

Demoliendo límites

Claves del autocoaching
para alcanzar
tu máximo
potencial



Leo Bajer



DEMOLIENDO LÍMITES

Leo Bajer



Diseño de portada e interior: Pablo Piola

Demoliendo límites

Leo Bajer

1.ª edición: julio, 2016

© 2016 by Leo Bajer

© Ediciones B Argentina S.A., 2016

para el sello Javier Vergara Editor

Av. Paseo Colón 221, piso 6

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

www.edicionesb.com.ar

ISBN DIGITAL: 978-987-627-659-7

Maquetación ebook: Caurina.com

Todos los derechos reservados. Bajo las sanciones establecidas en el ordenamiento jurídico, queda rigurosamente prohibida, sin autorización escrita de los titulares del *copyright*, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

A mis dos "viejitas", quienes me dieran tanto amor y que hoy se sentirían muy orgullosas de esta etapa de mi vida.

A mis hijos Sebastián y Marianella, por alentarme y acompañarme desde el primer día a escribir este libro

A mi compañera de vida, "compinche", socia y colega Georgina, por compartir tantos momentos juntos y con quien juntos superamos los límites del cada día, haciendo de nuestra profesión una pasión y de nuestra pareja, una familia.

A Dios...

Contenido

Portadilla

Créditos

Dedicatoria

Prólogo

Presentación del autor

Introducción al coaching

Dinámicas y estrategias metodológicas de trabajo para el proceso de autocoaching

¡A demoler límites!

Provocando un cambio del observador. ¡Autocoaching!

Autoescucha I: Me fui a tomar un café conmigo

Pequeños cambios diarios te llevarán a enormes conquistas

Sobre sueños y proyectos

¡Yo no siempre tengo razón!

Los filtros: nuestra versión del mundo

Autoescucha II: Me fui a desahogar conmigo

La bronquitis

¿Qué harías si no tuvieras miedo?

Desafío I: ¿podés soportar 24 horas sin quejarte?

La queja (esa amiga íntima)

Autoescucha III: Dibujá tu problema y dimensionalo

Una vida de película

¡Yo siempre lo hice así!

La historia de un vino del año 1988

De un momento trágico a un momento mágico

No hay nada más lindo que la familia unida

Al que madruga Dios lo ayuda

Los hermanos sean unidos dentro y fuera de la empresa

Yo estoy bien... ¿o te cuento?

“Enter” o “Delete”: esa es la cuestión

¿Yo qué sé?

Sí, me equivoqué, ¿y qué?

¡No tengo tiempo! Con lo que tengo... ¿qué hago?

Entre la Mañanitis y la Excusitis

¿Dónde estoy?

No por mucho madrugar...

Eh, ¡ahora soy responsable de mí mismo!

Amarás a tu prójimo como a ti mismo

El “Hay Que” como herramienta paralizante

Desafío II: Para la Cena de Navidad y Año Nuevo

Cerrando etapas, abriendo nuevos caminos. Reflexiones antes de ir finalizando

Finalizando...

Resolución de los problemas

Bibliografía

Este es un libro destinado a aquellas personas que deseen vivenciar el coaching a través de la “experiencia”, viviendo y experimentando sus propios límites, desafiando obstáculos, compartiendo sueños, lo que llamaremos **autocoaching**.

Demoliendo límites pretende ser, a lo largo de cada capítulo, un disparador y motivador de diferentes emociones, sensaciones, sentimientos y pensamientos, un desafío para las demarcaciones y estructuras personales impuestas o autoimpuestas por el exterior, una ayuda en el proceso de desarrollo para la superación personal, un compañero de ruta, de autodescubrimiento y de aprendizaje... en definitiva pretende ser un auténtico “**demoledor de límites**” que te permitirá ser la persona que querés ser, sin aquellos condicionantes-limitantes y bloqueos que te impiden avanzar, progresar y lograr tus objetivos.

Presentación del autor

Como socia y compañera de vida de Leo Bajer, puedo referirme a él desde varios aspectos de su labor diaria dentro de la consultora, con sus clientes y lectores que recorren día a día sus artículos y enseñanzas, producto de tener una clara visión, escucha empática y experiencia sobre la realidad por la cual transitan las personas, desde lo psicovincular como desde lo sociolaboral.

Leo Bajer es una persona muy humana, sensible, creativa y formadora de conciencias que trasciende lo meramente laboral, es un transformador de ideas, juicios, prejuicios, siendo capaz de representar un cambio de paradigma a nivel social, que te hace pensar una conflictiva desde todas sus aristas para que logres encontrar la solución por tu propio camino y con tu propia respuesta.

¿Y qué puedo decirte respecto de esta obra que tenés en tus manos?

Que te sorprenderá, que te transformará, que te hará ampliar tus horizontes, tus modelos mentales limitantes que no te permiten ser feliz o alcanzar aquellos objetivos y sueños más deseados.

Es un libro que pretende ser tu compañero de ruta, en el cual puedas refugiarte y conectarte a través de él para encontrar las respuestas que siempre estuviste buscando y que aún seguís sin encontrar...

Te recomiendo su lectura, para leer esta obra desde y con la mente y el corazón.

Lic. Georgina Spátola
Psicopedagoga
Coach ontológica profesional
Directora de Buenos Aires Capacita

Introducción al coaching

*Dentro de mí hay uno que sabe
más de mí que yo mismo.*
San Agustín

... Antes de comenzar:

Quiero presentarte algunos conceptos básicos que serán necesarios para este viaje de autodescubrimiento y superación personal que estás a punto de transitar y experimentar:

- ¿Qué es? y ¿para qué utilizaremos el coaching y autocoaching en *Demoliendo límites*?
- ¿Qué influencias y disciplinas toma el coaching?

Son múltiples y variadas las disciplinas y ciencias que convergen en la creación de coaching, dado que toma aspectos de la psicología tradicional freudiana, de las nuevas ciencias de la conducta, como la terapia cognitiva-conductual, la PNL (programación neurolingüística), entre otras, incorporando como metodología transversal la mayéutica.

La mayéutica es el método socrático que ayudaba a las personas a llegar al conocimiento profundo de uno mismo, de las cosas y de los acontecimientos, a alcanzar una nueva visión del mundo, producto de la iluminación del “darse cuenta”, que permitía llegar a “la luz” de los conflictos y preguntas existenciales de la vida, a través de un entramado de **preguntas** inteligentes y efectivas, que en coaching se las llamará “**poderosas**”, las cuales están destinadas a provocar un quiebre estructural de la conflictiva u objetivo a resolver y conseguir, y que llamaremos en este libro, “**demoledores de límites**”.

Como Sócrates, el coaching también cree que no existe el enseñar, solo el aprender y esto ocurre porque el conocimiento no está en el *coach* sino que lo posee el *coachee* o cliente. El coach no te dice que hacer, él te ayudará y acompañará a sacar lo mejor de vos.

El autoconocimiento pasa a ser la fuente real de todo proceso de coaching, por lo tanto el **autocoaching** guiado por un coach —como trabajaremos a lo largo de este libro — te permitirá alcanzar los resultados esperados, a partir de tu autoconocimiento.

AUTOCONOCIMIENTO + AUTOCOACHING =
RESULTADOS ÓPTIMOS Y POSITIVOS

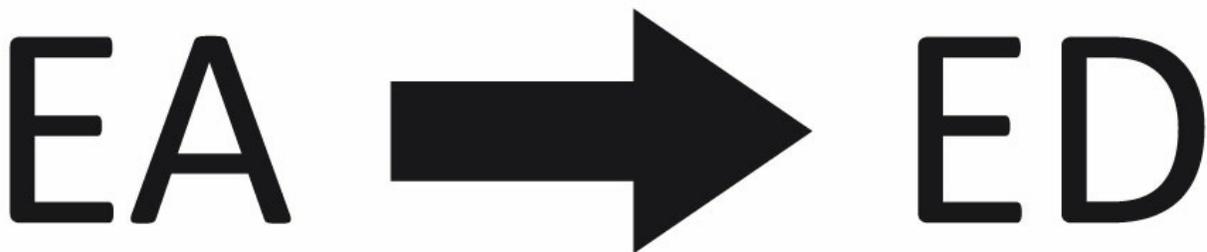
El coaching trabaja sobre el PRESENTE. En el “aquí y ahora”.

Solo se remontará al pasado para lograr comprender determinadas situaciones, patrones, creencias, mandatos y personas que influyeron en nuestra vida, a través de un proceso articulado y metódico, para luego regresar al presente, y trabajar con lo que HOY tenemos y con lo que HOY podemos lograr, creando las bases para el éxito de los objetivos y sueños a mediano y largo plazo.

Esto se traduce de la siguiente manera;

El coaching trabaja desde:

Estado Actual (EA) (PRESENTE), para llegar al Estado Deseado (ED) (FUTURO)



Una de las herramientas fundamentales del coaching es la escucha empática y con ella, el lenguaje.

¿Por qué el lenguaje es la herramienta fundamental en el coaching?

Porque observa y estructura a los seres humanos desde su base antropológica y cultural, es decir como seres lingüísticos, que son atravesados por el lenguaje desde los primeros años de vida, en donde los conocimientos, creencias y mandatos (verdaderos, falsos, acertados, erróneos) se fueron aprendiendo y organizando a través de él por los primeros vínculos de enseñanza psico-socio-vinculares (padre/madre/tutores/docentes, etc.) e incorporados de manera sostenida, aun de manera inconsciente.

Es a partir de él que podemos lograr entonces, los cambios de raíz, donde se ocasiona el problema central, profundo e históricamente repetitivo, sistemático, distorsionado y generalizado, que bloquea el libre desenvolvimiento de la persona en todos los ámbitos de su vida, impidiéndole lograr y alcanzar sus metas, sueños y objetivos.

El poder del lenguaje, por lo tanto, tiene los siguientes efectos en las personas, dado que es:

- Generativo
- Produce acciones (positivas o no)
- Genera nuevas posibilidades
- Otorga identidad

- Habilita
- Compromete
- Genera futuros diferentes
- Crea conversaciones
- Da sentido a nuestra vida
- Crea realidades (verdaderas o inventadas)
- Define objetivos, creencias, valores, mandatos
- Da lugar al macroanálisis de la persona (psicología profunda)

Finalmente... **¿Para qué el coaching? ¿Qué beneficios trae para las personas?**

Las ayuda, entre cientos de acciones, a:

- Desarrollar capacidades y fortalezas;
- Ganar en eficiencia y a disfrutar las cosas cotidianas, con alegría, optimismo y seguridad;
- Manejar y equilibrar las emociones;
- Potencializar la inteligencia estratégica y global;
- Tomar decisiones con conciencia, conocimiento, argumentos y valores;
- Crear mejores relaciones interpersonales;
- Optimizar nuestras conversaciones y la resolución de conflictos;
- Generar confianza en uno mismo;
- Aumentar la autoestima y el autoconocimiento;
- En definitiva, a lograr metas y objetivos, para alcanzar aquellos sueños deseados y ansiosamente esperados, con el objetivo central de poder transformarlos en proyectos concretos, positivos y realizables.

Nota para vos...

Por todo lo que te he comentado hasta aquí, es fundamental que logres tomar este proceso de “autocoaching” de manera sostenida, abierta, positiva y dinámica, dado que producirá mayores efectos en vos y en todos aquellos lugares y ámbitos donde quieras implementar lo que vayas aprendiendo e incorporando a lo largo del libro.

¡Hermosa vida para vos!

¡Salud!

Leo Bajer

Dinámicas y estrategias metodológicas de trabajo para el proceso de autocoaching

En *Demoliendo límites* trabajaremos juntos de diferentes maneras, para lo cual te pido que prestes mucha atención a lo siguiente:

1. Para realizar algunas dinámicas de autocoaching que trabajaremos en este libro, será importante que tengas junto a vos un cuaderno y un lápiz, ya que habrá ejercicios que podrás hacer directamente en el libro y otros no.
2. A tu cuaderno podemos llamarlo “**Cuaderno de autocoaching**” o si preferís ponerle tu propio título... ¡bienvenido!

Te sugiero que sea un cuaderno y no hojas sueltas. ¿Por qué? Porque se te podrían traspapelar y la idea es ir registrando en el tiempo cómo comenzaste y los cambios y logros que fuiste obteniendo.

Acuerdos

Los coaches trabajamos con la confidencialidad absoluta, es uno de los principios fundamentales para que los coachees puedan sentirse libres y así abrirse a los cambios.

De igual manera, te voy a pedir que todo lo que vayas generando, tanto en tu cuaderno de autocoaching como en el libro, sea confidencial. No es necesario que muestres lo que has estado descubriendo de vos mismo. En todo caso lo que sí te propongo es que estés atento a lo que te vayan comentando. Por ejemplo: podría ser que te vean mejor, que te comenten que estás diferente, etc., que son algunas de las observaciones que nos hacen llegar nuestros coachees cuando realizamos conversaciones de coaching.

Así que cuando te expresen esas gratas observaciones, vos podrás decir: Sí, ¡estoy haciéndome autocoaching!

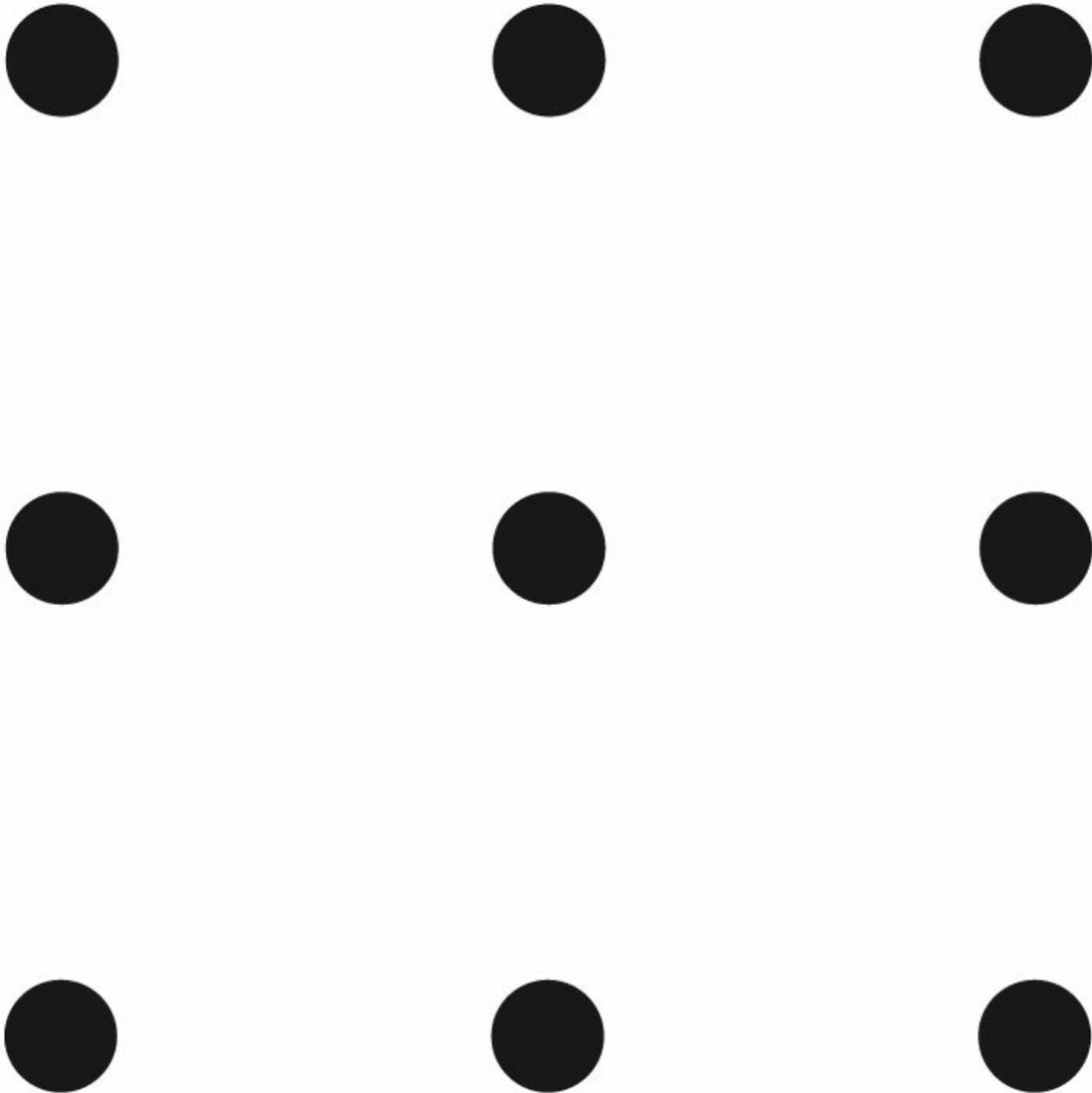
¡A demoler límites!

A partir de aquí comenzamos a trabajar juntos en diferentes ejercicios y desafíos. Comenzaremos con el famoso problema de los 9 puntos. Es un excelente comienzo y será compañero de todo el libro.

Si ya lo conocés, ¡fantástico! Si no lo conocés, ¡fantástico también!



La propuesta es unir los nueve puntos con cuatro líneas rectas sin levantar el lápiz del papel y sin volver atrás en el trazado de ninguna línea, de modo que se conecten los nueve puntos. En pocas palabras... Los nueve puntos tienen que estar unidos por las cuatro líneas rectas.



Te voy a pedir por favor que lo realices, es muy importante para poder continuar con la idea del libro.

Tomate unos minutos, podés comenzar utilizando el gráfico que está en el libro o en tu cuaderno de autocoaching.

Tiene solución, buscá estrategias. Si bien la solución la encontrarás en el final del libro... ¡no hagas trampa!

¿Pudiste resolverlo?

Si pudiste fantástico, ¡un aplauso para vos!

¿No pudiste resolverlo?

¡Lo intentaste!, ¡un aplauso para vos!

¿Por qué el problema de los nueve puntos nos pone tanto a prueba a la mayoría?

Está claro que no hay caja o cuadrado en la imagen de los nueve puntos, son solo puntos.

Tomando palabras de Karl Albrecht, en su libro *Inteligencia práctica*: “El cerebro, que es un creador y reconocedor compulsivo de patrones, detecta lo que toma por un patrón en la imagen. Percibimos lo que los psicólogos llaman un contorno subjetivo: un patrón familiar sugerido por la distribución de los elementos que encaja con un patrón memorizado en el cerebro.

Una vez que ‘vemos’ el patrón, se apodera de nuestro proceso de pensamiento. Reemplazamos la realidad por nuestro modelo memorizado de la realidad”.

Ahora, ¿qué tiene que ver todo este ejercicio con *Demoliendo límites*?

Precisamente la idea es que el cerebro no se entrometa en decisiones o pensamientos limitantes.

Si tomamos la resolución del problema, podremos comprobar que si logramos salir de la “caja imaginaria” podemos tener alternativas a situaciones conocidas que nos limitan.

¿Querés llamar a estas situaciones “zona de confort”?; me parece un buen acercamiento a la idea.

La zona de confort trabaja sobre lo que conocemos (bueno o malo) y tiende a enmarcarnos en diferentes situaciones de nuestra vida.

Provocando un cambio del observador. ¡Autocoaching!

Locura es hacer lo mismo una y otra vez esperando obtener resultados diferentes.

Albert Einstein

¿Comenzamos? ¡Allá vamos!

El coaching trabaja para producir un “cambio de observador”, es decir sobre la persona, con el objetivo principal de ayudar a cambiar sus acciones, sus modos de proceder y ver las cosas, el mundo, sus creencias, sus bloqueos y limitaciones, para modificar —a partir de la incorporación de nuevas estrategias y puntos de vista diferentes— positivamente los resultados.

Podríamos sintetizar entonces, como regla básica procedimental, la siguiente conclusión;



A partir de ahora lo denominaremos **O - A - R** y refiere a lo siguiente:

¿Quién es el Observador? Es uno mismo, o sea... ¡vos! y es a vos a quien, a partir de este momento, me voy a dirigir exclusivamente en este libro.

Acción: es la acción o acciones que realizás para el logro de un resultado.

Resultado: son las consecuencias, corolarios, deducciones que obtenés por las acciones realizadas a partir de un determinado tipo de observador (posicionamiento estratégico).

Veamos algunos ejemplos muy comunes:

Ejemplo 1

Estás cursando tu carrera “X”, vas por la mitad y comenzás tu serie de exámenes. Te empieza a ir mal y no los aprobás, lo que te lleva a pensar que estudiaste muy poco. Entonces ¿qué hacés? Incrementás aún más el tiempo dedicado al estudio, ya no existen los sábados, los domingos, las horas de sueño, etc. Luego volvés a presentarte ante una nueva oportunidad de rendir tu examen y te vuelven a desaprobar. ¿Qué sucedió entonces?

Veamos lo siguiente;

1°- Observador: (O)

Existe una problemática a resolver. En este caso, siguiendo el ejemplo, es “el poder aprobar el examen”.

2°- Acción: (A)

Estrategia utilizada: mismo canal de observación y posicionamiento, que consistió en incrementar las horas de estudio.

3° - Resultados: (R)

Fuiste desaprobado.

Entonces, hiciste una y otra vez la misma acción, y obtuviste a consecuencia, el mismo resultado.

Resumiendo;

MISMA OBSERVACIÓN (O)



MISMA ACCIÓN ESTRATÉGICA (A)



MISMOS RESULTADOS (R)

¿Qué sería entonces, ser un observador distinto, ser un observador *diferente*?

Por ejemplo, podría realizar los siguientes interrogantes de **autocoaching**:

- Desde lo **motivacional**: ¿es esta carrera “X” la que te seduce, la que te motiva? ¿Estás convencido de que vos elegiste esta carrera o hay alguien o algo que hizo que la eligieras? ¿Cambiarías de carrera? ¿Cuál sería?
- O desde lo **estratégico-metodológico**: ¿cómo estás estudiando? ¿Sos una persona visual o auditiva? ¿Cómo preferís estudiar, con mapas conceptuales, cuadros sinópticos, subrayados, audios? Etc.
- O desde lo **socio-educativo**: ¿estás a gusto con tu profesor, con tus compañeros de clase, con la facultad o institución de estudio, con la modalidad presencial, con la modalidad virtual? Etc.
- O desde lo **biológico**: ¿tenés problemas de concentración o de atención? ¿Asistís al médico o profesional para realizar una consulta o chequeo médico? ¿Cómo son tus horas de sueño? Etc.
- O desde lo **psicosocial**: ¿cómo estás hoy? ¿Ha sucedido algún cambio abrupto en tu vida? ¿Te sentís estresado? Etc.
- O desde lo **existencial**: ¿qué es lo que realmente deseo/quiero? ¿Qué me hace feliz? ¿Para qué estoy eligiendo esta carrera/trabajo/capacitación? Etc.

Cuando a veces explicamos en diferentes empresas o universidades este sencillo ejemplo, nos dicen:

“¡U! ¡Es lo que me pasa *a mí!* “.

Ejemplo 2

Dueño de la empresa “X” SA

Yo a mis empleados les aumenté un 10% los sueldos porque “se quejaban”, y porque además no los veía motivados, entonces para que no se quejen y se motiven, tomé la decisión de pagarles los sueldos quincenalmente pero se siguieron quejando igual. Finalmente lo pensé muy bien y les aumenté otro 10%, pero no conseguí ningún cambio. *¡No sé qué más quieren, nada les viene bien!*

¿Qué acciones hacía el dueño de la empresa?

Su “observador” hacía que todas las acciones pasaran por la remuneración. ¿Qué resultados obtenía? ¡Los mismos!

¿Cómo podría llegar a ser un observador diferente?

Por ejemplo, observar otras estrategias de acción:

- Desde la **motivación**: ¿podría motivar a su personal con la implementación de otros

recursos sociales (elogios, felicitaciones, ascensos) y no desde la remuneración (dinero)?

- Desde lo **socio-comunicacional**: ¿les estará preguntando qué les sucede realmente?: “Buen día, ¿cómo están?, ¿necesitan algo?”. ¿Los reconoce como empleados felicitándolos cuando realizan sus tareas de manera eficiente? ¿Cómo es su forma de ser? ¿Es un líder carismático, conciliador o autoritario? ¿Cómo fluye la comunicación en la empresa? ¿Hay lugar para la creatividad, los puntos de vista diferentes, reuniones productivas? Etc., etc. y así ¡miles de etcéteras más!

Momento de reflexión, autoanálisis, conocimiento y automotivación:



1. ¿Qué te sugiere esta lectura que has leído?

2. ¿Te sentís identificado en algún/algunos de los aspectos aquí presentados?

3. ¿De qué manera creés que se relacionan tus puntos de vista (observador) con los resultados que estás obteniendo en tu vida, tu trabajo, tu pareja, etc.?

4. ¿Qué podés hacer para cambiarlos?

Autoescucha I

Me fui a tomar un café conmigo

*Vida espiritual equivale a tener conversación
con uno mismo.*

Rabino Sergio Bergman

Las neurociencias, en sus últimos estudios, hacen referencia que tenemos alrededor de 65.000 pensamientos diarios (positivos y negativos). Pero ese no es el problema, el problema es que la mayoría de esos pensamientos (95%) los repetimos al día siguiente y así andamos por la vida. ¡Y esta situación nos pasa a todos! (ni a vos, ni a mí solamente).

¿Entonces qué hacemos?

Si estamos conformes, dejar todo como está. ¡No hay nada por hacer! ¡Felicitaciones y gracias por seguir leyendo!

Si no estamos conformes con los resultados obtenidos hasta el momento, ¡el cambio está en uno y NO en los demás!

Propuesta:

La propuesta consiste en lo siguiente: tomar tu cuaderno de autocoaching, lápiz y 5 minutos de nuestra vida (ni 10 ni 1, ¡solo 5!)

Objetivo fundamental:

REGALARTE 5 MINUTOS y lograr TU propia “Auto-Escucha”



En algún lugar donde te encuentres tranquilo, sin que nadie ni nada te interrumpa, y haciendo de cuenta que vas a tomar un café con un amigo (en este caso con tu mejor

amigo, que sos vos mismo), tomás el lápiz y papel y... ¡a trabajar!

Es muy importante que le pongas fecha a tu hoja ya que el tiempo pasa muy rápido y ¡los cambios, muchas veces, también!

Comenzá a contarte cosas y escribilas; muy probablemente al principio te cueste soltarte, te dé miedo, te paralice, te parezca ridículo y muchas sensaciones más, no te preocupes... avanzá. El temor al “que te dirás” podría aparecer y bloquearte, creeme que es muy frecuente, pero es el punto a vencer.

¿Por qué escribirlo y no hacerlo mentalmente?: Porque te queda el registro de lo que sentías en ese momento y ¡podés comprobarlo en el tiempo!

Te acompaño con algunas preguntas disparadoras que podrían ayudarte para comenzar este encuentro en este primer café con vos:

¿Cómo estás hoy?

¿Qué te pasa?

¿Dónde estás?

¿De dónde venís?

¿Adónde vas?

¿Qué querés?

¿Qué no querés?

¿Qué responsabilidad tenés en todo lo que te sucede?

Tené en cuenta que este “café” no es para compartir con nadie, es tuyo. ¡No tenés que mostrárselo a nadie!

Proponete tomar café con cierta frecuencia (una a dos veces al mes no está nada mal) y siempre ponele fecha. La idea es observar cómo estabas en cada momento.

Guardá en algún lugar privado estas conversaciones. ¡Son tuyas!

Creeme que te sorprenderás con esta experiencia.

Entonces ahora cuando te pregunten: “¿Con quién te fuiste a tomar un café?”. podrás responder: “¡Conmigo!”.

Pequeños cambios diarios te llevarán a enormes conquistas

*Magia es creer en uno mismo. Si podés hacer eso,
podés hacer que cualquier cosa suceda.*

Goethe

¿Oíste hablar de la palabra “MotivAcción”? ¿No?

¿Estás seguro? Ok, no te hagas problema, ya que es una palabra mía y que refiere a lo siguiente:

Suelo decir y pensar: “si uno no sabe para dónde va, va a llegar a cualquier lado” o si no, dicho en otras palabras: “si no le das sentido a tu vida, otro lo va a hacer por vos”. Frases muy duras y desafiantes, lo sé. Entonces la idea de la “MotivAcción” será la poderosa mezcla de Motivación + Acción.

Nos pasa que tenemos los motivos, tenemos las ganas, pero no le damos acción, esperando a que las situaciones se acomoden, sucedan, pasen o aparezcan como por arte de magia...

Y por otro lado, le damos acción a todo lo que se nos cruza por nuestras vidas, le decimos que sí a todo, y al final se nos terminó el día, la semana, el mes, el año habiendo hecho infinidad de cosas pero habiendo tirado “tiros” para cualquier lado.

¿Te pasa? ¿Te sentís identificado con estas situaciones?

Si tu respuesta es positiva, mi buena noticia es que es más común de lo que vos creés, lo veo a diario y ¡nos pasa a muchos!

Si tu respuesta es negativa, te invito a que sigas leyendo de todas maneras el ejercicio, seguramente será de tu utilidad.

Finalmente entonces la propuesta de este ejercicio será la “MotivAcción”

¿Cómo se logra?

Cuaderno de autocoaching, o en el libro, y a trabajar.

¿Cuánto tiempo me llevará?

¡El que vos te propongas!

- Como en ejercicios anteriores, realizá este trabajo con vos, a solas y relajado. O sea, ya podés bajar el volumen de tu celular para comenzar.
- Antes de comenzar, ponele fecha a tu hoja, el tiempo pasa rápido y te sorprenderás

cuando vuelvas a releerlo y actualizarlo.

- No es para compartir con nadie, es tuyo y para vos exclusivamente. (Te sugiero que no lo postees, twitees, facebookees, ni nada de eso). ¡Hay vida más allá de las redes sociales!
- Muy importante: no te hagas trampa a vos mismo. Te habrás engañado y ¡no tendrás a quién echarle la culpa!



FASE 1: empezá por ubicar el contexto para estos nuevos cambios diarios

1) Una lista de tus tres prioridades en la vida en este momento:

1.

2.

3.

2) Una lista de tus tres principales factores de estrés en la vida en este momento:

1.

2.

3.

FASE 2: brainstorming de cinco (o más) hábitos que podrías introducir

3a) ¿Qué hábitos diarios (acciones diarias específicas) podrías introducir? (hogar, trabajo, vida personal).

Estos hábitos deben ser específicos y medibles para saber exactamente qué hacer y

así poder decir claramente cuando hayas completado la actividad.

Ejemplos:

- Tener 15 minutos de silencio o de tiempo a solas cada día;
- Conectarme todos los días con mi pareja (cinco minutos escuchándonos);
- Estar en mi trabajo desde las 8:00 am hasta antes de las 18:00 todos los días;
- Tomarme 10 minutos de descanso durante media mañana y 10 minutos por la tarde para descansar y “cambiar de aire”;
- Beber seis vasos de agua al día;
- Almorzar lejos de mi escritorio.

TIP: si quedás atrapado, tratá de pensar: “¿Qué ideas tengo?”, “¿Dónde me saboteo con regularidad?”.

3b) Para cada hábito identificado, preguntarte y escribir el beneficio que te ocasiona:

1. ponerlineaseguida + Beneficio
2. ponerlineaseguida + Beneficio
3. ponerlineaseguida + Beneficio
4. ponerlineaseguida + Beneficio
5. ponerlineaseguida + Beneficio

FASE 3: Compromiso y conclusión

4) Elegí tres hábitos con los que te comprometerás:

Voy a empezar

mañana.

Voy a empezar

la semana próxima.

Voy a comenzar

el próximo mes.

5) Por último: “¿Qué necesitás para la implementación de estos hábitos?”.

RECORDÁ: se necesita tiempo y práctica para implementar nuevos hábitos. Comenzá con acciones simples y poco a poco, luego, haciéndolos regularmente, se convierten en hábitos.

Se puede tomar cualquier nueva acción entre 21 a 30 días para implementarla como un nuevo hábito y se tardará unos meses para consolidarla.

Así que tené en cuenta ser amable con vos mismo con esos cambios en los días que no los recordás y empezá de nuevo al día siguiente hasta que lo logres!

¡Intentalo, no te rindas ante las dificultades diarias! ¡Es parte de la vida!

Sobre sueños y proyectos

*Un objetivo mal definido no deja de ser un sueño,
sueño que podría llevarte a una potencial frustración.*

Leo Bajer

¿Sabés qué separa un sueño de un proyecto?

En mi opinión la diferencia básica radica en simplemente ponerle fecha. Cuando uno le pone fecha (darle “Enter”, como veremos más adelante) deja de ser un sueño y pasa a ser acción. Si no, sigue quedando en el sueño eterno, en el “algún día de estos voy a...”.

A partir de este comienzo trabajaremos con una metodología para generar proyectos sustentables y concretables en el tiempo.

Es lo que denominaremos “El Proyecto SMARTER” (el más inteligente).

SMARTER es el acrónimo de las siguientes palabras del inglés:

S= *Specific* – (Específico)

M= *Measurable* – (Mensurable)

A= *Achievable* – (Alcanzable)

R= *Realistic* – (Realista)

T= *Time-Bound* (Limitado en tiempo)

E= *Ecological* (Ecológico)

R= *Rewarding* (Recompensa)

¿Qué debe tenerse en cuenta al generar un proyecto?

S - Específico

Al definir un objetivo, no se debe dejar espacio a interpretaciones dudosas. Cuanto más detallado sea el objetivo, mejor será su comprensión. Tené siempre en cuenta poner tu objetivo en positivo, evitando utilizar palabras negativas (dejar, tengo que, menos, etc.).

M - Mensurable

El objetivo debe ser medible, tiene que tener un número para uno darse cuenta de cuánto estamos hablando. Eso generará una mejor definición para registrar cuán cerca

uno está de la meta.

A - Alcanzable

Los objetivos siempre deben ser agresivos, pero nunca imposibles de lograr. Si uno se pone como objetivo aumentar su venta un 100% en un mes, dependiendo la situación, puede ser algo muy difícil de lograr, hecho que generará frustración y desánimo. Uno debe tener en cuenta la gran cantidad de factores que componen ese objetivo

R - Realista

Siguiendo con el punto anterior, muchas veces el objetivo es posible, pero no es realista.

Es fundamental preguntarte cuánto depende de vos el lograrlo. Por ejemplo: me voy a mudar el año próximo a un departamento más grande

¿Cuánto depende de vos el mudarte? El 50%, el 80%, el 100%, etc.

¿Contás con el dinero suficiente? ¿Te van a prestar dinero? ¿Vas a sacar un crédito?
¿Tenés que vender tu departamento previamente?

Teniendo en cuenta estas variables, ¿de cuánto depende ahora el lograrlo?

Este punto es de vital importancia ya que se refiere a las expectativas, expectativas que muchas veces tienen que ver con otro que no sos vos. Darte cuenta a tiempo sobre de cuánto depende de vos tu proyecto, hará que puedas ser un mejor observador de tu propio proyecto

T - Puesto en el tiempo

Significa que además de definir bien el inicio y final del periodo, este periodo no debe ser tan corto que haga imposible el objetivo y tampoco tan largo que cause una dispersión de la iniciativa con el tiempo.

En este punto es muy importante el “mientras tanto”.

Esto es: ¿qué pasos previos tenés que hacer hasta llegar al objetivo?

Es muy bueno poder disfrutar el camino previo a tu objetivo. Por ejemplo: un viaje lo podés comenzar a disfrutar desde el mismo momento que te lo proponés, sacás los pasajes, acondicionás el auto, hacés las valijas, etc. Si fuera un emprendimiento, lo mismo: ¿cuáles son los pasos previos al lanzamiento de tu emprendimiento? ¿Podés ponerle fecha a cada paso previo? ¿Podés subdividir tu proyecto en etapas?

E - Ecológico con nuestro entorno y con nosotros mismos. ¿Si consigo el objetivo, pierdo algo? Puede haber gente o circunstancias que se vean perjudicadas si se consigue el objetivo. ¿Cómo me voy a sentir cuando lo logre? ¿Cómo me voy a dar cuenta de que lo logré?

R - Recompensa

¿Cuál será la recompensa que tendré por lograr este objetivo?

El costo-beneficio, ¿justifica el esfuerzo que estoy dispuesto a dar?

Ejemplo de proyecto:

“Tengo que dejar de fumar porque me cuesta mucho respirar”.

Lo empezamos a modificar:

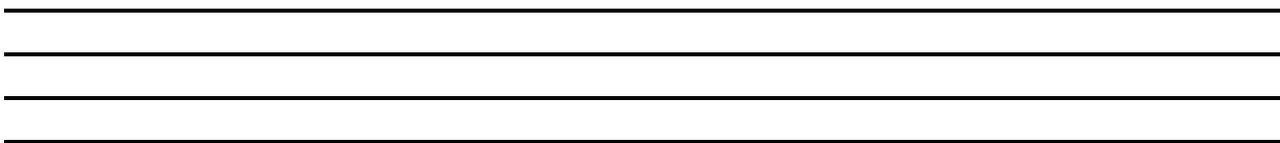
1. **Quiero** dejar de fumar porque me cuesta mucho respirar (ya reemplazamos el “tengo que” por “quiero”).
2. **A partir de la semana próxima quiero** dejar de fumar porque me cuesta mucho respirar (además le agregamos fecha),
3. **El miércoles próximo, luego de que termine con mis exámenes de la facultad, voy a comenzar a cuidar mi salud para tener una mejor calidad de vida. ¡Depende de mí exclusivamente el logro!**

(Le agregamos una fecha concreta, en un momento concreto y con un tiempo prudencial, además eliminamos todas las palabras negativas y las convertimos a positivas).



S	Específicas
M	Medibles
A	Acordadas
R	Realistas
T	Tiempo
E	Ecológico
R	Recompensa

Ahora, y siguiendo estos conceptos...
¿Cuál es tu proyecto?



¡Yo no siempre tengo razón!

Según la versión y razón de cada uno:
Desde los barcos de Colón gritaron: ¡tierra!
Desde la tierra los indios gritaron: ¡barco!
Las cosas son según el cristal con el que se mire...

Siguiendo la línea con la que venimos trabajando en ejercicios anteriores, en los mismos hacemos mención a los cambios de observador (O A R). Es mucho más fácil pedir y esperar estos cambios de los demás, situación esta que ¡yo al menos no te voy a permitir!

Entonces te repito una vez más **“que el cambio está en uno y no en los demás”**.

El tema de quién tiene la razón surge muy frecuentemente en nuestras sesiones de coaching. Por lo que te propongo trabajar sobre este punto: “la razón”.

Empecemos por algunas definiciones de la Real Academia Española:

- Facultad de discurrir;
- Acto de discurrir el entendimiento;
- Argumento o demostración que se aduce en apoyo de algo;
- Raciocinar, discurrir o platicar sobre un punto;
- Darse cuenta de lo que es razonable.

¿Qué quiero compartir con vos en este ejercicio?

Una visión alternativa de una forma de pensar “la razón” y como consecuencia de actuar (y sentir). Nuevamente te voy a proponer ser y actuar como un “observador” diferente.

¿Por dónde empezamos?

Fácil, ¡por uno! ¿Por dónde, si no?

Es muy sencillo, es darte cuenta (a tiempo) de las conversaciones que uno tiene con uno mismo y a partir de allí registrar lo que nos sucede.

¿En qué consiste?

Primero darte cuenta de cuando vos decís o pensás “Yo tengo razón y vos no”.

Bien, esta es una forma de pensar y de actuar como consecuencia a este pensamiento

de manera unilateral.

Te invito a pensar lo siguiente: el mundo es para todos igual (con todo lo bueno y todo lo malo). El punto a trabajar entonces será que ¡las cosas son y serán según el cristal con el que las mires!... Si está todo mal, estará todo mal y si está todo bien, así será. ¡Es tu razón!

¿Está mal eso? NO, pero es una vía unidireccional. No hay alternativas, ni siquiera opciones. A partir de esta manera de pensar es que te voy a proponer otras, que en lo personal me dan excelentes resultados.

Te pregunto esto: ¿y si el otro tiene razón?

Pensá lo siguiente: el otro tiene derecho a pensar diferente al igual que vos. En el medio de las “razones individuales” se interfieren infinidad de observadores diferentes que están plagados de información, de experiencias personales, de vivencias personales, de estructuras personales, de costumbres personales, de educación personales, y así infinidad de pensamientos que hacen que uno crea que es dueño de “la razón”.

¿Molesta pensar esta alternativa? ¿Duele?... la respuesta la tenés vos.

Entonces ya tenemos dos alternativas:

1. Yo tengo razón
2. El otro puede tener razón

Ahora te propongo una tercera alternativa: ¡los dos pueden tener razón!

En definitiva, por lo que describimos anteriormente es una opción muy válida. El poder entender esta nueva opción te generará ser un observador diferente al que eras antes.

¿Cuáles serán los potenciales beneficios de pensar así?

Entiendo que es un gran paso para evitar hacerte malasangre.

¿Por qué? Porque dejás de pelearte con el otro (pareja, jefe, padre, hijo), pero básicamente ¡dejás de pelearte con vos mismo! Dicho en otras palabras, no tenés contra quién enojarte.

Entonces ya tenemos:

1. Yo tengo razón
2. El otro puede tener razón
3. Los dos podemos tener razón

Avancemos un último paso más. Si ya te estás convenciendo en estas nuevas formas de poder ver las razones, vamos muy bien. ¡Felicitaciones!

Te agrego finalmente el último: los dos pueden estar equivocados

Te pregunto: ¿cuáles serían los motivos, si no son del todo concretos, de tener razón los dos y no permitirte pensar esta nueva opción? Entiendo entonces que esta nueva alternativa es una opción muy válida para replantearte ante determinadas situaciones puntuales.

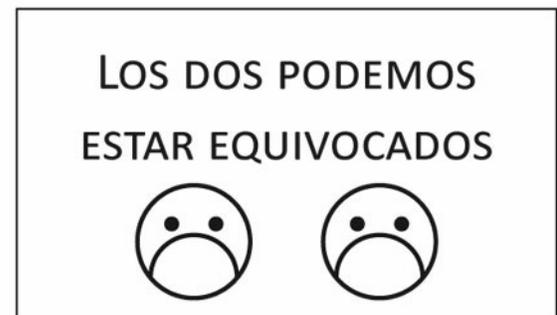
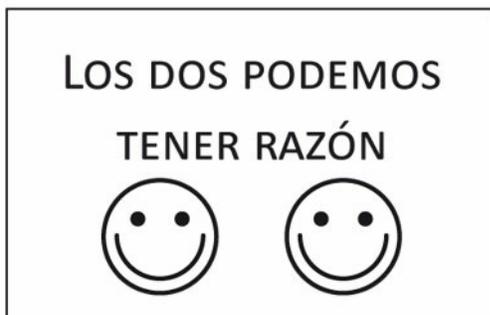
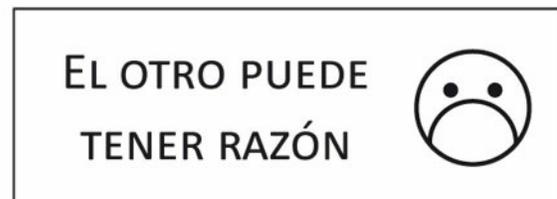
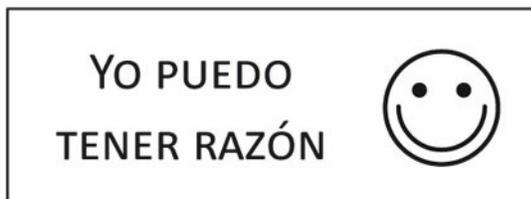
Finalmente la propuesta quedaría sí planteada:

1. Yo tengo razón
2. El otro puede tener razón
3. Los dos podemos tener razón
4. Los dos podemos estar equivocados

Las comunicaciones interpersonales y personales son apasionantes desde donde lo mires, tenemos mucho para aprender entre todos, pero particularmente no encuentro sensación más placentera que cuando me empiezo a comunicar conmigo mismo y me dejo de pelear.

Como suelo decir habitualmente: “No hay persona más difícil que cambiar que uno mismo y el cambio está en uno”.

Entonces...



El hombre no ha creado aún un Rivotril que supere el tener la conciencia en paz.

Leo Bajer

Los filtros: nuestra versión del mundo

*No sabemos cómo las cosas son,
solo sabemos cómo las observamos o como las interpretamos.
Vivimos en mundos interpretativos.*
Rafael Echeverría

Continuando con la idea del capítulo anterior, te propongo pensar y reflexionar sobre las siguientes preguntas y las respectivas respuestas que vos les darías a cada una de ellas:

- ¿Intentaste alguna vez abrir con un abrelatas una lata con tu mano izquierda? (si no sos zurdo);
- ¿Pensaste alguna vez de qué color ven los daltónicos las luces de los semáforos o la ropa?;
- ¿Cuáles son actualmente las familias “típicas” o “más comunes de ver y encontrar”?;
- ¿Cuáles son las profesiones que dejaron de ser rentables o desaparecieron a través del tiempo y cuáles son las nuevas profesiones que han surgido a partir de la revolución de internet?;
- ¿Cómo se estudia hoy en el mundo? ¿Cómo se trabaja hoy en el mundo?;
- ¿“Al que madruga Dios lo ayuda” o “No por mucho madrugar amanece más temprano”?;
- ¿Qué sentís pensando todo esto?...

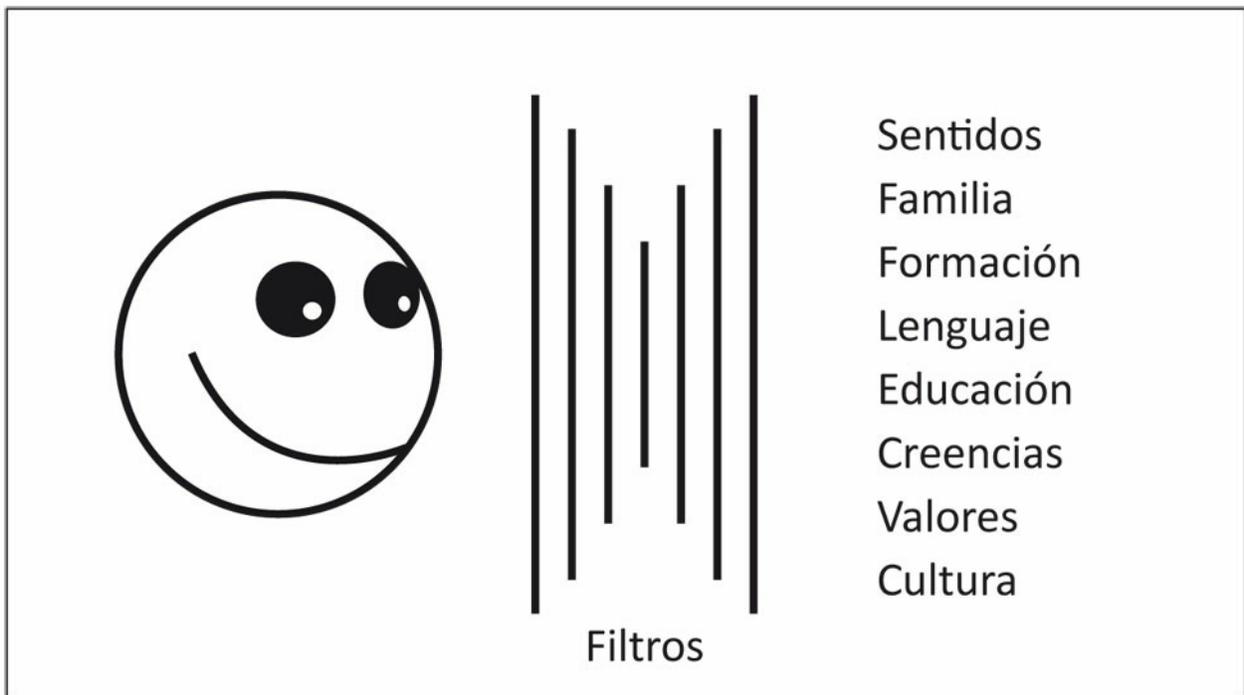
¡De eso se tratan los filtros! Tu versión del mundo va a estar alineada según tus propios filtros, filtros que fueron incorporados a lo largo de tu vida, desde tu infancia, por tus padres, familiares más cercanos, educación, gobiernos que, a lo largo de tu vida y según tus propias experiencias, te hicieron y hacen poseer tu propia observación e interpretación del mundo... tu mundo.

Ahora, esta es solamente tu versión del mundo que seguramente será única e irrepetible. Pero vos no estás solo y compartís distintos niveles de comunicación con un otro que tiene sus propios filtros, y es allí en donde empezamos muchas veces, a incomunicarnos.

Me gustaría compartirte unas palabras de Sergio Sinay de su libro *Conectados al vacío*. Dice lo siguiente:

¿Qué es comunicarse?

Es el fenómeno por el cual cada persona, al crear su subjetividad y tomar conciencia de su singularidad, se da cuenta de que la palabra Yo, su concepto y su noción, son imposibles, incomprensibles e indefinibles si se carece de la palabra Tú, su concepto y su noción. Si para que exista Yo, tiene que haber un Tú, la sola existencia de este, me convierte a mí en el Tú del otro. Juntos, configuramos un fenómeno extraordinario: nos damos mutua existencia. Juntos, además, conformamos, con otros tantos yoes y túes, es decir con millones de individuos, una totalidad que nos contiene, que nos integra, que nos permite trascender (ir más allá del propio yo), que nos da sentido y que, en definitiva, es más que la suma de sus partes.



Entonces de eso se trata, ponerte en el lugar del otro y comprender su mundo, sus raíces, sus orígenes, su pasado, presente y futuro. Su especial y diferente versión de su propio mundo y así entenderlo y de esa manera ser vos un observador diferente.

Conociéndote un poco más...

Te presento un par de preguntas para que te respondas.



¿Qué opinión te merece el casamiento de personas del mismo sexo?

¿Qué opinás sobre la religión?

¿Qué sentís cuando no estás de acuerdo con otra persona y tenés que, por diversos motivos, aceptar su opinión?

¿Qué valores rigen tu vida?

¿Qué aceptarías y que no aceptarías bajo ningún concepto?

¿Qué estás dispuesto a perdonar y qué no?

Autoescucha II

Me fui a desahogar conmigo

Propuesta:

La propuesta consiste en lo siguiente: tomar tu cuaderno de autocoaching (en este caso puede ser la computadora también) y 5 minutos de nuestra vida (ni 10 ni 1, ¡solo 5!)

Objetivo fundamental:

Regalarte 5 minutos y lograr TU propio “Des-Ahogo”.



En algún lugar donde te encuentres tranquilo, sin que nadie ni nada te interrumpa, tomás el lápiz y papel o la computadora y... ¡a trabajar!

Es muy importante que le pongas fecha a tu hoja ya que el tiempo pasa muy rápido y ¡los cambios muchas veces también!

A diferencia de otro ejercicio que te propuse anteriormente en: ”Me fui a tomar un café conmigo”, en donde te sugiero relax, profundidad y compromiso (calidad y no cantidad), en este ejercicio es casi todo lo contrario, esto es: caos, vértigo, tormenta de ideas y mucho de inconsciencia... (Cantidad y no tanto calidad).

La idea es comenzar a escribir todo lo que venga a tu mente. En este caso vale una aclaración: cuando te digo todo, es ¡todo! No filtres nada.

Es fundamental que no lo reprimas y no te reprimas. No filtres nada por favor, es muy importante este punto ya que la idea es que, de ser posible, NO haya un hilo conductor en lo que escribís.

Sería algo así como: ¡no sos vos, es tu mente! (dicho esto con todo respeto por las neurociencias).

Te puede pasar que lo que tu cabeza dispare sea dirigido para un lugar solamente, algo lineal. Escríbilo tal cual y lo más rápido que puedas para que puedas registrar lo

máximo posible. También te podría pasar que ese relato se corte y se desvíe, es normal. La idea es seguir la velocidad que te lleve la mente.

Aclaraciones:

No te preocupes por la coherencia de lo que salga, ni de los errores de tipeo, ni de ortografía. Mucho menos te preocupes de la prolijidad ya que no lo va a leer nadie salvo vos.

¿Podría pasar que te paralices? SÍ.

¿Podría pasar que sientas que enloqueciste? Sí (¡igual no vas a estar loco por esto!).

¿Podría pasar que te sorprendas por lo que te está sucediendo? Sí.

El temor al “que te dirás” podría aparecer y bloquearte, esto es muy frecuente pero es el punto a vencer. O sea, te podrían llegar a suceder muchas cosas durante estos 5 minutos... ¡nada grave!

Muy probablemente al principio te cueste soltarte, te dé miedo, te paralice, te parezca ridículo y muchas sensaciones más, no te preocupes... avanzá.

¿Y ahora qué hago con todo esto?

Si llegamos hasta acá, entonces venimos muy bien. ¡Felicitaciones!

Te propongo ahora que te relajes unos instantes; en muchos casos uno queda agotado, otros con una sensación de desahogo (de ahí que utilizo esta palabra para este ejercicio), y muchas veces, ambas sensaciones u otras diferentes.

Luego chequeá lo que escribiste. Si lo estás haciendo con la computadora podés ir corrigiendo los errores de tipeo, si lo escribiste con lápiz, lo mismo. Te sugiero que no borres párrafos que consideres incoherentes o poco importantes.

Hecho estos pasos preliminares, ahora sí, leelo con detenimiento. Ahora estás en condiciones de resaltar palabras que te impactaron, palabras claves y palabras detonantes, frases disparadoras y frases inspiradoras, párrafos sobresalientes, ideas, asociaciones libres o no tan libres, sentimientos, conversaciones o silencios pendientes, etc.

Finalmente, sacá tus propias conclusiones.

Volvé a leer lo que escribiste al otro día.

Tené en cuenta que este ejercicio no es para compartir con nadie, es tuyo. ¡No tenés que mostrárselo a nadie!

Al igual que te propuse en “Me fui a tomar un café conmigo”, proponete generar “des-ahogos” con cierta frecuencia (una a dos veces al mes no está nada mal) y siempre

ponele fecha. La idea es observar cómo estabas en cada momento.
Guardá en algún lugar privado estas conversaciones. ¡Son tuyas!
Creeme que te sorprenderás con esta experiencia.

La bronquitis

... *Inflamación aguda o crónica de la membrana mucosa de los bronquios.*

Fuente: Glosario Médico

En esta oportunidad querido amigo, no haré mención a la bronquitis como término médico o psicológico, ya que no lo soy, sino a la bronquitis desde otro punto de vista.

La bronca, es un término que se usa mucho en la Argentina, y no es otra cosa que el enojo, enfado o rabia. Entonces usaré el término “bronquitis” como la **“inflamación de la bronca”**.

¿Qué es la “bronquitis”?

Es el estado en el que uno viene conteniendo, por los motivos que fueran, una cantidad de enojos causados por diferentes factores, internos y/o externos, que al ser contenidos y no exteriorizados, provocan la sensación de mucha bronca.

¿Qué sucede cuando tenemos “bronquitis”?

Definitivamente es una sensación displacentera la que genera malestar y malasangre. La “bronquitis” seguramente generará estrés en muy poco tiempo, de no ser detenida oportunamente. Generará desgano, desinterés y desmotivación en muchos casos. Las conversaciones interiores negativas con uno mismo se irán acrecentando, lo que interferirá seguramente en nuestro sueño, entre otros malestares, situaciones estas que repercutirán finalmente en nuestro buen humor.

La acumulación de bronca podría llevarnos al estado de “disparo de amígdala” al que hace mención Daniel Goleman en sus libros o al “Punto Popeye” como señala Karl Albrecht en su publicación *Inteligencia práctica*.

Finalmente, llegar al punto de perder el control traerá consecuencias irreversibles en muchos casos, teniendo luego que lamentar los “platos rotos”. Las pérdidas y consecuencias ocasionadas serán irreparables...

¿Cómo ganarle a la “bronquitis”?

Este es un tema a trabajar individualmente y duramente, desde nuestro adentro y hacia nuestro afuera. Como anteriormente vengo diciendo: *el cambio está en uno y no en los demás* y es en este punto donde quiero enfocarme con estas palabras.

He leído que los cambios se logran a partir de los primeros veintiún a treinta días consecutivos de generarlos. Podríamos definirlos como cambios continuos y sostenidos, siguiendo el modelo de la cultura oriental. Y es ahí, como consecuencia, donde el cerebro registra que uno está en proceso de cambio y que entonces el cambio va en serio.

Entonces te propongo estos breves tips a trabajar para ganarle a la “bronquitis”:

- Jamás quieras arreglar los platos rotos en caliente. Las consecuencias podrían ser peores. Entonces lo primero es apartarte del problema visualmente. ¡Correte!
- Apagás o te apartás inmediatamente de todo medio de comunicación que tengas cercano para evitar recibir y así contestar (celular, mail, señales de humo, etc.). La idea es NO contestar, así explotes de ganas. Es evitar arrojar el celular o lo que fuera por la ventana, a la puerta, al piso o hacia donde fuera en un acto de “bronquitis” (además, seguramente luego tendrías que reponerlo).
- Inmediatamente aplicá técnicas de respiración y solamente realizá tres respiraciones profundas, sí, ¡solo tres! Efectivamente, esta técnica milenaria, que está tan bastardeada, da resultados ¡y muchos! ¡Comprobalo!

¿Por qué es efectivo realizar tan solo tres respiraciones profundas? Cuando estás bajo situación de estrés respirás más rápido y no lo percibís, entra menos oxígeno al cerebro y menos neuronas reciben oxígeno, lo que afectará que esas pocas neuronas que tengas disponibles puedan resolver tu problema. Entonces si respirás profundo, las neuronas tendrán más oxígeno y de esta manera te ayudarán a dar respuesta a tu problema. Fuente: Estanislao Bachrach (biólogo molecular).

- Negociá a tiempo. No dejes pasar tiempo para hablar con la otra persona y solucionar el conflicto que quedó subyacente. El tiempo a veces acomoda las cosas, pero solo a veces.
- Tené en cuenta que no todos tenemos los mismos tiempos de reacción, ni de reflexión. Dicho en otras palabras, no todos ni siquiera tendrán ganas de escucharte o responderte cuando vos quieras. Entonces no intentes imponer tus tiempos, pero tampoco permitas que te impongan los de los demás. Sé hábil negociador, y eso se aprende después de varios golpes, porque de los golpes se aprende, y ¡mucho!!
- No quieras tener siempre la razón, podría haber infinitas verdades diferentes a las tuyas. Vos podés estar equivocado, la otra persona también, o sea que hasta puede suceder que estén equivocados los dos. ¡Hay tantas verdades como personas hay!

- Sé un observador diferente de la situación, obsérvala desde varios puntos de vista diferentes, tu mundo es tu mundo, y no es *el* mundo. Ese mundo tuyo está lleno de contaminaciones aprehendidas a lo largo de tu vida (*¡como así también la vida de los demás claro!*) Recordá la fórmula O A R.

“A la malasangre se la combate con buenasangre”.

¿Es difícil? ¡SÍ! ¿Es imposible? ¡NO!

¿Qué harías si no tuvieras miedo?

Habrás notado que propongo como metodología que escribas y que le pongas fecha a lo que escribís.

¿Sabés para qué? Para que cuando lo escribas quede un registro tuyo (y solamente para vos, ya que de eso se trata) de lo que te está sucediendo hoy y hacia dónde vas o estás yendo.

¿Para qué la fecha? Te pregunto: ¿no te pasan rápido los días? ¡Bien, de eso se trata! Uno generalmente va postergando decisiones a la espera de que algo suceda, que ocurra alguna aparición o algún milagro o que pase algo para que algo pase. Entonces la idea es que quede fechado el registro de tu presente y que no puedas mirar para otro lado desentendiéndote de vos, y que si lo hacés, esa será tu decisión y ¡no tendrás a quién echarle la culpa!

Ahora no te voy a proponer un tip sino una pregunta para que, si estás de acuerdo, te la contestes.



¿Qué harías si no tuvieras miedo?

Desafío I:

¿podés soportar 24 horas sin quejarte?

En mi profesión como coach y consultor en empresas, sigo observando una constante en la comunicación. La constante a la que me refiero está basada en “la queja”.

Ahora, ¿qué podemos hacer con ellas? Entonces pensé este ejercicio para desafiarte y para que te desafíes en este punto.

¿Te animás a soportar 24 horas sin quejarte?

¿Cómo hacerlo? Es muy sencillo, si te quejás, volvés a comenzar nuevamente hasta que lo logres.

¡Yo lo logré y he visto a mucha gente lograrlo! ¿Cuáles serían los motivos por los que no podrías alcanzarlos vos también?

Te invito a comprobarlo, te vas a sorprender con los resultados y observaciones que seguramente podrás registrar en cada paso.

La queja (esa amiga íntima)

Si no te gustan cómo son las cosas, cámbialas.

No eres un árbol.

Jim Rohn

La queja es una conversación que uno tiene con uno mismo y que entra dentro de esos pensamientos recurrentes. Esos pensamientos “quejosos” son diarios, y lo que generan es un *loop*, retroalimentándose en cada repetición, haciendo muchas veces, de algo simple, una bola de nieve cada vez más grande y difícil de sostener, provocando una sensación de malestar interior que probablemente repercutirá en nuestra calidad de vida.

¿Te acordás de la publicidad del pajarito de Twistos? Bien, esa sería la idea. Todos tenemos nuestro pajarito interior que nos habla, y muchas veces nos “taladra la cabeza” con sus conversaciones constantes quejosas: “A mi jefe no lo soporto más”, “mi compañero de trabajo hace todo mal y termino perjudicándome yo”, “mi pareja está en otra cosa y ya no es lo mismo que al principio”, etc.

Todas estas conversaciones y otras miles más las tenemos con nosotros mismos, y no con el otro, ¿o no? Y así, muchas veces dejamos pasar estas situaciones, no decimos ni decidimos nada, nos quejamos por dentro y el efecto bola de nieve se hace cada día más grande haciendo que finalmente, o estallamos de furia o nos enfermamos.

Entonces quiero compartir con vos algunos tips muy sencillos para que puedas aplicarlos hoy mismo ante estas situaciones:

- NUNCA CONTESTES EN EL MOMENTO SI ESTÁS ENOJADO, Lo más probable es que “metas la pata”.
- Detené cuanto antes estas conversaciones con vos. Cada vez que tengas estos pensamientos, regístralos y detenelos (si fuera el pajarito de la publicidad, agarralo del pescuezo para que no te hable más!)
- Respirá profundo varias veces. Esto enviará a tu cabeza señales que querés cambiar tu propio estado actual por uno diferente.
- Pensá en esa situación quejosa que estás viviendo y dejala dentro de tu cabeza pero a un costado de tus pensamientos. No la niegues, simplemente, apartala por un momento de tu lista de prioridades y reemplazala por algo que te dé paz: un paisaje

que recuerdes, una situación que te dé placer, etc.

- Vuelve a tu queja y pensala como una oportunidad de cambio. Vivenciala y preguntate: ¿qué podés hacer con esa situación? Si tu respuesta fue “¡nada!”, ya sabés qué postura tomar y no tendrá sentido quejarse, ya que no hay nada para hacer, ¡es lo que hay! (con lo que tengo... ¿qué hago?). Ahora, si tenés alternativas para reaccionar y modificar la situación, dale para adelante. No busques una solución, pensá varias y si son bien diferentes, mucho mejor.
- Preguntate ante cada alternativa: ¿qué es lo peor que puede pasar? (¡el No ya lo tenés!).
- Visualizá la situación, imaginala con vos como actor/actriz principal y no como actor secundario. En esta historia vos sos el protagonista principal.

Si llegaste hasta acá y sentís miedo, vas muy bien. ¡Excelente! Continuemos...

- No esperes a que el otro tome la iniciativa. Probablemente eso nunca ocurra, con lo que el único perjudicado serás vos.
- Por último y como dicen los directores de cine: ¡Luz, Cámara, Acción!

En mi experiencia trabajo a diario con la queja dentro de las empresas y creeme que con pequeñas acciones tomadas, se han podido lograr grandes cambios.

Pensemos que “Si no le das dirección y acción a tu vida, otro lo hará por vos” y ¡esa no es la idea!

El primer paso es el más difícil, ni lo dudes. Una vez que lo hayas dado ya te empezarás a sentir mejor con vos mismo. El resto tendrá que ver con tu propio temple, tus ganas y fundamentalmente con tu paciencia.

Entonces... ¡Luz, Cámara y Acción!

Autoescucha III

Dibujá tu problema y dimensionaló

*A lo mejor el problema no esté en resignar cosas,
sino en reasignar un nuevo valor a esas cosas.*

Leo Bajer

Tomá lápiz y papel, relajate, respirá profundo unas veces y... a trabajar.

Objetivo fundamental:

REGALARTE 5 a 10 MINUTOS y lograr TU propia “Auto-Escucha”



La propuesta es que tengas unos minutos con vos y para vos, que nadie te moleste (¡desconectá lo que tengas cerca!). Cerrá la puerta con llave si es necesario y además poné un cartelito de “No Molestar”. ¡Ahora estás disponible solamente para vos!

Es muy importante que le pongas fecha a tu hoja para que te quede registro de este momento.

Dibujá un ser vivo que sea o represente tu problema. Como siempre te comento, muy probablemente al principio te cueste soltarte, te dé miedo, te paralice, te parezca ridículo y muchas sensaciones más. No te preocupes... avanzá. El temor al “que te dirás” podría aparecer y bloquearte, creeme que es muy frecuente pero es el punto a vencer.

¿Por qué dibujarlo y no hacerlo mentalmente? Porque te queda el registro de lo que sentías en ese momento y ¡podrás comprobarlo en el tiempo cuando lo vuelvas a ver!

No te preocupes en hacer una obra de arte, no es la idea, ya que no es para mostrársela a nadie... es solamente para vos (¡ni más ni menos!).

Basado en un ejercicio de Estanislao Bachrach, entonces, y a partir de algunas de estas consignas: si tu problema fuese un ser vivo, ¿cómo sería?

Pensá cómo sería ese “ser” en el pasado y las reencarnaciones futuras de tu problema.

Pensá en que si tu problema se pudiera comer, ¿cómo sería el gusto?

¿Hay algo hermoso en ese problema?

¿Hay algo interesante en el problema mismo?

¿Podrías imaginarte la vida personal del problema?

¿Cuándo nació ese problema?

¿Tiene hermanos?, ¿tiene amigos?

Ese problema, ¿tiene miedos?

Si vos fueses el psicólogo del problema, ¿qué cosas te confesaría a vos?

Te propongo que juegues un poco con vos, ¡disfrutalo!

Como le escuché a un psicólogo hace un tiempo: “Está bueno dimensionar lo que nos pasa, y así darle la importancia que tienen las situaciones que vivimos y que a veces nos sofocan y nos enroscan”.

Creeme que si lográs dimensionar lo que te pasa, vas a poder modificar muchas cosas de tus conductas y así mejorar tu día a día hasta que puedas resolverlo.

¿Es difícil? SÍ.

¿Podés ganar mucho modificando la dimensión de lo que te sucede? SÍ.

¡Tenés todo para ganar!

Una vida de película

Tuve una experiencia fascinante trabajando en una sesión de coaching que quiero compartir con vos.

En ese ejercicio, como yo no era el coach sino el coachee, me dejé llevar por mis sentimientos y con la ayuda invaluable de mi coach llegué a este punto...Yo estaba confiado en que en mi vida presente (mi película) yo era todo: era el director y el protagonista de una saga que iba por la versión III de mis propias películas anteriores (mi vida). Me sentía en una rara mezcla entre Woody Allen, como actor y director y Batman con su saga de películas.

En mi relato yo era el escritor, director e intérprete de la misma saga. ¡Me sentía muy bien en ese rol de hombre polifacético! ¡Era como un superhéroe! Terminaba una película y comenzaba la siguiente con el final de la anterior, para comenzar con una nueva y así sucesivamente; avanzaba confiado en que ese era el camino correcto (la película correcta).

Hasta que me di cuenta (en realidad mi coach me lo hizo ver) de que en realidad no había cortado con ninguna historia pasada y sentía la necesidad de recomenzar una nueva historia (película) comenzando desde el final de la anterior... Era una saga, era la continuación de la película anterior. El director era el mismo, el protagonista principal también lo era, lo que cambiaba era el/la coprotagonista de turno y lo que se mantenía como constante era el “hilo” de la historia principal...

El haberme dado cuenta del error que estaba cometiendo u omitiendo con esta metáfora real, me llevó a reflexionar sobre este tema, que es y será un tema de “cómo voy a encarar mi vida”. Esto es: ¿continúo con la saga, obteniendo los mismos resultados y así seguir con una saga de historias con los mismos resultados y solamente cambiando el o la coprotagonista? o ¿empiezo una nueva película diferente y distinta a las anteriores, con nuevos argumentos, nuevos actores protagónicos y nuevos roles?

Quiero compartir esta historia-metáfora porque a lo mejor te sucede algo similar en tu presente y pueda ser de tu utilidad.

Te propongo continuar la idea con lo siguiente:



¿Quién sos en tu película? ¿Sos el escritor? ¿El director? ¿Sos el actor o actriz principal?

¿Tenés varios roles juntos y participás en todos? o ¿Sos simplemente el espectador de tu propia película?

¿Podés distinguirte en tu propia película? Esto es, ¿estás realizando una película nueva o entraste en una saga, que es continuación de otras historias ya vividas anteriormente?

¿Qué tipo de película estás viviendo? (drama, comedia, ciencia ficción).

¿Podés escribir el final de la historia o lo vas a ir escribiendo como en las telenovelas? (capítulo a capítulo, según el rating).

Si le pudieras poner nombre a la película, ¿cómo la llamarías?

¡Yo siempre lo hice así!

Ya vimos en capítulos anteriores que desde niños nos vemos influenciados a través de nuestra cultura que, a raíz de una gran cantidad de mandatos de todo tipo, nos lleva a forjar una identidad determinada, que marcará probablemente nuestra vida, para siempre en la gran mayoría de los casos.

En muchas ocasiones uno puede detectar estas marcas generadas a partir de formas de pensamiento, formas de reacción ante determinados estímulos, creencias, etc. Lo que denominamos “filtros”, como vimos anteriormente.

Lo que a veces no sabemos es que no somos conscientes de estas reacciones, que tienen que ver con la información que se incorporó a nuestra mente y que luego internalizamos como propia.

Qué es lo que hace que actuemos de determinada manera, tendrá que ver precisamente con estos hitos que marcaron nuestra historia. Cada década en la historia de nuestras vidas tuvo diferentes puntos de inflexión que hizo que aquello sobre lo que fuimos educados se haya modificado notablemente.

En este presente, y a partir de los últimos años, la llegada de internet produjo enormes cambios culturales que parecerían no tener marcha atrás. Las formas de comunicación cambiaron definitivamente y con ellas surgieron nuevos paradigmas entre miles y miles de cambios.

Una enorme rapidez se va apoderando de nuestras vidas, generando a veces angustia por no saber cómo reaccionar ante tanto estímulo. En estos casos es muy satisfactorio pensar: ¿me estaré perdiendo algo?

Uno no debería hablar desde el desconocimiento, esto está claro, lo cierto es que no todos somos padre o madre —y a lo mejor no lo seamos—, pero hijos sí somos todos. Entonces mi propuesta de pensamiento estará basada en esto, en pensarnos desde este rol.

Escucho frecuentemente comentarios tales como: “yo lo hago así porque así me lo enseñaron y no se hace de otra manera”.

Alguna vez escuché esta historia sobre una joven pareja: Pablo llega de trabajar y encuentra a Susana cocinando un delicioso lomo a la pimienta. Pablo observa sorprendido que su pareja le corta las puntas al lomo de ambos lados, restándole una buena porción, y que luego arroja esos excedentes al cesto de basura. Sorprendido, le

pregunta a su mujer por qué hace eso. Susana, muy ofendida, le responde: “Mi mamá me enseñó a cocinarlo así y así lo comí durante toda mi vida. Vamos a casa de mamá y ella te va a dar una lección de cocina... ¡desagradecido!”.

La pareja se dirige rápidamente hacia la casa de la madre de Susana. Al llegar, Susana le dice:

—Mamá, explicale al tonto de Pablo por qué siempre nos cocinaste así el lomo a la pimienta.

La madre entre sorprendida y ofendida por el planteamiento de Pablo le contesta:

—¿Cómo por qué lo cocino de esta manera?, ¿te das cuenta de lo que estás preguntando? Mi madre, o sea la abuela, me crio cocinando el lomo así. Siempre le cortó las puntas, hasta el día de hoy. Claro, vos venís de estar en la calle todo el día ¡y no valorás el esfuerzo que hace Susana por atenderte! Vení que le preguntamos a la abuela.

Y allí fueron los tres a preguntarle a la abuela sobre la cocción del lomo.

—Abuela, ¿podés decirle a Pablo por qué le cortás las puntas al lomo cada vez que lo cocinás?

La abuela sorprendida por la pregunta responde:

—Sí claro... le corto las puntas porque ¡no me entran en la fuente!

Generalmente no nos preguntamos por qué hacemos las cosas de determinada manera y repetimos costumbres sin darnos cuenta de que podemos llegar a modificarlas en nuestras vidas.



¿Qué acciones, ahora que leíste este ejemplo, considerarás que estás haciendo repetitivamente sin haberte planteado por qué las hacés?

¿Qué modificarías?

¿Para qué?

¿A partir de cuándo comenzarías?

¿Qué sería lo peor que podría pasar?

La historia de un vino del año 1988

Esta historia comenzó hace mucho tiempo, probablemente unos 20 a 25 años y en un cumpleaños mío. Como iban a venir mis amigos a celebrar mi día, decidí comprar una cantidad de botellas de vino y gaseosas para la ocasión. Finalmente una de esas botellas de vino quedó sin abrir y a lo largo del tiempo fue quedando en mi bodeguita, hasta que un día decidí guardarla para añejar.

Mucho tiempo después tomé la decisión de que esa botella sería abierta en el momento que yo fuera abuelo. Por ese entonces mis hijos eran muy pequeños y para que sucediera ese momento faltaban muchos años...

Finalmente hubo un junio del 2014 en el que llegó el día: ¡fui abuelo! ¡El día para abrir esa botella de vino estaba próximo a llegar!

¿Qué es lo que quiero compartir con esta historia?

El vino pasará a ser una anécdota, pudo haber sido cualquier otro vino o incluso otra bebida. Me imaginaba abriéndolo con mi familia en un acto muy especial para mí y con mucha emoción, dada la circunstancia tan esperada. Yo estaba seguro de que el vino muy probablemente estaría en malas condiciones y sería intomable, dado que no era un vino para añejar tantos años, pero quiero decirte que ese no sería el inconveniente, ya que si Dios quiere, abríramos muchas otras más, de menor o peor calidad, pero el brindis estaría de todas maneras.

Pero este no es el tema que quiero transmitirte, lo que sí deseo transmitirte es esta idea y entonces te pregunto...



¿Cuántos deseos, sueños, proyectos estás dispuesto a sostener y esperar a lo largo del tiempo?, o metafóricamente hablando, ¿cuántos vinos estás dispuesto a sostener y esperar a lo largo del tiempo?

¿Para qué querrías sostenerlo y esperarlo?

¿Estás preparado para aceptar que ese sueño llegará cuando tenga que llegar y no cuando vos lo desees?

En definitiva mi “sueño” ¡no dependía de mí, sino de un millón de factores! (expectativas).

¿Qué pasará cuando registres ese “descorche” de esa botella que esperaste durante muchos años?

¿Cómo te vas a dar cuenta de que ese objetivo (sueño) era el que deseabas?

¿Podés visualizarlo? ¿Cómo lo ves?

¿Qué harás con esa botella ahora ya vacía?

¿Por qué la guardarías? ¿Por qué la tirarías?

¿Cómo podrás ir disfrutando el camino hacia tu meta?

Mientras lees esto, ¿cómo te vas sintiendo?

“Mi vino” ya fue abierto. El “vino” fue solamente la excusa perfecta, la que escondió detrás un momento deseado y esperado desde hacía muchos años.

El brindis en junio del 2014 contuvo mucha paz y amor ya que fue necesario, muy probablemente, el haber recorrido un camino para llegar a este presente.

Mi historia continuará con este u otro vino... Esa botella, en el preciso momento de su apertura, dio cierre a una etapa, cierre que dio comienzo a una nueva apertura, diferente a la anterior, y que es parte del crecimiento en esta vida.

¡Deseo que muchos nuevos “vinos” sean parte de tu presente y tu futuro!

De un momento trágico a un momento mágico

O diriges el día o el día te dirige a ti

Jim Rohn

Cuántas veces te habrás dicho... ¡no veo la hora de que termine este día de m...! A lo cual yo te diría: tené en cuenta qué hora es, ya que si son las 10:00 am, recién empezaste tu día y te faltan muchas horas para que termine.

A veces escucho: ¡que año de m...! No veo el momento de que termine, porque como dice el refrán: “¡Año nuevo, vida nueva!”.

Pero lo cierto es que estamos en agosto y faltan cuatro meses para que termine el año...

Entonces... ¿qué debería pasar a la hora cero del día siguiente? ¿Qué debería pasar el 1 de enero del próximo año?

Mi pregunta para vos es: ¿cuándo termina un mal día?

¿Cuándo termina un mal año?

Si empezaste un mal día no tiene por qué continuar, ni terminar mal. Vos podés darle un corte a un mal día. ¿Cuándo?

Cuando vos lo decidás. Vos podés darle un corte, pero tenés que dárselo vos y no otro.

¿Si es difícil? Claro que es difícil, pero no imposible, podés intentarlo al menos. ¿Qué es lo peor que puede pasar?

Te propongo que ante estas situaciones, cuando surjan, hagás algo diferente a lo que estás haciendo para darle un corte y empezar nuevamente:

- Apagá tu compu (¡o reiniciala!);
- Salí a dar una vuelta;
- Llamá a alguien que quieras;
- Rodeate de gente positiva;
- Leé algo;
- Respirá profundo;
- Ponete una sonrisa en tu cara (no una carcajada, ¿sí?);

- O lo que sea, pero decidite a decir: “¡Basta, hasta acá llegué!”. Podés empezar a decir NO. ¡No esperes enfermarte para tomar decisiones! ¡No esperes a que tu cuerpo te dé señales para tomarlas!

Proponete pasar

”De un momento trágico a un momento mágico”.

No hay nada más lindo que la familia unida

Probablemente unos de los temas más complejos para comprender hoy en día: la familia y sus formas, o la familia y sus nuevas formas.

Si bien el tema da para largo y tendido, me gustaría hacer foco en los mandatos familiares en cuanto a las sucesiones dentro de las empresas. ¿Siempre hubo cuestionamientos? Entiendo que sí, pero no se cuestionaba el mandato y si se cuestionaba era por lo bajo. La idea es: esto es así y punto.

La sucesión familiar estaba decretada y la no continuación de la misma era impensable. El hijo mayor era generalmente quien continuaba la empresa fundada por su creador y así fue que hubo empresas que durante varias generaciones hicieron historia y que evolucionaron a través del paso del tiempo. Las discusiones laborales que se llevaban a la mesa del almuerzo del domingo familiar serán historia en poco tiempo y muy probablemente se resuelvan y reemplacen con alguna videoconferencia en el mejor de los casos.

De este tipo de empresas algunas sobreviven saludables, otras no pudieron resistir la globalización y otras no pudieron con la adaptación a los cambios. Hoy es frecuente ver marcas o productos que hicieron historia pero fueron compradas por otras empresas o fueron absorbidas por otras más poderosas, creyendo uno generalmente que son las mismas de cuando éramos jóvenes o que nos contaron nuestros padres de cuando ellos eran jóvenes. El paso del tiempo, los ciclos de vida de los productos, los cambios generacionales y culturales fueron modificando todo esto vertiginosamente.

La familia y las empresas, como yo las viví, por alguna razón ya no son como fueron (o al menos como yo creí que eran). Probablemente hoy se estén sincerando situaciones que por diversos motivos no se blanqueaban y hoy estamos viendo algunos de los resultados como consecuencia. Si bien no quiero desviar el tema a la familia como vida privada, detenerse a observar los cambios que hubo dentro de la comunicación y conformación familiar y trasladar eso a la vida familiar empresarial podría darnos una pauta de este sinceramiento comunicacional y alguna punta para entender qué está pasando hoy en las empresas familiares, qué sucede con los nuevos mandatos y sucesiones. Una vez más mi pensamiento me lleva a deducir que las empresas están reestructurándose a una nueva realidad, a otro diseño (que no es ni mejor ni es peor) sino diferente y que tendremos que adaptar a este presente.

¿Es una pena que esté pasando esto? Probablemente sí.

¿Está bien que esté pasando esto? Estoy seguro de que sí.

Al que madruga Dios lo ayuda

Y finalmente también entendí que por mucho madrugar no se amanece más temprano, necesariamente...

Está claro que para que uno genere estos cambios estructurales de pensamiento a lo mejor tuvo que haber pasado previamente por diferentes situaciones de “corte” en la vida. Y sí, “la experiencia es el peine que llega cuando uno se queda calvo” dice el dicho popular, y algo de eso hay. Lo cierto es que la experiencia no se compra, uno tiene que vivirla para poder generarla y así experimentarla.

A lo sumo uno podría, si es un buen observador, ver comportamientos en los demás y a partir de ahí ver si toma o deja esos modelos.

Recuerdo que cuando era joven y observaba algunos comportamientos en adultos con los que me rodeaba, pensaba... “cuando sea grande no quiero ser como ellos” (O A R).

Y me decían “vos tenés que hacer tal cosa o tal otra”, “a vos te conviene esto o lo otro”, “esto no lo hagas porque no te conviene y te vas a arrepentir”, etcéteras y etcéteras que hicieron que no decidiera por mí mismo sino por ellos.

Hoy, ya siendo adulto, entiendo que en ese momento yo decidí si aceptar o no esos mandatos, disfrazados con formato de consejo, pero también entiendo hoy que se me hacía muy difícil ser yo mismo con esas miradas adultas que caían sobre mi adolescente persona.

Finalmente el adolescente rebelde no fue tal y los mandatos culturales prevalecieron durante largo tiempo. Son muy comunes estas situaciones y se ha escrito mucho sobre este tema...

Una ventaja del obedecer esos mandatos probablemente hizo que hoy tenga una experiencia de vida que seguramente se vea reflejada en mi profesión que hoy sí ejerzo, y que hubiera sido muy difícil de no haber negociado con los mandatos recibidos en mi infancia. De todas maneras, no lo recomiendo como ejemplo a seguir...

La generalización es uno de los grandes errores en que se cae para justificar lo que ya no se puede controlar

Es muy interesante ver lo que está pasando con la globalización y los cambios estructurales en los trabajos. Escucho en diferentes gerencias empresariales el comentario acerca de la falta de compromiso de los jóvenes, la falta de puntualidad, la falta de

pertenencia, la falta de responsabilidad... —“son todos iguales”— me dicen. Entonces échenlos a todos y pongan a otra gente, les digo irónicamente.

Y definitivamente estoy convencido de que esto no es así. La generalización es uno de los grandes errores en que se cae para justificar lo que ya no se puede controlar.

Hoy hay nuevas formas de trabajo y formas de trabajar diferentes a las hasta ahora llamadas tradicionales, y tendremos que comprender que estamos en un proceso de reacomodamiento que seguramente llevará bastante tiempo hasta adaptarnos a este nuevo modelo laboral-cultural.

Un joven es y será responsable o no, más allá de su edad, así como los adultos son o no son responsables. Lo mismo sucederá con la puntualidad, la actitud y demás generalizaciones.

La falta de pertenencia es propia de la edad y tendrá que ver también no solamente con el ser joven sino con ser menos conservador e ir en búsqueda de nuevas oportunidades.

Probablemente ya no se vean, como hoy se ven en las empresas, personas con antigüedad de veinte, treinta, cuarenta años. El tiempo irá delineando cómo generar una nueva relación entre las empresas y su gente.

Los hermanos sean unidos dentro y fuera de la empresa

Los hermanos sean unidos
Porque esa es la ley primera,
Tengan unión verdadera
En cualquier tiempo que sea
Porque si entre ellos pelean,
Los devoran los de afuera.

Sextina del *Martín Fierro*, de José Hernández. 1872

El tema de la estructura familiar dentro de las empresas no es un tema menor. En mi experiencia como consultor veo que el tema “factor familia unida” pesa y mucho, para bien o para mal y fundamentalmente dentro de las pymes, por su estructura y origen.

Desde la problemática de la sucesión generacional, hasta los conflictos internos familiares son temas que, de no ser aclarados en su debido momento, son un potencial conflicto para la salud de la organización.

Sobre estos temas se ha escrito y mucho, pero me pareció importante traer a nuestro presente las palabras del escritor José Hernández quien escribiera en 1872 las sextinas mencionadas anteriormente y que tras muchos años siguen siendo de absoluta actualidad.

La conflictividad puede darse entre distintos miembros de la familia ya que no es propiedad exclusiva entre hermanos, pero aplica a la perfección en el concepto que tan bien expresa José Hernández en su *Martín Fierro*. En este caso y para continuar con la idea original, me referiré a la hermandad exclusivamente.

Entiendo que si uno realizara un FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) dentro de cada empresa familiar, el tema de la fraternidad podría verse como una Fortaleza o Debilidad según corresponda. Fortaleza, para el caso en la que la comunicación “sana” entre hermanos exista. Debilidad con potencial riesgo de ruptura empresarial, para el caso que esa comunicación sea “insana” o inexistente.

Tené en cuenta que “la no comunicación muchas veces comunica más que la comunicación”.

Si bien el tema da para escribir y mucho, un primer acercamiento a la problemática sería sugerir lo siguiente:

- Generar espacios de comunicación dentro y fuera de la empresa para conversar y

discutir ideas.

- Proponete dar vos el primer paso hacia la comunicación. No estés a la espera de que el otro lo haga, ya que el tiempo seguirá pasando y lamentablemente los malos entendidos también.
- Evitá que esos espacios se generen durante las reuniones familiares ya que no es ni el lugar ni el momento adecuado. Poné punto final a esa situación.
- Aceptá como potable toda idea que surja de ese encuentro, luego de discutidas, se descartarán las que no correspondan.
- Permanecé abierto, dispuesto a escuchar.
- No des por obvio que la otra persona, por más hermano o pariente que sea, piense y reaccione como uno desea. En definitiva son hermanos, ¡pero no por eso tienen que ser ni pensar igual!
- Por todos los medios, evitar el efecto “bola de nieve”. No permitir que algo pequeño (comentario, sugerencia, diferencia, etc.) se transforme en algo incontrolable.
- Si el efecto bola de nieve está avanzado, es porque este llevó un tiempo de gestación (meses o años). Para detenerlo y para que no siga avanzando hará falta tiempo para desandar lo andado y, probablemente, reacomodar la situación llevará igual o más que el de su gestación.
- No es recomendable creer en soluciones mágicas en estos casos. Es preferible trabajar con cambios continuos y sostenidos en el tiempo.
- El “chusmerío” debe ser tratado con total prudencia, cautela y responsabilidad sobre lo que se dice y se escucha. Será vital no dejarse influir por los chismes para no perder el eje de lo que se está discutiendo.
- No mezclar la vida privada con la laboral. La vida privada es privada y no debe llevarse a la vida empresarial bajo ningún concepto.
- Dentro de la empresa uno debe ser profesional en sus funciones y el delimitar roles ayudará a evitar potenciales conflictos.
- Si es necesario, consultar a un profesional externo podrá ser de ayuda, ya que podría tener una visión descontaminada de la situación.
- Aceptá que se pueden cambiar las cosas que “siempre se hicieron así”. Porque el mundo es cambiante y lo que dio resultado en algún momento, hoy puede no darlo más. El permitir pensarlo puede dar un giro fundamental en la empresa, aunque duela.
- El actualizarse lenta pero constantemente hará que se forme dentro de la empresa una nueva cultura organizacional, en donde no solo los directivos familiares se sentirán mejor, sino que todos los integrantes de la organización lo percibirán, lo que generará

un nuevo clima organizacional.

Es a partir de este punto que te planteo lo siguiente:



¿Estás conforme con esta situación?

¿Cuánto tenés que ver en todo esto?

¿Cómo se llegó a este estado?

¿Podés volver el tiempo atrás?

¿Qué podrías modificar que dependa exclusivamente de vos?

¿Qué podrías proponer entendiendo que no todo depende de vos?

¿Estás preparado para generar cambios?

¿Para qué?

Como te comenté, el tema es largo. Este primer paso a lo mejor te despierta alguna idea de cambio. Al menos ¡esa es mi intención!

Yo estoy bien... ¿o te cuento?

Cuando tenía 20 años (1980 d. J. C.) fui visitador médico en mi Argentina. En esa época era muy novato para desempeñar esa actividad, ya que no era frecuente ver a jóvenes entrevistando y promocionando medicamentos a los doctores...

Esa fue sin duda una experiencia muy valiosa para mi vida profesional. Los desafíos ante cada entrevista entre un profesional de la salud y ese joven inexperto fueron muy nutritivos y aprendí mucho en esos años, experiencia esta que sigo utilizando en la actualidad.

Recuerdo que mis experimentados colegas me sugerían no preguntar, al saludar a los médicos: “Buenos días doctor, ¿cómo está usted?”, ya que debido a su profesión, la respuesta podría muy probablemente ser negativa, y algo de razón tenían...

Los profesionales de la salud, en esos años, rara vez atendían pacientes que acudían a ellos por prevención; por lo tanto la mayoría de las visitas estaban relacionadas con enfermedades, angustias y problemas. Debido a esto, yo tomaba en cuenta lo que me habían sugerido mis colegas, e iba directamente al “Buenos días doctor, vengo a informarle y comentarle sobre este nuevo medicamento...”. De esta manera no había posibilidades de que el médico le comentara a un veinteañero sobre temas que no fueran inherentes al trabajo. El contacto era solo profesional y en muchos casos hasta frío.

Hoy desconozco, pasados más de 30 años, que códigos se manejarán en las entrevistas médicas. Pero este tema siempre fue muy intrigante para mí...

Hoy en día es común escuchar a la gente, cuando se le pregunta “¿Qué tal, cómo estás?”, que la mayoría te conteste: **“Bien... ¿o te cuento?”**. Esta es una muletilla que, lamentablemente en mi opinión, se está utilizando demasiado, muchas veces sin pensar lo que se está diciendo, y se genera así una sensación inconsciente de malestar tanto en quien la transmite como en quien la recibe.

¿Se contagia esto? Muchas veces sí, ya que el ¡malestar es tan contagioso como el bienestar!

¿Qué te propongo? Como leíste anteriormente, habrás notado que la constante es la misma: los cambios personales. Entonces, y siguiendo esta línea de trabajo, mi propuesta es que, ante la pregunta “¿o te cuento?” puedas responder: **“Sí, claro, te escucho”**. Con esa respuesta no solamente sorprenderás al otro, sino que hasta te vas a sorprender vos mismo haciéndolo, y siendo testigo de la cara de asombro del otro, que va a tener que

hacerse cargo de su problema a compartir. Pasará de ser una queja negativa a una ¡queja positiva!

Entonces, ¿cómo continuar para generar el espacio para que ese otro se abra y pueda contarte qué le pasa?

Tu actitud frente al otro será fundamental. Tu silencio será vital. No le temas al silencio, ya que el silencio dice y mucho. Permití que el otro pueda expresarse y comenzar a contarte lo que necesite compartir; y permití que lo haga con sus propios tiempos. El simple hecho de decirle al otro que lo querés escuchar, seguramente lo descolocará, ¡y mucho más si ese otro es un desconocido! ¡Tu rol de “escucha activa” será clave para el logro de la comunicación profunda con el otro!

Estamos transitando una profunda era de incomunicación en la era de las comunicaciones. Era en la cual, muchas veces es un total desconocido, en este caso vos, el que abra el espacio para que un otro pueda desahogarse.

¡Qué bueno que puedas ser vos ese disparador!

Y sí, estamos jorobados, pero ¿sabés qué?... ¡Qué bueno que alguien pueda contar con vos para que le “ponga la oreja” a cambio de nada! Hoy esta actitud escasea y vos podés empezar a generar cambios actitudinales con muy poco. Cambios que te harán muy bien a vos y a un otro que te necesita y que te lo agradecerá.

El tema da para largo y queda planteado.



Y vos, querido lector, ¿cómo estás? ¡Te escucho!

“Enter” o “Delete”: esa es la cuestión

La vida te enfrenta permanentemente a la toma de decisiones; es parte de la vida y esto es así para vos, para mí y para todos. Algunas decisiones serán más o menos importantes, pero todos de alguna manera estamos expuestos constantemente a las mismas.

Ya el solo hecho de tomarlas o no es una decisión personal. Decisión al fin...

¿Qué tiene que ver el “Enter” o el “Delete” en todo esto?

“Enter” tiene que ver con el futuro. Implica darle “Enter” a una decisión a partir de tu presente. En algunos casos probablemente será “patear el tablero”; en otros, decir ¡basta, hasta acá llegué!

La idea es que pienses cómo te ves, cómo estás y cómo querés verte a partir de hoy. Para eso tendrás que proyectarte y desear verte de una manera diferente. Es visualizarte dándole “Enter” a tu estado presente.

“Delete” tiene que ver con tu pasado. Es querer darle “Delete” a todo lo que necesites borrar para generar algo diferente, algo nuevo. Sencillamente es la idea de borrar eso que te está haciendo ruido para que deje de hacerlo. Es desarraigar conscientemente esos “archivos” que ocupan espacio en tu disco rígido, tanto en tu mente como en tus sentimientos. Es borrar las conversaciones internas que hacen ruido y que lo único que logran es detenerte hacia tus metas.

Pensá en los ruidos que generan la culpa, los miedos, el fracaso, el qué dirán, etc.

Una manera que uso yo para transformar estos “ruidos” en “sonido” es preguntarme: ¿qué es lo peor que puede pasar? Te sugiero que te permitas preguntártelo aunque te dé miedo. ¡Recordá que el miedo paraliza!

Fijate que en los teclados de las computadoras las teclas “Enter” y “Delete” están muy cerca. Fijate también que la tecla “Enter” es más grande que “Delete”.

¿Será que hay más situaciones para presionar Enter?

Es fundamental en este proceso ser sincero con uno mismo y comprometerse con la verdad. Esto último no significa buscar la verdad absoluta, sino simplemente tener en cuenta que a veces damos por reales algunas cosas que proceden de nuestras creencias, creencias que están arraigadas a través de los años por muchísimos motivos, y que podrán ser valederas o no.

Procurá entonces ser aquí lo más objetivo posible para así evitar cerrarte las puertas a

vos mismo. ¡No hay persona más difícil de cambiar que uno mismo!



¿A qué cosas estás dispuesto a darle “Enter”?

¿A qué cosas vas a darle “Delete”?

¿Es fácil? ¡No, ni ahí!

¿Es imposible? ¡No, ni ahí!

Probablemente sea cuestión de intentarlo, y probablemente ese sea el paso más difícil.

¿Yo qué sé?

Un concepto muy interesante a trabajar juntos es el concepto “conocimiento” en su más amplio sentido, conocimiento que puede abarcar desde acciones simples hasta las más trascendentes para tu vida.

Te propongo que analices estas cuatro posiciones acerca de los conocimientos propios.

1. No sé que sé

Se trata de la sensación que te genera el descubrirte llevando a cabo una tarea que no sabías que podías realizar. ¿No te pasa a veces que te descubris arreglando algo, cantando, escribiendo, cocinando o hablando ante un grupo de gente que no conocés? ¿No te pasa descubrir que no solo hacés esas actividades de forma natural, como si las hubieses hecho siempre, sino que además sorprendés positivamente a los que te rodean?

2. Sé que no sé

¿Sabés hablar en chino, japonés o idish? ¿Sabés manejar grúas o trenes? ¿Sabés tocar la mandolina o el arpa? ¿No? ¿En serio no sabés hacer eso? Bien, entonces ¡ya sabés que no sabés! ¿Tiene algo de malo eso? ¡No! Se trata simplemente de dimensionar tus conocimientos y de reconocer que no puede saberse todo.

Me gustaría proponerte que digas “no sé” como generador de cambio y de acción. Por ejemplo, si alguien te pregunta algo y le contestás “no sé”, ¿no creés que esa respuesta generará confianza hacia vos en el otro?

Nos han enseñado, en muchos casos, que decir “no sé” está mal. ¿Es realmente así? ¿No puede pensarse que decir “no sé” es reconocer tus limitaciones, para así aceptarlas y superarlas?

3. No sé que no sé

Tenés acabada experiencia y numerosos conocimientos en tu haber. Hace años que te dedicás a tu profesión y te va muy bien. Pero... no te distraigas ni te “duermas en los laureles”, ya que podés desactualizarte rápidamente. ¡Y lo peor de todo es que si no sos vos el que intenta superar tus desconocimientos, habrá otro que lo hará por vos!

Estate atento...

4. Sé que sé

Se trata de una posición peligrosa. Permitime decirte esto: el mundo cambia constantemente y cada vez más rápido. Entonces podés aprender y actualizarte hasta el último instante de vida. No te la creas, ya que la “soberbia cultural” seguramente no te llevará a ninguna parte. Solo te dará poder, en el mejor de los casos.

Tené la humildad para permitirte pensar que no “te las sabés todas”, por más exitoso o exitosa que seas.

Permitite pensar que el otro puede saber tanto o más que vos. Permitite aceptar que vos podés tener razón, pero que el otro también puede tenerla; y aún más, permitite reconocer y aceptar que los dos pueden estar equivocados.



¿Te sentís identificado con alguna de estas cuatro posiciones?

Sí, me equivoqué, ¿y qué?

Un experto es la persona que ha cometido todos los errores posibles en un campo determinado.

Niels Bohr

Sabés que aunque duela equivocarte, ya que creo que a nadie le gusta, es una forma inmejorable de aprendizaje. De todas maneras me podrás decir... sí, ya lo escuché mil veces ¡pero no me gusta para nada equivocarme!

Querido/a amigo/a, las cosas a veces no salen como vos querés, es más, ni siquiera cuando vos querés; las cosas a veces simplemente salen como salen más allá de tus deseos. Pero convengamos en que si salen es porque algo hiciste; entonces para comenzar, no desmerezcas esta actitud tuya. ¡Es muy valiosa, ni lo dudes! ¡Ya tenés experiencia!

Luego lo que tendrás que hacer es trabajar en el cómo salió lo que hiciste, analizarlo para, de esta manera, darle forma al por qué salió como salió la cosa, y así posteriormente sacar algunas conclusiones.

Un punto a tener en cuenta cuando analices tus resultados es responderte algunas de estas preguntas:



Según tu opinión:

¿Salió todo mal o una parte? (¡sé sincero con vos mismo!).

¿Cuánto es esa parte? (ponelo en porcentaje).

Si lo estás comparando con algo, ¿es realmente comparable?

¿En cuánto tenés que ver vos directamente con los resultados?

¿Es todo responsabilidad tuya o hubo variables externas que jugaron en tu contra?

¿Cuánto influyeron esas variables en tu resultado final?

¿Las habías tenido en cuenta anteriormente?

¿Las podrías modificar en la próxima?

¿Cómo lo harías?

¿Te vas a dar una nueva oportunidad? (¡te aliento a que te la des!).

En nombre de la perfección mucha gente ni siquiera intenta tomar decisiones. Muchas veces escucho: “Yo si hago algo lo hago perfecto, si no, ni lo hago”.

Suena lindo, ¿no? Y yo te pregunto: ¿y la equivocación para cuándo? Porque si vas a esperar a que esté todo perfecto, seguramente continuarás postergando decisiones y hay muchas decisiones que podés comenzarlas hoy, con lo que hoy tenés (no con lo que no tenés).

Te sugiero para que podamos tener en cuenta:

1. ¡Equivocate! (No temas).
2. Pensá que si te equivocás, ¿qué es lo peor que puede pasar?
3. Escuchá tu voz interior. ¡No te enojés con vos mismo!
4. Estate muy atento a las señales, el “tren podría pasar delante tuyo y si estás distraído, podría pasar de largo”.
5. ¡Cuidado! No te tropieces muchas veces con la misma piedra, ya que ahí estaremos hablando de otros temas. ¡Tomá tus precauciones también!

¿Estás de acuerdo?

Finalmente, te dejo unas palabras que tomé de una película y que tienen que ver con esta propuesta:

“Al final todo va a salir bien y si no salió bien hasta ahora es porque no es el final” (de la película *El exótico Hotel Marigold*).

¡No tengo tiempo!

Con lo que tengo... ¿qué hago?

Hace ya varios años escuché estas palabras que me quedaron grabadas para siempre como una forma de pensamiento y de acción.

Una de las formas que tenemos para actuar es el “no actuar”. Procrastinamos dejando que el tiempo pase para que sea este el que acomode las cosas. Y si bien es cierto que a veces, y solo a veces, el tiempo acomoda muchas situaciones, uno no debería utilizarlo como único factor en la toma de decisiones. El tiempo es incontrolable y pasará inevitablemente, pero esto no implica que, por eso, acomodará nuestras situaciones según nuestras expectativas o deseos. A esta altura de mi vida mi opinión es que hay que ser optimista pero no iluso.

En nombre de la perfección muchas veces uno tiende a “dormirse” esperando y esperando indefinidamente a que las cosas sucedan solas o mágicamente. Uno no debería esperar a que esté todo dado como uno quiere para accionar o reaccionar, porque muchas veces no sucede lo que uno quiere, desea o espera; a veces simplemente, las cosas suceden. Y suceden bajo un formato que probablemente no sea el esperado por mí o por vos, sino que viene con el formato que viene, con el que hay... Esto se deberá a millones de motivos o justificaciones (utilizá el término que prefieras).

En la práctica no existe la situación ideal, cada uno diseña la propia y por eso es totalmente subjetiva y chocará muchísimas veces con la realidad, te guste o no te guste, por más duro que pueda parecer. Entonces, ¿esto significa bajar los brazos e ir mediocrementemente por la vida? Definitivamente NO. Significa que uno deberá negociar internamente algunos pensamientos y sentimientos, y dejar de esperar “que algo ocurra” para así llegar a una relación en paz con uno mismo, sin tener que salir herido al enfrentarse a este tipo de situaciones.

Con esto te estoy hablando de buscar el **bienestar** personal.

“Cuando tenga tal cosa voy a...”. “Cuando llegue el verano tendré...”. “Cuando los chicos crezcan me iré a...”. “Cuando me mude seré...”, y así cantidad de situaciones cotidianas que nos planteamos, deseamos o soñamos. Y yo me pregunto, y te pregunto: ¿y mientras tanto?

Es aquí donde entra en acción este disparador de pensamiento: “Con lo que tengo...

¿qué hago?”. Porque en definitiva, uno con lo que cuenta básicamente es con el presente. El pasado ya pasó y el futuro aún no llegó, entonces mi propuesta es que te preguntes:



¿Qué presente tengo hoy como realidad para poder mirar hacia adelante sin tener que esperar a que sucedan cosas que no dependen ni de mí, ni de mis tiempos ni de los del otro?

¿Cómo puedo encarar hoy un mejor presente con todo lo que tengo?

¿Cómo puedo encarar hoy un mejor presente con todo mi pasado?

¿Cómo puedo focalizarme en lo que tengo y no en lo que debería tener para llegar a mis objetivos?

Y finalmente la pregunta del millón...

Con lo que tengo... ¿qué hago?



Entre la *Mañanitis* y la *Excusitis*

*El secreto de tu éxito está determinado
por tu agenda diaria.*

John Maxwell

¿Sabés que es la mañanitis?

Es el arte de dejar todo para mañana. Sería algo así como: “¡No dejes para hoy lo que podés hacer mañana!”.

Es lo que se denomina procrastinación y se trata de un trastorno del comportamiento que tiene su raíz en la asociación de la acción a realizar con el cambio, el dolor o la incomodidad. Este puede ser psicológico (en la forma de ansiedad o frustración), físico (como el que se experimenta durante actos que requieren trabajo fuerte) o intelectual.

Son varias las razones que nos llevan a postergar:

Falta de interés, Cansancio físico, Poca actitud hacia el esfuerzo, Exceso de ansiedad (que no nos permite ni siquiera arrancar), Aburrimiento, Falta de habilidades reales para comenzar con la tarea.

¿Te sentís identificado con la “mañanitis”?

Te propongo que registres en qué situaciones te ves atrapado en la postergación y, a partir de allí, qué pequeños cambios diarios podés realizar para ir controlando y activando en tu día a día. Recordá que “pequeños cambios diarios llevan a grandes logros”. ¿Cuál es el objetivo? ¡Que tengas una mejor calidad de vida! (entre otras tantas cosas).

Reflexionemos unos minutos...



¿Qué estás postergando hoy que podrías comenzar ya mismo?

¿Para qué lo estás postergando?

¿Qué beneficios te trae?

¿Qué perjuicios te está trayendo?

Así como existe la “mañanitis” vamos ahora por la “excusitis”, que es el arte de poner excusas. Es la manera perfecta para justificar las “mañanitis”

La excusitis es otro robar de tiempo, no lo dudes, ya que bajo ese pensamiento vas tomando posiciones defensivas y así, postergando decisiones que seguramente debés tomar y que vas relegando para otro momento.

¿En qué consiste? Consiste en eludir nuestras responsabilidades y justificar nuestra mediocridad, buscando culpables sobre todo aquello que estuvo bajo nuestro control. En definitiva, es buscar siempre una excusa o un culpable para lo que nos pasa.

Hay dos cosas que son ciertas en las excusas:

1. Si verdaderamente querés encontrar una excusa, la vas a encontrar seguro.
2. Cuando comiences a utilizar excusas vas a encontrar aliados que las crean y las compartan. “¡Uh!, a mí me sucede exactamente lo mismo”, te dirán. Entonces evitá las excusas porque podés llegar a correr el riesgo de perder credibilidad ante quienes confían en vos.



Te invito a que detectes en qué situaciones estas utilizando la “excusitis” y cuál es el precio que estás pagando por postergar decisiones.

¿Podés modificarlas? ¡Estoy seguro de que sí!

¿En qué estás poniéndote excusas para realizar o comenzar algo?

¿Qué beneficios te trae?

¿Qué consecuencias podría traerte?

¿Cómo te hace sentir esta situación?

¿Qué podrías hacer?

¿A partir de cuándo podrías modificar esta situación?

¿Dónde estoy?

Frecuentemente me encuentro con situaciones similares a esta: ¿te pasa que cuando estás en el trabajo tenés la cabeza puesta en tu casa?, ¿te pasa que cuando estás en tu casa tenés la cabeza puesta en tu trabajo? ¡Sí, pasa muy frecuentemente!

El hecho de que no estés usando tu computadora o no estés al teléfono con un cliente, no significa que no estés trabajando.

¿Qué podés hacer? Te propongo una vez más que registres estas situaciones y que una vez registradas, vuelvas “a Tierra”. Te llevará tiempo, te llevará mucho esfuerzo y atención, probablemente hasta te genere dolor el darte cuenta de todas las veces en las que caés “atrapado” en esta situación, pero una vez logrado el objetivo disfrutarás tu cambio y así seguramente dejarás de perder tiempo en este estado de “caos mental”.

Viví en el presente. Mantené tu mente en lo que estás haciendo en cada momento. Si estás con tu familia, mantenete enfocado en eso. Cuando estés en tu trabajo, lo mismo, poné toda tu energía allí, porque ¡podés correr el riesgo de no estar finalmente en ningún lado!

Recordá que pequeños cambios diarios te llevarán a grandes conquistas.

No por mucho madrugar...

Días atrás una persona muy joven me comenta: “Todos los días salgo corriendo a tomar el subte para ir a mi trabajo” Cuando yo le pregunto: “¿Y para qué corrés?”, me responde: “¡No sé por qué lo hago ya que siempre salgo con tiempo suficiente para llegar a horario!”. Al otro día me vuelvo a encontrar con esta persona y me comenta que se había dado cuenta de esa rutina que realizaba inconscientemente y que la había modificado: había ido caminado en vez de correr y como recompensa había disfrutado el trayecto hasta llegar hacia el subte...

Estamos viviendo mal en muchos casos. Vivimos corriendo y muchas veces no sabemos por qué. Quedamos atrapados en medio de la vorágine sin darnos cuenta de cómo manejamos nuestros días, dejando la sensación que los demás nos manejan la vida.

Hoy quiero proponerte este sencillo tip:

¿A qué hora te despertás diariamente?: A las 6:30, 7:00, 8:30. ¿Qué hacés cuando te despertás? ¿Salís corriendo detrás de tu horario porque ya se te hace tarde y no llegás a tu trabajo?

Te propongo que pongas tu despertador 10 minutos antes. Sí, solo 10 minutos, no más y no te levantes, ¡quedate en la cama! No prendas la tele, no mires tu celular, no prendas la luz.

¿Para qué despertarte antes? Para que te regales esos 10 minutos para vos y para nadie más que vos. Para que puedas ser creativo con vos en ese espacio. Para que puedas organizar mejor tu día. Para que puedas respirar tranquilo y comenzar tu día de manera más saludable.



¿Qué otros pequeños enormes cambios podrías hacer?

¿Para qué?

¿Cómo te vas a sentir si los hacés? ¿Cómo te vas a sentir si no los hacés?

¿Qué recompensa vas a tener al hacerlo o no?

Pensalo y si te animás, ¡aplicalo! Para correr... ¡tenés el resto del día!

Eh, ¡ahora soy responsable de mí mismo!

Si estamos creciendo, siempre vamos a estar fuera de nuestra zona de confort.

John Maxwell

En lo personal me gusta plantearme y plantear esta propuesta que en muchos casos asusta: “Vos sos dueño de tu propia empresa, que es tu vida”... Entonces, ¿cómo la vas a gerenciar?

Dicho en otras palabras la metáfora quedaría así: tu empresa=tu vida. Como consecuencia de esta propuesta de pensamiento, ¿cómo harás para gerenciarla de la mejor manera posible, haciéndote cargo y responsable de lo que vas a hacer con ella, ya que te pertenece y además sos el único dueño?

La idea es reflexionar: ¿qué vas a hacer con tu empresa? (tu vida), ¿cómo la vas a gerenciar? ¿Qué contenidos le vas a poner? ¿Qué destino le vas a dar?

Después tendrás que compartir tu empresa con la empresa de un otro diferente a vos y que gerenciará la suya (su vida) de una manera probablemente diferente a la tuya, y así sucesivamente con muchos otros diferentes que gerenciarán, a su propio y singular criterio, sus propias empresas (vidas).

Finalmente, en un techo y unas paredes (empresas físicas) compartirán luego cada una de estas empresas individuales (personas) y así esta empresa física (organización) tendrá formato humano compuesto por una x cantidad de “microemprendimientos individuales” y con un objetivo determinado.

¿Por qué te comento que a muchas personas le asusta esta propuesta? Mi sensación se debe a que de esta manera conscientemente tienen que hacerse cargo de sus propias vidas y muchas veces no saben, por miles de motivos, para dónde salir o qué rumbo tomar.

Dentro de esa cantidad ilimitada de motivos te podría mencionar la incapacidad, una muy baja autoestima, la desmotivación, la falta de visión, la comodidad, el temor, el miedo al fracaso, entre otros miles.

A modo de síntesis tomo la idea del rabino Sergio Bergman que en su libro *Cabala* dice: *Desde el punto de vista más coloquial, no es decir: “Uh, ahora soy responsable de mí mismo, sino “Eh, ahora soy responsable de mí mismo”.* Esto es asumir la

soberanía, la capacidad de despliegue, todos los aspectos sobre los que se puede trabajar, pero también implica tomar responsabilidad sobre los errores y las modificaciones.

Soy de la idea del individualismo para potenciarse uno. Soy de la idea del cambio individual continuo y sostenido en el tiempo. Soy de la idea de que no hay persona más difícil de cambiar que uno... Pero por otra parte, me gusta pensar esta idea:

$$1+1=3=1$$

Te lo traduzco: ya sabemos que matemáticamente el resultado es 2, pero con esta idea te propongo la posibilidad de que puedas generar resultados extraordinarios y superiores al individualista $1+1=2$ y que te permitirá llegar a este nuevo resultado: 3.

Como dice la frase “juntos somos mucho más que dos”, y ¡esa es la idea!

Uno más uno igual a tres es la posibilidad que tenés de potenciarte, de sinergizarte con un otro. Es el caso que se da en algunas parejas, algunos socios, algunos amigos.

Ahora este nuevo 3 es el resultado de la unión de dos personas, de dos individualidades. Esas dos personas formaron y generaron una unidad poderosa cuyo nuevo resultado será 1.

El tema da para largo, y queda planteado, ¿sí?

Mientras tanto te propongo... Eh, ¡ahora soy responsable de mí mismo!

Somos los amos o las víctimas de nuestras actitudes.
Es un asunto de decisión personal. Lo que ahora somos
es el resultado de las decisiones tomadas ayer.

Mañana seremos lo que decidamos ahora.

John Maxwell

Amarás a tu prójimo como a ti mismo

¿Me creés que en mis capacitaciones, cuando pongo estas palabras bíblicas en algún *slide* durante mi presentación, se produce uno de los mayores efectos positivos?

Cuando trabajamos en los cursos de ventas, me gusta proponer este tema ya que estoy convencido de que hace la diferencia.

¿Hablar de amor en una capacitación de ventas? ¡Sí! ¿Por qué? Continúa leyendo por favor...

Si bien podríamos estar conversando y discutiendo durante mucho tiempo sobre este punto, lo importante para este caso será decodificar, para así comprender por qué conmueven estas palabras en estos tiempos.

Una constante que escucho en las empresas son conceptos como: maltrato, falta de escucha, desinterés, desmotivación, desconfianza, y cientos de etcéteras...

Históricamente en las empresas tomaban a su personal basados a su coeficiente intelectual (CI). A partir de los 90 y con las propuestas de Daniel Goleman y Karl Albrecht, entre otros, comienzan a detectar la **inteligencia emocional** como elemento diferencial a tener en cuenta. Hoy vemos en muchas empresas que el factor que en muchos casos se tiene en cuenta para incorporar personal es el referido a la **inteligencia espiritual**.

¿Tiene que ver con la religión? ¡No! ¿Tiene que ver con la religiosidad? ¡Tampoco!

Tiene que ver con la espiritualidad. Y me refiero con esto a la acción de ponerse en un contacto profundo con un otro, conocido o no, que es diferente a vos y que te necesita desde otro lugar.

Entonces mi propuesta es una constante para con vos. ¡Vos podés ser generador de cambios!

¿Vos podés ser un motivador? ¡Absolutamente!

Vos podés ser esa persona que le ponga y le saque una sonrisa al otro. Vos podés ser el que quiera escucharlo activa y conscientemente para así detectarlo y reconocerlo como un otro diferente a vos y que tiene el derecho de pensar y sentir diferente. Vos podés ser la persona indicada que le genere a ese otro confianza y así ese otro pueda “abrir” sus sentimientos, ya que probablemente no tenga con quién hacerlo...

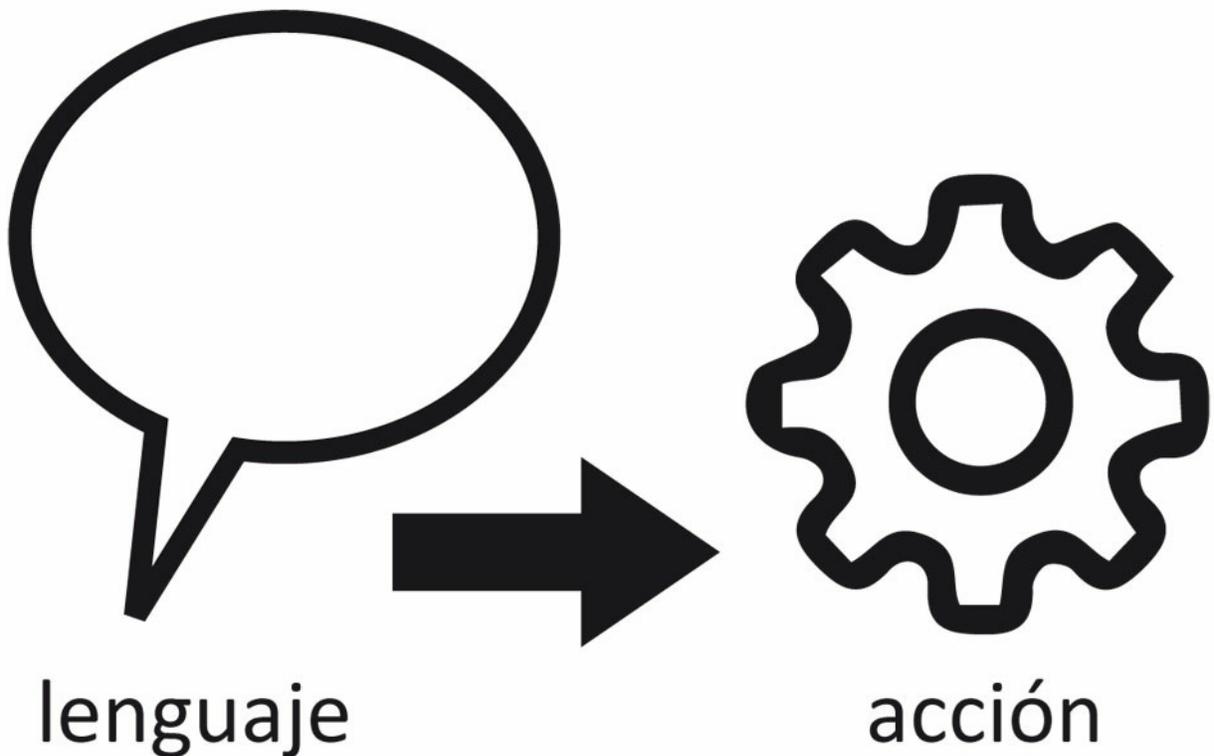
- ¿Estamos mal? Sí.
- ¿Podemos hacer algo por el otro? Sí.

- ¿Vas a cambiar al mundo? NI POR CASUALIDAD.

Y así, una vez más me veo en la obligación de preguntarte... ¿De quién depende lograrlo?

¡La respuesta la tenés vos!

El lenguaje como generador de acción



El “Hay Que” como herramienta paralizante

Habrás escuchado alguna vez que el cerebro es “bobo”. No quiero decir que vos seas bobo, sino el cerebro. Como suele decir el biólogo molecular argentino Estanislao Bachrach en sus libros: “*No sos vos, es tu mente*”.

El cerebro entiende y decodifica los mensajes que le enviamos y así reacciona y actúa como consecuencia.

Como hemos visto al principio del libro, el lenguaje es generador de acción (La ontología del lenguaje).

¿Cuántas veces decimos?: “hay que hacer esto”, “hay que organizar tal cosa”, “hay que decirle a fulano que...” y así cantidad de “hayques” diarios.

Entonces te propongo este sencillísimo tip para que pongas en práctica inmediatamente, para que tu mente entienda que *hay que*, en principio ¡sos vos y no un otro desconocido! Porque ¡*hay que* no existe!

La propuesta es eliminar de tu léxico el “hay que” y remplazarlo por:

Voy a...

Vamos a...

Vas a...

Van a...

De esta manera tu mensaje será claro y generarás acción, con lo que reemplazarás a la inacción que le estás informando a tu cerebro.

Lo que decimos (¡nos condiciona!)

Siguiendo con la línea de pensamiento del capítulo anterior, también podemos agregar otras palabras condicionantes que seguramente utilizás a diario y que intervienen positiva o negativamente en tu propia comunicación.

Pero, Y, Aunque

1. Hemos aumentado un 10% la producción pero cayeron las ventas.
2. Hemos aumentado un 10% la producción y cayeron las ventas.
3. Hemos aumentado un 10% la producción aunque cayeron las ventas.

En el caso 1 vemos cómo la palabra “pero” anula la primera parte de la frase (positiva), generando que tenga más peso la segunda parte (negativa).

En el caso 2 la palabra “y” balancea ambas partes, dándole la misma importancia a los dos mensajes.

En el caso 3 la palabra “aunque” relativiza ambos mensajes dejándolo librado a la interpretación personal.



¿Qué afirmaciones (positiva o negativamente) hoy te estás diciendo o te están diciendo, en donde estos tres conectores están condicionando tus pensamientos?

1.

2.

3.

Hay Que, Tengo, Quiero, Voy

1. Hay que hablar con Roberto por el malentendido que tuvimos la semana pasada.
2. Tengo que hablar con Roberto por el malentendido que tuvimos la semana pasada.
3. Quiero hablar con Roberto por el malentendido que tuvimos la semana pasada.
4. Voy a hablar con Roberto por el malentendido que tuvimos la semana pasada.

En el ejemplo 1 podemos retomar el capítulo anterior sobre el “hay que”. Como podemos comprobar, la frase queda totalmente despersonalizada y no llama a la acción.

En el caso 2, la palabra “tengo que” está cargada de peso, es una obligación, es un esfuerzo que tenemos que hacer.

En el caso 3, la palabra “quiero” conlleva la acción. No contiene el peso del esfuerzo sino de la energía a llevarlo a cabo. ¡Ya es decisión tomada!

En el ejemplo 4 “voy a” es acción, es compromiso tomado y solo restará ponerle el momento, la fecha a realizar la misma.

Las fallas GOD

¿Prestaste atención a lo común que es escuchar generalizaciones en las argumentaciones?

Te pongo un par de ejemplos bien sencillos:

Todos los hombres son iguales

Todas las mujeres manejan mal

Nunca mi padre me dio afecto

Siempre en la empresa me menosprecian

Nadie me tiene en cuenta

Nada me sale bien

¿Cómo repercute esto en vos? ¿Te sentís identificado?

¿Sabés que estos pensamientos, cuando los ponés en tu boca, o mejor dicho en tus propias palabras, son potencialmente nocivos para con vos? ¿Sabés por qué? Porque si lo decís es porque lo pensás, y si lo pensás es porque lo creés, y si lo creés es porque así lo sentís, y si así lo sentís lo incorporás, o sea, lo ponés en tu cuerpo. Entonces, pensando de esta manera, no queda para tu mente otra posibilidad de pensamiento que el estar totalmente cerrado y limitado a cualquier otra posibilidad.

Estamos ya hace tiempo en épocas de cambios permanentes y cada vez más rápidos. Cambios en donde la rigidez de pensamiento probablemente te deje fuera de un montón de posibilidades. Pensá que cuando pensás en “blanco o negro”, en “todos o ninguno” o en siempre o nunca, son extremos que no te permitirán ver un montón de escalas de grises de los que estamos rodeados permanentemente, y que son inevitables.

Me veo en la obligación de expresarte que **“La generalización es uno de los grandes errores en que se cae para justificar cuando ya no se puede controlar”**. Es en muchos casos una defensa para cuando se te fue de las manos la situación y te defendés generalizando.

Cuando generalizamos entramos en lo que en programación neurolingüística denominan fallas “GOD”, herramienta que utilizamos frecuentemente los coaches.

Generalizamos G

Omitimos O

Distorsionamos D

El solo hecho de generalizar te llevará a omitir y a distorsionar indefectiblemente, haciéndote ver y creer situaciones que no lo son, generándote en muchos casos malestar con vos, con el otro y/o con la situación.

Te pongo un ejemplo simple:

Cliente: —¡En tu empresa entregan siempre todo mal! ¡Son un desastre!

Vos: —Permítame preguntarle... ¿cuántas veces le sucedió eso?

Cliente: —¡En el último pedido!

Vos: —¿Fue en todo el pedido?

Cliente: —No, fue en un producto que no llegó a tiempo.

Vos: —¿Le sucedió en otra oportunidad esta situación?

Cliente: —No

FIN

¿Te das cuenta de lo que sucede cuando generalizás o cuando se generaliza?
¡Generalizás, omitís y finalmente distorsionás!

Entiendo que a veces es más fácil generalizar para no tener que salir de la zona de confort mental en la que estás, y así no tener que pensar y reconocer que tenés alternativas de pensamiento diferentes a las tuyas. Pensamientos a los que deberás tener que someter probablemente al dolor personal y al qué dirán de los demás, ya que tendrás que correrte de tu lugar, y en esto el orgullo personal cuenta, y mucho.



¿Qué generalizaciones frecuentes tenés?

1.

2.

3.

4.

¿Cuáles de estas generalizaciones estás dispuesto a modificar generando de esta manera un cambio de observador?

¿Qué sentís ahora modificando estos pensamientos?

Nuestros pensamientos inferenciales

Te invito a que realices este ejercicio. Es una historia en la que se describe un incidente. Luego de leerlo, verás que hay unas afirmaciones sobre el incidente para que, según tu opinión, indiques si esa afirmación es verdadera, falsa o improbable. Al final del libro encontrarás las respuestas.

El incidente dice así:

Se descubrió abierta la caja fuerte de la oficina de Labs. Inc. Corporation.

El personal de seguridad de la empresa ha interrogado a tres empleados a propósito de una suma de US\$ 1500 que no aparece. Los tres empleados interrogados conocían la combinación de la caja fuerte.

Se ha determinado que uno de esos empleados, Antonio, estaba de vacaciones durante la semana entera en que se produjo el incidente. Otra empleada, Beatriz, se ha negado a hacer cualquier declaración y ha insistido en hablar con un abogado. El tercer empleado, Carlos, se ha ofrecido como voluntario para pasar una prueba del detector de mentiras.

El personal de seguridad de la empresa está planteando llamar a la policía.



Este es el incidente. Ahora señalá lo que consideres como correcto, y fundado en el relato detallado anteriormente:

1. Los 3 empleados interrogados conocían la combinación de la caja fuerte.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

2. Los 3 empleados interrogados han negado haber tomado el dinero.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

3. Antonio no tomó el dinero.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

4. Beatriz se ha negado a cooperar en la investigación.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

5. Antonio se ha ofrecido como voluntario a pasar la prueba del detector de mentiras.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

6. Solo Antonio, Beatriz y Carlos sabían abrir la caja fuerte de la oficina.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

7. Se han robado US\$ 1500 de la caja fuerte.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

8. Quienquiera que robó, dejó abierta la caja fuerte.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

9. Todavía no se ha identificado al ladrón.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

10. O bien Antonio, o bien Beatriz o bien Carlos robó US\$ 1500 de la caja fuerte de la oficina de Labs. Inc. Corporation.

Verdadero	Falso	Incomprobable
-----------	-------	---------------

Uno no se da cuenta generalmente de la cantidad de veces en la que inferimos situaciones. Inferencias estas que nos llevan a juzgar y prejuzgar sin detenernos a pensar si lo que emitimos como juicio de valor es realmente cierto. Es así, como consecuencia de estas acciones, que muchas veces nos confundimos y confundimos a los demás, provocando seguramente la sensación de “bronquitis”. ¿Te pasó esto haciendo este ejercicio?

El poder detenerse a pensar generará en uno autoridad para ser un observador diferente (O A R). El poder “frenar la pelota” a tiempo, analizar las diferentes variables posibles, conocidas o no, será fundamental antes de emitir un juicio o antes de generar una reacción como consecuencia de determinado escenario o contexto dado para el logro del objetivo.

Todo esto indudablemente necesitará de práctica reflexiva, apertura de mente y constancia a través del tiempo. En estos casos cada experiencia personal será fundamental para el logro de estos pequeños enormes cambios.



Te propongo algunas situaciones en donde podrías observar algunas alternativas a tus inferencias:

1. Tu pareja llegó tarde a casa.

A:

B:

C:

2. Tu hijo trajo una sanción disciplinaria o una mala nota.

A:

B:

C:

3. Tus padres no responden el teléfono cuando los llamas.

A:

B:

C:

4. Tu jefe no te saludó.

A:

B:

C:

5. Mandaste un WhatsApp a tu amigo/a y no te lo respondió en lo que va el día.

A:

B:

C:

6. Un empleado tuyo llegó nuevamente tarde al trabajo.

A:

B:

C:

Como a lo mejor hayas podido comprobar, uno infiere más frecuentemente de lo que cree. El poder detenerte a pensar alternativas te ayudará a “darte menos manija” de lo que normalmente uno se da.

¿Es complicado registrar estos pensamientos?

¡NO! Probablemente sea cuestión de práctica.

Desafío II

Para la Cena de Navidad y Año Nuevo

Hace varios años vengo proponiendo que las fiestas, además de ser motivo de encuentro, sean un buen motivo y momento de comunicación.

Desafío

La idea es proponer que cada uno de los participantes de la reunión cuente al menos 3 momentos importantes que tuvo su año, sean estos buenos o no.

Momento

El alcohol ayuda a desinhibirse, entonces un buen momento será, por ejemplo, después de la cena, cuando el clima ya esté dado.

Técnica

De ser necesario, buscar un “cómplice” con el que uno podrá proponer la idea y el otro será el que empiece la rueda al grito de: ¡yo empiezo!

¡Pensemos que generalmente los chicos no tienen filtros y se animan a seguir la ronda!

Objetivos

El año pasa rápido y a todos nos pasan cosas buenas y malas. El tener un espacio impensado donde contarlas y expresarse, en muchos casos generará placer. Pensemos que no siempre se dan estos momentos por la locura diaria por la que atravesamos el día a día. El poder contar lo que nos pasó generará “registro personal”. Pensá que no todos tenemos ese espacio de escucha y este será un buen momento para generar comunicación, amor y emoción.

Experiencia personal

100% PRODUCTIVA

Nota:

Estoy de acuerdo que en estas fechas no todo lo que brilla es oro y hay, en muchos casos, mucho de hipocresía. Sé que con frecuencia te reunís con tal o cual porque no te queda otra. Pasa y lo sabemos.

Si estás dentro de este grupo la propuesta te resultará complicada de llevar adelante, pero casi que me animo a desafiarte doblemente a ¡llevarlo adelante! ¿Qué tenés para perder? ¿Qué tenés para ganar?

Pensalo... ¡es un desafío!

Alguna vez me tocó estar a mí en esta condición y por esas cosas escuché a una persona que dijo, así como al pasar: “Son tres horas que tenés que soportar al año” Fue categórico, duro, cruel, pero a mí me sirvió para “correrme del lugar de víctima”, para pasar a estar en un lugar de cambio.

¿Quién cambió? ¿El otro? ¡NO!, ¡yo!

¡Desafío planteado!

Cerrando etapas, abriendo nuevos caminos

Reflexiones antes de ir finalizando...

Quiero compartir con vos un pensamiento que fue común a lo largo de cada capítulo que hemos ido vivenciando, experimentando, reflexionando y aprendiendo juntos. Básicamente, tiene que ver con poder ver el eje central *limitante* que nos atraviesa como personas, desde lo más profundo, y que muchas veces nos cuesta y duele aceptar. Es un pensamiento donde tiene cabida y posibilidad el proceso de cambio y transformación personal, de aprendizaje y aceptación, de madurez y evolución, me estoy refiriendo específicamente, al pensamiento que lleva a la acción del “hacerse cargo”.

Como habrás observado, la constante en este libro fueron las propuestas referidas a los “cambios personales y sostenidos en el tiempo”, cambios que tendrán que ver con vos y NO con los demás.

¡Esos pequeños cambios diarios comenzarán a dar enormes satisfacciones cuando menos los esperes! (no cuando vos quieras). ¡Confía!

Y ahora un último regalo para vos...

Las 6 revelaciones transformacionales

Te propongo, como cierre de este hermoso proceso que hemos comenzado y transitado juntos, estas **6 revelaciones que te quiero regalar, para vos.**

Si bien están brevemente detalladas, entiendo que son lo suficientemente claras como para ponerlas en práctica hoy mismo. ¡Vos le pondrás fecha de comienzo!

¿Comenzamos? ¡Allá vamos!

1. Revelación de la Negación

En lo particular y desde mi experiencia como coach y consultor de empresas y personas, esta es una de las declaraciones más difíciles de llevar a cabo. Comenzar a decir “No” seguramente traerá consecuencias, y son consecuencias que te traerá con los demás por haberte negado a aceptar lo que antes aceptabas sin pensarlo. Será una

decisión que seguramente llevará su tiempo y probablemente darás pasos en falso en algún momento.

Decir “No” y sostenerlo en el tiempo es un tema relacionado a tu dignidad. Es comenzar a manejar otros códigos, respetarte y así comenzar a ser respetado por los demás.

Porque, de no tomar algunas decisiones, a lo mejor llegue un día en el que te des cuenta de que ya no podés más, que tus hombros están sobrecargados de situaciones que hicieron que llegaras a ese estado, que comenzaste a tener algunas complicaciones con síntomas físicos o mentales y que antes no estaban... Probablemente lo registres cuando alguna señal de tu cuerpo se manifieste sin haberlo tenido en cuenta. Pero también podrá pasar que a lo mejor puedas registrarlo a tiempo y evitarlo. *¡Esa es la idea!*

Siempre pudiste y aceptaste todo lo que se te presentaba en el camino: pedidos, ayuda, colaboración, tiempo, etc. ¿Está mal eso? No, de ninguna manera, es valiosísimo, pero te olvidaste de vos, de tus prioridades y de tus tiempos.

¿Por qué pasa eso? Muchas veces por miedo, muchas veces porque nadie lo va a hacer como vos, muchas veces por el “qué dirán” y además por otra cantidad de situaciones que te llevan a que no puedas decir “No”.

¿Qué puede pasar si empezás a decir “No”?

Mucha gente probablemente se va a enojar con vos, mucha gente te quitará el saludo, mucha gente pensará que enloqueciste... pero con el tiempo, vas a comenzar a sentir una sensación de libertad de tus propios actos y fundamentalmente sentirás que sos vos quien domina la situación, y no los demás.

Luego, y como consecuencia, tendrás que tener total cuidado con no decir una cosa y luego hacer otra, ya que estará en juego tu palabra y tu propia dignidad. Y todo eso que construiste hacia adelante se podría ver derrumbado inmediatamente.



Entonces, para seguir avanzando, te propongo que te hagas las siguientes preguntas:

¿Hay personas o situaciones a las que no les podés decir NO? ¿Quiénes son? ¿Qué situaciones son?

¿Qué implica en vos el no poder negarte ante esas personas o situaciones? ¿Qué beneficios te trae? ¿Qué consecuencias te ocasiona?

¿Para qué modificarías esta conducta?

¿Qué es lo que imaginás que podría pasar si comenzás a decir NO? ¿Qué sería lo peor que podría pasar?

¿Qué desearías modificar de tu estado presente?

¿Cuál es el pequeño enorme paso que podrías dar?

¿De quién depende?

Como siempre me gusta decir: “El primer paso es el más difícil”. La decisión es tuya, te pertenece. ¡La fecha de comienzo está en tus manos!

2. Revelación de la Aceptación

Cuando decís “Sí” comprometés tu dignidad, ya que sos vos quien aceptó tal o cual cosa: un compromiso, acción, promesa o lo que sea.

Entonces, si diste tu palabra, deberás cumplirla, ya que la misma está en juego. Comprendé primero que el compromiso asumido es para con vos, y luego con la otra persona, quien estará esperando que cumplas tu promesa.

Decir “Sí” te lleva a poner en juego el valor y respeto a tu palabra. Si diste un “Sí” deberás actuar coherentemente con tal declaración.

La sugerencia que te propongo está basada en que registres tus “Sí” para que no te sobrecargues de ellos y luego no puedas cumplirlos por los motivos que fuera. ¡Esto es generador de estrés! ¡*Ni lo dudes!*

¿Tenés un “Sí” fácil? Es más común de lo que vos pensás. Entonces, antes de comprometerte con el próximo “Sí”, pensá si lo vas a poder cumplir y recién entonces dale “Enter”. Pero ese “Enter” ya será consciente y ya habrás dado un paso adelante.

Esta declaración de aceptación debería ir en conjunto con la declaración de negación, ya que una buena combinación de ambas seguramente te dará resultados extraordinarios en muy poco tiempo.

Comencemos entonces a analizarlo y darle “*Enter*” o “*Delete*”, ¡Allá vamos!



¿Hay personas o situaciones a las que decís SÍ a todo y así te sobrecargás de exigencias? ¿Quiénes son esas personas? ¿En qué circunstancias decís SÍ sin pensar lo que estás haciendo o en lo que te estás comprometiendo?

¿Qué implica en vos el decir SÍ ante esas personas o situaciones? ¿Qué beneficios te trae? ¿Qué consecuencias te ocasiona?

¿Para qué modificarías esta conducta?

¿Qué es lo que imaginás que podría pasar si comenzás a modificar esa actitud? ¿Qué sería lo peor que podría pasar?

¿Qué desearías modificar de tu estado presente?

¿Cuál es el pequeño enorme paso que podrías dar?

¿De quién depende?

3. Revelación de la Ignorancia

Hoy estamos viviendo una etapa de sobreabundancia de información. Muchísima información y datos que son fácilmente conseguibles: con solo una computadora, conexión a internet y algún buscador será más que suficiente para lograrlo. Mágicamente la información estará en nuestro poder. Pero ¡cuidado!, “no todo lo que brilla es oro”, y no toda la información que uno encuentra es necesariamente cierta y válida.

A partir de este punto es que quiero introducir el “No sé” como declaración personal. Hoy en día no está mal escuchar estas dos palabras, palabras que en lo personal propongo y aliento en mis capacitaciones, ya que son potencialmente un “generador de confianza”, aunque suene paradójico. Confianza que hoy escasea en las relaciones interpersonales.

¿Por qué está bien decir “No sé”? Porque fundamentalmente estás siendo sincero con vos y con el otro. No le estás diciendo cualquier cosa, no le estás dando una respuesta insegura, le estás diciendo “no sé, pero... ¡te lo averiguo!”. Esa persona confiará en tu sinceridad, no lo dudes, pero cuidado, luego deberás averiguar lo prometido y contactarte con esa persona con la que te comprometiste, ya que de lo contrario, esa confianza se esfumará inmediatamente.

Lo peor que podría pasar es que no puedas obtener la información y entonces deberás contactarte e informarle al otro la situación, ya que a ese otro le generaste una expectativa y él espera tu respuesta.

¿Por qué se llega al estado de no poder decir “No sé”?

Entiendo que en muchos casos es por ignorancia real, esto es, que uno no sabe que no sabe. Uno no tiene por qué saber de todo. Pero otro motivo es por el ego, porque es la autoestima la que está en juego y en esto tiene mucho que ver lo cultural y lo que es propio de cada uno y de sus propias historias personales.

Te propongo que apliques el “no sé” en tu día a día. ¡Creeme que te dará resultados!

4. Revelación de la Gratitude

Decir “Gracias” está dentro de las palabras que podríamos denominar mágicas, junto al “Por favor” y “Perdón”.

Está comprobado que dentro de una discusión, el decir “Gracias” hace que la tensión que se produce por la situación cambie el “clima comunicacional” por el que se está atravesando y puede ser de mucha utilidad si es usado humanamente. Esto quiere decir, no utilizarlo de manera ni premeditada, ni robotizada, como más de una vez vemos cuando nos quieren vender algo, por poner un ejemplo entre otros tantos ejemplos diarios.

Finalmente permíteme decirte que agradecer y ser agradecido es una declaración como

forma de vida, que trasciende lo laboral para pasar a ser una actitud personal.

5. Revelación del Perdón

Tema largo si los hay, pero empecemos con algo. La Declaración del Perdón es una de las más poderosas que tenemos en nuestro lenguaje. Si recordás el comentario que hice anteriormente en otros capítulos sobre los 65.000 pensamientos diarios que todos tenemos, es interesante mencionar que dentro de estos están los reiterados, los relacionados con las conversaciones que nos generan “bronquitis”

La falta de perdón es como un veneno que tomamos diariamente de a gotas pero que finalmente nos termina envenenando.

Mis propuestas están dirigidas a descontaminar el cerebro, la mente, los sentimientos y motivarte para que te alinees de una manera diferente y así puedas crear una mejor calidad de vida.

La falta de perdón nos enferma, ya que es una conversación diaria con nosotros mismos, conversación que nos genera malasangre y con ella las consecuencias que esta puede ocasionar.

Entonces, preguntate lo siguiente: ¿qué puede pasar si pido perdón a esa persona o situación que me está “envenenando”? ¿Eso significa que el asunto está resuelto? ¡Probablemente NO! pero diste un paso enorme para con vos y tu salud física y mental.

Perdonar es una cosa, olvidar o restituir será otra y será decisión tuya, del otro, de los dos o de todos los involucrados, pero en lo que respecta a tu parte, ¡estará cumplida! Seguramente en muchos casos hay cantidad de historias que se hicieron parte de tu historia y que serán complicadas de desarraigar, pero también tengo en mi haber muchos casos que escucho por mi trabajo, y que así lo avalan, de situaciones en las que se generaron cambios considerables en la calidad de vida de quienes decidieron enfrentar la situación.



Siguiendo con este pensamiento, siendo lo más sincero posible con vos mismo, *¿cuáles serían tus respuestas frente a estas preguntas?:*

¿A quién o quiénes estás dispuesto a perdonar?

¿Para qué lo harías?

¿Qué beneficios te traería perdonar?

¿Qué es lo peor que podría pasar?

6. Revelación del Amor

Si a la enorme mayoría de los humanos nos gusta vivir dentro del amor, me pregunto ¿por qué nos cuesta tanto darlo, expresarlo, sentirlo?

“*Amarás a tu prójimo como a ti mismo*”, frase bíblica que está en la Torá, en la Biblia y en tantos otros libros sagrados, después de miles de años, sigue impactando y cobrando relevancia.

Me duele decir que algo no está bien en este presente. Con esto quiero expresar que una diferencia sustancial que podés generar en tu vida es el dar amor. Seguramente, eso no será en vano ya que más allá de la satisfacción que es poder dar, seguramente recibirás lo mismo.

La declaración del amor se refiere a eso básicamente, a que no pierdas la oportunidad de demostrar tus sentimientos de amor, de afecto, de aprecio hacia el otro. Ese otro seguro que lo necesita así como lo necesitás vos. *¡Ni lo dudes!*



Durante todo el libro te he formulado preguntas, para que te contestes, para que reflexiones, para que reacciones...

Qué gusto es para mí en este momento en que estás leyendo estas palabras, poder preguntarte, como mi última pregunta de este libro y de estos encuentros...

¿A quién querés decirle ya un “Te quiero”?

¿De quién depende?

¡Qué estás esperando! ¡Dale! 

Finalizando...

Querido amigo lector, querida amiga lectora:

Deseo que *Demoliendo límites* haya sido de tu interés, que hayas disfrutado cada página, cada ejercicio, cada desafío, tal como yo lo disfruté compartiéndolo con vos. Te dejo mi experiencia como coach y consultor en estas páginas. Todo esto ya pasó a ser tuyo y pasará a cada nuevo lector que desee demoler sus propios límites.

Mi intención fue acompañarte en el camino de descubrirte o redescubrirte. Deseo que hayas podido negociar y renegociar con vos pensamientos, creencias, actitudes que te generaban malestar y que a lo mejor hoy te pueden proporcionar bienestar.

A no flaquear cuando las cosas no salgan como uno quiere, muchas veces esas cosas, esas situaciones, como hemos visto, no dependen de uno y el poder entenderlo es un poderoso paso hacia el cambio. Muchas veces el tiempo es sabio aunque en el mientras tanto, duela.

Te dejo, para finalizar, estas palabras que me acompañaron en momentos de cambio:

Jamás olvides:

Que tu vida es más grande que tus miedos,
que tus fuerzas son mayores que tus dudas,
que aunque tu mente esté confundida, tu corazón sabrá la respuesta.

Porque con el tiempo lo que hoy es difícil, mañana será un tesoro.

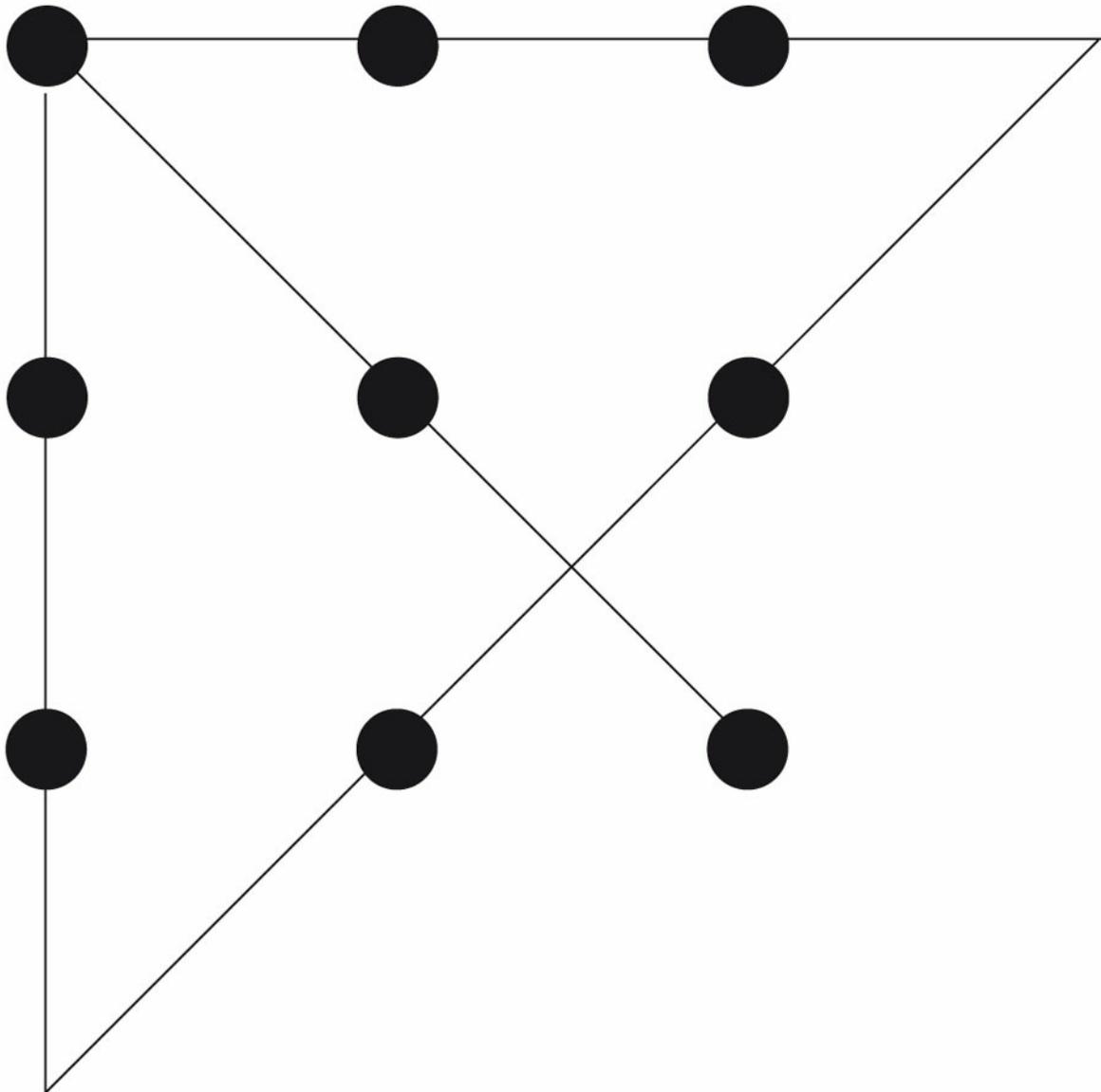
Peleá por lo que realmente te llene el alma y tené la virtud de saber esperar, porque todo lo que tiene que ser... ¡SERÁ!

¡Hermosa vida para todos!

Leo

Resolución de los problemas

Problema de los 9 puntos



Pensamientos inferenciales

1. Los 3 empleados interrogados conocían la combinación de la caja fuerte.

Verdadero: las pruebas del texto lo especifican.

2. Los 3 empleados interrogados han negado haber tomado el dinero.

incomprobable: el texto de la historia no aporta información con la que determinar si alguno o todos los empleados niegan haber tomado el dinero

3. Antonio no tomó el dinero.

Incomprobable: sabemos por la historia que Antonio estaba de vacaciones durante el incidente; eso no demuestra nada sobre si tomó el dinero.

4. Beatriz se ha negado a cooperar en la investigación.

Incomprobable: Beatriz se ha negado a hacer cualquier declaración y ha insistido en consultar un abogado. Sería hacer un juicio de valor decir que se ha “negado a cooperar”

5. Antonio se ha ofrecido como voluntario a pasar la prueba del detector de mentiras.

Incomprobable: sabemos que Carlos se ha ofrecido a pasar la prueba del detector de mentiras, pero no sabemos si Antonio o cualquiera de los empleados lo ha hecho o no.

6. Solo Antonio, Beatriz y Carlos sabían abrir la caja fuerte de la oficina.

Incomprobable: sabemos que los tres conocían la combinación de la caja fuerte, pero no si eran los únicos. Hasta podríamos cuestionarnos incluso si “sabían abrir la caja fuerte”, solo sabemos que conocían la combinación.

7. Se han robado US\$ 1500 de la caja fuerte.

Incomprobable: sabemos que “no aparece” la suma de US\$ 1500. No sabemos en realidad si estaba en la caja fuerte de la oficina, y la historia no dictamina si el dinero fue robado, sea de la caja fuerte o de cualquier otra parte. La noción de que el incidente fue un robo fue una inferencia.

8. Quienquiera que robó dejó la caja fuerte abierta.

Incomprobable: no podemos verificar, a partir de las pruebas aportadas en la historia, si se robó la caja fuerte.

9. Todavía no se ha identificado al ladrón.

Incomprobable: por el mismo motivo que en el punto 8 no podemos verificar, a partir de las pruebas aportadas, si se robó la caja fuerte. Es posible que la hubieran robado y, de ser así, es posible que se hubiera identificado al ladrón, pero no podemos probar o desmentir la afirmación a partir de las pruebas que se dan.

10. O bien Antonio, o bien Beatriz o bien Carlos robó US\$ 1500 de la caja fuerte de la oficina de Labs. Inc. Corporation.

Incomprobable: a esta altura, podemos ver que la proposición entera de un robo es inferencial y que la implicación de los tres empleados en un supuesto robo es del todo circunstancial.

Bibliografía

Libros

- Albrecht, Karl, *Inteligencia práctica*, Vergara, 2007.
- Bachrach, Estanislao, *Ágilmente*, Sudamericana, 2012.
- , *En cambio*, Sudamericana, 2014.
- Bergman, Sergio, *Cabala, un GPS para el alma*, Grijalbo, 2012.
- Echeverría, Rafael, *La ontología del lenguaje*, J. C. Saez Editor, 2005.
- Goleman, Daniel, *La inteligencia emocional*, Javier Vergara Editor, 1995.
- , *La inteligencia emocional en la empresa*, Ediciones B de Argentina, 1996.
- Muradep, Lidia, *Coaching para la transformación personal*, Granica, 2009.
- Sinay, Sergio, *Conectados al vacío*, Ediciones B de Argentina, 2010.
- Whitmore, John, *Coaching: el método para mejorar el rendimiento de las personas*, Paidós Empresa, 2008.

Índice

Portadilla	2
Créditos	3
Dedicatoria	4
Contenido	5
Prólogo	7
Presentación del autor	8
Introducción al coaching	9
Dinámicas y estrategias metodológicas de trabajo para el proceso de autocoaching	13
¡A demoler límites!	14
Provocando un cambio del observador. ¡Autocoaching!	17
Autoescucha I: Me fui a tomar un café conmigo	22
Pequeños cambios diarios te llevarán a enormes conquistas	24
Sobre sueños y proyectos	28
¡Yo no siempre tengo razón!	33
Los filtros: nuestra versión del mundo	37
Autoescucha II: Me fui a desahogar conmigo	40
La bronquitis	43
¿Qué harías si no tuvieras miedo?	46
Desafío I: ¿podés soportar 24 horas sin quejarte?	47
La queja (esa amiga íntima)	48
Autoescucha III: Dibujá tu problema y dimensionalo	50
Una vida de película	52
¡Yo siempre lo hice así!	55
La historia de un vino del año 1988	58
De un momento trágico a un momento mágico	61
No hay nada más lindo que la familia unida	63
Al que madruga Dios lo ayuda	65

Los hermanos sean unidos dentro y fuera de la empresa	67
Yo estoy bien... ¿o te cuento?	71
“Enter” o “Delete”: esa es la cuestión	73
¿Yo qué sé?	75
Sí, me equivoqué, ¿y qué?	77
¡No tengo tiempo! Con lo que tengo... ¿qué hago?	80
Entre la Mañanitis y la Excusitis	83
¿Dónde estoy?	87
No por mucho madrugar...	88
Eh, ¡ahora soy responsable de mí mismo!	90
Amarás a tu prójimo como a ti mismo	92
El “Hay Que” como herramienta paralizante	94
Desafío II: Para la Cena de Navidad y Año Nuevo	103
Cerrando etapas, abriendo nuevos caminos. Reflexiones antes de ir finalizando	105
Finalizando...	114
Resolución de los problemas	115
Bibliografía	118