

¡Despega!

Jaime de Casacuberta

¡DESPEGA!



¡Despega!

Jaime de Casacuberta

ISBN:

Primera edición: Santiago de Chile, 2006

Segunda edición: Santo Domingo, 2019

Editorial SANTUARIO

Av. Pedro Henríquez Ureña No. 134,

La Esperilla, Santo Domingo, Rep. Dom.

E-mail: editorialsantuario@gmail.com

<http://editorialsantuario.blogspot.com>

Tels.: 809 412-2447; 809 637-1918

Diagramación y diseño de portada:

Amado Santana (amado_alexiss@yahoo.com)

(809) 477-5602

Impresión:

Quedan reservados todos los derechos que confieren las leyes nacionales y los convenios internacionales vigentes o que entren en vigencia con posterioridad a esta edición.

Prohibida la reproducción total o parcial de este libro y de los dibujos contenidos en él, incluyendo su fotocopia, su incorporación a un sistema informático, su arrendamiento, su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico o por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de Jaime De Casacuberta y de el o los titulares de los derechos de los dibujos.

Impreso en República Dominicana

Printed in Dominican Republic

Índice

Agradecimientos.....	11
Prólogo	13
Palabras del autor	17
1 ^{er} Nivel de entrenamiento. EXCELENCIA.....	19
2 ^{do} Nivel de entrenamiento. HONESTIDAD	43
3 ^{er} Nivel de entrenamiento. APERTURA AL CAMBIO	79
4 ^{to} Nivel de entrenamiento. RESPONSABILIDAD.....	107
5 ^{to} Nivel de entrenamiento. CREANDO CREENCIAS POSITIVAS ...	137
6 ^{to} Nivel de entrenamiento. ACEPTACIÓN.....	187
7 ^{mo} Nivel de entrenamiento. HUMOR.....	207

A la memoria de Adriana,
mi madre querida

Agradecimientos

Quiero expresar mi gratitud a todas las personas que durante estos años han asistido a mis seminarios. Gracias por todo lo que me han entregado y enseñado.

Igualmente a todas las empresas, universidades, colegios, servicios públicos y organizaciones que creyeron y siguen creyendo en el valor de mi trabajo.

También quiero agradecer a todos mis maestros, especialmente, al norteamericano Alex Padilla, quien durante años me entrenó en el arte de enseñar. Alex dejó tempranamente este mundo, sin embargo, su huella permanece en mi espíritu.

Un particular reconocimiento quiero hacer al que considero el más importante maestro del humor en Chile, mi amigo Coco Legrand. Gracias por creer en el proyecto *El Poder del Humor* . Tu nobleza, lucidez y visión de vida no solo han sido un inestimable aporte en nuestros seminarios, también una fuente de inspiración personal y, por supuesto, de este libro.

Mi gratitud a todos los que colaboraron técnicamente para que esta obra pudiese nacer y circular por el mundo. En especial los creativos dibujos de Jorge Alberto Restrepo, mi amigo colombiano.

Agradezco a mi familia por su amor y constante aliento.. Gracias mamá por haberme enseñado a mirar la vida con los ojos del espíritu. Sé que desde algún lugar en el cielo contem- plas con alegría y orgullo la obra de tu hijo que tanto te ama y tanto te necesitó.

Finalmente, quiero expresar mi infinito amor y gratitud al ser más generoso, noble y con mayor sentido del humor que he conocido en mi vida. Se trata de mi abuelita materna, a quien cariñosamente llamo, “Tatita”. Ella, como siempre, me brindó todo su apoyo y sabiduría para culminar esta obra. ¡Gracias Tatita!

¡Gracias a todos!

Prólogo

Propósito

El libro que tienes en tus manos es de “autoayuda”. Su objetivo esencial es servir a tu crecimiento personal y profesional.

Método

Para alcanzar y superar este desafío, utilizaremos la práctica y efectiva vía de la Programación Neurolingüística (P.N.L.).

Aunque los aspectos más trascendentes de este instrumental serán expuestos durante el transcurso de este libro, creo importante darte a conocer ahora algunos de sus conceptos básicos y su origen histórico.

La P. N. L. es el arte y la ciencia de la
excelencia humana

Nace en los setentas como resultado del trabajo realizado por John Grinder, en aquel entonces profesor de Lingüística en la Universidad de California en Santa Cruz, y Richard Bandler, alumno de Psicología en la misma universidad.

Juntos estudiaron a 3 psiquiatras de clase mundial, Fritz Perls, padre de la Gestalt; Virginia Satir, la extraordinaria siquiatra familiar, y Milton Erickson, el prestigioso hipnoterapeuta.

Grinder y Bandler tenían la intención de identificar los patrones mentales empleados por estos psiquiatras y divulgarlos. Descubrieron que, a pesar de tener personalidades muy diferentes, los tres empleaban patrones sorprendentemente similares. Desde ese momento trabajaron en la depuración y construcción de modelos de pensamiento que pudiesen ser aprendidos.

En aquel tiempo vivían cerca de Gregory Bateson, antropólogo británico que escribía sobre comunicaciones y la teoría de sistemas. También se interesaba en biología, cibernética, antropología y psicoterapia. Su contribución a la P.N.L. fue clave.

En este punto la P.N.L. se desarrolló en dos direcciones complementarias; como un proceso para descubrir patrones y sobresalir en un campo determinado y como forma efectiva de pensar.

En la primavera de 1976, John Grinder y Richard Bandler estaban en una cabaña de madera en las montañas de Santa Cruz, organizando sus descubrimientos. Hacia el final de una maratónica sesión de trabajo, se preguntaron, ¿cómo vamos a llamar a todo esto? El resultado fue, Programación Neurolingüística.

En 1977, John Grinder y Richard Bandler realizaron exitosos seminarios en todo Estados Unidos. Hoy día esta escuela de pensamiento se ha difundido en muchísimos países y su aplicación se extiende a prácticamente toda la actividad humana.

Enfoque

Para generar cambios positivos y concretos en nuestra forma de pensar, de ver las cosas y de conducirnos, resulta clave modificar el lenguaje. En términos prácticos, este libro invita a eliminar, incorporar, resignificar o contextualizar ciertas palabras.

Como se explicará oportunamente, los seres humanos se aproximan a las experiencias que generan sensaciones gratas. De ahí entonces, que las modificaciones lingüísticas propuestas se orienten hacia la experimentación de sensaciones motivantes y constructivas.

En este sentido, la P.N.L., constituye una inestimable herramienta para generar cambios en el pensamiento a través del lenguaje.

Así como las personas al modificar su forma de pensar, modifican su lenguaje; aquellos que aprenden a modificar su lenguaje, modifican su forma de pensar.

Sugerencia al lector

Si quieres utilizar este libro como instrumento de crecimiento personal, considera lo siguiente: La secuencia de los 7 capítulos obedece a un orden lógico, por lo que resulta conveniente leerlos en el orden en que se presentan.

Cada capítulo está concebido como un nivel de entrenamiento, por lo que al final de cada uno de ellos, encontrarás instrucciones para realizar ciertos ejercicios. La idea es que no asciendas al siguiente nivel sin haber realizado previamente los ejercicios indicados.

El tema principal y culminación de este “manual de entrenamiento” es el humor. Aparecerá en el séptimo y último nivel.

El aprendizaje de las efectivas y agradables formas de pensamiento y percepción que tienen aquellos que asumen la vida con humor, supone la comprensión de los 6 temas anteriores.

Propuesta

Tal como un capitán requiere de entrenamiento para pilotar su nave con maestría, nosotros lo necesitamos para aprender a guiar exitosamente nuestras vidas.

Los procesos de crecimiento personal sirven para guiarnos de mejor manera, para convertirnos en buenos “pilotos”.

Espero que cada nivel de este entrenamiento signifique un auténtico aporte a tu desarrollo personal, también que al culminarlo puedas “pilotar” tu nave, mejor aun de lo que ya lo estás haciendo.

¡Ahora, prepárate para disfrutar la emocionante aventura de crecer, de despegar!

Palabras del autor

*En el principio era el Verbo, y el Verbo era
con Dios, y el Verbo era Dios.
(San Juan 1:1)*

En los inicios de mi camino de búsqueda, la visión científica de la vida me parecía ajena al mundo espiritual...

Al pasar los años me di cuenta que el científico tiene el mismo afán del místico, develar el misterio y sentido de la existencia.

Ambos caminos se entrecruzan constantemente y pueden ser tan espirituales y profundos como espiritual y profundo sea el místico o el científico.

En la consideración e integración de ambas visiones encontré un fascinante punto de convergencia; el poder de la palabra.

Este libro trata de ese poder, el sorprendente poder que tiene el lenguaje para transformar nuestras vidas.

1^{er} Nivel de entrenamiento
EXCELENCIA

¡Bienvenido a tu primer
nivel de entrenamiento!

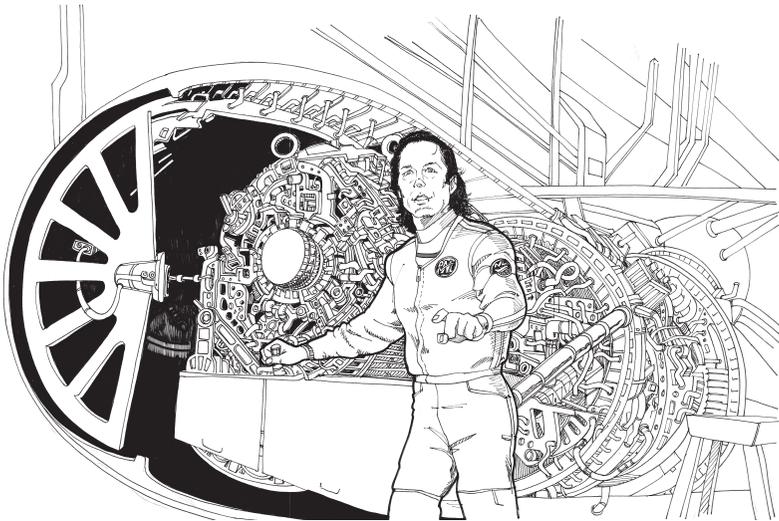
Juntos abriremos las compuertas de la
EXCELENCIA PERSONAL
para descubrir qué hay detrás de ella
y cuáles son sus secretos...

La excelencia es a una persona lo que los motores a una nave espacial; fuerza de arranque, sustentación y aceleración.

Se trata de una actitud primordial, pues estimula y motiva todas nuestras conductas. Las personas que asumen la vida con *excelencia* tienen una cierta forma de pensar, una mentalidad que les permite enfrentar exitosamente los desafíos de la vida.

Pondremos atención especialmente en el lenguaje que ocupan, pues él nos revelará el secreto de su efectividad.

Siempre y en todo ámbito es posible
mejorar nuestros niveles de excelencia.



*Si pudiera vivir nuevamente mi vida,
en la próxima trataría de cometer más errores.
No trataría de ser perfecto, me relajaría más.
Sería más tonto de lo que he sido,
de hecho, tomaría muy pocas cosas con seriedad.
Correría más riesgos, realizaría más viajes,
contemplaría más atardeceres,
subiría más montañas, nadaría más ríos.
Iría a más lugares a los que nunca he ido,
comería más helados y menos habas,
tendría más problemas reales y menos imaginarios.
Yo fui de esas personas que vivió sensata y
prolíficamente cada momento de su vida.
Claro que tuve momentos de alegría,
pero si pudiera volver atrás
trataría solamente de tener buenos momentos.
Por si no lo saben, de eso está hecha la vida,
solo de momentos, no te pierdas el ahora.
Yo era uno de esos que nunca iba a
ninguna parte sin un termómetro,
una bolsa de agua caliente,
un paraguas y un paracaídas.*

*Si pudiera volver a vivir,
comenzaría así hasta el otoño,
daría más vueltas en calesita,
contemplaría más amaneceres
y jugaría con más niños
si tuviera la vida por delante...”*

(Atribuido al célebre escritor argentino Jorge Luis Borges)

1. Definición

De las diversas definiciones que existen, entre las cuales posiblemente se encuentre la tuya, la Programación Neuro-lingüística nos proporciona una que, desde mi punto de vista, es sumamente práctica y clara.

“¡La excelencia personal es una actitud para hacer lo mejor posible con la información y recursos disponibles!”.

2. Las personas de excelencia “hacen” que las cosas sucedan

a. **Personas de acción:** La excelencia es un hacer, así que se relaciona con el mundo de la acción, el movimiento, el avance...

Quienes actúan con excelencia son reconocidos como seres activos y dinámicos. De hecho, suelen ser llamados “personas de acción”, hacen más y hablan menos.

Su lenguaje refleja esta preferencia. En su vocabulario abundan expresiones del tipo; “bueno, entremos en acción”, “¿qué es lo que hay que hacer?”, “déjame ver lo que puedo hacer”.

Por otra parte, se observa que la palabra “tratar” no aparece en su vocabulario ¿por qué? La P.N.L. nos ofrece una explicación

muy interesante, si te programas para “tratar” de levantar una pesa, la mente interpretará que lo que quieres es iniciar la acción, pero no realizarla. Por lo tanto, la información y recursos que se movilizarán y se harán disponibles serán los necesarios para dar inicio a la acción, pero no para completarla. “Tratar”, no funciona. Es mejor decir, “voy a levantar la pesa si puedo” o “voy a hacer todo lo posible para levantarla”.

Tal vez creas que esto es un detalle insignificante, sin embargo, recuerda que en el mundo de la excelencia son los detalles los que hacen la diferencia.

b. Los súper analíticos:

*“Parálisis por análisis”:
la enfermedad que afecta a los súper analíticos.*

En el bando opuesto se encuentran los “súper analíticos”, es decir, aquellos que exageran la importancia del análisis. Estas son sus principales características:

- Creen que todo en la vida hay que analizarlo.
- Le dan cientos de vueltas a las cosas, sopesando durante demasiado tiempo los pros y los contras de cada asunto.
- No toman decisiones o lo hacen cuando ya es tarde.

Mientras las personas de acción participan activamente en sus vidas –valoran cada minuto, aprovechan cada oportunidad que esta les brinda, buscan y conquistan sus sueños–, los súper analíticos llegan a este mundo con una libretita de notas y se dedican a observar. Ensimismados, olvidan que *la vida es para vivirla, no para analizarla*.

c. Las distintas percepciones del “error” hacen la diferencia: Para las personas de acción el “error” es simplemente

“información”, que solo indica que la acción realizada no es la adecuada para obtener el resultado deseado, y que por lo tanto se hace necesario ejecutar otra acción distinta.

Por eso, quienes actúan con excelencia aprenden más y mejor. Y en esto, los niños de hoy, que son personas de acción, nos dan lecciones. ¿Te has dado cuenta lo rápido que aprenden computación?, cuando los observas quedas helado pensando “¿cómo lo hacen?”. La respuesta es muy simple. Para ellos, como para toda persona de acción, el error no es sinónimo de fracaso, es aprendizaje.

Para los súper analíticos, ideas como “en el camino se estiva la carga” o “echando a perder se aprende”, resultan francamente aterradoras, pues ellos perciben al “error” como “algo nefasto que se debe evitar a cualquier precio”, “un lujo que nadie se puede permitir”, “un pecado”. Para ellos, cometer un error es fracasar.

Es precisamente ese miedo al fracaso el que los hace dar mil vueltas a las cosas, impidiéndoles entrar en acción.

¿De dónde vendrá este miedo?

Probablemente de traumáticas experiencias de aprendizaje con nuestros padres y profesores. Si al cometer un error recibías reproches, burlas, castigos y descalificaciones, entonces, resulta fácil comprender por qué tu mente programó este miedo.

3. Las personas de excelencia hacen “lo mejor”

Hacer “lo mejor”, es ¡dar siempre el 100%! ¿Y qué significa eso? Simplemente colocar toda la energía y corazón que te sea posible en lo que haces. Cuando hablamos de energía, nos referimos a voluntad, ganas y, principalmente, pasión. Hacer las cosas de corazón significa, esencialmente, amar lo que estás haciendo.

*Dar el ciento por ciento de ti es actuar
comprometidamente.*

a. Satisfacción, plenitud y paz interior: Cuando actúas dando el ciento por ciento, obtienes satisfacción. Si intensificas la fuerza de tu compromiso, logras plenitud, y si alcanzas la entrega total experimentas paz interior.

Como podrás intuir, muchas personas pueden sentirse satisfechas. Son menos las que pueden afirmar sentirse plenas, y bastante más reducido el número de quienes reconocen vivir con paz interior.

Satisfacción, plenitud y paz interior son, entonces, distintas sensaciones que podemos llegar a experimentar, según el nivel de energía y amor que seamos capaces de aplicar a lo que estamos haciendo.

La satisfacción surge en el momento en que se cumple un deseo. Por ejemplo, si deseo escribir un libro, al terminarlo experimentaré satisfacción, pues el “deseo” de escribirlo se habrá cumplido; podré decir “me siento muy satisfecho por haberlo escrito”.

La plenitud, en cambio, se percibe como una sensación de expansión energética a la altura del pecho. Cuando la experimentamos, pronunciamos frases como “me siento tan feliz de haber escrito este libro que creo que el corazón me va a estallar”; “siento que el pecho se me hincha de felicidad”... quien me observe embriagado por esta sensación, típicamente comentará “ya no cabe en sí mismo”.

La paz interna la percibimos como un estado de tranquilidad mental y armonía emocional.

Satisfacción, plenitud y paz interior, son sensaciones que solo se logran si la entrega es al 100%. El 99% no sirve, eso sería como “casi” amar, o “casi” colocar todas las ganas.

b. Dar es darnos: Entregar energía y amor en lo que hacemos, es entregarnos nosotros mismos. Tal vez el acto que mejor grafica la excelencia humana es hacer el amor. En él, colocamos literalmente toda la energía disponible, todo nuestro corazón. En una palabra, nos entregamos. Lo menos que experimentamos es satisfacción. Si profundizamos el compromiso; plenitud, y si la entrega es total; paz interior.

¡Quien se entrega ciento por ciento en cada acción que realiza, le está haciendo el amor a la vida!

c. ¿Picando piedras o construyendo catedrales?

¿Podemos aprender a amar lo que hacemos?

A este respecto, existe una conocida historia. Se refiere a un visitante que, caminando por la ciudad de Colonia (Alemania), se acercó a un grupo de trabajadores. Al primero le preguntó, “¿qué está haciendo usted?”. El hombre lo miró y en tono hostil le respondió, “¿que no ve?, estoy picando piedras”. Un poco más allá había otro, que llamó profundamente su atención, su semblante y gestos eran los de un feliz y apasionado artista. Se le acercó para luego preguntarle lo mismo, ante lo cual este respondió con una mirada que reflejaba mucha paz, plenitud y satisfacción, “estoy construyendo la catedral de Colonia”.

Para construir catedrales es necesario amar lo que estamos haciendo y, para amar lo que estamos haciendo es clave darle importancia, darle un sentido trascendente.

*¿Qué estás haciendo tú? ¿Picando
piedras o construyendo catedrales?*

d. Mediocridad es hacer las cosas a medias: ¿Qué pasa cuando no das el ciento por ciento?, ¿qué ocurre cuando colocas solo una parte de tu energía y amor en lo que haces?

Entras directamente a la mediocridad. Mediocridad es hacer las cosas a medias, colocando solo una parte (digamos el 50%) de tu energía y corazón en lo que haces.

La infidelidad lo ilustra muy bien. Si mantienes relaciones paralelas, estarás a medias con ambas personas. A ninguna le podrás entregar el ciento por ciento de ti. Ambas relaciones resultaran mediocres. No podrás sentirte en paz, pleno o totalmente satisfecho, estarás experimentando mediocridad.

e. Concentración y dispersión: Mientras que la excelencia te orienta a la concentración de energía, en pos de satisfacción, plenitud y paz interior, la mediocridad te conduce a la dispersión energética y a sensaciones de vacío.

Los bueyes de la carreta deben tirar de ella en la misma dirección, de lo contrario no avanzará.

La dispersión agota, estanca y quita fuerza a tu voluntad.

4. Las personas de excelencia hacen lo mejor “posible”

¿El ser humano es perfecto? ¿Conoces a uno que lo sea? ¿El mundo en que vivimos lo es? Yo al menos creo que no. Si compartes mi creencia, entonces podrás estar de acuerdo conmigo, que hablar de perfección es hablar de algo imposible.

Por eso, las personas de excelencia no buscan hacer las cosas de un modo perfecto, buscan hacer lo mejor dentro de lo humanamente posible. En pocas palabras no pretenden ser perfectos, pretenden ser excelentes. De hecho, la palabra “perfecto”, no aparece en su vocabulario, salvo que se trate de una conversación filosófica donde, precisamente, el tema de la perfección es tratado como tal.

Una cosa es considerar lo “perfecto” como punto de referencia, norte hacia el cual quisiéramos dirigirnos, o aspiración, y otra muy distinta es pensar que sea algo realizable.

La experiencia nos demuestra que “nadie es perfecto”, por lo tanto no es posible hacer las cosas “perfectamente”, pero sí es humanamente posible hacerlas con excelencia. Si te gusta lo que has logrado, en vez de exclamar ¡perfecto!, di con pasión, ¡excelente!

*Los “perfeccionistas” nunca están satisfechos
ni contentos, pues inconscientemente se exigen
lo imposible, se exigen perfección.*

5. Las personas de excelencia hacen lo mejor que pueden con la “información disponible”

a. La base de datos es personal: Durante nuestra vida adquirimos una enorme cantidad de información. En los primeros años, bebemos de la fuente que nuestros padres nos proporcionan. Más tarde, maestros, familiares y amigos nos aportan lo suyo. Finalmente, el mundo entero se abre ante nuestros ojos. Así, vamos atesorando un valioso cofre de conocimientos que nunca se colma.

Nos movilizamos con una auténtica “base de datos” alimentada constantemente por medio de todo lo que vemos, oímos, degustamos, olfateamos y sentimos.

Lo interesante de todo esto es que cada persona selecciona, procesa, interpreta y entiende la información de un modo diferente. La base de datos es siempre única y personal.

b. Disponibilidad práctica del conocimiento: Hacer lo mejor que puedas con la información que tienes significa realizar

la acción utilizando el conocimiento disponible en ese instante. No todo el conocimiento que tienes está disponible inmediatamente para ti cuando lo necesitas. A veces lo olvidamos, lo que no significa que haya desaparecido, está ahí, en algún lugar, solo que no encontramos la “ruta de acceso” que nos permita recuperarlo al instante.

Seguro que esta situación te ha ocurrido más de alguna vez, visualizas la imagen de un actor de cine y no recuerdas su nombre. Tú sabes que lo sabes, pero esa información no aparece en la pantalla de tu mente, no está disponible en ese momento. Pasan algunas horas y mientras hablas de otra cosa, de pronto, ¡eureka!, lo recuerdas. Tu mente estuvo trabajando para ti, buscando el acceso a esa información y, apenas la encontró, te la envió.

Entramos en la acción con la información que recordamos o está disponible en ese instante. A pesar de lo obvio que pueda parecer todo esto, muchas veces nos sentimos frustrados por no recordar un dato, un nombre, o una cifra.

Muchas personas, si olvidan lo que están diciendo se sienten profundamente avergonzadas. Lo mismo si no conocen la respuesta a alguna pregunta que les formulen. Les invade una sensación de fracaso.

Las personas que asumen una actitud de excelencia son muy realistas y no se angustian por no recordar o no conocer cierta información, saben que hacen lo mejor que pueden con la información disponible.

Si en una conferencia se les olvida algo o no conocen la respuesta a alguna pregunta, con naturalidad, dirán, “me distraje... ¿en qué estaba?”, “no poseo en este momento la información necesaria para responder esa pregunta” o “ahora no la recuerdo... apenas la tenga se las digo”. Las personas de excelencia saben que actúan con la información que tienen y no con la que no tienen.

c. Preguntando se llega a Roma: Siempre tienes la posibilidad de investigar, de recurrir a nuevas fuentes de información y obtener los conocimientos que requieres. Mientras mayor sea la cantidad y calidad de la información que puedas adquirir, mucho mejor será para ti. El conocimiento no ocupa lugar.

Para quienes tienen mentalidades de excelencia, la incorporación de información es constante, por eso les encanta preguntar.

A los niños de hoy no les cuesta nada, su curiosidad puede volver loco a cualquiera. A los adultos, en cambio, se nos hace más difícil.

Generalmente, cuando enseñas o das instrucciones, y al final dices: “¿alguna pregunta?”, escuchas un silencio total, nadie quiere preguntar... a pesar de que las dudas existen.

En una oportunidad, mientras realizaba un entrenamiento al personal de una industria, un ejecutivo me pidió que hiciera mucho énfasis en potenciar y valorar la acción de preguntar. Me dijo, “en esta empresa nadie pregunta nada, pareciera que todo está siempre muy bien y, claro, nosotros sabemos que no es así. El costo de esta situación ha sido una cantidad importante de accidentes de trabajo que pudieron haberse evitado si el afectado hubiese preguntado y requerido información clave”. Acto seguido, me habló de un operario que, manipulando una caldera defectuosa, sufrió horribles quemaduras. Mientras se recuperaba en el hospital le preguntaron qué había pasado y contestó que no supo en qué sentido mover una palanca porque las instrucciones que aparecían estaban en inglés y él no comprendía nada en ese idioma. Entonces le preguntaron, “¿y por qué no preguntaste?”. Y su respuesta fue, “me dio vergüenza, pues mis compañeros de trabajo me tomarían por tonto”.

¿De dónde viene esta vergüenza? Tal como lo hemos dicho antes, lo más probable es que provenga de las experiencias que

hemos tenido en nuestra niñez y adolescencia, especialmente en la etapa escolar. ¿Qué solía suceder cuando a ti se te ocurría hacer una pregunta que no parecía muy inteligente? Tus compañeros de curso se burlaban y, si no lo hacían ellos, el mismo profesor se encargaba de hacerte sentir como un tonto.

Por supuesto que con estas experiencias preguntar se hizo cada vez más difícil y desagradable. Aprendimos que solo las preguntas muy inteligentes tenían mérito para formularse. Por eso llegábamos a sudar cada vez que levantábamos la mano. Y si lo hacíamos, el brazo no se extendía completamente, como guardando la esperanza de que no te vieran.

Preguntar es clave, atrévete a preguntar.

Muchos filósofos afirman que el progreso humano se debe más a la capacidad que tenemos de hacernos preguntas que a las posibilidades de darnos respuestas. A veces necesitamos más buscar la pregunta adecuada que la respuesta correcta.

6. Las personas de excelencia hacen lo mejor posible con los “recursos disponibles”

a. Trabajando con lo que se tiene a mano: Quisiera compartir contigo una experiencia que viví mientras facilitaba un seminario de desarrollo personal para ochenta reos en una cárcel. Era invierno, hacía mucho frío, llovía y algunos reclusos asumían el rol de asistentes de la actividad ayudando con el café y otros aspectos logísticos. Podrás imaginarte la precariedad de nuestros recursos.

Por una de las ventanas rotas del lugar en que estábamos entraba una gélida ventisca. De pronto, uno de los reos salió al patio y quiso arreglar la ventana, para lo cual necesitaba martillar un clavo. Y como en ese lugar no había ni siquiera piedras,

utilizó el único recurso que tenía, sus propias manos. Así que golpeó el clavo con su puño hasta que logró arreglar la ventana. Cuando entró, me di cuenta que sus manos sangraban, me acerqué a él y le pregunté qué había ocurrido, y me respondió; “para mí es muy importante lo que está sucediendo aquí. Mis compañeros no se pueden concentrar con tanto frío, así que decidí clavar esa ventana. Romperme las manos es lo de menos, yo ya tengo rota el alma. Por primera vez en mi vida sentí que podía hacer algo importante para los demás”.

El hombre realmente hizo lo mejor que pudo con los recursos que tenía. Su acto me recordó las palabras del padre Alberto Hurtado, “dar hasta que duela”. Este reo dio hasta el dolor.

Lo que quiero destacar es el espíritu de excelencia que animó a esta persona y que, sin que lo sepamos, anima a muchos a trabajar con lo que tienen, clavando las ventanas de la vida... a veces a puro corazón.

Haz lo mejor que puedas con lo que tienes.

b. Capacidades: Las personas de excelencia hacen lo mejor que pueden con sus capacidades físicas y psíquicas.

Son tan comunes y naturales que frecuentemente las olvidamos y, por lo mismo, dejamos de valorarlas. Si lo meditas por un momento, el solo hecho de poder caminar, ver, hablar, mover las manos o vivir con una mente sana y normal es ya una bendición, por la que deberíamos estar inmensamente felices y motivados.

Compartimos el planeta con una gran minoría de personas que no pueden disfrutar plenamente de estas capacidades y que, sin embargo, nos dan permanentes lecciones de excelencia. Un ejemplo mundialmente famoso es el del científico Stephen

Hawking, quien físicamente solo puede mover un par de dedos. Utiliza precisamente ese limitado recurso para expresar y ofrecer al mundo entero los frutos de su inteligencia.

Las personas mal llamadas discapacitadas (en realidad solo tienen capacidades diferentes) suelen ser ejemplos vivientes de la excelencia humana. La próxima vez que observes en la calle a un hombre postrado en una silla de ruedas o a un joven con Síndrome de Down atendiendo las mesas en un mall, fíjate en sus actitudes y, si es posible, en su mirada, tal vez logres reconocer en sus ojos a un maestro espiritual.

Digo esto con conocimiento de causa. Tengo una hermana menor que, poco después de nacer, sufrió una parálisis cerebral. Sin embargo, su condición cuadripléjica no le ha impedido ser una persona maravillosa y feliz. Bernardita ha sido uno de mis maestros espirituales más importantes. Hasta hoy sigo aprendiendo de ella y nunca ha dejado de sorprenderme su tremenda fuerza interior, su tenaz lucha contra la adversidad, su enorme aceptación, su casi inexplicable sentido del humor y, por sobre todo, su inconmensurable capacidad de amar.

Haz lo mejor que puedas con las capacidades que tienes.

c. Los recursos de un artista son sus talentos: El talento es algo “especial”, un don, una habilidad, aptitud o maestría que sale de lo común.

Aunque, típicamente asociamos la palabra “talento” al mundo del arte. Cualquier trabajo que se haga “talentosamente”, transforma a su autor en un artista. Un buen vendedor, si tiene “talento” para vender, se convierte en un “artista” de la venta.

Todos podemos sentirnos legítimamente artistas, ya que cada uno de nosotros posee algún talento.

d. Parábola de los talentos: Esta bíblica enseñanza nos entrega una iluminada visión de los talentos. Si no la recuerdas, he aquí una síntesis:

Un padre decide viajar por un largo tiempo y deja a sus tres hijos la administración de sus bienes. Antes de partir le entrega al primero tres talentos (nombre que tenían las monedas en esa época y lugar). Al segundo deja dos y, finalmente, al último solo uno. Al regresar, le pregunta al primero “¿Qué hiciste con los talentos que te di?”, ante lo cual el hijo contesta, “trabajé con ellos, invertí, cultivé y coseché. Ahora te los regreso doblados (multiplicados). Lo mismo ocurrió con el segundo hijo. Al preguntarle al tercero, este le dijo “Padre, he cuidado muy bien de él. Apenas me diste el talento, lo enterré en un lugar secreto para que no se perdiera. Ahora lo he desenterrado y aquí está”.

Este hijo consideraba que había actuado muy bien, sin embargo, el padre lo fustigó diciéndole, “mira a tus hermanos, ellos multiplicaron y tú nada hiciste con lo que te di”.

Así como el padre les entregó a sus hijos distintas cantidades de monedas para que fueran administradas con el fin de hacerlas fructificar, Dios ha entregado a cada ser humano diferentes talentos con el mandato de desarrollarlos y hacerlos crecer. El mérito está en tomar los dones que te han sido dados y multiplicarlos.

¿Y tú, has enterrado tus talentos?

¿Los conoces? ¿Los cultivas?

e. Aprendiendo a descubrir y cultivar nuestros dones: Es muy importante poder identificar y desarrollar nuestros talentos. Preguntas que pueden conducir a su descubrimiento son, por ejemplo ¿para qué sirvo?, ¿en qué soy efectivo?, ¿cuál es mi

misión?, ¿cómo puedo concretarla en la comunidad en la que vivo?, ¿cuál será mi aporte?, ¿me gusta lo que hago?

Dentro de lo posible, elige trabajos en donde puedas desarrollar tus talentos. Si no te sientes feliz haciendo lo que haces, tal vez sea porque no tienes talento suficiente para esa actividad, o tienes otros talentos más poderosos que buscan desesperadamente expresarse.

El talento debe cultivarse y cuidarse. Si dejas pasar mucho tiempo sin ponerlo en práctica, se contraerá.

Claudio Arrau ensayó cuatro horas diarias hasta sus últimos días.

Haz lo mejor posible con los talentos que tienes.

7. La actitud de excelencia conduce a un proceso de mejoramiento continuo

Las mentalidades de excelencia rechazan las posturas conformistas. Constantemente aprenden de sus errores, acceden a nueva información, buscan apoyo logístico, desarrollan sus capacidades y cultivan sus talentos. Su proceso de automejoramiento es permanente.

8. Excelencia vs resultado

“Mejor que vivir siempre pendiente de los resultados es vivir pendiente de estar siempre haciendo lo mejor”.

Para las personas que viven pendientes de hacer lo mejor posible con los recursos disponibles, el resultado es importante, pero mucho más lo es sostener la actitud de excelencia. Ellos entienden que mantener esta actitud permite el mejoramiento

continuo de los resultados y que, a la inversa, perderla ocasiona que los mismos empeoren progresivamente.

Por eso las personas de excelencia, más que en resultados, concentran su atención en “hacer lo mejor posible”.

Los resultados son, simplemente eso, resultados.

Si sumas 2 más 2, el resultado es 4, aunque te enojas con la calculadora. Si sumas tus capacidades y recursos reales en una acción determinada, el producto será solo el reflejo de esas capacidades y recursos. Si quieres tener otro resultado, tendrás que sumar otros números, otras capacidades, otros recursos.

Las mentalidades de excelencia asumen los resultados como consecuencia y lógica suma del esfuerzo, capacidad y talento comprometidos en la acción. Si lo producido no es lo que buscan, no se castigan ni se enojan, simplemente emprenden nuevas acciones, aprendizajes y desarrollos. Si de algo pueden sentirse frustradas es de no haber dado su ciento por ciento. Más que resultados, valoran la actitud de mejoramiento continuo.

Vivimos en una sociedad que sobreestima los resultados. Somos medidos y evaluados por ellos. Sin embargo, como ya lo hemos dicho, las personas de excelencia fijan más su atención en la actitud de excelencia que conduce a un mejoramiento permanente de los resultados.

Felizmente, son cada vez más las empresas que en sus procesos de selección de personal consideran la actitud de excelencia del postulante como clave en su contratación. Si el seleccionado no tiene mucha experiencia, pero posee el perfil de una persona de acción, abierta al aprendizaje y con clara conciencia de mejoramiento continuo de sus recursos, seguro que llegará a producir óptimos resultados.

No valores solo los resultados de las personas, considera también la actitud de excelencia con la que trabajan, y si no

tienes el tiempo y las condiciones para esperar que esa persona mejore, porque necesitas los resultados inmediatamente, al despedirla dile, “te felicito por tu mentalidad de excelencia. Sé que tendrás éxito en lo que te propongas. Solo que en este momento no estás en condiciones de producir los resultados que esta compañía necesita”.

Los resultados no son excelentes o mediocres. Es la actitud de las personas que producen los resultados, la que puede ser excelente o mediocre.

Obviamente que al escribir este libro, al igual que tú con tus actos, deseo obtener resultados, me gustaría que fuese un valioso aporte en la vida de muchas personas y organizaciones. Sin embargo, mi mayor atención en este momento no está en lo anterior sino en escribirlo con toda la excelencia que me sea posible. Si no obtengo los resultados deseados, de todos modos me sentiré satisfecho (no me preocupa ser la única persona en el mundo interesada en leer estas páginas).

Existen solo dos tipos de resultados, los que necesitamos o queremos y los que no necesitamos ni queremos.

9. Autoprogramación de la excelencia

Estás a punto de aprobar tu primer nivel de entrenamiento, solo falta programar (internalizar) lo aprendido. Lográndolo, estarás en condiciones de ascender al segundo nivel.

Los pilotos aéreos de nuestros tiempos controlan sus naves a través de sistemas computacionales, así que te invito a pasar a la cabina donde se encuentra el computador central.

Es importante que te sientas muy cómodo y relajado en ella. Te sugiero que, utilizando tu imaginación, diseñes todo lo que necesites, un espectacular sillón espacial, aire acondicionado, servicios especiales y una buena iluminación.

Al encender el computador de la cabina, se abrirán 3 archivos; memoria, claves y contextos específicos.

a. Abre el archivo “memoria”: Ingresa toda la información de este primer nivel de entrenamiento y guárdala. Ahora está en tu disco duro. Cada vez que lo necesites, puedes entrar en la cabina, abrir este archivo y consultar su información.

b. Abre el archivo “claves”: Aquí aparecerán los códigos lingüísticos o palabras clave que te conviene repetir mentalmente:

- Estoy haciendo lo mejor que puedo con lo que tengo.
- Estoy utilizando todas mis capacidades y recursos.
- Hago lo que puedo con la información y recursos que tengo disponibles.
- Lo importante para mí es dar mi ciento por ciento.
- Me siento satisfecho cuando coloco energía y corazón en lo que hago.
- Puedo hacer las cosas con excelencia.
- Aprendo de mis errores.
- ¡Excelente!
- “Mi trabajo ha sido excelente”.
- Puedo informarme y desarrollar mis recursos.

Repitiéndote a ti mismo, con fuerza, energía y emoción estas palabras, crearás afirmaciones en tu mente que te conectarán con la excelencia personal. Refuézalo en tus conversaciones poniendo en práctica estas palabras. Exprésalas y úsalas hasta internalizarlas.

c. Abre el archivo “contextos específicos”: Aparecerán palabras cuyo uso quedará restringido a circunstancias muy excepcionales. De hecho, algunas personas prefieren directamente eliminarlas de su vocabulario. Estas palabras son:

- Perfecto.
- Perfectamente.
- Perfectible.
- Casi perfecto.
- Tratar.

Para que este libro pueda contribuir a tu desarrollo personal, es fundamental que pongas en práctica las lecciones de este entrenamiento. De ti depende transformarlas en acción. Lee varias veces la información hasta que te sientas preparado para ascender al segundo nivel.

¡Buen aprendizaje!

2do Nivel de entrenamiento

HONESTIDAD

¡¡Excelente!!

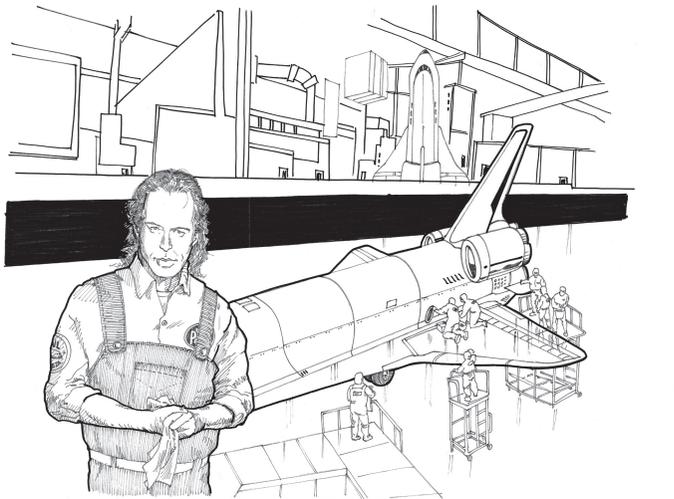
Estás iniciando tu segundo nivel de entrenamiento.

Aquí aprenderemos el
profundo significado que tiene la
HONESTIDAD en nuestra vida.

Así como un buen piloto se esmera en conocer y cuidar muy bien la estructura de su nave, es necesario que aprendas a conservar tu integridad personal para que llegues en buena forma a tu destino.

La honestidad es a una persona lo que el fuselaje a una nave espacial.

En este segundo nivel, haremos “lo mejor que podamos” para fortalecer esta estructura fundamental.



*Las honestas palabras nos dan un claro indicio
de la honestidad del que las pronuncia o escribe.*

MIGUEL DE CERVANTES Y SAAVEDRA

1. Un cuento Sufí

El sufismo es una antigua escuela de pensamiento filosófico y espiritual del Islam (se piensa que tiene a lo menos dos mil años). El pueblo Sufí, que en sus orígenes era nómada y de tradición cultural oral (no desarrolló la escritura), transmitía de generación en generación toda la sabiduría que cada una de ellas alcanzaba a través de cuentos cortos, simples, profundos y de fácil memorización.

Estos relatos tienen distintos niveles de lectura. Para el niño que los escucha por primera vez, el cuento puede resultar solo una entretenida historia de animales, reyes y personajes misteriosos. Sin embargo, al pasar los años y convertirse en adulto, el otrora niño sufí puede descubrir las profundas enseñanzas contenidas en esos cuentos.

A continuación, quiero compartir contigo uno de esos relatos:

Hace muchos, muchos años, en un lejano reino de Oriente vivía un rey a quienes sus súbditos llamaban el “rey sabio”. En su reino todos vivían en paz y prosperidad, así que sus vidas transcurrían tranquila y plácidamente. Hasta que un día llegaron tres ciegos jactándose de ser conocedores de la

naturaleza exacta de las cosas. Esto llegó a oídos del rey sabio, quien decidió invitarlos a palacio. Después de saludarlos, les dijo: “ha llegado a mis oídos que ustedes son hombres sabios y conocedores de la verdad. Tengo una pregunta: ¿cuál es la naturaleza de un elefante?”. Los ciegos rieron y contestaron: “eso es fácil, a nosotros nos basta tocar las cosas para saber qué son. ¿Dónde está la dichosa cosa esa, llamada elefante?”. Entonces el rey, que había ordenado colocar un elefante en una de las habitaciones del palacio, hizo entrar a ella al primer ciego, quien tocó una de las patas del animal. Al salir dijo: “yo sé la verdad, el elefante es un pilar, esa es la única verdad”. El segundo ciego entró, tocó la panza del paquidermo y dijo: “mi compañero se ha equivocado, el que tiene la razón soy yo: es una muralla”.

El tercer ciego tocó uno de los colmillos y dijo: “Mis dos compañeros se han equivocado, el que tiene la razón soy yo, pues la esencia de la verdad la conozco: el elefante es un simple cilindro”.

2. Definición de honestidad

El cuento del elefante tiene una relación profunda y directa con el tema central de este nivel de entrenamiento. Para poder extraer sus enseñanzas es preciso definir con claridad la palabra honestidad, que tiene sus raíces etimológicas en las voces latinas *est* (ser) y *on* (uno). Así que su primera definición corresponde a: ser uno.

“¿Ser uno con qué?”, te preguntarás: “con lo que pensamos y sentimos”, te respondo. Y agrego que: “las personas honestas son las que expresan lo que auténticamente piensan y sienten”.

Esta segunda definición nos acerca bastante a la naturaleza de la honestidad, porque hay en ella un sentido de unidad, coherencia e integridad personal.

Según lo que hemos dicho, ¿quiénes serían deshonestos?: las personas que expresan algo diferente a lo que auténticamente

piensan y sienten. O sea, los que usan máscaras, manifiestan dobleces o lo que se conoce como doble estándar.

Ahora bien, es necesario tener en cuenta que las personas expresan lo que piensan y sienten de acuerdo a lo que perciben, lo que nos permite definir la honestidad como:

*Expresar lo que pensamos y sentimos
de acuerdo a lo que percibimos.*

3. Honestidad vs verdad

De acuerdo a la definición de honestidad, los ciegos del cuento ¿fueron honestos?, ¡claro que sí!, fueron muy honestos, ya que expresaron lo que pensaban y sentían de acuerdo a lo que percibían. Sin embargo ¿dijeron la “verdad”?

Para responder a esta interrogante debemos recordar la pregunta del rey, “¿cuál es la naturaleza de un elefante?”. O, lo que es lo mismo, ¿qué es un elefante?

¿Cuál es la “verdadera” respuesta?

Podríamos convenir que un elefante es un animal y, tal vez, agregar “paquidermo cuadrúpedo y mamífero”.

¿Los ciegos fueron honestos? Sí.

¿Dijeron la “verdad”? No.

Esta es una de las primeras y fundamentales enseñanzas del cuento: verdad y honestidad son conceptos totalmente diferentes.

Podemos ser honestos y no decir la “verdad” y decir, sin darnos cuenta, una “verdad”, aun siendo deshonestos.

A nivel de lenguaje solemos confundir el significado de ambos términos y usarlos indistintamente, lo que nos induce a creer que honestidad y verdad son lo mismo.

Por ejemplo, cuando decimos: “quiero decirte la verdad”, lo que realmente estamos pensando es en hablar con honestidad. Y lo que queremos transmitir son ideas como:

Quiero decirte lo que auténticamente pienso.

Quiero expresarte lo que realmente siento.

Quiero contarte lo que yo viví, vi o experimenté...

Otra forma de distorsión del lenguaje se produce cuando afirmamos: “Yo tengo mi verdad”, “tú tienes tu verdad”, “esta es mi verdad”, “mi verdad es distinta que la tuya...” En estos casos estamos desnaturalizando el significado de la palabra “verdad”.

Conceptualmente, la verdad es única y absoluta. El elefante es un animal. No un pilar, ni una muralla ni un cilindro, simultáneamente.

Como ocurre en el ejemplo anterior, lo que queremos significar al decir: “yo tengo mi verdad y tú tienes la tuya” es: “estoy siendo honesto al expresarte lo que pienso y siento, de acuerdo a lo que percibo. Y tú también. Estamos percibiendo cosas diferentes”.

4. “Es” y “sé”

Estas dos pequeñas palabras tan parecidas en su forma son, sin embargo, extraordinariamente importantes, profundas y diferentes en su significado.

“Es” solo indica la existencia de algo. Por ejemplo, en la frase “este es un corazón”, estamos señalando simplemente que ahí existe un corazón.

“Sé” implica saber aquello que se está indicando. Un cardiólogo podría decir: “Yo sé de corazones”. Así que una cosa es indicar el corazón y otra es saber lo que el corazón es.

“Es” y “sé” significan cosas totalmente diferentes.

Sin embargo, cuando decimos “este es un corazón” o “esto es un libro”, interiormente procesamos la información en términos de “saber” y pensamos: “¡Ahá! Ahora sé lo que es esto: un corazón, y esto: un libro”.

Apenas decimos “el elefante es un animal”, inconscientemente comenzamos a pensar que ya sabemos lo que es un elefante. Confundimos el “es” con el “sé”.

Si concibiéramos a la mente como una persona, diríamos que a veces se comporta como un niño deseoso de poseer las cosas que le rodean. Apenas se le indica la existencia de algo, inmediatamente genera la creencia de que ya sabe de lo que le está hablando: lo nombra, lo etiqueta y lo posee.

En este punto, la mente no suele detenerse a reflexionar respecto a qué tanto sabe del tema o del objeto en cuestión. Por el contrario, asume que ya conoce la esencia de lo que se le ha indicado como existente y queda conforme y feliz con su posesión.

Si alguien le dice: “en realidad tú no sabes lo que es un corazón”, se resistirá con uñas y dientes, pues no va a admitir que alguien le venga a arrebatarse lo que ha poseído.

El budismo, que busca la liberación del sufrimiento a través de la extinción de los deseos, explica el funcionamiento de la mente de una manera similar:

*La mente busca poseer los objetos, genera apego
a las cosas, las desea: esa es su naturaleza.*

La mente tiene esta tendencia a nombrar, etiquetar y luego poseer. El indicar y nombrar la existencia de algo nos induce a creer inmediatamente que sabemos lo que indicamos; que poseemos o conocemos su esencia. Es una ilusión que nosotros

mismos creamos y que podemos disipar si estamos alertas y conscientes de ella, cometemos el error de confundir existencia con esencia.

Podemos reconocer la existencia de un elefante, pero conocer la esencia de su existencia es otra cosa. Podemos decir que es verdad que el elefante es un animal y, por supuesto, que existe, pero ¿hasta dónde podemos saber o conocer la esencia de esa verdad? ¿Podemos conocer totalmente la verdad de las cosas?

5. ¿Podemos conocer totalmente la verdad?

En el cuento sufí aparece la figura de un elefante y no la de otro animal, ¿por qué? En la remota época en la que ocurre esa historia, el elefante era considerado por los sufís como el animal más grande del mundo (no conocían a la ballena), así que representaba lo más grande que tiene el ser humano: la vida. Si no tenemos vida, nada podemos pensar o sentir, así que cualquier concepto que quisiéramos colocar en el lugar más importante de la existencia exigiría previamente que estemos vivos para concebirlo.

La vida, representada por el elefante, es de dimensiones tan colosales que en la práctica es imposible conocerla en su totalidad. A pesar de que lleva millones de años evolucionando en el universo, su origen, manifestación, sentido y destino siguen siendo un misterio sin resolver para el hombre.

Así como los ciegos del cuento solo tocan una parte del elefante, los seres humanos, solo pueden “tocar” una modesta parte de la vida. “Tocar” la vida implica una personal experiencia con ella, no significa conocer todo su misterio.

En un sentido más amplio, el elefante representa la existencia de todas las cosas. Y si real es lo que tiene existencia, entonces el elefante representa a la realidad.

Ahora bien, la palabra “verdad” es definida por el diccionario como “realidad exacta”. En rigor, conocer absoluta y totalmente la realidad exacta de alguna cosa sería equivalente a conocer la naturaleza última y definitiva de ella: alcanzar y saber su esencia.

¿Será posible para nosotros conocer totalmente la verdad?

Regresemos al cuento sufí. Curiosamente, en el relato el rey no contesta su propia pregunta, somos nosotros quienes nos apresuramos a responder “un animal”. Decimos que el elefante es un animal, pero ¿qué es en esencia un animal? ¿Lo sabemos? ¿Un ser vivo? y... ¿qué es eso?

La tendencia en estos niveles es responder dando las características de lo que queremos definir. Por ejemplo, un ser vivo es un ser que respira, se mueve, come... pero, no estamos preguntando las características, sino ¿qué es un ser vivo?, ¿algo que existe? y... ¿qué es algo que existe?

Podríamos continuar por horas intentando responder a estas preguntas hasta aceptar que, en última instancia, no tenemos las respuestas.

No podemos llegar a conocer la naturaleza última, definitiva y totalmente exacta de las cosas, de la existencia, de la realidad, de la verdad... de la vida misma.

He aquí otra enseñanza del cuento sufí: nadie es dueño de la verdad.

6. Soberbia

La ceguera de los hombres del cuento representa la ceguera espiritual o mental del ser humano. Desde el punto de vista sufí, la principal ceguera es la soberbia.

Aunque honestos, los ciegos se jactaban de ser conocedores de la verdad y de la naturaleza exacta de las cosas; se creían

dueños de la verdad y no se abrían a la posibilidad de que esta pueda ser percibida desde muchos puntos de vista. No reparaban en lo limitado que eran sus recursos para percibir la esencia de las cosas. Asumían una actitud arrogante y soberbia.

Cuando nos damos cuenta de nuestras limitaciones para percibir y conocer la realidad, adoptamos una actitud mental más humilde. No nos creemos los poseedores de la verdad, lo que se refleja en nuestro lenguaje. Usamos palabras que son coherentes con esta creencia. Por ejemplo, “lo que yo creo”, “lo que pienso”, “hasta donde puedo darme cuenta”, “lo que alcanzo a percibir”, “desde mi punto de vista”, “en base a mi experiencia”, “de acuerdo a la información que poseo”, “lo que yo entiendo”.

En cambio las personas que no se dan cuenta de sus limitaciones y se creen dueñas de la verdad, usan otro lenguaje que también es coherente con su creencia, “la verdad es”, “están equivocados”, “yo tengo la razón”, “esta es la verdad y punto”, “esta es la única verdad”, y otras del mismo estilo.

¿Cuál es la consecuencia negativa de la soberbia?

La primera es que hace más difícil aprender. Los “sabelotodo” suelen no escuchar, se apresuran a interrumpir con frases como, “ya sé de lo que me estás hablando”, “sé a lo que te referes”, que no les permiten recibir información nueva.

El sabelotodo “cree que sabe”, que nadie le va a enseñar nada nuevo, por eso no se abre mentalmente a nuevos y distintos puntos de vista.

En segundo lugar, genera conflicto en su interacción personal, pues tiende a ser intolerante, invalidar, descalificar y caer en agresiones verbales en relación a otras personas.

7. Humildad

Antes de referirme a este punto, me gustaría hacer una aclaración respecto del significado de esta palabra, ya que frecuentemente la usamos de una manera peyorativa para referirnos a las personas desposeídas materialmente o a quienes agachan siempre la cabeza.

No obstante, la palabra humildad tiene un significado mucho más noble y elevado, humilde es quien reconoce su ignorancia y limitaciones. Es decir, lo opuesto a una persona soberbia. Así que se puede ser próspero, tener una alta autoestima y, al mismo tiempo, ser humilde.

La humildad es la característica de los sabios.

¿Por qué la humildad permite la sabiduría? Porque el humilde “cree que no sabe”, se percibe como un ignorante y por eso está abierto mentalmente a aprender y lo hace constantemente.

Aquí también debemos reivindicar la palabra ignorante, la usamos muchas veces para referirnos despectivamente al inculto, al analfabeto, o a quien no maneja la información que creemos debe manejar. Pero cuando afirmamos que el sabio se considera en última instancia un ignorante, a lo que nos referimos es a que reconoce los límites humanos para llegar a la esencia de las cosas. Reconoce el misterio de la vida.

Precisamente Sócrates, uno de los hombres más sabios de todas las épocas, llegó a afirmar: “solo sé que nada sé y aun de eso dudo”.

¿Significa esta afirmación que Sócrates nada sabía?

Para entender el significado de sus palabras es necesario mencionar algunos aspectos de su vida y pensamiento.

Sócrates, maestro de Platón, es quizás el personaje más enigmático de toda la historia de la filosofía. No escribió nada

en absoluto y, sin embargo, es uno de los filósofos más influyentes sobre el pensamiento europeo y occidental.

Nació en Atenas y pasó la mayor parte de su vida por calles y plazas dialogando con la gente con la que se encontraba. Su objetivo no era enseñar, sino que, por el contrario, daba la impresión de que aprendía de las personas con quienes hablaba, más que enseñar a la gente, dialogaba con ella. Su “ironía socrática” le permitía señalar los puntos débiles de la manera de pensar de los atenienses. Desde el punto de vista moral, era una persona totalmente íntegra. Se negaba a delatar a sus adversarios políticos y expresaba libremente su pensamiento... lo que finalmente le costó la vida.

Cuando fue condenado a muerte por “introducir nuevos dioses” y “llevar a la juventud por caminos equivocados”, seguramente pudo haber pedido clemencia, pero él valoraba su conciencia más que a su propia vida, así que vació la copa de cicuta en presencia de sus amigos más íntimos y luego cayó, inmortalmente, muerto.

Sócrates vivió en el mismo tiempo que los sofistas, pero él no se consideraba uno de ellos. Es decir, no se consideraba una persona sabia o instruida (al contrario de los sofistas, no cobraba dinero por su enseñanza), aunque era una persona sumamente sabia.

¿Por qué, entonces, declara que nada sabe?

Lo que concluyó Sócrates fue que:

“Mientras más sabemos, más nos damos cuenta de lo mucho que nos falta por saber”.

Piensa que estás en la superficie de un mar imaginario en un submarino fantástico. Tus radares indican que el fondo se

encuentra a 50 metros. Comienzas a descender y pocos metros antes de llegar al fondo, aparece un precipicio. Ahora tus radares detectan otro fondo, más profundo, a 100 metros. Pero al llegar a él, otro precipicio aparece. Y así sucesiva e infinitamente. Esta es la experiencia socrática, cuando ya crees que has llegado al fondo de un asunto, aparece un nuevo universo por descubrir que te hace reflexionar: todo lo que he sabido hasta ahora, no es nada en comparación con todo lo que me falta por saber.

Por eso el hombre es esencialmente ignorante de los misterios de la existencia. Así pensaba humildemente Sócrates.

8. El sistema de percepción humana (S.P.H.)

Nuestra nave de crecimiento personal está equipada con un complejo sistema de sensores. Lo llamaremos “S.P.H.” (Sistema de Percepción Humana).

Un buen piloto que se entrena en la honestidad, debe conocer las características principales de sus sistemas sensores.

Si ser honesto significa expresar lo que pensamos y sentimos “de acuerdo a lo que percibimos”, entonces debemos considerar las limitaciones que tenemos para percibir la realidad.

Contactamos el mundo a través de los cinco sentidos (Visión-Audición-Olfato-Gusto-Tacto). Son tan vitales que resultaría muy difícil concebir la existencia sin ellos. Aun admitiendo otras formas de percepción extrasensorial o paranormal (por ejemplo, telepatía), la vida sería definitivamente inviable e imperceptible sin la participación de nuestros cinco sentidos. Por utilizarlos diariamente y por satisfacer nuestras necesidades más básicas de conocimiento, olvidamos que muchos fenómenos quedan fuera de sus límites.

9. Limitaciones neurológicas del S.P H.

Existen ciertas limitaciones en la percepción de la realidad física que por su carácter neurológico resultan comunes a toda la especie humana. Los siguientes ejemplos van más allá de lo obvio que resulta no poder ver partículas muy pequeñas o lejanas, de lo cual sí tenemos conciencia. La invención y desarrollo de microscopios y telescopios cada vez más poderosos ya nos demuestra lo arriesgado de afirmar con vehemencia “esto existe y es así” o, al revés, “esto no existe”.

a. Limitaciones de la visión: Respecto de este sentido, podemos afirmar que somos capaces de detectar ondas electromagnéticas únicamente en la longitud que va desde los 380 a los 680 milimicrones, estamos hablando del espectro del arco iris. No obstante, la banda de colores es mucho más amplia, de tal manera que los colores infrarrojos o ultravioletas, resultan inexistentes para el ojo humano. Sin embargo, existen, están ahí y otros seres vivos sí pueden detectarlos. De hecho, existen estudios relacionados con palomas que demuestran que ellas son capaces de percibir el color ultravioleta. A propósito de lo anterior, las palomas son el símbolo de la paz y el violeta es considerado el color de la transformación espiritual. Interesante, ¿no?

b. Limitaciones de la audición: Respecto de este sentido, es necesario destacar que el ser humano no puede percibir ondas sonoras que estén por debajo de los 20 ciclos por segundo o por encima de los 20.000. Así que mientras caminamos tranquilamente por la calle, no nos percatamos de trozos completos de la realidad. Coexistimos con sonidos que provienen del espacio y del mismo planeta y que, por su muy baja o alta frecuencia, resultan absolutamente inexistentes para nosotros.

Sin embargo, estos sonidos sí existen para otros seres vivos que son capaces de percibirlos, como es el caso del murciélago, cuya capacidad auditiva es particularmente sorprendente, percibe hasta 80.000 ciclos por segundo (posee un auténtico radar). Emite sonidos que al rebotar en las paredes de las cavernas le permite medir la distancia a la que se encuentra de ellas y la suya respecto de otros miles de sus congéneres... Y todo esto, en pleno vuelo y en la más absoluta oscuridad (el murciélago es ciego...).

c. Limitaciones del olfato: Nuestra capacidad olfativa es notoriamente limitada en relación al resto de los animales. Por ejemplo, una especie de gusano de seda macho (*silk worm moth*) es capaz de percibir olfativamente a la hembra a más de 1 kilómetro de distancia, gracias a solo 0.01 miligramos de una sustancia química aromática que esta emite.

d. Limitaciones del gusto: Las papilas gustativas también tienen sus límites para poder percibir y discriminar la inmensa cantidad de sabores existentes. La experiencia lo demuestra constantemente.

e. Limitaciones del tacto: Acerca de este sentido puedo contarte que, mediante una serie de experimentos realizados hace más de un siglo, se descubrió que nuestra capacidad de percepción cutánea varía de manera considerable entre las distintas zonas de nuestro cuerpo. Por ello, mientras dos pinchazos en el dedo meñique son registrados como tales, en el brazo la distancia entre ellos debe amplificarse 30 veces para ser percibidos como dos estímulos distintos. De lo contrario, experimentamos un solo pinchazo.

Mientras el mundo físico permanece constante, nuestra experiencia de él sufre grandes modificaciones como resultado del funcionamiento del sistema nervioso.

Nuestro sistema naturalmente distorsiona y/o borra trozos enteros del mundo real, reduciendo así el rango y la fidelidad de la percepción humana posible; introduce diferencias entre lo que realmente ocurre en el mundo y la experiencia que nosotros tenemos de él.

Estamos genéticamente constituidos para percibir un aspecto limitado de la realidad física que nos rodea.

10. Puntos de vista

Hemos dicho que las personas honestas, conscientes de sus límites para reconocer la realidad, usan un lenguaje que es consistente con esta conciencia. Sostienen la creencia de que nadie es dueño de la verdad y su actitud intelectual es humilde, lo que los hace sabios.

La honestidad es un camino a la sabiduría.

Puesto que no podemos afirmar un conocimiento total y absoluto de la vida, la verdad de algo es que poseemos posiciones, enfoques, los cuales conocemos como puntos de vista. Cada persona tiene el propio y este libro refleja, igualmente, los míos. Todo tiene un punto de vista para ser observado. Incluso la afirmación: “esta es la única verdad”, es también un punto de vista.

¿Existen puntos de vista mejores que otros?

Si estoy delante de un escenario donde se presenta una obra de teatro, tendré una mejor percepción de la obra que colcándome detrás de él. Sin embargo, detrás tendré una mejor

percepción de las bambalinas. Así que todo depende del punto hacia el cual se dirija la vista.

La experiencia y conocimientos de Albert Einstein le otorgaron la posibilidad de ubicarse en la azotea de un inmenso edificio desde donde pudo tener una amplia visión panorámica de la física. Pese a ello, sus puntos de vista, si bien son más que respetables, siguen siendo eso: puntos de vista. Por lo tanto, aunque nos encontremos en el subterráneo de ese edificio, siempre tendremos derecho a expresar honestamente nuestra particular percepción de la realidad y de la existencia. Y quién sabe, tal vez con una inocente e ingeniosa pregunta o reflexión estemos sembrando una nueva semilla, una nueva percepción.

Por todo lo anterior, te invito a incorporar en tu lenguaje las frases “punto de vista”, “en base a mi experiencia”, “de acuerdo a lo que sé” o cualquiera otra que refleje el mismo pensamiento y transmita el mismo espíritu humilde y abierto.

Esto es particularmente importante cuando dialogas con otra persona que piensa diferente, pues le envías el mensaje: “no me siento dueño de la verdad, por lo tanto estoy dispuesto a oírte”.

11. Diálogo

a. El propósito básico del diálogo es aclarar y no llegar a un acuerdo: Las personas, honestas y humildes intelectualmente, al igual que Sócrates, encuentran en el diálogo una fuente inextinguible de sabiduría. Dialogar es un arte y cuando se ejerce con respeto y pasión, se transforma en una fiesta para el espíritu.

Si colocáramos una escultura moderna, de formas abstractas e irregulares, en el medio de una sala oscura y a dos personas en las esquinas opuestas de esa sala, cada una con una linterna,

asistiríamos a una puesta en escena que podría ilustrar muy bien lo que es dialogar.

Si estuvieses en una de esas esquinas, al encender tu linterna iluminarías solo una parte de la escultura y podrías decir: “a mí me parece que esto es una máquina”. Si yo estoy en la otra esquina y enciendo mi linterna, iluminaría otra parte, por lo que tal vez diría: “desde mi punto de vista, parece una figura humana”. Sin embargo, si giráramos alrededor de la escultura intercambiando posiciones, llegaríamos a iluminar y conocer nuestros respectivos puntos de vista, es decir, estaríamos sosteniendo un diálogo.

Asimismo, si dialogo con una persona que tiene un pensamiento político totalmente opuesto al mío, lograré iluminar y conocer mucho mejor el tema en cuestión formándome una visión más amplia del mismo.

Ese es el propósito del diálogo: iluminar un tema. Al dialogar, agrego nuevas luces, aumento mi conocimiento y entendimiento.

A pesar de que el propósito del diálogo no es llegar necesariamente a un acuerdo, es indudable que las posibilidades de llegar a uno aumentan en la medida en que avanza la clarificación de posiciones.

El acuerdo no es el propósito, sino un legítimo y deseable fruto del diálogo.

Un maestro mío solía decir: “Al menos estamos totalmente de acuerdo en nuestro desacuerdo”. Él me enseñó que siempre existía la posibilidad de dialogar y lograr algún acuerdo.

b. El diálogo es para los valientes: Típicamente las personas con convicciones poco claras prefieren descalificar permanentemente a su interlocutor. Le tienen pánico al diálogo, pues en-

trar en él implica exponer la debilidad de sus ideas. Para evitar sentirse vulnerables prefieren ponerse la máscara del “sólido” y proyectar una falsa imagen de “inteligente”. En cambio, las conscientemente honestas y humildes no temen verse expuestas, pues no se interesan en sostener imágenes. Si descubren a través del diálogo cierta debilidad en su posición, simplemente lo reconocen y se abren a considerar nuevos puntos de vista.

c. Las personas no esperan que todo el mundo esté de acuerdo con ellas, lo que piden es ser entendidas: Con frecuencia confundimos “entender” con “estar de acuerdo”, como si significaran lo mismo. Solemos expresarnos así, “rechazo a los drogadictos, no los entiendo, así que no me pidan que esté de acuerdo con ellos”.

Estar de acuerdo o no con algo es una cuestión de valores; entender, en cambio, es un ejercicio de la inteligencia, significa ser capaz de ponerse en el lugar del otro. Así que puedo entender y al mismo tiempo estar en desacuerdo.

Las personas entrenadas para dialogar y apoyar la rehabilitación de drogadictos no están de acuerdo con sus conductas, pero los entienden.

Por eso, quienes apoyan la rehabilitación son, generalmente exdrogadictos. Ellos entienden mejor el drama del adicto, pues también lo vivieron.

El drogadicto no pide que estén de acuerdo con él, pide que lo entiendan.

Las personas no piden que estés de acuerdo con ellas, sino ser entendidas. Entender, implica ponerse en los zapatos del otro, oírlo con atención.

Frases como “no estoy de acuerdo contigo en ese punto, pero te entiendo”, “explícame tu posición”, “¿por qué piensas

así?”, “viendo las cosas desde tu perspectiva” y “me interesa oírte”, contribuyen a lograr la empatía necesaria para avanzar en el diálogo.

12. Discusión

a. **Un asunto bélico:** Aun cuando frecuentemente pensamos que discutir y dialogar son sinónimos, la discusión es todo lo opuesto al diálogo.

En sí, la palabra discutir evoca sensaciones poco gratas que nos recuerdan experiencias de confrontación donde el dolor y la rabia han dejado sus huellas. Por eso, aunque lo hacemos, no nos gusta discutir.

La palabra diálogo, en cambio, la asociamos a conversación, que tiene una connotación positiva y evoca sensaciones gratas.

La discusión es un enfrentamiento, una guerra tácita entre personas que se creen dueñas de la verdad.

En el diálogo se aplica el criterio “ganar-ganar”, yo gano si tú ganas. Si tú pierdes, yo también pierdo. Eso significa que en el diálogo no se busca derrotar al enemigo, se ofrece la posibilidad de que todos ganen.

En la discusión, el criterio es “ganar-perder”, yo gano, tú pierdes. Se aplica una lógica de guerra, identificar al enemigo hostil, derrotarlo y destruirlo, antes de que él lo haga. No es posible que todos ganen. Para ganar, alguien tiene que perder.

La intención del que discute es ganar, llegar a poner el pie en la cabeza del perdedor y, si es posible, que este, de rodillas, reconozca públicamente que estaba equivocado.

b. Fotografía de una discusión: Para tener una mejor imagen de lo que es una discusión, visualiza un gran salón. En el centro de él hay un trofeo, una copa de cristal y dos personas convencidas de que tienen derecho a poseerla. ¿Qué hacen para ello? forcejean, cada una se la quiere llevar a su casa. No van a soltarla fácilmente. Al poco rato, agotados, se estarán descalificando, insultando y hasta agredándose físicamente. Lo más probable es que la copa termine hecha trizas. Olvidan el origen de la discusión y continúan peleando, ocupados ahora de contestar las descalificaciones y acusaciones personales que han surgido durante su enfrentamiento.

Así de superficial e infértil es una discusión en donde la copa en disputa se llama “razón”: todos quieren tenerla, nadie quiere perderla y estamos dispuestos a dar el argumento que sea con tal de conservarla.

En el cuento sufí, los ciegos usaron las frases “tengo la razón” y “están equivocados”. Estas palabras, como lo hemos dicho, están típicamente presentes en el vocabulario de aquellos que se sienten dueños de la verdad. Cuando decimos “estás equivocado”, implícitamente estamos afirmando “yo tengo la razón”, que en la práctica es lo mismo.

Observemos neurolingüísticamente lo que ocurre con el uso de estas palabras.

Si te dijera, has vivido una vida totalmente equivocada, ¿estás absolutamente equivocado en tu forma de pensar!, ¿qué sentirías?, una sensación muy desagradable ¿no?

Pues esa clase de sensación es precisamente lo que sienten las personas cuando tú usas esas palabras: se sienten invalidadas. El mensaje que enviamos cuando invalidamos de esta forma a las personas es: “tú no vales nada”, “eres un cero a la izquierda”, “nada de lo que digas o pienses me interesa”.

Por supuesto que al sentirte invalidado ofrecerás resistencia a la afirmación y querrás demostrarle a esa otra persona que en realidad tú tienes la razón y es ella la que está equivocada. El forcejeo del trofeo ya comenzó, la guerra estalla.

En los seminarios suelo decir, que todos tenemos un arsenal donde guardamos toda clase de armamentos. Los llamo argumentos de combate y cada vez que nos sentimos invalidados recurrimos a ellos seleccionando el argumento o arma que necesitamos para contestar el ataque y ganar la batalla. No importa si el argumento es cierto, está vigente o si tú mismo lo has inventado, lo importante es impresionar al enemigo y derrotarlo; lo que importa es tener la razón.

Por ello, generalmente las discusiones evolucionan en ataques personales, pues resultan eficaces estrategias bélicas para minar la autoestima del rival, herirlo donde le duele y así provocar su retirada. Por último, como desgraciadamente ocurre en la guerra, después de algunos años los soldados ya no saben por qué pelean, qué originó la guerra y, lo que es peor, cuándo terminará. El asunto se transforma en una cuestión de simple supervivencia donde el lema es “¡sálvese quien pueda!”

Por todo lo anterior te invito a considerar la idea de restringir el uso de las palabras y frases “discusión”, “tengo la razón”, “esta es la verdad” y “estás equivocado”, sustituyéndolas por “diálogo”, “conversación”, “tengo un punto de vista diferente” y “estoy en desacuerdo”, entre otras de similar estilo.

Igualmente no te digas a ti mismo “me equivoqué”, pues también te invalidas. En caso de haberte equivocado y desear reconocerlo, te sugiero usar frases como “es cierto lo que dices” y “cometí un error”, entre otras.

c. ¿Por qué queremos tanto tener la razón?

¿Dónde se originará ese afán de tener la razón?

Antes de responder, quiero exponer la siguiente interpretación: desde niños aprendimos que los animales son irracionales y que el ser humano no solo es racional, sino que el único ser racional, es decir, aprendimos a definirnos como seres que tienen, como característica esencial, el uso y posesión de la razón. Así que si alguien te dice que no tienes la razón, psicológicamente te está despojando de una característica esencial que te diferencia de los animales. En cierta forma te están tratando de animal y eso, con el perdón de los animales, a cualquiera puede resultarle, consciente o inconscientemente, ofensivo.

A propósito, recuerdo una anécdota relatada por un filósofo brasileño en un congreso internacional. Nos dijo que al llegar a la recepción del hotel en el que se hospedaba, leyó un letrero que decía “no se admiten animales”. Entonces fue a su habitación, meditó por unos minutos, tomó sus maletas, se dirigió de vuelta a la recepción y dijo, “me retiro de este hotel”, ante lo cual el conserje, sorprendido, le preguntó “¿por qué?”. El filósofo brasileño, mirándolo fijamente, le contestó, “porque existe un letrero que dice que aquí no se admiten animales”. El conserje, inquieto, le replicó, “pero señor... usted no trajo ningún animal”, ante lo cual este se acercó un poco más y con mucha convicción le expresó, “pues, yo soy un animal... y usted también”.

Luego de contar esto, agregó, “el que seamos racionales, no quita nuestra condición animal. Pareciera que existe cierta necesidad de sentirnos muy superiores, separados, lejanos y diferentes a los que, según San Francisco, son nuestros hermanos menores... ¿por qué tanta soberbia en el ser humano?”.

Estas palabras lograron interesarme en el tema del racionalismo y, por supuesto, llegué a Descartes. Creo que será útil,

así como lo hicimos con Sócrates, mencionar parte de la vida y pensamiento del que, sin ninguna exageración, puede ser considerado el fundador de la filosofía de los tiempos modernos.

René Descartes nació en Europa en 1596. Después de haber estudiado Filosofía, se convenció cada vez más de su propia ignorancia, lo que fue importante para él ya que quería conseguir conocimientos seguros sobre la naturaleza de los hombres y del universo.

En su proceso de búsqueda personal, se convenció de que solo la razón puede proporcionar esa seguridad, así que levantó un sistema lógico que desde sus cimientos proyectaba una filosofía que procuraba encontrar un esclarecimiento de todas las cuestiones importantes a través del uso de la razón.

En su libro *El discurso del método* establece que, en principio, hay que dudar de todo. Luego llega a la conclusión de que de una cosa sí podía estar seguro, de que duda. De ahí infiere que si duda, tiene que ser seguro de que piensa. Y si piensa, tiene que ser seguro de que existe. O, como el mismo lo expresa: “*cogito, ergo sum*”: “pienso, luego existo”.

Es en ese momento que se concibe a sí mismo como un yo pensante.

Más tarde, reconoce tener la idea innata de un Ser Superior perfecto y declara que esa idea no puede surgir de algo imperfecto –el ser humano–, por lo que debe provenir de ese mismo Ser Perfecto, o sea, de Dios. De modo que en su razonamiento resulta tan evidente que hay un Dios como que él es un ser pensante. Así concluye que no se puede hablar de un ser perfecto que carezca de la cualidad más importante de todas, la existencia. Luego, Dios existe.

Prosigue estableciendo que el pensamiento es totalmente libre e independiente en relación con la materia (y viceversa) y

divide en dos la realidad: la espiritual y la material. Considera que solo el ser humano tiene alma, que los animales pertenecen a la realidad material y que su vida y movimientos se realizan mecánicamente. Descartes consideró a los animales como una especie de “autómatas complejos”. Declaró que lo que pensamos con la razón no opera en la dimensión del cuerpo, sino en la del alma y que esta se relaciona con el cuerpo a través de un órgano cerebral: la glándula pineal. Su meta filosófica es lograr que la razón se encargue del control de nuestras vidas.

Para Descartes, el alma y la razón están íntimamente ligadas. Los sentimientos los relaciona estrechamente con las funciones del cuerpo (los llama “bajos impulsos”) y pertenecen a la realidad material.

Todo lo anterior constituye lo que se conoce como pensamiento racionalista.

El racionalismo privilegió bastante a la razón como atributo o herramienta constitutiva del hombre para conocer la realidad y a sí mismo. De acuerdo a eso es que clasificó y etiquetó toda la creación, subestimando y descalificando los sentimientos, la fe y cualquier otro punto de vista que no pudiera ser explicado y comprobado por la razón.

Actualmente, ya no rendimos el culto que durante siglos se le rindió al racionalismo. Y aunque todavía influye fuertemente en nuestros pensamientos, ha cedido su lugar a otros puntos de vista y experiencias donde la razón es solo una parte del misterio y no el misterio mismo.

A pesar del propio pensamiento de Descartes, el aspecto relativo a la explicación racional de la existencia de Dios continuó siendo una idea debatida durante el apogeo del racionalismo en el Renacimiento. Según las crónicas de la época, debido a la agitación social que provocaba el debate, la Suprema Corte

de Justicia Francesa sometió a su arbitrio nada menos que la existencia misma de Dios. En un arrebato abiertamente racionalista, esta instancia judicial estudió tanto las razones que apoyaban la idea de que Dios existía como las que sostenían que Dios no existía.

Lo más increíble de todo fue que, al final, los jueces votaron y dictaron su veredicto y, por mayoría de votos, se declaró que Dios no existía. ¡¡Dios perdió por un voto!!

La Corte Suprema quería tener la razón y llegó a ese histórico absurdo.

Todo lo anterior para aclarar por qué le damos tanta importancia a esto de “tener la razón”.

Descartes y descartar: curiosa similitud. Precisamente Descartes descartó todo lo que se había pensado antes que él. Un pensamiento muy racional ¿no? Cuestión de puntos de vista.

13. Generando confianza e integridad

Si te sorprendes diciendo una mentira, exagerando algo o cometiendo un error, sé honesto contigo mismo y di inmediatamente: “no, eso es mentira”, “me salió un poco exagerado”, “acabo de cometer un error”.

De esa manera, mantendrás tu integridad y los demás te respetarán, admirarán y llegarán a confiar en ti porque sabrán que tú reconoces la diferencia entre honestidad y deshonestidad.

A veces la deshonestidad más grande es no decirle a la otra persona algo que debe saber.

Si te empeñas en sostener falsas imágenes de poder o que la gente te haga reverencias, entrarás en la deshonestidad. Te justificarás pensando: “si supieran lo que auténticamente pienso y siento, dirían cosas malas de mí”. ¿Crees que de todos modos no lo harán? Pues lo harán, solo que a tus espaldas.

Cuando admitimos algo abiertamente, tendemos a superarlo con mayor rapidez.

14. Honestidad y consideración

Ambos valores van de la mano. Si tu comunicación verbal es directa, honesta y está hecha con amor, no herirás los sentimientos de otra persona. Si, en cambio, lo haces con engaño y agresividad, puede ser muy destructiva.

La consideración tiene que ver con las palabras, el tono de voz, el volumen, el lenguaje corporal y la oportunidad que eliges para decir lo que quieres decir. Es muy importante desarrollar el sentido de oportunidad, elegir el momento y las circunstancias adecuadas para expresarte.

Imagina que un matrimonio de amigos tuyos sufre un accidente automovilístico, tú vas al hospital y el médico te dice “ella murió, él está muy grave y aún no sabe del fallecimiento de su esposa. Por la información médica que manejamos, si usted le dice que su esposa murió, lo más seguro es que sufra un infarto y corra el riesgo de morir”. Acto seguido, tú entras a la habitación y lo primero que hace tu amigo es preguntarte “¿qué pasó con mi mujer?”. ¿Qué haces? ¿Qué le respondes tú?

El sentido común nos dice que no es el momento de ser honesto pues, aun cuidando las formas, el riesgo de muerte es inminente. El criterio que aplicaremos para enfrentar esa difícil situación será, por ejemplo “esta no es la oportunidad más adecuada. En unos días más, cuando el riesgo de muerte no exista, se lo dire”. Esto te conducirá a responder “la situación de ella es delicada”, “se está haciendo todo lo posible”. Por lo tanto, no le diremos lo que honestamente sabemos que ocurrió. Aquí opera nuestra escala de valores. Si el valor “vida” lo consideramos

superior al valor “honestidad” (que es lo que personalmente pienso), sacrificaremos la honestidad en favor de la vida. Si para salvar una vida es necesario renunciar a la honestidad, entonces renunciaremos.

Esto último es parte del sentido de oportunidad que debemos tener para expresar nuestra honestidad.

La consideración es vital, pues en circunstancias límites, si la honestidad no va acompañada de amor y sentido de oportunidad, se puede transformar en un arma letal y hasta causar la muerte.

15. Las personas honestas típicamente miran a los ojos

Esto no significa que todas las personas que no miran a los ojos sean deshonestas, ni que todos los que miran a los ojos sean honestos. Solo significa que es una característica típica de las personas honestas mirar de frente a los ojos.

En primer lugar, las personas honestas no tienen inconveniente en que las miren directamente, porque no tienen nada que esconder. No están interesadas en sostener imágenes, ni en usar máscaras.

En segundo lugar, les gusta hacer contacto visual porque:

Crean que los ojos no mienten: Les resulta fácil reconocer la deshonestidad a través de la mirada. Perciben sutiles cambios en la retina (cierta opacidad o pérdida del brillo ocular). El interlocutor deshonesto típicamente parpadea con frecuencia y desvía la mirada evitando el contacto visual.

Crean que los ojos son el espejo del alma: Al mirar a los ojos, pueden reconocer con mayor rapidez y profundidad lo que su interlocutor está pensando o sintiendo. Además pueden medir el impacto que sus palabras y acciones producen en el otro.

Logran conexión: Cuando mantienen contacto visual logran proximidad, facilitando la empatía.

Lo consideran un signo de respeto y educación: Si no los miran a los ojos, consideran que no están siendo atendidos.

El contacto visual eleva nuestros propios niveles de honestidad.

16. Autoprogramación de la honestidad

Estás a punto de aprobar tu segundo nivel de entrenamiento, solo falta programar (internalizar) lo aprendido. Lográndolo, estarás en condiciones de ascender al tercer nivel.

a. Abre el archivo “memoria”: Ingresa toda la información de este segundo nivel de entrenamiento y guárdala. Ahora está en tu disco duro. Cada vez que lo necesites puedes entrar en la cabina, abrir este archivo y consultar su información.

b. Abre el archivo “claves”: Aquí aparecerán los códigos lingüísticos, o sea las palabras clave que te conviene repetir mentalmente:

- Honestidad es expresar lo que siento y pienso de acuerdo a lo que percibo.
- Honestidad y verdad son cosas diferentes.
- Para ser honesto...
- Lo que pienso...
- Lo que siento...
- De acuerdo a lo que percibo...
- En base a mi experiencia...
- Según como lo veo...
- De acuerdo a mi percepción...

- Desde mi punto de vista...
- Esto es cierto para mí...
- Según mi parecer...
- Según mi criterio...
- Hasta donde puedo darme cuenta...
- Nadie es dueño de la verdad.
- El soberbio piensa que sabe.
- El humilde piensa que no sabe.
- Solo podemos percibir una parte de la realidad.
- Dialoguemos...
- El propósito del diálogo es aclarar.
- Intercambiamos puntos de vista.
- Las personas honestas, típicamente, miran a los ojos.

Repitiéndote a ti mismo, con fuerza, energía y emoción estas palabras, crearás afirmaciones en tu mente que te conectarán con la honestidad. Refuézalo en tus conversaciones poniendo en práctica estas palabras. Exprésalas y úsalas hasta internalizarlas.

c. Abre el archivo “contextos específicos”: Aparecerán palabras cuyo uso quedará restringido a circunstancias muy excepcionales. De hecho, algunas personas prefieren directamente eliminarlas de su vocabulario.

Estas palabras o frases son:

- Verdad.
- Esta es la verdad.
- La única verdad es...
- Tengo la razón.
- Estás equivocado.
- Estoy equivocado.

Para que este libro pueda contribuir a tu desarrollo personal, es fundamental que pongas en práctica las lecciones de este entrenamiento. De ti depende transformarlas en acción. Lee varias veces la información hasta que te sientas preparado para ascender al tercer nivel.

¡Buen Aprendizaje!

3^{er} Nivel de entrenamiento
APERTURA AL CAMBIO

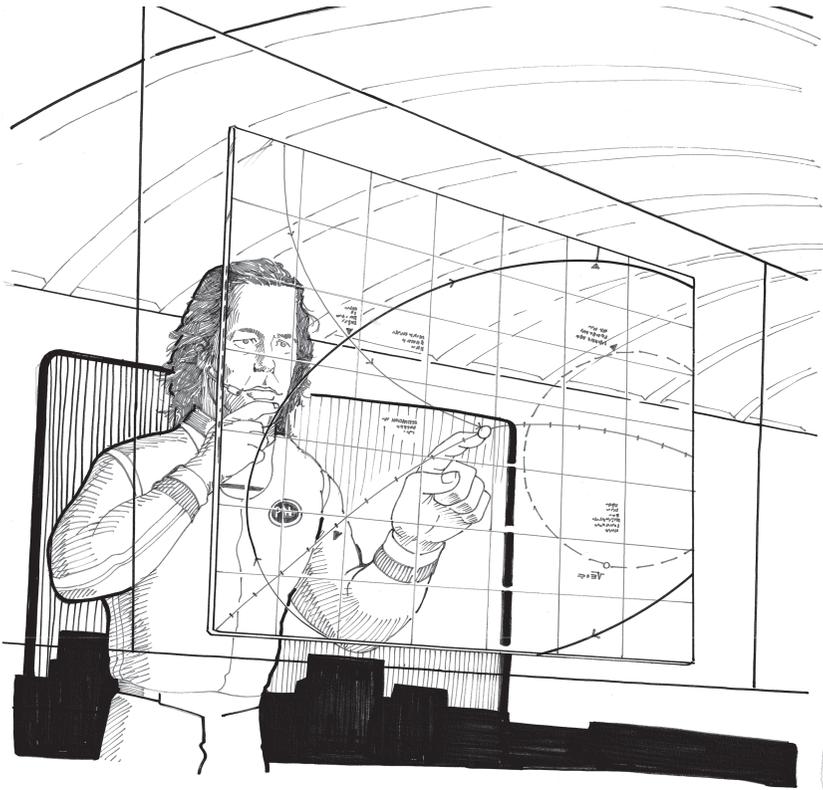
¡¡Felicitaciones!!

Ahora te encuentras en tu tercer nivel de entrenamiento

A su término estarás en condiciones de diseñar tu propio plan de vuelo, tu bitácora de navegación.

Te invito a hacer lo mejor que puedas con la información y recursos disponibles, para que aprendas a tener un enfoque mental expansivo,

UNA APERTURA AL CAMBIO.



*Mientras caminaba con su discípulo
por los jardines de su templo, un monje budista dijo,
“mira el pez, ¿está consciente del mundo que se extiende más
allá de los límites de su pequeño lago?
tal vez encuentre que la idea de algo más allá
es una tontería, pues él conoce el lago plenamente,
nada por todos sus rincones.
Para él está claro que ese es el mundo.
Pero tú y yo vemos a ese pez desde otra posición y podemos
reconocer su ingenuidad y la fragilidad de sus suposiciones.
Sabemos que el mundo comprende muchos
terrenos diferentes y muchas especies vivientes.
Pero ¿cómo se lo explicamos?, ¿escuchará?
Bien, un pez como ese necesita aprender solo.
Él mismo deberá experimentar los límites. Mientras eso no
ocurra, estará viviendo en una ilusión que para él es realidad.
Ahora, mira la rana, que comienza a explorar la vida
fuera del lago. Ella está dando los primeros pasos para percibir
el mundo que existe más allá de sí misma.
Su crecimiento sobrepasó al pez, pues su conciencia se expan-
dió más allá de los límites autoimpuestos por este.
La rana experimenta una realidad más sólida y estable.*

*Viaja y conoce otros seres. Ella puede mirar atrás y darse cuenta que su lago no es más que una pequeña porción del universo. Pero ella todavía no conoce todo...
Mira la garza de pie allí en el lago.
Ella es una criatura totalmente diferente.
Tiene una concepción del agua y la tierra absolutamente distinta, puesto que es un animal de los cielos.
Ha viajado por dominios que van mucho más allá del mundo del pez y la rana.
Ella existe en un mundo que circunda todo lo demás.
Un mundo que trae la ilusión de la nada y que, sin embargo, contiene todo.
La garza conoce el lago, la tierra y el cielo”.*

1. Lo único permanente es el cambio

Así es, lo único que permanece constante es el cambio, sin embargo, lo resistimos y tememos.

El cambio supone coraje para enfrentarnos a nosotros mismos, y fuerza para vencer la inercia que nos mantiene fijos en la tierra de nuestras propias limitaciones.

Vencerse a sí mismo, superar limitaciones, modificar actitudes y conductas que causan daño y dolor requiere abrirnos a realizar cambios.

Lo más seguro es que hayas escuchado muchas veces que las personas no cambian. Convengo en que desde el punto de vista esencial, somos lo que somos y durante nuestra vida, seguiremos siendo lo que somos. La experiencia vital no nos transforma en otra persona, (aunque a veces nos sintamos como “otra persona”), pero, es un hecho que algunas características de nuestra personalidad se transforman de acuerdo a lo que experimentamos, especialmente cuando vivimos experiencias límites.

Dicen que los extremos son las oportunidades de Dios. Parece que fuera necesario esperar que nos ocurra una desgracia para recién “darnos cuenta” y modificar el rumbo.

Felizmente existen las vías para lograr cambios positivos de nuestra personalidad, sin trauma. Las buenas noticias son

que existen y funcionan, las malas son que las desconocemos. Bueno... para eso están los libros de desarrollo personal ¿no?

2. Los cambios son posibles en la personalidad

Describir o conceptualizar la personalidad es una cuestión compleja, pues existen muchas teorías al respecto. Sin embargo, podríamos definirla como “la forma en que estamos psicológicamente estructurados” o como el “conjunto de características conductuales que diferencian a una persona de otra”.

Desde el punto de vista del desarrollo personal es muy importante reconocer dos elementos esenciales de la personalidad: el temperamento y el carácter.

a. Temperamento: El temperamento se refiere a la forma de reaccionar frente a ciertos estímulos externos y está relacionado con nuestra constitución fisiológica. Además, está determinado por los equilibrios bioquímicos del cuerpo, los que dependen básicamente de la temperatura ambiente, motivo por el cual, el temperamento se clasifica en cálido (fuerte) y frío (débil).

Tienen temperamento cálido las personas que viven en las zonas más calurosas del planeta, y frío, quienes lo hacen en las áreas frías.

Los brasileños (de temperamento cálido), reaccionan con una fuerte alegría si su selección de fútbol gana la copa del mundo. Cuando eso ha ocurrido, todo Brasil se ha sumido en un carnaval. Por el contrario, si el equipo pierde una final, la tristeza y desazón del pueblo brasileño es mayúscula, tal como sucedió con el famoso “Maracanazo”. En esa oportunidad Brasil era el anfitrión y finalista del Mundial de 1954 y disputó la copa con Uruguay, ante quien cayó por dos goles a uno, lo que provocó una ola de suicidios en el país.

Los suecos, (de temperamento frío), reaccionan menos apasionadamente en comparación con los brasileños frente a los triunfos o derrotas; se alegran, pero no hacen carnaval; se entristecen, pero no llegan a conductas extremas.

¿Qué será mejor? ¿Tener un temperamento cálido o frío?

Depende del punto de vista que lo mires. En general, los pueblos fríos son más prósperos pues enfrentan con “frialidad” los obstáculos, por otra parte, carecen de la calidez, la “salsa” y la alegría, de las tierras calientes.

El temperamento del chileno (como tanto de nuestra vida y forma de ser), no es ni muy frío, ni muy cálido, sino más bien medio, mediterráneo.

El temperamento es fundamentalmente inmodificable.

b. Carácter: El carácter se refiere precisamente al conjunto de características psicológicas distintivas, es decir, actitudes y conductas personales.

Algunas personas se distinguen por su buen carácter: generosidad, humor, alegría, disciplina, perseverancia, valentía, calidez, simpatía, apertura, honestidad, humildad, responsabilidad, compromiso, ternura... etc. Otras, por su mal carácter: egoísmo, mal genio, agresividad, soberbia, antipatía, apatía, rigidez y rencor, por citar algunos rasgos negativos que pueden caracterizarlas.

*A diferencia del temperamento, el carácter es modificable,
pues se moldea con las experiencias que vivimos.*

Un buen cambio en el carácter puede significar potenciar características positivas y/o aprender a manejar y hasta modificar las negativas.

3. Círculo de la zona cómoda

La comprensión del concepto de zona cómoda es muy útil para entender la cuestión del cambio. Imagina que dentro de un círculo se encuentren todas las experiencias conocidas de tu vida, es decir, todo aquello que te es familiar, habitual y, por lo mismo, cómodo y fácil. Por ejemplo, hablar en una reunión familiar frente a 2 o 3 personas. Ese círculo constituiría tu zona cómoda.

Ahora, visualiza toda el área que rodea a ese círculo. En ella se encuentran las experiencias desconocidas y nuevas. Por ejemplo, hablar sobre ti mismo en un seminario de desarrollo personal, micrófono en mano y frente a 150 personas o saltar en paracaídas por primera vez. Estas nuevas experiencias implican asumir un cambio en tu rutina, están fuera de tu zona cómoda o, si lo quieres, dentro de un área incómoda.

¿Qué pasa cuando queremos salir de la zona cómoda, cuando queremos vivir esa experiencia desconocida y, por lo tanto, hacer un cambio?

Aparece la resistencia como una fuerza que se empeña en mantenernos dentro de la zona cómoda.

a. Los seres humanos resisten el cambio sin importar los beneficios: Podrás considerar saludable hablar en un seminario o emocionante saltar en paracaídas, pero lo más probable es que, de todos modos, te resistas a hacer ese cambio sin que te importen sus beneficios. Esta resistencia no es de fácil control pues la genera, ni más ni menos, que tu propio sistema nervioso.

Mientras más nos aproximemos a los límites o fronteras de la zona cómoda, mayor será la resistencia.

b. Síntomas de la resistencia al cambio: Ante la mínima posibilidad de hablar en público por micrófono o de saltar en paracaídas, el sistema nervioso entrará en alerta y se preparará para resistir. Hará todo lo posible para mantenernos en la zona cómoda y en esto es sumamente creativo. Los síntomas de resistencia que se detallan a continuación tienen propósitos claros: distraernos, evitar la nueva experiencia y eludir el cambio.

- Físicos: transpiración, respiración agitada, dolor de estómago y temblores.
- Psicosomáticos: risa nerviosa, ganas de ir al baño y desmayos.
- Emocionales: angustia, pánico y rabia.
- Psicológicos: bloqueo mental, pérdida de memoria o concentración y sensación de vacío.

En esta última categoría también incluyo un grupo de síntomas muy especial que llamo “ideas geniales”. Estas “oportunas” ideas, aunque aparentan ser muy lógicas, si las observas con detención verás que constituyen una forma muy sutil de impedirnos entrar en la nueva y desconocida experiencia. Por ejemplo, en el caso de que en una convención empresarial te ofrezcan tomar el micrófono y dirigir unas palabras al personal, si te resistes a esa experiencia le dirás a la persona que te ha hecho el ofrecimiento frases como, “no creo que sea necesario” o “creo que la persona indicada para ello sería el gerente de recursos humanos...”, o sea, ideas geniales para evitar el cambio.

¿Es buena o mala esta resistencia?

La resistencia al cambio es algo natural: evita que enfrenemos experiencias peligrosas. Si no existiera, asumiríamos constantemente conductas temerarias que pondrían en peligro nuestra propia integridad física. Desde este punto de vista, es buena. Pero si la resistencia es tan exagerada que impide hacer

cambios saludables o vivir experiencias sanas y emocionantes, entonces se transforma en un obstáculo.

c. Expansión de la zona cómoda: Si lograras vencer la resistencia y vivir repetidamente la experiencia desconocida (por ejemplo, hablar varias veces por micrófono o hacer un montón de saltos en paracaídas) ¿qué ocurriría con la zona cómoda?

La experiencia dejaría de ser desconocida e incómoda y se incorporaría en tu círculo de experiencias conocidas y cómodas. El círculo, lógicamente, se ampliaría. Por lo tanto, la zona cómoda crece, se expande. Las personalidades expansivas están constantemente creciendo, incorporando experiencias nuevas y adaptándose a los cambios, sintiéndose cada vez más cómodos en un número creciente de circunstancias.

Si una de tus características de personalidad es la flexibilidad te resultará más fácil vencer la resistencia. Si, por el contrario, es la rigidez, se te hará menos fácil.

A mayor rigidez mental, mayor resistencia.

Las mentalidades rígidas se caracterizan por el excesivo apego a las rutinas, la poca variedad en sus gustos y el miedo a perder control. Quienes la poseen son muy apegados a ciertas formas, o sea, les gusta hacer todo siempre de una misma manera (hasta hacen el amor de una sola y determinada forma). Sus preferencias son marcadas y excluyentes: les gusta solo cierto tipo de ambientes, personas, arte, lectura, películas, vestimenta, deporte, conversación y programa de televisión. Valoran tanto sus rutinas y preferencias, que harán todo lo posible para mantenerlas, resistiendo tenazmente salir de sus zonas cómodas. No desean el cambio, lo perciben como una amenaza.

A mayor flexibilidad mental, menor resistencia.

Las mentalidades flexibles disfrutan rompiendo sus rutinas, les encanta tener una amplia variedad de gustos y no temen perder control. Quienes la poseen son curiosos. Les gusta experimentar, explorar nuevas sensaciones, variar y conocer. La idea del cambio les seduce.

Como los árboles que se inclinan con el viento, están mejor dotadas para adaptarse y acomodarse a las circunstancias.

4. Venciendo la resistencia al cambio

Las mentalidades flexibles tienen la ventaja de percibir la realidad desde muchos puntos de vista. Tienen claro que “todo depende del cristal con que se miren las cosas”.

Lo que hacen es elegir un punto de vista positivo para percibir la experiencia desconocida de una manera atractiva, lo que explica por qué su resistencia es menor. Uno de esos puntos de vista es percibir lo desconocido como un desafío y no como un problema

La mayoría de nosotros tenemos asociada la palabra “problema” a sensaciones desagradables y paralizantes. Por eso, a nadie le gusta tener problemas. Este natural rechazo inconscientemente nos desconecta de los recursos internos que habrían permitido vencer la resistencia e incorporar la nueva experiencia.

Por el contrario, las palabras desafío, oportunidad, reto, misión, situación o tema, las asociamos a sensaciones gratas y motivantes.

Las sensaciones gratificantes facilitan la conexión con los recursos internos necesarios para vencer la resistencia y asumir exitosamente el cambio.

Por eso, una muy buena clave neurolingüística para lograr mayor flexibilidad mental y disminuir la resistencia al cambio, es eliminar el uso de la palabra “problema” y sustituirla por desafío, reto, misión, oportunidad, situación o tema.

Hasta aquí llegaron tus “problemas”. De ahora en adelante solo habrán: desafíos, retos, misiones que cumplir, situaciones que atravesar, temas que tratar, oportunidades para crecer y pasos que dar.

El inventor de la ampolleta, Thomas Alba Edison, hizo cerca de 1.000 experimentos antes de tener éxito. Cuando llevaba 500 pruebas fallidas, un periodista le preguntó: “Señor Edison, cada una de sus 500 experimentaciones han sido un problema sin resolver ¿se siente muy frustrado?”. La respuesta fue: “No, esos 500 experimentos son los pasos necesarios para inventar la ampolleta y solo me indican que estoy quinientas veces más cerca de lograr mi objetivo”. Claramente, la palabra “problema” no se encontraba en su vocabulario.

Basándose en observaciones de personas exitosas, John Grinder y Richard Bandler señalaron que en el vocabulario de estas, la palabra problema era prácticamente inexistente.

Las personas que vencen la resistencia al cambio y se superan a sí mismas, perciben la vida, no como una cadena de problemas a resolver, sino como un maravilloso desafío, una espectacular oportunidad de experimentar la existencia.

5. El gran desafío de los paradigmas

a. ¿Qué son los paradigmas? Son “reglas” que colocan límites a nuestra forma de ver, comprender o interpretar el mundo. Los podríamos definir como patrones o modelos mentales imperantes para percibir la realidad. Tenemos visiones “paradigmáticas”

en todos los planos: religioso, científico, político, económico, cultural y moral.

En pocas y simples palabras: un paradigma es una creencia que no cuestionamos, una creencia incuestionada.

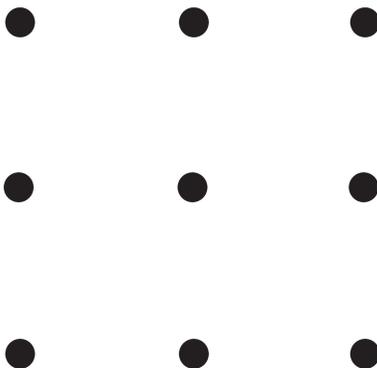
Los paradigmas “protegen” lo que contienen, evitando la entrada de nuevas ideas. Lo novedoso es descartado y considerado imposible.

Los paradigmas ofrecen un tremendo desafío, pues dificultan la posibilidad de nuevas percepciones, dificultan el cambio.

La tendencia a dirigir la atención hacia lo conocido y habitual logra un gran apego a las visiones paradigmáticas, bloqueando la percepción de lo nuevo y diferente.

Sin embargo, los grandes cambios e innovaciones de la civilización humana se han producido precisamente cuando hemos sido capaces de colocarnos fuera de los paradigmas. Cuando hemos podido romperlos

b. Relatividad de lo imposible: He aquí un ejercicio revelador; entrégate a la tarea de unir estos 9 puntos con 4 líneas rectas, sin levantar en ningún momento el lápiz del papel.

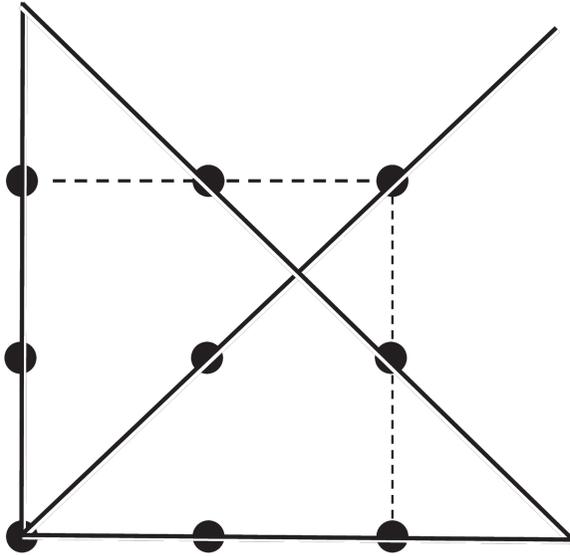


... Te puedo imaginar pensando...

¡Imposible!...

¡¡No se puede!!

(En todo caso, la solución aparece en la página siguiente)



¡¡voilà!!

Aunque antiguo, el ejercicio sigue siendo un excelente ejemplo para demostrar cómo operan los paradigmas. La configuración de los 9 puntos la percibimos inmediatamente como un cuadrado (o sea, relacionamos la configuración con una idea conocida). Esa visión o enfoque constituye el patrón o modelo mental imperante. Creemos en ese momento que ¡¡estamos incuestionablemente frente a un cuadrado!! Automáticamente imponemos los límites y pensamos que las líneas deben hacerse dentro del cuadrado, cualquiera otra idea es desestimada. Como resultado, creemos que unir los 9 puntos con 4 líneas rectas sin levantar el lápiz del papel es ¡imposible!

¡¡Pero nadie dijo que *no* podías salir de los puntos!!

Si lograste resolver la tarea, ¡¡felicitaciones!! Eso demuestra que fuiste capaz de romper la regla, romper el paradigma, ir más allá de tus límites y abrirte a nuevas percepciones.

Lo que puede resultar totalmente imposible según cierto paradigma, se hace absolutamente posible al romper sus límites.

Durante siglos la mayoría de las personas creyeron que la Tierra era el centro del Universo y que el Sol giraba a su alrededor. Era evidente para sus ojos que el astro rey se movía en torno a nuestro planeta. Sin embargo, el astrónomo italiano Galileo Galilei se atrevió a cuestionar profundamente esta visión y propuso públicamente una idea totalmente diferente y revolucionaria (a diferencia de Nicolás Copérnico, que lo supo antes, pero cuyo instinto de autoconservación le impidió difundirlo). Según sus cálculos, era en realidad la Tierra la que giraba alrededor del Sol. La respuesta a su nueva idea fue: ¡¡imposible!!

Este episodio generó tanta resistencia entre las autoridades académicas y eclesiásticas de la época (no hablamos de científicos, por estar conminados a la categoría de brujos o hechiceros), que a Galileo casi le costó la vida. La idea de un Sol inmóvil no solo atentaba contra el paradigma astronómico, también cuestionaba algunos paradigmas religiosos, como el relacionado con un pasaje del antiguo testamento, donde se afirma que Jehová había detenido el Sol... ¿cómo se puede entender su detención si jamás se mueve?

Acusado de hereje, tuvo que retractarse para evitar ser condenado por la Santa Inquisición (tomó “un tiempo” enmendar este histórico error. Finalmente, el querido Papa Juan Pablo II, en nombre de la Iglesia Católica, ofreció públicas disculpas a Galileo Galilei y a la humanidad). Galileo se salió de los límites existentes en el pensamiento y observación de su época y terminó haciendo pedazos un paradigma que restringía la comprensión del universo.

¿Otros ejemplos de históricas rupturas paradigmáticas?

Décadas atrás, los relojes suizos dominaban el mercado mundial. Un día, la industria suiza recibió la propuesta de fabricar un reloj totalmente diferente al tradicional, un reloj de cuarzo. Los fabricantes desestimaron completamente la nueva idea (no calzaba con sus paradigmas), ni siquiera se interesaron en patentarla.

En vista del rechazo, los inventores presentaron su idea en una feria internacional en la que estaban presentes las compañías Texas Instruments y Seiko. Diez años después, los relojes suizos apenas controlaban el 10 por ciento del mercado. Lo más insólito de todo el episodio es que los inventores ¡¡eran suizos!!

Aquí va otra historia que ejemplifica lo que estamos diciendo. A principios de los años 50 la creencia generalizada era que ningún ser humano podía correr una milla en menos de 4 minutos. Se suponía que era fisiológicamente imposible. Pese a ello, en 1954, Roger Bannister rompió el paradigma corriendo esa distancia en 3 minutos y 59.4 segundos. Después de él, bajar la barrera de los cuatro minutos se convirtió en una cuestión de rutina.

c. Si quieres sacarte las orejeras, practica el ejercicio de cuestionar lo incuestionable: En su libro *Los 7 hábitos de la gente eficaz*, Stephen R. Covey narra esta historia:

“Un acorazado realizaba maniobras durante una noche de tempestad y mucha niebla.

En un momento el vigía informó:

‘luz a estribor’, ante lo cual el capitán preguntó:

‘¿rumbo directo o se desvía a popa?’.

El vigía respondió: ‘directo, capitán (lo que significaba que el buque se encontraba en curso de colisión)’.

Entonces llamaron al encargado de emitir señales y le ordenaron enviar el siguiente mensaje: 'estamos a punto de chocar, aconsejamos desviar 20 grados su rumbo'. Llegó la señal de respuesta: 'aconsejamos que ustedes desvíen el rumbo'. El capitán replicó: 'soy un capitán, le ordeno desviarse'. 'Soy un marinero de segunda clase, desvíese usted', le respondieron. El capitán, furioso, dijo: '¡¡señálele a ese estúpido marinero que este es un acorazado y que si no cambia de rumbo ahora, sufrirá las consecuencias!!'. El interlocutor envió su último mensaje: 'soy el marinero a cargo del faro, mejor cambie usted su rumbo'".

La ruptura paradigmática experimentada al final de la historia provoca que la visión limitada de la realidad ceda paso a una percepción mucho más amplia, iluminando la situación. Es como si de pronto se encendiera la luz.

Puesto que los paradigmas pueden conducir a una percepción muy limitada de la realidad, disminuir la capacidad de maniobra, impedir cambios oportunos y engeguercer la mente, te invito, ¡te exhorto!, a cuestionar lo incuestionable.

d. Rompe los paradigmas que te limitan: Dicen que cuando en el mundo una persona declara que algo es imposible de realizar, normalmente es interrumpida por otra que ya lo está haciendo.

La historia de la humanidad ha sido un constante y expansivo proceso de rupturas paradigmáticas, lo que parecía

imposible para una generación, puede resultar posible para la siguiente. Llevar un hombre a la luna era impensable en la década de los 50. Hoy parece imposible viajar a la velocidad de la luz, quizás no lo sea para las futuras generaciones. Aparentemente no existen otros límites para el ser humano que aquellos que el mismo se impone.

Si te parece imposible:

- vencer tus miedos e inseguridades,
- superar fobias o traumas,
- modificar tu carácter,
- tener éxito económico,
- rehacer tu vida o mejorar tu relación de pareja,
- perdonar,
- viajar a un lugar soñado por ti,
- relacionarte y comunicarte con claridad y efectividad,
- transformarte en un líder,
- crear sinergia con tu equipo de trabajo,
- saltar en paracaídas,
- hablar por micrófono frente a un grupo,
- ser feliz...

Entonces identifica y cuestiona tus propios paradigmas.

El desarrollo personal implica cambios y esto supone abrirse a nuevas ideas. Las mentalidades que logran romper los límites paradigmáticos de algún ámbito, cuestionan lo incuestionable, desafían lo que parece obvio y lógico, flexibilizan y elevan sus puntos de vista para tener visiones panorámicas y periféricas, dan poder a su imaginación y creatividad; en pocas palabras, salen del cuadrado.

Si tu paradigma es que el cambio personal es imposible, ábrete a la posibilidad de que sea posible. Si crees que a través

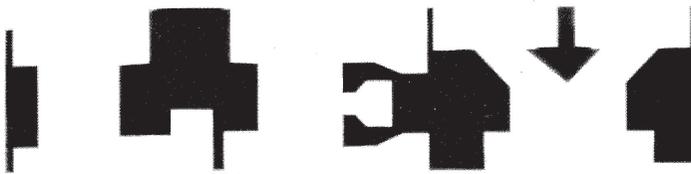
de un libro es imposible lograr ese cambio, ábrete a la posibilidad de que eso sea factible.

En este libro encontrarás muchas claves para romper paradigmas limitantes, solo abre tu mente para considerar la información que te proporciono y el corazón para despegar y viajar comprometidamente por tu universo interior.

Si quieres, ¡¡puedes!!

6. Abriendo los ojos de la mente

a. Cuestionando lo que vemos: Pon atención a estas figuras.
¿Qué ves?



Lo más fácil es identificar la flecha. ¿No?

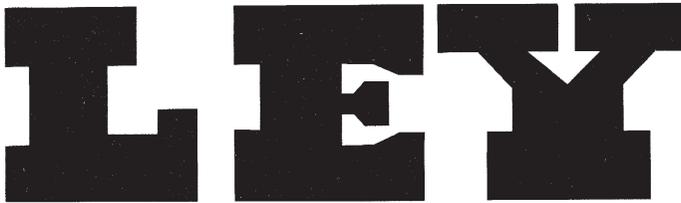
Pero, ¿puedes ver la letra “L”, la “E” y la “Y”?,

¿Puedes ver la palabra LEY?



¿¡Todavía no!?

A ver si esto ayuda.



¿Qué ha ocurrido aquí?

Algo muy simple: no percibimos la palabra LEY la primera vez, porque sencillamente nos programamos o educamos mentalmente para percibir o “leer” letras negras en fondos blancos y no para hacerlo al revés. El cerebro abiertamente desestima toda información o idea que no calce con la programación paradigmática.

Conclusión: Percibimos restringidamente la realidad de acuerdo a determinadas programaciones mentales, lo que deja fuera de nuestro alcance todo lo que no programamos percibir, ¡¡aunque esté frente a nuestros ojos!!

No vemos con los ojos, sino con la mente.

Vemos con los ojos de la mente.

b. ¿En qué te fijas? Elige bien lo que quieres “ver”: ¿Te imaginas percibir toda la realidad de una sola vez? No lo soportaríamos, nos volveríamos locos. Por eso tenemos un filtro que deja pasar solo cierta porción de información, el resto de los cientos de mensajes que bombardean nuestro sistema nervioso simplemente quedan bloqueados.

¿De qué depende que cierta información ingrese y otra sea bloqueada?

Descubrámoslo a través del siguiente ejemplo:

Una madre duerme profundamente. A medianoche un camión pasa por la calle emitiendo un estruendoso sonido, sin embargo, no despierta. De pronto, su bebé se pone a llorar muy levemente, ¿qué ocurre?, claro, la madre despierta. ¿Por qué no despierta con el ruido del camión (que es mayor) y sí lo hace con el quejido de su hijo?

La respuesta es simple: para la madre, los sonidos de su bebé son importantes, los del camión no. Su percepción no tiene que ver con el volumen, sino con el valor que para ella tienen los sonidos que emite su hijo. El ingreso o bloqueo de la información depende del valor que le demos.

Puesto que no es posible recibir toda la información que nos rodea, filtramos o seleccionamos la que consideramos valiosa (importante, urgente, necesaria): el resto la bloqueamos.

Esta selección de información, la realizamos en todo momento, modificando nuestro enfoque mental.

Si busco estacionamiento, me fijaré en espacios disponibles, cuidadores del recinto, letreros informativos, parquímetros, luces intermitentes... Si después camino buscando una sucursal bancaria, me fijaré en fachadas arquitectónicas, avisos gráficos, puertas giratorias, letreros de cajeros Redbanc, etc. Mientras hago esto último, probablemente dentro de mi campo visual

aparecerán varios espacios para estacionar, pero no los veré, ya que la información relativa a estacionamiento, al dejar de ser importante, se bloquea.

No solo “vemos” con la mente, además percibimos lo que valoramos percibir, vemos lo que queremos ver.

7. El que quiere ¡puede!

Enfócate en una actitud de apertura y superación personal. Tú puedes hacer cambios en tu vida, expandirte, crecer, vencer tus miedos y resistencias; asumir el desafío de romper las creencias o paradigmas que te limitan; reeducarte mentalmente para valorar, otras visiones.

Aprende de la garza, que vuela al cielo guiada por los ojos del espíritu.

8. Autoprogramación de la apertura al cambio

Estás a punto de aprobar tu tercer nivel de entrenamiento, solo falta programar (internalizar) lo aprendido. Lográndolo, estarás en condiciones de ascender al cuarto nivel.

a. Abre el archivo “memoria”: Ingresas toda la información de este tercer nivel de entrenamiento y guárdala. Ahora está en tu disco duro. Cada vez que lo necesites, puedes entrar en la cabina, abrir este archivo y consultar su información.

b. Abre el archivo “claves”: Aquí aparecerán los códigos lingüísticos o sea las palabras clave que te conviene repetir mentalmente:

- Lo único permanente es el cambio.
- El carácter es modificable.
- Desafío.
- Oportunidad.
- Reto.
- Misión.
- Situación.
- Tema.
- Tal vez aún no es posible.
- Quizás hoy no se puede.
- No es tan fácil.
- Vemos lo que queremos ver.

Repitiéndote a ti mismo, con fuerza, energía y emoción estas palabras, crearás afirmaciones en tu mente que te conectarán con el programa apertura al cambio. Refuézalo en tus conversaciones poniendo en práctica estas palabras. Exprésalas y úsalas hasta internalizarlas.

c. Abre el archivo “contextos específicos”: Aparecerán palabras cuyo uso quedará restringido a circunstancias muy excepcionales. De hecho, algunas personas prefieren directamente eliminarlas de su vocabulario.

Estas palabras son:

- Problema
- Imposible
- No se puede
- Difícil

Para que este libro pueda contribuir a tu desarrollo personal, es fundamental que pongas en práctica las lecciones de

este entrenamiento. De ti depende transformarlas en acción.
Lee varias veces la información hasta que te sientas preparado
para ascender al cuarto nivel.

¡¡Buen Aprendizaje!!

4^{to} Nivel de entrenamiento
RESPONSABILIDAD

¡Muy bien!

Has logrado ascender a tu cuarto nivel de entrenamiento

La cultura light en la que vivimos, no estimula el “hacerse cargo”, el asumir las consecuencias de nuestros actos. Todo lo contrario, nos alienta a endosar responsabilidades, a “echarle la culpa” a los demás.

En eso somos expertos.

La RESPONSABILIDAD es equivalente
al sistema direccional de tu nave.

Ahora, te invito a ingresar a la cabina de comando de tu espacial y especial nave de crecimiento personal. Aquí aprenderemos a hacer lo mejor posible para tomar control de la dirección que queremos darle a nuestra vida.

Somos arquitectos de nuestro destino.



*Muy cerca de mi ocaso, yo te bendigo, vida,
porque nunca me diste ni esperanza fallida,
ni trabajos injustos, ni pena inmerecida.*

*Porque veo al final de mi rudo camino
que yo fui el arquitecto de mi propio destino,
que si extraje las mieles o la hiel de las cosas,
fue porque en ellas puse hiel o mieles sabrosas,
cuando planté rosales coseché siempre rosas.*

*Cierto, a mis lozanías va a seguir el invierno,
¡mas tú no me dijiste que mayo fuese eterno!*

*Hallé sin duda largas las noches de mis penas,
mas no me prometiste tan solo noches buenas,
y en cambio tuve algunas santamente serenas.*

*Amé, fui amado, el sol acarició mi faz.
¡Vida, nada me debes! ¡Vida, estamos en paz!*

AMADO NERVO

1. ¡Tú eliges!

“¡¡Tengo que levantarme temprano!!”, “¡¡tengo que trabajar!!”, “¡¡tengo que soportar a fulanito!!”, “¡¡tengo que pagar las cuentas!!”. Seguro que estas afirmaciones te resultarán muy familiares.

Te has preguntado ¿qué es un “tengo que”?, bueno, es algo que hacemos y, al mismo tiempo, no nos gusta hacer.

Cuando nos referimos a algo que hacemos, pero que nos gusta hacer, usamos otras palabras; decimos “quiero ir al cine” o “voy a salir esta noche”.

Lo que hace diferente a un “tengo que” de un “quiero” es la conciencia y sensación de realizar un acto obligatorio o libre.

En la afirmación “quiero asistir al matrimonio de mi jefe”, aparece la conciencia de estar haciendo algo que hemos elegido hacer, (tenemos la opción de ir o no ir). Consecuentemente, experimentamos una grata sensación de libertad.

En la afirmación “tengo que ir al matrimonio de mi jefe”, no aparece la conciencia de estar haciendo algo que hemos elegido hacer (no existe la opción de no ir), consecuentemente experimentamos una ingrata sensación de obligatoriedad.

Sentirnos libres nos gusta, sentirnos obligados no.

a. **Cuestionando los “tengo que”**. No hay duda, sentirnos obligados es sentirnos condenados.

En este punto te invito a realizar una expansión, una apertura al cambio. ¿Qué tal si pudiésemos revertir esta sensación? ¿Qué tal si cuestionamos este paradigma? ¿Qué tal si modificamos este punto de vista?

Voy a disparar al centro de la obligatoriedad con esta afirmación; en estricto rigor solo existen 3 cosas obligadas en la vida. El resto son actos de libertad.

¡¡Qué tal!!

Tal vez pienses “imposible, ¡nada que ver!, ¡qué locura! Existe una lista enorme de cosas que estoy obligado a hacer. Respirar... por ejemplo, ¿no estoy acaso obligado a respirar... y a comer?”.

Pues bien, como dicen los italianos, “*piano piano va lontano...*”. Vamos a tomar con calma este asunto.

He aquí las 3 situaciones de las que te hablo:

- **Nacer:** Aunque algunas personas creen que en algún nivel de conciencia y en otra dimensión han elegido nacer, honestamente no hay ninguna evidencia de aquello, así que podemos convenir que no elegimos nacer. Eso significa que no hemos elegido el momento, el lugar, los padres, es decir, nada relacionado con el hecho de nacer.
- **Morir:** Inevitablemente vamos a morir. Cero opción al respecto.
- **Elegir:** Paradójicamente estamos obligados a elegir. Aún respecto de nuestro propio nacimiento y muerte, elegimos una actitud optimista o pesimista, de aceptación o negación. Imposible no elegir. Sartre afirmaba, “estamos condenados a ser libres”.

A cada instante y mientras estamos conscientes y vivos, elegimos vivir. Por lo tanto, elegimos hacer todo lo necesario para mantenernos vivos; respirar, comer, dormir. Podríamos elegir terminar con nuestra vida lanzándonos de la azotea de un edificio. La opción existe, que no nos guste o no queramos tomarla no significa que no exista. Elegimos vivir.

b. Hazte consciente de tus opciones:

- **OPCIÓN POSITIVA VERSUS NEGATIVA:** No hemos sido educados mentalmente para percibir ciertos niveles de opciones. Hemos aprendido a valorar solo la forma tradicional en que se presentan, opción positiva versus opción negativa. ¿Qué prefieres?, ¿una semana gratis en el Caribe o una semana de trabajo forzado sin sueldo? Me imagino que una semana en el Caribe. Aquí la conciencia de que estamos realizando un acto de elección entre dos opciones es bien clara. No lo es tanto cuando se presentan en la forma de dos opciones positivas o dos negativas.
- **OPCIÓN POSITIVA VERSUS POSITIVA:** ¿Una semana en el Caribe o en París? Las dos son positivas. Aquí tomamos la opción que nos resulta más positiva. Elegimos.
- **OPCIÓN NEGATIVA VERSUS NEGATIVA:** ¿Levantarse temprano o que te despidan del trabajo? Las dos pueden ser percibidas como negativas. Levantarse temprano no me gusta, pero que me despidan es peor. Así que entre estas dos opciones negativas elijo la que considero menos negativa. Nuevamente elijo.

Así que muchas veces cuando decimos “no tengo opción; tengo que vivir, trabajar, levantarme temprano...”, olvidamos o no tenemos conciencia de que existe la opción. Lo que ocurre

es que la consideramos peor y no la tomaremos por ningún motivo, pero eso no significa que no estemos eligiendo. Si no trabajas, te mueres de hambre. Trabajar tal vez no te guste, pero peor es morir de hambre. ¡¡Así que tú eliges!!

c. Asume tu libertad: Si asumes la conciencia de estar permanentemente eligiendo entre las opciones que se te presentan, entonces coherentemente eliminarás de tu vocabulario las frases “tengo que”, “estoy obligado” o cualquiera similar, y sustituyéndolas por “quiero”, “elijo” o “voy a”, por ejemplo, “mañana voy a levantarme temprano”. Recuerda que eres el constructor de tu destino.

d. Elección de la actitud: En los casos más extremos; frente a hechos consumados, a lo inevitable, recuerda que siempre tienes un espacio de libertad y puedes elegir tu actitud.

Viktor Frankl fue un sobreviviente del holocausto. En su libro *El hombre en busca de sentido* recuerda un momento crucial. Lo había perdido todo, familia, dinero, dignidad. De pronto, se vio en el quirófano del campo de concentración en el que estaba detenido, rodeado de un equipo “médico” nazi que se aprestaba a realizar con él un experimento. Consistía en la extirpación de sus testículos sin anestesia. Justo en ese momento, en el peor de los mundos, su mente voló lejos de ese lugar y se dijo a sí mismo, “podrán quitármelo todo, pero no pueden quitarme la libertad de elegir mi actitud. Voy a enfrentar esta situación y saldré victorioso de ella, porque las generaciones posteriores deben saber lo que aquí ocurrió”.

Viktor Frankl se proyectó en el tiempo visualizándose en un gran hotel dando una conferencia a líderes de la humanidad.

Eligió percibir su infierno de tal manera que pudiera sobrevivir... y lo logró. Eligió asumir su dolor con el único espacio de libertad que tenía y que nadie podía arrebatarse, su capacidad de elegir la actitud.

¡Tú eliges!

¿Cuándo?

¡¡Ahora!!

2. Asumiendo una actitud responsable

La primera lectura de un concepto puede arrojar un significado elemental. Una segunda mirada, abre la posibilidad de alcanzar un significado más profundo.

¿Cuáles son las características esenciales de una persona que consideramos “responsable”?, ¿de qué están conscientes? Te invito a realizar una aproximación gradual a los conceptos de responsabilidad y responsable.

Durante este proceso iremos conociendo sus distintos significados, hasta hacer contacto con el más profundo de ellos, justo en el séptimo nivel de lectura.

a. Primera lectura: La responsabilidad es una carga.

La primera percepción de la responsabilidad es bastante desagradable (honestamente ¡¡una lata!!). La concebimos como una mochila que debemos cargar nos guste o no. No conozco a nadie que le diga a su jefe “me voy el fin de semana a descansar a la playa, ¿tiene alguna responsabilidad que me pudiera dar?”.

De hecho, si estamos descansando sobre la arena, nos deleitamos con la idea de estar ahí simplemente, libre de toda responsabilidad.

Nada puede ser más agotador y aplastante que cargar sobre nuestros hombros las múltiples responsabilidades de la vida.

b. Segunda lectura: Responsable es el que tiene la habilidad de responder. El significado de esta palabra proviene del latín *respons* (respuesta) - *abilidad* (habilidad).

Por lo tanto, cuando afirmo que soy una persona responsable, lo que estoy diciendo es que soy una persona con habilidad para responder.

¿Responder a qué?

A todos los desafíos y oportunidades que la vida presenta.

¿Es bueno tener habilidades? Por supuesto que sí. No solo es bueno, también es agradable.

c. Tercera lectura: Responsable es el capaz de percibir sus opciones.

La habilidad para responder, supone la capacidad de percibir opciones (al menos 2). Si no tuviésemos esta capacidad, no tendría sentido hablar de “habilidad”.

Solo en 3 situaciones carecemos de esta capacidad.

- 1 Cuando somos bebés o niños pequeños.
- 2 Cuando somos muy ancianos.
- 3 Cuando estamos dementes.

Salvo estas 3 excepciones, todos tenemos la capacidad de percibir opciones.

d. Cuarta lectura: Responsable es el que se da cuenta de lo que hace.

La capacidad para percibir opciones supone conciencia de lo que estamos haciendo. Si un niño comete un homicidio, no resulta penalmente responsable por el delito cometido, pues se

considera que no tiene la conciencia mínima o discernimiento para discriminar entre el bien y el mal. No sabe realmente lo que está haciendo.

Lo mismo puede ocurrir con un anciano cuya mente está lo suficientemente deteriorada como para no tener conciencia de las consecuencias de sus actos. En el caso de los dementes, simplemente no saben lo que hacen.

Recuerdo una noticia que hace años nos golpeó a todos. Un exuniformado atropelló y dio muerte a varias personas que inocentemente caminaban por el centro de Santiago. Después de un largo proceso judicial se determinó que había actuado en un estado de locura. El punto es que, en el momento de realizar su acción, no percibió otra opción producto de su condición mental, actuó en forma automática, mecánica. No fue consciente de lo que hacía.

*Para asumir responsabilidad, debemos estar
conscientes de lo que hacemos.*

Este libro está escrito y dirigido a personas como tú, que pueden discernir, pueden tomar conciencia de sus actos, pueden percibir sus opciones.

e. Quinta lectura: Responsable es el que elige.

Ser responsable implica una habilidad para responder, o sea una capacidad para percibir opciones haciéndonos así conscientes de nuestros actos. Y ¿para qué percibimos opciones? Para elegir. Mientras más opciones nos podamos representar, mejores elecciones podremos hacer.

Si solo percibo dos formas de solucionar una situación, elegiré la que creo mejor entre ambas. Imaginemos que la

opción dos es mejor que la uno. Por lo tanto, elijo la segunda. Si percibo diez formas de solucionar una situación, elegiré la que considero mejor entre diez, que podría ser la seis. Lo más probable es que la seis sea mejor que la dos. Por lo tanto, realizaré una mejor elección.

Por eso decimos que un alto cargo es uno de gran responsabilidad. Suponemos que quien lo desempeña tiene la capacidad de percibir un gran número de opciones y, por lo tanto, la posibilidad de hacer las mejores elecciones.

El no elegir es también una elección.

Si dices “no quiero elegir” o “me niego a elegir”, de todos modos estás haciendo una elección entre dos opciones, elegir o no elegir. Es inevitable, cualquiera que sea tu decisión, traerá consecuencias.

f. Sexta lectura: Responsable es el que crea su situación.

Cada vez que elegimos, creamos una situación. Si eliges formar una familia, hacer actividades deportivas, cuidar tu salud, ahorrar y asumir actitudes positivas, entonces vas a crear cosas buenas para ti. Si eliges la soledad, llevar una vida sedentaria, descuidar tu salud, dilapidar, y asumir actitudes negativas, entonces vas a crear cosas malas para ti.

Directa o indirectamente siempre estás creando alguna situación nueva. Lo haces directamente cuando tomas las iniciativas. Lo haces indirectamente, cuando lo permites.

Supongamos que estás felizmente casado. Tu mujer e hijos se han ido de vacaciones, por lo que adquieres inmediatamente la categoría de “viudo de verano”. Eliges irte de parranda a un pub. En el lugar haces contacto visual con una mujer que te resulta muy atractiva. Tienes la opción de quedarte donde estás o acercarte a ella. Te acercas. Aquí tienes la opción de solo

mirarla o de invitarla a bailar. Bailas, luego tienes la opción de dejar las cosas hasta ese punto o jugártela y sugerirle pasar la noche juntos..., te la juegas... y te va “bien”. Bueno, esta es una situación creada directamente por ti. Por lo tanto, si de ahí surge un embarazo no buscado o, digamos, una consecuencia no “deseada”, el responsable eres tú, pues paulatinamente fuiste creando una situación que te llevó a ese resultado final.

Otra versión, estás en el mismo lugar, pero es ahora la mujer quien se acerca a ti haciéndote “cambio de luces”. Es ella la que te invita a bailar para luego abordarte y “seducirte” hasta llevarte a la cama. Tiempo después, vives en “carne propia” tu propia versión de *Atracción fatal*.

En este caso no has creado directamente la situación, pero sí la has “permitido”. De todos modos, las consecuencias te pertenecen. Tuviste la opción de retirarte (¡sé que es difícil!), pero no lo hiciste. Nadie te obliga a dormir con ella, nadie te puso una pistola en el pecho.

Si lo “conversas con tu almohada”, te darás cuenta de que los paraísos o infiernos que vives son simplemente fruto de tus buenas o malas elecciones.

*Asumir responsabilidad es poder manifestar
nuestra condición de “creadores”.*

g. Séptima lectura: Responsable es el capaz de manifestar su poder personal.

Este es el significado más profundo de la responsabilidad, la expresión de tu poder personal. Tener conciencia de este “poder”, significa saber que “puedes” influir y afectar tu vida.

Si desarrollas una mentalidad creadora con enfoque positivo, “puedes” afectar positivamente tu vida. Si desarrollas una

mentalidad creadora con enfoque negativo también “puedes” afectar negativamente tu vida.

El poder de la mente es grande, a veces lo comparo con la energía nuclear, si la usas positivamente puede crear desarrollo y bienestar, de lo contrario, puede ser muy destructiva. Por eso es tan importante hacerse cargo de este poder.

La manifestación de tu poder personal, te transforma efectivamente en el arquitecto de tu destino

3. Haciéndonos cargo de nuestro poder

Esta es la historia de Juan y Pedro:

Una noche dos hermanos asistieron a una misma fiesta. Juan tenía la opción de tomar jugo o alcohol, eligió alcohol. Pedro, tenía las mismas opciones, eligió jugo. En este punto, Juan enfrenta nuevos abanicos de opciones, tomar cerveza o pisco. Elige pisco. Tomar poco o sin límite, elige sin límite. Pedro está eligiendo entre jugo de manzana o durazno y luego elige tomar poca cantidad. Al final de la fiesta, Juan prefiere irse caminando a su casa en vez de llamar un taxi. Pedro llama un taxi y llega a su casa. Juan se trenza a golpes en la calle con tres tipos que, según él, lo miraron feo (recién salían de la cárcel). Luego de la riña Juan termina herido en el hospital. Pedro duerme plácidamente. Juan se lamenta diciendo “¿por qué mi vida es tan diferente a la de mi hermano?”, “¿por qué a mí me pasan estas cosas?”.

Cada cual, con sus buenas o malas elecciones, va creando la trama de su propia existencia.

Aquí llegan las malas y buenas noticias. Las malas son darte cuenta de que muchas de las cosas dolorosas y nefastas que te han ocurrido o te ocurren, son producto de tus malas elecciones (no vas a tener a quien echarle la culpa). Las buenas son que muchas de las cosas felices y positivas que has vivido o vives, también son fruto de tus excelentes elecciones.

De aquí en adelante dependerá de ti la forma en que quieras ejercer tu poder personal.

¡¡Tú eliges!!

4. ¿Es lo mismo “responsable” y “culpable”?

“El que cometió el delito es el culpable”. “Yo no tengo la culpa”. “Tú eres la culpable de todo lo ocurrido”.

Si lo meditas un momento, en todos estos casos nos estamos refiriendo a la responsabilidad; “el que cometió el delito es el responsable”, “yo no soy responsable”, “tú eres la responsable de lo ocurrido”.

Por algún extraño motivo aprendimos a usar la palabra culpa como sinónimo de responsabilidad. En esencia, la culpa es un sentimiento y la responsabilidad una actitud. Son cosas diferentes. Puedo saber y reconocer mi responsabilidad, independientemente de sentirme o no culpable.

Es cierto que comúnmente nos sentimos culpables al asumir una responsabilidad por una elección que ha causado daño, sin embargo la cárcel está llena de personas que no se sienten culpables por lo que han hecho y son, de todos modos, responsables.

5. Irresponsables

Es curioso lo que ocurre con esta palabra. Debiera significar “ausencia de responsabilidad”. Pero le damos una interpretación

diferente, utilizamos la voz “irresponsable” para referirnos a los que, fruto de una mala elección, han creado una situación dañina. Paradójicamente llamamos “irresponsables” a los responsables del daño.

6. La “actitud de víctima”

Lo opuesto a la actitud responsable no es la ausencia de responsabilidad o la responsabilidad que tenemos por nuestras malas elecciones, sino la actitud de “víctima”.

No me estoy refiriendo a las personas que se encuentran en medio de una tragedia, sino a los que actúan como “víctimas”, sin serlo. Hablamos de una persona que no asume sus responsabilidades y las endosa a quien sea. Hablamos de quien “echa la culpa” o adjudica su responsabilidad a un factor externo, independiente de sus propias elecciones. Hablamos de quien busca eludir su responsabilidad.

a. Características de la “víctima”: Todos, alguna vez hemos asumido esta actitud. Algunos lo hacen en forma tan frecuente que llega a transformarse en una característica de su personalidad.

La “víctima” es una persona a quien la vida simplemente “le sucede”, no sienten tener poder, o alguna posibilidad de modificar su situación. No asumen que ellos mismos de alguna manera han creado o permitido lo que les ocurre.

He aquí algunas de sus características principales: (cualquier semejanza con el lector es pura coincidencia).

La víctima, en el fondo, sabe que es responsable, pero no le conviene admitirlo. Si cuenta su historia, omitirá convenientemente ciertos detalles, justo los que tienen que ver con su

responsabilidad. Dice frases como “me tuve que casar”, “me tuve que ir del país”. Nunca los vas a escuchar decir “elegí casarme” o “elegí irme del país”.

La víctima tiene una necesidad enfermiza de aprobación. En el caso de una ruptura amorosa, nuestro hombre víctima hará todo lo posible por convencer a sus familiares y amigos de que él es un santo, repetirá hasta la saciedad frases como “yo no tuve nada que ver en el asunto”, “aquí la única responsable es ella”, “ella es un monstruo, una enferma”. “¡pobre de mí!”, terminará exclamando.

La víctima manipulará todo lo necesario para obtener aprobación.

La víctima cree fervientemente en el destino, el karma o la suerte y utiliza estos conceptos como excusa de su desdicha. Es difícil encontrar en el vocabulario de las personas que asumen responsabilidad en sus vidas estas palabras.

El responsable puede admitir la idea de un destino, pero se considera el constructor del mismo.

Puede admitir la idea del karma, creer en la ley de causa y efecto, pero no la utilizará como excusa de su infelicidad. Por eso, si interpretara como kármica su situación, lo hará en el sentido de admitir que está viviendo el efecto o fruto de sus propias elecciones.

Tampoco cree que las cosas buenas o malas que le ocurren en la vida sean el producto de su buena o mala suerte, la sola idea de “depender” de ella, le resulta inútil y desagradable.

Hace un tiempo leí un libro que decía que las personas con mentalidad responsable definen la suerte como el encuentro entre oportunidad y preparación.

Tener “buena suerte” es estar preparado para tomar las oportunidades que se te presentan. Tener “mala suerte” es no

darte cuenta de las oportunidades que se te presentan, por no estar preparado.

b. Una historia de “víctima”: Cuando relatas tus “historias” desde el punto de vista de “víctima” no asumes tu responsabilidad, pues buscas desesperadamente que te “aprueben”.

Durante mi vida he conocido muchas “historias de víctima”. Hay una que, por su espectacularidad, siempre recuerdo. Perteneció a un trabajador de la construcción que “sufrió” un “accidente” mientras trabajaba. Envío a la compañía de seguros una carta explicando su “infortunio”. Era tan increíble, que fue publicada en el *Reader’s Digest*.

La carta dice así:

En respuesta a su solicitud de información adicional en la casilla # 3 del formulario del reporte de mi accidente, yo puse “mala planeación” como causa del mismo. Ustedes me dicen en su carta que necesito explicarla con más detalles. Espero que los siguientes sean suficientes:

Soy un albañil de profesión. En el día del accidente estaba trabajando solo en el techo de un edificio de 6 pisos. Cuando terminé mi trabajo, descubrí que tenía cerca de 250 kilos de ladrillos que sobraban. En vez de bajarlos a mano, decidí bajarlos en un barril con una polea que afortunadamente existía en un lado del edificio en el sexto piso. Asegurando la soga al nivel de la calle, subí al techo, empujé el barril al vacío y lo cargué con los ladrillos. Entonces, volví abajo al nivel de la calle y desamarré la soga agarrándola bien fuerte para que los 250 kilos de ladrillos descendieran lentamente (notará en la casilla # 11 del reporte de mi accidente que peso 65 kilos).

Debido a mi sorpresa por el jalón, perdí el control de mi mente y se me olvidó soltar la soga. Como usted puede imaginar, empecé

un rápido ascenso al lado del edificio. Cerca del tercer piso, me encontré con el barril que bajaba. Eso explica mis fracturas del cráneo y de la clavícula. El encuentro con el barril me frenó muy poco y yo seguí subiendo sin parar hasta que los dedos de la mano derecha estaban metidos en la polea. Afortunadamente, había recuperado el control de la mente y me pude mantener firmemente agarrado de la soga a pesar del dolor. Aproximadamente al mismo tiempo, el barril con los ladrillos chocó contra el suelo y el fondo del barril se rompió. Liberado del peso de los ladrillos, ahora el barril pesaba aproximadamente 25 kilos. Otra vez me refiero a mi peso en la casilla #11 del formulario. Como usted puede darse cuenta, empecé a descender muy rápido al lado del edificio. Cerca del tercer piso, me encontré con el barril que subía, eso explica las fracturas de los tobillos y las heridas de la parte inferior del cuerpo. El encuentro con el barril, esta vez, me frenó lo suficiente como para aminorar mi caída sobre el montón de ladrillos. Afortunadamente, se me rompieron solamente 3 vértebras.

Siento informarles que estando allí sobre el montón de ladrillos, todo adolorido, sin poder levantarme, mirando el barril vacío a 6 pisos de distancia sobre mí, de nuevo perdí el control de mi mente y se me soltó la soga.

7. El proceso de asumir responsabilidad por nuestras acciones

a. Con respecto a tus acciones pasadas:

- Toma conciencia de que frente a las opciones que se te presentaron (en cualquiera de sus formas: positiva/negativa, positiva/positiva o negativa/negativa) tú elegiste la que te pareció mejor. En estricto rigor, nada, ni nadie te “obligó”.

- Toda elección implica un riesgo y trae consecuencias.
- Hazte cargo de las consecuencias. Si fueron negativas, en lo posible corrige. Si no es posible, asume que cometiste un error, reconócelo, exprésalo y comprométete a no repetirlo. Si las consecuencias fueron positivas, asume igualmente esa responsabilidad, hazte cargo de tus éxitos. Tú fuiste el creador de esa situación, lo mereces y nada hay de malo en ese reconocimiento.

No es necesario que asumas tus éxitos con soberbia. Menciónalos como un hecho de la causa, con la misma actitud con la que responderías a la pregunta “¿cuántos brazos tienes?”. “Dos”. Ni mejor ni peor, simplemente un hecho. Por supuesto que puedes alegrarte de tener dos brazos, tienes derecho a sentirte feliz por tus logros.

b. Con respecto a tus acciones futuras: La capacidad de afectar e influir en nuestras vidas adquiere notoriedad cuando nos referimos a acciones que aún no realizamos. El hacernos responsables de situaciones nuevas y positivas implica una mayor conciencia de nuestra capacidad creativa y, por lo tanto, de cómo queremos manifestar nuestro poder personal.

8. Creando éxito

Al asumir responsabilidad, nos abrimos a direccionar nuestra vida y orientarla rumbo al éxito.

Cuando le pido a los participantes de mis seminarios que elaboren una lista de sus éxitos personales, puedo observar la cara de angustia que colocan. Se demoran bastante en elaborarla y, en cuanto al número, bueno... se pueden contar con los dedos de una mano.

La mayoría de las personas no se perciben exitosas.

En nuestra sociedad no es fácil ser reconocido como exitoso. Son pocos los que caen en esta categoría; los premiados, los que han ganado mucho dinero, los poseedores de una importante cantidad de bienes materiales, los que ostentan poder. Incluso la imagen mental que tenemos del exitoso (una persona alta, linda, bien vestida, con una buena cuenta corriente, de cuerpo escultural, a bordo de un convertible, etc.) es sumamente restringida.

Lastimosamente, en cuanto al éxito, somos medidos con la vara del dinero, la fama y el poder.

Todos estos logros son buenos, pero pocos. Necesitamos sentirnos exitosos constantemente.

Y a todo esto ¿qué es el éxito? La palabra éxito proviene del latín *exitus* y significa salida.

Así que una persona exitosa es aquella que, habiendo vivido la experiencia de encontrarse “encerrado”, bloqueado o atrapado en una situación angustiante, ha logrado encontrar una “salida” o solución.

Nuestra vida está llena de éxitos. Hemos podido salir victoriosos frente a tantos desafíos, que nuestra lista de “éxitos” podría ser interminable.

Hasta cruzar una calle con mucho tráfico es una experiencia exitosa. Al fin de cuentas, es un logro llegar vivo a la otra esquina.

9. Claves para crear éxito personal

a. Prográmate positivamente para encontrar “salidas”: Las “salidas” son las opciones. Así que es crucial abrir la mente al máximo número de opciones hasta encontrar la adecuada.

Sé que muchas veces no es fácil encontrar la salida. Yo mismo lo he experimentado, me he sentido enamorado y al mismo tiempo agredido por la persona amada. Sé lo que se siente cuando llegas a ese punto en que caminas como un ente, con la autoestima por los suelos, solo y deprimido.

En esos momentos pregúntate “¿cuáles son mis opciones?”, “¿qué opciones tengo?”. Escríbelas, haz una lista. Escríbelas todas, aunque te parezcan descabelladas. Pregunta a los demás. Que te den sus puntos de vista. Abre al máximo tus opciones. Pídele a tu mente que se abra y descubrirás que en algún momento vas a encontrar la mejor opción, la salida.

¡¡Tú puedes!!

b. Sé proactivo: Esto significa simplemente anticiparse a la acción, visualizar los escenarios que se presentarán y estar preparado. Siempre es bueno tener un plan B.

Si vas a buscar trabajo, puede que te digan que no. Si vas a cobrar un dinero, puede que no te lo den. Ante ambas situaciones ¿qué harás?, elabora tus alternativas, anticipáte. Abre tus opciones.

c. Clarifica tus metas:

*Dicen que para un velero que no tiene rumbo,
cualquier viento es bueno.*

Te recomiendo meditar y escribir tus metas, puedes separarlas en distintas áreas; profesional, económica, laboral, familiar, relaciones humanas, salud y deporte.

Ojalá pudieras colocar esa lista en lugares visibles para que no se te olviden y tu mente se enfoque en ellas.

Un maestro que tuve me decía:

“La mayor parte de las personas no obtienen lo que quieren porque simplemente no saben lo que quieren”.

Muchas veces creemos que sabemos lo que queremos, hasta que un día despertamos y nos damos cuenta de que lo que realmente queríamos hacer en la vida era otra cosa totalmente diferente.

Si la intención es clara, los métodos surgen.

En retrospectiva, las intenciones claras se reconocen por sus resultados.

Cuando logramos estar totalmente claros en nuestra intención, obtenemos una gran cooperación de nuestra mente y las formas o métodos surgen espontáneamente.

Esto que afirmo lo viví en carne propia hace 15 años. Había clarificado mi intención de transformarme en facilitador de seminarios de crecimiento personal. Surgió el desafío, para lograr mi meta era vital viajar a Estados Unidos y realizar ciertos estudios en una especializada (y carísima) universidad (en aquel entonces, mi patrimonio se reducía solo a un montón de libros).

El primer método que surgió fue, pedir. Sí, aprendí que en el pedir no hay engaño. Si la causa era buena, no tenía motivos para avergonzarme.

Pedí dinero. Así de simple. Declaraba mi convicción de poseer los talentos necesarios y mi compromiso para consagrar mi vida al crecimiento personal.

Decidí ser muy honesto en el proceso, expresando lo que auténticamente pensaba. Por eso no pedía dinero prestado,

sino regalado, pues no tenía la seguridad de poder devolverlo. En un principio reuní lo suficiente para financiar los pasajes, aunque me faltaba bastante para conseguir lo que me había propuesto. Entonces, una entrañable amiga me regaló un anillo de oro para que lo vendiera. Decidí que lo vendería en Estados Unidos para obtener un mayor valor.

Llegó el día del viaje. A esas alturas había logrado hacer contacto con una persona que me ofreció alojamiento en Los Ángeles, muy cerca de la universidad, y a un precio bastante decente. Respecto del costo de los estudios, ni hablar. Solo unos pocos dólares se asomaban tímidamente en mis bolsillos.

Me subí al avión con “las patas y el buche”, como se dice en buen chileno. Sin el dinero suficiente y teniendo como único capital la firme convicción de que lo lograría... y el anillo.

El primer día, la universidad solicitó fondos o documentos para garantizar el pago. Firmé cheques (que por no ser de bancos norteamericanos, fueron examinados con lupa). Les prometí que al terminar mi entrenamiento, cancelarí en dólares el costo total (aún no sabía cómo, pero mi intención estaba sumamente clara al respecto).

Horas después, surgió otro método. Meditaba en mis recursos. Me preguntaba, “¿qué opciones tengo?, ¿qué poseo que me pudiera servir?”. De pronto “¡eureka! ¡¡el anillo!!”. Venderlo no me reportaba mucho beneficio... entonces... “¡qué tal si le doy un significado especial! qué tal si organizo... ¡¡una rifa!!” y así fue como lo llamé *The lucky ring* (El anillo de la suerte) ¡eso es marketing!

Durante mi tiempo libre fui creando los talonarios (50 números a 100 dólares cada uno), entraba a las salas de clases, pedía autorización al profesor y les decía a los presentes que venía de Chile, que no tenía los recursos para cancelar estos

estudios, aunque sí la firme convicción de que lo que estaba haciendo era para el mayor bien. Al final del *speech* ofrecía a la venta los números de la rifa. Cuento corto, ¡logré financiar todo!

Bueno... tal vez no sea gran cosa, pero para mí fue muy importante demostrarme que si yo quería firmemente algo, lo podía lograr. Fue todo un éxito (el número ganador fue el N° 1... curioso ¿no?).

Cuando dices “no puedo hacer esto”, sin darte cuenta estás decretando tu propia limitación. Esta afirmación puede ser uno de los impedimentos más grandes que puedas crear en tu camino. Es posible que sea cierto en el momento en que lo dices, pero ¿será cierto más adelante?

Muchas veces habrás dicho “no puedo”, “no puedo perdonar”, “no puedo sentirme feliz”, “no puedo hablar con esta persona...” y más adelante has descubierto que sí puedes hacerlo.

Cuando la intención es clara, los métodos surgen y, en retrospectiva, sabemos que una intención ha sido clara porque se produjo el resultado deseado.

“Alguien dijo que hacer no se podía.

Pero otro sonriendo respondió, que tal vez no se podía.

Mas decirlo no debería, sin antes intentar”.

Anónimo.

d. Cambia tu enfoque. Ser, hacer y tener:

Nos han enseñado que:

- Primero hay que tener dinero, bienes, buena imagen. Así que nos lanzamos a la vida con un gran saco que desesperadamente queremos llenar de estas cosas.
- Con el saco lleno, recién podemos ponernos a pensar en hacer cosas importantes; carreras profesionales, em-

presas, negocios. Entonces, algún día, con un poco de suerte, tal vez lleguemos a ser “alguien”. Cuando niños nos solían decir, “si quieres ser alguien en la vida, debes estudiar”. Entonces ¿quiénes éramos en el momento en que nos lo decían?, ¿un don nadie?, ¿nada?, ¿un proyecto de ser humano?

*Creo que primero debemos ser,
para luego hacer y finalmente tener.*

- Primero, Ser. Descubrir nuestros talentos, nuestra misión en la tierra, para qué servimos. Para qué somos útiles.
- Segundo, Hacer. Cuando tengas más claro lo anterior, entonces será mucho más fácil determinar lo que necesitas hacer. Vas a hacer lo que necesitas hacer para poder manifestar lo que eres.
- Tercero, Tener. A estas alturas es tremendamente fácil saber lo que necesitas. Vas a enfocarte en tener lo que realmente necesitas tener, para poder hacer lo que realmente necesitas hacer, para manifestar lo que eres.

Cuando reconocí que mi misión en la vida era enseñar, obtuve mucha claridad para determinar lo que quería hacer y, naturalmente, pude identificar las cosas que necesitaba tener.

*No te preocupes demasiado por el tener,
porque si tu ser está alineado con el hacer,
vas a llegar a tener todo lo que necesitas.*

10. Somos creadores

Es importante tener presente que somos continuamente creadores. Si no tomas conciencia de esto, puedes crear negatividad sin darte cuenta.

Cuando tú sabes que eres creador, puedes utilizar la creatividad y llevarla hacia una dirección positiva.

Puedes crear entusiasmo, alegría, belleza...

¡¡Tú eres un creador, tú estás a cargo!!

11. Autoprogramación de la responsabilidad

Estás a punto de aprobar tu cuarto nivel de entrenamiento, solo falta programar (internalizar) lo aprendido. Lográndolo, estarás en condiciones de ascender al quinto nivel.

a. Abre el archivo “memoria”: Ingresas toda la información de este cuarto nivel de entrenamiento y guárdala. Ahora está en tu disco duro. Cada vez que lo necesites, puedes entrar en la cabina, abrir este archivo y consultar su información.

b. Abre el archivo “claves”: Aquí aparecerán los códigos lingüísticos, o sea las palabras clave que te conviene repetir mentalmente:

- Yo me haré cargo.
- Puedo responder.
- Yo elegí.
- Yo elijo.
- Voy a...
- Quiero.
- Quiero ver mis opciones.
- Cuando la intención es clara, los métodos surgen.

Repitiéndote a ti mismo, con fuerza, energía y emoción estas palabras, crearás afirmaciones en tu mente que te conectarán con el programa responsabilidad. Refuézalo en tus conversaciones poniendo en práctica estas palabras. Exprésalas y úsalas hasta internalizarlas.

c. **Abre el archivo “contextos específicos”:** Aparecerán palabras cuyo uso quedará restringido a circunstancias muy excepcionales. De hecho, algunas personas prefieren directamente eliminarlas de su vocabulario.

Estas palabras son:

- Tengo que...
- Estoy obligado a...

Para que este libro pueda contribuir a tu desarrollo personal, es fundamental que pongas en práctica las lecciones de este entrenamiento. De ti depende transformarlas en acción. Lee varias veces la información hasta que te sientas preparado para ascender al quinto nivel.

¡¡Buen Aprendizaje!!

5^{to} Nivel de entrenamiento
CREANDO CREENCIAS POSITIVAS

¡Bravo!
Estás en tu quinto nivel
de entrenamiento

Aquí vamos a conocer el cerebro de nuestra nave,
su sistema computacional.

Con toda la excelencia posible te invito a aprender la ciencia
y el arte de la “programación” mental positiva.



Las ideas se tienen, pero en las creencias se está.

ORTEGA Y GASSET

1. La historia de Tony Meléndez

Tony es un exitoso guitarrista nicaragüense. Su historia no tendría mayor importancia si no fuera por un detalle, Tony no tiene brazos. Toca la guitarra con los dedos de los pies. Se hizo famoso en Estados Unidos en 1987, durante la gira papal. En esa oportunidad Juan Pablo II, conmovido, se acercó a él, lo abrazó y luego dijo; “Tony... tú eres realmente un joven valiente, nos estás dando esperanza a todos nosotros. Mi deseo para ti es que continúes llevando ese mensaje a la humanidad”.

Y así lo ha hecho.

Tony es casado, adoptó 2 hijos, se dedica a dictar conferencias en todo el mundo y hasta encontró la manera de manejar su propio auto. Sobre todo es una persona feliz, una persona exitosa.

¿Qué le permite a Tony lograr lo que a simple vista aparece como “imposible” para alguien como él?

La respuesta a esa pregunta es la que inspira este nivel.

2. ¿Ver para creer o creer para ver?

Me imagino que el escéptico apóstol Tomás, jamás imaginó que sus célebres palabras “ver para creer” iban a trascender

los tiempos e instalarse en forma de creencia en las mentes de tantas generaciones.

Si esa hubiese sido la creencia de Tony, difícilmente podría haber concebido la posibilidad de tocar la guitarra. Al fin de cuentas, ella fue creada para las manos. “Si no veo brazos en mi cuerpo ¿cómo podría hacer música con ese instrumento?”, pudo haber sido su pregunta antes de resignarse a la “evidencia” de la respuesta.

El pensamiento de Tony se fundamenta en todo lo contrario, “primero creer”.

Crear que es posible, para luego darse cuenta del cómo hacerlo, de las formas, de los métodos, para luego ver...

Todos llevamos un Tony Meléndez en nuestro interior y, al igual que él, también podemos derrotar muchas creencias limitantes y lograr internalizar aquellas que nos permitan lograr nuestros sueños, esos que a veces parecen “imposibles”.

3. Haciendo compras en el Duty Free del aeropuerto

La vida es como un aeropuerto, durante el tiempo que estamos ahí somos testigos de pasajeros que llegan y parten, tal como en nuestra existencia lo somos de aquellos que nacen y de aquellos que se van. Permanecemos poco tiempo en ese aeropuerto, como relativamente corta es la vida. Nos cuesta imaginar cómo lucía años atrás y más aún cómo lucirá en cien años más. Se transforma, tal cual se transforma el mundo.

Mientras estamos en ellos, tarde o temprano entramos a comprar en el Duty Free, un tentador lugar que se esmera en ofrecernos los más finos y valiosos productos; perfumes, licores, relojes... Las condiciones están dadas, ¡¡a comprar, a comprar que el mundo se va a acabar!!

Los objetos que adquirimos son como las creencias, valiosos artículos que buscamos poseer.

Al pasar el tiempo, y en base a nuestra propia experiencia, nos vamos dando cuenta de que muchas de las “creencias” consideradas valiosas para la sociedad en la que nos tocó vivir, y que “compramos” con tanta fascinación, no han sido tan útiles o importantes. No solo eso, muchas han resultado definitivamente limitantes.

Tarde o temprano, nos revelamos frente a estas creencias omnipotentes y, en un acto de supremo atrevimiento, las cuestionamos. Es cuando nace en nosotros el deseo de separar las creencias que funcionan de las que no, conservando las primeras y desechando las segundas.

¿Es posible hacer esto? Por supuesto que sí, incluso podemos crear nuestras propias creencias.

4. ¿Dónde estás y cómo se organizan las creencias?

Te invito a visitar una pirámide muy especial. En ella descansan solemnemente las creencias.



Nivel 1. Representativo de los contextos: Este nivel de la pirámide representa a los territorios, es decir, los lugares y tiempos en que se manifiestan los comportamientos. En una palabra, representa a las situaciones.

Nivel 2. Representativos de los comportamientos: Los comportamientos actúan como señores feudales. Se enseñorean en un sinnúmero de territorios o contextos.

Nivel 3. Representativo de las capacidades: Cientos de miles de señores feudales rinden pleitesía y obedecen a distintos reinos. Las capacidades son las reinas de estos señores. Si no existe la capacidad, no se generan los comportamientos. Para manifestar conductas generosas, es preciso tener la capacidad de dar.

Nivel 4. Representativo de las creencias comunes: Una sola creencia puede generar y sustentar miles de capacidades. Miles de reinas dependen de la autoridad de un solo zar. De una sola creencia.

Desde este lugar las creencias ejercen su inmenso poder.

Para manifestar una conducta generosa, debe existir la capacidad de dar. Pero esa capacidad no se genera si no se posee la creencia de que dar es bueno.

Nivel 5. Representativo de las creencias de identidad: He aquí al faraón. Nunca ha existido mayor poder. Miles de zares, se arrodillan frente a su majestad.

En este nivel se encuentra un grupo de creencias muy especiales y poderosas, son las que tenemos acerca de nosotros mismos. Todas las demás creencias se supeditan a estas súper creencias.

Ya hemos dicho que, para manifestar conductas generosas, debe existir la capacidad de dar y que, para que esta se genere, debe existir la creencia de que dar es bueno.

Pues bien, no podemos sustentar esta creencia si no creemos que nosotros mismos somos esencialmente seres generosos.

Nivel 6. Representativo de las creencias de pertenencia o espirituales: Resulta prácticamente imposible imaginar el poder que tienen las creencias de este nivel. El faraón vive permanentemente rindiendo culto a este nivel trascendente. Las creencias de identidad dependen de este selecto grupo de convicciones.

Las creencias espirituales o de pertenencia otorgan la visión trascendente de la existencia. Somos importantes y poderosos, sin embargo, formamos parte de algo que nos supera. Algo que nos contiene. Pertenecemos a una familia que pertenece a un país, que pertenece a un continente, que pertenece al planeta, que pertenece a la Vía Láctea, que pertenece a un sistema solar, que pertenece al Universo, que pertenece a... ¿seguimos?

Resumamos: Podemos reconocer los 6 niveles a través de nuestro ejemplo de DAR.

Para manifestar en distintos contextos (nivel 1), comportamientos generosos (nivel 2), debo tener la capacidad de dar (nivel 3), para eso debo sostener la creencia de que dar es bueno (nivel 4), para la cual debe existir la súper creencia de que soy generoso (nivel 5) y, finalmente, para creer que soy generoso, debe existir la mayor de todas las creencias; soy generoso porque el Universo entero lo es y eso es bueno (nivel 6).

Como podrás darte cuenta, las creencias forman sistemas coherentes y alineados. De ahí su poder.

5. El secreto de la pirámide

Para desentrañar el “secreto” que esconde esta pirámide, vamos a invitar al señor Gregory Bateson, un auténtico “arqueólogo” de las creencias.

Bateson nos indica que cada uno de los 6 niveles de la pirámide ofrece, respectivamente, un set de preguntas. Las respuestas a cada una de ellas nos permitirán identificar nuestro sistema u orden de creencias.

Escalemos la pirámide, tal vez podamos descubrir algo interesante.

Preguntas de primer nivel

- ¿Cuándo me comporto de “x” manera?
- ¿Dónde?
- ¿Bajo qué circunstancias?

Las respuestas a estas preguntas señalan los contextos en que se manifiestan nuestros comportamientos.

Todo comportamiento humano puede ser adecuado o inadecuado según el contexto.

¿Matar es un comportamiento inadecuado? Depende, si lo hacemos en defensa propia, no.

¿Robar? Si lo hacemos en un estado de necesidad, la ley no castiga esa conducta, pues no la considera inadecuada.

¿Mentir? Si la mentira salva una vida ¿cómo considerarla inadecuada?

Desnudarse puede ser adecuado en una playa nudista, pero ¿ir a trabajar en “bolas”? Claro, inadecuado.

Si haces una introspección personal, tal vez descubras que algunos de tus comportamientos están resultando inadecuados en los contextos en que se están manifestando.

Preguntas de segundo nivel

- ¿Qué es lo que estoy haciendo específicamente?
- ¿Qué conductas o acciones específicas manifiesto?

*Las respuestas a estas preguntas señalan
nuestros comportamientos.*

Un solo comportamiento puede estar formado por varias acciones específicas. Lograr identificarlas puede ser extremadamente útil, pues a veces solo necesitas cambiar un detalle para lograr un cambio en todo el comportamiento.

En ciertas situaciones solemos alterarnos. Surge el energúmeno que todos llevamos dentro. ¿Qué podemos hacer para transformar este comportamiento? Tal vez simplemente bajar el volumen de la voz sea suficiente para lograr un cambio importante.

Preguntas de tercer nivel

- ¿Cómo?
- ¿Cómo hago lo que hago?
- ¿Qué estrategia utilizo?

*Las respuestas a estas preguntas señalan
nuestras capacidades.*

El capaz es un estratega, conoce la forma, el cómo lograr ciertas cosas. Organiza, orienta y dirige sus comportamientos. Las capacidades actúan como generales de un asombroso ejército.

Para que el energúmeno surja es necesario tener la capacidad de “energumenorizarse”. Existe una estrategia mental para aquello. Primero me pongo rígido, luego fijo la mirada en el enemigo, luego vocifero palabras entrecortadas y por supuesto, aumento el volumen (aunque parezca fácil, no lo es).

Así como tenemos la capacidad de “energumenorizarnos”, también podemos desarrollar la capacidad de “desenergumenorizarnos” (a ver si lo dices de una, sin energumenorizarte) en

este sentido la estrategia de contar hasta diez antes de hablar, puede ser muy buena para evitar que el energúmeno surja. Significa que estás desarrollando la capacidad de la paciencia.

Preguntas de cuarto nivel

- ¿Por qué?
- ¿Por qué específicamente, me comporto de x manera?

*Las respuestas a estas preguntas señalan
nuestras creencias comunes.*

¿Por qué en determinados contextos permito activar mi capacidad de agredir, liberando al energúmeno que llevo dentro?

La respuesta tal vez nos señale alguna extraña creencia que quizás “compraste” en algún momento de tu vida. Tal vez sea, “a las personas hay que tratarlas mal para que se den cuenta” o “la letra con sangre entra”.

Si logras identificar este tipo de creencias, cuestionálas. Si descubres que te hacen pasar malos ratos, te alejan de los demás y, en definitiva, te impiden lograr lo que quieres, entonces, lógicamente, será mejor que te deshagas de ellas.

Preguntas de quinto nivel

- ¿Quién?
- ¿Quién lo dice?
- ¿Quién soy yo?
- ¿Qué creo acerca de mí?
- ¿Quién es el que cree?
- ¿Quién “compra” y le da valor a sus creencias?
- ¿Cuál es mi misión en la vida?

*Las respuestas a estas preguntas señalan
nuestras creencias de identidad.*

Tenemos un montón de súper creencias respecto de lo que somos. Algunas muy buenas y otras no tanto.

La creencia “es bueno dar”, se sustenta en la “súper creencia”; yo soy una persona generosa.

La creencia “la letra con sangre entra”, se sostiene en la “súper creencia”; “mi misión en la vida es educar a como dé lugar”.

En un seminario, una mujer entre lágrimas declaró: “Yo soy una mala persona, por eso mis problemas no tienen solución”. Tenía esa “súper creencia” bien instalada en su cabeza. Le pregunté, “¿quién te lo dijo?”, confesó que su madre se lo repetía constantemente. No fue fácil modificar su autopercepción. Finalmente se convenció de que el haber hecho cosas percibidas como “malas” por su madre, no la convertía a ella en una mala persona.

Las personas son esencialmente buenas, a veces hacen cosas malas y otras, cosas buenas.

Las “súper creencias” a nivel de identidad otorgan un sentido de misión. Cuestiona y clarifica tus “misiones”, así podrás elegir las mejores.

Preguntas de sexto nivel

- ¿A qué pertenezco?
- ¿A quién pertenezco?
- ¿De qué soy parte?
- ¿Qué me contiene?

*Las respuestas a estas preguntas señalan
nuestras creencias espirituales.*

Tus creencias espirituales te permiten tener una visión trascendente (más allá de ti mismo) de las cosas.

Para sostener una visión trascendente no es necesario que seas parte de una iglesia o grupo religioso. Por supuesto que los

cristianos tienen a Cristo como fuente principal de sus visiones espirituales; los budistas, a Buda; los musulmanes, a Mahoma. Pero tú también puedes tener tus propias visiones, tus propias creencias espirituales. Así que, aunque te declares ateo, agnóstico, no religioso, libre pensador, etc., siempre tendrás alguna creencia espiritual que puedas afirmar o remover.

Lo importante es que te des cuenta que tus creencias espirituales determinan tus “súper creencias” de identidad.

Si afirmo “soy hijo de Dios”, entonces me atribuiré una identidad que se ajuste a las creencias y visiones que personalmente tenga del concepto “Dios”.

Si creo pertenecer al reino de un Dios “castigador”, será más fácil creer que parte de mi misión personal es castigar y sostener la creencia “castigar es bueno”. Por lo que también desarrollaré las capacidades o estrategias que permitan el surgimiento de comportamientos castigadores en distintos contextos.

Si creo ser hijo de un Dios generoso y amoroso, creeré que parte de mi misión personal es dar amor y sostendré la creencia “amar es bueno”. Por lo que también desarrollaré las capacidades o estrategias que me permitan manifestar comportamientos amorosos en un gran número de contextos.

Si creo que Dios es amor, entonces yo soy amor.

Si conoces a alguien que cree ser hijo de Satán, seguramente creerá ser una especie de diablo. En tu lugar, yo tendría mucho cuidado de no aceptar invitaciones para participar en algún “lindo ritual”. Así de poderosas son estas creencias espirituales, pueden hacer la diferencia entre una vida consagrada al bien y otra dedicada al culto de la muerte.

Por eso, cuestiona y clarifica tus creencias espirituales. Si funcionan, continúa con ellas, sino, modifícalas. Y por supuesto, tú eliges.

A propósito de creencias espirituales, recuerdo una entrevista que hace algunos años le hicieron a nuestro gran científico Humberto Maturana, a quien le preguntaron al final de una larga sesión si él creía en la existencia de Dios. Respondió, “no... ¡yo vivo en el reino de Dios!”

Desde mi punto de vista, una hermosa y elevada visión.

6. Alineamiento de creencias

Para bien o para mal los sistemas de creencias nos mantienen alineados (no confundir con alienados, aunque a veces resulta enloquecedor darse cuenta cómo prácticamente todo lo que pensamos, se basa en alguna creencia).

Tony Meléndez es un excelente ejemplo de un estupendo sistema de creencias positivas, totalmente alineadas.



Un enfermo alcohólico puede ser también un estupendo ejemplo de un sistema de creencias negativas, totalmente en línea.



Como se ve, la alineación puede ser positiva o negativa y constituye todo un firme sistema de creencias.

Explora y conoce tus propios sistemas de creencias y alineamientos.

7. ¿Cómo conviene realizar los cambios de creencias, de arriba hacia abajo o de abajo hacia arriba?

Cada uno de los niveles de la pirámide tiene como función organizar la información de los niveles inferiores. Si realizamos un cambio en estos puede o no afectar a uno superior. En cambio, si realizamos el cambio a nivel superior, de todos modos se afectarán los niveles inferiores, pues el nivel superior necesita un sustento.

Así que los cambios de creencias se pueden hacer en ambas direcciones, pero es indudable que es mucho más fácil hacerlos desde arriba.

Las personas que se enfocan en su crecimiento personal a nivel espiritual, logran rápidamente un nuevo alineamiento positivo. Si lo hacemos a la inversa, resulta (si es que resulta) mucho más lento e inefectivo, pues se deben hacer muchos cambios a nivel de contextos y comportamientos para recién desarrollar ciertas capacidades que conducirán a la generación de creencias comunes. Y luego de modificar muchas creencias comunes, podremos hacer cambios a nivel de creencias de identidad y, finalmente, a nivel de creencias espirituales.

8. ¿Qué es en esencia una creencia?

Básicamente es una generalización positiva o negativa sobre nosotros mismos o respecto de nuestro mundo. La mayoría opera a nivel inconsciente. No sabemos en qué momento la adquirimos (o “compramos”), no dimensionamos su poder y, por lo mismo, no estamos muy conscientes de que dirigen nuestros comportamientos.

En cierta forma, los procesos de crecimiento personal se ocupan de descubrir todas estas incógnitas.

9. Programar es instalar creencias

En los libros de programación neurolingüística podrás encontrar variadas definiciones de la palabra “programar”. Son diferentes porque, a mi juicio, se refieren a distintos niveles de interpretación.

Mis años de experiencia con estas técnicas me invitan a ofrecer mi propia definición.

a. En términos generales: Programar la mente es educarla. Hemos sido educados o programados mentalmente para pensar de una determinada “forma”, para establecer un cierto orden o prioridad en nuestros pensamientos, para procesar o interpretar la información percibida de acuerdo a una cierta estrategia o manera.

Cada persona responde a su propia programación mental.

b. En términos prácticos: Programar es convencer. Esta interpretación es complementaria a la anterior. Cuando programamos, lo que esencialmente hacemos es convencer. Cuando nos programan, nos convencen. Y cuando nos autoprogramamos, nos convencemos de algo.

c. En definitiva: Programar es instalar creencias. En esencia, y consistentemente con lo dicho en los dos puntos de vista referidos anteriormente, programar es instalar o introducir en nosotros o en otros una o varias creencias.

10. Principales métodos de programación

a. Repetición: Tanto nos repiten algo que al final nos convencemos. Instalamos la creencia y no la volvemos a cuestionar, simplemente actuamos según ella.

La programación por repetición resulta particularmente efectiva en los primeros años de vida.

“Tontear” es una típica programación negativa. Si a un niño le repites constantemente que es tonto, terminará por conven-

cerse de que es cierto. Existen muchas y creativas maneras de hacerlo:

“¡No seas tonto! ¡¿ya?!”

“¡Ya llegó el tontito otra vez!”

“Oye, ¿eres tonto o te haces?”

“Otra vez con la tontera...”

En la etapa adulta, sustituimos la palabra “tonto” por “incapaz”. Entonces, nos creemos “incapaces”.

b. Impacto emocional: Esta es otra vía de instalación de creencias. Nos referimos a experiencias que pueden ocurrir una sola vez, pero que tienen un alto impacto a nivel emocional.

Si estuviste a punto de morir ahogado se instalarán en tu mente una serie de creencias relacionadas con ese acontecimiento, “el río es peligroso”, “no es bueno meterse en él...”.

Si una mujer, siendo niña, es abusada sexualmente, te podrás imaginar la cantidad de creencias limitantes que quedarán instaladas en su mente y que influirán en su relación con los hombres.

11. Autoridad y evidencia, factores que refuerzan la programación mental

Existen 2 factores que consolidan la programación mental. Estos son:

- a. La autoridad que reconocemos a ciertas personas durante nuestra vida.
- b. Las “evidencias” que validan y confirman que nuestras creencias son “ciertas”.

Veámoslo a través del siguiente ejemplo:

Un día le regalan a un señor una linda lapicera de oro. La deja sobre su escritorio en su oficina y sale hacer una diligencia.

Al regresar... ¡sorpresa!, ¡la lapicera ha desaparecido! ¿Qué crees que pensará primero?

Si crees que lo primero que se le vino a su mente fue, “¡¡me robaron la lapicera!!”, acabas de descubrir un programa mental (lo más probable es que también sea el tuyo).

El programa seguramente fue instalado en su niñez.

Veamos cómo se pudo haber producido esa instalación. El personaje de nuestra historia tenía solo 7 años de edad. Se encontraba en la cocina y escuchó a su madre decir con mucha rabia (impacto emocional), “¡¡desapareció el aceite!! ¡¡Seguro que fue la nana quien lo robó!! ¡La voy a echar!”.

Aquí aparece un primer factor, un facilitador de la programación. Una persona a quien el niño otorga autoridad (la madre) ha declarado que “algo ha desaparecido” y que cuando algo desaparece es porque alguien lo ha robado. En este caso, la nana (creencia).

En esos momentos está siendo educado mentalmente. Se produce la instalación, lo están convenciendo.

Esa noche nuestro personaje se pone a buscar un dinero que escondió en su dormitorio y... ¡sorpresa!, ¡no lo encuentra!

Aquí aparece el otro factor, la evidencia. Pensará, “mi dinero ha desaparecido, la nana me lo robó”.

No nos debiera extrañar que esa misma noche nuestro personaje le diga a su padre, “¡papá, la nana me ha robado mi dinero!, ¡tienes que echarla!”. Si el padre la despide, entonces otra autoridad habrá confirmado que si algo desaparece es porque alguien lo ha robado. No quedan dudas.

La programación ha concluido, la creencia está instalada. Tampoco podemos sorprendernos que el día de mañana nuestro personaje exclame, “¡¡la lapicera ha desaparecido, alguien me la ha robado!!”.

Claro que no todo el mundo ha recibido los mismos programas. Otra persona en la misma circunstancia podría pensar, “perdí la lapicera, ¿dónde la habré dejado?”.

12. La percepción se altera según el programa

En el tercer nivel de entrenamiento llegamos a la conclusión de que vemos con los ojos de la mente y, más aún, vemos lo que queremos ver (si ya lo has olvidado, te recomiendo que repases esa parte). La percepción de la “realidad” se altera según el programa o creencia que esté operando en nuestra mente.

Llegas a tu escritorio y no encuentras la lapicera (toma nota de que la única información objetiva de esta situación consiste en la ausencia del objeto; toda interpretación siguiente es producto de la creencia) inmediatamente haces doble click en el programa, o sea, activas tu creencia. Ella dice que aquello que desaparece ha sido robado. Y si ha sido robada mi lapicera, todos mis compañeros de oficina pasan a ser percibidos como “sospechosos”, potenciales “ladrones”.

Esta percepción se ajusta a tu creencia y es tan fuerte que no importará demasiado la actitud o los comentarios que ellos hagan, siempre serán observados con los ojos aprensivos de un “Sherlock Holmes” que jamás descarta y siempre cree poder encontrar al delincuente.

Si un compañero de trabajo entra sin mirarte, pensarás, podría ser él. Y si luego otro entra, te mira y conversa alegremente contigo, seguramente pensarás, “podría ser él, tanta alegría no la entiendo, debe estar tratando de engañarme, de hacerme creer que es inocente, pero no lo logrará”.

Vemos lo que queremos ver, de acuerdo a nuestros programas.

Si exclamamos; “¡perdí la lapicera!, ¡dónde la habré dejado!”, la percepción será completamente diferente. No mirarás a tus compañeros como sospechosos, te mirarás a ti percibiéndote como una persona “volada” y seguro que te empeñarás buscando la lapicera en todas partes. Si no la encuentras, creerás que tal vez se ha caído en algún rincón inaccesible o que la dejaste en algún otro lugar y lo has olvidado. Una persona que percibe las cosas de esa manera, incluso, puede llegar al extremo de ver esa lapicera en el bolsillo de la camisa de un colega y decirle, “¿sabes?, ayer perdí una lapicera igual a la tuya”.

No juzgo si una percepción es mejor que la otra. En todo caso, vivir en la desconfianza extrema o en la extrema ingenuidad es igualmente negativo.

*La cuestión es que percibimos según nuestras creencias
y que, al modificar esas creencias
modificamos también nuestras percepciones.*

Si te gustan los ejemplos más intensos, pon atención a la operatividad de los programas que activa una persona celosa.

El celoso o celosa es una persona básicamente insegura. Tiene firmemente instaladas creencias como, “los hombres son todos iguales, unos bestias, son infieles por naturaleza” (aunque probablemente esta creencia esté muy bien fundada); “las mujeres son todas iguales, apenas se sienten abandonadas corren a refugiarse en los brazos de otro”.

Las personas celosas se sienten amenazadas constantemente y actúan a la defensiva. Si suena el celular de su pareja a las 12 de la noche, inmediatamente activan su programa y observan con atención la reacción del “enemigo” (porque eso literalmente es dormir con el enemigo). Si no despierta,

entonces se está haciendo el dormido y no quiere contestar porque es “el otro” u “otra” que está llamando. Pero si contesta y dice “equivocado”, es peor. ¡Cómo voy a creer eso! En realidad, no importa lo que hagas, convencer a una persona celosa es como pellizcar vidrio. Aunque le entregues pruebas, creerá que todo se trata de un vil engaño.

Lo programado se puede reprogramar.

¿Es posible la reprogramación?

En la vida actuamos de acuerdo a las creencias que ya están instaladas o programadas en nuestra mente. Sin embargo, estas pueden ser modificadas o reprogramadas con el propósito de desechar las ineficientes e incorporar las que nos parezcan efectivas. Mientras en los niños es más fácil, en los adultos se requiere conciencia y voluntad.

Lamentablemente, la mayoría de las personas necesitamos vivir una experiencia muy dolorosa para tomar conciencia de que estamos viviendo una situación enfermiza o desequilibrada.

No creo necesario llegar a extremos para darnos cuenta de ello. Podemos reeducarnos o reprogramarnos sin dolor.

13. Claves para una programación o reprogramación positiva

a. Haz otro camino para llegar a casa: Si vives en una casa rodeada de pastizales y todos los días caminas hacia ella, con el tiempo irás formando una huella en el pasto. Lo más seguro es que siempre camines sobre la misma. Así son las programaciones o creencias, huellas que seguimos inconscientemente.

Para crear creencias positivas enfoca más tu atención en la nueva creencia que quieres instalar que en aquellas que no

funcionan. Instalar o reprogramar implica llegar a la misma casa siguiendo otro camino, haciendo una nueva huella.

¿Qué ocurrirá después de un tiempo con la antigua? Volverá a cubrirse de pasto hasta desaparecer, es decir, la creencia limitante caerá en desuso.

b. Afirmas tus creencias positivas repitiendo afirmaciones y participando en experiencias de impacto emocional positivo: Si repites constantemente, “soy una persona sana”, estarás programándote positivamente, educando tu mente, convenciendo de ello, instalando una creencia positiva que te beneficiará. Estarás afirmando, haciendo firme ese pensamiento.

Los mantras orientales y las oraciones cristianas son esencialmente eso, repetición constante de afirmaciones.

Si prefieres la vía del impacto emocional puedes participar, por ejemplo, en seminarios de crecimiento personal donde puedas recibir impactos positivos.

c. Sé asertivo: No te imagines a tu lado una vaca flotando en el aire, no imagines que sonrío, no imagines que es de color púrpura con lunares amarillos... ¿qué ocurre? ¡Claro! ¡te la imaginas! ¡es inevitable!

Esto ocurre porque el sistema nervioso trabaja fundamentalmente, con imágenes. La palabra “NO” en cierta forma no existe en el teclado de nuestro computador.

Si le digo a una persona “no tengas miedo”, “no te aterrorices”, “no entres en pánico...”, lo único que ocurrirá es que se paralizará de susto, aunque intelectualmente entienda el mensaje.

*Ser asertivo significa indicar lo que se quiere
y no lo que no se quiere.*

Si le digo a un niño “¡no metas los dedos en el enchufe!”, inevitablemente imaginará sus dedos en él, y sentirá el impulso de hacerlo.

Si le digo “mantente alejado del enchufe”, estaré siendo asertivo, pues le estaré indicando lo que quiero y no lo que no quiero. Si afirmas “no soy enfermizo”, no estarás siendo asertivo. Si afirmas “soy una persona sana, lo estarás siendo”.

Sé asertivo en tus afirmaciones positivas.

d. Utiliza un lenguaje creativo: He aquí un dilema, tu hijo llega con un montón de notas rojas del colegio. Estás dispuesto a programarlo positivamente, haciéndole sentir que él es un niño inteligente.

¿Cómo hacerlo?

Honestamente no te puedo imaginar diciéndole “¡mi amor!, ¡pero qué inteligente eres!, ¡me tiene sorprendido toda esa inteligencia!

Esta es la oportunidad para ser creativo con el lenguaje.

Si le dices “¡¿Qué pasa contigo?!! ¡¿Qué está impidiendo que expreses tu inteligencia?! ¡Si no expresas tu inteligencia de aquí a fin de año olvídate del computador y de las vacaciones!!”.

La novedad está en la palabra “expresar”.

La incorporación de este código lingüístico supone la existencia de la inteligencia, la preciada creencia se mantiene intacta.

Se pueden descubrir otros métodos para expresar la inteligencia y corregir la comodidad. Son asuntos superables.

e. Conoce, investiga: El saber no ocupa lugar. El solo hecho de conocer nueva información puede modificar completamente una creencia.

Seguramente has escuchado decir, “más fácil es que un camello pase por el ojo de una aguja a que un rico entre al reino de los cielos”.

Si escuchas esto a los 10 años, no vas a tener interés en transformarte en una persona muy próspera, y podrás llegar a creer que ser rico es malo.

Si ves una aguja de coser y luego un camello, seguro que podrías pensar “¡es imposible, ni con licuadora pasaría un camello por el ojo de esta aguja!”.

Pues bien, Jerusalén era en la antigüedad una ciudad fortificada. Tenía 7 grandes puertas. Una de ellas se llamaba La Aguja, dentro de la cual existía una más pequeña que se denominaba, El Ojo. Los mercaderes que llegaban de noche, cuando las puertas de la ciudad estaban cerradas, debían pasar por “El Ojo de La Aguja”. Traían sus mercancías en camellos y lo primero que hacían al llegar era descargarlas del animal. Y como el ojo era una puerta pequeña, el camello debía arrodillarse para entrar en ella.

¡El camello entra por “El Ojo de La Aguja”! Solamente necesita desapegarse de sus mercaderías. Igualmente el rico, para entrar al reino de los cielos debe previamente aprender a desapegarse de sus bienes materiales y desarrollar la virtud de la humildad.

Cambia la cosa ¿no?

14. Pirámide de los principales programadores

He aquí otra interesante pirámide. Identifica a quienes son nuestros principales programadores en el tiempo.



Padres (0-7 años)

Me imagino que has escuchado que el ser humano utiliza solo el 10 por ciento de su capacidad mental. En términos simples, eso significa que del total de neuronas que tenemos en nuestro cerebro, solo conectamos la décima parte. El 60 por ciento de esa fracción se termina de conectar aproximadamente a los 7 años de vida. Por eso los padres o quienes asumen ese rol son tan importantes.

Cuando niños percibimos a nuestros padres como gigantescos dioses. Lo que ellos digan, no lo cuestionamos, le otorgamos máxima autoridad.

Profesores (7-12 años)

En esta etapa, los profesores aparecen como maestros incapaces de cometer errores. Si el profesor dice que yo soy malo para las matemáticas, entonces soy malo para las matemáticas, ellos saben lo que dicen. También en esta etapa los hermanos y familiares comienzan a tener gran influencia en nuestras vidas.

Amigos (12-18 años)

En esta etapa la autoridad se la entregamos a los amigos, ellos “la llevan”, mientras que los padres son juzgados y cuestionados. En la adolescencia, la búsqueda de identidad es vital y esta se hace comparándose con los pares. Por eso dicen que “para los jóvenes los amigos son como el dinero para los adultos”, y mientras más, mejor.

Las organizaciones y la pareja (18 años en adelante)

La universidad, la empresa, el servicio público, las fuerzas armadas o cualquiera que sea la organización en la que somos formados o trabajamos, constituyen nuestros principales programadores de la etapa adulta. En ellos, todos los elementos de la programación están presentes: repetición, impacto emocional, autoridad, conocimiento, creatividad en el lenguaje... (por ejemplo, en los institutos militares no se habla de muertes, sino de “bajas”).

La “última neurona” libre que queda en nuestra mente la termina de programar nuestra pareja. Después de algunos años, terminamos adquiriendo muchas de sus creencias. Algunas veces para bien, otras para mal.

Autoprogramación

Paralelamente a estas etapas, y en base a nuestra propia experiencia y conocimiento, consciente o inconscientemente, autoinstalamos en nuestras mentes nuestras propias creencias.

15. Lenguaje, el principal instrumento de la programación de creencias

Este es el más importante instrumento de programación del computador central de nuestra nave de crecimiento personal.

Entrar al tema del lenguaje, como instrumento de programación mental, es acceder al corazón de la P.N.L., por lo que requerirá de toda la concentración que un buen piloto como tú puede tener, así que ponte tu traje espacial y acompáñame en esta aventura.

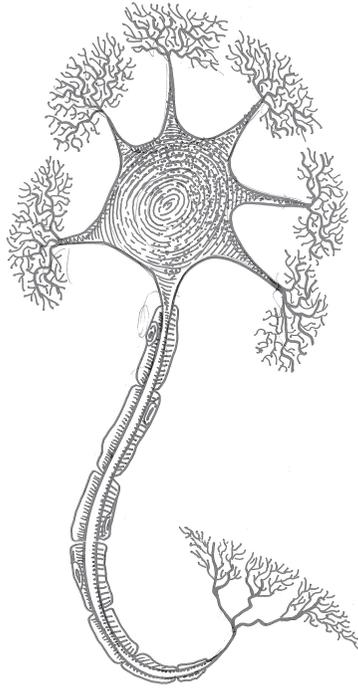
a. **“Lenguaje de máquina”**: En esta parte nos vamos a referir al críptico lenguaje neuronal que utiliza el cerebro en su interior. He utilizado la expresión “lenguaje de máquina”, que es propia del mundo computacional, para poder explicar estas cosas de una manera más didáctica.

El cerebro se parece a un computador (en rigor, es el computador el que fue diseñado a su imagen y semejanza). Así que, guardando las debidas proporciones, me voy a permitir comparar al sistema nervioso con un PC.

Los computadores interactúan con nosotros en un idioma conocido (español, inglés, francés, etc.), pero internamente y entre ellos operan con un lenguaje electrónico matemático, absolutamente hermético para el común de los mortales, el lenguaje de máquina.

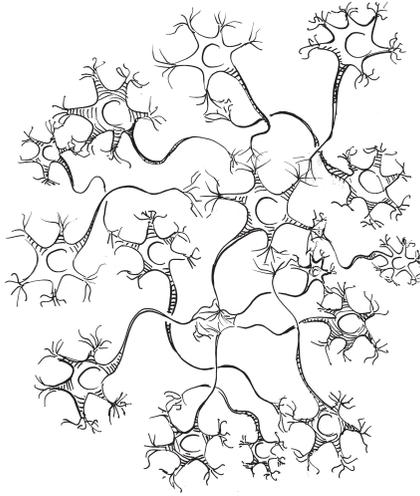
Solo los expertos (comúnmente programadores), saben entenderse con estos aparatos en su idioma. Cuando esto ocurre, lo que ves en la pantalla (generalmente de fondo azul), es una cantidad innumerable de misteriosos y raros símbolos. Con el cerebro ocurre algo similar. Percibimos la realidad a través de nuestros cinco sentidos; vista, audición, olfato, gusto y tacto,

así que nuestro cerebro recibe cinco categorías de información; imágenes, sonidos, aromas, sabores y sensaciones.



¿Qué hace nuestro sistema nervioso con toda esta información? La procesa o, más simplemente aún, la asocia. El cerebro es una impresionante máquina capaz de asociar millones de “bits” de información por segundo.

¿Cómo se “ven” estas asociaciones?, ¿qué ocurre en el interior del cerebro? Si pudiésemos ver estas asociaciones, observaríamos neuronas conectándose entre sí, formando circuitos y, eventualmente, redes. Este es el “lenguaje de máquina” con el que operamos internamente.



b. Lenguaje de los sentidos: ¿Qué ocurre en la mente de un niño cuando su madre, indicando al progenitor, le dice, “él es tu ¡papá!”? Escucha un sonido, “paa-páa”.

Simultáneamente percibe cinco categorías de información. Luego, asocia, vincula entre sí estas categorías, las memoriza, y archiva.

Más adelante, si vuelve a escuchar el sonido “paa-páa”, evocará todos los elementos asociados y registrados al respecto, es decir, la imagen de esa persona, su aroma, voz... y, fundamentalmente, las sensaciones experimentadas en relación a esa persona, que es su padre.

Así, el sonido “paa-páa” se transformará en un código, en una tecla del teclado, y cada vez que se digite, evocara las percepciones asociadas a ese sonido.

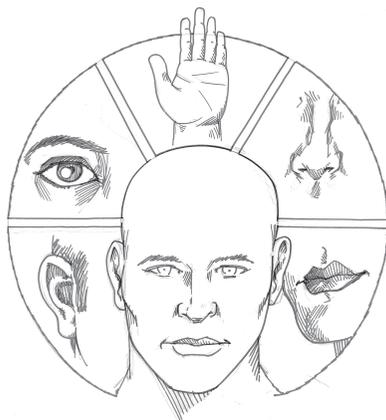
Si la evocación se genera a partir de un sonido, estaremos en presencia de un “lenguaje auditivo”. Si la evocación se genera a partir de una imagen (por ejemplo, una foto), estaremos ante un lenguaje visual. Si la evocación se genera a partir de un aroma (por ejemplo, un perfume) estaremos en presencia

de un lenguaje olfativo. Lo mismo ocurrirá con el gusto y el tacto (sensaciones).

Durante nuestros primeros años en el colegio nos enseñaron unas imágenes simbólicas (letras), que asociamos a ciertos sonidos. Luego, al combinar esos símbolos, asociamos nuevos sonidos y agregamos imágenes. Así construimos lo que llamamos lenguaje oral y escrito.

De manera que, por muy sofisticadas que sean las construcciones que hacemos con nuestro lenguaje, este finalmente se reduce a sonidos, imágenes, aromas, sabores y sensaciones, registros que el cerebro “entiende” muy bien.

Como dicen los norteamericanos “*That’s what it is all about!!!*”.



c. Neuro-lenguaje, vía de programación: Aquí descubriremos el significado de los apellidos del señor “Programación”, neuro, por el lado paterno y lingüística, por el materno.

Continuando con el símil que estamos haciendo entre nuestro cerebro y el computador, voy a decir que el cerebro, sería equivalente al hardware y el lenguaje, al software.

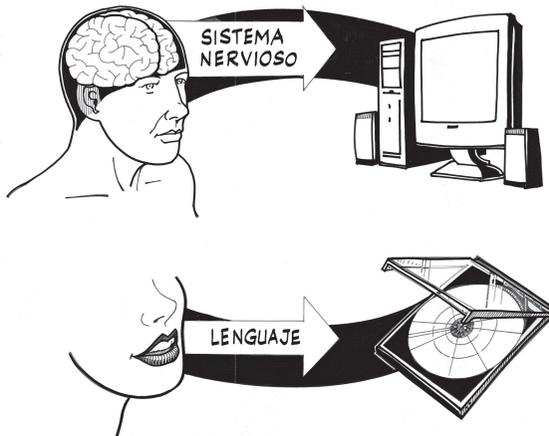
Si el computador no está programado, solo es un montón de chatarra. Del mismo modo las neuronas, desde este punto de

vista, solo serían una masa orgánica si no fueran programadas por el lenguaje.

*El lenguaje de los sentidos es nuestro vehículo
o vía de acceso a las redes neuronales.*

De tal manera, si entendemos que nuestra mente ha sido programada o educada a través del lenguaje, podemos también reprogramarla o reeducarla por la misma vía, el lenguaje, modificando así los circuitos neuronales.

Como diría Humberto Maturana, “el lenguaje no es una cuestión trivial”.



16. Axioma fundamental de la P. N. L.

*“Los seres humanos se aproximan a las experiencias
que generan sensaciones gratas y se alejan de
las que generan sensaciones ingratas”.*

Este es, desde mi punto de vista, el axioma más importante de la programación neurolingüística. Pertenece a ese selecto grupo de ideas que merecen ser tatuadas a fuego.

El mundo de las sensaciones nos comanda. Si la experiencia que vivimos nos produce una sensación grata, vamos a encontrar la manera de permanecer en ella. No solo eso, vamos a querer profundizarla, aumentarla y repetirla.

Si, en cambio la experiencia genera una sensación ingrata, desagradable, nos alejaremos de ella a como dé lugar, pagaremos el precio que sea necesario, no vamos a querer participar.

Por eso, un día cogemos el cepillo de dientes, hacemos la maleta y nos separamos. La experiencia se hizo insoportable y necesitamos salir de esa situación. No importarán los argumentos que te dé tu pareja para que te quedes a su lado. Podrá decirte, “¡¡date con una piedra en el pecho por haberme encontrado!!”, “¡¡agradece que me fijé en ti!!”, “¡¡soy la única persona que te ha amado!!

No importa, todo ello podrá ser cierto, pero te alejarás de todos modos. No importarán los argumentos valóricos, religiosos o de conveniencia en función de los hijos. Nada importará porque los seres humanos se alejan irreversiblemente de las experiencias que les producen sensaciones ingratas.

17. Tu teclado personal

¡¡Por fin!! ¡¡Aquí tienes tu teclado personal!! Con él podrás interactuar con tu computador central y realizar las programaciones o reprogramaciones que quieras. El sistema que lo sustenta opera siguiendo la siguiente lógica:

- Cada palabra es un sonido que el cerebro ha asociado a imágenes, aromas, sabores, otros sonidos y sensaciones (recuerda el ejemplo con la palabra “papá”).
- La sensación vinculada a ese estímulo sonoro puede ser grata o ingrata.

- Los seres humanos se aproximan a las sensaciones gratas y se alejan de las ingratas.
- Si la palabra está asociada a una sensación ingrata, tendrás dos alternativas básicas, eliminarla o resignificarla.

Si eliges eliminarla (lo que significa concretamente no pronunciarla), sustitúyela por otra que contenga el mismo significado esencial, pero que esté vinculada a una sensación grata. Por ejemplo, la palabra “problema” está principalmente asociada a sensaciones desagradables. Por lo mismo, puedes sustituirla por “desafío”, que es más estimulante.

Resignificarla implica conservar la palabra modificando su significado y otorgándole uno que no genere desagrado o incomodidad, es decir, que esté vinculado a una sensación más optimista, tal como lo hicimos con la palabra responsabilidad.

Incorpora palabras nuevas que te generen sensaciones gratas. Si has viajado a Cuba y experimentas una agradable sensación al recordar, por ejemplo, la frase “¡¡pero qué vaina es esa, chico!!”, pues incorpórala. Yo lo hago constantemente, cada vez que viajo me traigo unas cuantas frases o palabras simpáticas. “¡Que no te dé pena, brother!”

18. El lenguaje es el pensamiento

¿Cuál es la real diferencia entre pensamiento y lenguaje?

He “pensado” mucho en esto y mientras más lo pienso menos diferencias encuentro. Cuando afirmamos que hemos cambiado nuestra forma de pensar, lo que estamos haciendo es reconocer una manera diferente de percibir las cosas. Y si “al mundo” lo percibimos de acuerdo a nuestros programas mentales y estos son diseñados y conformados por el lenguaje, ¿cuál es la real diferencia entre ambos?

*Cuando modifico mi pensamiento, modifico mi lenguaje.
Cuando modifico mi lenguaje, modifico mi pensamiento.*

Desde mi punto de vista y en términos prácticos, lenguaje y pensamiento se confunden maravillosamente.

19. Aprendiendo a cuidar las creencias positivas

Una parte muy importante de mi niñez la viví junto a mi querida Tatita (mi abuelita materna). Hasta el día de hoy es mi consejera y mi mejor amiga. Mientras escribo estas líneas, a sus 92 años, ella sigue siendo un ejemplo de vida para mí.

Me entregó muchos regalos, entre ellos un set de creencias positivas. Les contaré acerca de una de ellas. La Tatita me repitió hasta el cansancio que yo era un niño muy inteligente, “¡qué niño tan inteligente!”, “¡Jaimito es una persona realmente inteligente!”.

Adivina qué ocurrió después de años de escucharla, por supuesto que me convencí totalmente de que era una persona muy inteligente. Lo bueno de esto es que aprendí a enfrentar los desafíos con mucha confianza y seguridad y me propuse en mi vida metas propias de una persona inteligente.

Me ha ido muy bien sosteniendo esta “súper creencia”.

Ahora bien, objetivamente hablando, no tengo idea si mi coeficiente intelectual es superior al promedio. Jamás me he sometido a un examen de C.I. pero les voy a confesar algo, ¡jamás lo haría!, tendría que ser el emperador de los giles (recuerda que yo me creo inteligente).

¡Claro!, si me sometiera a ese examen, lo más probable es que los resultados indiquen una inteligencia común y corriente (y peor aún, corro el riesgo de que me digan que incluso, estoy bajo el promedio).

Para qué destruir yo mismo una creencia que me ha traído tantas satisfacciones en la vida. Eso es cuidar una creencia positiva, son obras de arte, finos cristales que merecen ser protegidos.

20. Creencias populares

Vamos a concluir este nivel con un pequeño examen de las “creencias populares”. Muchas de ellas las repetimos mecánicamente, convenciéndonos de lo que dicen, a veces para bien y otras, para mal.

Algunas son muy sabias y expansivas, otras francamente limitantes.

Lo que quiero compartir con ustedes es una lista que mi Tatita me dictó. Así como ella dedicó un tiempo de su vida a recopilarlas y escribirlas, yo dedicaré un tiempo a compartirlas contigo.

Te invito a leerlas con detención y hacer el ejercicio de distinguir las que te parecen expansivas de las limitantes.

+ -

- 1 Más vale tarde que nunca.
- 2 A caballo regalado no se le miran los dientes.
- 3 Más sabe el diablo por viejo que por diablo.
- 4 Al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios.
- 5 No todo lo que brilla es oro.
- 6 Quien mucho abarca poco aprieta.
- 7 Cada uno sabe dónde le aprieta el zapato.
- 8 Quien no se arriesga no cruza el río.
- 9 No hay peor sordo que el que no quiere oír.
- 10 El cojo siempre le “echa la culpa” al empedrado.

- 11 Las cuentas claras conservan la amistad.
- 12 El hábito no hace al monje.
- 13 Al mal tiempo buena cara.
- 14 Bueno es el cilantro pero nunca tanto.
- 15 El que esté libre de pecado que lance la primera piedra.
- 16 Hombre prevenido vale por dos.
- 17 Quien la sigue la consigue.
- 18 El saber no ocupa lugar.
- 19 Más vale prevenir que curar.
- 20 La experiencia es la madre de todas las ciencias.
- 21 Los bueyes de la carreta deben tirar en la misma dirección.
- 22 La letra con sangre entra.
- 23 El que ríe último, ríe mejor.
- 24 Quien le roba a un ladrón tiene 100 años de perdón.
- 25 Niño que no llora no mama.
- 26 Todo hombre tiene su precio.
- 27 Lo que hace tu mano derecha que no lo sepa tu mano izquierda.
- 28 Las desgracias nunca vienen solas.
- 29 No tienes dedos para el piano.
- 30 El rico vive del tonto y el tonto, de su trabajo.
- 31 Siéntate en la puerta de tu casa y verás pasar el cadáver de tu enemigo.
- 32 Quien te quiere te aporrea.
- 33 El pez grande se come al más chico.
- 34 Quien en poco tiempo se hace rico, heredó o es un pillo.
- 35 Las escobas nuevas siempre barren bien.
- 36 La moda no incomoda.
- 37 Al son que me tocan bailo.

- 38 Dos andares tiene el dinero, viene despacio y se va ligero.
- 39 Donde entra el sol no entra el doctor.
- 40 Lo que es bueno para el diente es malo para el vientre.
- 41 Más vale un malo conocido que un bueno por conocer.
- 42 Más fácil es que un camello pase por el ojo de una aguja a que un rico entre al reino de los cielos.
- 43 La mona, aunque se vista de seda, mona se queda.
- 44 No por mucho madrugar amanece más temprano.
- 45 Más vale pájaro en la mano que 100 volando.
- 46 En boca cerrada no entran moscas.
- 47 El que canta sus penas espanta.
- 48 Quien mal anda mal acaba.
- 49 Aguas calladas son hondas.
- 50 A río revuelto ganancia de pescadores.
- 51 A Dios rogando y con el mazo dando.
- 52 El que a hierro mata, a hierro muere.
- 53 Norte claro, sur oscuro, aguacero seguro.
- 54 Después de la tempestad siempre viene la calma.
- 55 Más vale maña que fuerza.
- 56 Al que a buen árbol se arrima buena sombra le cobija.
- 57 No hay enemigo chico.
- 58 Cada oveja con su pareja.
- 59 No hay que dejar lo viejo por lo mozo, ni lo feo por lo buenmozo.
- 60 Dime con quién andas y te diré quién eres.
- 61 Fue por lana y salió trasquilado.
- 62 Salí del fuego para caer en las brasas.
- 63 El huésped y el pescado a los tres días, pasado.
- 64 Quien no te conoce que te compre.
- 65 La mentira tiene piernas cortas. Pronto se le da alcance.

- 66 A grandes males grandes remedios.
67 De dos males, el menor.
68 Un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar.
69 Quien mucho habla mucho hierra.
70 El que lee lo que no debe, sabe lo que no quiere.
71 El ladrón cree que todos son de su condición.
72 Las cosas claras y el chocolate espeso.
73 El hombre propone y Dios dispone.
74 Haz bien y no mires a quién.
75 La caridad empieza por casa.
76 Ni muy adentro que te quemes ni muy afuera que te hieles.
77 Quien nada hace nada teme.
78 Noches alegres, mañanas tristes.
79 Del dicho al hecho hay mucho trecho.
80 Lo prometido es deuda.
81 Mientras menos bulto más claridad.
82 Muchas manos en un plato hacen un garabato.
83 Genio y figura hasta la sepultura.
84 Quien hace la ley hace la trampa.
85 Cada loco con su tema.
86 Cuando menos se piensa salta la liebre.
87 En la puerta del horno se quema el pan.
88 Quien porfía mucho alcanza.
89 Las palabras se las lleva el viento, lo escrito, escrito queda.
90 A palabras necias oídos sordos.
91 No hay regla sin excepción.
92 El heredero llora por fuera y ríe por dentro.
93 En la tierra de los ciegos el tuerto es rey.
94 Donde manda capitán no manda marinero.

- 95 Nadie sabe lo que tiene hasta que lo pierde.
96 Cada uno habla de la feria según le va en ella.
97 Quien espera, desespera.
98 Donde ha habido fuego cenizas quedan.
99 A falta de pan buenas son las tortas.
100 Ni ojo en carta ni mano en plata.
101 Quien tiene mala memoria tiene buenas piernas.
102 Cada cual con su cada cual.
103 Haz lo que yo digo no lo que yo hago.
104 Cuando la pobreza entra por la puerta, el amor sale
por la ventana.
105 No hay plazo que no se cumpla ni deuda que no se pague.
106 Al que le venga el sayo, que se lo ponga.
107 Cuando una puerta se cierra otras se abren.
108 Cada día se aprende algo nuevo.
109 Vísteme despacio que estoy apurado.
110 El corazón tiene razones que la razón desconoce.
111 Nunca es tarde cuando la dicha es buena.
112 A cada santo le llega su turno.
113 Dios castiga pero no a palos.
114 En el pedir no hay engaño.
115 No hay que limpiarse la boca antes de comer.
116 Cuando te den la vaquilla acude con la soguilla.
117 Ojos que no ven corazón que no siente.
118 Las apariencias engañan.
119 De dineros y bondades la mitad de las mitades.
120 Quien se mete a redentor sale crucificado.
121 El que tiene tienda que la atienda y si no, que la venda.
122 Poderoso caballero es don dinero.
123 De los arrepentidos es el reino de los cielos.
124 Al mejor cazador se le escapa la liebre.

- 125 Nunca es tarde para arrepentirse.
126 Piensan los enamorados que los otros tienen los ojos vendados.
127 Hay quienes se les da la mano y se toman el codo.
128 Bien vestido, bien recibido.
129 Lo barato cuesta caro cuando no es necesario.
130 En casa de herrero cuchillo de palo.
131 Oficial de todo, maestro de nada.
132 Para comer y rascar, todo está en principiar.
133 Más rápido se pillá a un mentiroso que a un ladrón.
134 Si tu mal tiene remedio, ¿para qué te afliges? y si no lo tiene, ¿para qué te afliges?
135 La visita primero, por ruin que sea.
136 Barco grande ande o no ande.
137 Es mejor una colorada que cien amarillas.
138 Le vino como anillo al dedo.
139 La avaricia rompe el saco.
140 En la duda, abstente.
141 Para mentir y comer pescado hay que tener mucho cuidado.
142 Por el tronco se va a las ramas.
143 A quien dices tu secreto, haces tu dueño.
144 A quien da y quita le sale una jorobita.
145 Caras vemos, corazones no sabemos.
146 La voluntad le sobra pero las piernas se le doblan.
147 Del lobo un pelo.
148 Quien apurado vive, apurado muere.
149 Más vale caer en gracia que ser gracioso.
150 A buen entendedor, pocas palabras.
151 Para una madre no hay hijo feo.
152 Primero es la obligación después la devoción.

- 153 Hasta el sol tiene sus manchas.
154 Más vale arriar que llevar la carga.
155 Quien calla otorga.
156 El que nace chicharra muere cantando.
157 El que la hace, la paga.
158 El que escupe al cielo en la cara le cae.
159 Las penas con pan son buenas.
160 El hombre fuego y la mujer estopa, viene el diablo y
sopla.
161 El que nada hace nada teme.
162 Tanto va el cántaro al agua que al fin se rompe.
163 Si el río suena es porque piedras trae.
164 Perro que ladra no muerde.
165 Todos los caminos llevan a roma.
166 Mal de muchos, consuelo de tontos.
167 Más difícil que encontrar una aguja en un pajar.
168 Nadie sabe para quién trabaja.
169 La necesidad tiene cara de hereje.
170 A mal tiempo, buena cara.
171 La ociosidad es la madre de todos los vicios.
172 Una golondrina no hace verano.
173 La necesidad crea el órgano.
174 Quien con niño se acuesta amanece mojado.
175 A la larga todo se arregla
176 Donde pone el ojo pone la bala.
177 Si vivir feliz queréis, no analicéis.
178 En el camino se estiba la carga.
179 No hay mal que dure cien años ni cuerpo que lo resista.
180 Agua que no has de beber déjala correr.
181 La suerte de la fea la bonita la desea.
182 No hay que buscarle la quinta pata al gato.

- 183 Del árbol caído todos hacen leña.
184 ¿Quién le pone el cascabel al gato?
185 La ropa sucia se lava en casa.
186 Si la montaña no va a Mahoma, Mahoma va a la
montaña.
187 ¡Cuidado!, hay moros en la costa.
188 ¡SSH! Hay ropa tendida.
189 ¿Qué le hace el agua al pescado?
190 Canas y dientes son accidente. Manos atrás y arrastrar
los pies... eso es vejez.
191 No tiene un pelo de tonto.
192 No tiene pelos en la lengua.
193 De tal palo, tal astilla.
194 Los árboles no dejan ver el bosque.
195 Vemos la paja en el ojo ajeno y no la viga en el propio.
196 Aquí hay gato encerrado.
197 El buey solo bien se lame.
198 Estas son lentejas, el que quiere las come y el que no,
las deja.
199 Al ojo del amo engorda el caballo.
200 A rey muerto, rey puesto.
201 A buey viejo, pasto tierno.
202 Vamos arando dijo la mosca, arriba del cacho del
buey.
203 El sartén le dijo a la olla. Quítate, no me tiznes.
204 Con la misma vara que mides serás medido.
205 La cabra tira al monte.
206 No hay que meterse en camisa de once varas.
207 Donde el diablo perdió el poncho.
208 Camarón que se duerme se lo lleva la corriente.
209 Anda arrastrando el poncho.

- 210 El que le presta a un amigo pierde el dinero y pierde el amigo.
- 211 Es fácil conquistar, lo difícil es conservar.
- 212 Piano, piano... va lontano.
- 213 Más vale perder un minuto en la vida que la vida en un minuto.
- 214 Quien tiene boca, se equivoca.
- 215 Al gallo que canta pronto le aprietan la garganta.
- 216 Gallina que cacarea pierde el huevo.
- 217 Nadie se muere en la víspera.
- 218 Suerte te dé Dios que el saber poco te vale.
- 219 No hay que mezclar el negocio con la amistad.
- 220 Hay que cuidar los centavos pues los pesos se cuidan solos.
- 221 Cuando veas cortar la barba de tu vecino, pon la tuya en remojo.
- 222 Muchas veces es peor el remedio que la enfermedad.
- 223 Donde las dan, las toman.
- 224 Cada cosa a su tiempo y en su debido tiempo.
- 225 El perro del hortelano no come ni deja comer.
- 226 Se cuenta el milagro pero no el santo.
- 227 A lo hecho, pecho.
- 228 No hay que llorar sobre la leche derramada.
- 229 Quien siembra vientos cosecha tempestades.
- 230 Donde se saca y no se echa no cunde la cosecha.
- 231 Mucho ruido, pocas nueces.
- 232 Por la boca muere el pez.
- 233 Gato con guantes no caza ratones.
- 234 Al país que fuereis, haz lo que viereis.
- 235 Más discurre un hambriento que cien letrados.
- 236 El que hace un ciento hace un cesto.

- 237 Nunca digas nunca.
238 Suerte y mortaja del cielo baja.
239 No coloques los huevos en la misma canasta.
240 Pastelero a tus pasteles.
241 No pretendas tapar el sol con un dedo.
242 No hay mal que por bien no venga.
243 No se apure mucho en dormir que sueño le va a llegar.
244 Haz el bien y vive alegre.
245 En boca del mentiroso lo cierto se hace dudoso.
246 No por madrugar amanece más temprano.
247 Para un velero sin rumbo, cualquier viento es bueno.
248 Ver para creer.
249 Los refranes no engañan a nadie.

Sé un creador de tus propias creencias.

21. Autoprogramación de creando creencias positivas

Estás a punto de aprobar tu quinto nivel de entrenamiento, solo falta programar (internalizar) lo aprendido. Lográndolo, estarás en condiciones de ascender al sexto nivel.

a. Abre el archivo “memoria”: Ingresa toda la información de este quinto nivel de entrenamiento y guárdala. Ahora está en tu disco duro. Cada vez que lo necesites, puedes entrar en la cabina, abrir este archivo y consultar su información.

b. Abre el archivo “claves”: Aquí aparecerán los códigos lingüísticos o sea las palabras clave que te conviene repetir mentalmente:

- Hay que creer para ver.

- Los seres humanos se aproximan a las experiencias que generan sensaciones gratas.
- Los seres humanos se alejan de las experiencias que generan sensaciones ingratas.
- Puedo cambiar mis creencias.
- Cuando modifico mi pensamiento, modifico mi lenguaje. Cuando modifico mi lenguaje, modifico mi pensamiento.

Repitiéndote a ti mismo con fuerza, energía y emoción estas palabras crearás afirmaciones en tu mente que te conectarán con el programa creando creencias positivas. Refuézalo en tus conversaciones poniendo en práctica estas palabras. Exprésalas y úsalas hasta internalizarlas.

c. Abre el archivo “contextos específicos”: Aparecerán palabras cuyo uso quedará restringido a circunstancias muy excepcionales. De hecho, algunas personas prefieren directamente eliminarlas de su vocabulario. Estas palabras son:

- Es imposible cambiar la forma de pensar.
- Es imposible cambiar una creencia.

Para que este libro pueda contribuir a tu desarrollo personal, es fundamental que pongas en práctica las lecciones de este entrenamiento. De ti depende transformarlas en acción. Lee varias veces la información hasta que te sientas preparado para ascender al sexto nivel.

¡¡Buen Aprendizaje!!

6^{to} Nivel de entrenamiento
ACEPTACIÓN

¡Magnífico!
Aquí ingresas a tu sexto nivel de entrenamiento.

La aceptación es al ser humano
lo que un radar a una nave espacial,
pues permite “reconocer” y “reconocernos”.

Ahora, con excelencia, aprendamos a liberar el dolor que a
veces nos enferma, bebiendo el néctar de la ACEPTACIÓN.



Tu dolor es la eclosión de la celda que encierra tu entendimiento.

Así como la semilla de la fruta debe romperse para que su corazón se ofrezca al sol, así conoces el dolor.

Si pudieras mantener tu corazón maravillado ante los diarios milagros de la vida, tu dolor no te parecería menos maravilloso que tu alegría.

Y si aceptaras las estaciones de tu corazón, así como aceptas las estaciones que pasan por tus campos, esperarías serenamente los inviernos de tu pena.

Mucho de tu dolor es elección de tu espíritu.

El amargo remedio con que el médico que hay dentro de ti cura tu enfermedad.

Por eso, ten confianza en el médico y bebe el remedio en silencio y tranquilidad.

Porque su mano, aunque dura y pesada, tiene como guía la tierna mano del invisible.

El vaso con que brinda, aunque queme tus labios, ha sido moldeado con la arcilla que el alfarero ha humedecido con sus propias lágrimas sagradas.

Khalil Gibran

1. El dolor de la frustración

a. **El ataque de las expectativas:** Es cuestión de encender la televisión para darnos cuenta de la inmensa cantidad de requisitos y atributos que la sociedad nos exige. Se espera que seamos productivos, exitosos, hermosos, justos, fuertes, sensibles, jóvenes, bien vestidos, de buen hablar, dotados, solidarios, comprensivos, tolerantes, civilizados, sanos, alegres, cultos, profesionales, buenos padres, buenos hijos, alegres, considerados, prósperos, etc.

Para satisfacer todas esas expectativas habría que ser un súper hombre o una súper mujer.

Por otra parte, también tenemos expectativas específicas con respecto a la conducta de ciertas personas; nuestros padres debieran ser apoyadores, cercanos, ejemplos de vida; nuestros jefes debieran ser inteligentes, de buen carácter, claros, empáticos; nuestros compañeros de trabajo, apoyadores, leales, honestos; nuestros hijos, obedientes, considerados, autónomos; la familia, normal, discreta, unida...

Tenemos también muchas expectativas con respecto a nosotros mismos, “debo ser” bueno, simpático, lindo, abundante, una “bestia” sexual, constante, ponderado, equilibrado, lúcido,

entretenido, amoroso, energético, tranquilo... Franca y honestamente una situación agotadora.

Así como se espera mucho de nosotros, esperamos mucho de ciertas personas y demasiado de nosotros mismos.

b. “Yo debo ser”, “él debiera hacer”, “tú deberías sentir”: Estos códigos lingüísticos están típicamente asociados al mundo de las expectativas. Cuando pronuncias o piensas estas palabras, corres el riesgo de hacer referencia a imágenes demasiado ideales (más bien utópicas) que obstaculizan la visión realista de la vida, esto, por supuesto, genera un alto grado de potencial frustración.

c. Autoría de las expectativas:

- Tú eres el que crea las expectativas que tienes sobre ti.
- Tú eres el que crea las expectativas que tienes respecto de otras personas.
- Tú eres el que “compra” las expectativas que la sociedad ofrece.
- Tú eres el responsable de esas expectativas.

d. El doloroso choque con la realidad: Como decía Winston Churchill, “los porfiados hechos” nos demuestran diariamente que, con demasiada frecuencia las dichas expectativas, simplemente, no se cumplen.

Cuando una expectativa no se cumple, se frustra.

2. Culpa y resentimiento; cargas emocionales

Efectivamente, al no cumplirse nuestras expectativas, experimentamos un sentimiento de frustración. Si la expectativa no cumplida se refiere al comportamiento que esperábamos de otra persona, el sentimiento de frustración toma el nombre de rabia o resentimiento. Si la expectativa no cumplida se refiere a un comportamiento que esperábamos de nosotros mismos, la frustración toma el nombre de culpa.

Así que culpa y resentimiento son dos caras de una misma moneda. Dos formas distintas a través de las cuales se expresa la frustración.

Llamamos cargas emocionales a la culpa y al resentimiento, porque esos sentimientos los percibimos como un peso sobre nuestros hombros, a veces tan grande, que llega a paralizarnos.

3. Hacia la liberación de las cargas emocionales

a. El sentido o intención de los comportamientos ¿por qué? vs ¿para qué?: Los sentimientos de culpa y rabia resultan bastante desagradables. Si los experimentamos intensamente y por un tiempo prolongado, pueden ocasionar un dolor insoportable que no solo paraliza nuestra energía, sino que también puede enfermarnos o conducirnos a un desequilibrio mental y, en casos extremos, originar instintos suicidas u homicidas. Así que liberarse de ellos no solo es agradable, muchas veces es vital para mantener nuestra integridad síquica y física.

El primer paso en este camino de liberación consiste en encontrar el sentido o intención de los comportamientos propios o ajenos que han despertado los sentimientos de culpa

y los resentimientos (en todas sus manifestaciones, desde la molestia hasta el odio).

Para reconocer la intención que tiene un comportamiento debemos preguntarnos “¿para qué?”. La respuesta a esta pregunta nos entregará su sentido final. En este punto quiero ser muy preciso; la pregunta no es “¿por qué?”, sino “¿para qué?”.

Vamos a detenernos un poco para poder observar con mayor claridad la diferencia entre un “¿por qué?” y un “¿para qué?”.

Si nos preguntamos el “por qué” de un comportamiento, lo que hacemos es enfocarnos en el pasado, encontrando ahí su causa y la creencia que lo sostiene. En pocas palabras, nos podemos dar una buena explicación del mismo.

En cambio, si nos preguntamos el “para qué” de un comportamiento, lo que hacemos es enfocarnos en el futuro y descubrir ahí su sentido o intención final.

Preguntar “¿para qué?” es lo mismo que preguntar “¿qué quiero obtener yo?” o “¿qué quiere obtener esa persona?”.

A veces la respuesta al “para qué” de un comportamiento se obtiene preguntando primero “¿qué quiero evitar?” o “¿qué quiere evitar esa persona?”. La respuesta a esa pregunta nos conducirá a lo que queremos, o esa persona quiere obtener.

La diferencia esencial entre un “por qué” y un “para qué” consiste en que la respuesta a la primera pregunta ofrecerá fundamentalmente una explicación que no implica necesariamente un cambio conductual. Puedes someterte a un psicoanálisis y descubrir por qué tienes conductas agresivas o tímidas, pero esa explicación no significará que vayas a dejar automáticamente de manifestar agresividad o timidez. Después de varias sesiones, y sin cambios en tu conducta, tal vez llegues a la conclusión de que lo único nuevo bajo el sol es que ahora “sabes” por qué eres agresivo o tímido.

Saber el porqué de tu comportamiento no es suficiente para modificarlo.

Si descubres el sentido o intención final de tu conducta podrás discriminar entre intención y método y así surgirá la posibilidad de realizar algún cambio en el método y, por lo tanto, en el comportamiento.

b. Todo comportamiento humano tiene siempre una intención positiva para el que lo realiza: Este es otro de los grandes axiomas de la programación neurolingüística. Sé que no es tan fácil de asimilar, así que voy a darte algunos ejemplos para que puedas distinguir claramente su significado.

¿Hitler tenía una intención positiva? ¿Un violador o un estafador tiene una intención positiva?

Ten presente que la calificación de “positiva” la atribuye a sus actos el autor de ellos. Todo comportamiento tiene siempre una intención positiva “para el que lo realiza”. También ten presente que, para encontrar el sentido o intención final de un comportamiento, debemos preguntarnos no el “¿por qué?” sino el “¿para qué?” o lo que es lo mismo, ¿qué quiere esa persona o yo mismo obtener o evitar con un determinado comportamiento?

¿Qué quería obtener Hitler? La muerte de los judíos.

¿Para qué? Para instaurar el reino de la raza aria.

¿Para qué? Para que el mundo fuera uno mejor (según Hitler, por supuesto).

¿Hay algo de malo en querer un mundo mejor? No.

¿Dónde está lo malo? En el método.

La intención final es positiva. El método o la forma, nefastos.

Un violador, ¿para qué viola?, ¿qué quiere obtener? Placer.

¿Hay algo de malo en la intención de obtener placer? No.

¿Qué falla? El método.

Lo mismo con el estafador. ¿Para qué estafa? Para obtener dinero.

¿Hay algo de malo en eso? No.

De nuevo, lo que falla es el método.

Estamos interpretando la palabra comportamiento en su sentido más amplio, es decir, como sinónimo de acción u omisión.

Si te sientes culpable de algo, identifica cuál fue específicamente la acción u omisión que destruyó tu autoimagen o expectativa que tenías respecto de ti mismo. Date cuenta cuál era la intención positiva de ese comportamiento preguntándote “¿para qué hice eso?, ¿qué quería obtener?, ¿libertad?, ¿paz?, ¿independencia?, ¿seguridad?, ¿felicidad?... ¿Qué quería evitar? dolor, pena, tristeza, angustia...”.

Entonces, podrás descubrir que tu error radicó en el método y no en tu intención final. La intención es siempre positiva para el que realiza una acción u omisión.

No existe la mala intención. Lo que existe es una intención final positiva que pretendió realizarse con un método negativo.

Ahora, en relación al método, date cuenta si es que es posible modificarlo. Si es posible, entonces, corrige, cambia la forma. Elige una que obtenga el objetivo sin daño.

Si descubres que tu agresividad tiene como intención lograr que te tomen en cuenta, busca otra forma de lograr la atención, una que no genere dolor.

Si consideras que el daño ya se ha producido y no es posible revertir la situación, entonces ábrete a la posibilidad de que

en el momento en que hiciste lo que hiciste, no conocías otro método para lograrlo. Comprométete a no volver a cometer el mismo error, aprende de él y pide disculpas o perdón por lo ocurrido. Siempre es posible, aún en relación al daño causado a una persona ausente o a una que ya no esté entre nosotros.

Sé realista. Reconoce tu debilidad y ajusta tu autoimagen. Considéralo como una acción necesaria para abrirte al cambio y experimentar desarrollo continuo. Eres un ser humano que comete errores, no el dios que creías que eras.

Lo mismo con el resentimiento, identifica claramente la acción u omisión que esa persona realizó. Date cuenta de cuál era la intención positiva que buscaba, para qué hizo lo que hizo, ¿qué quería obtener o evitar? Descubre que su error radicó en el método. Y ábrete a la posibilidad de que esa persona, si utilizó el método que utilizó, fue porque no conocía otro, era el único que estaba a su disposición, no supo hacerlo de otra forma. Tal vez si hubiese sabido lograr su intención de otra manera, lo habría hecho. Abre tu corazón a perdonar.

Sé realista. Reconoce la debilidad del otro y ajusta la imagen o expectativa que tenías de él o ella. Muchas veces descubrirás que las personas no son exactamente lo que tú creías que eran.

c. El semáforo: Los sentimientos de culpa y resentimiento actúan como un semáforo de advertencia. Las luces amarillas o rojas nos están indicando; cuidado, detente, hay algo que no está funcionando, hay algo que no está alineado, hay algo que necesitas hacer o dejar de hacer.

En relación a la culpa, el semáforo advierte y señala:

- Es tiempo de ajustar las expectativas que te has levantado respecto de ti mismo. Has creado una autoimagen poco realista.

- Considera que las acciones que originan la culpa (que has realizado o estás realizando) tienen o han tenido una intención positiva para ti.
- Si la acción la estás realizando, tienes la oportunidad de modificar el método.
- Si la acción ya se realizó, tienes la oportunidad de corregirla con otra acción.
- Si no es posible corregirla, aún puedes abrir tu corazón y perdonarte.

En relación al resentimiento, el semáforo advierte y señala:

- Es tiempo de ajustar las expectativas que te habías hecho con respecto a esa persona. Has creado una imagen de ella poco realista.
- Considera que las acciones de esa persona (que han originado tu rabia) tienen o han tenido una intención positiva para ella.
- Date cuenta que su falla consistió en haber utilizado un método inadecuado. Ábrete a considerar la posibilidad de que esa persona haya utilizado el único método que conocía para obtener su propósito. Si esa persona hubiese conocido un mejor método, seguramente lo habría aplicado.
- Ábrete a considerar la posibilidad de que esa persona haya hecho lo mejor posible con los recursos que tenía.
- Especialmente y, sobre todo, abre tu corazón al perdón.

4. Liberación a través del perdón

a. Significado del perdón: El perdón es la forma fundamental y trascendente para liberarnos definitivamente del dolor que ocasiona la culpa y el resentimiento.

La palabra perdón tiene su origen en el latín *per* (máximo) y *don* (regalo), así que es el máximo regalo que puedes ofrecer.

Como el perdón te libera de tus sentimientos culpables o resentimientos, es posible interpretar al perdón como el máximo regalo que te puedes dar a ti mismo.

Si tus creencias religiosas estiman que solo Dios puede perdonar, entonces te invito a usar la palabra disculpa.

Disculpar al otro o a ti mismo produce el mismo efecto liberador.

b. ¿Perdonar es olvidar?: Solemos sostener la creencia de que perdonar es olvidar. ¿Es cierto esto?, y en todo caso ¿a qué olvido nos referimos?

En cuanto a los hechos o acciones que hemos o han realizado otras personas, la experiencia nos demuestra que tales hechos frecuentemente permanecen en la memoria. ¿Significa que no hemos perdonado? Creo que no. Por el contrario, es bueno recordar tales acciones, pues de esa manera evitamos repetir el error.

Para perdonar no es necesario olvidar.

Si al usar la palabra olvido pretendemos referimos a la experiencia de recordar los hechos sin que estos despierten los sentimientos de culpa o rabia, entonces podemos convenir que perdonar es olvidar.

c. Pedir perdón: Reconocer haber cometido un error que ha causado daño, procurar reparar el mal causado y asumir la responsabilidad que corresponde, es un acto noble y maduro.

Si agregas el pedir perdón o disculpas a la persona afectada, obtendrás la liberación del sentimiento de culpa que te aflige.

Si la persona afectada por algún acto u omisión que hayas cometido elige no perdonarte, significa que no se ha librado

de su resentimiento, pero no significa que tú no te liberes de la culpa.

d. El perdón es un proceso personal: Es un proceso porque puede tomar un tiempo lograrlo. Y es personal porque se hace de corazón y nadie puede exigirlo. Si se perdona o se ofrece perdón por exigencia, el acto de perdonar se va a desnaturalizar y perderá su mérito.

5. La clave del perdón es la aceptación

a. Aceptar una situación no es estar de acuerdo con ella: Recordarás que en el segundo nivel de entrenamiento afirmamos que solemos confundir “entender” con “estar de acuerdo”. Lo mismo ocurre con la aceptación.

Solemos confundir ambos conceptos, “la violación es un delito inaceptable, no puedo estar de acuerdo con esa conducta”. “No estoy de acuerdo con lo que acabas de decir, eso es inaceptable para mí”.

Usamos estas palabras como sinónimos aunque sus significados sean absolutamente diferentes.

Tal como lo dijimos en el segundo nivel, el estar de acuerdo o no con el comportamiento propio o ajeno es una cuestión que tiene que ver con valores, es decir, con la importancia o valor que le doy a ciertos comportamientos que considero positivos.

Estas convicciones o valores no se transan en alguna bolsa. Los sostenemos prácticamente toda la vida.

Es posible, aunque improbable, que una persona modifique de un día para otro sus valores. Típicamente solo las experiencias profundas o traumáticas pueden lograr un efecto de esta naturaleza.

Si la experiencia nos da evidencias diarias acerca de los beneficios positivos que acarrearán nuestros valores, entonces seguiremos sosteniéndolos.

Al conocer y reconocer el significado profundo de la palabra aceptación, (lo que ocurrirá 2 líneas más abajo), te darás cuenta que puedes afirmar con toda tranquilidad, “te acepto, aunque no estoy de acuerdo contigo”.

b. Aceptar es reconocer: Aceptar es asumir una actitud realista. Simplemente reconocer lo que tenemos frente a nuestros ojos. Al reconocer, no estás emitiendo un juicio de valor, solamente estas “viendo”, con claridad.

La actitud de aceptación es neutral, puedes o no estar, de acuerdo con lo que “ves” y, de todos modos, reconocer. El no aceptar, es una forma de ceguera, tu mente no quiere o no puede “ver” lo que tiene al frente, está ensimismada “mirando” las imágenes ideales o expectativas. Mira, pero no ve.

*En pocas palabras, aceptar es reconocer,
y reconocer es darse cuenta.*

c. Aceptar es un proceso: Cuando te niegas a reconocer o aceptar una situación, caminas con ella encima. Puede que sientas su peso, pero no la “ves”. Los demás seguramente se darán cuenta, la “verán” y te lo advertirán a gritos, pero lo más probable es que tú no los escuches, pues el aceptar es un proceso.

Así que puede tomar un tiempo aceptar o darte cuenta, por ejemplo, que estás enamorado, desenamorado, desequilibrado, enfermo, que no te aman, has fracasado, cometiste un delito, estás solo, te manipulan, tu autoestima está por los suelos, no tienes deseos, no has cumplido tu rol.

Entre paréntesis, eso de que el amor (o al menos, la pasión) es un sentimiento ciego, es bastante cierto. Puede que te enamores de una persona que sufra de celotipia (nombre que tiene la enfermedad psiquiátrica atribuida a personas con celos enfermizos) y no te des cuenta, no lo reconozcas. Justificarás sus comentarios y acciones hasta enfermarte tú mismo. Quizás, solo cuando estés al borde de una depresión severa y te animes a consultar a un especialista, podrás reconocer que tu pareja sufre de tal enfermedad. O tal vez tú seas esa persona y solo cuando te sientas solo en la vida terminarás por reconocer tu enfermedad.

Aceptar es un proceso. Cuando lo logras, puedes hacer los cambios necesarios.

d. Para perdonar, no necesitas estar de acuerdo, solo aceptar: Puedes estar absolutamente en desacuerdo contigo mismo en relación al comportamiento que generó el sentimiento de culpa o en desacuerdo con el comportamiento de la otra persona que generó tu resentimiento. Tal desacuerdo lo puedes mantener el resto de tu vida. Al fin de cuentas es una cuestión valórica. Sin embargo, para perdonar o perdonarte no necesitas estar de acuerdo, solo necesitas aceptar, reconocer.

Tu desacuerdo te podrá conducir a tomar decisiones, incluso a separarte o distanciarte de la persona con quien tienes el desacuerdo, pero estas decisiones no serán un obstáculo para que puedas perdonarla y vivir en paz, libre del dolor que produce la rabia, pues para perdonar solo necesitas aceptar.

6. Autoprogramación de la aceptación

Estás a punto de aprobar tu sexto nivel de entrenamiento, solo falta programar (internalizar) lo aprendido. Lográndolo, estarás en condiciones de ascender al séptimo nivel.

a. Abre el archivo “memoria”: Ingresas toda la información de este sexto nivel de entrenamiento y guárdala. Ahora está en tu disco duro. Cada vez que lo necesites, puedes entrar en la cabina, abrir este archivo y consultar su información.

b. Abre el archivo “claves”: Aquí aparecerán los códigos lingüísticos o sea las palabras clave que te conviene repetir mentalmente:

- ¿Para qué?
- ¿Qué quiero obtener?
- Al final de cuentas ¿qué quieres obtener?
- En definitiva ¿qué quiero evitar?
- ¿Qué quieres evitar?
- No necesito olvidar para perdonar.
- Yo soy el autor de mis expectativas.
- Aunque no estoy de acuerdo contigo, acepto la situación.
- Una cosa es que te acepte y otra que esté de acuerdo contigo.
- Tengo la capacidad de darme cuenta, de reconocer.
- El perdón es el máximo regalo.

Repitiéndote a ti mismo, con fuerza, energía y emoción estas palabras, crearás afirmaciones en tu mente que te conectarán con el programa aceptación. Refuézalo en tus conversaciones poniendo en práctica estas palabras. Exprésalas y úsalas hasta internalizarlas.

c. **Abre el archivo “contextos específicos”**: Aparecerán palabras cuyo uso quedará restringido a circunstancias muy excepcionales. De hecho, algunas personas prefieren directamente eliminarlas de su vocabulario. Estas palabras o frases son:

- No puedo perdonar.
- Debo sentir.
- Debo ser.
- Tú debieras ser.
- Tú debieras sentir.

Para que este libro pueda contribuir a tu desarrollo personal, es fundamental que pongas en práctica las lecciones de este entrenamiento. De ti depende transformarlas en acción. Lee varias veces la información hasta que te sientas preparado para ascender al séptimo nivel.

¡¡Buen Aprendizaje!!

7^{mo} Nivel de entrenamiento

HUMOR

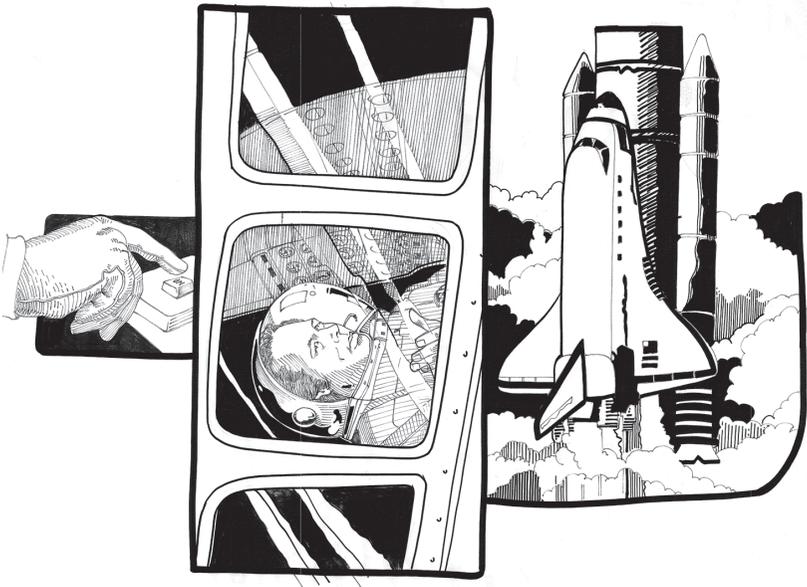
¡¡Felicidades!!

Este es el séptimo, final, y más importante
nivel de tu entrenamiento

Con excelencia, aprenderemos a activar
el maravilloso *switch* del humor.

El humor es a la vida, lo que el combustible a una nave espacial.
Permite lograr altura de miras, despegar de situaciones angustiosas, sobrevolar con optimismo los obstáculos y alcanzar los espectaculares cielos que existen aquí, en la Tierra.

¡¡Así que iniciemos la carga
de este maravilloso combustible!!



LA VIDA

Según **QUINTO**

*Pienso que la forma en la que la vida fluye está mal.
Debería ser al revés... Uno debería morir primero,
para salir de eso de una vez.*

*Luego, vivir en un asilo de ancianos,
hasta que te saquen cuando ya no eres tan viejo
para estar ahí. Entonces empiezas a trabajar,
trabajar por cuarenta años...*

*Hasta que eres lo suficientemente joven
para disfrutar de tu jubilación.*

*Luego fiestas, sexo, drogas, alcohol, diversión,
amantes, novios, novias, todo...*

Hasta que estás listo para entrar a la secundaria...

*Después pasas a la primaria y eres un niño que
se la pasa jugando sin responsabilidad de ningún tipo.*

*Luego pasas a ser bebé y vas de nuevo al vientre materno
y ahí pasas los mejores y últimos nueve meses de tu
vida flotando en un líquido tibio hasta que tu vida
se apaga en un tremendo...*

¡orgasmo!

¡¡Eso es vida!!

1. De muestra, un botón

La situación que paso a relatar ocurrió efectivamente hace algunos años, durante un memorable e intenso debate político en el seno del Congreso Nacional. Se discutía acaloradamente una importante ley de la República. Parlamentarios de la izquierda pedían a gritos su aprobación, mientras que la derecha proclamaba su abierto rechazo. En cierto momento intervino un distinguido y culto legislador derechista. Sus elocuentes y lapidarias palabras terminaron por sacar de sus casillas a los apasionados legisladores izquierdistas. Los ánimos se enardecían, el ambiente estaba para “cortarlo con cuchillo”. En medio de este tenso clima pidió la palabra el señor Mario Palestro. El inconfundible personaje de grandes bigotes, habló apasionadamente, fustigando con rudeza la posición de la derecha. Al finalizar su encendido discurso y a modo de “elegante” y “contundente” cierre, levantó su brazo (seguramente el izquierdo) y apuntando el índice hacia el lugar donde se encontraba la bancada de la derecha, con voz mesiánica y en tono profético dijo, “y si esta ley no la aprueban, ¡penderá por sobre vuestras cabezas la espada de Sófocles!”.

Como podrás imaginar, se produjo un silencio sepulcral.

Luego de un momento, el culto parlamentario de derecha, pidió nuevamente la palabra al presidente de la sala y expresó, “señor presidente... solo para aclararle al señor Palestro que la espada no es de Sófocles, sino que de Damocles”. Luego de unos breves instantes, el aludido Palestro, tomó el micrófono y dijo, “¡meeh!, ¡¿así que Sófocles no podía tener su espadita también?!”.

Palestro respondió con humor a la situación.

2. El profundo, secreto y sagrado significado del humor

Pocos saben o imaginan que la palabra humor tiene un origen sacro. La voz “hu”, que algunos lingüistas adjudican al hebreo antiguo y otros al sánscrito, corresponde a una antigua forma de nombrar a Dios.

Traer humor al mundo, es traer presencia divina.

Si consideramos que la palabra Dios (cualquiera sean nuestras creencias al respecto), incluye los fundamentales valores de paz y amor, resulta fácil entender que una persona que asume la existencia con humor, posee la gracia de vivir y hacernos vivir en un clima libre de tensiones.

El don o la capacidad de generar distensión es, en consecuencia, la característica principal de aquellos que logran percibir la vida desde el humor.

Es interesante que la palabra humano (hecho de la mano de Dios o creación divina) y humor, compartan la misma raíz etimológica. Tal vez sea porque el humor es un privilegio único en el ser humano.

3. La miope y distorsionada percepción que se tiene del humor

Estamos habituados a creer que el humor es sinónimo de reírse, hacer reír, contar chistes, echar la talla y hacer bromas.

Creer que el humor se reduce a lo anterior, no solo resulta limitante, además confunde su auténtica y profunda naturaleza.

En esta materia, habría que “entrar a picar”. Así que te invito a cuestionar este asunto.

a. El humor... ¿es risa?: La risa constituye uno de los misterios más fascinantes del ser humano. ¿Por qué nos reímos?, ¿qué ocurre en el cerebro?, ¿qué hace posible el fenómeno? Aunque mucho se ha podido especular, científicamente no existe, hasta hoy, una explicación definitiva respecto del origen y naturaleza de la muy placentera y saludable experiencia de reír.

No deja de sorprender que la especie humana, la única consciente de su muerte, ría.

Los animales (hasta donde se sabe) no lo hacen. El cóndor podrá volar muy alto en el cielo, pero no puede reírse. El tigre podrá jactarse de su belleza, pero es incapaz de reírse. El burro tiene lo suyo y la burra nada que se ríe...

La risa es un maravilloso privilegio de la humanidad, sus beneficios son múltiples. La propia psicología ha favorecido su aplicación a nivel terapéutico abriendo cada vez más los espacios a la “risoterapia”. Además, se cree que la risa produce un estimulante y saludable impacto en nuestro sistema inmunológico.

Por otra parte, recordemos al increíble y revolucionario médico norteamericano Patch Adams, quien asombró al mundo al demostrarnos el tremendo aporte de la risa al tratamiento del dolor, la disminución de los tiempos de recuperación y, en

general, a la mitigación del sufrimiento, especialmente de los niños.

Qué bien nos haría a todos reírnos con más frecuencia.

Con todo, la risa no es sinónimo de humor. Se puede estar de excelente humor y no reírse.

Es cierto que las personas que asumen la vida con humor se ríen con más frecuencia y suelen provocar risa en los demás. Sin embargo, no es un requisito necesario para estar en el humor. La característica esencial del humor es la distensión. La risa es solo una de las muchas formas de lograrla.

Generalmente, libera tensiones, pero no siempre.

Una risotada en el momento y lugar inoportuno puede inversamente provocar mucha tensión. La creencia de que el humor es sinónimo de risa se encuentra bastante generalizada y resulta tremendamente limitante.

Incorporar el humor a tu empresa o a tu ámbito personal no significa rebanarse los sesos, pensando ¿qué puedo hacer para que todos se rían? No se trata de eso.

Crear que el humor es solo risa, limita.

¿Y si no me río?, ¿significa que soy un “fome”?, ¿que no tengo humor? Claro que no.

Como ya lo hemos dicho, la característica medular e infaltable en el humor es la distensión y esta se logra de innumerables maneras. A veces tiene que ver con la forma de vestir, con el lenguaje que se utiliza, con el tono de voz, con la forma de moverse y caminar y/o con los comentarios y observaciones que hacemos.

b. El humor... ¿es chiste?: Cuando pregunto en los seminarios ¿quién se considera una persona de humor? Las respuestas suelen ser de esta índole; “no... yo no soy bueno para contar

chistes”, “yo no, pero fulanito es muy bueno para contar chistes, él tiene humor”.

Crear que el humor es sinónimo de chiste, limita.

La capacidad de contar chistes o historias graciosas es una cuestión que tiene que ver con talentos. Por otra parte, un buen chiste es solo una entre las muchas formas de generar distensión.

Hay personas que son buenas para divertir a otras con sus relatos chistosos, tienen ese don. Incluso llegan a ganarse la vida gracias a ese talento, transformándose en humoristas. Pero no todos los humoristas tienen buen humor. Algunos, mientras están en el escenario, hacen impecablemente sus rutinas, se bajan de él y andan a las patadas con los demás, generando mucha tensión en ellos mismos y a su alrededor.

Si quieres decir unas palabras en público, no creas que necesariamente tienes que contar un chiste para generar distensión. Si el chiste no surge con espontaneidad y gracia, simplemente generará tensión.

No todos tenemos talento para contar chistes, pero todos podemos aprender a ver la vida con humor.

c. El humor... ¿es talla?: Lo dicho respecto del don de contar chistes se aplica igualmente a la capacidad de “echar la talla”. El no ser bueno para la talla, no significa que no poseas humor.

En todo caso, para que la talla sea una forma de generar distensión debe cumplir con dos requisitos básicos, el comentario tiene que ser oportuno e inteligente.

Los que creen que la talla, como sea, es siempre un acto de humor, suelen perder el rumbo haciendo comentarios francamente inoportunos (que muchas veces resultan bastante caros). Los chilenos nos jactamos de ser buenos para la talla. Lo somos, aunque no siempre nos acompaña el sentido de la oportunidad.

Mientras escribo estas líneas no puedo dejar de recordar lo que ocurrió justo después del ataque terrorista a las Torres Gemelas en Nueva York. En un momento de extrema tensión mundial, mientras el imperio americano hacía un enorme esfuerzo para evacuar a los turistas en aviones comerciales, solo a un chileno se le podía ocurrir, en ese preciso instante y en pleno vuelo, decirle a la auxiliar, “¡llevo una bomba!”.

Sabemos del terror que causó en el avión y de los meses que estuvo preso. Lo más increíble de todo fue la reflexión que el sujeto hizo después, “pero si solo era una talla...”.

No era una talla, sino un comentario inoportuno y bastante poco inteligente que solo agregó más tensión a la situación.

d. El humor... ¿es broma?: Tal como ocurre con el chiste y la talla, la broma es solo una particular forma de generar distensión. Creer que el humor se reduce a una actitud bromista, limita. Los comportamientos o comentarios que interpretamos como “broma”, si son inoportunos y de mal gusto, provocan tensión.

4. El humor es una actitud para enfrentar la adversidad

Las personas con sentido del humor tienen una forma de percibir la vida que les permite autodistensionarse y, además, liberar a otros de sus respectivas tensiones. No se trata solo de algunos comportamientos, es todo un sistema de creencias bien alineado.

*El humor es una estupenda
y efectiva actitud para enfrentar la vida*

5. Tensión y distensión

Las personas que asumen la vida con humor viven, como todo el mundo, momentos de tensión. La diferencia está en el ejercicio mental que realizan para abrirse a nuevas percepciones y así lograr prontamente distensionarse.

Si tus acciones comúnmente producen distensión, entonces estás en el grupo de los que asumen la vida con humor. Si tus acciones generalmente producen tensión, entonces te encuentras en el grupo opuesto.

6. Seriedad, lo que aparenta ser opuesto al humor

Estamos habituados a creer que lo contrario al humor es la seriedad. Solemos afirmar; “esto no es para tomarlo con humor, es una cuestión seria”.

Nos han inducido a creer que seriedad y humor son términos opuestos y excluyentes. Como se aclarará más adelante, el significado profundo de la seriedad no es contradictorio al humor.

7. Lo que efectivamente es opuesto al humor son las actitudes “dramáticas”

Si el humor es una actitud que genera distensión, lo opuesto a él son las actitudes que originan tensión, es decir, las actitudes “dramáticas”. Escribo la palabra entre comillas para dar cuenta de su especial connotación. Obviamente no estamos hablando de las actitudes que cualquier mortal asumiría frente a un auténtico drama, nos referimos a las que son asumidas por aquellos que tienen la rara cualidad de “ver drama” donde no lo hay.

Mientras el “dramático” se afana en “dramatizarlo todo”, el que vive en el humor se encarga de quitarle drama a la vida.

Aquellos que se caracterizan por asumir con demasiada frecuencia actitudes “dramáticas”, terminan por desarrollar el extraño arte de pudrirle la vida a sus congéneres con sus muy desagradables vacunas de tensión.

He aquí algunos ejemplos:

a. Los quejumbrosos: Pocas experiencias pueden ser más tensionantes que la de convivir con un quejumbroso. Estos personajes suelen “gratificarnos” la vida con sus constantes quejas y lamentos. A la pregunta “¿cómo estuvo tu día?”, suelen responder ¡¡horrible!!, para luego recitar un rosario de lamentos y quejas. Al quejumbroso todo le aqueja. Para él, la vida es un “drama”, una interminable cadena de problemas a resolver.

b. Los exagerados: Dueños de una mentalidad extremista, logran mantener como “loro en el alambre” a quien tenga la audacia de relacionarse con ellos. Tienen la cualidad de amplificar la percepción de los aspectos dolorosos o desagradables de la vida y, por lo mismo, sobrerreaccionan.

Si se cortan un dedo, actúan como si hubiesen perdido un brazo. Si les levantas un poco el tono de voz, actúan como si hubieses intentado asesinarlos. Si les haces alguna observación, se sienten destrozados (son muy delicados de cutis). Si no los llamas para su cumpleaños, te quitan el saludo.

c. Los pesimistas: No quiero ser pesimista, pero si vives rodeado de pesimistas, prepárate para transformarte en una torre de alta tensión.

Los pesimistas no solo saben enfocar y mantener la atención en los detalles miserables de su “dramática” existencia, también desarrollan una visión apocalíptica del futuro.

Si los invitas a la playa, te dirán, “seguro que cuando lleguemos va a estar nublado”. Lo peor es que, si efectivamente está nublado, se deleitarán crucificándote con sus castigadoras palabras, “¡Te lo dije!, ¡¿viste?! ¡Tú nunca me haces caso!”.

d. Los hipocondríacos: La enfermedad que no tienen, se la inventan. Entrar en contacto con ellos es asumir instantáneamente el tensionante rol de un médico en la UTI (Unidad de Tratamiento Intensivo). Lo de ellos siempre es grave y sus dramas requieren atención inmediata.

e. Los posesivos: Perciben a las personas como objetos. Les encanta sentirse dueños de ellas y, por lo mismo, controlan cada minuto de sus vidas. Si no cumples con rigurosidad y prontitud sus deseos, te arman rápidamente un “drama”. La tensión que generan es de temer.

f. Los creadores de falsos dramas: Estas personas tienen la asombrosa cualidad de “percibir” dramas inexistentes. La siguiente situación lo gráfica muy bien. Llevas a tus niños a casa de tus suegros, de pronto uno de ellos hace estallar una copa de cristal. Tu suegro, al darse cuenta de lo ocurrido, exclama furibundo “¡claro!, ¡esto es lo que pasa cuando la madre se dedica solo a trabajar y descuida la educación de sus hijos!, ¡se transforman en bárbaros!”.

¿Qué tenemos ahora? Un drama familiar y, por consiguiente, mucha tensión.

Convendrás conmigo en que la ruptura de una copa de cristal no la incluiríamos en la lista de los dramas humanos, ¿no? pues los muy imaginativos “creadores de falsos dramas”, sí lo hacen.

g. Los ritualistas: Digamos que el ritualista es una persona exageradamente “formal”. Su apego a las “formas” raya en lo patológico. En sus vidas todo se transforma en ritos. Sin piedad, someten, a quien tenga la “suerte” de estar con ellos, a sus múltiples y rígidos rituales. No dan alternativa, ni preguntan, simplemente las cosas se hacen de acuerdo a sus precisas instrucciones.

Si un ritualista te invita a comer, te indicará cómo debes ir vestido e insistirá en que llegues a una hora exacta, ni un minuto más, ni un minuto menos. Generalmente los escucharás decir, “los espero a las 9:00 en punto, ¡por favor no vayan a llegar antes!, me pondrían en apuros, ¡tampoco después!, tengo todo preparado para esa hora, no fallen, ¿ya? ¡Ahh!, por cierto, la cena es con tenida formal”.

Con toda seguridad esa tarde te la pasarás probándote ropa, apurando a todo el mundo y repitiendo varias veces, “¡¡estamos atrasados!! ¡¡Acuérdate que insistió tanto en que no llegáramos ni un minuto después de las nueve!!, ¿y si nos agarra el taco?, ¡¡ya, vámonos!!”.

Si después de una loca carrera llegaras 10 minutos antes... ¿tocarías inmediatamente el timbre?, ¡por supuesto que no!, esperarías pacientemente en el auto hasta que sean las 9 en punto. Al abrirse la puerta, te encontrarás con un departamento “piloto” maniáticamente ordenado. El ritualista te hará pasar y te someterá inmediatamente a sus ritos, “pásenme sus abrigos, cuando los necesiten me los piden, mientras tanto ¡siéntense aquí, conversen y diviértanse!”.

Llega el momento de acercarse a su desafiante mesa. Tragas saliva mientras observas una impresionante cantidad de cubiertos, vasos y copas. ¿Eres libre de sentarte donde quieras?, ¡no!, ¡por ningún motivo!, nuestro personaje dará instrucciones

precisas al respecto. ¡Ay de ti si osas saltar algún aspecto de su riguroso protocolo!

Finalmente, si ha preparado mariscos y pescados, te dirá, “vamos a acompañar esta cena con un rico vino blanco, ¡es lo que corresponde! (ni se te ocurra mencionar tu preferencia por el tinto)”.

¡¡Una experiencia francamente agotadora!!

8. La cuestión de la seriedad

¿Es bueno asumir la vida con seriedad?

¿Constituye una hemorragia de placer relacionarse con personas bien serias?

¿Es una de las metas más gratas e importantes transformarse en una persona bien seria?

¿Resulta tremendamente entretenido y positivo tomarse muy en serio las cosas?

¿Se puede asumir una situación con humor y seriedad simultáneamente?

Las respuestas a estas preguntas serán absolutamente diferentes, según lo que entendamos por “serio”.

Para lograr claridad y dilucidar esta cuestión, digamos que lo “serio” contiene un aspecto negativo que se relaciona con las sensaciones ingratas que la palabra “serio” en sí evoca y un aspecto positivo y grato que se vincula con su profundo significado.

a. Aspecto negativo, la palabra “serio” evoca sensaciones ingratas: Lo dijimos en el quinto nivel, desde el punto de vista neurolingüístico, cada palabra se conecta con alguna sensación. Probemos una cucharadita de esta “sopa”.

Si tu mujer te dice; “¡esta noche quiero hablar ‘seriamente’ contigo!”. ¿Qué sensación experimentas? Lo más probable es que te sobrevenga una diarrea galopante, mientras te debates en un espeso “caldo de cabeza”, sazonado con grandes porciones de sentimientos de culpa y pensamientos persecutorios, “¿me habrá pillado alguna boleta?”.

Lo mismo si tu jefe te llama por teléfono para decirte, “pase a mi oficina, tengo un asunto ‘muy serio’ que hablar con usted”. ¿Cómo te sientes? Seguro que, súbitamente, te embargarán desagradables y temblorosas sensaciones de angustia, culpa y miedo. “¿Qué hice?, ¿me habré quedado sin pega?”.

¿Por qué experimentamos estas sensaciones?

El cerebro registra las experiencias de la vida, asociando y memorizando la información percibida por los cinco sentidos, de manera tal, que las palabras (que para el cerebro son esencialmente sonidos), quedan asociadas a imágenes y sensaciones gratas o ingratas, según lo grato o ingrato de la experiencia vital. (Si quieres un pequeño repaso de lo que estás leyendo, revisa el quinto nivel de entrenamiento).

En general, las primeras y más fuertes asociaciones que hacemos con las palabras “serio”, “seria”, “seriedad”, “seriamente”, se producen al vivir durante la infancia o adolescencia experiencias vinculadas a imágenes y sensaciones ingratas.

Si alguna vez te pillaron en una “maldad”, llegaste muy tarde de una fiesta o entregaste una libreta con malas notas, seguramente mientras experimentabas sensaciones de culpa, angustia y temor al castigo o consecuencias, habrás escuchado decir a tu progenitor, en tono amenazante, “mi amigo... ¡usted y yo vamos a tener una conversación muy seria!”.

En ese momento, la palabra en cuestión quedará marcada a fuego y fuertemente asociada a sensaciones e imágenes

desagradables. De ahí en adelante, cada vez que pensemos, pronunciemos o escuchemos la palabra “serio” (y sus derivados), inconscientemente reviviremos las imágenes y sensaciones ingratas. Cuando esto ocurre, nos “ponemos serios”. Lo que implica una modificación de la percepción. Interpretamos como “grave” la situación que enfrentamos.

En este sentido, “ponerse serio” es entrar en alerta, ponerse en guardia, prepararse para resistir el “castigo”.

De ahí nuestra costumbre de llamar “graves” o “tontos graves” a quienes se toman demasiado en serio un asunto, asignándole una gravedad, a nuestro entender, inexistente. Solemos comentar, “¡¡No seas grave!! ¡¡No es para tanto!! ¡¡No te lo tomes tan en serio!!”.

Llama mucho la atención cómo las personas, al “ponerse serias”, inmediatamente modifican su tono de voz, lenguaje corporal y gestos faciales. Pueden estar conversando alegremente, pero apenas dicen o escuchan frases como, “pongámonos serios”, “ahora sí, en serio”, “seriamente hablando”. Automáticamente adoptan un grave tono de voz, posturas rígidas, bajan la velocidad de sus movimientos, borran las sonrisas, fruncen el ceño y en los rostros aparece un rictus de tristeza.

Pareciera que hablar algo en serio fuese sinónimo de abandonar la alegría.

Como te puedes dar cuenta, el aspecto negativo de lo “serio” radica en las desagradables sensaciones evocadas por las palabras: serio, seriamente, seria, seriedad... Lo que provoca un inmediato cambio de percepción, induciéndonos a creer que lo “serio”, siempre es algo “grave” y desconectado de la alegría.

b. Aspecto positivo, vivir “seriamente” es vivir comprometidamente: Con lo “serio” ha ocurrido lo que un inglés

definiría como un *terrible miss understanding* (un terrible mal entendido).

El mensaje que nuestros padres y maestros nos querían transmitir cuando nos decían que la vida había que tomársela en serio era, “es muy bueno asumir comprometidamente la existencia”.

Cuando decimos, “yo me tomo en serio el matrimonio”, lo que queremos decir es, “estoy altamente comprometido con esta institución y, por supuesto, con mi pareja”. Cuando afirmamos, “me tomo en serio la educación de mi hijo”, lo que queremos decir es, “estoy altamente comprometido con todo su proceso educativo”.

Cuando decimos, “esto es serio”, lo que queremos decir es, “esto exige un alto nivel de compromiso”.

Cuando decimos, “esta es una persona seria”, lo que estamos diciendo es, “esta es una persona comprometida, confiable”.

Las personas comprometidas se caracterizan por concentrar el ciento por ciento de su energía y corazón en lo que hacen, darle mucho valor a su palabra y cumplir sus compromisos.

Este es el aspecto positivo de la seriedad.

Asumir seriamente la vida es comprometerse con ella.

c. Solución neurolingüística: Las palabras serio, seria, seriamente, seriedad... están irremediamente asociadas a sensaciones desagradables, por lo que es mejor eliminarlas del vocabulario. Sustitúyelas por, “comprometido”, “comprometida”, “comprometidamente” y otras afines que, además de reflejar sus auténticos significados, están libres de sensaciones ingratas. De esta manera, eliminamos el aspecto negativo de lo serio y conservamos su aspecto positivo. He aquí algunos ejemplos:

1. Sustituye, “hagamos esto en serio” por: “hagamos esto comprometidamente”.
2. Sustituye, “aprende a tomar la vida en serio” por: “aprende a comprometerte con la vida”.
3. Sustituye, “esta es una empresa seria” por: “esta es una empresa que cumple sus compromisos”.
4. Sustituye, “soy una persona seria” por: “soy una persona que cumple sus compromisos”.

Mi querido y admirable amigo Coco Legrand, con quien dictamos desde hace años el seminario *El sentido del humor en la empresa* suele decir, “me carga pensar que vivo en un país serio..., ¡no soporto a los empresarios serios!, ¡no me banco a las personas serias! Lo que anhelo es pensar que vivo en un país comprometido con sus ideales, lo que me gusta es conocer empresarios comprometidos con el desarrollo y lo que me fascina es ser amigo de personas comprometidas”.

d. Los comprometidos ganan autoestima y confianza personal: Dos alcances importantes respecto de la actitud comprometida:

- El comprometido entiende que el compromiso es siempre personal.
- Los comprometidos ganan confianza y autoestima. Los descomprometidos pierden autoestima y confianza.

Veámoslo a través de los siguientes ejemplos:

Supongamos que un amigo te llama para ofrecerte un negocio y te dice que te espera a las 12 del día en la plaza de Armas. Tú llegas puntualmente, pero él no. Durante la tarde llama y te explica que no pudo llegar debido a un contratiempo en su

oficina, pero se compromete solemnemente a reunirse al día siguiente contigo a la misma hora y en el mismo lugar. Arreglas tus asuntos y llegas a la hora exacta. Tu amigo no da señales de vida. Esa misma tarde de nuevo te llama para decirte que se siente profundamente avergonzado, pero un enorme taco le impidió llegar a tiempo. Te ruega que lo disculpes e insiste en encontrarse contigo al día siguiente. Por tercera vez lo esperas en el lugar y hora convenida, pero nuevamente tu amigo no aparece.

Estamos habituados a concebir esta situación como un compromiso entre dos personas. Si lo observas con más detención te darás cuenta de que, en rigor, existen dos compromisos, el tuyo de llegar a la hora y lugar señalado (compromiso que cumpliste) y el de tu amigo de hacer lo mismo (compromiso que él no cumplió).

El compromiso es siempre personal.

Ahora fijemos la atención en lo que va ocurriendo con los niveles de estima por tu amigo y confianza en su palabra, ¿van en aumento o en disminución? Por supuesto que en franca decadencia. Lo mismo ocurre cuando dices, “mañana empiezo oficialmente mi dieta”. Una parte tuya escucha esta afirmación y piensa “muy bien, eso significa que mañana comienza la dieta”. Al día siguiente eres invitado a un rico asado y declaras, “hoy no, la comenzaré el lunes”. Llega el lunes y decides que todo se iniciará el martes y el martes afirmas que lo mejor es comenzar el próximo lunes... ¿qué ocurre? La parte tuya, que ha estado escuchando todo esto ¿creerá en tu palabra? ¡¡Claro que no!! Pensará; ¿¡Tú, empezar una dieta!?! ¡Imposible! Cada vez confiará menos en ti... y, consecuentemente, la autoestima irá disminuyendo.

Por eso, la clave para un alta autoestima y confianza personal es cumplir con los compromisos. El comprometido valora su palabra, por eso, si se compromete cumple, si sabe que no va a poder cumplir, o duda, no se compromete y si se le hace imposible cumplir, avisa, renegocia y compensa. Esta actitud los hace sentirse dignos, valiosos y valorados.

Las personas comprometidas ganan un premio, autoestima y confianza personal. Las descomprometidas, pagan un precio, pierden autoestima y confianza personal.

9. Actitud de humor y actitud comprometida

El humor y la actitud comprometida corren por carriles separados. Podemos conocer personas altamente comprometidas y al mismo tiempo “dramáticas” o personas de humor muy poco comprometidas.

Precisamente porque se trata de dos asuntos totalmente inconexos es que pueden ir juntos. Podemos enfrentar la vida con humor y comprometidamente (o, si lo prefieres, podemos ser, al mismo tiempo, personas serias, desde el punto de vista positivo del concepto y de humor).

10. Virus y antivirus

a. **Juicio y condena a la palabra “serio”:** Para peor de males, ocurre que la dichosa palabra “serio”, tal como acontece con nuestra muy criolla “hueá”, la utilizamos para referirnos y significar un sinnúmero de diferentes situaciones. Es decir, los efectos negativos asociados a esta palabra, se propagan como un auténtico virus.

No sé si será pobreza de lenguaje o comodidad, la cuestión es que la palabra “serio” y sus derivados están enquistados en nuestro idioma.

Vistos, los nefastos usos de la palabra “serio” y considerando:

- Las ingratas sensaciones de tristeza, gravedad, temor, y angustia que evocan.
- La alta frecuencia de su uso.
- Su aplicación indiscriminada para significar cosas totalmente diferentes.
- Sus características contagiosas y contaminantes.
- El indudable efecto tóxico que produce en nuestro estado anímico.

Se resuelve:

- Declararla virus nacional de nuestro sistema mental (se autoriza al lector para que manifieste y difunda públicamente su rechazo a estas repudiables y condenadas palabras).
- Se le sentencia al ostracismo más absoluto, desterrándola definitivamente de nuestro lenguaje.

Notifíquese y publíquese.

b. Aplicación del antivirus: La palabra “serio”, como tal, es enemiga natural del humor, un depredador despreciable y, como ya lo hemos dicho, un peligroso virus lingüístico.

Bueno, a los virus se les ataca con un programa antivirus, así que instalemos el propio, las instrucciones son muy simples; identifica los contextos donde se usan indiscriminadamente las palabras serio, seria, seriamente, seriedad y neutraliza su efecto destructivo, sustitúyelas por palabras que apuntan con

más precisión a lo que realmente queremos expresar y significar.
Vamos a dar algunos ejemplos:

1

Virus: “¡¡Ponte serio por favor!!”

Antivirus: “¡¡Concéntrate por favor!!”

2

Virus: “Esto es un asunto muy serio”.

Antivirus: “Esto es un asunto muy delicado”.

3

Virus: “Me gusta negociar con esta persona, es seria”

Antivirus: “Me gusta negociar con esta persona,
es responsable”.

4

Virus: “Ahora sí, en serio”.

Antivirus: “Ahora sí, dejando las bromas a un lado...”.

5

Virus: “En esta empresa somos serios”.

Antivirus: “En esta empresa somos profesionales”.

6

Virus: “Tengo algo muy serio que contarte”.

Antivirus: “Tengo algo muy importante que contarte”.

7

Virus: “El tema religioso es un asunto muy serio”.

Antivirus: “El tema religioso es un asunto profundo”.

8

Virus: “Si no se toman en serio este ramo, van a reprobado”.

Antivirus: “Si no se concentran en su estudio, van a reprobado el ramo”.

9

Virus: “No me gusta la falta de seriedad”.

Antivirus: “No me gustan las faltas de respeto”.

10

Virus: “Este tema sí que es serio”.

Antivirus: “Este tema sí que es trascendente”.

Muy bien, ahora te invito a que en los siguientes ejemplos tú mismo apliques el antivirus.

11

Virus: “Mis relaciones han sido siempre muy serias”.

Antivirus: _____

12

Virus: “Las heridas son serias”.

Antivirus: _____

13

Virus: “Este objeto es algo muy serio para mí”.

Antivirus: _____

14

Virus: “Te lo digo en serio”.

Antivirus: _____

15

Virus: “¡¡Seriamente!!”

Antivirus: _____

16

Virus: “Seriamente hablando”.

Antivirus: _____

17

Virus: “Esto no es para la risa... Es un asunto serio”.

Antivirus: _____

18

Virus: “Ahora vamos a pasar a una noticia seria”.

Antivirus: _____

19

Virus: “Un serio accidente se produjo en la carretera”.

Antivirus: _____

20

Virus: “Lamentablemente, tengo que darte una noticia muy seria”.

Antivirus: _____

Soluciones sugeridas como posibles sustitutos de la palabra “serio”:

11

Virus: “Mis relaciones han sido siempre muy serias”.

Antivirus: “Mis relaciones han sido siempre muy honestas y transparentes”.

12

Virus: “Las heridas son serias”.

Antivirus: “Las heridas son delicadas”.

13

Virus: “Este objeto es algo muy serio para mí”.

Antivirus: “Este objeto es algo muy valioso para mí”.

14

Virus: “Te lo digo en serio”.

Antivirus: “Lo que te digo es cierto”.

15

Virus: “¡¡Seriamente!!”.

Antivirus: “Fuera de bromas”.

16

Virus: “Seriamente hablando”.

Antivirus: “Honestamente hablando”.

17

Virus: “Esto no es para la risa... Es un asunto serio”.

Antivirus: “Les pido que dejemos las burlas a un lado, esto es un asunto que exige respeto”.

18

Virus: “Ahora vamos a pasar a una noticia seria”.

Antivirus: “Ahora vamos a pasar a una noticia relevante”.

19

Virus: “Un serio accidente se produjo en la carretera”.

Antivirus: “Un gran accidente se produjo en la carretera”.

Virus: “Lamentablemente, tengo que darte una noticia muy seria”.

Antivirus: “Lamentablemente, tengo que darte una noticia triste”.

11. El nunca bien ponderado lenguaje prosaico

En este sencillo, aunque solemne acto, quiero asumir la defensa de las muy vulgares y ordinarias palabras soeces, más conocidas como “garabatos”.

Creo que se ha cometido una tremenda injusticia con ellas. Relegadas al último escalafón valórico, despreciadas por su dudosa apariencia, rechazadas por su innoble procedencia y más de alguna vez maldecidas, sin embargo, han constituido un maravilloso instrumento de distensión.

Si de noche te sobreviene intempestivamente un animalesco e irrefrenable deseo de clavar a tu mujer _____ ¡un cuadro que ella te ha pedido colocar en la pared! (¡viste que eres mal pensado!) y te das con toda tu energía un tremendo y doloroso martillazo en el pulgar, ¿qué haces? Honestamente, no te podría imaginar diciendo “¡cáspitas!”, “¡recórcholis!”, “¡repámpanos!”. Lo más probable es que vociferes un estruendoso “¡¡¡mierda!!!”, que en este contexto constituirá una oportuna, efectiva e irreprochable forma de liberar la tensión acumulada.

Digámoslo de una vez, el garabato libera y distiende.

Por supuesto que puede ser un arma de doble filo si se aplica inadecuadamente. Tal como ocurre con un bisturí, el garabato puede ser un instrumento bendito o un arma ofensiva y letal. Por eso, es básico aprender a determinar el momento oportuno,

la forma de expresarlo, el tono en que se dice, delante de quien lo haces y la intención comunicativa que le das.

12. Beneficios del humor

He aquí una lista de algunos de los muchos beneficios que el humor trae a nuestras vidas:

- Captura rápida, positiva y constantemente la atención de tu audiencia.
- Genera empatía en tus relaciones interpersonales.
- Crea ambientes agradables y creativos. Las situaciones tensas bloquean la creatividad.
- Mejora la salud física y mental.
- Se superan más fácilmente los obstáculos.
- Experimentas permanentemente el placer de vivir. Aprendes a creer que es posible estar alegre o triste, pero siempre feliz.
- Te hace más productivo, tienes más ganas y energía.
- Aprendes a disfrutar intensamente cada minuto.
- Llegas al corazón de la gente.
- Otorga un aura carismática a tu presencia. Las personas van a querer acercarse a ti.
- Transparenta, entramos en un reconocimiento más honesto de nuestras debilidades y fortalezas.
- Es una excelente estrategia para enviar mensajes.

13. El humor y la inteligencia emocional

Después de varios años dictando el seminario empresarial, *Aplicación de la inteligencia emocional en el ámbito laboral*, puedo decir con toda seguridad que el humor es un signo característico

y crucial del “inteligente emocional”. En su famoso libro, *La inteligencia emocional. Por qué es más importante que el cociente intelectual*, Daniel Goleman se hace las siguientes preguntas:

¿Por qué algunas personas parecen dotadas de un don especial que les permite vivir bien aunque no sean las que más se destacan por su inteligencia?

¿Por qué no siempre el alumno más inteligente termina siendo el adulto que más éxito tiene en el trabajo?

¿Por qué algunos son más capaces que otros para enfrentar contratiempos, superar obstáculos y ver las dificultades bajo una óptica distinta?

La respuesta: son inteligentes desde el punto de vista emocional. Y agrega, el inteligente emocional:

- Tiene mayor conciencia de sus emociones.
- Comprende mejor los sentimientos de los demás.
- Desarrolla mayor tolerancia a las presiones y frustraciones.
- Es más empático.
- Desarrolla mejores habilidades sociales.

Como podrás ver, el humor y la inteligencia emocional convergen maravillosamente.

Quien vive en el humor es un inteligente emocional.

Un sobrecogedor ejemplo de lo anterior lo ofrece Guido, el inolvidable personaje de la película, *La vida es bella*, quien en las circunstancias más extremas fue capaz de asumir su tragedia con inteligencia emocional y una efectiva actitud de humor.

Quien asume la existencia con humor, cree fervientemente que la vida es bella (aunque a veces no lo parezca).

14. ¿Existe el “mal humor”?

Decimos a veces, “estoy de mal humor...”, “¿qué te pasa?!” “¿estás de mal humor?!”. “Con el humor también se puede destruir”, “hay formas de humor que son negativas...”.

El humor, por definición, es distensión, por lo tanto, es siempre bueno. Si no hay distensión, no hay humor.

En estricto rigor y desde este punto de vista la afirmación; “esta persona está de mal humor”, contiene un error. Es más claro decir, “esta persona está molesta, irritable, enojada, tensa o está asumiendo actitudes dramáticas”.

Las burlas, las bromas de mal gusto, las risotadas y tallas inoportunas, los chistes ofensivos... nada tienen que ver con el humor, son solo formas de destruir, ofender, faltar el respeto y generar tensión.

Si el humor destruye, deja de ser humor.

¡¡Las cosas por su nombre!!

15. El humor es signo de sabiduría

Las personas más sabias que he conocido se han caracterizado por poseer un excelente sentido del humor, “saben vivir”.

La sabiduría se adquiere con tiempo y experiencia (y con altas dosis de paciencia, o sea, paz y ciencia). Por eso no es casual que el tema del humor aparezca en este último nivel de entrenamiento.

Como en el colegio, vamos a hacer un breve repaso de los niveles de entrenamiento anteriores para recordar las principales claves de crecimiento personal que permiten una exitosa activación del humor.

Nivel 1 Excelencia: Las personas de humor hacen lo mejor que pueden con lo que tienen. No se masacran. Son dinámicas y espontáneas. Trabajan con los recursos que tienen, actúan con lo que está disponible.

Nivel 2 Honestidad: Expresan lo que piensan y sienten sin miedo. No usan máscaras. No están interesadas en proyectar imágenes.

Nivel 3 Apertura al cambio: Su mentalidad flexible les permite abrirse a nuevas percepciones. Por eso un día nublado no es una fatalidad.

Nivel 4 Responsabilidad: Sienten que siempre pueden responder creativamente, están conscientes de que eligen, por eso no se quejan.

Nivel 5 Creando creencias positivas: Creen en sí mismos. Por eso suelen tener una alta autoestima y confianza.

Nivel 6 Aceptación: Saben perdonarse y perdonar. Por eso no se hacen el *harakiri* ni viven resentidos con el mundo.

16. Autoprogramación del humor

Estás a punto de aprobar tu entrenamiento, solo falta programar (internalizar) lo aprendido.

a. **Abre el archivo “memoria”:** Ingresa toda la información de este séptimo y final nivel de entrenamiento y guárdala. Ahora está en tu disco duro. Cada vez que lo necesites, puedes entrar en la cabina, abrir este archivo y consultar su información.

b. **Abre el archivo “claves”:** Aquí aparecerán los códigos lingüísticos o sea las palabras clave que te conviene repetir mentalmente:

- El humor es distensión.
- Soy una persona comprometida.
- Esto es importante para mí.
- Soy una persona que cumple sus compromisos.

Repitiéndote a ti mismo, con fuerza, energía y emoción estas palabras, crearás afirmaciones en tu mente que te conectarán con el humor. Refuézalo en tus conversaciones poniendo en práctica estas palabras. Exprésalas y úsalas hasta internalizarlas.

c. **Abre el archivo “contextos específicos”**: Aparecerán palabras cuyo uso quedará restringido a circunstancias muy excepcionales. De hecho, algunas personas prefieren directamente eliminarlas de su vocabulario. Estas palabras son:

- Serio.
- Seria.
- Seriamente.
- Seriedad.
- Mal humor.

Para que este libro pueda contribuir a tu desarrollo personal, es fundamental que pongas en práctica las lecciones de este entrenamiento. De ti depende transformarlas en acción.

¡¡Buen Aprendizaje!!

Comienza la cuenta regresiva

“Dale un pez a un hombre y comerá un día,
enséñale a pescar y comerá el resto de su vida”

Este antiguo aforismo señala la diferencia entre ayudar y asistir. AYUDAS, cuando haces algo por otro, y ASISTES cuando el otro lo hace y tú apoyas. Espero, de corazón, que este libro te ASISTA.

Tu nave ya se encuentra en la plataforma de lanzamiento, sus motores se han encendido. En la cabina de mando se encuentra una persona muy especial, alguien que siempre ha creído en ti, que siempre te ha acompañado...

¡¡Eres tú!!

Escucha, la cuenta final ha comenzado.

¡¡¡Tres!!! ...

...¡¡¡Dos!!! ...

...¡¡¡Uno !!!

¡¡¡ DESPEGA !!!

Esta edición de *¡Despega!*, consta de una tirada de 1,000 ejemplares y se terminó de imprimir en el mes de abril de 2019, en Santo Domingo, República Dominicana.