta, sino que es preciso delinear curvas para solucionar otros aspectos de la vida que no están directamente relacionados con el trabajo y sin embargo dificultan la resolución de ese conflicto.

Ejercicio Nro. 8

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Escriba las carencias que Ud. reconoce tener, además de las laborales. Una vez que las

relea, ordénelas por prioridades de solución.

Por ejemplo:

- “No me siento valorado por mi pareja/hijos/familia”
 - “Tengo dificultades para relacionarme con otros”
 - “Mi imagen/figura/aspecto no me conforman”
 - “Mi salud es deficitaria por...”
-
-
-

Buscando excusas

Es el síndrome que manifiestan aquellas personas que, en vez de disponer de su energía para desplegar sus propias condiciones, se esfuerzan por detectar en la realidad todo lo que les confirmará que no podrán acceder a un puesto de trabajo. Son los que suelen repetir "mi edad, mi sexo o mi condición me lo impiden", y para sostener este pensamiento apelan a las estadísticas sobre el mercado de trabajo que abundan en los medios de comunicación, que no hacen más que acompañar las tendencias negativas y confirmar el fracaso.

Si Ud. toma esas creencias, esas modas que se instalan en el ambiente, que tienden a la generalización nivelando para abajo, generando un inconsciente social negativo desde el cual se hace más difícil la salida. Es necesario confrontar esos preconceptos con su propia realidad, para no equivocarse el camino. Si Ud. piensa, por ejemplo, que no conseguirá trabajo

porque "los mayores de cuarenta años no son convocados", este pensamiento se verificará en su realidad, simplemente porque Ud., desde el principio, se predispuso de esa manera. El que se autoexcluye es Ud. por el miedo a enfrentar el fracaso que prevalece sobre el deseo de conseguir su objetivo.

Existen cantidades de ejemplos de personas con discapacidades varias que han logrado ser exitosas en sus carreras, lidiando con situaciones como concurrir a sus trabajos en sillas de ruedas en una sociedad que no está preparada para recibirlos. Sin embargo, para ellos no es limitante, porque no lo viven como un impedimento para hacer lo que se propusieron.

Ud. puede ahora empezar a declarar, en forma positiva, por ejemplo:

- "Me dispongo a aprender/empezar/cambiar".
- "Elijo liberarme de las creencias limitantes".
- "Me apruebo/acepto tal como soy".

Elija declaraciones relacionadas con las excusas por Ud. ya reconocidas y que operen desarticulándolas para facilitar su cambio.

El puesto me queda chico

En el otro extremo se encuentran aquellas personas que cuentan con una formación académica tan exquisita que la sienten como un impedimento, porque el mercado de trabajo no presenta ofertas dignas de ellos. Esta actitud también los impulsa a autoexcluirse y fracasar. Sin embargo, en la realidad del actual mercado laboral, la formación técnica abarca un cincuenta por ciento de lo que hace falta para acceder a un puesto de trabajo. La otra

parte está compuesta por otras habilidades del área humanística como la comunicación, la creatividad, la capacidad de resolver problemas, que no se obtienen con el aprendizaje técnico. Hay un plus que está dado por el talento, la pasión, la intuición y por otros “secretos” intransferibles que son cualidades únicas en las personas.

También se encuentran los casos de quienes fueron gerentes y por procesos que compactaron niveles jerárquicos en las empresas quedaron fuera de las organizaciones. Con esta actitud de añoranza del pasado se presentan en las entrevistas y suelen obtener como respuesta que están por encima del puesto vacante, lo cual satisface su ego y cierra el autoengaño. En realidad, lo que percibió el selector es que para ellos pesa más el nivel jerárquico y las apariencias que las ganas de trabajar, y que si los incorporara, a corto o a mediano plazo, tendría que enfrentar las consecuencias de sus frustraciones traducidas en falta de flexibilidad, malhumor, insatisfacción, etcétera.

No existen puestos de trabajo ni grandes, ni chicos, ni importantes, ni dignos. Simplemente existe el trabajo, sin ninguna otra etiqueta. Si Ud. se reconoce entre los que pierden su energía en etiquetar una posibilidad de trabajo, dio con uno de sus problemas a resolver.

Quienes trabajamos en equipo y contamos con el concepto de liderazgo móvil y rotativo, no pensamos, por ejemplo, que sacar fotocopias o servir café para el grupo sean tareas que no están a nuestro nivel. Lo hacemos porque se necesita sin detenernos a pensarlo, y en esto consiste muchas veces la valoración de liderazgo que los otros ponen en nosotros.

No hay avisos para mí

Por otro lado Ud. cuenta con su “perfeccionista” que le dice: “si no vas a hacer algo para diez, no lo hagas”. Este perfeccionista es el que le impide presentarse a un aviso en el que de diez puntos, Ud. cuenta con ocho, porque se centra justamente en esos dos que no cumple, quitándose la chance de apostar a un ochenta sobre cien.

Por ejemplo: Ud. se queda detenido por la referencia a la edad cuando la supera, en la falta del idioma o la especialidad en computación que no tiene. Si el aviso no especifica el género, y Ud. es mujer, descuenta que sólo contratan varones. Si es joven, frente al punto que se refiere a la experiencia, se descalifica porque no la tiene.

En la realidad, para lograr un empleo, en todas las épocas y no solamente en las crisis, se necesitó siempre mandar cantidades de currículos, para estar en el mayor número de selectoras. El aviso es un motivo perfecto para que Ud. esté ingresado en esas bases de datos -aun cuando no dé el perfil exacto para esa vacante- y quedarán registrados sus antecedentes para otras búsquedas que se realizan desde los archivos, sin que salgan siquiera publicadas en los diarios ni sitios web. La masa crítica que atraerá la demanda a su perfil se genera presentando la mayor cantidad de currículos en el mayor número de lugares.

Sí, pero...

A una afirmación del estilo: “Sí, quiero conseguir tal puesto”, seguida por “pero va a ser muy difícil” o “existen pocas vacantes”, o “no estoy tan seguro por...”, etc, el primer párrafo que sigue al “Sí” suma a la ecuación. El párrafo que le sigue al “pero”, en donde sus

miedos, su baja autoestima, sus inseguridades afloran, resta a la ecuación. El resultado final es igual a “so” o a “ni” que significa “cero”.

Yo quiero = suma

Pero... = resta

Resultado = cero

Un cliente mío me contó el caso de un especialista de más de cincuenta años que estaba buscando trabajo. Al hacerle saber que en esa organización existía la posibilidad de presentarse para un cargo de asesor en su especialidad, en vez de alegrarse e informarse dónde presentar la solicitud o con quién debía hablar, esta persona que decía necesitar imperiosamente el trabajo, empezó a plantear la “serie de los peros”. El primer “pero” fue: “¿A Ud. le parece que con mi edad tendré chance?” La respuesta fue que la persona que ocupaba el cargo había fallecido a edad avanzada dado que tratándose de un puesto de asesor la experiencia era lo que importaba. El siguiente fue: “Habrá más de quinientas personas postuladas”. A lo que le respondieron: “Aunque así fuera, ¿por qué no ser el quinientos uno?”. El tercer “pero” fue: “Seguramente se necesita estar muy actualizado...” Decidimos cortar la anécdota en este punto, porque el planteo podría seguir hasta el infinito, sin darse cuenta este buen señor que, desde ese lugar, resulta imposible conseguir un trabajo.

Este es un caso que grafica claramente que el “sí, pero...” significa: “no estoy disponible”, “no puedo”, “no me siento capaz”.

Ir a “estado de disponibilidad” para que suceda lo que realmente merecemos, pasa por revertir las creencias que hacen a sus aptitudes, capacidades, habilidades y, por supuesto, merecimiento. Como verá, depende más de nosotros que del mercado, porque cuando la oportunidad se da hay que estar preparados para capitalizarla.

Centrado en los inconvenientes

Hay muchas personas que sostienen que necesitan un trabajo para vivir, y aun así, a la hora de la entrevista señalan que el horario no les conviene, o que no les gusta usar uniforme, o que están acostumbrados a almorzar en un tiempo diferente al que les ofrece la empresa, etcétera.

Evidentemente, entre los inconvenientes y el resultado, están optando mal y no son conscientes de esto. Si tomaran esta oportunidad que se les presenta, incrementarían su chance de encontrar otra mejor.

Bajo el techo de papá en vez de pararse en la plataforma de lanzamiento

En el modelo autocrático y autoritario en que nos hemos formado, la figura paterna suele jugar como un impedimento para nuestra superación.

Si nuestros padres no obtuvieron resultados acordes a sus expectativas en el trabajo, seguramente nos transmitieron sus frustraciones. Esto opera en nosotros como un freno para superarlos, dado que nuestro éxito sería como una agresión o como un “cachetazo” ante su fracaso.

Por el contrario, si nuestros padres fueron muy exitosos nos resulta un desafío difícil

de enfrentar, igualar o de superar esos logros.

Hoy es el momento para romper esta cadena que viene desde nuestros abuelos porque es Ud. quien debe construir su propia historia, más allá de lo que hayan logrado o no sus antecesores cuyas figuras sirven para modelar su excelencia y no como un techo para limitar su realidad.

Los otros como excusa

Muchas veces nos auto-engañamos con razonamientos del estilo: “Si no fuera porque tengo que mantener a mi familia podría hacer tal cosa que es la que realmente me gusta”, o “mi pareja no me lo permite” porque el horario no es el adecuado, o porque le preocupan las apariencias y el status, cuando en realidad, aunque sea cierto que el otro piense de esa manera, el hecho es que Ud. está de acuerdo y es el responsable de cumplir con ese mandato.

Si nos visualizamos formando parte de una familia, como dentro de un “racimo” o un “manejo”, va a ser difícil sino imposible construir desde lo individual nuestra salida. El grupo, en vez de ser un factor de apoyo, se nos vuelve una carga que nos juega en contra.

Esto sucede tanto para el jefe de familia que, como “proveedor”, se siente muy presionado por tener que alimentar y satisfacer todas las aspiraciones de su grupo, como para los hijos que no pudieron independizarse de su familia de origen y que responden a sus exigencias produciéndoles ansiedad.

A las mujeres con el peso del modelo tradicional de “madre cuidando a la cría”, la culpa por abandonar a los que ya a veces ni siquiera son “los pichones en el nido” las

persigue en cada intento de realización personal o profesional.

El inicio para desatar el nudo es volver a establecer el alineado básico con el sentido profundo e individual de la vida de cada uno y abrirse a la comprensión de lo que es la verdadera contribución al crecimiento de los otros.

Indirectamente podrá ayudar a los demás, mejorándose Ud. mismo, superándose y dejando de timonear por los otros, porque les facilitará crecer en libertad, además de ofrecerles un modelo mejor para emular.

Por otra parte, dejará de excusarse en los otros que lo ayudan a postergar decisiones para enfrentar sus miedos al desafío y al riesgo, a la vez que cesará de pasarles su frustración y culpabilizarlos por el freno en su propia realización.

Inconscientemente estamos eligiendo darles el poder a los otros.
Hacernos cargo de nuestras elecciones es el tema fundamental.

El grupo familiar, en cambio, debería actuar como apoyo para el logro de los objetivos que implican sacrificios en el corto plazo pero que significan alcanzar metas importantes para Ud. Para lograrlo es indispensable que consolide su autoestima y genere en su entorno ese espacio que lo hará viable.

Otra de las manifestaciones de este síndrome es pensar que nos vamos a encontrar frente a un posible superior desconsiderado, a un dueño de la empresa inescrupuloso, a un compañero trepador, como consecuencia de no haber tomado responsabilidad en historias de este tipo que se nos vienen repitiendo y por las que perdimos ascensos, puestos o

postulaciones. Irnos dando un portazo o abandonando un trabajo que profesionalmente nos satisfacía por depositar la culpa en los otros, significa no resolver el conflicto. De esta manera inhibimos la posibilidad de reflexionar y aprender para revertir esta situación.

La falta de carrera

Otra auto-justificación suele ser: “Si hubiera podido estudiar...”, sin embargo ahora tampoco encara ese estudio aunque sea en un horario nocturno, como tanta gente lo hizo en la aspiración de nuevos horizontes.

En mi experiencia de más de treinta años en organizaciones, desde multinacionales hasta pequeñas y medianas empresas, encontré personas que, sin título universitario, desempeñaban sus funciones con la misma y a veces mayor excelencia que los profesionales doctorados porque su pasión y su afán de aprender, los llevó a sortear la brecha de lo formal. Siempre hubo y habrá espacio en las empresas para los “cadetes” que llegan a gerentes, juniors, trainees o pasantes. No importa el puesto por el que uno ingrese a una estructura. Es el nivel de desempeño el que promueve la carrera en las organizaciones, en lo que hoy se denomina “proactividad”.

El título como coraza

De la misma manera que el hábito no hace al monje, la salida de un claustro no garantiza la efectividad en el campo de juego.

Muchas veces, la actitud de parapetarse detrás de un título académico produce dificultades importantes en la comunicación.

Otras, el aferrarnos a nuestra formación, a veces ortodoxa y dogmática y a un andamiaje de conocimientos, es nuestra primera gran dificultad a enfrentar, ya que nos impide soltar lastres y nos conduce a estancarnos en la rigidez y en tener razón más que en obtener soluciones, dificultándonos el necesario proceso de desaprender que veremos en el capítulo 5.

Hay en las empresas personas que por su excelencia natural y su disposición al servicio, hacen carreras importantes sin un necesario correlato en su magro currículum, mientras hay otros que, siendo universitarios, se encuentran trabados, enredados en su formación y parapetados tras un título que no les luce en los hechos.

En los Seminarios, es la gente más simple y la menos estructurada intelectualmente, la que se abre más fácilmente a estos nuevos conceptos y que, por estar más cerca de sus emociones, alcanza más rápidamente ese equilibrio de inteligencia emocional que hoy se necesita.

En las empresas, los empleados de niveles más bajos, que no cargan con resentimientos personales ni sociales, son los primeros en aceptar con más naturalidad y sentido común los nuevos paradigmas. Los niveles intermedios de jefaturas y gerencias, que por su formación y posición tienen más para perder, suelen presentar mayor rigidez.

El mito de la carrera para ganar dinero

Nuestras creencias están basadas en los mandatos recibidos en la infancia. Muchas personas, en el momento de elegir sus estudios, recibieron mandatos como: “Sigue tal carrera que te va a dar dinero” o “si estudias tal otra te morirás de hambre”.

La realidad demuestra que muchos profesionales alcanzaron el éxito realizando tareas que nada tienen que ver con sus estudios de origen y, en el otro extremo, existen profesionales frustrados por no haber seguido la carrera que querían y haber decidido en base a la intención de dinero. Creer que las ganancias serán las que impulsen nuestra actividad es como creer que una carreta puede ir delante de los bueyes. Sólo la pasión y el entusiasmo funcionan de bueyes para traccionar lo que viene detrás.

La Antropología era considerada una carrera en la que no se traducían los logros en dinero. Sin embargo, William Ury, un famoso experto en Negociación mundial, es antropólogo autor de Best seller y por tanto muy próspero.

*Si Ud. siguió una carrera por elección de sus padres,
está a tiempo de modificar esa situación.
Retomar la vocación abandonada puede ser una salida.*

Llevando agua para mi molino

En estos tiempos de crisis, las encuestas y estadísticas sobre el desempleo abundan en los medios de comunicación y, a veces, sirven de excusa para culpar al mercado como única razón de la imposibilidad de resolver nuestro problema laboral.

Las encuestas no son más que fotos correctas de la realidad pasada. Son una consecuencia y no una causa, es decir, son producto de creencias aplicadas colectivamente.

Escuché una vez el comentario de un famoso escritor que decía que la estadística es esa extraña ciencia por la cual, si hay dos personas y dos pollos y una de ellas come dos pollos y la otra ninguno, resulta - por el promedio - que las dos personas comieron un pollo cada una.

¿Qué verdad verifican estas estadísticas? La de ciertas creencias que están en la base del pensamiento colectivo y que conducen, cada vez más, a la insatisfacción, la infelicidad, la impotencia, la sensación de frustración, de sin salida y de no futuro, sosteniendo un dar vueltas en círculo.

Comentarios como “si tienes más de cuarenta años no te toman en ningún puesto”, o para los jóvenes “si no tienes experiencia nadie te dará trabajo”, no hacen más que contribuir a verificar en la realidad esas creencias, en la medida que nosotros las creemos y actuamos en concordancia.

Hacer una lectura sesgada de las estadísticas conduce a colocar fuera de nosotros la causa de nuestro problema, a instalarnos en el papel de víctimas de las circunstancias, a perder nuestro poder, nuestra individualidad en el mar de la generalización o a sentirnos impotentes por esta mala elección.

Así como pueden verificarse en la realidad los datos de estas estadísticas, también existen innumerables ejemplos de personas que rompieron estas creencias. Una amiga mía, de cuarenta y ocho años, ama de casa y sin formación específica, a partir de que su marido se quedó sin trabajo, empezó a trabajar de vendedora en una empresa renombrada de corsetería y llegó rápidamente a ser jefa de ventas, simplemente porque puso toda su pasión e intuición al servicio de lo que hacía, leyendo todo el material referente a marketing que caía

en sus manos.

En mi propia experiencia, cuando me recibí de contadora a fines de los años sesenta, los profesores y amigos me decían: “Qué pena que hiciste tanto esfuerzo porque las empresas no incorporan mujeres en tu especialidad”. Evidentemente, o bien desoí lo que me dijeron o tomé estos comentarios como un desafío, porque fui la primera mujer que ingresó como becaria en una organización multinacional de automotores. Luego fui la primera mujer jefa de departamento en un banco que no tenía como antecedente la incorporación de mujeres en otro nivel que no fuera empleadas o secretarias. Y así, seguí siendo la primera mujer líder de proyecto de sistemas en otra empresa de consumo masivo en la que llegué a gerente. Cuando empecé mi carrera en forma independiente, fui la primera consultora externa en sistemas de una multinacional de cosmética que incorporó mis diseños en los treinta y seis países y las siete compañías que le pertenecen en el mundo. Después, IBM contrató a mi empresa como business partner, convirtiéndose en la primera presidida por una mujer en esta especialidad convocada por esa organización en mi país. Ni el género, ni la edad, ni las tendencias del mercado pudieron frenarme, ni a los veinte años, ni ahora a los cincuenta.

Pensando en términos de microemprendimientos, existen cadenas en cosmética, como el Body Shop, o de mermeladas y artículos artesanales de alimentación, que llegaron a ser internacionales, que comenzaron como emprendimientos de otras tantas amas de casa convertidas en jefas de familia por necesidad, que iniciaron esta actividad en el garage o en la cocina de su casa.

El rebelde con causa

Aquellas personas que tuvieron padres o escuelas con esquemas autoritarios en extremo, a quienes esta actitud les bloqueó el proceso madurativo natural, suelen transitar por la vida ancladas en repetir sus rebeliones de la infancia y la adolescencia frente a estas autoridades omnipotentes.

En su vida de adultos, muchas veces, continúan reiterando este juego con el superior directo, con el jefe de personal o el dueño de la empresa. Aunque sean excelentes técnicos y profesionales, su desbalance emocional como consecuencia de aquel conflicto que no pudieron resolver en su infancia, hace que se presenten como personas explosivas e intolerantes, haciendo esfuerzos enormes por contenerse y estallando como volcanes.

Cualquiera sea la forma de exteriorizar este sentimiento, el punto en común de “los rebeldes con causa” es que tienen dificultades de negociación con los otros y de aceptación de la realidad, lo que suele provocarles la postergación en los ascensos e incapacidad para conducir gente, entre otros problemas.

Uno de mis alumnos en los Seminarios, de más de cincuenta años y canoso, lucía muy contento su larga cabellera tomada en una “cola de caballo”. Era razonable que se sintiera feliz de poder peinarse de esta manera, porque en los años sesenta su padre, de profesión militar, jamás se lo había permitido. Lo que este señor no percibía es que, el continuar su pelea sostenida a través del tiempo con su padre - esto sucede independientemente de que el progenitor esté vivo o no - le impedía conseguir el puesto de gerente administrativo o financiero que merecía, por no reunir las condiciones de formalidad que cualquier empresa requiere en ese nivel y no, por ejemplo, en los cadetes.

La ambición desmedida

Hay personas que viven preocupadas por las posesiones de los otros, que generalmente ocupan cargos más importantes y entonces, por ejemplo, admiran el auto BMW del gerente general. Aspiran a poseer uno similar o mejor, en vez de proponerse adquirir un auto de acuerdo con sus posibilidades. De esta forma se ponen como objetivo algo inalcanzable y frustrante, autogenerador de infelicidad permanente y desvalorizador de lo que pueden alcanzar o ya alcanzaron.

Muchas veces quienes padecen este síndrome son aquellas personas que no han conocido el verdadero sufrimiento de pérdidas por muertes prematuras, de enfermedades o discapacidad, o de haber pasado realmente miseria y hambre, y nada de lo que han podido lograr les parece suficiente.

Conocí el caso de un gerente de ventas de una Pyme que, en cada reunión que hacía el dueño con los vendedores, trataba de dejarlo descolocado frente a los otros, porque internamente no le podía perdonar que, con su mismo nivel de estudios, hubiera llegado a esa posición y tuviera una Ferrari. Se sentía tan mal que se resignó a comprar un auto sport de dos puertas, lo más parecido a esa Ferrari y del mismo color. Con su actitud lo único que logró fue perder el puesto, culpando al empleador de este hecho.

El que está centrado en su yo interior tiene la seguridad de que vale por sí mismo. En cambio, si pone su poder afuera, dependiendo de la jerarquía, de su auto, de su oficina, de su secretaria, etc., el día que pierda alguna de estas cosas se sentirá mal y hasta vacío.

Creencias generalizadas de resultados nefastos

Dentro de este síndrome se inscriben los que suelen repetir frases como: “Algunos nacen estrellados...”, “Hagas lo que hagas el destino está prefijado y no puede modificarse”, “La persona nace, no se hace”, “Afortunado en el amor, desafortunado en el trabajo o en lo económico”, “Más vale pájaro en mano que cien volando” o “Mejor malo conocido que bueno por conocer”, refranes que, en realidad, lo que muestran es el temor al cambio, a los riesgos, a encarar algo distinto.

Este predeterminismo se verifica en las vidas de los que así lo creen. Suelen justificar con estos razonamientos sus propios fracasos, sin darse cuenta de que es una elección sostener estas creencias. Muchas veces caminan directo hacia el fracaso por no tomar conciencia de que en la realidad siempre hay opciones. Tanto la felicidad como la depresión son una elección. Sin querer, se quedan en lo conocido vivenciado como una “zona de comodidad” y lo que logran es prolongar su sufrimiento.

Ante el fracaso o la equivocación existen dos opciones: desistir y justificarse o elegir salir de este juego, soltando estas muletas y ser uno mismo, libre y confiado.

“Hasta que alguien no pueda decir ‘yo soy lo que soy’

como consecuencia de mis elecciones de ayer, no podrá decir elijo otra cosa”⁹.

Stephen Covey

Trasladando por la vida el miedo ancestral a la pobreza, al hambre y a perderlo todo

Hay personas que viven bajo un intenso miedo, como si en el pasado hubieran

⁹ Covey, Stephen. *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*. Buenos Aires. 1997. Editorial Paidós.

atravesado una guerra o una catástrofe, no habiéndola vivido en la realidad.

Este síndrome está muy relacionado con las creencias adquiridas desde la infancia, aunque no las recordemos, con las historias que nuestros padres y abuelos nos contaron desde chicos, con las tradiciones familiares.

Es común que en muchas personas se verifique esta actitud, especialmente en los países constituidos por grandes olas inmigratorias de la Primera o Segunda Guerra.

A veces, no sólo no heredamos bienes patrimoniales, sino que por el contrario, sin darnos cuenta, cargamos con pesos y dolores familiares, con el impacto de situaciones ajenas a nuestra vida que operan como verdaderas hipotecas.

Si nos tocó pasar miseria y escasez, ésta es una marca que seguiremos teniendo aun cuando en nuestro presente no se verifique.

La barrera de la diferencia social

Este síndrome, muy cercano al anterior, no se centra en las carencias materiales aun cuando se hayan tenido. En este caso puede existir una tendencia a disculpar a los padres y a aceptarlos a pesar de estas falencias, o por el contrario -y este es el problema- a resentirse con ellos y con la vida.

En ambos casos, el tema se centra en la sensación de inferioridad por el nivel social de origen y se asimilaría, en parte, a la ambición desmedida en lo referente a la apariencia, el pulido, la fachada exterior. Estas personas suelen preocuparse excesivamente por las marcas de la ropa, las lapiceras, los relojes que usan, y desde ese lugar compiten con los otros.

Las carencias afectivas de la infancia como el mayor flagelo

Todos los síndromes descritos anteriormente pueden reducirse en este, que es el mayor y que permanece oculto debajo de los otros que ofician de máscaras, como en una representación.

Nuestra realidad está marcada por la dificultad o imposibilidad que tuvimos en nuestra infancia de aprender a valorarnos, a querernos y aceptarnos tal cual somos, sólo por ser nosotros mismos.

La verdadera nutrición que necesitamos desde nuestro nacimiento va más allá del alimento y hace al vínculo por el cual se recibe. Durante la Segunda Guerra Mundial, en los hospitales ingleses se comprobó que los bebés que habían perdido a sus padres, aunque fueran debidamente alimentados, tenían dificultades para sobrevivir porque no se los tomaba en brazos para darles la mamadera.

Esta carencia de genuino amor, se produce aun teniendo padres solícitos que desearon nuestra vida pero que, siguiendo el modelo ancestral que ellos mismos aprendieron, nos piden que los conformemos para amarnos, de la misma manera que se los pidieron a ellos sus progenitores.

Este mandato, sumado al señalamiento de todo lo que hicimos mal sin el elogio por aquello que sí estaba correcto -supuestamente, porque era nuestra obligación hacerlo bien-, nos desvía de lo que sentimos, nos aleja de la escucha de nuestro interior y de ser como auténticamente deseamos, buscando ser aprobados y aceptados por los otros.

Es en este punto donde empieza nuestro condicionamiento, que según sea el grado

de autoritarismo del modelo, llega al sometimiento y nos aleja de nuestra estima.

Por otra parte, existen en la realidad las personas que efectivamente fueron abandonadas por sus padres biológicos, porque murieron prematuramente, porque los “dieron”, por ausencia emocional o por maltrato físico o verbal.

La experiencia de los Seminarios demuestra que, en mayor o menor grado, ocultos o a flor de piel, todos acarreamos dolores que nos dificultan los logros en algunos aspectos.

Cuando tomamos conciencia, cuando nos permitimos enfrentar nuestra vulnerabilidad, es cuando se nos abre la compuerta de la solución, al aceptar el pasado tal como fue, sin negarlo ni querer modificarlo, simplemente porque eso es imposible.

Ud. mismo, al hacerse cargo de ese niño sufrido y contenerlo, le dará el amor que no tuvo y que nadie puede ofrecerle desde afuera.

Es en ese momento cuando Ud. soltará sus amarras, podrá aceptarse tal cual es, se comprometerá, tomará responsabilidad sobre sí y avanzará según bata sus alas.

La humanidad es un niño que, al liberarse de los condicionamientos de sus inicios, logrará avanzar cuidándose con amor y preservando al planeta. Tal como dice el poeta T. S. Elliot, es cuestión de largarse a volar.

“Sólo los que están dispuestos a ir lejos, sabrán lo lejos que pueden llegar.

Hasta que no extiendas tus alas nadie puede saber lo alto que llegarás”.

Hoy Ud. tiene la oportunidad de reflexionar sobre esta y otras tantas creencias que lo limitan y que son los verdaderos obstáculos y piedras en su camino.

Ejercicio Nro. 9

(Pase al cuaderno...Tómese su tiempo)

Elabore un resumen de este capítulo que le servirá para construir su autodiagnóstico.

- ¿Con qué síndromes de los mencionados anteriormente se siente identificado? Tilde al lado de cada título de la lista:

¿Qué hice yo para merecer esto?

Demasiado honesto para ser exitoso

Como el tero. Qué pasa con mí:

Imagen física

Salud

Relación de pareja

Padres

Hijos

Vida social

Vocación

- Buscando excusas. ¿Cuáles son sus excusas?

El puesto me queda chico

No hay avisos para mí

Sí, pero...

Debajo del techo de papá

Me centro en los inconvenientes

- Los otros. Hijos, esposa...
- La falta de carrera
- El título como coraza
- Cursé una carrera para ganar dinero
- Me escudo en las encuestas y estadísticas
- Soy un rebelde con causa
- Tengo ambición desmedida
- Me dejo influir por creencias generalizadas
- Traslado por mi vida el miedo ancestral a la pobreza
- Me pesa mi origen social
- Siento carencias afectivas

Reflexione, saque sus conclusiones sin culparse ni castigarse. ¿Cómo? Iniciando su proceso de reversión. Piense creativamente y al lado de cada aspecto limitante que marcó, escriba una declaración para salir adelante.

Por ejemplo:

Si tildó

-“No hay avisos para mí”.

Declare

-“Ahora me dispongo a responder avisos”

*Es importante que Ud. vea claramente los obstáculos
y se haga cargo de removerlos tomando responsabilidad y compromiso con Ud. mismo; solo Ud.
puede hacerlo.*

Capítulo 3

Factores comunes en las personas exitosas

Es significativo observar la vida de las personas que alcanzaron el éxito porque ellas nos demuestran que nosotros también podremos lograrlo. La lectura de biografías de personajes trascendentes de la historia y de la actualidad nos permite ver que no existen condicionamientos de origen social, familiar o de cualquier otro tipo que impidan alcanzar las metas propuestas con verdadera pasión y realizadas con amor.

El cuadro terminado antes de empezar

Miguel Ángel, Leonardo Da Vinci, Picasso y la mayoría de los grandes artistas de la historia pudieron ver su obra terminada antes de empezar a realizarla. Lo mismo ocurre con los exitosos. Porque lograron "ver" su objetivo, éste se realizó.

¿Cómo se puede ver lo que no existe en la realidad? La frase popular que dice "Hay que ver para creer" es cierta. La propuesta es aprender a reformular su contenido, porque lo que hay que ver está dentro de uno, se aloja en el inconsciente. Por eso Ud. puede visualizarlo aunque todavía no esté materializado en la realidad y porque si lo hace su objetivo se concretará.

Entre los postulados que rigen los medios de comunicación social hay uno que sostiene que mil palabras no logran lo que consigue una imagen, y es verdad.

*Sí Ud. logra construir su imagen de éxito,
su éxito se verificará.*

Sin resentirse ni confrontar con los otros ni con los hechos.

La única vía rápida que lo conducirá al Éxito es aquella en la que no pierda tiempo ni energía en compararse con los otros, juzgar o criticar.

Por eso es necesario que se libre de resentimiento, tanto referido a los otros como a Ud. mismo. Si logra comprenderse, perdonarse, tolerar las propias equivocaciones, logrará actuar en concordancia con los demás.

Si Ud. deja de buscar culpables afuera, gracias a esta nueva forma de ver la realidad, concentrará su energía en sostener el rumbo confiadamente.

Frente a esta propuesta la primera reacción suele ser negarse a perdonar a los otros, a liberarlos de ese peso, a dar el brazo a torcer y a reconocer nuestra propia responsabilidad.

Si Ud. le atribuye el ciento por ciento del conflicto a los otros, está actuando desde el amor propio que es lo opuesto al verdadero amor a Ud. mismo.

Si en cambio, asume la responsabilidad sobre su participación en el conflicto, recuperará el uso real de su poder para aplicarlo sobre su situación.

Darse cuenta, hacerse cargo, soltar el resentimiento, es el camino por el que recuperará su fuerza y la aplicará al logro de sus genuinos propósitos.

Cada uno en su andarivel

Las competencias de atletismo nos ofrecen una buena imagen para comprender esta actitud. Cada uno pone su meta y se lanza detrás de ella, con los ojos fijos en la llegada, sin mirar hacia los costados, porque esa pérdida de tiempo implicará que el atleta no gane la carrera.

Compararse con los otros significa estar buscando un valor de referencia externo y es producto de nuestra falta de autoestima.

Se trata de colocar, entonces, toda nuestra energía para lograr lo que queremos alcanzar, sin desperdiciar nuestra atención en las acciones de los otros porque en nada influirán en nuestra realidad. Si lo creemos así, nos parecerá una verdadera pérdida de tiempo ocupar siquiera un poco de nuestro pensamiento o preocupación en cualquier otra cosa que no sea nuestro objetivo.

Modelando la excelencia del otro

Cuando alguien alcanza el éxito, suelen generarse muchas preguntas. “¿Cómo lo hizo?”, “Si yo estaba al lado, ¿por qué le tocó a él?”, y a veces hasta llegamos a sentir una sensación de malestar al ver el logro ajeno porque nos produce frustración por no haberlo alcanzado nosotros.

Sin embargo, hay un camino diferente y es el de modelar la excelencia del otro, es decir, agradecer su éxito porque comprueba que es factible, posible y probable alcanzarlo.

Si otro pudo, yo también puedo

Si Ud. se alegra por el éxito del otro, Ud. se beneficia también “de rebote” con ese logro, porque hasta la química de sus endorfinas se disparan. El confort interno genuino de saber que es posible, que otro ya lo logró, le abre el camino, pone luz en el fondo del túnel, como si Ud. se agarrara de la cola de un barrilete o de la locomotora de un tren.

Probando una idea sin desalentarse

A los exitosos no les cabe la frustración. Tienen tan claras sus metas que no se detienen a entristecerse porque algo no les salió como esperaban y continúan adelante buscando otro camino.

Ya abordamos el tema del error como oportunidad de aprendizaje, y de esto se trata.

Thomas A. Edison hizo cerca de doscientos intentos para inventar la lámpara incandescente, entre otros tantos descubrimientos. En cada tentativa iba descartando una opción que no lo conducía a su logro. Sabía que por esa vía era inútil continuar y probaba una nueva combinación.

Si vemos que cada intento es una elección entre muchas alternativas, y que descartar las no productivas nos concentra y enfoca en el camino hacia el objetivo, nos sentiremos cada vez mejor.

Si Ud. tiene un objetivo y siente pasión y confianza por alcanzarlo, no se distraiga y disfrute del placer que significa la posibilidad de seguir probando. ¡Lo logrará!

Sin depender de opiniones ajenas ni ofenderse

En esta actitud, usaremos la imagen de un tren de trocha angosta: siempre va para adelante y no tiene posibilidad de desviarse. Nada del entorno puede afectar su marcha.

Con las personas exitosas ocurre lo mismo. Tienen claro su destino y hacia él se dirigen. Ninguna opinión o pensamiento de afuera pueden penetrarlas porque su sistema está preservado de otras órdenes que no sean las propias.

Para poder convertirse en este tren de trocha angosta, el primer paso es alcanzar el

convencimiento del camino elegido. ¿Cómo saber si la elección es correcta? Lo sentirá en la boca de su estómago o en su lugar sensible de acuse de respuesta corporal, como por ejemplo, contracción de un párpado, aumento de pulsaciones, transpiración, cosquilleo en las manos, etcétera.

El saber hace al ser y esta es la forma de expresarse dentro suyo. Su cuerpo le dará la respuesta antes que su mente. Escúchelo. Después, póngase en marcha. Nada de su entorno podrá afectarlo ni ofenderlo porque, simplemente, ni siquiera lo advertirá, no le dará entrada ni peso para considerarlo.

“Me tengo fe” como lema

Cuando uno tiene la convicción, la seguridad y el convencimiento, se encamina hacia la meta sólido, comprometido, íntegro, y persevera conservando la flexibilidad y la ductilidad necesarias para ir ajustando el rumbo. Aquí “me tengo en fe” equivale a “yo puedo”.

Esta actitud es muy diferente de la del que se obstina, se obceca y sigue embistiendo como un carnero contra las vallas del corral, producto de su incapacidad para incorporar las devoluciones y las respuestas que va recibiendo a medida que avanza, rectificar y hasta para replantearse el objetivo.

Sin esperar del afuera

Las personas exitosas que al comenzar sus carreras tuvieron que sortear dificultades como la pobreza, la falta de contactos o el desconocimiento del entorno, no esperaron que los demás les facilitaran su situación, no se sentaron a aguardar que un "padrino" les

consiguiera una entrevista o les abriera una puerta. Todo lo contrario.

En general los exitosos tienen un motor que los impulsa a ir hacia adelante sabiendo, desde su propia intuición, que su vida y su éxito dependen sólo de lo que ellos puedan hacer. Sienten un desafío consigo mismos, con sus padres o con la sociedad, que los empuja a demostrar que son capaces de lograr lo que se han propuesto. Por eso no esperan recibir del afuera, porque eso significaría inmovilidad.

Muchas personas suelen comenzar al revés la tarea de conseguir un empleo. En vez de dar el primer paso, que es ponerse en contacto consigo mismos, depositan todas sus expectativas en el afuera. De esta forma pierden el tiempo esperando que alguien les acerque un contacto, les consiga una entrevista o les venga a golpear la puerta de su casa. Esto es difícil que suceda y aunque ocurriese, la oferta que reciba no será la que Ud. verdaderamente espera.

*Es Ud. quien sabe el empleo que desea y solamente Ud. podrá encontrarlo,
siempre que se decida a comenzar la búsqueda, sin depender de nadie.*

El self-made man

En muchas culturas que no se caracterizan por valorar al individuo que se prueba a sí mismo, el criterio grupal o familiar prima sobre lo individual. Esto es una desventaja en el ámbito del trabajo y de los negocios.

En Estados Unidos, por ejemplo, sucede a la inversa. La persona que alcanza una determinada posición es valorada, porque lo que se mide es su punto de partida y la forma

en que logró superar los obstáculos. Es difícil encontrar reacciones desconfiadas del estilo: “Qué precio habrá tenido que pagar para lograrlo”, “Vaya a saber cómo lo consiguió”.

Por otra parte, el hecho de ir a la Iglesia los domingos conforma un ritual en el que, además de reunirse por la fe, los valores y la pertenencia a un grupo, significa un intercambio en otras áreas de la vida. Después de la celebración los concurrentes suelen compartir un refrigerio en el que se contactan, reparten sus tarjetas, se ayudan. Está bien considerado iniciar contactos comerciales al finalizar la ceremonia religiosa porque, a diferencia de nuestras creencias, el negocio no tiene una connotación negativa.

La agenda abierta

Otra actitud común de los exitosos es la seguridad en sí mismos. Por eso, cuando desarrollan su actividad, no gastan energías en disimulos u ocultamientos sino que se muestran como son en realidad.

Si durante una entrevista laboral Ud. desvía su atención en cuestiones como “esto lo digo o no” o “aunque no tenga tanta experiencia en determinado aspecto, voy a decir lo contrario”, el entrevistador lo percibirá y no podrá confiar en Ud.

Si en cambio, se muestra tal cual es con su genuino interés en el puesto, tendrá mucha más chance.

Ocurre lo mismo que cuando vamos a comprar un electrodoméstico y confiamos más en el vendedor que nos explica con sinceridad todas las posibilidades y limitaciones que tiene el aparato, antes que en otro que nos quiere hacer creer que no tiene ningún límite en sus funciones.

Sólo la persona segura de sí puede reconocer con tranquilidad sus puntos débiles, sin necesidad de ocultarlos. Esta sinceridad compromete al interlocutor porque él también es un ser humano con vulnerabilidades y estará más dispuesto a aceptarlo por su credibilidad.

En los cientos de entrevistas realizadas a lo largo de mi trabajo profesional, he apreciado en mí y en mis pares, la tendencia a incorporar a aquellos que con franqueza reconocían lo que no sabían y, siendo valiosos en los demás aspectos, nos generaban la inclinación a apoyarlos para la solución de esas dificultades y decidíamos tomarlos.

Desde el otro extremo, cada vez que acudí a una entrevista laboral y expuse con sinceridad en qué tareas me sentía capaz y para cuáles presentaba limitaciones, recibí la misma respuesta del seleccionador.

Si Ud. tiende a presuponer que los otros actúan de mala fe, es importante que se haga cargo de esa creencia -que es suya-, la trabaje y pueda confiar en los demás, sin trasladársela. Si Ud. cree que esta manera de actuar es una ingenuidad, la propuesta es: en vez de la desconfianza aplique su intuición, que le permitirá reconocer las verdaderas intenciones de su interlocutor.

Vaya a sus entrevistas con la agenda abierta, sin cartas guardadas en la manga ni juegos mentirosos. Hoy, como siempre, en la oferta laboral, la capacidad técnica cuenta en un cincuenta por ciento. La otra mitad se apoya en actitudes humanas relacionadas con la integridad, la coherencia, la creatividad.

No pierda el tiempo en ocultarse.

Aprovéchelo en exponerse lo más abiertamente posible.

Su transparencia ganará.

El fracaso como fuente de éxito

Éxito y fracaso son las dos caras de una misma moneda. Así como si sale ceca se puede volver a tirar y sacar cara, basta con decidir y tomar el impulso de creer, de hacer algo distinto con claridad de objetivos, para que la situación se revierta.

Quienes actuaron de esta manera, lograron el éxito, y para ellos fue como barajar y dar de nuevo, como agitar el cubilete de dados, sólo necesitaron fe para visualizar el resultado que deseaban y creer en sí mismos. El fracaso no es que algo salga mal sino el no aprender la lección que trae consigo para no volver a repetirlo. Así se traducirá en una oportunidad para alcanzar el éxito.

Si Ud. duda de esto tome la biografía de personas famosas en los campos del arte, de la política, de los negocios o de la ciencia, quienes en la mayoría de los casos, debieron sobreponerse a adversidades y duros reveses, que no los disuadieron de seguir adelante. El no aceptar la palabra “imposible” funciona como el motor principal.

El trabajo asociado al placer y al juego

Por habernos formado en una cultura con influencias religiosas, solemos asociar el trabajo con el sacrificio y nos cuesta valorar lo que se logró sin esfuerzo. Por aquella maldición bíblica de “ganarás el pan con el sudor de tu frente” interpretamos el trabajo como un castigo divino.

Sin embargo, otra de las constantes en los exitosos es que como trabajan en lo que les gusta, en la forma que eligen y además obtienen dinero, el éxito les llega con facilidad.

Es un error suponer que el dinero es la retribución más importante a obtener de

nuestro trabajo. Además de un sueldo justo, acorde a la actividad desempeñada, existen retribuciones intangibles, iguales de importantes, como el reconocimiento, el placer y la felicidad por la actividad desarrollada.

Porque el trabajo le da un sentido a nuestra vida, la transforma en un pasaje cocreador en cooperación con la Unidad Superior.

Ningún resultado positivo se puede obtener del displacer, y ningún salario, por alto que sea, será suficiente si Ud. no logra asociar su actividad con el placer de sentir que se realiza, que crea, que se completa y satisface en ese plano.

Ejercicio Nro. 10

¿Cuál es la inserción del trabajo en su vida?

Para completar su autodiagnóstico, que profundizará a medida que avance en el Modelo hasta alcanzar el definitivo, indique cuáles de los factores comunes de los exitosos le molestaron.

- ¿Qué es el trabajo para Ud.?
 - Una carga
 - Un sacrificio
 - Una obligación

- Salir a ganar un sueldo.
 - ¿Para qué trabaja?
 - Para mantener a mi familia
 - Para aplicar lo que sé o estudié
 - Porque me gusta, me hace sentir bien.
 - De ser posible, no trabajaría
 - ¿Piensa que es posible?
 - Disfrutar trabajando
 - Sentirse co-creando en beneficio de la humanidad
 - Contribuir de esta manera a la sociedad
-
-
-
-

Hay una famosa anécdota que cuentan los entrenadores para la Calidad de Servicio, que se refiere a un empleado de limpieza de Disneyworld al que, cuando le preguntaron cuál era su trabajo, contestó que era “hacer feliz a la gente”, en vez de responder que barría las calles del parque.

Si el albañil que trabaja en la construcción de un teatro en vez de pensar que pone ladrillos, piensa en lo feliz que va a ser la gente disfrutando del espectáculo, se le abre una perspectiva absolutamente diferente que lo ayuda a que su día a día sea mejor.

Cuando a mí me encargaron hacer un sistema de control de gestión integral para la

filial local de una compañía multinacional, pensé que si resistía a la hiperinflación y a todas las dificultades por las que atravesaba la economía de mi país en ese momento, serviría, por lo menos, para funcionar en todos los países de habla española. Mi sueño fue superado por la realidad, porque lo tradujeron al inglés y opera hasta en Oriente.

Cuando hacemos algo con dedicación, poniendo lo mejor de nosotros mismos, la realidad nos premia superando la mejor de nuestras aspiraciones.

Para los exitosos, trabajar significa crear o co-crear dentro de un grupo.

Todo lo que Ud. hace merece ser hecho con pasión, con la valoración de que es parte suya. Así será especial, Ud. se sentirá bien consigo mismo y apreciado necesariamente por los demás. La excelencia que significa ser eficiente -hacer las cosas bien- y ser eficaz -hacer lo que hay que hacer- la alcanzará sin esfuerzo y con naturalidad¹⁰.

Aquellos que carecieron de la nutrición durante la infancia -imprescindible para el desarrollo de la inteligencia- estarán en desigualdad de condiciones para “competir en acción” dentro de la exigencia del mundo actual. Lo mismo ocurre con quienes no tuvieron la nutrición afectiva de pertenecer a una familia, institución o grupo que los haya cuidado y ayudado a madurar sin violencia. Para ellos nuestra Solidaridad es el camino para elevarlos a un plano de vida digna y justa que merece todo ser humano.

Nosotros, que pudimos tener alimento, ropa presentable -aun cuando fuera prestada-, cuidado y techo, sumado al acceso a la educación, podemos -si creemos y si queremos- ser los hacedores de nuestras carreras, compartir con aquellos que lo necesiten y alentar a los jóvenes recién graduados para que enfrenten sin desánimo el desafío de desplegar su potencial.

Para fortalecer la Inserción del Trabajo en su vida, le sugerimos leer *Chocolate caliente para el alma de quien trabaja*¹¹ y elegir aquellas historias que le parezcan más afines e inspiradoras.

“Tu trabajo es descubrir tu trabajo y luego entregarte a él con todo tu corazón”.

Buda

¹⁰ Op. cit. 5. La ley del menor esfuerzo.

¹¹ Canfield, Jack; Hansen, Mark Victor; Rogerson, Maida; Rutte, Martin y Clauss, Tim. *Chocolate caliente para el alma de quien trabaja. Historias de valor, compasión y creatividad en el lugar de trabajo*. Colombia. 1998. Grupo Editorial Norma.

Capítulo 4

Modelo de Transformación Estructural

*“El Modelo desde donde creamos nuestros problemas
no puede ser el mismo que el que usamos para resolverlos.*

El pensamiento lógico que nos trajo hasta aquí no nos sirve para seguir adelante”.

Albert Einstein

El Modelo de Transformación Estructural es una nueva propuesta para enfrentar los tiempos que vivimos, y reúne conceptos provenientes de la Programación Neurolingüística (PNL), de la Ontología del Lenguaje, de experiencias Gestálticas, de desarrollos del análisis transaccional y de ejercicios de dramatización de roles.

En la base de este Modelo está la Visualización Creativa como recurso para producir el mínimo de aquietamiento necesario y contactar la imaginación que nos lleve a construir la visión. Incluye ejercicios a partir de las técnicas de Diálogo de Voz Interior, una inducción al contacto profundo con nuestro cuerpo y una aproximación al arte como fuente de creatividad e innovación.

Este Modelo considera como punto clave el peso que tiene la forma de relacionarnos con otros para alcanzar resultados en los negocios, para ser eficaces y productivos. El aprender el arte de establecer vínculos sólidos, confiables, comprometidos, duraderos, es la llave en el mercado de hoy. Sin embargo, este arte aún no se enseña en las escuelas primarias, secundarias ni en las universidades.

En algunos jardines de infantes y escuelas primarias que empezaron a trabajar con psicogénesis, se incorporaron algunos conceptos que hacen a la importancia de relacionarse. Sin embargo, este enfoque aún no es de aplicación generalizada en las instituciones educativas.

Con la creciente implementación de las técnicas de negociación y mediación en el área de la justicia y su impacto en los negocios, en las empresas sí han comenzado a difundirse estos conceptos, aunque desde el punto de vista de qué es lo que hay que hacer, sin profundizar los cómo, es decir, la manera de concretarlos. Por ejemplo, en la negociación son aceptados criterios tales como “separar a la persona del rol”, “ponerse en los zapatos del otro”, que son muy precisos, claros y efectivos. Lo que falta es desarrollar la forma de materializarlos, cuestión en la que nos concentraremos como parte de este Modelo.

En este nuevo Modelo apuntamos a lograr:

- Una Nueva Percepción
- Una comunicación eficaz
- Ingresar en el Ganar-Ganar
- Relaciones interpersonales fluidas
- Abrazar a nuestro Crítico interior
- Abrirnos a la prosperidad
- Superar la adversidad
- Aumentar la Autoestima
- Programarnos para el éxito

Metodología de trabajo para su transformación

Mi intención es acercar este libro, lo más posible, a una herramienta interactiva como son mis talleres de reinserción.

Para que sea más efectivo y práctico le indicaré los ejercicios y la bibliografía que completan esta propuesta, de manera que Ud. pueda realizar un seminario de reinserción a distancia.

Le reiteramos la importancia de que continúe utilizando intensivamente el cuaderno con el cual establecerá un diálogo productivo hasta completar el Modelo.

El material de apoyo amplía y detalla los conceptos a los que lo introducimos. Sería improductivo repetirlos en este libro, y es por eso que, al final de cada módulo, le indicaremos en el Plan de Trabajo las lecturas de otros autores que recomendamos para profundizar cada tema.

Existen autores cuyos trabajos se encuentran en video y/o en cd. Estas alternativas son importantes porque muchas personas son más permeables y accesibles a las imágenes o a los mensajes por vía auditiva. Ud. sabrá elegir la forma más efectiva.

Los videos son un recurso muy útil para el trabajo en grupo porque se presta para el debate y el intercambio de ideas enriquecedoras.

Con respecto a la bibliografía, la primera cuestión que aparece es la de los costos. Lo ideal es unirse a otras personas afines y que compartan la misma problemática y la misma voluntad de salir adelante. Pueden reunirse en una asociación vecinal, sindical, gremial o profesional. Agruparse en un club social o entre amigos o conocidos. Si Ud. tiene la clara intención de superar su situación, se encontrará con el grupo o empezará a formarlo. De esta

manera los costos de bibliografía se reducirán al mínimo, ya sea por la conformación de bibliotecas ambulantes o por la compra compartida.

Tal como dice Chopra en su trabajo sobre las leyes del éxito, cuando existe la determinación interna clara para lograr algo, empieza a operar esa suerte de “coincidencia” que facilita el camino que vamos a emprender. En lo que se refiere a los libros, según mi experiencia con grupos, muy frecuentemente sucede que los participantes descubren que el libro que necesitan “casualmente” o bien ya lo tenían en su casa, o conversando con un amigo se enteran de que él lo tiene, o lo encuentran en una librería de usados.

Quizás en este momento Ud. esté pensando que no tiene tiempo. Si su prioridad es mejorar su situación laboral, encontrará el tiempo para hacer esta “maestría”, este entrenamiento a distancia que Ud. ya empezó conmigo.

¡Sí, alégrese! Ya inició un nuevo camino aunque Ud. no lo crea. Si llegó hasta aquí, empezó a tomar conciencia, aún a disgusto, resistiéndose o a regañadientes, como casi todos al comenzar a transitar un sendero diferente. Romper con la inercia significa salir de la zona de comodidad que le ofrece lo conocido, y aventurarse según su intuición.

Muchas veces creemos que no podemos y solemos no comprender qué es la intuición. Sin embargo todos la tenemos, lo que ocurre es que no le prestamos atención y suele pasar inadvertida, sepultada bajo la razón.

Su éxito en la aplicación de este Modelo requiere que materialice este compromiso con Ud. mismo, dando prioridad a esta “maestría” que aún no se enseña en las universidades y que cada uno modela según su necesidad, sus características y su intuición.

En vez de preocuparse la consigna es: ocúpese.

Capítulo 5

La nueva percepción

¿A que nos referimos con “Nueva Percepción”? A un cambio que significa *pensar algo nuevo, ver algo nuevo, descubrir lo desconocido*.

Para esto no hace falta esfuerzo ni juventud.

La realidad es una e inamovible. Lo que ocurre es que cada individuo percibe una diferente. Todo seguirá ocurriendo igual. Ud. es el que cambia para entrar en esa realidad aceptándola, sin engaños, sin leyes ni sacrificios.

Lair Ribeiro sostiene que “aquello en lo que crees influye en tu percepción, es decir, define la manera en que ves las cosas. Y tu percepción también depende de tus intenciones, de aquello que realmente quieres conseguir”¹².

Lo que hay que cambiar

Nuestra forma de:

- Percibir el mundo
- Percibirnos a nosotros mismos
- Percibir a los otros. Relacionarnos con ellos
- Pararnos en el presente, de cara al futuro

¹² Ribeiro, Lair. *Los pies en el suelo y la cabeza en las estrellas*. Barcelona. 1998. Urano

Nuestra forma de percibir el mundo

Comprender este ejemplo simplificado al extremo le permitirá, por analogía, entender rápidamente lo que significa percibir la realidad.

¿Cómo describe Ud. el siguiente hecho? Un vaso tiene líquido hasta la mitad...

- Está casi lleno
- Está medio lleno
- Está casi vacío
- Está medio vacío
- Hay que llenarlo...

De la elección que Ud. haga, dependerá el registro que guardará en sus archivos, cómo lo etiquetará, cómo condicionará o no sus acciones futuras...

De la misma manera que interpreta el contenido del vaso del ejemplo, Ud. registra todos los hechos que pasan en su vida, lo que ve, lo que lee, lo que escucha, lo que otros le contestan, etcétera. Una de las lecturas puede ser optimista, positiva, expansiva y de apertura, por lo tanto se convertirá para su vida en contribución, aprendizaje y crecimiento. La otra, negativa, pesimista y limitante, le producirá una carga, un anclado más, aumentará su estadística de justificaciones, explicaciones y, aun cuando lo gratifique en su amor propio por tener razón, lo mantendrá sin ir hacia los resultados.

Ud. elige.

Por el mismo costo, que es cero, porque pensar es libre y gratuito.

Respire, reflexione y decida.

Como conclusión, lo que queremos instalar es que nuestro poder radica en la elección de qué palabras usamos para pensar, para hablar y para creer. La solución está en el lenguaje. De que Ud. vaya tomando conciencia de esta conversación interna y, como veremos más adelante, de cómo se liga esto con su autoestima, dependerá en una gran medida su cambio.

*“El hombre es el único ser con vida en este planeta
que puede crear el mundo a su alrededor”¹³*

R. McHugh

Si Ud. es capaz de cambiarse a sí mismo, sin esperar a sentirse bien para hacer algo, el mundo lo acompañará en el cambio. Cuando uno está deprimido, angustiado, ansioso, triste...si empieza a comportarse como si estuviera contento, si imagina, inventa, visualiza, este cambio de actitud lo llevará a la modificación del pensamiento. La Visualización crea experiencias en el cerebro y se transforma en una nueva información positiva que suplantarán a la negativa que teníamos antes. No importa si lo que Ud. imagina es verdadero o falso. Lo que cuenta es que esa Visualización quedará registrada en su cerebro y se hará realidad para Ud. La preocupación sin acción es inútil¹⁴.

*“Sabiduría es al arte mediante el cual la percepción
modela la experiencia al servicio de nuestros valores”.¹⁵*

E. De Bono

¹³ McHugh, Richard. *Soltar Amarras*. Buenos Aires. 1998. Editorial lumen.

¹⁴ Op. Cit. 12

¹⁵ De Bono, Edward. *El texto de la sabiduría. Pautas y herramientas para aprender a pensar*. Colombia.1997. Grupo Editorial Norma.

Nuestra forma de percibirnos a nosotros mismos - La PC más perfecta del Universo.

Para construir la Visión de nosotros, es necesario darnos cuenta de que contamos con todos los recursos para enfrentar los desafíos de este estadio tan cambiante que nos toca vivir, dado que estamos dotados de la mejor PC de todas. Es decir, tenemos disponible este herramental para transitar con comodidad el camino que se nos presenta. Sólo nos hace falta decidirnos a usarla y aprender a hacerlo de modo de utilizar nuestro potencial original.

Desde el nacimiento, cada uno fue equipado con un hardware y un software propios, únicos e irrepetibles. El cuerpo funciona como un hardware y tiene un software cuyo sistema operativo se programa intensivamente desde la etapa fetal hasta los cinco años de edad aproximadamente, y luego está sujeto a actualizaciones cada vez menos frecuentes y que en su mayoría responden a recortar su alcance en vez de ampliarlo.

Nuestros programas se diseñan de acuerdo con las palabras que usamos cuando pensamos, hablamos, escribimos, escuchamos, interpretamos, etcétera.

Esta computadora está despachada original de fábrica, con potencialidades iguales para todos, con excepción de aquellos que sufrieron desnutrición en el seno materno, lo que impidió la correcta formación de la cadena neuronal.

El chip de nuestra PC es esa cadena de neuronas, y nuestro lenguaje cotidiano es el código de programación, de la misma forma que las computadores usan programas como el COBOL, el PASCAL, etcétera.

Una de las características más interesantes de esta “PC humana” es que, por más que no se la use no se oxida, tampoco sufre obsolescencia y sigue siendo irreproducible. A lo sumo está con poco uso, disponible y esperando a ser utilizada. Cualquiera haya sido nuestro

origen social, familiar o inserción cultural, el modelo es igual y no existen excusas de edad que limiten su uso. Sólo hace falta confiar, incorporarle nuevos conceptos y borrar aquellos ineficaces, para que en nuestra pantalla interna mental se dibuje la Visión que nos lleve por un nuevo camino, a ese futuro diferente, en la forma en que queramos diseñarlo.

El acceso a la base de datos más inteligente

Además de disponer de una PC, tenemos acceso a una Internet con el diseño más avanzado, una red a la que nos conectamos por el canal de la intuición e ingresamos al sistema central superior con su base de datos Inteligente y Universal.

Cada día es más evidente que la lógica, la razón y el método científico resultan insuficientes para orientarnos en la vida. La sociedad se inclina, cada vez más, hacia modelos de percepción y entendimiento que no se basan en la observación empírica. Al aplicarlos Ud. podrá comprobar que pueden ser tan rigurosos como el científico.

¿Dónde hallar las respuestas que le preocupan? No las encontrará buscando información a través de fuentes empíricas, que sólo le confirmarán lo que ya conoce y que es, justamente, lo que hay que cambiar. El camino es interrogarse a sí mismo, desenterrando conocimientos que no creía poseer.

La mayoría de estas respuestas sólo pueden encontrarse en nuestro interior -último lugar en que solemos buscarlas-, activando el acceso a su Internet. Para abrir esta conexión le recomendamos trabajar intensivamente los ejercicios que propone Laura Day en su libro *La Intuición Práctica*¹⁶, y así pondrá en acción esta facultad natural que todos poseemos.

Parados en el presente, de cara al futuro - Aligerando el equipaje del pasado.

El tercer aspecto es cortar con el pasado, “aligerar el equipaje” de experiencias que no contribuyen para llevarnos adelante porque pertenecen a un modelo que ya termina. Ahora entramos a un nuevo sistema que requiere absoluta libertad. Por eso “los que saben” - exponentes de la antigua forma autocrática, dogmática, donde todo se controlaba y se manejaba- contarán con herramientas para un mundo que no existirá mucho tiempo más, en tanto “los que aprenden” podrán responder adecuadamente.

Muchas veces, sin darnos cuenta, andamos por la vida como si conduyéramos un auto mirando permanentemente por el espejo retrovisor. Para que el presente se corporice y deje de ser una extensión de nuestro pasado es necesario pararnos en el aquí y ahora, mirando hacia el futuro, con la conciencia de que en cada instante estamos eligiendo y que eso es determinante de lo que nos suceda más adelante.

Entonces, se puede empezar probando formas distintas, y para ello es básico aceptar que equivocarse es parte natural del aprendizaje, para vencer el temor a innovar, tal como lo manifestamos anteriormente.

De esta forma, la creatividad, el aprendizaje y el error son parte de un mismo proceso de innovación que, como dice Peter Senge, “permite convertir ideas en ganancias”.

Para avanzar haciendo la elección consiente, que es la que materializa y corporiza el presente, es bueno que Ud. se pregunte, una vez seleccionado el camino a seguir, qué beneficios traerá para Ud. y para los demás involucrados. Como recomienda Chopra, si cumple con ambas condiciones, le dará más seguridad para seguir¹⁷.

¹⁶ Day, Laura. *La intuición práctica*. Barcelona. 1997. Editorial Martínez Roca.

¹⁷ Op. cit. 5.

El poder de nuestras palabras



En Palabras

En cada momento de nuestras vidas, la palabra está haciendo impacto en nuestra programación. En la medida que utilicemos palabras más eficaces y más productivas, nuestros programas actuarán en consecuencia.

Si se pudiese observar en una pantalla el impacto celular que produce la palabra NO, nos daríamos cuenta de cómo golpea y violenta a nuestro organismo. En cambio la palabra SI produce distensión y relajación, y en esa línea las palabras que resultan de una lectura positiva del mundo que nos rodea, nos abren a él o, por el contrario, nos cierran.

Ejercicio Nro. 11

Deje el libro por un momento e inicie una práctica de relajación y experimente.

Sentado cómodamente, cierre los ojos, conéctese con su respiración, inhale y exhale por la nariz siguiendo su ritmo natural, sin esfuerzo. Empiece a pensar en cómo se oxigenan todas sus células. Imagine el aire llegando hasta la raíz de sus cabellos y hasta las puntas de los dedos de los pies y de las manos. Sienta cómo el oxígeno circula en todo su organismo como una carga de energía positiva. Al exhalar deje salir todas sus preocupaciones, tensiones y conflictos.

Repita esta respiración varias veces, hasta que sienta que entra en contacto profundo con su interior y que se va aquietando. En ese momento, repita “No” en varios tonos y distintas velocidades. Diga las palabras “Nada”, “Nunca”, “Jamás”. Grite si lo necesita, y perciba qué sucede con su cuerpo.

Retome las respiraciones en la forma indicada anteriormente, hasta volver al punto de aquietamiento y en ese momento diga “Sí” en distintos tonos y velocidades y las palabras “Siempre”, “Todo”, “Placer”, “Pleno”, “Paz”, “Armonía”. Repítalas cuantas veces necesite y en el tono que más le guste. Nuevamente observe qué siente en su cuerpo.

Con este ejercicio Ud. comenzará a hacer consiente el impacto que sus palabras pensadas o expresadas producen en su estructura molecular, reconocerá su vibración o resonancia. Ahora pase al cuaderno y escriba estas sensaciones.

Asistiendo a los seminarios del padre jesuita Richard McHugh, presencié la demostración que él hace para ejemplificar el poder de las palabras, pidiéndole a un hombre del público de fuerte contextura, que extienda un brazo hacia el costado y que resista para que no se lo bajen. Se prueba que la persona lo puede hacer. En el paso siguiente se le pide que, al tiempo que sostiene el brazo, se repita interiormente que es una mala persona, o que recuerde un fracaso de su vida. En esta situación se verifica que, por más fuerza física que quiera hacer, cede a la presión.

Juegos de palabras

Ya hemos comentado la coincidencia de los verbos Creer y Crear en la primera persona del afirmativo, que Casualidad y Causalidad -que suelen confundirse- no son la

misma cosa, y la doble simbología de Jugar y Jugarse.

Ahora vamos a agregar la palabra “Servir” con la doble apelación a la aptitud que significa el sentirse hábil para, capaz de, y a la actitud que implica el deseo de compartir o satisfacer a otros.

Esto que parece un simple juego de palabras tiene un impacto importante a la hora de la acción y a esta altura del libro se lo ofrecemos como una oportunidad para que Ud. lo observe en su lenguaje, y registre qué palabras y verbos usa con mayor frecuencia, qué significan, qué asociación tienen con la acción, si abren o cierran posibilidades. Expresiones como “trato de...”, “intento hacer...”, significan postergaciones, patear para adelante sin ir a la acción e implican seguir esperando y que todo quede igual que antes.

Aprender, desaprender, reaprender

En el antiguo modelo, aprender significaba acumular datos. En el nuevo esquema es preciso desaprender para aligerar el procesamiento. La mayoría de la información que tenemos celosamente guardada y que hace a nuestras “pertenencias” se corresponde con el pasado que ya no va a volver. Desaprender es dejar de mantener los archivos cargados de elementos que fueron, que ocupan lugar y que ya no son útiles. Hoy sólo es preciso memorizar lo imprescindible -etiquetas, claves de acceso, comandos básicos de operación, y contar con la disponibilidad para aprender, elegir y construir nuestro lenguaje para la acción.

Sin pasar por este proceso de desaprender, por doloroso que parezca, sin desatar este “atado” o abrir este cofre, será como caminar de espaldas hacia adelante.

Para completar la idea de lo que significa el aprendizaje y siguiendo a los neuro-

lingüistas, existen cuatro estadios en este proceso¹⁸:

1. Incompetencia Inconsciente
2. Incompetencia Consciente
3. Competencia Consciente
4. Competencia Inconsciente

En el primer estadio ni siquiera tenemos conciencia de nuestro desconocimiento sobre algo, es decir, no conocemos que existe. Es lo que vulgarmente llamamos estado de ignorancia.

En la segunda fase, por ejemplo, sabemos que existen disciplinas como la Física Cuántica, la Metafísica y para muchos la Computación, aunque no conocemos sus contenidos.

Al ingresar en el tercer estadio, nuestra inquietud nos lleva a estudiar aquello sobre lo que no conocíamos y nos preparamos ampliando nuestra información y comprensión. Esta etapa es equivalente a los primeros pasos en la utilización del procesador de textos en una PC, cuando al tipear se hace necesario recordar que para lograr una letra mayúscula, saltar de renglón o cambiar de página, hay que presionar determinadas teclas.

El estadio de Competencia Inconsciente, lo que significa decir la excelencia fluyendo en forma natural es, siguiendo con el ejemplo anterior, cuando podemos concentrar toda nuestra atención en el texto que tipeamos y las mayúsculas y los espacios se producen en forma automática, sin necesidad de recordar conscientemente las teclas que debemos presionar.

¹⁸ Op. cit. 1

Aprender, desaprender, reaprender

1. Incompetencia Inconsciente

2. Incompetencia Consciente

3. Competencia Consciente

4. Competencia Inconsciente

desaprender

reaprender

Mapa y filtros → percibimos a través de ellos

Simplificación de la realidad según lo que nos interesa

Conocimiento e intuición

Sin acción, el Conocimiento sólo es poder potencial, a lo que Laura Day¹⁹ agrega: “Cuanto menos sepa sobre un tema o un asunto, más eficaz resultará su capacidad intuitiva”. Es obvio que la autora no hace un panegírico de la ignorancia ni está descartando el estado de preparación básico necesario, sino que se refiere al Saber Consciente.

¿Cómo lograr el balance entre el conocimiento y la intuición que nos contacta con la innovación y la imaginación?

El conocimiento es indispensable para construir nuestra base de desempeño, hace al estado de preparación necesario para alcanzar la excelencia. Simplemente, lo que queremos resaltar es que es imprescindible, pero insuficiente.

A la hora de actuar, nuestra ductilidad para seguir con espontaneidad las situaciones tal como se presentan, requiere de la confianza que nos dará el saber que disponemos de la

intuición.

Es algo parecido a lo que ocurre en una clase o en un seminario. El expositor lleva su discurso además sus transparencias para apoyar lo que dice, todo producto de una estricta estrategia y planificación. Sin embargo, el éxito dependerá de su capacidad de exponerlo con naturalidad, de generar interacción con los participantes y de responder con eficacia a las preguntas que son imprevisibles y que sin duda se plantearán. Su posibilidad de improvisar sobre la marcha es clave.

¿Cuál es nuestra actitud cuando le pedimos una reunión a alguien con quien tuvimos un conflicto para tratar de resolverlo? Invertimos la mayor parte de nuestra energía en preparar cuál va a ser nuestro discurso y desplegamos una ficción en la que, a cada exposición nuestra, le sigue cierta respuesta que asignamos a la otra parte (armamos un libreto). En la realidad, en cambio, no sucede de esta manera, y a la primera respuesta del otro que no coincida con la prevista, nos sentiremos perdidos. De allí que replanteamos este mecanismo como ineficiente, aunque parezca una cuidadosa planificación. Nuestro foco debería ser consolidar nuestro estado de preparación y más que nada nuestra autoconfianza, que a la hora de actuar nos permitirá improvisar como las circunstancias nos demanden.

Imaginación y Visión

En el diseño del futuro posible, definir el objetivo a alcanzar para fijar nuestro rumbo es el punto de partida.

Este objetivo, formulado con las palabras elegidas considerando lo señalado respecto a su poder, para que efectivamente se materialice, tiene que asociarse a una imagen en la

¹⁹ Op. Cit. 16

que nos veamos concretándolo. Por aquello de que una imagen tiene el poder de mil palabras, ésta es la que realmente produce el despegue, traccionando de esta forma a su cumplimiento.

Aplicando las técnicas de Visualización Creativa²⁰, modelamos el futuro que aspiramos y, a la vez, cuando instalamos esa visión de futuro ésta, automáticamente, construye un nuevo presente.

“El futuro recreado, crea el presente”

Rosendo Fraga.

Ejercicio Nro. 12

Construyendo la Visión del Éxito

Este ejercicio de Visualización es el más importante de todo el libro. Por eso le proponemos que lo intente y que insista en repetirlo hasta que pueda crear la imagen que lo lleve al éxito.

Para ello es fundamental su entrega a las consignas, lo que significa que Ud. confíe en esta propuesta y suelte el control.

La primera fase de relajación (postura y aquietamiento) es común a todos los ejercicios de Visualización y la detallaremos para que Ud., en adelante, la aplique para cualquiera que realice.

Postura

Siéntese cómodamente sobre los isquiones, con las piernas paralelas manteniendo la distancia natural entre las articulaciones de la cadera. Los pies, apoyados en el piso, sintiendo ese contacto. Sin apoyar la espalda, con la cabeza ubicada en un punto en el que no deba sostenerla, como si no tuviera peso. Coloque los brazos descansando sobre la falda.

Aquietamiento

Ábrase a ingresar el aire por la nariz, sin resistencia ni esfuerzo, sin ruido, sin levantar los hombros y ensanchando suavemente el diafragma. Imagine que significa limpieza, transparencia, pureza, carga de energía, como si renaciera en cada inspiración. Piense que el oxígeno se expande más allá del diafragma, al abdomen, a la pelvis, a los muslos, las rodillas, la cadera, toda la espalda, hasta la punta de sus pies y manos y los poros del cuero cabelludo. La clave es concentrarse en el aire sin pensar en ninguna otra cosa. Cada vez que aparezca algo que lo distraiga, vuelva a visualizar el oxígeno circulando por su cuerpo.

Exhale, asociando que, junto con el aire, se van todas sus tensiones, preocupaciones, conflictos y dolores. Repita estas respiraciones varias veces.

El paso siguiente consiste en chequear parte por parte su cuerpo para verificar si quedaron tensiones. Comience por los pies, apriete y suelte sus dedos. Piense en el peso que cotidianamente transportan y envíeles un mensaje de liberación. Continúe por las pantorrillas y así, hasta llegar a la cabeza. Ud. conoce sus puntos de tensión, por ejemplo: cervicales, boca del estómago, garganta o cualquier otro órgano que lo aqueje con frecuencia. Trabaje especialmente sobre ellos.

²⁰ Gawain, Shakti. *Visualización creativa*. Buenos Aires. 1992. Editorial Planeta.

Visualización

Imagine que se baña en luz, como si fuese una ducha debajo de un reflector que alumbraba exclusiva e intensamente sólo para Ud. Acepte el color de luz que se le presente. Vea cómo las partículas en las que se desintegra el haz ingresan por sus poros, nadan en el canal sanguíneo, atraviesan los huesos, los músculos, los cartílagos y todos los tejidos, y salen por sus extremidades hacia el centro de la tierra.

Luego visualice, en sentido contrario, una corriente color rojo fuego que, desde el centro de la tierra, como a unos cinco mil kilómetros de profundidad, se desprende del núcleo, que es como un planeta dentro de nuestro planeta, y asciende, se trepa por sus extremidades, sube atravesando su cuerpo y sale por la coronilla, en sentido contrario hacia el universo.

Este segmento del ejercicio de descarga y carga puede repetirlo cada vez que lo desee. Por ejemplo, es muy efectivo hacerlo en la ducha.

Una vez completado el baño de luz y cuando Ud. sienta que alcanzó un nivel importante de quietud interna, imagine que ingresa a un gran teatro o a un paisaje ideal y se acomoda en la platea o en el lugar que le resulte cómodo, para ver una pantalla que se despliega delante suyo y sobre la cual empezará la proyección que describimos a continuación.

Comenzará por verse en esa pantalla feliz, sonriente, vestido y peinado como a Ud. le gusta. Si es necesario retoque su imagen hasta que lo satisfaga. En el paso siguiente construya la escena en la que se ve logrando aquello que tanto anhela y disfrutando de ese éxito. Cuando llegó a este punto modele la imagen hasta que lo conforme en su concreción y

guárdela celosamente en sus archivos, pensando en que la tendrá disponible cada vez que la necesite más adelante para retomar seguridad y gratificarse.

Finalización

Para salir de la Visualización, comience por mover, muy suavemente, los pies y las manos, realice pequeños movimientos con el cuello, desperécese, sin brusquedad, hasta que se sienta recuperado.

Su actitud ideal en este ejercicio sería como la de los niños cuando escriben su carta para los Reyes Magos, llenos de fe y vehemencia. Otra manera de terminar el ejercicio, es imaginando cualquier forma de enviar estas imágenes hacia arriba, como dentro de un globo de gas, una burbuja que se eleva u otra manera que se le ocurra. Estas imágenes trabajan a medida que Ud. avanza en su plan de crecimiento. ¡Ahora despreocúpese!

Esto que Ud. ha logrado es una experiencia más que se incorpora para su inconsciente y ya es parte de su realidad.

¿Qué pasa con sus sentimientos y emociones?

Para completar la percepción de nosotros mismos, le llega el turno a nuestros sentimientos. ¿Actúa Ud. de acuerdo con lo que piensa? ¿Sus decisiones violentan sus sentimientos? ¿Da lugar a que sus emociones se manifiesten? ¿Sigue sus “corazonadas”?

Las respuestas de las que venimos hablando antes que en la mente están en el cuerpo que, ante cada situación, nos dispara una sensación de disconfort o de placidez que se corresponden directamente, tal como en un semáforo, con la luz roja o verde que hacen a la

viabilidad. Es así como se manifiestan nuestros sentimientos.

Si frente a esta respuesta avanzamos en disonancia, violentando, negando, reprimiendo, desoyendo lo que sentimos, se instala el conflicto a partir de la diferencia entre esta conversación interna y nuestra conversación externa.

Lair Ribeiro denomina a este conflicto “disonancia cognitiva”, y afirma que su no resolución nos lleva a vivir en un proceso de auto-ilusión, engañándonos a nosotros mismos²¹.

Cuando la *conversación interna* es igual a la *conversación externa*, no existe conflicto, es decir, hay *integridad* con uno mismo.

Como *la solución está en el lenguaje*, más precisamente en el que Ud. usa para hablarse internamente -que es el que le causa los mayores problemas- la primera acción es empezar a escuchar qué dice Ud. mismo.

En este punto es necesario tomar distancia del centro de la situación que vivimos para poder analizarla con más claridad y objetividad.

Nuestra forma de percibir a los otros - Espejos y ecos

Nuestra vida es un permanente diálogo con nosotros mismos. Interpretamos, opinamos, juzgamos, justificamos, explicamos, en función de nuestra historia y vivencias, y ese diálogo lo proyectamos, como un espejo, sobre los otros. Al tenerlos enfrente, como en una pantalla de televisión, los podemos ver y les transferimos todo aquello que no podemos ver en nosotros mismos y necesitamos modificar. Como en el relato bíblico, solemos ver “la paja en el ojo ajeno y no la viga en el propio”.

En el plano auditivo, el otro funciona como un eco, trayéndonos las disonancias en respuesta a lo que emitimos y, de la misma manera que no nos vemos, tampoco nos hacemos cargo de lo que dijimos.

Sostiene Virginia Satir²² que a menudo la gente avanza por la vida sin escuchar lo que ella misma dice, y es por ello que Ribeiro define a la comunicación como un eco por el que “si no le gusta lo que le devuelven, cambie lo que emite”²³.

Plan de trabajo

Tal como le adelantamos al referirnos a la Metodología de Trabajo propuesta por este libro, le recomendamos la siguiente bibliografía básica para profundizar este tramo del Modelo: *El éxito no llega por casualidad*, de Lair Ribeiro²⁴. Si Ud. es joven de edad o de espíritu puede recurrir a la versión de este mismo autor que denominó *Los pies en el suelo y la cabeza en las estrellas*²⁵. *Soltar amarras*, de Richard McHugh²⁶ y *Auto-liberación interior*” de Anthony de Mello²⁷ son lecturas recomendables para todos.

Como material para consolidar su cambio yendo a fondo en su forma de pensar y percibir, le recomendamos *El texto de la sabiduría*, de Edward de Bono²⁸.

²¹ Op. cit. 12

²² Satir, Virginia. *Contacto Íntimo*. México. 1994. Editorial Árbol.

²³ Ribeiro, Lair. *Comunicación eficaz*. Barcelona. 1994. Editorial Urano.

²⁴ Op. cit. 4.

²⁵ Op. cit. 12.

²⁶ Op. cit. 13.

²⁷ Mello, Anthony de. *Autoliberación interior*. Buenos Aires. 1988. Editorial Lumen.

²⁸ Op. cit. 15

Capítulo 6

La comunicación eficaz

Cada vez que en un Seminario empiezo a desarrollar este módulo muchos de los participantes reconocen tener importantes dificultades de comunicación, y es uno de los objetivos que los lleva a inscribirse en mis talleres que están direccionados para este fin. Sin embargo, cuando empezamos a profundizar en qué significa para ellos comunicarse, encontramos una variedad amplísima de ideas asociadas a la comunicación.

¿Qué entiende Ud. por comunicación?

Para ponernos de acuerdo desde el comienzo, vamos a desarrollar un ejercicio.

Ejercicio Nro. 13

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

- ¿Qué significa para Ud. comunicarse?

- Cuando dice comunicación, ¿qué idea le viene rápidamente a su mente?

Elija entre las opciones de la siguiente lista, cuál es la más representativa para Ud.

1. Transmitir
2. Dialogar
3. Comprenderse
4. Entender al otro
5. Ser escuchado
6. Complicación
7. Conectarse
8. Vínculo
9. Medios
10. Emisor-Receptor
11. Mensaje
12. Hablar
13. Escuchar
14. Alcanzar objetivos
15. Otros

Según el punto que haya señalado, Ud. pertenece a uno de los distintos grupos de afinidad.

Si Ud. marcó los ítems 1, 5, 12 y 14, pertenece al grupo de quienes entienden la comunicación desde una posición unilateral, desde uno mismo hacia los otros. Quienes eligieron el 2, 3, 7 y 8, están refiriéndose a una relación de a dos. Los que señalaron los ítems 9, 10 y 11, describen a la comunicación desde las partes del proceso. Quienes marcaron el 4 y el 13, están centrando el tema desde darle entrada al otro.

Ud. puede sacar sus propias conclusiones, continuando con su autodiagnóstico.

En general, cuando se intenta una definición para la palabra *comunicación*, lo primero que pensamos es en hablar, en hacer llegar al otro una idea, en transmitir, en lograr que nos entiendan, que nos comprendan. Es decir, la dirección es unilateral, desde mí hacia el otro.

Muchas veces, tan convencidos estamos de nuestra verdad, de nuestra razón, que la intención clara es convencer al otro hasta imponer nuestra idea y, por supuesto, ganar con nuestros argumentos y puntos de vista.

Como se puede deducir, no es lo habitual considerar a la comunicación como un proceso “de a dos” que incluye al otro.

Existe un grupo más reducido de personas -en el que aclaro que yo no me incluía al comenzar este camino de reflexión sobre mí, y aún ahora continúa siendo algo que necesito practicar conscientemente- que por personalidad, hábitos e historia de vida son “escuchadores natos”, tienen natural tendencia a escuchar al otro.

Ud. ¿en qué grupo se encuadra? ¿En los emisores o en los receptores? Si se reconoce en el primero, este capítulo le resultará fundamental, es la llave de su cambio no sólo a nivel relacional con los otros sino, y esto es lo fundamental, en el vínculo con Ud. mismo y sus posibilidades de transformar su vida para lograr resultados en los planos que siente postergados.

Comunicarse para resolver conflictos

Nos referimos a la comunicación para resolver conflictos porque las indicaciones de este capítulo apuntan a que revierta los problemas que Ud. reconoce en este aspecto. Es decir que, para aquellas relaciones en las que se siente comunicado, ya sea con sus amigos,

su pareja, sus compañeros de trabajo, jefes, etc., olvídense de este capítulo porque ya tiene un proceso empático instalado, en el que sin tener que pensar, intuitivamente, actúa con eficacia. Siga igual porque está en el nivel óptimo de competencia, que es la competencia inconsciente. Como dicen los americanos “Just do it”, es decir, “No piense, actúe”.

Para detectar sus conflictos de comunicación, tome el cuaderno y desarrolle el siguiente ejercicio.

Ejercicio Nro. 14

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Ranking de vínculos conflictivos

Indique en orden decreciente, de uno a diez, los nombres de aquellas personas con las que tiene dificultades importantes de comunicación. Por ejemplo, su suegra, sus superiores, sus hijos, su pareja...

Al lado de cada nombre describa, sintéticamente, cuál es el conflicto.

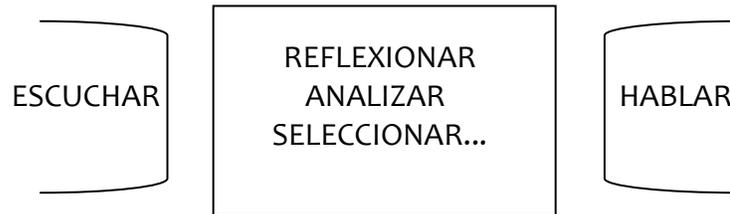
A la hora de intentar solucionarlos, empezará a abordarlos en el sentido inverso de su lista.

Personas

Conflictos

Proceso de Comunicación

Existen tres partes claramente definidas en este proceso.



Sobre un total de cien, ¿qué porcentaje le da Ud. a la escucha en relación con el hablar? A medida que desarrollemos qué significa escuchar, se dará cuenta de que el porcentaje que Ud. asignó inicialmente comienza a subir para llegar, en algunos casos, a cerca del ochenta por ciento, dependiendo de la ubicación que Ud. haya tomado cuando nos referimos a los emisores y receptores.

La escucha

Para poder percibir el mundo de una manera diferente es primordial aprender a escuchar, empezando por diferenciar que existen tres escuchas diferentes:

1. Escuchar al otro
2. Escuchar nuestro diálogo interno mientras el otro habla
3. Escucharnos a nosotros mismos cuando hablamos

¿Qué significa escuchar al otro? Si Ud. tiene la posibilidad de hacer un ejercicio interactuando con otra persona, le recomendamos que pruebe con el siguiente.

Ejercicio Nro. 15

Propóngale a alguien que esté cerca suyo - su pareja, un amigo, etc.- que comparta con Ud. esta experiencia. Pídale que le cuente lo que sintió en una situación de gran tensión que haya vivido en la que se vio desbordado, descontrolado por la emoción, y Ud. escuche la descripción sin hacer ningún comentario. Al terminar, Ud. le repetirá lo que escuchó y su compañero de ejercicio le dirá si coincide con lo que él quiso decir. El siguiente paso es que Ud. le cuente qué sintió y qué pensó durante su relato.

Señale cuáles de las siguientes opciones experimentó:

- Se encontró pensando en una situación propia por analogía
- A poco de empezar el relato, Ud. ya imaginaba cuál iba a ser el final
- Se preguntó: ¿Será verdad lo que me dice? ¿Será correcto? ¿Estoy de acuerdo?
- Pensó en qué hubiera hecho Ud. en esa misma situación
- Se imaginaba la situación como viendo una película, poniéndole imágenes a la descripción
- Otros

Si se reconoció en algunas de estas opciones, la conclusión es que o bien Ud. se adelantó al paso siguiente en el proceso de comunicación, dando por obvio o por supuesto lo que todavía no había escuchado, superponiéndolo con la etapa de ingresar información, o dejó de atender el proceso de escucha cuando se puso a pensar en cosas propias. La programación de nuestra PC le permite hacer este tipo de alteraciones de proceso. Sin embargo, esto implicó dejar de lado la escucha activa que significa estar atendiendo concentradamente, sin desviarse en pensar en otras cuestiones, ni dar por conocido lo que aún no se le dijo. La mayoría de los conflictos de la comunicación parten de este punto.

Lo que pudo haber ocurrido es que, cuando Ud. hizo la devolución, haya expresado palabras que el otro no expresó, que haya opinado, criticado o emitido juicios que en el extremo, hasta pueden resultar irrespetuosos y, fundamentalmente, que el otro no se haya sentido escuchado porque seguramente percibió que Ud. había abandonado la escucha activa.

Pase al cuaderno y escriba sus impresiones.

Michael Nichols sostiene que “en la base de sentirse comprendido está ser escuchado. Escuchar también significa respeto y compromiso en el trato. Finalmente es lo que nos conecta efectivamente con los demás”²⁹.

Traslademos el ejercicio anterior al marco de su realidad. Piense, por ejemplo, en una entrevista para conseguir empleo o con un potencial cliente al que Ud. quiere venderle algo. ¿Qué puede suceder si Ud. hace una escucha incompleta?

En primer lugar, será difícil que pueda satisfacer adecuadamente las inquietudes del otro. En segundo término, no podrá establecer un proceso empático, en el que ambos se sientan conectados.

Una de las actitudes básicas de la calidad de servicio es escuchar al otro para poder satisfacerlo y, a la vez, satisfacerse uno mismo para saber si es esto lo que le conviene o interesa, permitiendo la entrada de los datos completos, sin prejuicios ni supuestos. De hecho, vivimos filtrando permanentemente la información que recibimos.

Profundizando, más adelante, vamos a descubrir que escuchar es un proceso en el que tiene alta participación nuestra autoestima, sobre todo en este marco de búsqueda de soluciones laborales.

Hasta aquí nos referimos a la escucha desde el punto de vista del impacto de las palabras en el mensaje emitido, y para su sorpresa éste es sólo el siete por ciento. El resto es un discurso gestual de recepción visual, en el que captamos a los otros en un sentido más amplio por los gestos, la postura corporal y la actitud de compromiso que es visceral y energética, y por la calidad y el tono de voz, lo que nos confirma la sinceridad y la coherencia de nuestro interlocutor. Es decir, escuchar implica en un noventa y tres por ciento atender a lo que el cuerpo del otro transmite.

La realidad de hoy nos presenta esta paradoja. Por un lado, aunque no seamos conscientes, los seres humanos escuchamos constantemente. Cuando leemos escuchamos una voz interna, cuando nos hablan escuchamos a la vez nuestro propio diálogo interno que esa conversación nos provoca. Sin embargo, el ritmo de vida, las exigencias cotidianas, el estrés, hacen que cada vez estemos menos dispuestos a escucharnos y menos conscientes de cómo escuchamos, en paralelo, a nosotros mismos y a los demás.

Escuchar significa darnos permiso para que los datos que los otros emiten nos lleguen lo más puros posible, tomando lo que dice nuestro interlocutor sin cuestionarlo. El objetivo es lograr que el dato ingrese tal como fue emitido, para analizarlo recién en un segundo paso.

Durante uno de mis Seminarios, un alumno me acercó este texto de William Stringfellow, que me demostró, además de su comprensión del tema, su deseo de compartir con los otros su enriquecimiento: “Escuchar es un raro acontecimiento entre los seres humanos. No estás escuchando la información que el otro transmite si estás preocupado con tu apariencia o queriendo impresionar al otro o tratando de decidir lo que tú vas a decir

²⁹ Nichols, Michael. *El Arte perdido de escuchar*. Barcelona. 1998. Editorial Urano.

cuando el otro termine de hablar o estás debatiendo sobre si lo que se está diciendo es verdad, relevante o está acorde a tus pensamientos. Está bien que tú pienses esto, pero solamente después de *escuchar* la información tal y como ésta te llega. Escuchar es un arte primitivo de amar, en el cual la persona se entrega a la información del otro haciéndose accesible y vulnerable a esta información”.

Se trata de trabajar con los filtros que cada uno pone en la escucha para mejorar nuestra comunicación.

Escuchar auténticamente demanda, aquietar nuestro pensamiento
para concentrarnos en lo que el otro dice, es decir,
proponernos, *al menos por ese momento, parar el juzgamiento*³⁰.

Escuchándonos a nosotros mismos

Esta tercera escucha consiste en ser conscientes de qué decimos y cómo lo decimos cuando hablamos con los otros. Muchas veces creemos que expresamos algo que veníamos pensando, rumiando, y que al momento de hablar no emitimos en palabras. Damos por supuestas un montón de cosas que para nosotros son obvias y que para los otros no lo son. Frecuentemente, solemos ser poco precisos y específicos en las apreciaciones que vertemos, y dejamos espacios que el otro llenará desde su propia óptica, como en los libros de ejercicios que tienen puntos suspensivos para completar, contribuyendo a sumar en la cadena de malos entendidos.

A esto es necesario agregar que, como sólo el siete por ciento es lo que digo con palabras, si mi cuerpo expresa otra cosa y sincera aquello que verdaderamente siento y no emito, estoy enviando más de un mensaje. Por supuesto, el noventa y tres por ciento reflejado por el cuerpo es lo que predomina. No nos damos cuenta del impacto que produce nuestro tono de voz. Oímos lo que sentimos y no cómo sonamos³¹, sobre todo cuando nuestras emociones nos desbordan.

Se puede concluir, entonces, que lo importante es centrarnos en cómo decimos lo que decimos.

Lo ideal es adquirir la capacidad de ser conscientes de nuestro propio cuerpo, tal como si pudiéramos vernos proyectados en la pantalla de un televisor.

No se asuste... Relájese. Esto es posible. Miles de actores lo hacen a diario, y muchos más son los que deciden tomar cursos de teatro y lo practican con excelentes resultados.

Si Ud. cree que éste es un tema significativo a resolver, puede hacer la experiencia de integrarse, por un tiempo, a un grupo de teatro vocacional, en alguna institución pública, que le dé esta posibilidad. Esta opción, además de generarle disfrute y armonización interna, le dará gran seguridad en el uso de su cuerpo y de su voz como herramientas, impactando favorablemente en su autoestima y le aportará la posibilidad de aprender a entrar y a salir de roles.

He visto, a lo largo de mi vida, cantidad de gente tímida y con inhibiciones que, por distintos objetivos, realizó esta experiencia aún por poco tiempo y obtuvo resultados altamente ventajosos.

³⁰ Op. cit. 29.

³¹ Op. cit. 29.

Tomar clases de canto, de expresión corporal, de cualquier tipo de danza popular o clásica, produce similares beneficios.

La escucha, un punto débil

Para tratar este tema, le proponemos un ejercicio.

Ejercicio Nro. 16

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

- Escriba los nombres de las personas con las que Ud. más interactúa cotidianamente, en un orden decreciente, de mayor a menor, teniendo en cuenta la intensidad de la comunicación. Califique cómo es su comunicación con estas personas.

Personas

Calificación

- ¿Con cuántas reconoce conflictos de comunicación? Haga una evaluación en porcentaje.

En mis Seminarios, en los contactos con grupos de distinto tipo, en mi propia vida social, percibo como dominante en la mayoría de las personas una necesidad imperiosa de ser escuchadas y que, a veces, unida a la compulsión de hablar, impide la entrada del interlocutor elegido.

Esto es producto de varios factores combinados que, sumados, se potencian. Por un lado, muchos de nosotros tenemos cada vez menos tiempo para dedicar a los demás, a los hijos, a la pareja, a los amigos, porque hemos aumentado las horas de trabajo significativamente para sostener los niveles de ingreso. Por otro, frente al estrés y el desánimo crecientes que produce la falta de preparación para enfrentar estos cambios, solemos usar a los otros para la descarga de problemas, como “basureros” para sacarnos las presiones internas, lo que provoca como reacción que los demás eviten contactos de este tipo por protección instintiva e indispensable.

Si por el contrario, el otro viene resolviendo con éxito sus propios conflictos, escapa al “bajón”, a la mentalidad negativa de los que se acercan para pasarle una carga negra, aun inconscientemente.

Las obras sociales y los hospitales cuentan con servicios terapéuticos sin cargo que resultan muy efectivos para resolver estos conflictos dentro de grupos con afinidad de problemas. Además de contenedor es enriquecedor.

Aprendiendo a expresarnos

Retomando el proceso de comunicación del cual ya completamos lo referido a la escucha, ahora nos vamos a centrar en cómo emitimos nuestro mensaje para lograr el

equilibrio de la siguiente fórmula: *expresarnos siendo honestos con lo que sentimos, sin herir a los otros.*

Cada uno de nosotros avanza por la vida en un diálogo consigo mismo, al tiempo que percibimos la realidad desde nuestros filtros, pautas y creencias personales, lo que significa decir que lo que nosotros creemos que es la realidad, no es más que una forma de verla.

Desde esta perspectiva, algo tan simple y tan profundo como expresarnos teniendo en cuenta este concepto, altera y limpia la forma en que venimos conversando con los otros, produciendo un impacto importantísimo en los resultados.

Si en nuestras conversaciones empezamos las oraciones diciendo:

- “Tal como yo lo veo...”

- “A mí me parece...”

- “Yo creo que...”

- “En mi opinión...”

- “Mi punto de vista es...”

Nos alejaremos de la afirmación: “Esto es así”, de sostener algo que puede o no ser verificable en la realidad que, además, es distinta de la que perciben los otros.

Es así como la posibilidad de comunicarnos, abierta y libremente, sin condicionamientos ni confrontaciones, se instala a partir de ser más precisos y descriptivos. Para que esto suceda es requisito tomar distancia entre nosotros y la escena, así como ver en perspectiva a los demás y separar a las personas del rol.

Dejar de apuntar al otro

Si en nuestras conversaciones acusamos, juzgamos, culpamos, imputamos a los otros, lo que en imágenes equivaldría a señalarlos con un dedo, lo que logramos es acorralar a nuestro interlocutor al que, como única respuesta, le quedará defenderse produciendo un contraataque. En esta estructura la conversación se cerrará repetitivamente en una suerte de ping-pong indefinido.

¿Qué formato tendría una conversación en estos términos?

-“Ud. es...” (palabra descalificante sobre el otro)

“Ud. hizo...” (juzgamiento, crítica lapidaria)

En cambio, podemos optar por:

“A mí me pasa... cuando Ud.....”

“Me hiera... cuando Ud...”

“Me siento mal...cuando Ud...”

Con esta manera diferente de formular nuestras apreciaciones ocuparemos el lugar de sujeto, tal como corresponde a quien se expresa, y el otro pasará a ser el complemento circunstancial dentro del predicado.

Además, cuando nos expresamos desde nuestro sentir, reducimos la posibilidad de instalación de conflictos y enfrentamientos improductivos. Disentir y manifestar nuestras diferencias es válido porque enriquece la relación y le aporta elementos diversos. Muchas veces tenemos miedo de hacerlo porque creemos que va a desembocar en un conflicto, cuando en realidad, no sucederá así si atendemos nuestra forma de expresarnos.

Cuando abordemos en detalle las relaciones fluidas con los otros y el Crítico interior,

estos párrafos se irán haciendo más comprensibles en una lectura posterior.

Lo que hay que evitar

Tanto en el diálogo con los otros como en nuestra conversación interna existe una serie de palabras que es preferible reemplazar por otras.

Tal como dijimos cuando nos referimos a los síndromes detectados en el proceso de reinserción, el uso del “pero” es improductivo y puede ser reemplazado por “y”.

La utilización de las generalizaciones “siempre”, “nunca”, “todos”, “nadie”, “jamás”, etc., puede suplantarse por “frecuentemente sucede”, “en la mayoría de los casos”, “generalmente”, que se ajustan a la realidad y que instalan desde la palabra la posibilidad de que algo diferente ocurra.

El “tengo que” o “tiene que”, el “debería/debo/debe” y similares que apelan al sacrificio, la obligación y el esfuerzo, son contraproducentes y hasta disparadores del efecto contrario. Por lo que recomendamos usar directamente el verbo de la acción principal, por ejemplo, “estudio” en lugar de “tengo que estudiar”.

Responder versus reaccionar

Este indicador es fundamental para medir efectivamente cómo nos estamos comunicando con los otros.

Toda vez que nos encontremos reaccionando, más o menos exageradamente, frente a la respuesta del otro, es necesario que asumamos que hay un contenido emocional que interfiere en la relación y que viene de nuestra propia historia. Es probable que el otro, sin

querer, en el curso de la conversación aluda a ese contenido que nos molesta, “meta el dedo en la llaga” o presione un botón que provoca nuestra reacción.

Las cuestiones emocionales no resueltas nos juegan una mala pasada, siempre que no seamos conscientes de ellas y podamos separarnos y ubicarnos en el presente. A esto alude Ribeiro al referirse al eco: cuando el eco nos golpea, como un cachetazo, una alternativa a explorar es si no nos fuimos a una zona antigua de molestia, dolor o sufrimiento. La otra opción que se abre es rever qué dijimos y cómo lo dijimos.

Cuando reaccionamos, nos descontrolamos, actuamos irreflexivamente y atacamos al otro como en defensa primaria o en revancha, perdemos la posibilidad de usar nuestro poder. Estas actitudes reactivas se transforman en un boomerang en contra de nosotros. En tanto que cuando respondemos estamos en uso pleno de nuestras facultades.

Si sostenemos nuestro centro y contestamos desde el aquietamiento, tenemos habilitado el canal de nuestra intuición y somos creativos e innovadores para contactar las nuevas ideas que fluyen con espontaneidad y frescura.

Las oportunidades y las coincidencias se crean naturalmente cuando dejamos de estar preocupados por nuestro prestigio personal, cuando abandonamos el aparentar para permitir emerger nuestro ser genuino. Para eso es necesario fortalecer el respeto por nosotros mismos.

La Sabiduría es, entre otras cosas:

- Aprender el balance entre Actividad y Silencio que nos contacta con nuestro potencial.
- Actuar solamente después de observar, escuchar y aceptar al otro tal como es, evitando

etiquetarlo.

“Si me quitaran todas mi posesiones menos una, yo tendría mi poder de comunicación para seguramente, a través de él, recuperar todo el resto”.

Daniel Webster.

Plan de trabajo

Para ahondar el estudio de este módulo, sugerimos *Comunicación eficaz*, de Lair Ribeiro³² y *Contacto Íntimo*, de Virginia Satir³³

³² Op. cit. 23.

³³ Op. cit. 22.

Capítulo 7

Ingresando en el ganar-ganar

Hemos planteado que el lugar del trabajo a realizar para cambiar los resultados es dentro de nosotros mismos, para cortar con la dependencia y la espera de que algo suceda afuera, o que alguien cambie para que nosotros logremos lo que deseamos.

Como consecuencia de este punto de vista se desprende que consideramos al otro como un territorio ajeno a nosotros, como un país bajo otra soberanía. A partir de ahí lo aceptamos y lo respetamos tal como es.

La filosofía “Ganar-Ganar” que alimenta toda las técnicas de negociación y mediación tan difundidas actualmente, implementa con efectividad este concepto en el campo de los negocios y la política. Esto significa reconocer que en todo acuerdo, operación, transacción o contrato, cada una de las partes merece un rédito proporcional a su participación, rompiendo con el concepto tradicional sostenido, aún hasta en nuestros días, de “ganar-perder” o marco “amo-esclavo”.

Ganar cuando otro pierde es un resultado de corto plazo, no definitivo, que deja la cuenta pendiente en la que el otro, tarde o temprano buscará resarcirse tomando revancha. Salir del cuadrilátero adversarial, dejar de confrontar para buscar en cambio las coincidencias sobre las que se obtengan acuerdos consensuados, es lo inteligente y productivo a la vez.

En la práctica esta aplicación lleva a resolver conflictos sin perdedor, que es lo mismo que encontrar una solución acordada en la que todos ganan.

La concreción de estos conceptos en la empresa ha llevado a desarrollar el enfoque

de la organización orientada al cliente pensando en la satisfacción del consumidor, y a la expansión del concepto de la calidad de servicio.

El lenguaje del Ganar-Ganar

COOPERACIÓN

CO-RESPONSABILIDAD

CO-CREAR

COMPARTIR

COMPASIÓN

CODEPENDENCIA

Solemos asociar la palabra “Compartir” a dividir, a repartir. También al riesgo de exponernos a la opinión del otro y tal vez por eso es que nos cuesta aplicarla. Si en cambio tenemos en cuenta que esta palabra contiene al verbo “partir”, tomaremos su significado en el sentido de “empezar juntos”, ir hacia nuevos horizontes. En el fondo, compartir se asocia con el compromiso de dar, lo que implica la necesidad de abrirse y confiar.

“Compasión” nos permite otro juego de palabras. El término alude a comprender, tolerar, tratar con amor al otro. Si lo fracturamos, *con/pasión* nos remite a poner la pasión dirigida hacia el logro de un objetivo común y que necesariamente llegará hasta los otros.

Todas las palabras iniciadas con la sílaba “Co” están relacionadas con el reconocimiento de la dependencia de los otros para alcanzar lo que necesitamos hacer. En este mundo interrelacionado es imposible moverse sin interactuar permanentemente con otros.

La responsabilidad

Las palabras mencionadas anteriormente serían huecas si no centramos la atención en redefinir qué significa la responsabilidad.

Para la mayoría de nosotros, desde chicos, la responsabilidad ha sido un concepto antipático, mal asociado a la obligación, a hacer cosas impuestas desde afuera, hasta a veces violentando nuestros deseos y aún asociada al sacrificio y al sufrimiento. Lamentablemente, este concepto ha traído, por mala interpretación, impactos negativos, tanto por exceso como por defecto. En general, el tomar sobreexigidamente esta idea nos ha llevado a ligar la responsabilidad con los altos costos de los logros, con displacer y gran esfuerzo. En el opuesto solemos rebelarnos ante la imposición, y la respuesta ante la responsabilidad entendida de esta manera es el deseo de evadirla o eludirla. Cualquiera sea la variante que hayamos adoptado, el punto en común ha sido la insalubridad del uso de este término por el displacer concomitante o su desconocimiento.

Una óptica diferente es considerar que *responsabilidad es la habilidad de responder haciendo uso de nuestros talentos y capacidades únicas* ante lo que nos comprometimos, usándolos en nuestro beneficio y en el de los otros involucrados.

Responder en vez de reaccionar, incluye reflexión, contención y conecta con la escucha.

Habilidad nos remite a nuestro talento e incorpora la creatividad. Siguiendo con una de las leyes del éxito, siempre que nos apoyemos en nuestras condiciones y preferencias innatas, el placer acompañará a la tarea a desarrollar y, en consecuencia, significará un menor esfuerzo.

La responsabilidad se torna un peso cuando nos olvidamos de nuestros talentos y predisposiciones naturales y necesitamos esforzarnos, porque es como ir en contra de la corriente.

Para que Ud. pueda evaluar su situación respecto a este tema, le proponemos el siguiente ejercicio.

Ejercicio Nro. 17

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

- ¿Cuáles de estas frases le producen resonancia interna porque grafican la forma en que Ud. siente que avanza por la vida?
- Nado contra la corriente
 - Me peleo con molinos de viento
 - La vida es una lucha
 - Todo lo consigo con gran esfuerzo
 - Avanzo a pesar del viento en contra
 - Todo me cuesta el doble

Esto sucede cuando desvinculamos nuestras capacidades innatas, afinidades, preferencias y gustos, obstruyendo el canal de la intuición por el que fluiría la energía si aprovecharíamos nuestro potencial natural.

Al entrar en esta tónica sentiremos que:

- Me dejo llevar por la corriente
- Me deslizo sobre patines

- Cabalga sobre las olas
- Avanzo con viento a favor

Resumiendo: somos responsables cuando cuidamos los resultados, garantizamos nuestra cooperación y tomamos en cuenta nuestra calidad de vida. Para esto es necesario mantener el equilibrio con nuestro sentido práctico, que significa dejar de criticarse por lo aún no alcanzado y confiar en el encuentro de soluciones.

Responsabilidad es dejar de depositar en los otros (culpando, acusando) todo aquello de lo que nosotros no nos podemos hacer cargo. ¿Qué hay detrás del hacerse cargo? Por supuesto, la autoestima, que es el pilar sólido sobre el que nos apoyamos para responder desde este lugar. Pero este tema lo vamos a desarrollar más adelante.

Todos ganan: cómo resolver conflictos sin perdedores

Los expertos en negociación coinciden en señalar que el procesamiento positivo de los conflictos, consiste en considerar que la solución depende de:

- Ubicarnos en el futuro para hallar coincidencias, porque el conflicto pertenece al pasado.
- Asumir Co-responsabilidad aceptando que todos los participantes comparten la responsabilidad.
- Aislar las personas del rol: el conflicto remite a los roles que desempeña cada uno, desidentificarlos de la persona evita incurrir en agresiones y rompe el juego “amo-esclavo”.
- Generar un modelo profesional paritario, que reconozca la interdependencia y la

necesidad de una mejora continua.

Ganar-Ganar es:

- Crear Valor Agregado
- Actuar con agenda abierta
- Generar cooperación
- Trabajar en cadena de servicio sumando
- Cuidar la empresa que integramos
- Cuidar al cliente y al proveedor
- Sostener integridad y valores éticos
- Realizarnos personalmente a través de un grupo
- Lograr expansión y crecimiento
- Calidad de Vida

El equipo en el Ganar-Ganar

En el concepto del Ganar-Ganar cada miembro se distingue por su Integridad, Creatividad y Competencia en Acción para el logro de los resultados deseados. Todos comparten un fuerte compromiso con el éxito, una clara visión de crecimiento y la elección de seguir aprendiendo constantemente. Viven la transformación real día a día, que hace que lo que parecía imposible se vuelva posible.

Como Ud. se dará cuenta, es necesario que todos crezcamos, tema que nos refiere a la nutrición, al desarrollo afectivo y a la educación en su sentido más amplio.

A esta altura se estará planteando qué brecha hay entre esta propuesta y la realidad

del mundo actual. Por cierto esa brecha existe y es grande, lo que no significa ni mucho tiempo ni mucho esfuerzo para sostenerla, porque el ingresar a un estadio de conciencia produce un “clic” interno en el que cada uno va haciendo un salto, abriéndose a la solidaridad y generando masa crítica.

En la medida en que lo hagamos, estaremos sumando a que el mundo se transforme.

El sentido profundo del Ganar - Ganar

La naturaleza nos ofrece un buen ejemplo de esta filosofía, si observamos el comportamiento de las aves migratorias, esas que solemos ver volando en perfecta formación en V. Vuelan de esa manera, porque la bandada agrega un setenta y uno por ciento al alcance que cada ave lograría por sí misma.

Cuando un ave sale de la formación experimenta rápidamente la dificultad de marchar sola y entonces retorna a su posición en el grupo. Si el ave líder se cansa rota hacia atrás y otra ocupa su lugar. Todas graznan desde atrás para alentar a las que van adelante a mantener la velocidad.

¿Qué reflexiones por analogía puede hacer Ud. con respecto a su comportamiento en grupo?

¿Le resulta fácil ocupar el lugar de uno más en el grupo?

¿Está dispuesto a turnarse con los otros en aquellos trabajos difíciles?

¿Habla Ud. por detrás de sus compañeros? ¿Cuál es su mensaje?

¿Cómo es su disposición y flexibilidad para integrar un grupo?

El ejemplo de la naturaleza no hace más que explicarnos con claridad lo que en el

mundo globalizado se denomina “liderazgo rotativo y móvil” y “marketing cooperativo y de vinculación”.

Las organizaciones ingresan, al decir de Clauss Moller, en la que era del Capital Humano en la que todos sus integrantes son emprendedores, y persiguen como misión cuidar el clima de armonía y calidad de vida interna del personal. Además la solidaridad -de la que hablamos anteriormente- es ya un enunciado de valor en muchas corporaciones multinacionales en que, junto al cuidado de la ecología se suma la contribución a terminar con la pobreza y el hambre. El premio a la Calidad Total, que se instituyó a nivel mundial, considera estos objetivos para su otorgamiento.

Es fácil unirse frente a un enemigo común.

Lo trascendente

es unirse, superando todas las diferencias,

sin necesidad de un motivo afuera,

simplemente por amor al prójimo,

en busca de una

verdadera y única “humanidad”,

traduciendo en hechos, el amplio

significado de esa palabra.

Plan de trabajo

La bibliografía a ser utilizada como material de trabajo en este capítulo es Sí, de

*acuerdo*³⁴ y *Supere el No*³⁵, de William Ury, libros clásicos y básicos para aprender Negociación.

Adicionalmente, para la medición personal de su capacidad de integración a grupos, en el enfoque de liderazgo rotativo como demandan las organizaciones del futuro, tiene ahora con *La inteligencia emocional aplicada al liderazgo y a las organizaciones*³⁶, de Robert Cooper y Ayman Sawaf, la herramienta ideal para averiguarlo.

³⁴ Ury, William. *Si, de acuerdo*. Colombia. 1993. Grupo Editorial Norma.

³⁵ Ury, William. *Supere el no*. Colombia. 1993. Grupo Editorial Norma.

³⁶ Cooper, Robert K. y Sawaf, Ayman. *La inteligencia emocional aplicada al liderazgo y a las organizaciones*. Colombia. 1998. Grupo Editorial Norma.

Capítulo 8

Relaciones interpersonales fluidas

Retomemos el tema del espejo y el eco como nueva forma de percibir las relaciones con los otros. Si ante cada decisión o cada encuentro con los demás, logramos verlos desde adentro de cada uno y, a la vez, tomando cierta distancia para adquirir perspectiva, obtendremos resultados más eficaces. Además, ganaremos en paz interior, porque si aprendemos a escucharnos a nosotros mismos, también lo haremos con los otros.

Para experimentar lo expresado anteriormente le proponemos un ejercicio que el Dr. Deepak Chopra desarrolló en una de sus conferencias a la que asistí.

Ejercicio Nro. 18

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Escriba en el margen izquierdo, uno debajo del otro, los nombres de tres personas -vivas o muertas- que lo atraigan, cercanas a Ud. o reconocidas en el mundo. Luego, en el margen derecho, haga lo mismo pero con tres personas que le provoquen rechazo.

Vuelva a la columna de la izquierda -las personas que admira- y escriba al lado de cada una la cualidad por la que Ud. tiene ese sentimiento. Haga lo mismo con las personas que rechaza.

Al final del ejercicio, recuadre las cualidades y defectos que Ud. señaló y encontrará su propio espejo.

Tres personas que admira <hr/> <hr/> <hr/>	<table border="1"> <tr> <td style="text-align: center;">Cualidades</td> <td style="text-align: center;">Defectos</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><hr/></td> <td style="text-align: center;"><hr/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><hr/></td> <td style="text-align: center;"><hr/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><hr/></td> <td style="text-align: center;"><hr/></td> </tr> </table>	Cualidades	Defectos	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	Tres personas que rechaza <hr/> <hr/> <hr/>
Cualidades	Defectos									
<hr/>	<hr/>									
<hr/>	<hr/>									
<hr/>	<hr/>									

↓

Este soy yo

¿Cuál fue su reacción al hacer este encuadre de virtudes y defectos? Se molestó, se sorprendió, se preocupó, se asustó...

¿Qué significa esta idea de espejo? Le ofrece la punta de un ovillo para comenzar a reflexionar sobre Ud. mismo.

Desde el lado de las virtudes significa, o bien condiciones que Ud. se reconoce, por las cuales se valora y se distingue del resto, o cualidades que le gustaría desarrollar y consolidar. Desde esta parte del espejo, que es la más fácil de trabajar, es necesario señalar que admirar significa colocar al otro por encima de nosotros mismos y, automáticamente, nos ubica en una posición de subestimación. Cuando ponemos algo que creemos que no tenemos en el otro, se nos produce un vacío interno. Además es equívoco, porque nosotros también poseemos esas cualidades y la posibilidad de potenciarlas si es lo que deseamos.

Ante esta situación, la propuesta es modelar las cualidades de los demás, y siguiendo

a Anthony de Mello en su enfoque de *Romper el ídolo*³⁷, trabajar la aceptación del otro que, por supuesto, tiene tantos puntos débiles como nosotros. Por otra parte, evitaremos colocarlo como en un pedestal, quitándole humanidad, convirtiéndolo en un objeto de culto, que ante la primera manifestación de su vulnerabilidad nos desilusiona, en una actitud que nada tiene que ver con el amor al prójimo.

Esta necesidad de fabricar ídolos, típica de nuestra sociedad de consumo, ha llegado algunas veces en el mundo del deporte o del espectáculo, hasta la destrucción de los seres admirados.

Desde el lado de los defectos, he visto horrorizarse a participantes de mis Seminarios, porque habían elegido como personajes que les provocaban rechazo a Adolph Hitler u otros dictadores, asesinos, etcétera. Sin embargo, en la base de esa elección está reconocer que en cada uno de nosotros existe la posibilidad de ser, en alguna medida aunque ínfima, aquello que detestamos. Lo importante es saberlo para poder concientizarlo cuando débilmente, pálidamente, transitemos por ese carril. De hecho, para poder poner límites, sobre todo a los seres que amamos ante los que podemos ser muy vulnerables, muchas veces es necesario apelar a este lado enérgico sin caer en la manipulación ni en la agresión, como recurso para preservarnos.

Este ejercicio, que ahora podemos definirlo como el Ejercicio del Espejo, vamos a repetirlo, llevado específicamente a una situación concreta con alguien cercano, de nuestra cotidianeidad, con el que tengamos el sentimiento de que es “nuestro enemigo”. Por supuesto, encontrar los defectos resultará fácil, y lo que puede costar un poco de trabajo será descubrir sus cualidades. Otra vez volveremos a un nuevo espejo, donde Ud. estará

³⁷ Mello, Anthony de. *Romper el ídolo*. Buenos Aires. 1994. Editorial Lumen.

proyectándose con sus filtros, con su forma de mirar a los otros, con los parámetros y variables que selecciona y a través de los cuales mira a los demás.

Frente a su enemigo, otra persona vería diferentes cualidades y defectos, porque la proyección que cada uno hace en el otro es personal, y eso es lo que nos importa trabajar.

Para dejar de ofendernos

¿Ud. es de las personas que se ofenden con frecuencia? Le proponemos este ejercicio para que reflexione sobre su conducta.

Ejercicio Nro. 19

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Responda las siguientes preguntas:

- ¿Siento que el otro se cree superior o mejor que yo?

- ¿Siento que quedo expuesto como inferior o peor que el otro?

- ¿Ante cuáles insultos reacciono con vehemencia?

- ¿Qué personas en mi vida me han irritado más?

- ¿Podría separar a estas personas del rol que jugaron en mi vida?

- ¿Cuál es mi parecido con esas personas?

Uno de los motivos que nos llevan a ofendernos es el poder que conferimos a las palabras cuando rozan nuestras zonas de vulnerabilidad. El efecto de las palabras de los demás en nosotros es el que depositamos en ellas, y esto es una elección. De hecho, ya vimos que las palabras tienen el peso del siete por ciento en el total del discurso. Sin embargo, en conflicto con nuestras emociones, ese valor aumenta. Darle poder a las

palabras del otro significa entregar nuestro poder, y entrar en su juego, elección que producimos inadecuadamente cuando nuestra autoestima es baja y nuestro valor depende de la referencia externa.

Cuando construimos nuestra autoestima, lo cual no significa negar nuestros puntos débiles sino aceptarnos a pesar de ellos, nada ni nadie puede modificar el valor que nos asignemos efectivamente. Tenemos una base de seguridad con la que podemos transitar en medio de la ofensa, manteniendo el poder dentro de nosotros.

Anthony de Mello cuenta el siguiente ejemplo: Un gurú insulta a alguien del público, quien entonces reacciona acaloradamente. Al rato, el gurú le pide disculpas y le hace un cumplido, lo que provoca la complacencia del ofendido. Esto demuestra que si le damos poder a las palabras con que los otros nos etiquetan quedamos sujetos a un juego como el sube y baja, dependiente de lo externo.

*La solución es tomar conciencia de que nosotros
no somos las palabras con que los otros nos definen.*

Por otra parte, en el sentido inverso, cuando el otro nos ofende, nos insulta o nos etiqueta, nos está hablando de él mismo, nos aporta información negativa sobre su persona.

Hace un tiempo me crucé con un colega al que no veía desde la época en que éramos estudiantes en la facultad. Me encontró trabajando en un proyecto de una institución muy importante y antes de comentarle sobre mi tarea, me espetó: “¿En qué curro^{1*} andás?”. Esta pregunta, en vez de ofenderme, me provocó pena respecto de este compañero que me

estaba hablando tan mal de sí mismo y de cómo él conseguía sus contratos.

Cuando construimos nuestra autoestima adquirimos la solidez de un roble sin entrar en los juegos ajenos.

Los juegos que jugamos con los otros

En el camino para lograr la cooperación a la que nos referimos en el Ganar-Ganar, es necesario desenmascarar los juegos que jugamos con los otros, a veces inconscientemente y hasta saboteándonos, y otras intencionalmente, creyendo que así nos beneficiamos.

Estos juegos resultan un gasto excesivo de energía improductiva que complica nuestra vida y nos quita disfrute. Para ganar en salud y calidad de vida este es uno de los aspectos fundamentales a concientizar.

Existen tres etapas del juego en las que se avanza en forma gradual:

1. Resistencia
2. Resentimiento
3. Revancha

Cuando no logramos detenernos, reflexionar y revertir este juego para pasar al de la Cooperación, ingresamos en un camino que nos conduce a un problema de salud, de pérdida de vínculos, de trabajo o de disminución de los ingresos.

Resistencia

Lair Ribeiro en su libro *El éxito no llega por casualidad* sostiene que el ser humano desde el nacimiento hasta los cinco años de edad recibe alrededor de cien mil “No”, que

¹* Argentinismo que significa negocio turbio para obtener dinero con facilidad

sirven para su educación y adecuación al entorno. Es por eso que, más tarde, la primera reacción ante una nueva propuesta es decir “No”, como por rebeldía, en una actitud que se puede resumir en “no sé de qué se trata pero me opongo”.

En este punto volvamos a conectarnos con lo que Ud. contestó en el Ejercicio Nro.2, referido a la resistencia a la realidad. Ahora veamos cuál es su actitud respecto de los otros.

¿Ud. acepta o resiste a los otros, tanto a las personas como a sus propuestas? ¿Se reconoce justificándose, poniendo excusas, difiriendo temas a resolver, priorizando mal? Cualquiera de estas reacciones significa resistencia.

Llegar tarde u olvidarse de reuniones, atender a desgano, cambiar de tema, mirar para otro lado, son mecanismos con los que suele manifestarse su resistencia. Ponerse excusas jugando con la variable tiempo, tales como “lo hago más tarde”, “no tengo tiempo”, “no es el mejor momento”, “es demasiado tarde/pronto”, etc., así como negar un problema, suponer que nadie lo puede ayudar o entender, son recursos en la misma línea.

Un capítulo aparte merecen el fumar, la adicción a las bebidas y la dependencia de drogas y medicinas en forma crónica. Si Ud. integra este grupo, es importante que advierta que su resistencia es tal que lo lleva a padecer sus consecuencias en la intensidad que Ud. conoce.

Continuar de la misma manera significa prolongar en el tiempo estas actitudes. Es construir un futuro igual a su pasado.

Hacerse cargo de que esta situación es una elección entre otras posibles, le abre las puertas al cambio.

Permítase pensar siguiendo la filosofía del Ganar-Ganar y los pasos de la Programación

para el Éxito que desarrollaremos más adelante.

Resentimiento

Algunos comportamientos como dar portazos, descargar puñetazos sobre una mesa, agredir verbalmente, negarse a atender, hablar por detrás, contestar mal, faltar a reuniones, quejarse, entre otros, son mecanismos típicos con los que se manifiesta el resentimiento.

Retomemos el Ejercicio Nro. 3 en el que reflexionó sobre su tendencia a quejarse, a irritarse, a sentir rabia -y ahora agregamos-, a enojarse, a disgustarse con los otros.

¿Se reconoce con tendencia a tener estos estados de ánimo?

¿Cuán frecuentemente le sucede?

Cuando esto le ocurre, Ud. se está ubicando en la posición de víctima sin saber que ésta es una elección consciente o inconsciente.

Ejercicio Nro. 20

Lo ideal es que Ud. realice este ejercicio con otra persona, ahora o en otro momento. Si esto no es factible, tome un grabador y desarróllelo en voz alta. En el primer caso, escríbalo en el cuaderno al terminar de hacerlo. En el segundo, desgrabe sus reflexiones y déjelas escritas.

Piense en:

- Una situación en que se sintió víctima de alguien o de una circunstancia. Cuéntela.

- ¿Qué resultados negativos le trajo en el plano de la salud, en el material, emocional y espiritual?

- Reflexione sobre si el colocarse en el rol de víctima fue algo que Ud. hizo intencionalmente o no, buscando un beneficio:

- Llamar la atención de los otros
- Conseguir algo del otro
- Manipular al otro
- Forzar un cambio
- Otros

- ¿Se le ocurren ahora otras opciones para enfrentar esa situación sin usar el rol de víctima?

Aunque este planteo le resulte agresivo, en la realidad sucede que, de acuerdo con nuestra programación, usamos el rol de víctima creyendo que es una vía para beneficiarnos y, a veces, podemos llegar a extremos como provocar lástima con tal de lograr nuestros objetivos, aún a ese precio.

Comprender que existen otras alternativas, sin la necesidad de usar este mecanismo y ahora encontrarlas para aquella situación que ya pasó, nos permitirá aprender de nuestros errores para no repetirlos.

Como ya señalamos anteriormente, ser víctima es ser victimario, más tarde o más temprano.

Repita este ejercicio varias veces, tratando de profundizar la misma situación o encontrar otras análogas.

Ejercicio Nro. 21

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Con las mismas consignas del ejercicio anterior, reflexione sobre lo siguiente:

- ¿Cuándo se sintió resentido con alguien? Puede ser una situación del pasado o algo que le ocurra en el presente.

- ¿Qué hizo Ud. para que esto pasara? ¿Cuál fue su parte en esta historia?

- ¿Está en condiciones de soltar el resentimiento?

-
-
- Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿qué podría hacer para liberarlo?
-
-
-

- Si la respuesta es negativa, señale qué perjuicios le trae o trajo en:
 - la salud
 - el plano material
 - las relaciones con colaboradores, amigos o seres queridos
 - disfrutar de la vida
-
-
-

Rehágalo ya mismo por lo menos tres veces más. Repetir en distintas oportunidades este ejercicio y el anterior le producirá resultados progresivos.

Mi experiencia en los Seminarios de Reinserción indica que ante estos dos ejercicios los participantes, en un gran porcentaje, se sienten heridos, golpeados y a veces, reaccionan negativamente frente a las preguntas de cómo se beneficiaron o qué hicieron para provocar las situaciones. Creen que el culpable es el otro al ciento por ciento.

Como al interlocutor lo tenemos en frente y lo podemos ver, depositamos la crítica, el

juicio y los defectos en el otro, al mismo tiempo que queremos vernos a nosotros mismos desde la mejor óptica. Nuestro resentimiento permanece porque esperamos que sea el otro quien cambie, que responda de la forma que queremos, que nos conforme, enroscándonos cada vez más en una cuestión de orgullo y de amor propio. Es así que se configura una trampa en la que acorralando al otro, también nos acorralamos a nosotros.

Sólo asumiendo nuestra responsabilidad por la participación en estos episodios, abrimos la posibilidad de cambiar y recuperar el vínculo con los demás, si es que nos interesa, y aun cuando no sea factible, es imprescindible en nuestra reflexión para crecer.

Ahora le proponemos otro ejercicio.

Ejercicio Nro. 22

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Responda las siguientes preguntas:

- ¿Qué actitudes toma Ud. cuando no es directo y deja de expresar lo que siente?

- ¿Qué hace para evitar enfrentar aquello que teme o lo molesta?

- Haga una lista de las formas de influir en los otros (manipular) que Ud. se reconoce.

Aquellos que en los Seminarios, al desarrollar estos ejercicios, reconocen el impacto de estas situaciones en su vida, avanzan muy rápidamente en la remoción de los obstáculos.

“La mayoría de los conflictos surgen de la necesidad de controlar a alguien o de demostrar que tú tienes razón y que el otro es el que se equivoca”

Wayne Dyer.

Otras causales de resentimiento

Muchas veces iniciamos este juego por el cual terminamos sintiéndonos víctimas de alguien llevados por la necesidad de ayudar a otro. Esto nos trae problemas, aún cuando el otro nos lo haya pedido, si apreciamos que a la vez no hace nada por sí mismo, sino que se recuesta y se parasita sobre nosotros.

Cualquiera sea la circunstancia, damos origen a un triángulo en el que vamos pasando por distintas fases. Primero somos los rescatadores, para después ser víctimas por la falta de reconocimiento del otro y, finalmente, convertimos en perseguidores para encaminar la acción en la que hemos invertido tanto.

El ingreso en esta dinámica, que es mucho más frecuente de lo que pensamos, se debe muchas veces a nuestra culpa por otras circunstancias de nuestra vida de las que

queremos reivindicarnos y ser indulgentes. La culpa, además de tóxica, es inconducente.

Cuando reconocemos algo equivocado en nuestra historia es sano aceptarlo, hacernos responsables y perdonarnos para salir de aquella circunstancia de nuestro pasado, sin trasladarla adelante. Querer limpiar nuestras culpas en otros no funciona.

Solemos confundir lo que significa ayudar al otro. La verdadera ayuda es dejarlo hacer algo por él mismo, y no darle instrucciones o realizarlo por él.

Otra situación por la cual nos resentimos, se produce cuando nos armamos un libreto frente a una entrevista o reunión que vamos a tener con otro y en la cual aspiramos a concretar nuestros objetivos. Al desarrollarse el encuentro sucede que el otro no responde como habíamos previsto, lo cual es natural porque no le entregamos previamente por escrito la escena que habíamos imaginado. Como juego de espejos, nos enojamos por lo que nos responde, cuando en realidad, el enojo es con nosotros mismos porque perdimos el control de la reunión y no logramos encaminarnos hacia los resultados deseados. Este es otro de los casos en los cuales jugamos a acusar a los demás como proyección de lo que no podemos aceptar en nosotros.

Revancha

Si después de resistir, nos resentimos y aún seguimos sin poder salir de estos estados revirtiéndolos, la probabilidad de ingresar a Revancha es mucho más alta y frecuente de lo que Ud. supone.

¿Qué significa esto? Obstaculizar frontalmente, falsear datos, mentir, interferir en el trabajo de otros, extorsionar, amenazar, son, entre otros, ejemplos típicos del ejercicio de la

revancha, aunque intencionalmente no estemos pensando en vengarnos.

Por supuesto, solemos creer que nosotros no adoptamos estas actitudes, aunque podemos reconocerlas en los demás.

¿Por qué llegamos hasta aquí?

Muchas veces existe predisposición al resentimiento como consecuencia del origen. Tal es el caso de aquellos que nacieron en condiciones de extrema pobreza, o que no pudieron conocer a sus verdaderos padres, sufrieron malos tratos o carecieron de afecto.

Estas situaciones, que se vivencian desde una condición de inferioridad social como de falta de suerte para la inserción en la vida, generan un campo propicio para este sentimiento. En este grupo se inscriben las personas que se sienten abandonadas o discriminadas por Dios, con dificultades para aceptar las circunstancias que les tocaron vivir, y que se enemistan con la vida. Para quienes creen en la existencia de Dios, pensar que es malo o que no los quiso como a otros, produce un quiebre interno en este vínculo que es el más importante de todos.

Comprender que el sentido profundo de nuestras vidas es el aprendizaje y un ejercicio permanente de crecimiento, significa a la par un desafío para aquellos que tienen pruebas difíciles a cubrir. En tanto que, quienes nos creemos afortunados por nacimiento, vistos de afuera o de lejos, también tenemos pruebas a superar en planos diferentes y difíciles. Por ejemplo, alguien que nació en una familia acaudalada puede atravesar también circunstancias afectivas adversas y dolorosas a lo largo de su vida, sin manifestarlo abiertamente.

Manejarnos con lo que se “ve”, como la punta de un iceberg que oculta bajo la superficie los dos tercios de su desarrollo, nos conduce a conclusiones equivocadas.

¿Cómo salir de este sentimiento de Revancha? El ejercicio del perdón inicia el camino de la transformación.

Ejercicio Nro. 23

Visualización del perdón

Adopte la postura física y relájese, tal como le recomendamos en el Ejercicio Nro.12, “Construyendo la visión del éxito”.

Cuando llegue al punto de aquietamiento, imagine que va a emprender un vuelo, alejándose lentamente de la Tierra, en el primer aparato que se le presente. Puede ser una bicicleta o triciclo, una alfombra mágica, un globo, una burbuja, o cualquier aparato convencional, hasta una nave espacial.

Comience a disfrutar del viaje y observe al planeta y su belleza. ¿De qué color se le presenta? ¿Azul, verde, turquesa, marrón...?

Ahora empezará a sentir el placer de haber dejado abajo todos los conflictos, las tensiones, las preocupaciones, y de gozar del vuelo completamente ligero de ese tipo de equipaje.

En esta situación de confort interior, pregúntese a quiénes necesita perdonar, conéctese con cada uno de ellos, vea su imagen, e intente el ejercicio del perdón con los que fluya naturalmente.

Ahora reflexione sobre a quiénes Ud. necesita pedirles perdón, y deje que las

imágenes se presenten.

Cuando sienta que completó estos pasos, emprenda el regreso hacia la Tierra, sabiendo que el hacer contacto con ella será suave y que la nave se desprenderá y desaparecerá sin dejar rastros. El aterrizaje se producirá en un paisaje maravilloso, elegido por Ud., y en el que nunca estuvo antes. Transite por él, reconociéndolo, descubriéndolo, admirando el entorno, y manteniendo la sensación de disfrute y liviandad del perdón obtenido y conferido.

Cierre la Visualización, tome el cuaderno y escriba:

- ¿Cuál fue la sensación de liberación o desapego del conflicto que vivió?

- ¿Qué sintió al experimentar el perdón? Paz, armonía, quietud, felicidad, libertad...

- Enumere, en orden de prioridades, a las personas que reconoce que necesita perdonar. Recuerde que el ejercicio del perdón es un beneficio para Ud. y sus células.

- Anote las personas a las que Ud. tendría que pedirles perdón.

Al repetir este ejercicio, en forma gradual y sin preocuparse si aún le resulta difícil, irá disfrutando de los beneficios de este trabajo, en términos de salud, de vínculos y de ingresos monetarios.

Conclusión

Mientras transitamos la etapa de la Resistencia dejamos de ser auténticos y confiables para los demás. Revertir esta actitud es simplemente enfrentar las circunstancias y replantearse el enfoque.

Al avanzar hacia el Resentimiento, ira, enojo, odio, empezamos a sufrir el daño que esto significa y se nos dificulta el avance, lo que es improductivo en términos de resultados para nuestra vida. En esta instancia, comunicar a los otros lo que sentimos, tal como lo explicamos en el capítulo de Comunicación, resuelve simplemente la situación al habilitarle al otro la posibilidad de modificar también su conducta hacia nosotros.

Lamentablemente, hemos vivido el malentendido de creer que reprimir el enojo, controlarlo, ocultarlo, era lo correcto. Ahora sabemos que lo positivo por oposición es expresarlo, mientras lo hagamos apropiadamente siendo responsables de no herir a los demás.

Cuando llegamos a Revancha y nos sentimos inundados por el deseo de venganza,

perdemos el control de nosotros mismos. En realidad, nuestra acción la condiciona el otro y nuestra respuesta será en función de su actitud o su accionar. Entrar en este juego es perder nuestro poder entregándoselo al otro. El vacío interno que esto nos genera, esa sensación de impotencia, es la que está en la base de la ira y la alimenta. Perdonar, en primera instancia, es reconocer nuestra equivocación por haber entrado en este juego, más allá de que tengamos o no razón, que deja de ser importante. Asumir la necesidad de salir de este estado es un acto de autoestima por valorar nuestra salud, los vínculos y nuestra calidad de vida.

El tránsito por este camino se ve notoriamente facilitado cuando comprendemos en profundidad el significado de las palabras:

- Tolerancia
- Aceptación
- Desapego
- Felicidad
- Paz
- Amor
- Unidad

Recomendamos para la definición de estos conceptos recurrir a *Valores para vivir*³⁸.

El carril libre de resentimiento

La única vía rápida que conduce al Éxito es aquella en la que no nos detenemos para compararnos con los otros, juzgar, criticar.

³⁸ Brahma Kumaris. World Spiritual University. *Valores para vivir*. Barcelona. 1997. Publicación del Comité Español de UNICEF.

Para acceder a este camino es necesario estar libre de Resentimiento, tanto referido a los otros como a nosotros mismos. Si hemos logrado comprendernos, perdonarnos, tolerar nuestras equivocaciones, actuaremos en concordancia con los demás.

Gracias a esta nueva forma de ver la realidad, dejaremos de buscar culpables afuera para concentrar nuestra energía en sostener el rumbo, confiadamente, a la par que trabajamos intensamente sobre nuestro interior.

La primera reacción ante estas propuestas suele ser la resistencia a perdonar a los otros, a liberarlos de ese peso, a no querer dar el brazo a torcer y, por supuesto, reticencia a reconocer que nosotros tenemos responsabilidad. El ciento por ciento del conflicto se le atribuye al otro. Este ejercicio de la razón, desde el amor propio que es todo lo opuesto al verdadero amor a uno mismo, nos hace equivocar la óptica.

Tomar responsabilidad sobre nuestra participación en esta relación nos devuelve el uso real del poder para aplicarlo sobre nosotros, nuestra única soberanía. De lo contrario quedamos atrapados en un juego improductivo, un círculo vicioso sin valor.

Darse cuenta, hacerse cargo, soltar el resentimiento, perdonando al otro y luego a nosotros mismos, es el camino para recuperar toda nuestra fuerza y aplicarla efectivamente al logro de nuestros genuinos propósitos.

Quienes pudimos hacer este giro, comenzamos a disfrutar de otra calidad de vida, sin malhumor, aligerados de peso, avanzamos con una sonrisa. Y nos han sucedido cosas hermosas e increíbles, como por ejemplo, que nuestro “enemigo” de entonces ahora valore

nuestros cambios, nos aliente y ayude, abriéndonos puertas.

Si nos quedamos esperando que el otro cambie, como el otro del otro soy yo, nada sucederá, y el futuro será igual a nuestro pasado. Es aquí donde está la elección de modificar nuestra actitud y darle la posibilidad de cambio al otro.

Chip Bell sostiene en referencia a su aprendizaje del Zen aplicado a las relaciones interpersonales: “Me enseñó mucho sobre cómo seguir el flujo de las relaciones en vez de dirigirlas hacia mis propios fines”³⁹.

Ante este planteo, tal vez Ud. todavía piense: “¡Qué ingenuidad!”, o “¡Qué tontería, como si a mí me importara eso!”. Sólo la confianza en uno mismo, extendida a los otros, hace viable entender la simpleza y profundidad de esta propuesta.

Kathleen Keating⁴⁰, al tratar la Lección de Empatía, sostiene:

“No puedes dar al prójimo más amor del que eres capaz de darte a ti mismo. Bríndate la misma calidad de comprensión que dispensas a los otros. Profundiza tu capacidad de juzgar con bondad y sabiduría las luchas de tu propia vida.

Todo aquello que rechazas en tu persona, también te causará rechazo en los otros.

Si eres poco comprensivo con respecto a tí mismo, ignorarás al prójimo.

Si te juzgas duramente, también criticarás a los demás.

Si sientes vergüenza, culparás a los demás.

Si no puedes perdonarte, serás implacable con los otros.

Si pierdes la fe en ti mismo, dejarás de apoyar a los otros.

Tu capacidad de entrega al prójimo refleja tu capacidad de darte a ti mismo”.

³⁹ Bell, Chip R. *El gerente como mentor*. Colombia. 1998. Grupo Editorial Norma.

⁴⁰ Keating, Kathleen. *Ámame*. Buenos Aires. 1993. Editorial Vergara.

¿Qué rol juego yo y qué rol juegan los otros?

Comprender que cada persona está en nuestra vida por una razón (*ayudarnos a aprender una lección*), evita que nos enojemos y que gastemos energía improductivamente, dispersando nuestro foco de atención.

Cuando somos generosos de corazón, automáticamente recibimos cooperación de los otros. Si esta actitud es genuina y desinteresada, va hacia los demás y vuelve hacia nosotros. Esto implica visualizar la ley de Causa-Efecto, unida a la del dar, en un circuito oval como las órbitas que recorren los planetas.

Finalicemos este módulo con el poema de Virginia Satir, la famosa terapeuta de relaciones en grupos familiares, que es un credo que he adoptado para mi vida:

Creo
que el mejor regalo
que puedo recibir
de alguien
es
que me vea,
que me escuche,
que me entienda
y
que me toque.
El mejor regalo
que puedo dar
es
ver, escuchar, entender

y tocar
a otra persona.
Cuando se ha hecho esto,
siento
que se ha establecido contacto.

Virginia Satir⁴¹

Plan de trabajo

Para este capítulo recomendamos desarrollar los ejercicios de los cuadernos *Ámate a ti mismo*, de Louise Hay⁴² y del libro *Vivir en la luz*, de Shakti Gawain⁴³.

Como lecturas para profundización son excelentes: *Ud. puede sanar su vida*⁴⁴ y *El poder está dentro de ti*⁴⁵, de Louise Hay; *Ámame*⁴⁶ y *Abrázame*⁴⁷ de Kathleen Keating y *Reflexiones sobre el verdadero amor*⁴⁸, de Anthony de Mello.

⁴¹ Op. cit. 22

⁴² Hay, Louise. *Ámate a ti mismo: cambiarás tu vida*. Buenos Aires. 1992 Editorial Urano.

⁴³ Gawain, Shakti. *Vivir en la luz. Cuaderno de ejercicios*. Málaga. 1991. Editorial Sirio.

⁴⁴ Op. cit. 7.

⁴⁵ Hay, Louise. *El poder está dentro de ti*. Buenos Aires. 1992. Editorial Urano.

⁴⁶ Op. cit. 40.

⁴⁷ Keating, Kathleen. *Abrázame*. Buenos Aires. 1986. Editorial Vergara.

⁴⁸ Mello, Anthony de. *Reflexiones sobre el verdadero amor*. Buenos Aires. 1991. Editorial Lumen.

Capítulo 9

Abrazando al Crítico Interior

Como Ud. recordará, cuando hablamos sobre el enemigo y planteamos si era externo o interno, nos referimos sucintamente al Crítico Interior. Ahora vamos a profundizarlo.

Es inútil buscar al enemigo afuera, porque el Crítico es el mayor de todos; porque nos conoce mejor que nadie y sabe cómo remover las heridas o ir a nuestro punto débil. Los demás, en todo caso, lo espejan.

Él es el verdadero y desconocido “Atila”, poderoso y mítico, que se esconde en nuestro interior, se agazapa, no para llevarnos adelante y alcanzar nuestros anhelos, sino para detenernos.

¿Cómo lo hace? Con esa voz interna que nos auto-culpa y nos castiga cada vez que vamos a emprender algo para lo cual nos sentimos inseguros y, por supuesto, que vuelve a la carga después de cada equivocación que cometemos.

La crítica a posteriori de algo que necesitamos corregir, si es constructiva y nos sirve para la reflexión, es genuina y razonable. No estamos invalidando ese ejercicio, que desde los griegos todos tenemos instalado. Lo que sucede es que este personaje interno que denominamos Crítico es una figura sobreexigente al máximo y que no sólo actúa sobre los hechos concretos sino que su participación más perjudicial es la inhibidora, que se produce al enfrentar aquellos desafíos que nos ponen a prueba.

Los doctores Hal y Sidra Stone, mis maestros en el diálogo de voz interior, para graficar cómo actúa el crítico en nuestras vidas usan la analogía a una mochila de cemento

que nos cargamos en las espaldas en el momento de comenzar a escalar una montaña⁴⁹.

Para describirlo con más precisión, en nuestro rumiado interno podemos reconocer qué es y cómo actúa el Crítico que está a cargo cuando nuestros pensamientos son del tipo:

-“Siempre eres el/la mismo/a inútil” (u otro epíteto descalificante)

-“No te bastó con el fracaso anterior”

-“No eres bueno para nada”

-“Te dije que no iba a resultar”

-“Ni vale la pena que lo intentes”

-“Mejor espera a ver qué pasa”

Lamentablemente, no necesitamos a nadie afuera para criticarnos tan duramente y para hacernos retroceder. Este enemigo es de autotransporte, y lo que es aún peor, hasta no darnos cuenta y tomar conciencia del impacto en nuestra vida, seguimos creyendo que el problema está afuera, culpamos a los otros, sin encontrar la solución.

En mi experiencia en los Talleres, esta pieza del Modelo es clave, y junto con el impacto de la concientización de la escucha y de los juegos de víctima y de resentimiento, completa una preparación que para muchos produce, casi inmediatamente, la posibilidad de retimonear el rumbo de sus vidas.

Una justa causa

¿Por qué aparece el Crítico en nuestras vidas? Su objetivo es luchar por una “Justa Causa”, como por ejemplo:

- Protegernos de ser rechazados

⁴⁹ Stone, Hal y Sidra. *Embracing your inner critic*. California. 1993. Delos Inc.

- Evitarnos el ridículo
- Impedirnos pasar vergüenza

¿Sobre qué base actúa? Haciéndonos agradar/conformar a los otros para ser:

- Aceptados
- Aprobados
- Queridos

Recordemos que, después del miedo a la muerte, el mayor temor de los seres humanos, por nuestro instinto gregario, es el de ser rechazados, abandonados y quedarnos solos. Desde ese lugar, el Crítico se configura como un guardián que lucha para evitarnos estos padecimientos.

Aquí se instala una de las paradojas de nuestra existencia y es que el Crítico nace durante la infancia, cuando necesitamos protección y su objetivo a esa altura de nuestras vidas es genuino, no así sus tácticas. Sin embargo, en el curso de nuestra vida se potencia y deforma hasta llegar a ser un personaje que, en su afán de defendernos, nos sobreprotege al extremo, al precio de ser casi un dictador y tirano interno si es necesario, con tal de hacernos cumplir las reglas preventivas que él trazó.

Podemos explicar el origen del Crítico, utilizando el título de una película del famoso cineasta Ingmar Bergman, “Con las mejores intenciones”. En nuestra vida, muchos de los actos de los cuales tiempo después nos arrepentimos, nacen con la misma motivación. Las intenciones del Crítico son buenas, pero los resultados...

Cómo se construye nuestro Crítico

Imaginemos por un momento la situación de un pequeño, desde que nace hasta los cinco años, respecto al mundo que lo rodea. Además de tener dificultades, en primera instancia, para pararse, sostener el equilibrio y caminar, los objetos que lo rodean no están adaptados a su estatura y le presentan obstáculos a sortear: subirse a una silla, alcanzar al picaporte, ver lo que hay encima de un aparador. Lo más impactante es que, tanto sus padres como el resto de adultos que lo quieren y lo rodean, en la desproporción de altura que presentan, muchas veces lo asustan. Además, algunas demostraciones de cariño muy efusivas, inquietantes para él, aún en un marco de alegría y de festejo, una actitud brusca, un tono de voz estridente, un grito, lo colocan como si estuviera frente a Gulliver.

Esa sensación de vulnerabilidad que tiene una criatura, es el campo fértil en el que se desarrolla el Crítico. Si a esto le sumamos los episodios en los que queda expuesto a que se rían de él o en los que se lo castiga en público, verbal o físicamente, se termina de configurar un cuadro de cierto dramatismo que apela a la intervención de este personaje salvador en esa etapa de la vida.

El discurso que adopta nuestro Crítico y con el cual nos va a penalizar más adelante surge a partir de los juzgamientos, las críticas, las acusaciones y las culpabilizaciones que recibimos de:

- Nuestros padres, hermanos y familiares
- Los maestros y autoridades religiosas
- De otros en situaciones generadas en el grupo de pertenencia o comunidad

Cómo opera el Crítico en nuestras vidas

Cada vez que nos sucedió alguna de esas circunstancias que consideramos graves, para evitar que se repitan, desarrollamos reglas del tipo “No hagas”, “No digas”, “Deja de decir o hacer lo que sientes”, que van en contra de nuestro accionar espontáneo.

De ahí en adelante, para evitarnos el sufrimiento, empezaremos a aplicar esas reglas defensivas que en realidad cercenan nuestras posibilidades innatas, recortando nuestro potencial.

Cuando, por el contrario, tratamos de sortear estas reglas, el Crítico nos cuestionará antes de que actuemos o nos castigará después de haberlo intentado sin resultados positivos.

Como en nuestra vida actuamos por carácter transitivo, tal como nuestro Crítico nos trata, así tratamos a los otros. Aquí se completa el trabajo de proyección y espejado del que venimos hablando en las relaciones con los otros. Nuestro Crítico configura uno de los mayores obstáculos que se interpone entre ellos y nosotros, dificultándonos la construcción de vínculos armónicos.

Su socio, el Perfeccionista

Esta voz del Crítico muchas veces funciona en sociedad con un Perfeccionista interno que nos quiere sacar óptimos y para eso nos presiona también con sus sobreexigencias.

Muchas personas que no presentan un Crítico tan fuerte -situación en la que me incluyo- reconocen en cambio a este otro personaje como causante de muchos malestares físicos, por ejemplo, a la hora de dar un examen, pasar por una prueba o ir a una entrevista laboral.

En el extremo se asimila al Crítico cuando, al exigirnos por obtener la mejor nota, porque si no es diez es un fracaso, nos impide emprender alguna actividad o posterga la decisión pateándola indefinidamente para adelante.

Como ya vimos, por el accionar del Perfeccionista, descartamos avisos laborales y oportunidades que se nos presentan por contacto, impulsados por el miedo que nos provoca este otro enemigo interno.

Ejercicio Nro. 24

Encuentro con nuestro Crítico

Como siempre, repita las consignas posturales y de relajación ya descritas. Piense en su vida como en una película en colores, sepia o blanco y negro, y trate de remontarse lo más atrás posible, hacia una situación en la que Ud. se ve siendo niño o niña, en un episodio en donde se sintió en ridículo o pasó vergüenza en público.

Trate de entrar en esa escena y de sentir lo mismo que en aquella ocasión y de recordar las frases hirientes con las que lo señalaron, acusaron o culparon.

Asegúrese de registrar en detalle lo que revivió y finalice el ejercicio. Tome el cuaderno y escriba la escena y sus conclusiones.

Piense en el impacto que ese episodio produjo en su vida, operando por analogía en otras situaciones, y pregúntese:

- ¿Qué reglas y consignas limitantes aplicó a partir de ahí?

-
- ¿En qué otros hechos de su vida influyó esta situación?

-
-
-
- ¿Qué cosas dejó de emprender?

-
-
-
- ¿En qué situaciones se sintió fracasado?

-
-
-
- ¿Qué personas reconoce como los más fuertes alimentadores de su Crítico?

-
-
-
- ¿Qué frases descalificantes se le disparan habitualmente hacia Ud. y los otros? Trate de escribirlas literalmente.
-
-
-

Bloqueados por un Crítico Devastador

En mi experiencia en los Seminarios de Reinserción, la mayoría de los alumnos se encuentra, cara a cara, con aquel Crítico que marcó a fuego su conducta, y puede sacarlo a la superficie para liberarse del dolor de la escena.

El primer puesto en las experiencias lo ocupa el Crítico que suele aparecer a partir del fracaso en un acto escolar o una actuación en público, en la que debíamos recitar una poesía, leer algún texto y nos quedamos paralizados y mudos, o lo dijimos mal o en voz baja, o una palabra mal pronunciada provocó el estallido en carcajadas del público. Pudo ser también la equivocación en una danza colectiva, o cualquier otro episodio con público que causó risas generalizadas. Todos pueden recordar exactamente y casi volver a sentir el sudor frío, el dolor de estómago, el desasosiego que esa circunstancia les produjo, marcando casi a fuego su incompetencia.

Lo llamativo de estos casos es que el Crítico no sólo los inhibe para dar una charla o actuar en público, sino que funciona de la misma manera en una entrevista personal o en la participación en un grupo pequeño y conocido, generándoles profundas dificultades para expresarse con fluidez.

El segundo lugar lo ocupan los Críticos nacidos de la imposibilidad de controlar los esfínteres en una ocasión que resultó trágica, unida a algún adulto que los censuró frente a otros. Sabido es que la descarga de emociones fuertes o cambios bruscos de temperatura o el mal cálculo de la distancia al baño, son factores que en edad temprana son incontrolables. Aquí lo detonante fue el rol de la persona que reprimió con palabras y calificativos agraviantes o los pares de su edad imitando este proceder o burlándose frente a estas dificultades.

El tercero lo ocupan la cantidad variada de Críticos surgidos por casos de castigos en público, maltratos físicos o verbales, tanto escolares como en reuniones familiares. Aun cuando hayan sido justos en función de que se reconozca la causa, el problema lo representó la forma de punición.

El modelo “Florero” o “Estatua”, de pie, afuera del aula o en un rincón, y sus variantes, o los vestigios de sistemas educativos de estructura militar, laicos o religiosos, que prescribían reprimendas como arrodillarse sobre semillas, o recibir un reglazo en la mano, son claros ejemplos.

En la fiesta familiar, el episodio registra la actuación destacada del más autoritario de la familia, que puede coincidir con el agravante de ser el propio padre o madre que sometió al escarnio.

En otras ocasiones pudo ocurrir que los padres, maestros o adultos responsables, los descalificaran en público como consecuencia de un hecho o, lo más grave aún, los desalentaran antes de llevar a cabo una acción, o prefirieran a otro en su lugar, sin disimulo.

La indignidad, la marca que genera el castigo, operan cargando de culpa y anclando en la incapacidad, en la imposibilidad con mayúsculas.

Se registran casos de Críticos extremos que quedan grabados con la voz de una tía, abuelo, compañero de clase, hasta de una vecina o conocida de la familia, resonando con palabras descalificadoras y agraviantes.

El vínculo entre el temor y el Crítico y su impacto en la autoestima es otro tema al que Bell refiere citando el caso de aquella compañera de estudios que recordamos como muy inteligente o muy popular. Cuando la volvemos a encontrar, luego de muchos años, vemos

que no tuvo el éxito que era previsible en comparación con otras que no eran tan brillantes. Su Crítico Interior fue determinante bloqueándola por sobreexigencia y miedo al fracaso.

Luego, se abre la gama de situaciones puntuales de distinto origen con pautado similar, en donde el registro interno es la culpa, y hasta con agravantes posibles, como la pérdida prematura de un progenitor con posterioridad al episodio de disgusto, asociada como causal.

Refuerzo social de nuestro Crítico

Quienes con nuestras oraciones religiosas grabamos frases del tipo “Yo pecador...” o “Por mi culpa, por mi grandísima culpa...”, etc., habremos, sin saberlo, trabajado en contra de nuestra Autoestima y necesitaremos apelar a una fuerza de reversa proporcional para levantarla.

Otro caso es el de quienes, sin querer, proyectamos la semilla del autoritarismo, en forma de devolución de atenciones a los otros, por aquellas situaciones que padecemos. Por ejemplo, los trámites de aceptaciones de los novatos en las escuelas secundarias, a cargo de los alumnos de años posteriores, encuadra en esta línea.

Muchas poesías, letras de canciones melódicas, como el tango, el bolero, algunos temas folklóricos, hacen un culto al lamento, a la letanía, al abandono. Algunos justifican el alcoholismo y refuerzan el miedo a la soledad. Otros apelan al pasado por aquello de que “todo tiempo pasado fue mejor” y plantean un futuro sin esperanza, provocando un terrible impacto en la programación mental colectiva de la que la mayoría de la sociedad no es consiente porque, junto con la música, al son de una tonada atractiva, producen un registro

mucho más fuerte que el de otros mensajes.

A esto se agrega el impacto de los medios audiovisuales y gráficos, con el registro sesgado de las noticias negativas, aún sin el aditamento del panfleto y la prensa amarilla, sin exponer con equilibrio los hechos positivos que produce la sociedad muy por encima de la cantidad de los negativos.

Así es como se completa y se refuerza el escenario de base personal, hasta niveles casi nefastos como el que se pone de manifiesto en los grupos violentos.

En paralelo con este proceso, a muchos nos sucede que seleccionamos las frecuencias y la programación diariamente en busca de un espacio de quietamiento, y verificamos que es posible, aún en estas condiciones, hacer una elección.

Efectos no deseados de las reglas impuestas por el Crítico

Como ya describimos, estas reglas surgen como consecuencia de imposiciones externas a nosotros, que es lo mismo que decir que son ajenas, porque las incorporamos en una etapa de nuestras vidas en la que no teníamos la capacidad reflexiva para elegir o decidir adoptarlas o rechazarlas.

Como consecuencia de optar por seguir una conducta adecuada o adaptada a estas reglas, en vez de darle curso a lo que sentimos y por lo tanto actuar espontáneamente, empezamos el camino de nuestro desalineado interno. Esto nos conduce a ser deshonestos con nosotros mismos y con los demás, genera conductas incoherentes, lo que provoca desconfianza en los otros por nuestra pérdida de autenticidad.

La falta de integridad y de espontaneidad de nuestra conducta se refleja, dado que ya

vimos que el noventa y tres por ciento del discurso se expresa a través de nuestro cuerpo, que evidencia cuando la palabra se distancia de nuestros sentimientos.

Esta situación incrementa nuestra inseguridad y desvalorización, en un circuito cuya repetición se agrava hasta llevarnos a conductas extremas de adicción. Una de las causas del alcoholismo y de la drogadicción es la del escaparse y evadirse del rumiado insostenible de un Crítico en extremo duro, que se acalla perdiendo contacto con la realidad.

Otro de los efectos no deseados es vivir para aparentar, en función de la imagen y, desde ahí, entrar en competencia con los otros, porque ellos son quienes marcarán nuestra medida del éxito o del fracaso.

El mecanismo de bajar los brazos y resignarse o conformarse, o adoptar conductas de bajo perfil por seguir las reglas, son alternativas diferentes pero de resultados análogos al alimentar nuestra impotencia y frustración.

En su libro *El arte de sufrir inútilmente*, Enrique Mariscal sostiene que “por miedo a sufrir más en el futuro, pagamos al contado ‘males venideros’, que existen sólo en nuestra imaginación”.

Un Crítico fuerte

¿Qué nos provoca un Crítico fuerte?

- Detiene nuestro crecimiento y maduración personal
- Congela, pospone, difiere decisiones
- Traba relaciones con otros porque nos lleva a ser críticos, jueces de los otros con igual dureza

- Agranda errores mínimos, los transforma en un drama y nos castiga

El Crítico nos conduce a jugar una suerte de mancha venenosa, en la que tratamos de pasarle al otro esta carga, intentando aliviarnos aunque sea por un momento. Es como cuando nos encontramos por la calle con alguien que empieza a contarnos todos sus problemas. Al mismo tiempo que el que escucha se va sintiendo agobiado, el que habla se va aliviando y cuando se despide a veces llega hasta a minimizar lo que le ocurre, en tanto el otro queda como soportando un peso.

El Crítico y el Ego

El Crítico opera bajándonos la autoestima y consolidando nuestro ego, vulgarmente llamado amor propio, soberbia, orgullo, que es alguna de las máscaras o disfraces que usamos con la intención de tapar nuestra debilidad e incompetencia decretadas por nosotros e irreales.

En tanto que, cuando fortalecemos nuestra estima, formamos una debida imagen de nosotros mismos, y al hacerlo nos volvemos más humanos, comprensivos, compasivos. De esta manera, podremos construir un camino sólido, sin miedos, sin defensas, sin corazas, sin vallados, con humildad y realismo.

A la pesca “in fraganti” de nuestro Crítico

Cada vez que reaccionamos exageradamente frente a algo que dicen o hacen los otros, estamos enganchándonos con nuestro crítico. Recuerde lo señalado en el capítulo de Comunicación Eficaz: Responder versus Reaccionar.

Aquello que no toleramos en el otro es lo que no toleramos en nosotros. Es nuestra acusación interna la que nos hace reactivos. Si creemos que no somos aptos, si dudamos de nosotros, escuchamos a los demás con el alerta que este filtro nos activa y nos preparamos inconscientemente a defendernos. El otro, sin querer, roza la zona debilitada por nuestro Crítico y nos acciona el dolor, el miedo, la culpa, la vergüenza.

Cada vez que apuntamos con el dedo a los otros juzgándolos o acusándolos, ese dedo deberíamos volverlo sobre nosotros, porque quien está señalando al otro es nuestro Crítico en su operar transitivo. Esta es una oportunidad perfecta para reconocerlo, buscarle sus causas, volver al episodio que seguramente estamos repitiendo, a la par que pedimos disculpas y nos rectificamos frente al otro.

Ejercicio Nro. 25

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Primera Parte

- Escriba en forma de lista, siguiendo su pulso interno. Trate de liberar su mente, reformúlese la pregunta y acepte el contenido que se le dispara sin manosear el dato ni buscar un sustituto.

Soy más

Soy menos

¿Qué virtudes me reconozco?

¿Qué defectos?

- ¿Qué juzgo, qué me molesta, odio o no tolero?

- ¿Por qué aspectos me juzgan injustamente? (Qué dicen de mí....)

- ¿Le costó pensar en defectos y en virtudes?

- ¿Encontró más de uno que de otros? ¿De cuál?

- ¿Qué sintió al hacer el ejercicio? Se sorprendió por...

Quienes encontraron más defectos que virtudes, pueden pensar qué es lo que está pasando con la medida de su autoestima.

Los que encontraron sólo virtudes y no defectos, qué está pasando con su ego.

¿Los Soy Más coincidieron con virtudes, o muchas veces fueron aspectos negativos, por ejemplo “Soy más soberbio, orgulloso, autosuficiente”, etcétera?

¿Qué otras observaciones y reflexiones le surgen al releer lo escrito?

- ¿Qué descubre? ¿Qué reconoce?

Este ejercicio lo escribió su Crítico, que también es el autor de todos sus juzgamientos y acusaciones a los otros.

Si tiene pocas virtudes o pocos defectos, complete los faltantes con los opuestos a los que escribió, para obtener un balance equilibrado.

Ejercicio Nro. 25

Segunda Parte

- ¿Qué defectos y virtudes tiene/tenía su padre?

- ¿Qué defectos y virtudes tiene/tenía su madre?

- ¿Qué coincidencias encuentra entre sus padres y Ud?

- ¿Qué opuestos halló?

-
- ¿Qué le llama la atención?
-
-
-

- ¿Algo más para agregar?
-
-
-

Ya sea que coincida con sus padres o, por el contrario, se identifique con el polo opuesto, ambas situaciones están en la misma línea y le servirán para reflexionar y escribir en su cuaderno lo que concluya.

En el encuentro de las soluciones

A esta altura Ud. ya reconoció a su Crítico, por lo tanto en este aspecto dio el paso más importante. ¿Qué se le ocurre como solución para revertirlo?

En la experiencia, mis alumnos suelen reaccionar con deseos de eliminarlo, destruirlo, vencerlo, matarlo. Esto responde a la tradición del Ganar-Perder. En tanto la mejor propuesta en coherencia con la filosofía del Ganar-Ganar resulta ser: *abrazar al crítico*.

¿Qué queremos decir? Una vez que lo reconocimos, es fundamental “pescarlo” cada vez que aparece en nuestras vidas interfiriendo nuestro accionar, y en lugar de enojarnos, lo

sabio es usar su energía positivándolo. Aplicar su fuerza, nacida como ya dijimos por una justa causa, para crecer convirtiendo a este enemigo en Maestro, al tiempo que nos separamos de las reglas que en perspectiva, ya sabemos, nos fueron impuestas. Tomar conciencia de nuestro Crítico nos permite cambiar el rumbo hasta ciento ochenta grados y crecer sin detenernos.

Nuevas reglas para adoptar

Lo ideal es actuar según nos dicta nuestro sentir, lo que no significa no aplicar reglas, sino accionar tomando las básicas que hacen al respeto al prójimo y a los valores éticos aceptados y comunes a todos los credos y cartas magnas.

Las creencias de nuestros padres y antepasados se fundaban en que lo correcto para “sacarnos buenos y fuertes” era señalarnos duramente por nuestros errores. En tanto, reconocernos virtudes y logros era debilitarnos, el ocio estaba mal visto, y el sacrificio y la obligación, sobrevalorados.

Como de todas maneras necesitamos guiarnos por reglas, simplificando, digamos que lo mejor es seguir todas aquellas que hacen aumentar nuestra valoración, producir nuestro reconocimiento y que llevan a creer en nosotros, tanto como en la Humanidad.

“Dejemos de ser las etiquetas que otros colocan sobre nosotros”.

Richard Mc Hugh

Pasos prácticos de esta reingeniería interna

- 1- Reconozco a mi Crítico en acción y aplico su fuerza en reversa.
- 2- Me afirmo desde el balance positivo de todo lo alcanzado hasta aquí, en vez de perseguirme por todo lo que aún no he conseguido.
- 3- Empiezo por hacer un *inventario actualizado* de los logros (tarea que le encomiendo escriba en su cuaderno).
- 4- Disfruto de la sensación que este reconocimiento me produce, como una reconciliación conmigo mismo, traducida en un cierto placer y distensión que experimento hasta en mi cuerpo mientras escribo.
- 5- Cuando lo anterior sucede, esta cuenta corriente, nueva y objetiva con el Universo, en lugar de aquella sesgada a la que me llevaba el Crítico, me habilita a confiar en aquello superior que yo llamo Providencia, o mejor aún, Sistema Inteligente y Perfecto al que pertenecemos. Automáticamente, cuando esta sensación se instala, dejo de ir contra la corriente.
- 6- Practico efectivamente el aprendizaje desde mis supuestos “errores”, y veo cómo mis “enemigos” de antes se transforman en coequipers para superar las asignaturas pendientes. Encuentro la oportunidad en toda crisis o conflicto.
- 7- Aplico las Siete Leyes Espirituales del Exito⁵² de Chopra, sabiendo que tal como lo explica este autor, la intención genuina es suficiente para empezar a producir resultados. Por supuesto, esta intención se despliega por el carril libre de resentimientos en el que ya trabajé.

Reflexión final

Desarticular al Crítico modifica la forma de relacionarnos con los otros, dado que al volvernos tolerantes con nosotros mismos, trasladamos esta actitud a los demás, dejando de jugar a aquella mancha venenosa de la que hablamos para pasar a correr una carrera de postas. Al dejar de enojarnos con nosotros mismos, paramos el traslado de nuestra ira hacia los otros, dejamos de criticar, juzgar, acusar y culpar, y esta acción, maravillosamente, crea silencio en nuestras mentes y profundiza el encuentro con nuestro ser.

“Observarte a ti mismo es estar atento a todo lo que acontece dentro y alrededor de tí, sin personalizarlo, sin justificaciones ni esfuerzos por cambiar lo que sucede.

Sin criticarte ni auto-compadecerte. Los esfuerzos que hagas por cambiar son inútiles: luchas contra unas ideas, cuando lo que debes hacer es comprenderlas.

Una vez que entiendas su falta de realidad, caerán por sí solas.

Sólo cuando comprendas esta verdad podrás observarte”.

Anthony de Mello⁵³.

Plan de trabajo

Las consignas “Despiértese” y “Desprográmese” que Anthony de Mello impulsa en su libro *Auto-liberación Interior*⁵⁴, merecen su relectura en profundidad, acompañada por el video del mismo autor, *Redescubrir la vida*⁵⁵. Este video, de dos horas de duración, recomiendo que lo vea en grupo, en dos o tres reuniones, deteniéndolo cada media hora y

⁵² Op. cit. 5.

⁵³ Mello, Anthony de. *Reflexiones sobre cómo aprovechar la vida*. Buenos Aires. 1991. Editorial Lumen.

⁵⁴ Op. cit. 27.

⁵⁵ Mello, Anthony de. *Redescubrir la vida* (Video). Buenos Aires. 1997. Editorial Lumen.

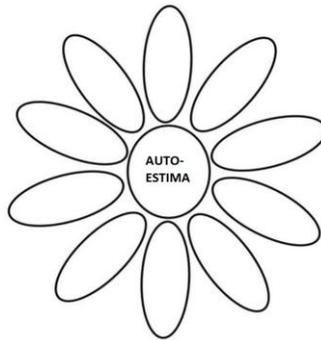
reflexionado en conjunto, dada la intensidad de su contenido.

El libro básico es el de los doctores Stone, que existe en versiones en inglés y alemán.

Capítulo 10

Aumentando la Autoestima

Como ya vimos, la Autoestima opera como un “embudo” del proceso de crecimiento al que se converge por distintos lados. Cuando hablamos de la Escucha, las Relaciones Interpersonales fluidas, el Crítico Interior, la Apertura a la Prosperidad, la Inteligencia Emocional, la Programación para el Éxito, y las demás piezas del Modelo, estaríamos describiendo los pétalos de una margarita en cuyo centro se ubica la Autoestima.



Autoestima es conocer nuestro valor, aceptándonos tal como somos, para poder ser nosotros mismos, sin competir con los otros.

Como sostiene Lair Ribeiro, “el modo como nos trata el mundo es un reflejo de cómo nos tratamos a nosotros mismos”.

Solemos no conectar con la Autoestima las acciones que enumeraremos a continuación. Sin embargo, nuestra medida de valor interno será lo que nos permitirá ejecutarlas positivamente. Por ejemplo:

- Escuchar activamente
- Interpretar
- Guardar o registrar, tanto situaciones como conversaciones

- Poner límites a los otros
- Habilitarnos el pedir
- Autorizarnos a recibir
- Dar
- Relacionarnos

Si nuestra Autoestima está en baja hará que de una conversación de media hora, nos quedemos atascados en aquella frase o palabra que en un punto nos rozó, algo que tiene que ver con nuestra historia y que nos desvaloriza, tal como vimos en el capítulo del Crítico. A partir de ahí, perdemos un montón de conceptos positivos que el otro nos dice.

Ejercicio Nro. 26 ^{2*}

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Repita la postura y la relajación ya conocidas, y comience a recordar, yendo hacia atrás en su historia, la vivienda que Ud. habitaba con su familia cuando era chico. Recorra cada habitación, ubique los muebles, los cortinados, los cuadros, los objetos que llamaban su atención de niño; perciba los olores, e ingrese cada vez más en el ambiente de su familia. Es allí cuando aparecerán su padre, su madre, o los sustitutos que lo criaron, sus hermanos y otros seres cercanos, como vecinos o amigos. Poco a poco entre en una escena cotidiana, que puede ser el almuerzo o la cena de un día en el que todos estaban juntos.

A medida que va reviviendo el episodio, observe cómo eran las conductas de su padre, de su madre y de los otros, respecto a Ud. y pregúntese:

- ¿Me sentía valorado por mi papá?

- ¿Por qué?

- ¿Me sentía valorado por mi mamá?

- ¿Por qué?

- ¿Con qué persona cercana me sentí mejor afectivamente?

- ¿Quién era el que me aceptaba tal como era, sin ponerme condiciones?

^{2*} Este ejercicio fue diseñado a partir de otro que realicé en los talleres de la licenciada Patricia Hashuel.

En este momento visualizamos a esa persona que extiende sus brazos para abrazarnos y nos estrecha con verdadero amor. Disfrutamos de esa sensación de expansión en nuestro corazón y de fusión con el otro. Guardamos cuidadosamente esta experiencia para volver a ella cada vez que la necesitemos, en esos momentos en que las circunstancias puedan ser adversas.

Cuando esté satisfecho, emprenda la finalización del ejercicio. Escriba en el cuaderno lo que experimentó y sus reflexiones.

Suele suceder que nuestra familia de origen, con sus códigos y forma de construir los vínculos, con sus creencias y pautas limitantes, es la que condicionó la imagen que tenemos de nosotros mismos.

Es como el ejemplo del huevo de águila que, accidentalmente, es empollado en un gallinero. Luego de nacer, el pichón no advertirá ninguna diferencia con los pollitos, y aunque cruce por el cielo un águila, no asociará que pertenece a su misma especie. Tiene todo el potencial sin poder desplegarlo.

La diferencia entre una familia nutridora y una disfuncional radica en darle la posibilidad al niño de ser él mismo, aceptándolo tal como es. Si a Ud. le interesa profundizar este tema, le sugerimos el libro *Relaciones en el núcleo familiar*, de Virginia Satir⁵⁶.

¿Es posible disfrutar de la vida con baja Autoestima?

Muchas personas exitosas en el campo de lo material poseen todo aquello a lo que aspiraron y sin embargo, si no pudieron construir su Autoestima, suelen no valorar ni disfrutar lo que alcanzaron.

Tal como sostienen los doctores Stone, es como si quisiéramos conducir un auto sentados en el asiento trasero o en el del acompañante. Porque para poder disfrutar el éxito es necesario habilitarnos el merecimiento, y esto requiere darnos nuestra medida de valor.

Ejercicio Nro. 27

Retome la postura y la relajación. Cuando alcance el punto de quietamiento, piense en su casa actual, en el lugar que más le gusta. Recuerde la ubicación de los muebles, los objetos, las plantas, la luz del día que entra por las ventanas. Aparecen los seres con los que comparte su vida. Ingrese en la escena de su cotidianeidad, y pregúntese:

- ¿Me siento bien en este lugar?

- ¿Valoro lo que tengo, que es el producto de mis logros?

⁵⁶ Satir, Virginia. *Relaciones en el núcleo familiar*. México. 1995. Editorial Pax.

- ¿Me reconozco por ello?

- ¿Mi vivienda refleja lo que yo soy?

- ¿Me siento valorado por mi pareja, hijos, padres, quienes viven conmigo?

- ¿Cuál de estas personas me acepta tal cuál soy, sin ponerme condiciones?

Guarde cuidadosamente esta experiencia y cierre el ejercicio. Tome el cuaderno y anote lo que siente, describa las escenas y sus reflexiones. Compare las escenas del ejercicio anterior con el que acaba de desarrollar. ¿Qué tienen en común? ¿Qué vínculos de su grupo familiar actual funcionan por analogía con los de su familia de origen?

Con frecuencia, existe simetría de códigos entre los actuales vínculos con los

anteriores, más allá del sexo y de roles. Por ejemplo, podemos descubrir que la forma en que hoy nos relacionamos con nuestra pareja tiene similitud con la manera en que nos vinculábamos con nuestro padre o madre.

Reflexionar es el paso necesario para desprogramar esta situación y darse cuenta que este momento y estas personas de su vida son diferentes a las que lo rodearon en su infancia.

Repítase: *Este momento en mi vida es diferente*

Estas personas son diferentes.

Nuestra pareja e hijos, si tenemos dificultades para ponerles límites, pueden ser en la actualidad el obstáculo más cercano e inmediato porque muchas veces replican el escenario de nuestra infancia. Aprender a delimitar, sin romper con nuestros vínculos, es un arte que nace de nuestra Autoestima y que significa: tomar distancia, objetivizar y aprender a relacionarnos con los otros.

Amar es poner límites

No es lo mismo amar incondicionalmente, es decir, aceptar al otro tal como es, que amar sin condiciones, que implica la imposibilidad de poner límites al otro, aún cuando nos lastime y nos haga sufrir.

El amor a nosotros mismos nos permite traducir ese sentimiento para preservarnos y cuidarnos, más aún de los seres cercanos, que por su proximidad son los que más nos pueden herir. Cuando aprendemos este ejercicio, que es el más delicado y difícil de todos, logramos entrar, junto con quienes nos rodean, en una nueva y armónica sintonía.

A partir de la solidez que logramos en nuestro entorno íntimo y cercano, se desvanecen muchos problemas que teníamos con compañeros, amigos y conocidos, por ser resonancias del conflicto principal.

Sepa que este cambio de reglas implica dejar de ser como los demás estaban acostumbrados a que Ud. fuera. Como este es un tema de co-responsabilidad (como el buey y el que le da el afrecho), tendrá que hacerse cargo y asumir las turbulencias mientras transita su cambio, traducidas en molestias y críticas de su grupo familiar.

Sostener este nuevo rumbo es más fácil cuando Ud. piensa que está trabajando en beneficio de todos, creciendo en dignidad, respeto e integridad. Entendemos por *integridad* que nuestras acciones reflejen lo que más valoramos, es decir, *ser los mismos adentro y afuera*.

De esta manera Ud. ofrecerá el mejor modelo para que sus hijos imiten, porque sabido es que ellos no aprenden de nuestras palabras sino de nuestros hechos.

Cuando llegamos a amarnos, por aceptarnos tal cual como somos, el otro que verdaderamente nos ame, también nos aceptará.

Predicando con el ejemplo

Los demás nos conocen por nuestros actos, no por nuestras palabras, y se guían por ellos para relacionarse con nosotros.

Cuando somos íntegros ofrecemos nuestro ser genuino, auténtico y espontáneo a los otros, que entonces pueden elegir modelar lo que les gusta de nosotros.

No es necesario poner intención en influir, persuadir y convencer, lo que significaría

una manipulación, porque estas son acciones que nacerán de ellos, naturalmente, a partir de nuestra integridad.

Sólo el amor

Como vimos en el capítulo del Crítico Interior, el amor propio es lo más ajeno y distante del amor a uno mismo. La expresión tan común, “me hago valer”, dirigida hacia afuera está relacionada con el amor propio y con el ego. La frase “me doy valor” es la que apunta hacia nuestra Autoestima.

El Amor a nosotros mismos es el que nos hace darle un sentido a nuestra vida, sin depender de la mirada, la opinión o la aprobación de los demás.

Este Amor se alimenta de aquel Misterio, por encima de nosotros, que más allá de cualquier religión, nos da prueba de su existencia, inteligencia y presencia permanente y todopoderosa.

Entrar en contacto con un nivel Superior y confiar en su inteligencia, llena nuestro vacío, disipa la soledad y nutre con potencia todo nuestro ser.

Sentir una conexión intensa y directa con la naturaleza, para lo cual sólo basta con mirar una flor o una planta, o escuchar el canto de un ave, es una de las formas para retomar esa conexión que Ud. alguna vez ya logró en un paisaje de la realidad o de su Visualización.

Es desde allí que nos relacionaremos con los otros, y seremos como una copa llena que desbordará porque tiene contenido para compartir con los demás.

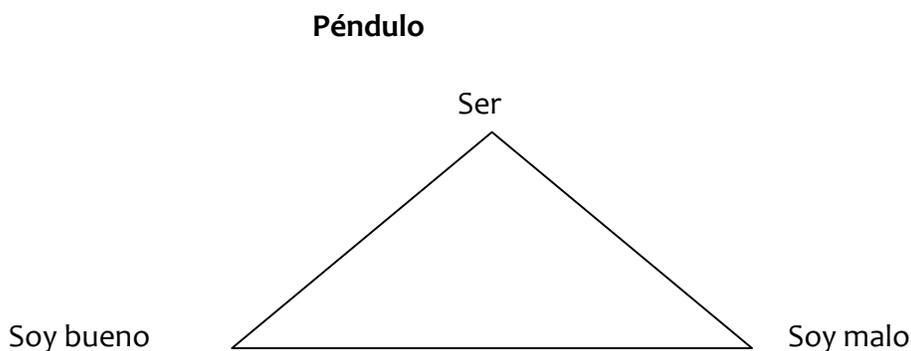
De esta manera, nuestro Amor en conexión con lo Superior, nos convierte en un canal, en un puente hacia los otros, y la respuesta de ellos, en concordancia, será su valoración, su reconocimiento y su Amor.

Contacto con el verdadero yo

Cuando nos preguntamos quiénes somos, solemos contestar desde alguno de nuestros roles: soy abogado, albañil o empleado; soy hijo de; soy la señora de o el esposo de; soy padre o madre, etc. Confundimos quiénes somos con los roles que desempeñamos en la vida, que además de ser múltiples, coexisten en el tiempo, presentándonos conflictos por oposición de intereses. La realidad es que cada uno de estos roles toman una parcialidad de nosotros mismos y, por lo tanto, no nos definen.

Cuando tomamos perspectiva, ya sea como dice John Grinder, desde el metalenguaje, o convirtiéndonos en el director de orquesta de nuestra propia sinfonía, o viendo la vida como en un escenario, con la entrada y salida de roles, allí empezamos a tomar contacto con nuestro ser que es el integrador.

De esta manera dejamos de ser “buenos” o “malos”, completando el proceso de “desetiquetarnos” que iniciamos con el Crítico Interior, cuando propusimos dejar de ser lo que los otros ponen en nosotros. Cortamos, así, el péndulo de ir de un extremo de la bondad al otro de la maldad, que parte de la identificación con un rol y de una opinión, para encontrarnos en un punto más arriba, en balance y armonía. Reemplazamos el “soy malo” por “hice algo mal” y el “soy bueno” por “hice algo bien”.



Comenzamos a tener “flashes” de contacto con el verdadero Yo cuando nos lo proponemos y trabajamos sobre eso, actuando en conexión con nuestro Ser que nos eleva y nos centra.

En el inicio, logramos hacer como “espacios” o “plazos fijos” de contacto con él, hasta que esto se va haciendo más frecuente y natural en nosotros.

Entrar en lo sutil de esta lectura en nuestro diálogo interno, en nuestro interactuar con los otros, es ir dejando el ego atrás y concientizar las interferencias que nos produce.

Una vez producido el primer pasaje, que es la *desidentificación* de nuestros roles, la relación entre el yo y el ego es como la de la semilla y su cáscara. Al principio la cáscara la protege, pero si no cae pasado el tiempo de maduración, puede llegar a destruirla, impidiendo que se desarrolle.

Cuando comenzamos a advertir el diálogo del ego en los demás y sobre todo en nosotros mismos, comprendemos la esclavitud a la que nos somete, y sentamos las bases para lograr calidad en nuestras vidas.

Proceso secuencial

Le presentamos las siguientes actitudes hacia Ud. para orientarse en su vida:

- Identificación
- Apreciación
- Aprobación
- Valoración
- Respeto

- Aceptación

- Confianza

La fuerza para programarse para el éxito, la autodeterminación o si quiere llamarlo Fe, es la meta, el punto llegada de este itinerario.

Los frutos de la Autoestima

Uno de los beneficios de aumentar nuestra Autoestima es darnos permiso, por ser humanos, para reconocer que podemos cometer errores haciéndonos responsables, sin humillarnos. Es tóxico sentir “yo soy un error”. Lo sano es decir “yo cometí un error”. En vez de bloquearnos, detenernos y diferir, avanzamos con nuestro plan de acción, creciendo y aprendiendo.

En las relaciones con los otros, la Autoestima nos llevará a dejar de confrontar, de lastimarnos y de lastimarlos, aprendiendo a poner límites a los otros y a nosotros. De esta forma nos cuidamos a nosotros para poder cuidar a los demás.

Aceptando al otro ingresamos en el Ganar-Ganar.

La Autoestima nos conduce a lograr calidad de vida que significa ser independientes, disfrutar nuestra libertad, entrar en una zona de equilibrio y armonía

Consolidando nuestra Autoestima

Si nuestra forma de asignarnos valor está basada en la comparación con los otros, ese valor es transitorio, temporario y limitado, ya que cambia permanentemente y nos genera inestabilidad e inseguridad.

Si en cambio, nos declaramos que somos valiosos/as, preciosos/as, apreciados/as, sin darnos cuenta, nos estamos refiriendo, como en un juego de palabras, al concepto de precio y de valor intrínseco.

Soy *valioso/a*

Soy *precioso/a*

Soy *apreciado/a*

La palabra Precio está asociada al concepto de valor fijado para algo. Precioso, además, refiere a una piedra o gema de máximo brillo y pureza.

Con estas afirmaciones, creamos este valor dentro nuestro. Siguiendo con el juego de palabras, exponernos significa un riesgo y el miedo a quedar en evidencia. También pasa a ser la oportunidad para mostrarnos cómo somos, sacando a la luz todo lo bueno que hay en nuestro interior.

Autoestima es el estado de conciencia en el cual un individuo valora a su ser interno, independientemente de si el ser es valorado o respetado externamente. La valoración de uno mismo está basada en la valoración de las cualidades intrínsecas de nuestro ser.

La clave de nuestra Autoestima es *elegirnos*, cuyo proceso desarrollaremos en el próximo capítulo. Ahora repítase en voz alta:

Yo me elijo.

*Yo soy un hombre/mujer valioso/a, que se acepta tal cual es,
dando gracias (a dios, la providencia, el universo...) por ello.*

Sólo el amor

Debes amar

la arcilla que va en tus manos.

Debes amar

su arena hasta la locura

y si no, no la emprendas que será en vano.

Sólo el amor, alumbra lo que perdura.

Sólo el amor, convierte en milagro el barro.

Debes amar

el tiempo de los intentos.

Debes amar

la hora que nunca brilla

y si no, no pretendas tocar lo cierto.

Sólo el amor, engendra la maravilla.

Sólo el amor, consigue encender lo muerto.

Silvio Rodríguez

Plan de trabajo

Para este capítulo le recomendamos la siguiente bibliografía: *Aumente su autoestima*, de Lair Ribeiro⁵⁷, desarrollando todos los ejercicios que el autor propone, de gran efectividad entre mis alumnos.

Para aquellos que, al trabajar con las afirmaciones -tanto con las que propone

⁵⁷ Ribeiro, Lair. *Aumente su autoestima*. Barcelona. 1997. Editorial Urano.

Louise Hay como con las que sugiero yo en este capítulo-, perciben que se ponen reactivos y hasta enojados, les recomiendo:

1. Escribir en el cuaderno todos los pensamientos negativos que se les disparan a continuación de cada afirmación. Y elegir declaraciones del tipo: “me dispongo a...”, “empiezo a...” como alternativas que vayan graduando el proceso.
2. Recordar que siempre está disponible la posibilidad de asistir a un grupo de afinidad en el que reciban contención profesional.
3. Complementar este trabajo –en la medida de sus posibilidades- con la técnica de rebirthing original de Leonard Orr.

Capítulo 11

Abriéndonos a la prosperidad

En la actualidad, la preocupación dominante de las personas pasa por el plano material.

Tener y aparentar parece ser el fin de sus vidas, no sólo de quienes se hallan sumergidos, sino de muchos otros que, paradójicamente, tienen un nivel económico alto.

Vamos a empezar por clarificar qué significa ser próspero.

Ejercicio Nro. 28 - ¿Qué es la Prosperidad?

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

¿Qué es la prosperidad?

- Marque los ítems que Ud. incluye en este concepto.

Ser Próspero es:

- Vivir en una casa o vivienda confortable
- Tener TV y demás aparatos electrodomésticos
- Tener un auto (¿Qué modelo?)
- Hacer inversiones que produzcan rentas
- Viajar (¿Cuánto tiempo al año?)
- Otros

Anote las reflexiones que le surgen al hacer este ejercicio.

- ¿Es Ud. próspero de acuerdo con su definición?

- ¿Cómo se siente respecto a este tema?

- Frustrado
- Desvalorizado
- Desalentado
- Inferior a otros
- Ansioso
- Estresado
- Otros

- En las respuestas en que Ud. definía la Prosperidad incluyó:

- Sólo ítems en el plano material
- La salud como un aspecto dentro de lo material
- Conceptos referidos a valores afectivos y espirituales

Fijando el meridiano de la prosperidad

Si Ud. respondió sólo con aspectos referidos a lo material, le informo que su

meridiano está ubicado en un lugar que produce insatisfacción.

Si en cambio incluyó aspiraciones afectivas y espirituales, puede ser que esté cerca de ubicarse en la posición óptima.

De tener y aparentar, corremos el meridiano a ser, que conduce a tener.

La Prosperidad es un estado mental

Cuando experimentamos:

- Disfrute
- Alegría
- Paz
- Equilibrio
- Armonía
- Plenitud...

...ingresamos en un estado de conciencia, determinado por un intenso contacto con nuestro ser, que nos lleva a conseguir fácilmente el dinero y todas las comodidades a las que verdaderamente aspiramos.

Shakti Gawain en su libro *Descubra la Verdadera Prosperidad* sostiene: “La Prosperidad es una especie de libertad para hacer y tener todo lo que uno desea sin limitaciones importantes”. Tras explicar que la Prosperidad es una experiencia interior y no algo que tiene que ver con lo externo ni está ligada a la posesión de una suma de dinero, agrega: “Aunque la Prosperidad está relacionada con el dinero, no es causada por el dinero”.

“Cuando creemos que el dinero tiene el poder de proporcionarnos Prosperidad -

continúa Gawain- transferimos nuestro poder personal al dinero. Y cuando cedemos nuestro poder personal a alguien o a algo, a la larga nos sentimos controlados por esa persona u objeto”.

“Tener dinero no es igual a ser próspero.

La prosperidad trae el dinero hacia nosotros.”

Shakti Gawain

“La Prosperidad es la experiencia de tener mucho de lo que realmente necesitamos y queremos en la vida, tanto en el plano material como en los otros”, afirma la misma autora.

A esta altura Ud. estará pensando que si esto fuese así, mucha gente religiosa y espiritual debería ser rica, cosa que en los hechos es poco frecuente verificar.

¿Por qué es así? Hay algo muy importante que traba esta situación y es: ¿quiere una persona religiosa o espiritual tener dinero o el dinero es algo justamente asociado a lo no espiritual? Obtener dinero es una forma de reconocimiento a nuestro merecimiento, y si no lo asociamos así, esta materialización no es vista como una buena respuesta. Además, habrá que preguntarse qué sucede en la mente de esa gente, porque el ser espiritual no significa dejar de tener pensamientos limitantes, ni resentimiento hacia los otros y muchas veces hacia uno mismo.

Dejemos esto por un momento y vayamos al lado opuesto.

¿Son prósperos aquellos que tienen mucho en el plano material y, sin embargo, viven con ansiedad, estrés y la angustia permanente por temor a perder lo que tienen?

Carece de sentido el tener dinero y las comodidades para vivir confortablemente si no se los puede disfrutar por problemas de salud, por carencia de afectos con quien compartirlos o por falta de tiempo si se debe invertir el máximo de horas y a veces parte del fin de semana, para mantener ese logro.

Otra vez Shakti Gawain afirma: “Una de las razones por las cuales algunos individuos continúan amasando riquezas de manera compulsiva, incluso cuando tienen dinero de sobra, es porque ninguna cantidad puede hacer que se sientan seguros o poderosos. En consecuencia poseer más dinero no equivale necesariamente a tener menos problemas y mayor libertad o seguridad”. En la realidad, la relación dinero-prosperidad suele ser muy distinta de lo que la mayoría de nosotros cree.

En un grupo intermedio se encuentran los que teniendo capacidad técnica probada, es decir, reconocida por los demás y aún por ellos mismos, creen que sólo con esfuerzo y sacrificio se logra lo material, y empeñan esa capacidad en trabajar sin una retribución proporcional a su dedicación.

La mayoría de nosotros goza de una Prosperidad considerable sin apreciarla. Estamos tan obsesionados por perseguir aquello que aún no conseguimos, que dejamos de disfrutar de todo lo que ya tenemos. Y lo que es aún más grave, no valorar todo lo que conseguimos tampoco nos ayuda a aumentar nuestra Autoestima.

Haga un alto en la lectura, tome su cuaderno y escriba: ¿qué conceptos de aprobación o desaprobación a lo expuesto hasta ahora se disparan en Ud.? Reaccione hasta exageradamente si lo necesita, ésta es la oportunidad y circunstancia para hacerlo. Ud., frente a su cuaderno, escriba todo lo que le surja sin juzgarse insensato.

Ahora reflexione sobre esta frase:

“El dinero es lo que más fácil se materializa”.

Louise Hay

- No lo cree
- Le es indiferente
- Le dan ganas de tirar algo o ponerse a gritar.

Cualquiera de estas reacciones ¡¡¡Es perfecta!!!

Continúe escribiendo el tiempo que necesite hasta que sienta que se descargó o que logró vaciar el cajón de sus archivos.

Ejercicio Nro. 29

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Creencias adversas a ser próspero

- Marque cuáles de estas creencias coinciden con las suyas:
 - El dinero es sucio/malo...
 - No podría cobrar tanto/me cuesta cobrar
 - Jamás conseguiré un buen trabajo
 - Los otros están antes que yo
 - No me lo merezco/yo no sirvo para hacer dinero
 - Yo jamás gano nada/no lo podría creer
 - No quiero enriquecerme y engréirme
 - Soy pobre pero honrado/los pobres nunca levantan cabeza

- Mis padres eran pobres y yo también lo soy
- Me enferma la gente que hace dinero
- Para ganar dinero hay que trabajar duro/sacrificarse mucho
- Los artistas no hacen dinero
- No hay que prestar dinero/peso ahorrado, peso ganado
- Hay que ahorrar para los días malos
- Quién sabe qué tuvo que hacer para llegar a ese puesto/ tener esa casa
- Procediendo bien no se hace dinero
- El que no sabe es jefe o dueño de una empresa
- No quiero perder a mi familia ni a los amigos por dinero
- Los pobres van al cielo/al paraíso
- En cualquier momento sobreviene la crisis

Me detuve en el ítem número veinte, pero podría haber continuado porque las variantes se multiplican de acuerdo a la conformación de nuestro grupo familiar, nuestra formación religiosa y la comunidad a la que pertenecemos.

A esta altura Ud. comenzará a entender el iceberg interno de creencias que bloquea su posibilidad de ser próspero. En la realidad esta posibilidad está disponible y habilitada para todos cuando nuestras creencias se definen en concordancia.

Comprender qué es y qué no es el dinero le permitirá relacionarse con él de una forma que sustente y refuerce su vivencia de Prosperidad.

Al finalizar este capítulo Ud. podrá destapar aquellas creencias que, sin saberlo, le juegan en contra, y en el capítulo “Programarse para el Éxito”, trabajará específicamente con

ellas para reprogramarlas.

Experimentar una gran Prosperidad personal depende, a la vez, de un mundo saludable y próspero, y nuestro entendimiento profundo de esta cuestión nos facilitará encontrar el camino del servicio solidario hacia el prójimo.

Póngase contento. Ud. ya empezó el proceso de expansión de su conciencia en el que sumará su energía, contribuyendo de esa forma a la evolución de la humanidad.

Ejercicio Nro. 30

Para detectar las creencias que lo traban

En mis Seminarios he comprobado la gran efectividad de este ejercicio que Lair Ribeiro desarrolla en su libro *La Prosperidad*, y que ahora lo ayudará a Ud. para que se contacte con sus creencias en relación con el dinero⁵⁸.

La mejor manera de realizar este ejercicio es contar con la ayuda de otra persona que vaya anotando sus impresiones. Si no es posible, grábese o trate de recordar cada una de sus sensaciones.

Adopte la postura y la relajación que ya conoce hasta lograr el nivel de aquietamiento. Cierre los ojos e inicie el ejercicio que consta de tres fases.

Imagínese a Ud. mismo viviendo en una situación de pobreza extrema, bajo un puente, en una choza o equivalente.

Ahora piense una situación en la que se ve a Ud. viviendo en una casa modesta, pero protegido de las inclemencias climáticas y sin padecimientos económicos.

En el último paso, imagínese habitando la casa, la mansión o el mejor lugar que Ud.

pueda anhelar.

Una vez finalizado el ejercicio, responda en el cuaderno:

- ¿Pudo entrar con facilidad en la primera escena de precariedad y miseria?

- ¿Logró imaginar el escenario del máximo confort?

- ¿Se sorprendió con las reacciones que visualizó en sus padres o en otras personas al verlo en esa situación?

- ¿A qué conclusiones puede arribar ahora?

⁵⁸ Op. cit. 6.

- Escriba las creencias y asociaciones adversas que haya podido detectar, tratando de ser lo más preciso posible.

Síndromes posibles

Las siguientes cuestiones son las que suelen confirmarse en relación con la Prosperidad.

Desaprobación de los padres

Ya vimos este tema. Este es el caso de aquellas personas que han tenido padres frustrados o resentidos y que viven esta situación como un techo o una orden implícita de no superarlos porque, de hacerlo, sienten que desautorizarían o manifestarían desamor hacia sus progenitores.

En el otro extremo, a veces, los hijos de padres exitosos evitan emularlos por miedo a perder su amor.

Afecto traducido en dinero

En este grupo se inscriben aquellas personas que, siendo hijos de padres ricos y poderosos, crecieron con el dinero, los regalos y el confort como sustitutos del afecto, y asocian la riqueza con la falta de amor.

Dependencia de otros

Padecen este síndrome aquellos que son productivos y efectivos cuando trabajan

para alcanzar objetivos en asociación con otras personas y en servicio dirigido hacia los demás, pero no les sucede lo mismo cuando intentan alcanzar metas propias.

Procedencia del dinero recibido

Cuando el origen de la posición social es por herencia o legados, a muchas personas les sucede que la connotación del dinero asociada a la muerte, los lleva a deshacerse de él, sin poder invertirlo ni disfrutarlo.

Trabajar con Amor y Placer conduce a la Prosperidad

Vamos a reflexionar sobre cuál de estas respuestas se acerca más a lo que Ud. desea que le suceda en relación con su ocupación.

- Disfruto haciendo mi trabajo
- Experimento placer como en un juego
- Amo mi tarea
- Siento que me realizo
- Tiene que ver con el sentido de mi vida
- Contribuyo con la humanidad
- Aporto lo mejor de mí
- Me apasiona lo que hago
- Otros

“Cuando uno trabaja con el corazón, cuando trata de dar lo mejor de sí, se está conectando con su espíritu”, afirma Jacob Needleman, el filósofo del dinero y su relación con

el espíritu⁵⁹.

Si el trabajo confluye en nuestra vida, con el sentido profundo que entendemos de ella, somos felices trabajando porque nos gratifica hacer lo que hacemos. Muchos de mis alumnos, al retomar su vocación abandonada, la convierten en su trabajo, se reencuentran consigo mismos y retoman su conexión espiritual.

Si en cambio, nos sumergimos en la cultura de oferta sobredimensionada, caemos en la trampa de desear demasiadas cosas y hacer cualquier actividad con tal de obtenerlas. Aquí aparece la cuestión de “venderse” que, como sostiene Needleman, “es una fuente de sufrimiento para la gente de hoy, que debe comprometer lo que considera sagrado para satisfacer sus necesidades materiales y se ve imposibilitada de sentir respeto hacia sí misma. En la actualidad los enemigos internos siguen siendo los mismos que eran en la antigua India o en el Japón feudal: miedo, autoengaño, vanidad, egoísmo, ansiedad y violencia”⁶⁰.

Respecto del tema del automarketing, el “venderse”, no existe mejor marketing personal que el de *ser uno mismo alineando las creencias con las genuinas aspiraciones*.

¿La sociedad de consumo o la tecnología tienen la culpa de que el trabajo esté disociado del Amor y del Placer? No. Nosotros somos los responsables porque adecuamos nuestro tiempo al de las máquinas y perdemos el sentido del tiempo interior que tiene que ver con nuestra identidad, con nuestro verdadero yo.

El que juega por jugar → Gana

El que juega para ganar → NO siempre logra su cometido.

⁵⁹ Needleman, Jacob. *El dinero y el sentido de la vida*. Madrid. 1991. Ediciones Temas de Hoy.

⁶⁰ Needleman, Jacob. *El tiempo y el alma*. Buenos Aires. 1998. Editorial Atlántida.

Tal como señala el proverbio oriental: “Cuando el arquero dispara libremente tiene con él toda su habilidad. Cuando dispara esperando ganar una hebilla de bronce, está algo nervioso. Cuando el premio es una medalla de oro, pierde mucha de su destreza”.

El resultado es producto de

- *Goce*
- *Alegría y Visión*
- *Armonía*

Prosperidad y Autoestima

Muchas veces vivimos como si estuviésemos en un estado de pobreza y hasta de miseria que no se corresponde con nuestra realidad. Las fábulas para niños en las que el personaje es el avaro grafica esta idea. ¿Qué es lo que nos lleva a esta actitud? El no valorarnos y no querernos.

La Prosperidad es un estado que se alcanza cuando nos autoestimamos y nos aceptamos por estar aprendiendo. Es dejar atrás nuestras incapacidades, limitaciones e imposibilidades para pensar creativamente.

El amor a nosotros mismos nos abre la puerta para que el merecimiento se instale en nuestro interior y se materialice en bienes relacionados con la dignidad y el respeto por nosotros.

La Prosperidad y la Circularidad

La Circularidad es un estado que se inicia en dar y vuelve en recibir. Alude a un fluir, a

una corriente y a un retorno, términos que en el mundo de los negocios se asocian con el dinero y que no hacen más que remitir a su naturaleza.

Por supuesto, el Dar al que nos estamos refiriendo es una acción incondicional, sin esperar recibir. Es el hecho producido simplemente por el disfrute que acompaña al que se brinda.

Ejercicio Nro. 31

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Nuestras actitudes con la Circularidad

- Indique con cuáles de estas situaciones se identifica.

Le ha sucedido:

- Tirar a la basura objetos, ropas y otros elementos que no usa, que aún son útiles para otros
- Guardar cosas que hace años no usa, sin poder desprenderse de ellas
- Tener sus placares llenos de cosas y sin espacio para lo nuevo
- Pagar facturas con molestia, enojo, desgano
- Rechazar invitaciones a reuniones o comidas, cuando siente que no podrá retribuir las
- Sentir dificultad para aceptar regalos y cumplidos sobre su persona
- Dar gracias por todo lo que tiene
- Pensar en sus logros y reconocerse por ellos

Reflexione y escriba. Asegúrese de detectar cuándo y cómo está cortando la

Circularidad con actitudes de este tipo.

Ayudando me ayudo

Una de las Leyes del Éxito de Deepak Chopra -la que se refiere al Propósito Claro- explica que una de las formas de ayudarnos a nosotros mismos es ayudar a otros a lograr sus objetivos.

¿Cuál es el sentido de la verdadera ayuda? En los Seminarios de Richard McHugh aprendí que lo importante es enseñar a pescar en lugar de dar pescado a aquel que lo requiere, siempre que lo valore y que además se esté ayudando a sí mismo.

Si en cambio ayudamos a quien no lo pide, al que no hace nada por sí mismo o no agradece lo que recibe, estamos interfiriendo en su proceso de aprendizaje.

En el camino de ayudar a los otros nos abrimos a la Circularidad y, con el reconocimiento recibido que fortalece nuestra Autoestima, nos encaminamos hacia nuestros propios logros.

Prosperidad y Conocimiento

En un pasaje del *Camino de la Abundancia*, Chopra dice: “Seguir el Conocimiento, hace llegar a la Abundancia”.

El Conocimiento no es propiedad del reducto universitario. El artesano, el práctico, el

técnico calificado dispusieron de él, aún sin libros, por tradición y experiencia.

Poner amor en alcanzar el Conocimiento como meta, como la búsqueda de la verdad, atrae como si fuera un imán el reconocimiento de los otros y su gratificación expresada en dinero.

Cuando leí el pasaje de Chopra, el impacto fue tan fuerte que hasta me estremecí. Vi reflejada mi búsqueda, comprendí el porqué de ese cierto facilismo en el desarrollo de mi carrera, de mi alegría, de mi placer en el trabajo, y entendí la ley del menor esfuerzo. También me di cuenta de lo poco que valoraba mi situación de Prosperidad, justamente por tenerla asociada con mi trabajo, que es para mí un juego, sin sacrificios ni esfuerzo.

En este marco sucedieron cosas en mi vida, como dejar puestos mejor remunerados en una empresa por ser rutinarios o porque no me presentaban posibilidades de desarrollo o desafío; rechazar proyectos de clientes que estaban en conflicto con cuestiones técnicas o de ética, o simplemente porque no significaban crecimiento para ambas partes. Mi consigna fue no hacer algo solamente por dinero si no tenía relación con aquello a lo que realmente aspiraba, e inmediatamente aparecía otra oferta mejor que la que descartaba.

El crecimiento en mi carrera y la pasión por el proyecto de la empresa en la que trabajaba o el del cliente que me contrataba, como si fuera mi propio proyecto, me generaron ascensos inesperados y anticipados, oportunidades soñadas que irrumpían como por casualidad, y obtuve dinero en proporciones siempre mayores, no sólo a las que yo aspiraba sino con relación a los valores de mercado equivalentes a mi perfil. A los veinticuatro años ya era gerente en una corporación y dirigía hombres que me doblaban en edad y experiencia, situación sin precedentes para esa época. Esto se repitió

constantemente a lo largo de mi carrera, aún en empresas en que era la primera vez que incorporaban a una mujer en un cargo.

¿Cómo logramos ingresar en la Prosperidad?

- Por Aquietamiento, contactándonos con nuestra sabiduría, que es lo mismo que decir: escuchando nuestra Intuición, que se manifiesta en nuestra conversación interna y en las señales que emite nuestro cuerpo
- Desarticulando creencias adversas, apelando a nuestra Imaginación
- Aumentando nuestra Autoestima
- Sacando presión sobre los resultados
- Soltando el apego sobre las cosas
- Ubicando el sentido del trabajo en nuestra vida
- Avanzando a favor de la corriente. Cuando estamos en el camino correcto, las Coincidencias, -vulgarmente llamadas casualidades o suerte- comienzan a sucederse
- Ayudando a otros a lograr lo que desean, en un marco de servicio solidario desinteresado. De esta forma se inicia la práctica de la Circularidad del dar

Plan de trabajo

Tal como expusimos, el libro *La Prosperidad*, de Lair Ribeiro⁶¹ es indispensable, junto con *El Camino de la Abundancia*, de Chopra⁶² y *Descubra la Verdadera Prosperidad*, de Shakti

⁶¹ Op. cit. 6.

⁶² Chopra, Deepak. *El camino de la abundancia*. Buenos Aires. 1995. Editorial Vergara.

Gawain⁶³.

Practicar *Las Siete Leyes Espirituales del Éxito* de Deepak Chopra⁶⁴ merece un párrafo aparte para señalar la importancia y la efectividad de ejercitar estas leyes cotidianamente, tal como lo indica el autor, empezando en domingo con una ley por día, durante no menos de siete semanas.

Recomiendo prestar especial atención a la Ley del Desapego, ya que es fundamental a la hora de crearnos conciencia de Prosperidad.

Tengo la certeza, por comprobación personal y en mis alumnos, que quienes toman este trabajo con seriedad y constancia, logran resultados sorprendentes y en corto plazo, porque aparecen las Coincidencias en sus vidas. Este libro, en su versión en video, es mucho más impactante, tal vez por el carisma y la impronta energética de su autor.

⁶³ Op. cit. 8.

⁶⁴ Op. cit. 5.

Capítulo 12

Superando la adversidad

¿Qué es la adversidad? Solemos experimentarla como una fuerza que va en contra de la concreción de nuestros objetivos, quitándonos libertad y dificultando nuestro crecimiento, como si fuera un viento fuerte, como una corriente en sentido contrario al que nos dirigimos.

Superar la adversidad requiere un *Cambio de Percepción*, que significa dejar de calificarla como algo malo y tomarla como una experiencia, como una prueba a superar.

Es inútil confrontar la adversidad invirtiendo energías improductivamente.

Lo inteligente es dejar de:

- Pelear
- Negar
- Luchar
- Devolver
- Atacar
- Culpar a otros o a las circunstancias
- Culparnos a nosotros mismos
- Huir
- Revelarnos
- Escondernos

Con estas actitudes se agrava la situación, es decir, se atrae más viento en contra. Dar un paso al costado, dejar pasar, salir del ojo de la tormenta y “moverse en resonancia”,

transforma lo negativo sin forzar las circunstancias, fortaleciendo nuestra conexión interior. Los pilares para lograrlo son la Confianza -Fe, para algunos- y la Autoestima.

Creando una nueva perspectiva

Nuestras reacciones están relacionadas con nuestras percepciones. Ya vimos en el capítulo 5 que para generar una nueva perspectiva es necesario cambiar la forma de percibir. Para ello sólo hace falta:

Pensar algo nuevo

Ver algo nuevo

Descubrir lo desconocido

Pensar algo nuevo

Cuando decimos “pensar algo nuevo” nos referimos a la posibilidad creativa de nuestro pensamiento. Adquirir la conciencia del pensamiento creativo es saber que Yo soy el pensador, que elijo qué pensar y que ese pensamiento se traduce en acción.

Yo no soy mis pensamientos. Por ejemplo, si digo: “Yo soy depresivo”, no estoy describiendo una realidad. Lo que estoy haciendo es una elección referida a que estoy o me siento deprimido. Si hubiera elegido la opción de pensar “soy feliz”, produciría un resultado completamente diferente. Nuestro pensamiento es creador y según la acción que a partir de él produzcamos en nuestra vida, cambia nuestra realidad y nuestro entorno.

Cada vez que te sientas infeliz, recuerda que puedes elegir pensar en lo que has aprendido hoy y en los logros alcanzados en tu vida.

Ver algo nuevo

Ver algo nuevo es la posibilidad de crear visiones internas a partir de interpretar en forma diferente, de escuchar sin filtros, de relacionarnos con los otros de una nueva manera, elaborando un registro distinto de pensamientos.

Los sabores, los olores y los sonidos llegan a ser muy distintos una vez que iniciamos este proceso y nos reconectamos con la naturaleza.

Los seres humanos contamos con la capacidad de ver, tocar, saborear, oler, sentir, pensar, movernos, hablar y la poderosa facultad de *Elegir*.

Aunque no somos conscientes, en todo momento estamos eligiendo. No hacer, dejar pasar, evitar decisiones, apoyarse en la elección de otros, son opciones en las que no estamos utilizando o cedemos nuestro poder.

Ejercicio Nro. 32

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

El poder de la elección

Describa una situación en la que actuó en contra de lo que sentía:

- ¿A quién eligió darle el poder?
 - A otra persona
 - Situación o cosa
 - Conservó el poder

- ¿Por qué lo hizo?

- ¿Qué perjuicios le trajo en los planos material y emocional?

- ¿Qué podría haber elegido hacer? (Plantee más de una alternativa posible).

Repita este ejercicio por lo menos cuatro o más veces seguidas sin pensar, aceptando las ideas tal como le surjan, cambiando la situación o con la misma, reviéndola varias veces.

Ahora pregúntese:

- ¿Es frecuente en su vida hacer elecciones que equivalen a ceder el poder a otro o poner el poder fuera de Ud.?

- Cada vez que lo hace, ¿Cómo se siente?

- Tiranizado por el otro
- Presa de las circunstancias
- Otros

*Recuerde que fue su elección, que no es culpable
ni Ud. ni el otro al que le concedió ese poder.*

Opte por hacerse cargo de aprender, evitando repetir las elecciones que no lo hacen feliz ni a Ud. ni al otro.

Cuando Ud. conserva el poder de elegir, alineado dentro de sí, coherente, íntegro y leal con Ud. mismo, y se expresa sin herir, sin espacio para el resentimiento ni las culpas, Ud. y los otros ganan.

Ud. es el que elige.

Ejercer esta opción es ejercer el presente, con plena conciencia de su determinación e impacto en su futuro.

- *Cuando su elección lo beneficia a Ud. y perjudica a los otros: Problemas.*
- *Cuando su elección lo perjudica a Ud. y beneficia a los otros: Problemas*
- *Cuando su elección lo beneficia a Ud. y a los otros: Opción a seguir.*

“Cuando elevamos nuestra maravillosa capacidad de elegir al nivel de conciencia, sabemos que es el “yo” y no el “otro” el que decide nuestras vidas.”

Virginia Satir.

Comprender que nuestra vida es un camino de aprendizaje, instala un marco facilitador de nuestro proceso de crecimiento.

Vivir para crecer, es el título de uno de los libros de Virginia Satir⁶⁵ que yo he adoptado como consigna para mi vida, porque realmente comparto con ella y con muchos otros que esto será lo que haré hasta un minuto antes de salir de aquí.

Descubrir lo desconocido

Pararnos frente a la realidad con ojos de niño, con curiosidad, dejándonos sorprender, generando un espacio para maravillarnos, es practicar una intención que impacta profundamente en nuestra percepción.

La realidad simplemente es. Querer distorsionarla, cambiarla, etiquetarla de adversa, es el origen de nuestro sufrimiento. El dolor del impacto de la realidad en nuestras vidas es inevitable. Lo que la vuelve insoportable es nuestra actitud de confrontar con ella, sin aceptarla.

Es como aquella frase de Felipe, el personaje de Quino, que en una tira de historieta decía: “He decidido enfrentar la realidad, así que apenas se ponga linda me avisan”.

Aventurarse por la vida incluye el significado de aventura para descubrir y el de abrirse a la “ventura”-bendición- de recibir. La expectativa de poder maravillarse es en sí misma la

posibilidad de que esto suceda. Basta abrir una hendidura, imaginar una pequeña claraboya en un cuarto oscuro y cerrado, y ésta será la cuña con la que enfrentaremos nuestros miedos para evitar que ellos sigan conduciendo nuestras vidas.

Animarnos y aventurarnos con ojos de explorador produce que la magia de la vida ingrese en las nuestras desafiando las viejas ideas.

Aceptarlo Todo es la clave, porque desde esta nueva perspectiva veo todo claro y sin engaños, sin leyes ni sacrificios.

El camino es ejercer el poder de la palabra en la que creemos, pensamos y nos expresamos, en forma creativa y visualizando el futuro con *Imaginación*.

Tomando responsabilidades

Hacernos cargo de lo que nos sucede, encontrando la oportunidad para aprender en cada hecho de nuestras vidas, significa disociarnos del rol de víctima.

Si creemos que nuestro destino está predeterminado, estamos renunciando a conducir nuestras vidas.

Por otra parte, si estamos convencidos que lo que nos sucede es lo que nos merecemos, en función de nuestra baja autoestima, porque nos calificamos de ineptos, incapaces o nos sentimos culpables, nos resignaremos frente a este supuesto castigo o precio por pagar. En este caso resentirnos es la otra opción, y ya vimos los altos costos que involucra.

Abandonar el rol de víctima es la salida del conflicto y del sufrimiento que nos produce, y esta elección interna automáticamente habilita la conexión con nuestro poder y nos hace

⁶⁵ Satir, Virginia. *Vivir para crecer*. México. 1996. Editorial Pax.

ingresar en el campo de las infinitas posibilidades o de la potencialidad pura -primera ley espiritual del éxito- y establece el inicio de un diálogo con el resultado de nuestras acciones.

Los resultados son nuestros maestros, existe un diálogo con ellos que nos indicará si avanzamos por la vía correcta hacia nuestros objetivos. Si los resultados son adversos, ¿qué significa? ¿Tal vez no sea por ese camino? ¿Será la forma apropiada? ¿Estará bien fijado el objetivo o sería mejor replantearlo? Detrás de estas preguntas aparecerá la cuestión clave, aún para las situaciones límites relacionadas con la fatalidad o con la pérdida de un ser querido: ¿Qué puedo aprender de esta circunstancia o con esta persona?

Cuando la elección fue correcta, el indicador será la facilidad que sentiremos en nuestro desplazamiento y el comienzo de la aparición de las *Coincidencias* vidas sobre las cuales nos deslizaremos. De esta forma, aplicando nuestros talentos únicos, se manifestará la ley del menor esfuerzo.

Este nuevo enfoque, además de beneficiarnos en la relación esfuerzos/resultados, será nuestro pasaporte para producir un cambio fundamental en nuestras relaciones con los otros.

Producido el cambio de nuestra percepción, ubicándonos desde esta nueva perspectiva, lograremos dos actitudes básicas para relacionarnos mejor con los otros:

- 1- Tratar a la otra persona como nos gustaría que nos trataran a nosotros si estuviéramos en el lugar del otro.
- 2- Brindarnos a nosotros mismos la consideración que damos a los demás.

Comprender cuando actuamos de esa forma que catalogamos como “mal”, lo hacemos porque esto proviene:

- Del hambre de amor, de reconocimiento, de ser visto y oído.
- De la herida que se nos produce cuando fuimos educados para obedecer y conformarnos en contra de nuestra naturaleza.

La solución pasa por entender la relación que existe entre nuestra historia, nuestros pensamientos y acciones y, desde allí, ser capaces de pararnos sobre nuestros pies y buscar el equilibrio.

“Antes, creía que si expresaba lo que realmente quería, iba a suceder algo malo. Tuve que reprogramar eso hasta creer que, si expresaba lo que en verdad quería, sucedería algo maravilloso. Tomé esa decisión y así fue.

Ser Uno Mismo

Antes del cambio puede haber algo de aprehensión, puesto que todos tendemos a justificar nuestro modo de Ser, y muchos vacilan en ‘convertirse en otro’. Sin embargo, lo que ocurre es que Ud. no se convierte en otra persona, sino que llega a ser más Ud. mismo: llega a ser lo que Ud. realmente es.⁶⁶”

*“Si nos permitimos ser reales, hay un lugar en el que realmente encajamos,
en el que no sólo somos aceptados sino apreciados por lo que somos”.*

Martín Brofman

Guía Práctica

¿Qué hacer?

1. Aceptar que la “Adversidad es”. Sin calificarla de mala, tomarla como experiencia.
2. Dejar de pensar que la merecemos, que somos malos y por eso la sufrimos. Sacarnos el peso de nuestro Crítico Interior que se potencia frente a esto. Romper el circuito vicioso. Salir de la Mentalidad de Víctima que la realidad confirma verificando nuestra Auto-profecía. Recordar que estamos aprendiendo y creciendo.
3. Confiar en la Providencia y aceptar el aprendizaje a hacer ¿Cómo?
 - Soltando el Control (dejando de avanzar contra viento y marea).
 - Manteniendo la Integridad y contactando la Sabiduría interior.
 - Retomando nuestro Poder.
 - Haciéndonos cargo de nuestra responsabilidad. Comprendiendo el verdadero significado de nuestro Poder para usarlo sobre nosotros, sin controlar ni manipular a otros.
 - Deseando lo mejor al tercero que suponemos genera el problema.
 - Extendiendo nuestra compasión. Dándole gracias por su participación en nuestras vidas.

*El Poder es la capacidad de accionar con propósito claro
por el bien de todos los involucrados,
lo que significa ejercerlo con alguien y no sobre alguien.*

⁶⁶ Brofman, Martin. *Mejore su Visión*. Buenos Aires. 1995. Editorial Kier.

- Si *culpamos* a otros o a las circunstancias ponemos el poder afuera, nos *debilitamos*.
- Cuando *tomamos responsabilidades*: nos *fortalecemos*, aprendemos de la adversidad, aumentamos nuestro conocimiento, desarrollamos compasión por terceros y por nosotros (me perdono, me acepto, me amo). ¡Dejamos de ser débiles y víctimas! Aumentamos nuestra energía y se potencian todas nuestras cualidades.

Plan de trabajo

A esta altura del Modelo, le proponemos la primer relectura para asentar los conceptos en caso de que Ud. ya no lo haya hecho por iniciativa propia. Conociendo las dificultades de la escucha (recuerde que leer es hacer escucha interna), el peso de nuestras creencias y pensamientos limitantes, es necesario abordar varias veces estos textos para ampliar nuestra comprensión.

A la par, trate de rever los resultados de los ejercicios desarrollados, rehacer aquellos que no lo conformen, intentar abordar nuevas situaciones en los que se prestan a repetición.

Respecto a la bibliografía, no agregaremos ninguna adicional para este capítulo porque todos los conceptos están contenidos en los autores indicados como fundamentales en los módulos anteriores. La tarea será profundizar la comprensión de esos textos.

Capítulo 13

Programándose para el éxito

En la actualidad, como resultado de las exigencias de la sociedad de consumo, el éxito se ha convertido en una meta para algunos, y en una especie de sueño imposible para otros. Aunque la mayoría hablamos del éxito, en el fondo muy pocos sabemos de qué se trata.

¿Qué es el éxito? Tal como vimos en el capítulo de la Prosperidad, el éxito para muchos significa tener dinero, casa, auto, ser famoso, siguiendo la línea de algo que tiene que ver con el afuera y con la apariencia.

En nuestra concepción, el éxito es algo a lo que aspiramos genuina y merecidamente, y que debiera tener una traducción en los distintos planos de nuestras vidas. Es decir, vivir disfrutando de salud y condiciones materiales dignas, sentir que amamos y somos correspondidos por nuestra pareja, hijos, seres queridos y amigos, y encontrarle un sentido a nuestra existencia. Esta nos parece una definición más sana e integradora.

El pasado nos demuestra innumerables casos de supuestos fracasados, incomprendidos para su época, que fueron famosos, trascendieron e hicieron historia en todos los campos.

En el ámbito de la Ciencia, muchos inventores y descubridores que no concordaban con los criterios tradicionales, fueron considerados locos, rebeldes o equivocados.

En el Arte, son muchas las historia de músicos, pintores, escritores y poetas que ni siquiera disfrutaron de fama en vida y luego fueron descubiertos y considerados trascendentes.

Si tomamos las biografías de famosos, vemos que muchos de ellos no provenían de

familias pudientes, lucharon desde la pobreza, hasta superaron enfermedades y todos tienen en común su perseverancia, a veces llevada a la obsesión, por la fuerza de sostener aquello en que creían.

Ellos nos probaron que era factible el éxito, aún en condiciones adversas, gracias a su valentía, su coraje, su fuerza y la pasión por ver realizadas sus ideas.

Hoy sabemos que todo esto es posible transitarlo desde la armonía interna, sin lucha, sin sacrificio, sin remar en contra, desarrollando nuestro potencial del que venimos hablando.

Por otra parte, si trabajamos equilibradamente los distintos planos alcanzaremos el éxito no solamente en nuestra carrera sino en el resto de nuestra vida: los afectos, lo social, lo espiritual.

Meditar haciendo lo que nos gusta

¿Cuánto tiempo hace que Ud. no dedica un rato a su actividad preferida, a ese hobby que lo apasionó desde chico o a esa nueva destreza que descubrió de adulto?

El darnos espacio, permitirnos hacer lo que nos gusta, lo que alguna vez soñamos, actúa de armonizador, de antiestrés, de liberador de tensiones. Nuestra capacidad de crear encontrará un canal para fluir porque es en ese momento en el que escuchamos nuestros deseos, que nos desprendemos de toda exigencia sobre nosotros y bajamos las presiones.

Suele ocurrir que las ideas para resolver problemas o situaciones no aparecen cuando nos sentamos frente a un escritorio con una hoja en blanco, sino que surgen muchas veces en nuestros sueños, o mientras caminamos, charlamos con un amigo o simplemente cuando

hacemos otra cosa. Cuando sacamos presión al tema y la mente se enfoca hacia otro lugar, sucede que, increíblemente, lo resolvemos no pensando en él. Es el estado de alerta y de escucha interna el que detecta la idea y la señala.

Por otra parte, esa actividad que nos gratifica y a la que no solemos dedicarle nuestro tiempo, nos permite contactarnos con nosotros mismos, es equivalente a la meditación y produce frutos en sí misma, aunque no esté encaminada a producir dinero.

La vocación abandonada

Contactarnos con aquello que alguna vez anhelamos ser y que por diversas razones dejamos en el camino, nos permite oxigenar el presente y puede convertirse en una manera para facilitarnos las realizaciones en el trabajo. Además, esa actividad puede transformarse en un emprendimiento o en una salida laboral.

Recuerdo el caso de un analista programador que estaba en mi equipo cuando yo era gerente de una empresa. Se desempeñaba correctamente en su puesto pero yo percibía que esa no era su vocación. En medio de gente que se apasionaba con lo que hacía, que le brillaban los ojos al hablar de las soluciones que habían encontrado a determinados problemas técnicos, quedaba absolutamente clara su actitud. En una etapa en que la compañía redujo su plantel, este profesional decidió irse. Años después me enteré que estaba siendo muy reconocido y ganando dinero como maquetista, que era su hobby desde la adolescencia.

¿Cómo ocurrió? Mientras buscaba otro empleo, preparó para el jardín de infantes de su hijo una maqueta para una fiesta y sucedió que otro padre necesitaba incorporar ese perfil

a su equipo; lo descubrió y lo contrató.

Recuerdo también el ejemplo de una economista de cincuenta y cinco años que lamentaba que en su momento, por los planes de estudio vigentes en la facultad, debió recibirse primero de contadora para luego poder graduarse de economista. Como empezó ejerciendo como contadora, a pesar de que luego alcanzó el título en Economía, quedó anclada en la primera actividad, sin dedicarse a ejercer la segunda, que fue siempre su aspiración. Esto le permitió ganar dinero y vivir holgadamente, aunque sin sentirse feliz con su trabajo, hasta que logró replantearse el tema y retomar su vocación.

“Ser uno mismo” es la clave para seguir a través de todas las etapas de nuestras vidas.

Ud. está a tiempo para volver a contactar a su niño interior y preguntarle qué sueños postergó, a qué le gusta jugar, a qué cosas no quiere renunciar. El trabajo unido al juego, con la vehemencia y sinceridad de esa criatura, es la respuesta más efectiva y productiva, y es el camino natural a la excelencia.

Obteniendo resultados

Como finalización de este Modelo, vamos a ordenar los pasos para que Ud. logre sus aspiraciones y escriba el plan de acción que seguirá en adelante.

1° Paso: Saber en qué situación se encuentra y tomar conciencia.

A esta altura de su proceso de transformación, tomando su cuaderno y revisando los pensamientos limitantes que fueron apareciendo desde el Ejercicio Nro. 1, Ud. tendrá el panorama de su modelo de creencias que, a la vez, ya empezó a trabajar para revertir.

Ahora tiene claro que su propia conversación interna es la generadora de limitaciones, y que su modelo de creencias es el enemigo invisible que autotransportaba sin conocer. También se dio cuenta que no sirve cambiar de geografía, ni de empresa, ni de puesto, sin remover las causas, única vía de detener la repetición.

Este es el momento para apelar a su *Flexibilidad*, que es la inspiración que nos ayuda a no cristalizarnos ni atiesarnos en nuestros pensamientos, conceptos, patrones de conducta o condicionamientos.

Ejercicio Nro. 33

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Testeo de su programación básica para el éxito

Para comenzar este trabajo, reflexione sobre las siguientes cuestiones:

- ¿Puede confiar en Ud. mismo y tomar decisiones con claridad y determinación?

- ¿Le sucede con frecuencia?

- ¿En qué áreas o para qué aspectos?

- Cuando tiene que tomar decisiones procede:

- Dubitativamente la mayoría de las veces.

- Sólo para las decisiones trascendentes.

- Tiene la sensación de perderse en las normas, quedarse atrapado en detalles, si no compone un cuadro con certeza le da temor avanzar.

- Decide rápidamente y aunque se equivoque no lo lamenta.

- Se evade de la decisión difiriéndola o posponiéndola de diferentes maneras.

- Necesita apoyarse en otros para decidir porque hacerlo solo le es difícil, a veces casi imposible.

- Deja que el tiempo o las circunstancias actúen, sin interferir.

- Otras razones que esgrime habitualmente.

- Frente a los resultados adversos de sus acciones:

- Tiende a culpar a los otros o a las circunstancias.

- Se excusa, justifica, se da explicaciones.
 - Dice que no fue su elección; que siguió o aceptó la sugerencia del otro; el otro es el que se equivocó y no Ud.
 - Acepta la realidad y busca las causas para no repetirlas.
 - Otros
-
-
-

- Su actitud generalizada hacia los otros es:
 - Confiar en todos en primera instancia.
 - Confiar sólo en sus amigos y familiares por el solo hecho de serlo.
 - Confiar en aquellos que ya le han probado su lealtad.
 - Desconfiar, manteniéndose alerta.
 - Actuar según su percepción del otro.
 - Otros
-
-
-

- Después de reflexionar sobre el ejercicio, ¿Cuáles son sus conclusiones? Ud. es una persona que actúa predominantemente:
 - Segura de sí misma y con responsabilidad
 - Indecisa y quejosa.
 - En forma culposa o acusadora.
 - Otros
-
-
-

- En función de la pregunta anterior:
 - Siempre actuó de esta manera.
 - Registra etapas de su vida en que fue todo lo contrario.
-
-
-

Más allá de cuáles hayan sido sus respuestas, Ud. tiene la posibilidad de *Elegir* actuar de cualquiera de las formas que mencionamos u omitimos, en un extremo y otro del universo de alternativas posibles.

En este mismo momento Ud. puede dejar de estar detenido por ser inseguro, indeciso, inestable, etc., conteniendo a su Crítico. Darse cuenta de que esto es resultado de una elección que es improductiva, es el comienzo de la solución.

Tomar conciencia de que existen otras alternativas y que puede elegir probar nuevas acciones, es el primer paso en su Camino al Éxito.

Ejercicio Nro. 34

(Pase al cuaderno... Tómese su tiempo)

Para poner en juego sus cualidades

En este siguiente paso, vamos a definir, con la mayor sinceridad posible, cuáles son las cualidades de las que disponemos. Este ejercicio es muy similar al Nro. 1. La diferencia está en que ahora Ud. podrá responder desde otra perspectiva.

- ¿Qué hago bien?

- ¿Qué es bueno para mí? ¿Qué prefiero hacer?

- ¿Qué talentos tengo?

- ¿Qué lograría si me concentrara en mis cualidades?

- ¿Cómo servirían aplicadas a mi trabajo/ocupación?

Ud. ya está en el Camino al Éxito. Lo eligió desde que compró el libro, desde que decidió seguir leyendo aunque disentía en muchos aspectos, desde que llegó hasta esta página y sostuvo el timón haciendo los ejercicios y sus reflexiones.

Si esto último no se verificó, vuelva al capítulo en que empezó a “hacer como si” y abandonó el trabajo responsable y comprometido con Ud. mismo para obtener los resultados que Ud. se merece. No se juzgue, simplemente reconozca su miedo, su dificultad para confiar.

Cuando haya completado su trabajo hasta aquí, y mejor aún si fue profundizándolo con la mayoría de los libros sugeridos en el Plan de Trabajo, siga poniéndose las pilas porque está llegando al tramo de las concreciones. Siempre y en cualquier momento puede recurrir a generarse un espacio de aquietamiento, visualizar luz, paisaje, vuelo... y formularse las preguntas o simplemente contactarse con su Ser, fortalecerse y centrarse.

Recuerde que otra alternativa es buscar grupos de afinidad en instituciones de

servicio solidario en donde el compartir se ve facilitado, en los que se podrá sentir contenido y además reforzará junto a los otros su intención de avanzar en esta dirección.

La tercera posibilidad es reconectarse con Ud. mismo a través de la actividad que le gusta, como ya lo explicamos anteriormente.

2º Paso: Saber a dónde quiere llegar.

El *Objetivo Claro* nos permite realizar, de la mejor manera posible, nuestro trabajo, elimina dudas por identificar que nos conduce o desvía de él y concentra toda la inmensa energía de nuestra vida.

Ejercicio Nro. 35

Para construir sus objetivos

Responda las siguientes preguntas, explayándose con libertad porque estas reflexiones son la base para definir lo que quiere lograr:

- ¿Qué es importante para mí en este momento?

- ¿Qué resultados quiero obtener?

- ¿Qué cosas pueden ser diferentes de lo que siempre supuse?

- ¿Qué beneficios me traerían?

- ¿Qué visiones nuevas me formulo ahora?

Una vez completada esta fase, comience a *Definir sus Objetivos*:

- Con alcance de un año

- Con alcance de tres a cinco años

- Los que dan sentido a su vida

Aunque a Ud. hoy lo apremie la falta de trabajo y le parezca un disparate proyectarse tanto hacia adelante, es fundamental que respete la consigna del ejercicio para fijar el marco extendido dentro del cual logrará concretar el corto plazo.

No se angustie si siente que le tiembla la mano cuando tiene que filosofar sobre el sentido de su vida. Es natural que le ocurra si es la primera vez que lo hace. Recuerde que nada de lo que escriba es definitivo e inmodificable. Trabajando con su cuaderno podrá mejorar más adelante su expresión de hoy. Escriba lo que pueda y como pueda, sin que esta demanda que parece muy alta, lo limite.

Con cada grupo de objetivos abarque los distintos planos de su vida, es decir, prevea definiciones para el plano material -salud, trabajo, bienes, viajes...- , emocional -afectos y relaciones sociales-, e incluya aspectos referidos al plano espiritual -crecimiento interior, solidaridad, servicio...- .

Los objetivos tienen que ser formulados rigurosamente en primera persona del tiempo presente, tal como si se estuvieran concretando en este mismo momento. Si al escribirlos siente que le falta el aire, se le aceleran las pulsaciones, pregúntese qué pasa con su merecimiento, por qué se angustia al pensar en términos de esta aspiración genuina concretada. Cambie el aire y siga adelante.

Un ejemplo de objetivo para el plano material puede ser:

“Disfruto trabajando en un grupo armónico que me valora y gano \$...” (una gratificación económica justa)”.

Cada uno siempre encuentra lo que busca. Si uno se programa para ser feliz, seguramente lo logra. Entonces, ¿por qué tenemos tanta dificultad para serlo?

¿Son la Felicidad, el Goce, el Placer, el Disfrute algo querido y aceptado? Por la historia de nuestras vidas muchos estamos alejados y no familiarizados con estos términos. En mis Seminarios, cuando llegamos a este punto, he vivido repetidamente la experiencia de la dificultad que afrontan los participantes para poder usar conceptos como los mencionados. Por eso, los exhorto a instalar estas nuevas ideas, derrumbando sus estructuras de prejuicios y temores, que en este momento, al escribir sus objetivos, se están poniendo en juego. Usar esas palabras y otras como Plenitud, Alegría, Paz y Amor es importante para expandir la posibilidad de concreción.

Una vez que complete la definición de todos los objetivos, pase a la etapa de revisión de ellos y replantéese profundamente si está convencido de sus definiciones. Este trabajo es mucho más trascendente de lo que Ud. pueda imaginar y en él se está jugando su compromiso para cambiar.

Revisión

Revise si al expresar lo que quiere lograr lo hizo en forma *positiva*, si usó verbos que siguen siendo limitantes o formas indirectas, corrija lo escrito hasta lograr que sea simple, directo y contundente en dirección al foco. Quite toda huella de miedo que pueda quedar

condicionando el objetivo. Reescriba aquellos objetivos en los que ahora, al releerlos, perciba señales de impedimentos, limitaciones y miedos.

Recapacite sobre el significado de “Positividad”.

Cuando elegimos el camino de Crear, aquí y ahora, la Realidad más apropiada y bella, la luz de la positividad pasa por nuestra conciencia y nos revela cómo actuar para el bien de todos. Dejemos de verla como el opuesto a negatividad, sino como una cualidad transformadora que nos habilita la Visión Clara y la acción correcta.

Concentre, compacte, priorice y jerarquice sus objetivos. Diferencie aquellos que son medios para alcanzar sus fines y que serán parte del Plan de Acción. Evite dispersarse y perderse en detalles.

¿Cómo se dará cuenta de que alcanzó el objetivo? ¿Está expresado en forma tal que se demuestre cuando sea alcanzado? ¿Para cuándo lo quiere? Por ejemplo: “Gano más dinero”. Si gana un peso más, estaría verificado. Pero, ¿es eso lo que Ud. quiere? Fijar una suma específica de dinero en el objetivo, que en este caso sería: “Gano \$\$\$\$ por mes/año”. Esto lo hace perfectamente verificable en cantidad y tiempo.

Asegúrese de no depender de otros ni de circunstancias externas para iniciar el camino hacia sus logros. Pensar con independencia implica dejar de hacer lo que no quiera para lograr amor, dinero o poder y, a la vez, nunca dejar de hacer algo que quiera por falta de amor, dinero y poder.

Cree la Visión. Recuerde el ejercicio Nro. 12 de Visualización, y anexe a cada uno de sus objetivos la Visión en la que se ve a Ud. mismo concretando su deseo. Con esta imagen recién completa los objetivos.

Para reforzar la Visión es ideal hacer un collage con fotos cortadas de revistas en donde Ud. escriba el objetivo sobre la imagen de la fotografía que muestra la concreción.

Cuando el material producido lo conforme, guárdelo celosamente, confiando en alcanzar lo que se propuso.

3° Paso: Preparar un plan de acción

Para cada objetivo será necesario que describa en detalle los pasos que le permitirán acceder a su logro. Para aquellos aspectos en los que Ud. se sintió más dubitativo, es fundamental que piense en diseñar las Afirmaciones que reprograman esos miedos que están debajo.

Coincidentemente con este trabajo de iniciar el plan de acción, es muy efectivo elegir cuál de estas Afirmaciones es la que va a operar como fortificadora y llave para este emprendimiento. Por ejemplo decir: “Soy un hombre/mujer valioso/a que concreta sus objetivos con alegría/felicidad/plenitud/facilidad” y repetírselo cada vez que Ud. sienta que su inseguridad lo asalta.

Si Ud. diseña la Afirmación que más lo satisface según su necesidad, y la repite en voz alta cien veces cada día, durante treinta y tres días continuados, le aseguro que además de empezar a convencerse a sí mismo, lo que va a suceder es que su alerta ante cada duda va a ser tan sensible que no le va a permitir rumiar pensamientos negativos y pasarlos por alto.

4° Paso: Pensar lo peor y liberarlo

Asumimos que el miedo y las dudas van a seguir aflorando. Uno fundamental es el

miedo al fracaso. Sin embargo, el más fuerte y enmascarado es el que se oculta tras la pregunta: ¿Qué pasará cuando lo logre?

Para contrarrestar ese síndrome le proponemos, como descarga, que escriba lo peor que le puede suceder y soltar el miedo. Este es un ejercicio para enfrentarlo y avanzar confrontándolo.

5° Paso: Estar listo para aceptar lo mejor

Vuelva a la Visualización del Éxito en los distintos aspectos, goce por anticipado con la imagen y habilítese interiormente el merecimiento.

Si Ud. ya ha instalado un espacio diario de aquietamiento en su vida, encontrando una forma de meditar y de visualizar que lo gratifique, si aprendió a formularse las preguntas (a la manera de *La Intuición Práctica*) y a sostener la ansiedad hasta que la respuesta se presente, esta etapa del camino se verá muy facilitada.

6° Paso: Cumplir el plan con un cien por ciento de responsabilidad

*“Sin importar cuán profundo sea el estudio que hagas,
de lo que sin duda debes depender es de tu propia intuición y, en últimas,
sólo conocerás el resultado de tu experimento cuando lo lledes a cabo”*

Konosuke Matsushita.

Ahora focalice su acción en el cumplimiento. Lo mejor es que se despreocupe de los objetivos, sin presionarse ni criticarse por lo que aún no alcanzó. Respete al plan que traduce

su efectiva vocación para el logro, y que demanda de Ud. total integridad. La integridad con Ud. mismo será como una flecha que lo lleva al logro.

Antes de dar cada paso recuerde escuchar a su cuerpo para asegurarse que avanza sin violentarse y, si es necesario, replantéese lo dispuesto tantas veces como lo necesite.

El primer paso es el más trascendente porque es el que verifica su disposición al emprendimiento, y allí se inicia su diálogo con los resultados. Ya sabe que si estos se presentan adversos, antes de insistir, de obstinarse, es bueno rever qué pasa con Ud. ¿Está su carril libre de resentimiento? ¿Está actuando “como si”? Recuerde que no es suficiente querer sino creer.

En este momento le servirá reflexionar sobre la *Paciencia*, que es saber seguir el flujo de la energía, paso a paso, en dirección al éxito de nuestras realizaciones.

El concepto de *Paz* -afín a la *Paciencia*- significa observar con gran calma el fluir de nuestros pensamientos (la corriente de nuestra mente). Así será bienvenido el silencio interior.

También resulta útil redefinir y humanizar el concepto de *Perfección*: Es perfecto aquello que es completo, entero. Cuanto más natural y espontáneo el gesto, la acción más próxima a la perfección.

Si Ud. sigue este camino de reflexión, de replanteos necesarios, sin forzamientos y perseverando -que es confiar en que va a alcanzar su propósito-, es muy probable que las coincidencias comiencen a producirse en el corto plazo, lo que le facilitará la continuidad de los pasos siguientes y le confirmará que está en el camino correcto.

7° Paso: Disfrutar el éxito

Esto no es una obviedad. Es fundamental el reconocimiento y la valoración de cada paso que lo encamina hacia el logro, sobre todo cuando llegue a la meta ansiada. Dejar de hacerlo implica que el ciclo queda inconcluso y no genera el pasaje y la realimentación justos al paso o logro siguiente.

Existen personas a las que les suceden cosas, y otras que hacen que las cosas sucedan.

Elija dejar de padecer las circunstancias, sintiéndose atrapado, impulsado o determinado por ellas. Ud. tiene su potencial disponible, esperando ser usado. Este libro es para que integre el segundo grupo: el de quienes hacen que las cosas sucedan.

Permítanse este Sueño

Piensen por un momento

en un lugar

donde la gente

actúa según lo que siente

en vez de hacer

lo que cree que

los demás esperan que haga,

donde cada uno

escuche al otro y

escuche lo que él mismo dice,

donde SER UNO MISMO

sea la consigna

desde el Jardín de Infantes...

¡Ese Lugar es este Lugar!

Nora Fusillo

Capítulo 14

Guías para pensar

Antes de terminar quiero compartir con Ud. algunas reflexiones que escribí para mí, cuando todavía no sabía que publicaría este libro, y que me sirvieron para mi vida.

¿Cómo hago para crecer?

¿De dónde saco tiempo?

Es Darse Cuenta,

es Tomar Conciencia,

es más un “Click Interno”,

que reenfoca toda nuestra

Corriente Permanente de Pensamiento,

es una cuestión ajena al tiempo,

es una ELECCIÓN

del corazón, del Instinto, de la Intuición

siguiendo honestamente nuestro sentir.

Aquietando la mente, enfrentando al Miedo,

frenando la ansiedad y cuando eso pasa,

dejo otras aplicaciones del tiempo para pasar a disfrutar

de lecturas, videos, grabaciones,

que consolidan este camino que elegí.

Comparto con otros en afinidad de búsqueda.

Paso a hacer aquello que me gusta

por el placer de hacerlo.

Contacto el sentido profundo de la Alegría,

De la Libertad Interior, de la Independencia,

me gratifico y sigo sin esfuerzo,

porque me hace Feliz.

Y es entonces, cuando

los otros empiezan a notar mi transformación

y me reconocen por esto o aquello que es nuevo en mis actos.

Aparecen las CO-INCIDENCIAS

que me facilitarán el proceso hacia mis objetivos,

contacto el regocijo, de esa cierta “magia en mi vida”

y el Círculo Virtuoso se instala en mi Vida con Naturalidad.

Mantengo el estado de Alerta, respiro,

me acepto cada vez que registro

un volver atrás o salir de ruta.

Recuerdo que si me equivoco aprendo,

que el error es una oportunidad.

Estoy aprendiendo Siempre, me enriquezco en esa Observación

y sigo Confiando,

poniendo en la balanza todos mis logros...

El Proceso de Centrado en mi Ser

Sólo se necesita dejar de

criticar, juzgar, cuestionar...

explicar, justificar...

culpar, acusar...

exigir, plantear... a los otros.

Me refiero a mí, me pongo en foco,

me centro y me observo

a partir de mi escucha interna,

qué pensamientos se repiten,

¿Son valorizantes? ¿En qué me benefician?

¿Cuáles son las estructuras o patrones de

pensamiento que se repiten y que limitan

la total expansión de

mi ser y cómo puedo modificarlos?

Giro la programación y afirmo.

Me libero de todos los modelos que limitan mi

crecimiento, CONFÍO y ME ABRO a

experimentar nuevas formas que me contactan con

mi ser en plenitud.

Encuentro la causa de esto que me sucede ahora

como consecuencia de acciones o inacciones pasadas.

Tomo conciencia de que

en este Instante estoy eligiendo

actuar el Presente de cierta forma diferente,
RESPONDO con CREATIVIDAD,
veo alternativas posibles y nuevas,
que me conducen a un Futuro determinado, específico,
me hago responsable y
Timoneo con ojos de explorador
apelando a toda mi Sabiduría
y a mi capacidad de asombrarme.

Para los que decidimos crecer

Es gratificante descubrir
que todo lo valioso
en la vida, se alcanza:
por placer,
sin esfuerzo,
sin conformar a nadie,
sin competir con otros,
sólo porque me gusta,
me hace bien, disfruto en hacerlo y
llego a apasionarme de tal manera
que descubro otra realidad,
me olvido de toda preocupación,

tensión, conflicto, percibo la armonía de crear,
de ver nuevos escenarios, libero mi imaginación,
siento su vuelo, contacto la alegría plena
y soy yo sin miedos,
con todo mi Valor Desplegado.

Desde ese lugar
todo logro produce
¡Felicidad!

**Convierta su desempleo en una oportunidad para crecer,
en un trampolín para generar su mejor ocupación.**

Ud. es el que elige vivir mejor.

Anexo

Testimonios de lectores de “Se acabó el desempleo”

Laura H. (Consultora de empresas – Rep. Dominicana)

“Usted no se imagina lo gratificante, positivo y oportuno que ha sido leer y completar los ejercicios de su libro "Se acabó el desempleo". Tengo una firma de asesoría en Mercadeo y Relaciones Públicas así como también imparto seminarios para la formación de la actitud positiva hacia el servicio a los demás, por lo que no puedo evitar sentirme comprometida con invitar a mi país una persona como usted”.

Hilda G. (organizadora del Taller de Reinserción Laboral en Misiones)

“Desde hace un tiempo estamos con la inquietud de hacer algo por los numerosos desocupados de nuestra ciudad, a muchos de ellos los conocemos personalmente, y vemos cómo se van deteriorando en su salud psíquica–mental, al no hallar salida a su problema. Por eso, al conseguir su libro, pensamos que nos sentimos capaces de organizar un taller basado en su publicación. La finalidad de esta comunicación es precisamente solicitar su autorización para realizarlo”.

Cristina L. (profesora de alemán)

“Al comparar mis cualidades y defectos, descubrí que tengo más cualidades. Aprendí a valorarme a mí misma. Aprendí que nunca hay que dejarse vencer por los malos momentos, hay que encontrar una opción. Encontré mi fuerza de voluntad, mis ganas de superación y

siempre seguir para mejorar. Aprendí a enfrentar cada día con optimismo y alegría. A ver las cosas buenas que se ofrecen todos los días. A ver la realidad tal cual es y no oscurecerla con pesimismo. Me siento más fuerte y segura en todo lo que hago y enfrento. Empecé a ver la vida de una forma distinta (a vivir las cosas buenas que se te ofrecen)”.

Jorge Alberto C. (Colombia)

“Leí su libro *Se acabó el desempleo*. Felicitaciones y muchísimas gracias por escribirlo. Sus palabras, mensajes y recomendaciones me son de gran utilidad en mi vida personal y profesional”.

Ruby de G. (Ingeniera industrial, Asesora de Empresas - Panamá)

“Soy una mujer que cree en la vida, en la causalidad y no en la casualidad. Este fin de semana leí su libro y quedé muy interesada. Tengo una pequeña empresa de Asesoría, que se enfoca a problemas específicos de Marketing y de Estrategia Empresarial, además trabajo para una empresa grande como Gerente Nacional de Comercialización.

¿Cuál es el paso siguiente para que podamos pensar en desarrollar seminarios similares a los que ud. describe en su libro en una sociedad como en la que yo me desenvuelvo?

Gracias por los conocimientos adquiridos en el libro”.

Walter S. (Especialista en Readaptación Laboral – Colombia)

“Voy paso a paso con tu libro el cual me ha parecido excelente. Su enfoque y contenido es magnífico, claro, sencillo y transparente para cualquier lector.

Pero mi mayor jolgorio es porque yo también soy Contador Público y hasta hoy pensaba que era el único C.P. que le interesaba los temas de la Readaptación Laboral. Soy el primero y el único en Colombia que viene trabajando en ese tema desde hace ya algunos años. Hemos coincidido en temas, como la PNL, y en los autores: Grinder, Ribeiro y Gray. He estado muy preocupado por el crecimiento y el desarrollo integral y por eso he accedido a todas esas fuentes de sabiduría y técnicas.

Le reitero mi alegría de saber que una colega está al frente de tan interesante tema y apropiada de la vía espiritual para trascender”.

Beatriz B. (Profesora de Yoga – Buenos Aires)

“Apenas concluí la lectura y los ejercicios propuestos en su libro tuve la necesidad de comunicarme con Ud. para expresarle que había superado mi intención. Mientras me rodeaba la crisis, yo elegí la oportunidad y repetí con alegría su lectura y fue así como se me abrieron las puertas de un muy buen colegio en el que dos meses después de leer el libro, ya estaban funcionando mis cursos para profesores y padres de alumnos. Deseo además decirle que personalmente el libro me ha ordenado y que resultó para mí un verdadero banquete que me dio herramientas para usar y para repartir. (...) La visualizo a Ud. como un gran cántaro, ayudándome a sentirme más fresca”.

Fernando A. P. (Contador – Buenos Aires)

“Su libro me pareció apasionante, es de esos textos reveladores que le abren a uno múltiples perspectivas, que le amplían la visión y la comprensión de lo que sucede en nuestra vida y en el mundo en el cual nos toca actuar. (...) El libro impresiona por su sabiduría. Una

reflexión profunda que no sólo es producto de numerosas lecturas (la bibliografía que tan generosamente menciona es realmente asombrosa), sino de alguien a quien le han pasado cosas: Ud., como bien expresa en el libro, pertenece al grupo de "quienes hacen que las cosas sucedan". Lo realmente estimulante es que yo ya he transitado parte del camino que Ud. señala (hace años que me analizo). Pero si hubiera tenido su libro en mis manos todo hubiera sido más rápido y fluido. Su libro es tan maravilloso que me ha impulsado a realizar otra reconversión con mi persona”.

Marcelo T. (Contador – Buenos Aires)

“Días pasados, leyendo la revista Universo Económico, encontré el reportaje que le hicieran con motivo de su trabajo. En forma prácticamente inmediata compré su libro, que acabo de terminar de leer en el día de ayer (ejercicios de cuaderno incluidos). (...) Independientemente de expresarle mis felicitaciones por la calidad de la obra y la sensibilidad con la que está escrita, quisiera hacerle saber el impacto que produjo en mí: La lectura de sus antecedentes y, por supuesto, el hecho de saber que Ud. ha generado su actual trabajo y su obra siendo Contadora Pública, me ha producido un gran impacto”.

Marta B.(Contadora – Buenos Aires)

“Tuve deseos de escribirle para comentarle que puse en práctica el uso del cuaderno para anotar los pensamientos, me asombró el hecho de que algo tan simple como escribir lo que sentía, pudiera serme de tal utilidad para detectar las creencias negativas que tenía sobre mí (detecté no menos de 75). Si bien estaba motivada por dificultades laborales, lo que

encontré fue mucho mayor porque empecé a descubrirme a mí misma, no era casual que pensando tan mal de mí tuviera tantos conflictos”.

Javier A. (Mendoza)

“Realmente quiero felicitarla por el excelente libro "Se acabó el desempleo". (...) La verdad es que lo he vuelto a leer una y otra vez, ya que no sólo considero que me ha servido para mi actividad profesional, sino también para mi vida personal”.

Ana Oliva de C. (Empleada Administrativa – Buenos Aires)

“Hace unos meses atrás la vi en un canal de cable donde estuvo hablando del libro “Se acabó el desempleo”. Lo compré inmediatamente (...) Es un libro de muy fácil lectura. La felicito. Los capítulos son tratados conociendo muy bien el tema y combinándolos con la aplicación de Visualización creativa, conocimientos sobre “inteligencia emocional”, técnicas neurolingüísticas, conceptos como nuestro crítico interno y la terminología ganar-ganar, que nos dan una base consistente para conocer y profundizar”.

Ana María S. (Pcia. de San Juan)

“Todo el libro fue muy valioso para mí, pero el capítulo que más me conmovió fue "Encuentro con el crítico interior". Este capítulo me ayudó a descubrir y tomar conciencia de la existencia de mi Crítico Interior. Muchas veces no me permití realizar cosas importantes en mi vida, porque la autocrítica no me lo permitía. Después de leer el libro detecté varias veces a mi crítico diciéndome "no podés, no lo merecés, etc" y al descubrirlo pude llegar

contradecirlo o cuestionarlo ¿por qué no puedo? ¿Quién me lo impide? y en ese momento comprendo que mi crítico está formado por las palabras de desesperanza que mi padre sembró en mí y que hoy me deshabilitan para crecer. Es muy valioso tomar conciencia del crítico y así darnos la oportunidad de hacer cosas que nos hacen felices”.

Dalmacia G. (Docente - Corrientes)

“Gracias a que su libro me ayudó mucho quisiera que le sirva a otros, por eso me gustaría aplicar los principios allí desarrollados en el Polimodal, en el Proyecto para Recursos Humanos para que los chicos afiancen su autoestima y puedan tener esperanza en los tiempos que corren”.

Bibliografía

- Bell, Chip R. El Gerente como Mentor - Colombia 1998. Norma.
- Brahma Kumaris World Spiritual University. Valores para Vivir - Barcelona 1997. Comité Español de Unicef.
- Brofman, Martín. Mejore su Visión - Buenos Aires 1995. Kier.
- Canfield, Jack; Hansen, Mark; Rogerson, Maida; Rutte, Martin y Clauss, Tim. Chocolate Caliente del Alma de quien trabaja - Colombia 1998. Norma.
- Canfield, Jack y Hansen, Mark. Chocolate Caliente para el Alma - Buenos Aires 1997. Atlántida.
- Chopra, Deepak. El Camino de la Abundancia - Buenos Aires 1995. Vergara.
- Chopra, Deepak. Las 7 Leyes espirituales del Éxito - Colombia 1995. Norma.
- Cooper, Robert y Sawaf, Ayman. La Inteligencia Emocional aplicada al liderazgo y a las Organizaciones - Colombia 1998. Norma.
- Covey, Stephen. Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva – España 2010. Paidos.
- Day, Laura. La Intuición Práctica - Barcelona 1997. Martínez Roca.
- De Bono, Edward. El Texto de la Sabiduría. Pautas y Herramientas para aprender a pensar. Colombia 1997. Norma.
-
- De Mello, Anthony. Autoliberación Interior - Buenos Aires 1998. Lumen.
- De Mello, Anthony. Redescubrir la Vida - Buenos Aires 1997. Lumen.
- De Mello, Anthony. Reflexiones sobre el Verdadero Amor - Bs. As.1991. Lumen.
- De Mello, Anthony. Reflexiones sobre cómo Aprovechar la Vida - Buenos Aires 1991. Lumen.
- De Mello, Anthony. Romper el Ídolo - Buenos Aires 1994. Lumen.
- Dyer, Wayne. Caminos de Sabiduría - Barcelona 1998. Grijalbo.
- Gawain, Shakti. Descubra la Verdadera Prosperidad - 1999. Plaza Janés.

- Gawain, Shakti. Visualización Creativa - Buenos Aires 1992. Planeta.
- Gawain, Shakti. Vivir en la Luz, cuaderno de ejercicios - Málaga 1991. Sirio.
- Hay, Louise. Amate a ti mismo - Madrid 1990. Urano.
- Hay, Louise. El Poder está dentro de ti - Buenos Aires 1992. Urano.
- Hay, Louise. Usted puede sanar su Vida - Buenos Aires 1991. Emece - Urano.
- James, Jennifer. No se Ofenda - Colombia 1996. Norma.
- Keating, Kathleen. Abrázame - Buenos Aires 1986. Vergara.
- Keating, Kathleen. Ámame - Buenos Aires 1993. Vergara.
- Mc. Hugh, Richard. Soltar Amarras - Buenos Aires 1998. Lumen.
- Needleman, Jacob. El dinero y el sentido de la Vida - Madrid 1993. Temas de hoy.
- Needleman, Jacob. El Tiempo y el Alma -1998. Atlántida.
- Nichols, Michael. El Arte perdido de Escuchar - Barcelona 1998. Urano.
- O'Connor, Joseph y Seymour, John. Introducción a la Programación Neurolingüística - Barcelona 1992. Urano
- Ribeiro, Lair. Aumente su Autoestima - Barcelona 1997. Urano.
- Ribeiro, Lair. Comunicación Eficaz - Barcelona 1994. Urano.
- Ribeiro, Lair. El Éxito no llega por casualidad - Barcelona 1993. Urano.
- Ribeiro, Lair. La Prosperidad - Barcelona 1994. Urano.
- Ribeiro, Lair. Los pies en el suelo y la cabeza en las estrellas- Barcel 1998. Urano.
- Satir, Virginia. Contacto Íntimo - Méjico 1994. Árbol.
- Satir, Virginia. Relaciones Humanas en el Núcleo Familiar - Méjico 1995. Pax.
- Satir, Virginia. Vivir para Crecer - Méjico 1996. Pax.
- Stone, Hal & Sidra. Embracing your Inner Critic - California 1993. Delos Inc.

- Ury, William. Supere el No - Colombia 1993. Norma.