

Reinventar tu vida

Cómo tomar
mejores decisiones

Mario Javier
Vaena



Mario Javier Vaena

Reinventar tu vida

Cómo tomar mejores decisiones



SÍGUENOS EN
megustaleer



@Ebooks



@megustaleerarg



@megustaleerarg_

| Penguin
| Random House
| Grupo Editorial |

Dedico este libro a:
Las personas clave en la concreción del programa de televisión Sobre la vida y los
sueños, mis amigos Lidia Serres y Juan Pablo Metzger; a Paola, Nicky, Franco,
Facundo y Flor

INTRODUCCIÓN

REINVENTARNOS

Muchas veces las situaciones de la vida nos imponen necesidades que requieren una resolución inmediata. Estas necesidades, a veces urgentes, nos nublan la vista, o al menos nos impiden mirar a la vez la totalidad del paisaje y las particularidades de nuestro comportamiento y nuestras elecciones.

La mirada general o más amplia podría situarnos en la perspectiva adecuada. Es decir, si intentamos ver lo máximo posible del paisaje quizá podríamos establecer prioridades muy diferentes de las que definimos con una mirada recortada por lo urgente.

No se trata de una crítica; es razonable que veamos lo urgente y operemos sobre ello, pero también es lógico que, con este modo de operar en la realidad, a veces llegemos a resultados insatisfactorios.

Si quiero reinventarme, trataré, por primera vez en mucho tiempo, de comprender los aspectos que influyen y los factores operantes en mi vida. Luego, con estos elementos podré trabajar de modo concreto dicha reconstrucción.

Lo que os propongo es trazar otra mirada sobre las cosas, una nueva comprensión que podrá oxigenar vuestra vida y posibilitarle nuevos equilibrios. La comprensión os traerá alivio, esperanza y una energía nueva para pasar a la acción. Y cuando pasamos a la acción, generamos resultados concretos.

Esta sería en síntesis una visión general de los objetivos de este libro.

Ofreceré a continuación una visión específica acerca de lo que encontraréis en cada capítulo y las razones por las que elegí tal desarrollo.

La mayoría de las personas que he conocido y entrevistado durante mis investigaciones estaban convencidas de que padecían una serie de defectos y debilidades particulares. «Soy yo quien falla», «Aparento que entiendo la vida, pero cada vez comprendo menos cómo funcionan las cosas», «Tuve la mala suerte de nacer con un

carácter débil», «Otros lo tienen claro, pero yo vivo confundido». Estas son expresiones habituales a la hora de abrir el corazón y confesar nuestros pensamientos más íntimos.

La observación de muchos casos me ha permitido indagar en las causas que operan para que muchas personas terminen convencidas de tales ideas. A estas causas las desarrollo en el primer capítulo, lo que quizá os permitirá comprender cómo llegasteis a vuestro estado actual. Descubriréis que lo que consideráis una debilidad vuestra, en parte podría ser atribuible a «una matriz de la fábrica social». La sociedad inevitablemente nos modela desde nuestros primeros años de vida. No me refiero a aspectos intencionales, sino a comportamientos que desarrollamos naturalmente y que terminan por confundirnos. Ahora podréis tomar distancia de muchas cosas que os han resultado naturales hasta hoy y comprender de qué manera os afectan. Un eje central consiste en que observamos y asimilamos el mundo a través del criterio de los demás. Tendemos a subestimar nuestras propias observaciones y evitamos el esfuerzo que requiere analizar las cosas en profundidad y por nosotros mismos. Delegamos decisiones clave para nuestra vida en personas que podrían no tener verdadera categoría ni autoridad legítima. Confundimos hechos objetivos con suposiciones, tomamos decisiones precipitadas y sin la elaboración debida. En tal sentido, al final del libro encontraréis un valioso tesoro: un método para tomar mejores decisiones. Como sucede muchas veces en la vida, las cosas que suelen tener mayor valor son sencillas, están al alcance de la mano, pero solemos pasarlas por alto. Por lo tanto, dicho capítulo será una valiosa aportación para el resto de vuestra vida, o, en cambio, solo un puñado de páginas olvidadas en un estante de la biblioteca. Todo dependerá de vuestra actitud para ponerlas en práctica.

En el segundo capítulo analizo las características de comportamiento de personas que identifico como «paralizadas», y brindo claves concretas para trabajar los cambios que consideréis necesarios para vuestra vida. Accederéis a métodos y herramientas para salir de allí y ubicaros en territorio propicio para la realización personal.

En el tercer capítulo describo a los «conquistadores». No se trata de una descripción idealizada o lejana, sino de un espejo realista y humanizado que evidenciará cuán cerca podéis estar de hacer las cosas mejor y forjar una nueva vida.

El cuarto capítulo toca aspectos referidos a la naturaleza humana. Temas que son centrales para nuestra existencia y que a veces tendemos a evitar mirar de frente. Esta negación termina por quitarnos mucha energía, hundiéndonos en el desánimo. ¿Es verdad que debemos saber qué queremos en la vida? ¿Las personas realizadas siempre

saben hacia dónde van? ¿Qué es importante y qué secundario? ¿Tenemos conciencia de la transitoriedad? ¿Esta nos desarticula o nos potencia?... En fin, recorremos una serie de temas de honda repercusión a la hora de situarnos en la vida en una posición de fortaleza y equilibrio personal. Esto puede aportarnos buenos cimientos para reinventar nuestra vida.

Por último, quisiera mencionar que toda mi obra se basa en una investigación periodística realizada a lo largo de diez años observando historias de vida. Siempre he buscado indagar sobre el comportamiento de la gente ante las distintas etapas y circunstancias que la existencia suele presentarnos. En definitiva, una observación práctica, sencilla y directa acerca de cómo otras personas han logrado efectivamente vivir mejor. Una vez, un televidente de mi programa *Sobre la vida y los sueños* definió sus contenidos así: «Para mí, de lo que usted habla es de la universidad de la vida.» La verdad es que me dejó pensando y me pareció una síntesis sencilla y valiosa, equiparable a lo que de niño me decía mi padre cuando afirmaba la importancia de «tener calle» para señalar la gran cantidad de aprendizajes que nos depara la vida por el solo hecho de animarnos a transitarla.

En mi primer libro *Sueños realizados. Cómo actúan quienes alcanzan sus metas*, centré su temática en estimular y facilitar la concreción de sueños y proyectos, dado su valor articulador para la vida de las personas. Su amplia repercusión me abrió las puertas para escribir *Sentido de realidad. Cómo ver la vida de otro modo*, dedicado a cómo superar estados de ánimo difíciles.

La acogida de público que tuvieron ambos libros me facilitó el acceso a un espacio de televisión dedicado al pensamiento y la emoción. Así nació *Sobre la vida y los sueños*, emitido por Canal 26 en Argentina y algunos países de Latinoamérica. Sus contenidos, también visitados en You-Tube, me ponen en contacto con miles de personas que se suman a Facebook y me hacen llegar su afecto y aliento, como también sus experiencias y miradas sobre los temas tratados, lo cual robustece permanentemente el camino transitado.

Con esta rica experiencia llego al presente, dispuesto a dar un paso más junto a mis lectores, emprendiendo la maravillosa experiencia de escribir este nuevo libro.

En sus páginas se compendia y sintetiza una parte importante del mencionado programa televisivo, encajando cada pieza como si se tratara de un rompecabezas que os permitirá abordar de un modo sencillo y eficaz una mirada totalizadora sobre vuestra

vida. Muy posiblemente os sentiréis identificados con cada paso. Nada de lo que aquí se trata os resultará ajeno, sencillamente porque habla acerca de lo que nos sucede a todas las personas en las diversas etapas y circunstancias de la existencia.

Estoy seguro de la honda repercusión que tendrá si lo recorréis con verdadero espíritu de autosuperación.

Si sabéis aprovecharlo, a partir de su lectura puede haber un antes y un después en vuestra vida.

¡Os invito a comenzar el recorrido!

MARIO JAVIER VAENA

PARTE I

CÓMO LLEGAMOS HASTA AQUÍ

Generalmente, aprendemos a golpes y hacemos lo que podemos según las condiciones y circunstancias dadas.

Imaginemos poder comenzar de nuevo, pero ahora sabiendo por dónde vamos.

LA MIRADA PRESTADA

Cuando despertamos a la vida, es decir, cuando tomamos conciencia de que existimos, nos encontramos habitando un mundo que nos cuesta comprender. Apenas observamos, solo imitamos e interpretamos a través de la mirada de nuestros padres o nuestros seres más cercanos.

En este simple acto, naturalmente, tomamos «la mirada prestada» de quienes «saben» o «se supone que saben», ya que llegaron antes a este lugar.

¿Qué podría conocer acerca de la vida, la sociedad y el mundo un niño que recién toma conciencia de sí? Es imprescindible que nuestros padres nos guíen, luego quizá nuestros maestros o aquellos a quienes otorguemos esta dimensión de autoridad en nuestros primeros años de vida. Resulta clave, pues, comprender que aprendemos según la visión de otros.

Este primer proceso de aprendizaje es tan cierto que, como consecuencia de ello, algunas personas tienen dificultades para formarse un criterio propio, pues reafirman el hábito de mirar a través del criterio de otros. Con el tiempo, incluso forman capas geológicas de este hábito: el de buscar fuera y en otras personas la mayoría de las respuestas. Parecería que realizan un «entrenamiento» para creer que los demás saben más acerca de todas las cosas. Este comportamiento puede contribuir peligrosamente, y sin que nos demos cuenta, a la desvalorización personal.

Se produce así, también en la sociedad, una gran paradoja, es decir, algo extraño y contradictorio: las personas toman decisiones según la opinión de terceros que tampoco forjan un criterio propio, sino que repiten lo que escucharon afirmar a otros. De ese modo, se pone en marcha «la influencia del influenciado», un mundo en el cual muchos repiten y pocos intentan pensar por sí mismos.

El comportamiento mencionado suele ocultar detalles más sutiles a tener en cuenta:

1. ¿A quién le hacemos el juego?

Cuando depositamos en alguien cercano la toma de decisiones o las tomamos nosotros precipitadamente y sin la debida elaboración, nos desembarazamos del esfuerzo que conlleva analizar en profundidad las cuestiones a decidir. Le estamos haciendo el juego a la comodidad.

Analizar en profundidad implica dedicar una energía importante a la revisión de ciertos asuntos.

Preguntarnos a tiempo qué creemos, qué pensamos y qué sentimos acerca de lo analizado. Darnos la oportunidad de diferenciar entre datos objetivos y reales y suposiciones precipitadas. Partir del concepto de que el tiempo transcurre, de que probablemente en ese lapso hemos vivido experiencias propias y quizá ya existen muchas cosas sobre las que, ahora sí, podríamos aportar ideas valiosas.

¿Solemos diferenciar hechos y pareceres? Debemos habituarnos a indagar si basamos una decisión en hechos concretos o en suposiciones a la ligera, o de lo contrario estaremos apoyando nuestra vida en terreno resbaladizo.

La comodidad es un amigo que miente. Nos dice que ahorraremos tiempo y energía, pero siempre terminamos gastando más tiempo y energía en reparar lo que se hizo mal, porque no realizamos el análisis adecuado haciéndonos cargo de nuestras decisiones a tiempo.

En definitiva, la próxima vez que por comodidad estemos a punto de delegar una decisión sobre nuestra vida, hagámonos las siguientes preguntas:

- a. ¿Queremos decidir rápido o queremos decidir bien?
- b. ¿Quién toma las decisiones en nuestra vida? Tenemos la fantasía de que si es otro quien las toma, no tendremos la responsabilidad sobre los resultados. Y, por tanto, no seremos nosotros quienes nos equivoquemos.

Se trata de una idea falsa, ya que si alguien toma decisiones en nuestra vida, y estas nos llevan al fracaso, seremos nosotros los que paguemos los costes de los errores

cometidos. De muy poco servirá entonces decirnos que la culpa fue del otro.

Si confiamos profundamente en alguien, es correcto escuchar sus opiniones y criterios. Pero esto no debería llevarnos a actuar «en automático» siguiendo su opinión, por más capacitada y honesta que esta persona pueda ser. Siempre resulta recomendable cotejarla con nuestra propia mirada, experiencia y sentido común. Una vez hecho esto, si llegamos a coincidir sinceramente con los criterios expresados por esa persona, resultaría razonable avanzar en dicha dirección, ya que nuestra opinión habrá sido coincidente. Asimismo, si diferimos en parte, realicemos los ajustes que estimemos necesarios. No olvidemos que siempre seremos nosotros quienes paguemos el precio por la dirección que adopte nuestra vida.

Cuando no nos responsabilizamos de nuestras decisiones, nos parecemos a alguien que va al casino y paga para que sea otro el que juegue. Minimicemos los costes de nuestros errores tomando decisiones propias y bien pensadas.

2. ¿A quién le atribuimos autoridad?

A veces, a quien no lo merece.

Puede resultar útil tener en cuenta que hay personas a las que les cuesta admitir que no saben acerca de lo que les consultamos.

Imaginemos que debemos tomar una decisión importante. Le preguntamos a nuestra pareja qué hacer, y esta, con un tono de seguridad doctoral, nos brinda una amplia explicación acerca de lo que resulta mejor. Nos parece tan segura su explicación que adoptamos los caminos que nos indica.

Sin embargo, con el tiempo, nos damos cuenta de que en realidad su personalidad jamás le habría permitido reconocer que no sabe lo suficiente sobre lo que le consultamos aquel día.

Este ejemplo, atribuido arbitrariamente a nuestra pareja, debe prevenirnos ante cualquier conocido que pertenezca al grupo de «los que lo saben todo».

Nuestro problema no viene dado por la consulta en sí, sino por nuestra inclinación a creerle ciegamente y a conferirle una autoridad que quizá no tenga.

La situación se parece a la de alguien que recurre al auxilio de un espejo que distorsiona la imagen. No solo no obtiene la ayuda buscada, sino que en realidad

acrecienta su error y su confusión.

Quizá no le estemos dando lugar a nuestras propias ideas y subestimemos nuestro criterio, y así nos desvalorizamos, siguiendo los consejos de quien podría no estar a la altura de ofrecerlos.

¿No hemos conocido personas que siempre parecen saberlo todo?

¿Realmente creemos que existe alguien que puede saber acerca de todas las cosas?

Si pudiéramos observarnos tal cual somos, podríamos reconocer áreas débiles y áreas fuertes. Nadie es en verdad todo error y debilidad, o todo conocimiento y fortaleza.

Y si somos de las personas que andan por la vida aparentando saberlo todo, hagamos la prueba de decir «no sé» cuando no sabemos, y manifestémonos con tranquilidad en nuestras verdaderas áreas de conocimiento. Nuestra palabra poco a poco tendrá mayor valor. Obtendremos, además, un gran beneficio adicional, no aportaremos innecesaria confusión a seres queridos o cercanos que confían en nosotros, ni terminaremos confundidos en nuestra propia maraña declamatoria.

En síntesis, existen personas con una gran necesidad de reafirmación personal que confunden «aparentar ser» con «ser» de verdad. Buscan mostrar aspectos fuertes que en realidad no poseen. Utilizan mucha energía en parecer lo que quisieran ser y construir una fortaleza aparente, en lugar de utilizar esa misma energía personal para construir una fortaleza real.

Por otro lado, como ya he mencionado en un libro anterior con referencia a los «críticos» y los «hacedores»,^{*} sospechemos de las personas que siempre tienen algo para criticar en los demás. Podría tratarse de la necesidad que tienen de bajar al otro a su estatura. En lugar de canalizar la energía en crecer y elevarse, la ocupan en envidiar silenciosamente las aptitudes y logros de los demás. Una persona positiva y sin envidias hace exactamente lo contrario, está siempre atenta a descubrir en los otros sus aspectos valiosos y brindarles una «lluvia de aliento». Encontrar la virtud que cada persona tiene y estimularla es propio de personas seguras e inteligentes, que además han comprobado que de ese modo sus fortalezas inexorablemente se multiplican.

Los críticos también utilizan la técnica de señalar y agrandar los errores y defectos del otro como un modo de dominación. Controlan los movimientos de las personas que tienen cerca, socavando su autoestima de manera solapada. El mensaje silencioso y oculto es: «no eres apto», «vives cometiendo errores», «haz lo que te digo, ya que es evidente que necesitas de mi conducción».

Desde luego, esto no significa que debamos salir a buscar fantasmas, intentando acusar de ello a alguien. Debemos cuidarnos de no utilizar estas reflexiones como excusa para encontrar culpables de todo lo que nos ocurre en la vida.

Lo que nos sucede en la vida es el resultado de muchos y complejos factores. Y seguramente también nosotros tendremos nuestra cuota de responsabilidad.

En definitiva, el cambio comienza cuando nos hacemos responsables de nuestra realidad y nuestras decisiones, y a partir de ahí comenzamos a forjarnos una nueva vida a través de la acción.

En resumen:

- De niños tomamos «la mirada prestada» de nuestros referentes, y poco a poco naturalizamos el hecho de observar y asimilar el mundo a través de los criterios de los demás.
- Tendemos a subestimar nuestras propias observaciones y evitamos hacer el esfuerzo que requiere analizar las cosas en profundidad y por nosotros mismos.
- Delegamos decisiones clave para nuestra vida en personas que podrían no tener verdadera estatura ni autoridad para ello.
- Confundimos hechos objetivos con suposiciones, tomamos decisiones precipitadas y sin la elaboración debida.

LA NECESIDAD DE AGRADAR

Esta actitud nace en nosotros también desde niños y generalmente no detiene su crecimiento, sino que se agiganta. En los primeros años de vida aprendemos muy fácilmente que si nos comportamos de determinado modo recibiremos premios, y que si lo hacemos de otro seremos castigados. Usualmente se trata de hechos nimios o insignificantes; sin embargo, estas situaciones van modelando nuestro comportamiento. El premio podrá ser un beso o una sonrisa; el castigo, un reto o una mirada severa. Esto tan natural y necesario para nuestro aprendizaje en los primeros años nos crea el hábito de actuar mirando fuera de nosotros. Así, poco a poco, nos acostumbramos a mirar la cara de las personas con las cuales nos relacionamos para anticipar la dirección de nuestros actos. Van pasando los años y lo que hacíamos con nuestros padres, lo trasladamos a nuestros vínculos en las diferentes edades y etapas de la vida. Nos comportamos «según lo que el otro espera de nosotros», ya sea con la maestra, el jefe, los clientes, la pareja, etc.

Existen personas que llegan a desarrollar un mecanismo de anticipación por el cual prevén casi automáticamente qué efecto podrían causar si hacen esto o aquello, si dicen esto o lo otro. Cuanto mejor interpretan qué humor despiertan con sus actos en el entorno, mayor rédito obtienen. También sucede a la inversa: si no leen adecuadamente lo que se espera de ellos, reciben rechazos, se les cierran puertas y sienten temor a quedar excluidos.

Resulta estratégico entonces plantearse lo siguiente: ¿es correcto buscar agradar a los demás? ¿Hasta qué punto? ¿Cuál debería ser el límite?

Toda construcción personal depende de múltiples interrelaciones con los demás. Por lo tanto, aprender a conocer los márgenes dentro de los cuales debemos manejarnos puede generar en nuestra vida grandes resultados y satisfacciones. Intentemos entonces determinar todas las implicaciones y alcances puestos en juego a partir de la necesidad de agradar.

LA CARETA

Si nos encontramos en una etapa pionera, es decir, cuando aún nos estamos abriendo camino y no contamos con una situación cómoda, es muy posible que a veces sintamos que vivimos con una careta puesta. En nuestra sociedad, durante largos períodos de tiempo, las personas nos sentimos obligadas a vivir así: representando un papel similar al de un actor cuando sube a escena. El personaje que representamos debe agradar, seducir, inspirar confianza y ganarse los espacios no solo «siendo», sino también «pareciendo». Los rasgos principales del personaje son delineados por nuestro principal cliente, o por nuestro jefe. Cuando aprendemos qué es lo que más le gusta, sentimos que nos abrimos camino.

Esta situación, en principio comprensible a partir de las necesidades que las personas tenemos y que debemos cubrir, con el tiempo puede llevarnos a sufrir distintas distorsiones. Lo primero que debemos tener en cuenta si nos sentimos obligados a llevar una careta es que esta debe ser interpretada como un recurso de fuerza mayor y de carácter transitorio. Imaginemos que la careta es una delgada capa. Por lo tanto, no nos aísla por completo ni de nuestro mundo interior ni del exterior. La careta nos permite respirar, es muy similar a la de un actor que representa un papel cuando sube al escenario, pero cuando baja del mismo recuerda perfectamente quién es y cuál es su verdadera vida. Muy diferente sería si el actor fuera invadido a tal punto por el personaje que, llegado cierto momento, quedara confundido sin saber quién es en realidad.

Quienes viven tan atentos a la necesidad de agradar, quedan especialmente expuestos «al efecto marioneta», ya que existen personas que saben exactamente qué deben realizar para lograr de nosotros determinadas acciones.

Puede que sea o no nuestro caso, pero cuando vivimos una vida artificial donde estamos siempre pendientes de agradar a los demás, solemos favorecer sin darnos cuenta la creación de hilos invisibles mediante los cuales pueden manipular nuestros actos. Esto es posible porque existen personas que ya saben cómo reaccionaremos ante determinadas situaciones y han descubierto que no toleramos confrontar o defender posiciones con franqueza. Es así como pueden «crear escenas» deliberadas para llevarnos a hacer lo que desean que hagamos.

Las personas que se exceden en la representación de un papel por la necesidad de

agradar van sumando gruesas capas a su careta, hasta el punto que esta se les pega a la piel. Esto los aísla de quienes verdaderamente son, los desnaturaliza, y van perdiendo poco a poco la conexión con su interioridad.

Cuando perdemos contacto con nuestra interioridad, pisoteamos nuestra naturaleza más auténtica y vivimos a contramano de nuestros verdaderos deseos. Dificilmente alguien que vive desconectado de sus deseos puede sentirse feliz. Estaríamos infligiéndonos una autoagresión solapada y permanente. Somos nosotros mismos quienes nos pisoteamos, quienes no nos respetamos, quienes no nos oxigenamos y transitamos por la vida de un modo cada vez menos vital.

Estoy describiendo, claro está, los casos más extremos del vivir para agradar a los demás. Las caretas hechas carne. La careta fundida con nuestra piel.

Quien alguna vez lo haya experimentado sabe que se ha ido convirtiendo poco a poco y sin darse cuenta en una persona «ajena a sí misma»: en un extraño en el que no se reconoce.

Todos tenemos una voz interior que nos habla, que nos pide cosas o nos indica caminos. Las personas ajenas a sí mismas han desoído tanto su propia voz que esta termina por silenciarse. De tanto hablarnos y no obtener respuesta, de tanto implorarnos o gritarnos deseos que no hemos respetado, termina por desaparecer. La voz interior va quedando afónica hasta que enmudece.

Cuando no percibimos nuestra voz interior, hemos llegado a un punto en que ya ni siquiera sabemos qué queremos en verdad. Nos gana entonces una gran confusión y un intenso desánimo.

Si alguna vez hemos experimentado esto, es muy importante que sepamos que tiene solución: ocuparnos especialmente de recorrer un lento camino en dirección a nuestro verdadero yo.

Si bien todas las personas vivimos etapas similares y tenemos aspectos parecidos, también somos poseedores de una individualidad irrepetible. Y allí suele residir un gran tesoro capaz de distinguirnos frente a los demás.

Existe algo que solo nosotros podemos hacer, y de un modo único. Nuestro modo de ver o interpretar, nuestra manera de cantar o de trabajar la madera. Tu sonrisa y nuestra forma de vincularnos. Ciertos aspectos nuestros pueden ser muy valorados por los demás y podrían brindarnos un lugar destacado si nos animáramos a traerlos a la superficie.

Lo que verdaderamente puede permitirnos marcar la diferencia, sea cual fuere nuestra

situación, ocupación o historia, es aquello que tenemos de absolutamente auténtico y propio, y forma parte de lo que nos regaló la naturaleza. Con ello nos dotó.

Es habitual que escondamos potentes aspectos propios debido a inseguridades y miedos. Tenemos temor de mostrar qué pensamos y quiénes en verdad somos porque suponemos que seremos mal juzgados.

Es perfectamente comprensible que hayamos subsistido durante un tiempo utilizando ciertas caretas que nos permitían circular en nuestro ambiente. En la etapa inicial de cualquier desarrollo profesional es muy común sentir inseguridades. El temor a enfrentar clientes o situaciones para las cuales aún no nos sentimos verdaderamente preparados. Esto lo he visto tanto en personas que comienzan a ejercer simples oficios como en universitarios recién licenciados que, aun con un gran título habilitante en sus manos, en el fondo de su corazón no se sienten verdaderamente preparados para aquello que deben comenzar a transitar.

Esto que relato es algo absolutamente lógico y habitual, ya que lo que nos hace sentir sólidos surge de la práctica, de la ejercitación en el mundo real, incluso la mayoría de las veces de la prueba y el error como escuela de los más hondos aprendizajes en todos los órdenes de la vida.

Esta situación lleva a que muchas personas, pese a sus grandes conocimientos teóricos y sus aptitudes y capacidades irreprochables, se sientan paralizadas a la hora de comenzar a ejercer cualquier actividad. No se animan a tirarse a la piscina, tienden a pensar que todavía no están preparadas y que «algún día» lo estarán, con lo que siguen esperando algo que difícilmente llegue si no comienzan por vencer sus miedos y recorrer el camino de la práctica concreta.

Lo que debemos tener muy presente es que las personas solemos acostumbrarnos al uso de la careta y a olvidarnos de nuestro verdadero yo.

Para ejemplificarlo, contaré la historia de Daniel.

LAS ETAPAS Y LA HISTORIA DE DANIEL

Daniel tenía los limitados conocimientos de todo principiante. Por tanto, con muchas inseguridades a flor de piel, un día tomó la decisión de comenzar a prestar un servicio para el cual todavía no estaba completamente cualificado.

¿Qué otra opción tenía? Daniel sentía que había dos caminos: seguir buscando un empleo en relación de dependencia probablemente mal pagado, sin posibilidades de promoción y que, además, no le era fácil conseguir, o lanzarse a prestar servicios por cuenta propia. Para esta segunda opción le faltaban muchas cosas, desde recursos hasta conocimientos. La elección se parecía al dicho popular de hallarse entre la espada y la pared. Se sentía atrapado, y no habría ninguna solución alternativa a menos que eligiese uno de los dos caminos y se pusiera en marcha.

Además, su situación le provocaba cuestionamientos morales inconfesables. «Abrir un negocio en estas condiciones sería deshonesto —se decía—. ¿Cómo voy a ofrecer un servicio que no sé de qué modo podría cumplir?»

Presionado por la realidad, Daniel huyó «hacia delante», en un mundo en el cual muchos huyen hacia atrás y quedan durante años paralizados en un mismo círculo de angustia sin solución.

Fueron muchas las noches en que, atemorizado por las consecuencias de sus actos, pensaba cómo resolver la prestación de un servicio para el cual no tenía los recursos necesarios. Hasta que un día tuvo una idea y la llevó adelante.

Primero, simularía por un tiempo un completo dominio que no tenía y abriría una venta de servicios que, en caso necesario, externalizaría. Es decir, para animarse a dar el paso, antes tuvo que decirse a sí mismo: «Buscaré clientes y si lo que me solicitan lo sé, me encargaré de realizarlo. Sin embargo, si excede mis conocimientos, buscaré a alguien que lo haga por mí sin que los clientes se enteren.» Por último: «Si los márgenes del encargo lo permiten, le sumaré una comisión que representará mi ganancia. Y si los márgenes no lo permiten, estaré dispuesto a no ganar dinero.»

Este simple planteamiento obró en la cabeza de Daniel un milagro, ya que disolvió sus miedos. Halló un modo de animarse a abrir su negocio y buscar clientes. Encontró un respaldo imaginario para lanzarse a la piscina.

Esta fue su manera de resolver sus comienzos. Luego vendrían infinidad de desafíos

que Daniel tuvo que enfrentar paso a paso en la experiencia práctica y real de su profesión: encontrar proveedores serios y adecuados, entregar trabajos con algunas imperfecciones menores que solo él conocía, aprender cada semana un poco más casi sin darse cuenta de su propio crecimiento.

Por otro lado, dada su situación de inseguridad personal, Daniel hizo un culto de los modales amables y serviciales para con los clientes. En el fondo, buscaba compensar su falta de nivel profesional cautivando al cliente con su don de gentes y su amabilidad. Sus clientes a veces hacían la vista gorda ante cualquier pequeño fallo o disconformidad, puesto que pensaban: «Qué buen tipo es Daniel.» Lo humano compensaba lo profesional. Así, Daniel cada mañana necesariamente se ponía la careta de un hombre bueno, amable y paciente. Esto le traía como compensación la fidelización de su clientela y una mayor tolerancia a sus posibles errores.

Hubo clientes que también abusaron de la situación. Pedían más y más, recurrían a él sin consideraciones de horario, fines de semana o festivos, regateaban los precios hasta lograr reducciones por debajo del coste de la prestación, y alguno incluso se daba el lujo de tratarlo con cierto grado de menosprecio. Daniel lo toleraba estoicamente sosteniendo con firmeza su careta de amabilidad sin límites.

Las distorsiones enunciadas en la relación con sus clientes formaban parte de «un pacto tácito»: «Yo te permito cualquier cosa a cambio de que tú disimules mis errores.»

Para terminar con la historia, debo decir que pasaron los meses y los años y Daniel, de un modo genuino y natural, casi sin darse cuenta, fue aprendiendo mucho de su profesión. Tantos encargos resolvió durante aquellos años que se fue convirtiendo en un experto que nada tenía que envidiar a ningún competidor. Sin embargo, continuaba representando el papel al cual estaba acostumbrado: ser más que servicial, casi servil. No saber poner límites, tolerar maltratos, no discriminar entre el cliente útil y rentable y el abusador y complicado. Daniel no se había enterado de que ya era otra persona, que ya había crecido y que había llegado la hora de quitarse su vieja careta.

Ahora tratemos de establecer alguna comparación con la historia de Daniel en cualquier ámbito de nuestra vida. ¿Llevamos alguna careta cuya utilidad y motivo original podría estar perimido? En síntesis, intentemos utilizar la careta solo cuando nos resulte imprescindible. No la usemos por deporte o costumbre, ya que nos estaremos alejando de nosotros mismos y nuestros deseos más profundos. Esto nos lleva a lo opuesto a ser feliz. Podríamos crear una primera gran división: identificar claramente las personas de

nuestro entorno afectivo y no utilizar con ellas nuestras estrategias laborales.

Mantengamos una vigorosa conexión con nuestro ser verdadero, y al menos con nuestros seres queridos.

Aunque nos cueste creerlo, existen personas que de tanto ser diplomáticas con sus clientes y crear estrategias comerciales para conseguir sus fines, luego llegan a su casa y sostienen con sus propios hijos un vínculo impregnado de «estrategias». Así, llevan a su hogar una falta de franqueza que tarde o temprano explotará.

Por su parte, si alguien ya no se encuentra en una etapa pionera o inicial de su actividad, debe comenzar poco a poco a despegar, eliminar y limpiar capas de la careta. Tampoco confundamos autenticidad con agresividad, no pasemos de ser la persona más amable y simpática del mundo a la más intolerante. Todo esto trata acerca de ir recuperando poco a poco nuestra propia voz, nuestros verdaderos puntos de vista, y también de entrenarnos paso a paso en expresarlos con tacto y delicadeza. Existen quienes no logran un buen manejo de la necesidad de agradar. Algunos (los menos) sobreactúan declaraciones aisladas de independencia. Arriesgan convertirse en rebeldes solitarios, confunden autenticidad con «sincericidio», y lo que ellos consideran un acto de sinceridad se convierte en un camino de choques, torpeza personal y conflictos.

Puede resultar muy importante para nuestra vida recordar esto: el límite a nuestra necesidad de agradar comienza cuando nos traicionamos a nosotros mismos.

Si hemos llegado al punto de hacer todo lo contrario a lo que pensamos y, además, sentimos que vamos por mal camino, deberemos ocuparnos de comenzar a alinear nuestra verdadera opinión con el mundo exterior, pero haciéndolo con cuidado y sin romper. No temamos ir realizando pruebas pequeñas y paulatinas, resultarán una ejercitación para el perfeccionamiento de nuestra nueva metodología. Esta nos llevará poco a poco a vivir mejor, a dejar de violentarnos, a elevar la autoestima al sentirnos respetados por nosotros mismos y, poco a poco, también por los demás. De ese modo iremos desarticulando aquella vieja costumbre de desoír nuestras señales internas. La autenticidad es como sacarse un traje formal para ponerse un cómodo vaquero, aflojarse la corbata, quitarse los zapatos, calzarse zapatillas y salir a caminar por el campo una mañana de sol.

EL BONSAÍ

¿Sabéis lo que es un bonsái? Alguna vez me explicaron que se trata de un árbol cualquiera, como los que vemos en las plazas y los parques, al que se le aplica una técnica que consiste en ir podando las raíces hasta convertirlo en un árbol muy pequeño, casi una miniatura, pero sin perder las características propias de un árbol normal. El bonsái es, en definitiva, algo así como un árbol enano.

Alguna vez, por circunstancias de la vida, puede que nos hayamos ido convirtiendo en un bonsai. Pero ¿qué queremos para nuestra vida? ¿Ser un árbol esplendoroso o un bonsái?

Si nos ha sucedido, observemos en lo que nos hemos convertido y ya no lo permitamos más. Regresemos a nuestro destino de árbol pleno y orgulloso, despleguemos todo lo que nuestras capacidades nos permiten. Tenemos un potencial ilimitado esperando a salir de nuestro interior. ¡Digamos basta a nuestra etapa de bonsái! Nunca más permitamos que alguien pade nuestras raíces.

FRASES PARA RECORDAR

De ese modo, se pone en marcha «la influencia del influenciado», un mundo en el cual muchos repiten y pocos intentan pensar por sí mismos.

* * *

¿Solemos diferenciar hechos y pareceres? Si no nos habituamos a indagar si basamos una decisión en hechos concretos o en suposiciones a la ligera, estamos apoyando nuestra vida en terreno resbaladizo.

* * *

¿Queremos decidir rápido o queremos decidir bien?

* * *

Si alguien toma decisiones en nuestra vida, y estas nos llevan al fracaso, seremos nosotros los que paguemos los costes de los errores cometidos.

* * *

Cuando no nos responsabilizamos de nuestras decisiones, nos parecemos a alguien que va al casino y paga para que sea otro el que juegue. Minimicemos los costes de nuestros errores tomando decisiones propias y bien pensadas.

* * *

Lo primero que debemos tener en cuenta si nos sentimos obligados a llevar una careta es que esta debe ser interpretada como un recurso de fuerza mayor y de carácter transitorio.

* * *

Todos tenemos una voz interior que nos habla, que nos pide cosas o nos indica caminos. Las personas ajenas a sí mismas han desoído tanto su propia voz que esta termina por silenciarse.

* * *

Es habitual que escondamos potentes aspectos propios debido a inseguridades y miedos. Tenemos temor de mostrar qué pensamos y quiénes en verdad somos porque suponemos que seremos mal juzgados.

MOMENTO DE REFLEXIÓN

Dediquemos un momento a procesar lo que hemos leído.

Os invito a centraros en alguna frase que os haya motivado.

Propongo la siguiente a modo de desafío:

La autenticidad es como sacarse un traje formal para ponerse un cómodo vaquero, aflojarse la corbata, quitarse los zapatos, calzarse zapatillas y salir a caminar por el campo una mañana de sol.

* Tema que desarrollo en *Sentido de realidad. Cómo ver la vida de otro modo.*

PARTE II

SITUACIONES TÍPICAS DE ETAPAS PIONERAS

Es comprensible que sintamos miedo o desazón, en verdad todos lo vivimos. También es verdad que es posible encontrar los modos y los caminos para superarlo.

ETAPAS PIONERAS

Por «etapa pionera» me referiré a los momentos de nuestra vida en los cuales nos vemos obligados a abrirnos camino, independientemente de nuestra edad.

Es normal que una persona en su juventud deba afrontar decisiones de tipo vocacional o laboral que conllevarán (o no) un cierto bienestar futuro. Sin embargo, es importante comprender que la llave del cambio y de etapas de mayores aciertos no es exclusiva de la juventud, sino que siempre se encuentra a nuestra disposición en la medida en que estemos dispuestos a hacer el esfuerzo necesario para modificar nuestra situación.

Ya no importará entonces nuestra edad o circunstancias. Ni las causas por las cuales necesitemos replantear la actual organización de nuestra vida. Importará nuestra decisión de cambio. Concebir metas y métodos nuevos. Actuar.

DESEOS, PROYECTOS, SUEÑOS

Para comenzar, os contaré cómo pueden nacer los sueños, deseos o proyectos, ya que resultará útil para comprender exactamente dónde se encuentra uno parado y cuál es su punto de partida.

Imaginad que queréis alcanzar algo. La intensidad con que lo deseéis podrá convertirlo en: *a)* un simple deseo, *b)* un proyecto, o *c)* un gran sueño. Este último caso sucede cuando alguien anhela tanto algo que le otorga un estatus o categoría de grandes proporciones.

Por ahora lo importante es distinguir que existen «grados» de deseos. Los denominaremos de acuerdo a su intensidad.

¿CÓMO NACEN LOS SUEÑOS?

Alguna vez intenté indagar acerca de cómo nacen los sueños. Entonces tomé contacto con muchas personas que me contaron la historia de su vida. Dado su testimonio, he llegado a convencerme de que sucede de la siguiente manera.

Para que exista un sueño, muy probablemente primero debió de existir una necesidad. Algo que se siente como falta importante o carencia.

Un ejemplo típico podría ser el de un niño que se siente burlado por sus compañeros de escuela. Cualquiera que sea la causa, ya sea real o solo una percepción personal, algo de cierta importancia o un hecho menor, podría de todos modos causar a este niño una angustia verdadera.

Es habitual que los chicos se burlen por pequeñeces. Una oreja un poco más grande de lo normal, un modo peculiar de caminar, una torpeza en la clase de Educación Física, pueden bastar para despertar risitas o miradas cómplices en el grupo.

Esta situación en principio azarosa y sin demasiada importancia puede causar dolor en quien se siente señalado. Y este sufrimiento podría sembrar en su corazón la necesidad de ser respetado, incluso reconocido o admirado.

En resumen, una escena aparentemente sin importancia podría producir una herida, y la consiguiente necesidad de reparación.

Este simple ejemplo situado en la época de la niñez es perfectamente aplicable a otras etapas y situaciones de adversidad en la vida. Un trabajo ejercido durante años y que ya no soportamos, una sensación de maltrato permanente en el ámbito en el cual nos desenvolvemos, el sentimiento de ser subestimados por alguien que queremos especialmente, etc.

En algunas personas, las adversidades y las necesidades pueden generar resentimiento o retraimiento. En otras, pueden abrir paso a una voz interior que replica en sus conciencias: «Voy a demostrar quién soy», una frase que a fuerza de repetición podría funcionar casi como una sentencia contra el mundo hostil en el cual se desenvuelven. Así pues, un dolor podría llegar a convertirse en un motor.

En definitiva, cuando sufrimos, a veces nos surge la necesidad de reparar una herida, y esto podría llevarnos a un camino de transformación. Así entendido, necesidades y sufrimientos pueden convertirse en elementos a partir de los cuales tener «objetivos en la

vida».

El objetivo puede venir dado por una necesidad de ser respetado. A partir de allí se construye un sueño cuya causa profunda sería «sobresalir» para restablecer el equilibrio perdido.

Recurriré a una simplificación para ilustrar mis ideas de una manera simple y clara: dividiré a las personas en tres grupos según sus características en relación con los sueños, deseos o proyectos. De este modo resultará más fácil percibir con cuál grupo podríais sentirnos identificados. Los llamaremos: conquistadores, replicadores y paralizados.

1) LOS CONQUISTADORES

Estos interpretan que deben transformarse a sí mismos.

El dolor no los convierte en resentidos, sino que disimulan y postergan resentimientos poniendo en positivo su dolor. ¿Cuándo se pone el sufrimiento en positivo? Cuando nos lleva a la acción constructiva de nuevas metas. Distinguimos el problema en el cual estamos y decidimos superarlo. Duele, pero trabajamos por modificar lo necesario. El conquistador busca metas grandilocuentes con relación al punto del cual parte en su vida. Es pasional, sensible y luchador. Sufre pero actúa.

Su meta puede transformarse en una obsesión, vive para alcanzar su proyecto. Toda la energía personal está puesta en su objetivo. Corre el riesgo de convertirse en esclavo de sus propios sueños. No se conforma con menos y lo padece.

La única cura para su dolor reside en seguir intentándolo. Transita por ciclos de ilusión, agotamiento, desilusión, tristeza; pero vuelve una y otra vez a su trabajo de hormiga. Visto en largos períodos de tiempo, es mayor su constancia que su inconstancia, mucho mayores sus logros que sus fracasos. Sin embargo, los resultados difícilmente coincidan con sus expectativas, ya que estas son muy grandes. Por tanto, aun habiendo alcanzado desde su humilde punto de partida muchos logros, le cuesta reconocerlos, valorarlos y sentirse satisfecho.

Sus esfuerzos constituyen un trabajo constante para conquistar lo que pretende. Así, se va aproximando a la meta a lo largo de años de lucha.

2) LOS REPLICADORES

Son personas que no han experimentado grandes carencias ni grandes necesidades en su vida. No tienen, por tanto, un «agujero a llenar» o una herida que reparar. No se sintieron discriminados, no padecieron burlas. Sus vidas se desarrollaron siguiendo un crecimiento natural y poco traumático. Estas personas suelen ser menos pasionales en sus proyectos. Se conforman con metas medias o más tranquilas, y tienen objetivos afines a su grupo social. Por ejemplo, si sus padres fueron comerciantes, su objetivo será tener un comercio propio. Si fueron profesionales, estudiar una carrera universitaria. Tienden a replicar lo que vivieron en el hogar de sus padres. Pueden también disfrutar de pequeñas cosas de la vida con mayor naturalidad, ya que no se sienten presionados por necesidades acuciantes ni objetivos exagerados.

Cabe esperar que estas personas se pongan metas medias. No necesitan «llamar la atención», no persiguen ser mirados ni aplaudidos. Les basta con vivir razonablemente bien. Parten de un lugar donde no se sienten ni menos ni más que los demás.

Por supuesto que hay casos diferentes en los grupos descritos, es decir, un conquistador que no haya partido de un dolor o padecimiento especial. Alguien que llevando una vida sin sobresaltos tienda a superar ampliamente las metas de su entorno. Sin embargo, en mis observaciones encuentro una inclinación mayor a la conquista por parte del sufriente, del que tiene carencias.

3) LOS PARALIZADOS

Son aquellos que padecen, como consecuencia de lo vivido, un importante grado de inacción. Podría tratarse de personas que han sufrido discriminación o ciertas necesidades en la niñez o, tal vez, algún hecho traumático en alguna etapa de su vida: un accidente inesperado, un abandono, un amor fracasado, etc. Ni siquiera interesa tanto la gravedad objetiva del suceso vivido como el modo en que estas personas lo han percibido. El hecho crucial reside en que frente a ese impacto se encierran en sí mismos y se retiran de la acción.

Imaginemos que el niño burlado del primer grupo descrito, en lugar de inventarse un desafío para mostrar a los demás su valía, permita que la desazón lo embargue.

En los paralizados gana la impotencia, generalmente basada en un autorrelato interior de gran desvalorización. El paralizado se cree que no tiene valor.

Otros suman a su desvalorización la negatividad. Estos tienden a pensar que «lo inesperado de la vida», todo aquello que no podemos controlar, solo puede traer malas noticias. En ellos, lo no controlado equivale a lo catastrófico. En el campo de lo inesperado difícilmente pueda suceder algo bueno o positivo. Por tanto, a la desvalorización se le suma el miedo.

La adversidad multiplica sus temores, y transitan por la vida de un modo silencioso. Les cuesta admitir su imposibilidad de colocarse por encima del sentimiento de derrota. Si este es vuestro caso, os exponéis al riesgo de convertir el dolor en resentimiento, y fácilmente podríais alimentar la creencia de que «los demás pueden», pero vosotros no.

LA REACCIÓN FRENTE AL RESENTIMIENTO

Si esta fuera vuestra situación particular, os diré algo que he percibido en muchas personas con relación a los resentimientos: el paralizado puede ser un conquistador en potencia. La diferencia crucial que los distingue suele ser el modo en que llevan a cuentas el resentimiento.

A continuación, los dividiré en dos grupos a fin de explorar las diferencias y analizar si podéis detectar algún campo de acción para vuestro trabajo interior.

Grupo 1: Resentimiento proactivo.

Grupo 2: Resentimiento paralizante.

Existe una modalidad de resentimiento que yo llamo negativo, y es aquel que, además de generar oscuridad y dolor, paraliza. Existe otra que podríamos denominar resentimiento proactivo, y es aquel que a pesar de la negatividad propia de tal sentimiento, se orienta a producir una transformación positiva en quien lo padece. Sé que suena extraño denominarlo así, ya que por definición el resentimiento nunca será asociable a algo bueno; sin embargo, aun dentro de su negatividad, es importante distinguir que existen personas que pueden utilizarlo para su transformación, y otras para su parálisis. En el primer caso, el resentido sufre y posiblemente envidia a quien posee lo que él cree que no puede tener. En el segundo, se propone como objetivo personal salir de su situación: trabajar, actuar, construir, transformarse, hasta alcanzar la ansiada meta que consiste en mostrarle a otros sus capacidades y aptitudes. Si alguna vez hemos experimentado sentimientos de resentimiento, podríamos intentar reconocerlos y preguntarnos seriamente si preferimos quedarnos durante décadas anclados en ese lugar de dolor y frustración o si, en cambio, elegimos utilizarlo a nuestro favor.

¿Cómo podría una persona utilizar el resentimiento a su favor? Convirtiéndolo en motor. El motor puede nacer de un sentimiento opuesto a la baja autoestima; por ejemplo, del amor propio. Por amor propio decido aprender lo que ignoro. Por amor propio decido trabajar mis aspectos menos logrados. Por amor propio decido revertir mis puntos débiles. Por amor propio trazo un plan, me esfuerzo en cumplir las etapas de mi transformación y culmino este proceso que devendrá en el nacimiento de un nuevo yo, fruto ahora de la virtud. Soy el dueño de mi destino porque hago lo que está a mi alcance, reconociendo mi radio de acción, no importa lo pequeño que sea. Lo

verdaderamente trascendente viene dado por esa determinación de actuar. Ya no me conformo con «describir» todo lo malo que veo en mi vida. Dejo de generar el veneno propio de la descripción derrotista, que en última instancia soy el primero en consumir. Lo que haré de ahora en adelante será «transformar veneno en medicina».

En resumen, podríamos decir que ambos, paralizado y conquistador, tienen sus propios problemas.

El primero debe centrarse en desatascarse a sí mismo.

Un modo de lograrlo sería pensar más a corto plazo. Su desaliento generalmente se alimenta de la profunda decepción que le produce comparar su realidad con la realidad deseada. La distancia es tan grande que se desanima. Debe centrarse en el paso a paso, en recorridos cortos. Generalmente, cuando uno se propone lo mínimo —quizá las tareas del día— y consigue llevarlo adelante sin defraudarse, siente una gran satisfacción. La misma le generará la energía necesaria para dar otro pasito al día siguiente. El paralizado está tan acostumbrado a la inacción que su falta de energía es alarmante y tiende a pensar que esta falta continuará, que siempre será así.

En cambio, el problema del conquistador radica en su dificultad para la regulación. Debe aprender cuándo parar, ya que su tendencia a conquistar lo puede llevar a niveles importantes de esclavitud. Quien es esclavo de sus sueños podría olvidarse de vivir.

Por un lado, sin proyectos, las personas tendemos a apagarnos en vida, nos alejamos de lo vital; por el otro, sobreexigidos, nos desnaturalizamos y, en lugar de comportarnos como seres sensibles y con capacidad de disfrute, nos convertimos en autómatas.

Una mirada que solo se focaliza en el éxito del resultado es incapaz de percibir la importancia del transcurso. Como ya mencioné en otro libro,^{*} debemos tener presente la diferencia entre «sueño realizado» y «persona realizada». Si nuestros sueños nos llevan a sentirnos realizados vamos por buen camino. Pero si la concreción de nuestros objetivos nos trae infelicidad, debemos revisar tales objetivos. No existe nada más importante que vivir.

Otro de los fallos típicos de la persona paralizada es su miedo al mundo exterior y su cobardía para enfrentar la relación con los demás.

En el próximo capítulo abordaremos características positivas de los conquistadores que resultarán clave para los paralizados a la hora de interactuar con los demás. Cuando nos relacionamos de un nuevo modo, muchas puertas antes cerradas pueden comenzar a abrirse.

LA SEMILLA

Si en algún momento nos hemos sentido desvalorizados, ignorados, burlados, o hemos experimentado sentimientos autodestructivos, es muy probable que soñemos con un nuevo ser respetado e incluso admirado. Este deseo puede constituirse en «semilla», la semilla de un nuevo objetivo en nuestra vida.

Esta semilla germinará a través de una trabajosa transformación que ahora sí estaremos dispuestos a alcanzar. Toda transformación es posible mediante un tránsito en el tiempo. Un recorrido donde se producen aprendizajes.

LOS APRENDIZAJES

Mientras luchemos por abrirnos camino, cada prueba y cada error nos proporcionará aprendizajes clave para nuestro futuro desempeño.

Resultarán fundamentales dos tipos de aprendizaje:

- a) El referido a la especialidad que nos ocupa
- b) El referido al temple personal

El primero nos permitirá prestar cada vez un mejor servicio, competir frente a otras personas que hacen o producen cosas similares, lograr mejores resultados en menos tiempo, etc.

El segundo es clave para la vida de cualquier persona e indispensable para el triunfo: debemos aprender a desarrollar la «resistencia a la frustración». Quien supere este examen de vida no tendrá límites en su crecimiento.

No significa esto que puedas evitar la porción de sufrimiento que cada decepción trae consigo. Pero después de unas horas o días de angustia y tristeza es importante que prevalezca la profunda decisión de lucha.

Quizá nos pongamos de pie penosamente y quizá nos duela dar cada paso. Pero nos distinguiremos por la actitud de actuar a pesar de todo. Esta es la clave fundamental que marca la diferencia entre aquel que triunfa y aquel que se declara vencido por la vida.

Mientras los paralizados tienden a denostar o despreciar las adversidades/oportunidades de la vida, los conquistadores hacen de ellas un gran tesoro y construyen sus realizaciones sobre ese cimiento.

Pasemos en limpio estos puntos clave:

- Desarrollo de objetivos para motivar el entusiasmo.
- Paciencia a lo largo del transcurso del tiempo (o al menos dominio de las ansiedades).
- Aceptación de la prueba y el error en la ejecución práctica de cada nuevo intento.
- Aprendizaje técnico, esforzado y trabajoso del oficio o especialidad.
- Desarrollo del temple, aprendizaje de la resistencia a la frustración.

- Autotransformación que los ubica en un nuevo escalón en sus vidas para iniciar otro ciclo de crecimiento.

Así, los conquistadores poseen un objetivo que los motiva sobremanera, su energía se multiplica durante su propio desempeño, aceptan que en el mundo real los resultados requieren tiempo y comprenden que todo en la vida es prueba y error como fuente vigorosa de verdadera enseñanza. Y si bien padecen los fracasos, estos son interpretados como parte de un proceso mayor de aprendizaje.

El paralizado termina en un fracaso; el conquistador comienza a partir de este y lo capitaliza.

El paralizado se critica a sí mismo y se autodestruye; el conquistador se analiza para repasar los pasos dados y descubrir lo más honestamente posible en qué se equivocó y de qué modo podría intentarlo la próxima vez.

El valor de su lucha se apoya en pasar de sentirse ignorado a sentirse considerado, de percibirse burlado a percibirse respetado o admirado. En definitiva, el valor de su lucha reside en ser capaz de conquistar un lugar en el mundo.

EL DILEMA

Nos encontramos ante un dilema cuando, ante una situación aparentemente irresoluble, cualquiera de los caminos u opciones posibles nos lleva de igual modo a hallar dificultades.

En los tiempos que corren es habitual que muchas personas se sientan atrapadas por opciones que en sí mismas presentan sus propios problemas y conflictos.

Existen ocasiones en las que no elegimos una dirección en nuestra vida esperando que se presente una alternativa «completa», es decir, que nos pueda satisfacer enteramente. Esto suele funcionar como una táctica dilatoria y evasiva de la acción, y nos apoyamos en esta excusa para no tomar ninguna decisión. Aparentamos ser cuidadosos y tomamos recaudos, pero en realidad ocultamos el miedo a actuar y corremos el riesgo de encubrir el agravamiento de una actitud de parálisis.

La realidad habitualmente funciona a base de claroscuros. Nada es completamente bueno o completamente malo. Todo posee su parte oscura y su parte luminosa. Cuando buscamos la actividad o carrera perfecta, el lugar o la persona ideal, en realidad apostamos por una búsqueda imposible. Puede que lo hagamos deliberadamente o por desconocimiento, pero le estaremos imponiendo a la vida una condición que, por la propia naturaleza de las cosas, resultará de imposible satisfacción.

La mayoría de las personas con que he tratado, llegado a un determinado punto de su camino tuvieron que elegir entre dos opciones, ambas difíciles: sufrir carencias o enfrentar luchas pendientes en sus vidas. Es decir, quedaron ante un dilema, ya que ambas alternativas son duras. Si le seguían el juego a sus cobardías, angustias y temores gozarían, al menos por un tiempo, de ciertas comodidades propias de no salir a luchar al mundo. Sin embargo, estarían optando por una vida signada por carencias de distinto tipo, incluso en cuestiones relacionadas con la supervivencia, como las penurias económicas o el no contar con los recursos necesarios para tener un lugar donde vivir.

Esto significa que pagan precios tan altos como aquellos que deciden enfrentar la vida y luchar duramente para abrirse camino. La disposición a luchar también implica precios muy grandes, tales como dedicar mucha energía y tiempo a la tarea, soportar incertidumbres, correr riesgos, sobreponerse a los fracasos.

En definitiva, ambas opciones conllevan su propia cuota de pesar o sufrimiento. El

paralizado, encerrado en sí mismo y sin horizonte a la vista, paga todos los días, en cuotas de angustia y desazón, los precios de su parálisis.

En cambio, quien se pone en acción asume la realidad y, al tomar la decisión de enfrentar los desafíos que teme, todos los días hallará respuestas y emprenderá aprendizajes que terminarán por instalarlo en una situación completamente distinta.

Las opciones de fondo son: uso el tiempo para seguir sufriendo o para crecer, salir adelante y construirme una nueva vida.

EL MUNDO A CONQUISTAR

A lo largo de la vida hemos enfrentado nuestro crecimiento de distintos modos.

Por ejemplo, de niños, cuando ya nos habíamos acostumbrado y encariñado con una maestra, teníamos que pasar de curso y comenzar de cero con una nueva: «¿Cómo será la nueva maestra? ¿Buena o mala? ¿Cómo le caeré? ¿Cuáles serán sus gustos y preferencias? ¿Me querrá?».

A cierta altura, pasamos de formar parte del grupo de «los mayores de la escuela», con todos los entresijos de ese lugar completamente conocidos y dominados, a la incómoda posición de formar parte de un nuevo grupo, «los más chicos del instituto», sintiéndonos de pronto y por un tiempo en un ambiente frío y desconocido. Y obligados a entablar relaciones nuevas. A salir de un lugar colmado de amigos para pasar a uno de rostros desconocidos. A observar, escuchar, descubrir, sentir vergüenza, timidez, incomodidades. A ser juzgado o prejuizado, querido o rechazado, aceptado o criticado... Lo que intento decir es que cada pequeño paso dado a lo largo de nuestra historia representó un pequeño gran mundo a conquistar. Aunque posiblemente ya lo hayamos olvidado.

Algo similar nos sucede a lo largo de toda la vida. Cuando tenemos una etapa dominada, la vida nos coloca en un nuevo lugar donde debemos aprender, adaptarnos y crecer.

LA HISTORIA DE LAS SEMILLAS

Imaginemos un sembrador que se limita a poner una única semilla y luego se dedica a esperar resultados. ¿Qué pasaría?

Cuando sembramos debemos esparcir las semillas a puñados. Estas caerán en distintos terrenos y con suerte diversa. Algunas en tierras más o menos fértiles, otras en lugares más o menos áridos. Luego habrá que tener la dedicación y la constancia de cuidarlas. Regarlas cada día, proteger los espacios sembrados de la sobreexposición al sol, ocuparnos de que reciban la humedad suficiente, esperar los tiempos y los procesos naturales que todo crecimiento requiere.

A pesar de lo descrito, he conocido personas que consideran haber hecho todo lo necesario solo con un par de gestiones en la dirección de sus metas y deseos. Como si plantar una semilla, una única semilla, alcanzara para sentirnos de pie y en marcha.

Las cosas en la vida real difícilmente funcionan de ese modo.

Para que la vida nos devuelva resultados exitosos, nos exige una siembra de «a puñados». Son muchas las semillas que deberemos plantar para que algunas prosperen, y son extensos los terrenos a cubrir, siempre con la misma actitud de trabajo, cuidado y dedicación.

La siembra es el inicio de un proceso que afrontará distintas etapas de evolución.

Cuando nos asomamos a una idea o iniciativa, debemos perseverar en nuestra capacidad de trabajo y constancia y evitar los juicios anticipados o apresurados acerca del éxito o fracaso de nuestros esfuerzos.

En uno de mis libros^{**} menciono la historia de una persona que riega la semilla de una planta y la visita cada día con ansiedad para comprobar si se está desarrollando. Luego de varios días, al no ver avances, la da por muerta y deja de regarla. En realidad, ha sido esta persona quien ha declarado su propio fracaso, ya que el crecimiento diario de una planta es invisible al ojo humano, salvo después de cierto tiempo. Algo muy similar sucede con nuestros proyectos y trabajos. Queremos que la tasa de crecimiento sea visible rápidamente, pero con ello alentamos nuestra tristeza y desazón. No se trata de un esfuerzo aislado (plantar una semilla) ni de resultados medidos en pocos días. Se trata de meses y años consagrados a un proyecto que, a fuerza de mucho trabajo y en la perspectiva del tiempo, nos mostrará su consagración. Esparcir las semillas, es decir,

tocar diez puertas o cien, y regarlas todos los días con confianza en que este esfuerzo traerá inevitablemente resultados.

EL JARDINERO

Hoy en día, ¿nos sentimos jardineros? ¿Salimos cada mañana a realizar la tarea de siembra y cuidado? ¿Tenemos las semillas adecuadas y en cantidad suficiente para los intentos necesarios? ¿Contamos con las herramientas, la disposición y el temple?

Estas preguntas metafóricas no se refieren a algo lejano y propio de la vida de otras personas. Nos incumben directamente, porque es habitual que las personas pasemos por alto cosas sencillas y elementales.

Intentemos traducir todo lo dicho en mensajes concretos.

Tener o no las semillas adecuadas se refiere a generar iniciativas prácticas y concretas para luego actuar. Si hacemos un único intento o golpeamos una única puerta, vamos por mal camino, ya que muy posiblemente existe una parte nuestra que ha elegido apostar por el pensamiento mágico en lugar de invertir en un pensamiento próspero, propio de las construcciones del mundo real.

La lucha y la entrega deben ser sistemáticas. Todos los días, cada día.

Y no caigamos en el error de buscar excusas o hacerle el juego a las dudas dilatorias.

LA AUTOJUSTIFICACIÓN

Existen personas que dedican mucho tiempo a suponer que están investigando las maneras de hacer algo mejor, pero se trata de un penoso autoengaño. Solo están difiriendo la acción.

Es preferible hacer algo de un modo imperfecto que no hacerlo.

Sí, habeis oído bien, es preferible hacer algo de un modo imperfecto que no hacerlo.

Busquemos siempre como pauta y norma de comportamiento utilizar todos los espacios de acción disponible. Preguntémonos: a pesar de nuestras dudas y desconocimiento, ¿qué es lo que sí está a nuestro alcance intentar?, ¿qué es lo que sí puedo hacer?, y sencillamente ¡hagámoslo!

Gracias a las imperfecciones de la piedra, el escultor encuentra una guía para su tarea y esculpe, así realiza su tarea. De lo que se evidencia que siempre podrá hacerlo mejor, pero que también desde las imperfecciones surge el aprendizaje y la posibilidad de actuar.

Todo lo demás son excusas paralizantes que debilitan y traen como resultado el fracaso y el abandono, la destrucción de la autoestima, el debilitamiento interior. Si seguimos por ese camino podríamos convertirnos en nuestro peor enemigo.

No endosemos en tal caso la culpa al mundo exterior o a las circunstancias adversas. Solo tendremos derecho a la queja después de habernos esforzado y puesto de nuestra parte.

Toda realización necesita de nosotros, de nuestra mirada y nuestros esfuerzos. De hoy en adelante, queda prohibido quejarnos si no trabajamos de un modo concreto por cambiar las cosas.

LA HISTORIA DE GUSTAVO

Gustavo parecía un tipo inteligente, podía disertar sobre los más diversos temas y se mostraba lúcido y con posiciones sólidas, incluso a veces terminantes. No era fácil mantener con él una discusión.

En las reuniones, las personas que compartían su mesa preferían optar por el silencio. Para mí, aquel hombre era una incógnita.

Si sabía tanto de todo, ¿por qué en su vida no lograba generar resultados visibles?

En lo laboral, Gustavo siempre iba dando tumbos. O no conseguía trabajo o lo perdía en poco tiempo. En lo afectivo, no tenía pareja estable. Algunas salidas se transformaban en pronto fracasos.

Era un típico caso de disparidad entre «lo que se dice y lo que se muestra». Sus dichos contradecían su realidad.

Con el tiempo, elaboré algunas teorías sobre su caso que no resultaban fáciles de constatar.

Quizá tenía una imagen pobre o insegura de sí mismo. Elegía entonces un camino que lo llevaba a poner su energía en aparentar una imagen, cuando podría haber utilizado esa misma energía en forjarse poco a poco una vida real efectiva.

Quizá tantos años poniendo en práctica el aparentar ser le habían hecho olvidar la importancia de trabajar por ser de verdad.

Otro problema de Gustavo era su falta de aceptación de las reglas sociales, como si bastara con identificar un problema y criticarlo para que este desapareciera. Le resultaba fácil criticar y se regodeaba señalando los errores o defectos de los demás.

A las cosas tal como son las atacaba con palabras grandilocuentes.

Como resultado, obviamente nada cambiaba, el tiempo transcurría y su vida continuaba en el mismo punto.

A esas alturas, Gustavo ya confundía la ficción con la realidad. Decía poseer conocimientos que en realidad no tenía y aparentaba acumular experiencias que nunca había vivido.

La representación de ese papel lo llevaba incluso a buscar trabajo en profesiones que no conocía. Después de cada rechazo, regresaba a su casa y repetía: «No quieren darme trabajo.»

Parte de la solución posiblemente consistiera en sincerarse consigo mismo, dejar de representar un papel con el cual solo lograba confundirse. Si se hubiese manejado con sinceridad, Gustavo habría logrado no solo aceptar su situación sino buscar trabajo en lugares y ámbitos posibles.

Después de todo ello, habría aprovechado el tiempo disponible para capacitarse, entrenarse y perfeccionarse de verdad.

Sucedó que no tenía tiempo, ya que lo utilizaba por completo en aparentar lo que no era y en evitar aceptar las reglas tal cual son.

LA POTENCIALIDAD

Una vez, en mi programa de televisión *Sobre la vida y los sueños**** exhibí un tosco recipiente de barro en una mano y una hermosa obra de alfarería completamente terminada en la otra, y comenté que entre las muchas personas que he entrevistado como periodista conocí dos clases:

- a) las que viendo el tosco recipiente de barro ven solo eso
- b) las que al verlo pueden visualizar todo aquello en lo que se podría transformar

Aquel día en el plató, desde cierto punto de vista, tenía en ambas manos lo mismo. Solo que había mediado un proceso de transformación por el cual el barro se convirtió en vasija.

En síntesis: uno no solo es lo que hoy observa en su vida actual, sino que también es todo lo que puede llegar a ser en el futuro. En definitiva, uno es lo que se ve más la suma de todas sus potencias.

Todas las personas tenemos una potencialidad inherente y está en nosotros que estas potencias se desplieguen y salgan a la luz.

Se trata de la naturaleza de todas las cosas. Igual que un bebé ya contiene en potencia todo lo que podrá ser, luego dependerá de que lo cuidemos adecuadamente, lo alimentemos y estimulemos para que llegue a crecer.

Es imprescindible comenzar a ver las cosas de este modo, a pensar en ese campo fértil, a veces olvidado, que aguarda nuestra decisión de cambio para brindarnos todos los frutos que pueden ser sembrados y cosechados en tiempo y forma.

¿Nos imaginamos todo lo que podríamos ser? Todo lo que podríamos ser vive en nosotros. Se encuentra latente en nuestro interior, solo requiere que abramos el espacio de acción necesario para que pueda manifestarse.

EL CAMINO DE LA RECONSTRUCCIÓN O EL 99/1

Si sois de aquellas personas que llevan largo tiempo paralizadas, os propongo recordar de hoy en adelante lo que doy en llamar la fórmula 99/1.

Os invito a realizar la siguiente experiencia: continuad vuestra vida en un 99 por ciento con el comportamiento de siempre y solo aportad el 1 por ciento de un comportamiento nuevo. Por tanto, se trata de un esfuerzo mínimo, un 99 por ciento consiste en hacer lo de siempre y un 1 por ciento en hacer algo nuevo. Tan solo actuad en algo pequeño, incluso ínfimo. A diferencia de lo que hacéis siempre, esta vez actuad en el mundo concreto. Ya no os quedéis inmersos en vuestro mundo conjetural o de suposiciones mentales. Si comenzáis con la aplicación de esta sencilla fórmula en vuestra vida, es muy posible que comience poco a poco a circular en vosotros una energía nueva. Habréis inyectado la cuota mínima del componente fundamental de las personas que logran desatascar su situación de parálisis.

Ese 1 por ciento de la conducta nueva, poquito a poco, y quizá de un modo imperceptible, irá creciendo y pasará a un 98 por ciento / 2 por ciento – 97 por ciento / 3 por ciento, y así sucesivamente. En definitiva, los campos de acción crecerán y las viejas conductas comenzarán a ceder ante un nuevo hábito: actuar.

Cuando se actúa, sucede lo mismo que con una bola que echa a rodar: simplemente circula. Se inician causas nuevas que generan efectos también nuevos.

FRASES PARA RECORDAR

Importará nuestra decisión de cambio. Concebir metas y métodos nuevos.
Actuar.

* * *

«Voy a demostrar quién soy», una frase que a fuerza de repeticiones podría funcionar casi como una sentencia contra el mundo hostil en el cual se desenvuelven. Así, observamos cómo un dolor podría llegar a convertirse en un motor.

* * *

¿Cuándo se pone el sufrimiento en positivo? Cuando nos lleva a la acción constructiva de nuevas metas. Distinguimos el problema en el cual estamos y decidimos superarlo.

* * *

La única cura para el dolor de un conquistador reside en seguir intentándolo. Transita por ciclos de ilusión, agotamiento, desilusión y tristeza, pero vuelve una y otra vez a su trabajo de hormiga.

* * *

El paralizado en algún punto se cree que no tiene valor y que «lo inesperado de la vida», todo aquello que no podemos controlar, solo nos puede traer malas noticias. Lo no controlado equivale a lo catastrófico.

* * *

Por amor propio decido trabajar mis aspectos menos logrados. Por amor propio decido revertir mis puntos débiles. Por amor propio trazo un plan, me esfuerzo en cumplir las etapas de mi transformación y culmino este proceso que devendrá en el

nacimiento de un nuevo yo.

* * *

En definitiva, uno es lo que se ve más la suma de todas sus potencias.

MOMENTO DE REFLEXIÓN

Dediquemos un momento a procesar lo que hemos leído.

Os invito a centraros en alguna frase que os haya motivado.

Propongo la siguiente a modo de desafío:

La llave del cambio siempre se encuentra a nuestra disposición en la medida en que estemos dispuestos a hacer el esfuerzo necesario para modificar nuestra situación.

* Sueños realizados.

** Sentido de realidad. Cómo ver la vida de otro modo.

*** El programa dedicado a «La potencialidad» se puede ver en YouTube.

PARTE III
SITUACIONES TÍPICAS DE LOS
CONQUISTADORES

La actitud de conquista calma mi dolor mediante la acción transformadora de mi realidad.

TRANSITANDO NUESTRA RECONSTRUCCIÓN

A continuación intentaré representar de una manera práctica el modo mediante el cual se desarrolla una búsqueda próspera por parte de un conquistador.

Inicialmente es importante comprender que llegar a ser un conquistador es algo que se gana día a día y se consolida a lo largo del tiempo. No se refiere necesariamente a algo dado, como quien nace con una estatura o color de ojos determinados, ni a algo inmóvil cuyas características persisten en sí mismas y porque sí.

Ser un conquistador parte de aceptar búsquedas, esfuerzos y luchas, triunfos y derrotas, marchas y contramarchas, y aun así persistir.

Esta constancia no es perfecta, es una perseverancia que duda de sí misma, teme, se replantea métodos y objetivos. Vayamos con tiento, pero terminemos encaminándonos hacia la acción, no hacia la parálisis.

Incluso podría tratarse de una persona que aun sintiendo cobardía avanza. Comprendamos que saltar hacia el futuro es el único camino para la transformación y la superación.

De retroceder, la realidad nos someterá a muchos sinsabores. Si avanzamos, aun sufriendo sinsabores, construiremos poco a poco una vida mejor.

Los resultados pueden llegar de un modo irregular, pero llegan. En mayor o menor tiempo, en pasos más cortos o más largos, de un modo u otro. El transcurso de los años permite mirar atrás y ver que las diferencias con el punto de inicio se hacen cada vez más evidentes.

Ahora bien, llevemos esta descripción general a ejemplos concretos y particulares.

Muchas personas, cuando deben iniciarse en cualquier actividad, comienzan a partir de lo que tienen cerca. Un tío que necesita ayuda en su negocio, la panadería de la esquina,

el padre de un compañero del colegio que posee una pequeña empresa, etc. Utilizan su abanico de vínculos y relaciones para conseguir dar los primeros pasos en cualquier actividad.

Otras personas, posiblemente las menos, comienzan una actividad que coincide con sus inclinaciones personales o vocacionales.

ACTIVIDADES POR CERCANÍA

El primer grupo, el de los que se inician gracias a lo que tienen cerca, emprenden de modo natural un proceso de aprendizaje que supera las tareas específicas de la disciplina abordada. Es decir, ellos creen que lo más importante que les ocurrirá será aprender el oficio o las tareas específicas del trabajo, cuando en realidad lo más importante consistirá en una serie de pequeños grandes aprendizajes que resultarán fundamentales para la vida de un conquistador. Estos aprendizajes clave, y que van más allá de las técnicas específicas de cualquier profesión, son los siguientes:

1. Hábitos/obligaciones/modos

Para alguien en actividad desde hace tiempo, difícilmente constituirá un valor especial el entrenamiento en materia de responsabilidad. Sin embargo, en sus inicios, muchas personas fracasan por la incapacidad de modelar su conducta personal. Esta es una diferencia muy grande entre el constante y el inconstante, el responsable y el irresponsable, la persona de espíritu positivo que lleva alegría y entereza a su tarea, frente a la de espíritu malhumorado y opaco que crea ambientes antipáticos allá donde se desenvuelva.

La persona positiva y servicial, con sus gestos transmite un mensaje: «Enséñame, confía en mí, acrecienta mis responsabilidades, quiero crecer. Deseo crecer. Voy a crecer. Entiendo esta oportunidad como una etapa de mi vida destinada a comentar todo aquello que llegaré a ser. Ante el esfuerzo, respondo con alegría.»

Si bien estos ejemplos se refieren al orden laboral, lo mencionado es aplicable a los distintos órdenes de la vida.

2. Convivencia

Otro de los grandes aprendizajes acontece en materia de convivencia con otras personas. Seremos creadores de armonía o fuente generadora de conflictos. Seremos solidarios o egoístas. El modo en que interactuemos con los demás potenciará nuestras

oportunidades de crecimiento o secará nuestro camino, convirtiendo campo fértil en desierto. Muchas personas creen que pensando únicamente en sí mismas obtendrán mayores beneficios. Pues no: producen exactamente lo contrario. No transcurre mucho tiempo hasta que las personas con las que interactúan lo perciben y cierran sus puertas. La nobleza, las buenas intenciones, la buena fe, tienen un efecto multiplicador. Puedes apreciarlo desde una valoración moral o desde una valoración de resultados, o incluso en términos de mera conveniencia personal. Pero está claro que la buena convivencia y las buenas acciones producirán resultados positivos y multiplicadores.

3. Competencia

En el ejercicio de cualquier actividad solemos encontrar ámbitos de falsedad y competencia subrepticia. Individuos mediocres que, por falta de capacidades profesionales y valores sólidos, recurren a todo tipo de argucias para escalar posiciones o conseguir favores de sus superiores. Creen que el único modo de crecer es despreciando los méritos reales.

Generan rumores, falsas versiones, acusaciones, mentiras, ocultan información, realizan favores especiales a sus superiores, se esfuerzan por dejar en evidencia cualquier error que uno pueda cometer y realizan todo tipo de bajas capaces de mellar nuestro espíritu. Así logran crear un clima laboral irrespirable que nos provoca tristeza cada lunes por la mañana ante la mera idea de tener que acudir al trabajo.

Si este no es nuestro caso, si no es lo que experimentamos en nuestra actividad, al menos tengamos en cuenta que esto existe y prevengamos que pueda llegar a ocurrirnos.

Si ya lo padecemos, es muy importante que sepamos que nada ni nadie justifica que paguemos el precio de tal actitud. He aquí el aspecto clave de este punto: EL APRENDIZAJE MÁS IMPORTANTE CONSISTE EN APRENDER A NO RENUNCIAR.

Si convivimos en un medio hostil, debemos aplicar este aprendizaje fundamental. Quien aprende a no renunciar, ingresa en la nómina de los verdaderos postulantes a conquistadores. Se trata de un postulante que acumula méritos auténticos, no tan solo declamatorios.

Al mundo real se lo conquista con hechos, no con palabras. Se lo conquista con acciones.

Si uno se dice a sí mismo que quiere reinventarse y ser un conquistador, solo hace falta que realice los esfuerzos diarios para recorrer el camino de la autosuperación. Un camino que, a diferencia de lo que muchas veces se supone, no se transita a grandes pasos. Se recorre a pequeños pasos cada día.

Además, debe saber que no será siempre así. Se trata de una etapa con su consecuente aprendizaje. Y si uno aprueba este aprendizaje, saldrá tan fortalecido como para «jugar en primera división». Nadie que haya llegado a algo en su vida puede evitar transitar y enfrentar las miserias humanas que en ciertos ámbitos aparecen obstaculizando el camino.

Imaginemos que estamos en el colegio o en la universidad, y una de las asignaturas se denomina Fortaleza y Perseverancia. Si la superamos, habremos aprobado una materia esencial para todo conquistador con verdaderas posibilidades de construirse a sí mismo. Cuando aprendamos a no renunciar, el mundo se nos abrirá con todas sus potencialidades.

REINTERPRETACIÓN DE LAS RELACIONES

Aprender a relacionarse de un modo eficaz en nuestro entorno deparará resultados significativos. Para ello, hemos de comprender aspectos del comportamiento de las personas que probablemente no sean ajenos a nuestro propio comportamiento.

La posibilidad de relacionarnos eficazmente responde a reglas sencillas, pero para llevarlas a cabo quizá tengamos que movilizar viejas trabas emocionales.

A continuación me referiré a comportamientos típicos en los que incurrimos a la hora de relacionarnos con los demás, tanto en el ámbito laboral como en el doméstico.

a) Agradar con entereza

Es importante agradar y generar buenas impresiones. En esta tesitura, a veces nos vemos obligados a elevar nuestra tolerancia y modelar nuestro carácter. O sea, aprender a discernir si es realmente necesario llevar adelante una discusión, o cuándo insistir y cuándo ceder.

¿Qué preferimos? ¿Ganar la batalla más importante, la que nos permitirá construir una nueva vida, o ganar discusiones tontas en medio del camino? Existen personas que no pueden evitar atascarse en nimiedades, en pequeñas tonterías, y se enfrascan en competiciones innecesarias.

Agradar con entereza no significa claudicar, sino poner el interés mayor por encima del interés menor. Significa poner la inteligencia y la sagacidad a nuestro servicio, comprendiendo que recorreremos estaciones intermedias para llegar a nuestros objetivos. Entonces vale la pena establecer un orden de prioridades y respetarlo. Veamos un ejemplo: Un creativo publicitario convencido del valor de su guion, justo antes de que se filmara el anuncio televisivo, gritó a viva voz a su cliente que no introdujera más cambios porque no sabía nada del mundo publicitario. Consideraba que esos cambios eran absurdos y contraproducentes para el éxito del anuncio. ¿Cuál fue el resultado de la discusión? El creativo despedido. Se contrató a uno más dócil y el cliente, quien ponía el dinero, hizo la campaña completamente a su modo. Sin embargo, el creativo despedido sentía pasión por su trabajo y muchas de sus indicaciones eran aportes valiosos para el éxito de la campaña. En realidad, ambos perdieron. El cliente, porque no pudo aprovechar los consejos de un especialista con una gran trayectoria. Y el creativo, porque

no solo perdió el trabajo, sino que luego debió ver en televisión una campaña plagada de errores e ineficacias.

En este ejemplo se puede apreciar la importancia del «factor humano», que asimismo interviene en infinidad de aspectos. Uno puede ser un gran especialista en su disciplina, pero si no atiende el modo en que interactúa con los demás, probablemente se pierda la posibilidad de crecimiento en múltiples aspectos.

Sigamos con el mismo ejemplo, basado en hechos reales.

El nuevo creativo que sustituyó al anterior tenía un comportamiento opuesto al primero. Jamás tendría un acto de honestidad profesional. Su objetivo era siempre «flotar», «sobrevivir» a cualquier precio. Lo que sucedió no es difícil de imaginar. Inicialmente causó buena impresión, pero su reinado solo duró hasta que llegaron los resultados de ventas del producto publicitado. Un fracaso.

Presencié otras situaciones en las que, sin llegar a grandes fracasos, se trató de acciones mediocres. Sin pena ni gloria. ¿Qué deseamos en la vida? Si es «flotar», durante un tiempo puede resultar útil hacer de «payasito simpático» o «diplomático amable». Hay muchas personas aparentemente encantadoras y solo preocupadas por ofrecer una imagen cordial. Sin embargo, si deseamos volar, realizar concreciones, crecer de verdad, deberemos distinguir una serie de texturas y tonalidades que en materia de relaciones pueden traer a nuestra vida repercusiones de mayor utilidad.

Pasemos a conceptos concretos: 1) Si no aprendemos a agradar, seguiremos perdiendo oportunidades valiosas para nuestra vida. 2) Agradar no significa ser condescendiente a cualquier cosa. Tampoco se refiere a un comportamiento burdo o sin matices. Debemos trabajar las sutilezas. Cuándo hablar y cuándo callar. Buscar el mejor momento para nuestros planteamientos o aportes. Incluso hasta qué punto puede ser apropiado decir «sí» sintiendo «no», en qué marco y con qué límites. Puedo asegurar que existen ocasiones en que un «sí» de mala gana puede causar mayor rechazo que un «no» desplegado con sabiduría, consideración y ternura.

Estar por encima de «la escena» que acontece significa no engancharse en falsos orgullos ni en rencillas inútiles. Lo dicho unas líneas atrás: tener claro qué es lo importante y qué lo secundario respecto de nuestros objetivos.

La tarea de agradar es importante, y su límite es agradar con entereza.

Quien se traiciona de un modo profundo, difícilmente no pierda el respeto por sí mismo. Esto genera malestar interior, inseguridad y baja autoestima.

El creativo nuevo de mi ejemplo también fue despedido. Y el cliente también perdió, ya que se sacó las ganas de jugar al publicista, pero malgastó su dinero y la comunicación fracasó. En este ejemplo, probablemente los tres se equivocaron.

A veces, los aspectos que parecen menores son los que terminan influyendo sobre lo principal. He conocido muchas personas que no han logrado desarrollar estas habilidades y, por tanto, no consiguen oportunidades mejores o las malogran.

En resumen, debemos tener muy en cuenta que las personas se manejan por ideas y emociones. Si estamos en una posición de debilidad o desventaja, resultará clave que aprendamos a generar el aspecto y la actitud necesarios para que nos tengan más en cuenta. Una actitud humilde abre puertas, una actitud servil descalifica.

b) Defenderse sin victimizarse

Imaginemos una persona que, ante los obstáculos o problemas que le surgen en sus vínculos laborales o personales, se cierra en sí misma y atribuye todo lo que sucede a una conspiración en su contra. Tenga razón o no acerca de las intenciones o los valores de su entorno, este camino solo la llevará a un ciclo de aislamiento y amargura que difícilmente la conduzca a la prosperidad. Incluso es muy factible que culmine en un deseo creciente de renuncia.

Entonces opta entre dos opciones posibles: *a)* la rabia y el resentimiento, o *b)* la autoconmiseración, es decir, el sentimiento de «lástima por uno mismo».

Si en algún momento hemos quedado atrapados en el resentimiento hacia los demás o en la autoconmiseración, debemos revisar lo antes posible los mecanismos internos que hemos puesto en acción.

La rabia se puede unir fácilmente a la parálisis. Nos aleja de la acción. El enojo nos hace rumiar, iniciar ciclos interminables de pensamientos frustrantes, describiendo una y otra vez escenas que ahondan el dolor.

La lástima por uno mismo, en vez de ubicarnos en una posición de potencia y autotransformación, nos ubica en una posición de debilidad.

De este modo cada vez podemos menos.

Ahora bien, haciendo una lectura de la realidad, puede tratarse de personas que eligen ubicarse en una posición de «generar lástima» a fin de obtener beneficios. El problema es que se prestan a un juego que las devora. Tanto juegan a ser menos, víctimas de todo lo

que les sucede, que terminan agotando a su entorno y recreando un círculo de fracaso.

Si efectivamente uno es víctima de cualquier tipo de adversidad, ya sea en el ámbito profesional o personal, deberá aprender a jugar un nuevo juego: ser un generador de respeto, ya no de lástima.

Quien genera lástima quizá obtenga algunos beneficios transitorios, pero pagará el precio de no ser considerado un igual.

Por tanto, se trata de un importante aprendizaje: defenderse sin victimizarse. Si uno no asume el papel de víctima, podrá identificar con mayor equilibrio aquello que debe modificar. He aquí la principal diferencia: uno pone las culpas fuera; el otro se hace cargo de lo que debe transformar, y puede entonces trazar un curso de acción concreto para su perfeccionamiento y transformación.

c) No ser litigioso

Existen personas litigiosas. Adoptan fácilmente una sobreactuación defensiva. Quien accede al conflicto con facilidad, en poco tiempo podrá comprobar de qué manera se le van cerrando las puertas una a una. Quizá alguna vez se beneficie, pero quien piense que de este modo se puede consolidar una trayectoria, seguramente se equivoque.

Construir, crear, diseñar, desarrollarnos. Rara vez he visto que se pueda andar a patadas por la vida, de conflicto en conflicto.

En cualquier ámbito que nos movamos, encontraremos que todo el mundo huye del litigioso y el conflictivo. Sus características rápidamente lo delatan, y cada vez tendrá un recorrido más reducido.

Lo que en verdad abre puertas y resulta multiplicador es actuar con nobleza y desplegarlos en todos los ámbitos con buenas intenciones.

La buena fe resulta la mejor carta de presentación, pues nos habla de una persona sana y bienintencionada. Esto constituye un verdadero pilar para la multiplicación de oportunidades.

d) Aprender a pedir

Existen muchas personas que, movidas por necesidades y búsquedas, pueden caer en actitudes contraproducentes. Se trata de aspectos bastante simples, y, precisamente por

ello, en ocasiones pasan desapercibidos. Trataré entonces de hacerlos visibles. Una de estas actitudes es la de dar lástima a la hora de buscar un empleo o pedir una oportunidad.

Lo que contaré forma parte de lo que muchas personas piensan pero no dicen. No lo confiesan porque temen quedar mal. Me refiero a la siguiente dinámica de funcionamiento: alguien necesita un puesto de trabajo, se presenta en una empresa y al hacer la gestión correspondiente transmite una necesidad excesiva, quizá hasta desesperación. Si no consigue lo que busca, su situación se va deteriorando o agravando y entonces incorpora a su relato diversas descripciones acerca de sus problemas o penurias.

Si repasamos la escena, ¿cuál es su objetivo? Que le den una oportunidad en un trabajo.

¿Qué consigue con su relato? Consigue dar lástima, pero no consigue el trabajo o la oportunidad buscada.

Quien escucha el relato lacrimógeno o tremendista puede que no sea un insensible, pero en algún punto teme incorporar a su negocio o empresa a una persona desesperada. ¿Y si en lugar de aportar energía y lucidez, trae sus problemas al trabajo y contamina el entorno?

En definitiva, teme ser arrastrado a un terreno de inestabilidades.

Aunque suene duro o despiadado, intentemos tomar distancia del ejemplo y comprender los factores que ponen en juego ambas personas.

Lo que quiero transmitir como clave fundamental son las herramientas para orientar más sagazmente las búsquedas y lograr que se abran diversas puertas.

La primera regla que debemos pasar en limpio es: tengo que aprender a pedir. Saber pedir hace al resultado.

La segunda regla es: no confundas desahogarte acerca de tus problemas con buscar ampliar tus posibilidades de éxito. Una cosa es victimizarse, y otra es alcanzar el objetivo buscado.

Quizá ha llegado la hora de que seamos más estratégicos. Intentemos desdoblarnos por un momento y observar nuestro comportamiento como si fuésemos espectadores de nosotros mismos.

Una persona que se muestra triste y superada por sus problemas genera temor en quien la recibe. Esto se traduce en rechazo. Tiene sus propios problemas,

responsabilidades y presiones. También sus propios miedos, y huirá del desesperado de un modo diplomático. Le dirá que su propuesta será evaluada o considerada, pero probablemente jamás le llamará. Sencillamente, porque «dar lástima» descalifica. Contar problemas cierra puertas.

¿Qué hacer, entonces? ¿Aparentar que está todo bien?

No se trata de mentir ni de ocultar dificultades. Se trata, como mencioné anteriormente, de aprender a ser estratégico. Veamos qué significa esto.

Cuando uno pide, ha de presentar su argumento en positivo, no en negativo.

¿Qué significa pedir en positivo? Significa transmitir todo lo bueno que uno podría hacer en ese lugar de trabajo si le dieran una oportunidad. Estará hablando de futuro, y del trabajo (lo que más le importa al entrevistador). Ya no estará hablando de sí mismo y sus problemas. Pedir transmitiendo ganas de hacer, deseo de aprender, predisposición a la entrega, ilusión verdadera por acceder a esa oportunidad anhelada. Hablar acerca de lo que podrá aportar a partir de sus aspectos positivos.

ACTIVIDADES POR ELECCIÓN

Inicialmente mencioné dos grupos: *a)* quienes se inician en actividades por cercanía, es decir, gracias a oportunidades ocasionales, y *b)* quienes buscan acceder a experiencias laborales o personales vinculadas a sus gustos e inclinaciones individuales o vocacionales.

Este segundo grupo ha de tener en cuenta algunas claves importantes para su búsqueda:

1. Audacia controlada

La audacia controlada es uno de los aspectos fundacionales de la trayectoria de cualquier creador.

Las personas excesivamente conservadoras posiblemente pretendan múltiples seguridades para iniciar un negocio, un emprendimiento, el desempeño de una nueva profesión, el desarrollo de una actividad anhelada. Si nos identificamos con este grupo, es importante saber que la inmensa mayoría de las personas en esta situación deben enfrentar innumerables miedos e incertidumbres.

Si mostramos nuestras cartas tal cual son, nadie nos dará una oportunidad. Suele suceder. Así funcionan las cosas.

Para iniciar cualquier actividad, es necesario tener la cuota justa de audacia y seriedad.

Sin audacia, es difícil dar comienzo a una actividad ante tantas variables que no podemos dominar ni prever. Sin embargo, con un exceso de audacia podríamos acabar como acróbatas que practican saltos mortales sin red.

Es por ello que resulta fundamental desarrollar la cuota justa de audacia para comenzar lo que tanto deseamos y, a la vez, tanto tememos.

Es altamente probable que a lo largo de nuestro desarrollo nos vayan surgiendo desafíos a superar, que iremos resolviendo de mil maneras y sobre la marcha.

La exigencia generada por las situaciones nuevas nos obligará a crecer, a expandirnos, a estar a la altura de las circunstancias. Algunas cosas resultarán bien y saldremos adelante airoso y felices. Aprenderemos acerca de nuestras potencias adormecidas. Descubriremos cualidades y dones que no sospechábamos poseer. Nos sorprenderemos a nosotros mismos.

Otras cosas saldrán mal y conoceremos nuestros límites. Encontraremos áreas por desarrollar, que inevitablemente deberemos trabajar para continuar en camino.

La audacia genera adrenalina; la incertidumbre, angustia; los resultados, alegrías y pesares. En eso consiste abrirse camino, ni más ni menos.

Tendremos que ser autocríticos y observadores, tomando nota de todo lo que deberemos hacer mejor la próxima vez. Quien se hace cargo de sus flaquezas puede ser más sólido en el futuro. Quien niega sus limitaciones puede pasarse toda la vida sin evolucionar, repitiendo una y otra vez el mismo comportamiento autolimitado.

Muchas personas temen la autocrítica, prefieren negar sus carencias incluso ante sí mismas. Las personas más exitosas que he conocido son aquellas que miran cara a cara sus fallos, los enumeran y crean un plan para mejorar.

Y no confundamos autocrítica con falta de autoestima.

Valoremos nuestras fortalezas reales y transformemos nuestras debilidades. Seremos imparables.

El desarrollo de la audacia controlada implica que somos capaces de ser audaces sin perder seriedad en nuestro comportamiento profundo. Nunca faltemos al compromiso de la palabra dada, a los compromisos y las responsabilidades. En medio de nuestro crecimiento podremos prestar un servicio precario o entregar un producto con algún aspecto criticable. Sin embargo, salvaremos el trance mediante una actitud honesta y comprometida, orientada a buscar la mejor solución.

Puede que tardemos más tiempo, puede que cometamos errores, pero nuestra actitud de servicio y buena fe creará el marco de paciencia y comprensión necesarios para nuestro crecimiento paulatino.

Otra clave simple y eficaz consiste en dar la cara. Siempre hay que dar la cara cuando cometemos algún error. Dar la cara significa ubicarnos frente a frente aunque nos cueste. Escuchar las críticas, hacernos cargo, saber pedir disculpas y buscar sinceramente las soluciones necesarias.

Nada hay más conmovedor, en cualquier lugar del mundo, que la buena fe, la buena intención y el esfuerzo sincero por corregir un error.

Es más, todo esto es aplicable tanto al ámbito estrictamente humano y personal como a cualquier ambición o aspiración laboral.

2. Personas que abren o cierran

En lo que respecta a los vínculos profesionales, laborales, comerciales o personales — a los fines de una descripción simplificada—, diré que existen básicamente dos clases de personas. Es importante que veamos con cuál de estos dos modelos nos sentimos identificados.

- a) Personas que se cierran
- b) Personas que se abren

Las personas que se cierran, se den cuenta o no, basan su modo de relacionarse en una conducta egoísta. Solo se centran en sus necesidades. Ven la vida, las circunstancias, las personas, en términos de «me sirven o no me sirven». Se vinculan mediante una vocación utilitaria. Tarde o temprano, este utilitarismo suele ser percibido por su entorno y termina por producir efectos opuestos a los buscados. La consecuencia directa podría describirse en términos de «sequía». Con el transcurso del tiempo, el mundo de estas personas presenta una aridez inusitada. Nadie sigue su juego, ya ha quedado en evidencia por las distintas frustraciones provocadas en los grupos con que ha interactuado. La gente suele preguntarse: «¿Quién se cree que es? ¿Por qué el mundo trabajaría para su sola satisfacción?»

Quien siempre quiere llevarse el mejor pedazo torta, terminará tarde o temprano recibiendo las migas. Incluso mientras aún no ha sido desenmascarado —tal puede ser el caso con sus vínculos nuevos—, se verá obligado a tragar nerviosamente y sin satisfacción alguna aquella porción obtenida con prisa o torpeza.

La persona que se cierra en sí misma y solo piensa en sus necesidades solo construye una isla árida en la que cada vez resulta más difícil sembrar. Además, genera un efecto espejo a través del cual las personas le devuelven lo mismo.

¿Cómo salir de este círculo de «cerrar–cerrar» en el cual todo tiende a que las puertas se cierren? Centrando la atención en las características del otro grupo de personas, las que se abren, hallaremos la respuesta.

Las personas que se abren, sea por una actitud generosa o por mera actitud estratégica, comprenden que en las necesidades de los demás existen oportunidades para uno mismo.

La necesidad del otro nos lleva a constatar el valor del intercambio.

Surge así una clave fundamental que no debemos olvidar: si aprendemos a interpretar y leer las necesidades que mueven a las otras personas, nuestro mundo resultará cada vez más próspero.

No recuerdo aprendizaje más útil si uno tiene deseos de crecer y desarrollarse que aprender a escuchar, a prestar atención al discurso y a la mirada, a las ideas y emociones, e ir construyendo un diagnóstico mediante el cual me pongo en lugar del otro y trato de ver qué puedo aportarle de lo que este necesita.

Cuando trabajemos para brindarle solución a las necesidades del otro, el mundo comenzará a ser nuestro. Luego, naturalmente, surgirán las corrientes de intercambio y se irá configurando más claramente qué puedo dar y qué recibiré.

Habitualmente, el proceso sucede a la inversa: obnubilados por nuestras necesidades, solo nos ocupamos de lo que deseamos conseguir para nosotros, situándonos así en «la ruta de la sequía».

Comencemos a transitar el camino de la siembra y la cosecha. Este es el camino del «abrir-abrir», el paisaje del «sumar-sumar». Es un territorio sano, legítimo, útil y positivo.

En el primer caso, quien solo piensa en sí mismo demuestra una actitud similar a la de un parásito, que arrambla con todo lo que puede y termina por enfermar o destruir a quien le brinda oportunidades de vivir.

En el segundo caso, permitimos que nuestro entorno crezca y prospere, mientras nos volvemos cada vez menos prescindibles y más necesarios.

Este es el gran valor de resultar necesario. Recibirás sin pedir. Este es el círculo virtuoso que nos espera en nuestra nueva vida.

EJEMPLOS PARA EL ÁMBITO ESTRICTAMENTE PROFESIONAL

Quien, además de abrirse a las necesidades del otro, se maneja con una actitud tranquila, generosa y distendida, en la mayoría de los casos consigue que desaparezcan las barreras de desconfianza propias de toda relación nueva. Esto, a su vez, facilita un vínculo comercial que tiende a crecer y prosperar.

Existen profesiones en que, para determinar las reglas de una transacción clara, el único modo de operar es preestableciendo los costes del servicio.

Sin embargo, hay dos maneras de manejarse:

a) Con una actitud insegura y a la defensiva, donde se teme que no será reconocido el valor de la prestación y, por tanto, se mide la entrega.

b) Con una actitud tranquila, de confianza, dando siempre lo mejor de sí.

El perfil representado en *a)* puede resultar comprensible si estamos en una etapa sumamente precaria e inicial de nuestra actividad. Las necesidades son urgentes y no podemos seleccionar los clientes con que trabajamos.

Nos limitamos a sobrevivir, haciendo lo mejor posible con los clientes que nos tocan en suerte.

Es razonable que esto también suceda cuando uno se mueve en círculos de clientes poco serios y con tendencia al abuso.

Ahora bien, si no nos encontramos en una etapa inicial y de supervivencia, ya no se justifica que nos manejemos de un modo inseguro y a la defensiva.

LA HISTORIA DE MARIANA

Mariana era una mujer buena y capaz, una profesional formada y con aptitudes para brindar aportes en cualquier ámbito en que se desempeñara. Sin embargo, Mariana tenía un problema. A la hora de poner un precio a sus servicios se mostraba ansiosa e insegura.

La ansiedad la descalificaba. ¿Por qué daría la imagen de una mujer desesperada por cerrar acuerdos? Con esto generaba desconfianza. ¿Qué temía, que no le pagaran, que no se valorara adecuadamente su desempeño?

Mariana hacía pensar que estaba acostumbrada a entornos inclinados a sacar ventajas injustas o a incumplir acuerdos. En definitiva, su imagen positiva de buena profesional se confundía con una imagen propia de alguien inseguro.

De este modo, su tensión se volvía torpeza. Y eso hacía que sus clientes sometieran a una revisión detallada los presupuestos que ella presentaba.

En realidad, Mariana podía haber ganado más dinero con una actitud tranquila y confiada. Pero no la sabía articular.

En el ámbito personal también suceden episodios similares.

Aquellas personas que contabilizan cuánto dan, quedan inmersas en vínculos en los cuales todo se mide. Una especie de miseria que alcanza los distintos aspectos de la vida. Entrega medida, aportes limitados, relaciones a la defensiva, reciben la misma actitud por parte de los demás.

Quien se anima a tener actitudes generosas, logra desplazar las actitudes defensivas y tensas y termina por recibir también generosamente.

UN MODO DE GENERAR CONFIANZA

Cuanto más nos preocupemos por detallar de antemano los costes de nuestro servicio, más reticente pondremos al cliente, más dispuesto a defenderse. Si se tratara, por ejemplo, de un vínculo comercial nuevo, el cliente no habrá podido apreciar aún nuestra valía, ya que todavía no ha recibido los beneficios propios de nuestro producto o servicio.

En cambio, existe un camino inverso: cuando el cliente pide, nosotros centramos la atención en sus necesidades.

Nos limitamos a dar lo mejor de nosotros. Nos mostramos generosos, nuestra meta es la entrega y su satisfacción.

Si ofrecemos verdaderas soluciones, ningún cliente que merezca nuestro interés querrá perderse la oportunidad de contar con nosotros.

Si nos centramos en dar y dar y dar, el cliente quedará desconcertado, pero en positivo. No solo le servimos, sino que no mostramos ansiedad por discutir de dinero. Esta actitud terminará por generar una respuesta mucho más generosa de su parte. Se dé cuenta o no, irá bajando las barreras de la desconfianza natural en el inicio de cualquier relación. Es posible incluso que termine por pagar un precio más alto, sencillamente porque ha experimentado la calidad de nuestro servicio y comienza a valorar cada vez más nuestra actitud y entrega. Le solucionamos problemas, no lo asfixiamos con inseguridades y dejamos fluir la relación.

Si después de apoyar al cliente con entrega y servicio, este no mostrara la reciprocidad esperada, habrá llegado el tiempo de analizar la utilidad de atenderlo.

He conocido personas que, acostumbradas a prestar servicios a diversos clientes, no se les ocurría detenerse a pensar y evaluar seriamente a cuáles de estos privilegiar. En ocasiones se desatienden relaciones comerciales de gran potencialidad por correr detrás de clientes complicados y sin futuro. En estos casos puede resultar preferible desprendernos de tales vínculos comerciales contaminantes y centrarnos en la atención de clientes más sanos. Obviamente, tal como lo he enunciado antes, es perfectamente comprensible tolerar por necesidad este tipo de intercambios de mala calidad. Es comprensible cuando no tenemos otra opción. Pero debemos tener claro que resultará muy importante inaugurar una nueva etapa distinguiendo seriamente con quién nos

resulta conveniente trabajar y con quién no.

Tener los objetivos más claros permite iniciar el lento proceso de transformación mediante el cual buscaremos mejores vinculaciones hasta lograr transformar la cartera de clientes. Un mal cliente nos complica, nos afecta, deteriora nuestra calidad de vida. Puede resultar mejor perder a un cliente egoísta, inhumano y abusivo.

Uno debe ser un prestador de mejor calidad cada día, para así convertirse en un proveedor que todos quieran tener. Y del mismo modo, tenderá a elegir los clientes menos complicados y de mayor rendimiento. Esto nace de dar el ejemplo. Ser con el cliente como se pretende que sean con uno.

Y en lo humano... ¿cómo estamos? ¿Hace mucho que no revisamos quién nos aporta y quién nos resta? Existen personas que nutren y personas que contaminan. Si un vínculo nos contamina claramente, ¿no habrá llegado la hora de elegir uno mejor?

FRASES PARA RECORDAR

El aprendizaje más importante consiste en aprender a no renunciar.

* * *

Quien aprende a no renunciar, ingresa en la nómina de los verdaderos postulantes a conquistadores. Se trata de un postulante que acumula méritos auténticos, no tan solo declamatorios.

* * *

Nadie que haya llegado a algo en su vida puede evitar transitar y enfrentar las miserias humanas que en ciertos ámbitos aparecen obstaculizando el camino.

* * *

La tarea de agradar es importante, y su límite es agradar con entereza.

* * *

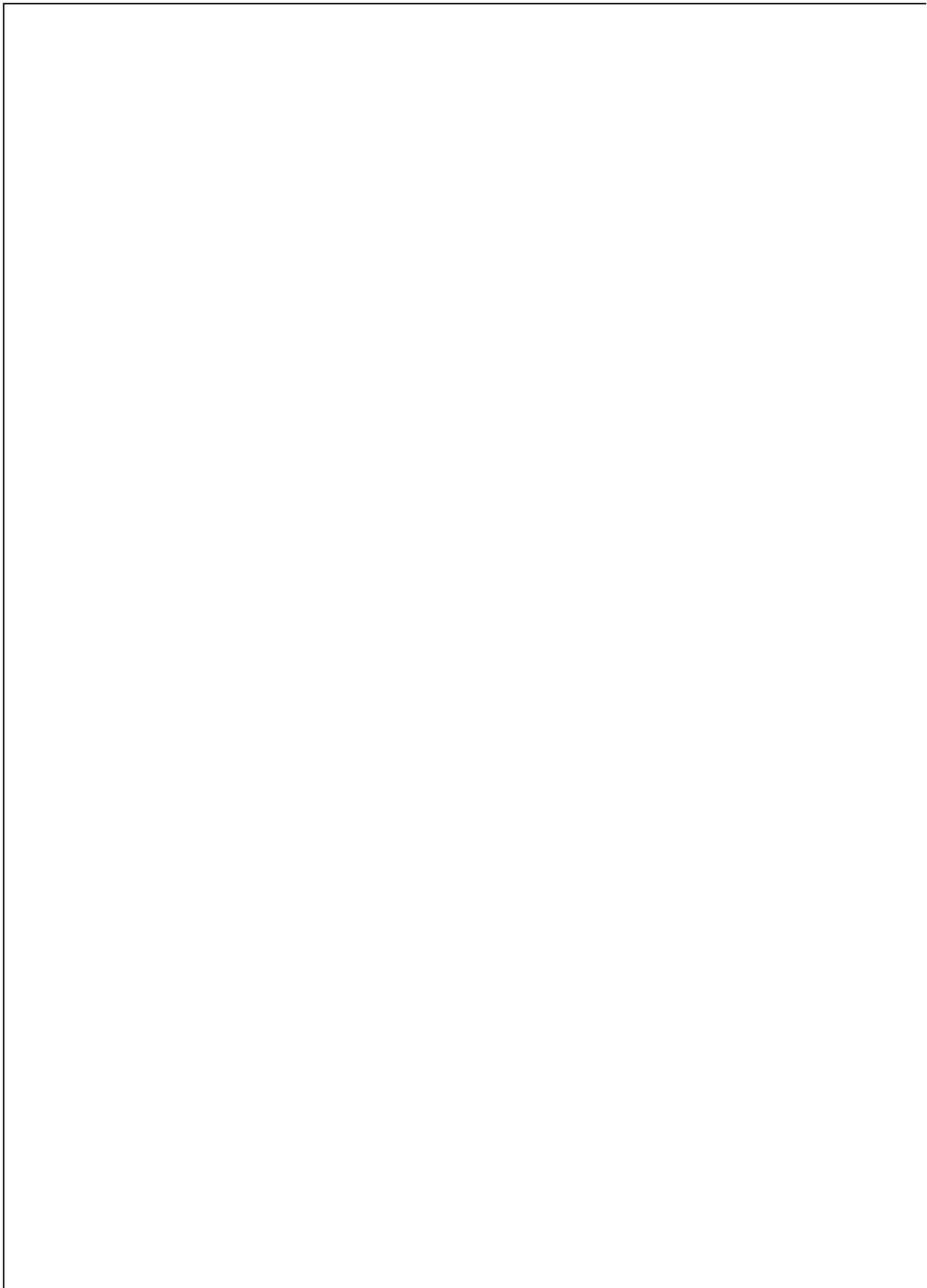
Para iniciar cualquier actividad, es necesario tener la cuota justa de audacia y seriedad.

* * *

Muchas personas temen la autocrítica, prefieren negar sus carencias incluso ante sí mismos. Las personas más exitosas que he conocido son aquellas que miran cara a cara sus fallos, los enumeran y crean un plan para mejorar.

* * *

Si aprendemos a interpretar y leer las necesidades que mueven a los demás, nuestro mundo resultará cada vez más próspero.



MOMENTO DE REFLEXIÓN

Dediquemos un momento a procesar lo que hemos leído.

Os invito a centraros en alguna frase que os haya motivado.

Propongo la siguiente a modo de desafío:

Es importante comprender que llegar a ser un conquistador es algo que se gana día a día y se consolida a lo largo del tiempo.

PARTE IV
NATURALEZA HUMANA

Que ninguna de nuestras batallas nos haga olvidar lo que es realmente importante: vivir.

SABER LO QUE QUEREMOS / LA CONFUSIÓN POSIBLE

Muchas veces hemos oído decir que hay que saber lo que uno quiere. Saberlo para orientarnos en dirección a una meta. Sin embargo, esto puede conducirnos a una autoexigencia contraproducente.

Obviamente, lo ideal sería saber qué queremos. De todas formas, es bueno ser consciente de que son muchas las personas que lidian con el problema de ignorarlo.

No solo nosotros atravesamos largas etapas de confusión. No somos los únicos que no saben hacia dónde ir.

Si no lo sabemos, reprochárnoslo constantemente no solucionará el problema.

La claridad no llega de un modo forzado o voluntarista.

Hay muchas causas, todas justas y razonables, por las cuales las personas podrían no saber lo que quieren.

No nos condenemos por ello.

Existen épocas de confusión personal. Vivimos en una sociedad que nos bombardea con estímulos falsos que confunden y distorsionan nuestra mirada. Encontramos promesas de falsa felicidad que tarde o temprano nos defraudan. Así pues, es comprensible que nos sintamos confundidos.

En un mundo en el cual debemos generar oportunidades, sortear limitaciones y dificultades, someternos a aprendizajes, sufrir desencantos y superar temores, saber lo que queremos puede resultar una pretensión verdaderamente ambiciosa.

La raíz profunda de este mal y también su solución se basan en lo que daré en llamar «pensamiento proyectivo inválido».

Las personas confundimos «imaginar» cómo serán las cosas con «experimentarlas». Nuestra mente puede emprender la tarea de hacer proyecciones de futuro apoyándose en

supuestos por lo general inspirados en experiencias vividas.

Sin embargo, rara vez una experiencia pueda repetirse tal cual sucedió en el pasado. Existirán contextos nuevos, grados distintos de maduración de los protagonistas o, sencillamente, diferentes personas interactuando. En definitiva, operarán factores imposibles de prever. Por lo tanto, resulta muy fácil caer en la equivocación de confundir «lo que se supone» con «lo que es».

Este camino casi siempre conduce al fracaso, ya que nada en la vida, absolutamente nada, puede reemplazar el recorrido de la experimentación real y concreta de las cosas.

Las respuestas a ciertas preguntas solo las hallaremos transitando el camino de la acción. No nos paralicemos apoyados en «pensamientos proyectivos inválidos». Reconozcamos las limitaciones que encierran determinados supuestos.

Debemos distinguir de un modo cada vez más contundente «opinión» de «hechos objetivos», diferenciar el «parece ser» del «efectivamente es».

Nunca más debemos autoexcluirnos de una acción por lo que nos hemos dicho a nosotros mismos sobre lo que suponemos que ocurriría si recorriéramos ese camino.

O al menos debemos ser conscientes de que nos estamos basando en suposiciones y no en hechos concretos, simplemente porque no nos hemos dado la oportunidad de experimentarlos.

Volviendo al punto central que nos ocupa:

Aceptemos como algo natural el hecho de vivir etapas de confusión personal y sin saber qué queremos todavía. Y recorramos el camino de la experimentación de las cosas, porque este es el modo más efectivo de disipar las etapas de confusión.

Poner el cuerpo, recorrer el territorio, nos permitirá saber de un modo nítido qué queremos y qué no queremos para nuestra vida. Si abordamos las cosas desde su experimentación, nos asombrará descubrir lo claro que tenemos muchas cosas aun sin saberlo. Solo hemos de hacerle sitio en la vida real a estos aspectos internos que a veces pujan por salir y tener por fin una verdadera oportunidad.

LA CONFUSIÓN QUE NO NOS PODEMOS PERMITIR

Por otra parte, es muy importante comprender cuáles son los aspectos de la vida en que resulta imperioso no confundirnos. ¿Cuáles son las cosas o cuestiones en que no podemos darnos el lujo de no saber lo que queremos?

a) Trabajar constantemente en dirección a estar en paz con nosotros mismos

Recordemos las palabras de Daisaku Ikeda, líder mundial de una corriente del budismo: «La virtud invisible genera una recompensa visible.» No importa si nadie ve nuestras buenas acciones, estas crearán un contexto de armonía y buena fortuna en nuestra vida que resultará inevitable.

b) Cuidar siempre los equilibrios entre actividad y sobrecarga

A veces puede suceder que no tengamos otra opción que la sobrecarga. Sin embargo, existen muchísimas personas que, teniendo efectivamente la opción de vivir de otra manera, no lo hacen. La vida con sobrecarga nos sume en una existencia donde se pierde la sensación de estar vivos, nos somete a una especie de adormecimiento general en que el tiempo transcurre rápidamente y vivimos sin vivir. Cuando llevamos largos períodos de tiempo transitando así la existencia, es común caer en la tristeza y en sensaciones de sinsentido. Por tanto, es muy importante detenernos a tiempo y retomar el gusto por la vida.

c) Cuidar los afectos

Nada, absolutamente nada, puede justificar que descuidemos aquello que más sentido de trascendencia nos aporta, como es el cuidado de los seres queridos: pareja, hijos, amigos. Dar, brindarnos, guardar esa conexión profunda con lo más valioso del universo: los afectos sinceros.

d) Generar paso a paso

Evitemos conducirnos mediante suposiciones mentales. Una cosa es pensar y otra muy distinta hacer. Evitemos convertirnos en espectadores teóricos de las cosas. Pensar y discernir está bien, pero que no se nos olvide sumergirnos en la acción. Poner el cuerpo, actuar. Actuar es lo que realmente construye mundos nuevos en nuestras vidas. Actuar es lo que genera las respuestas buscadas. La clave está en actuar para vivir.

LA HISTORIA DE CECILIA (PARTE I)

Cecilia era gerente y se distinguía por ser la empleada más eficiente de la empresa. Rigurosa e implacable, amaba lo que hacía y no se le escapaba ningún detalle. Vivía para su trabajo.

Mostraba una gran severidad, y muchas veces se sentía obligada a elevar la voz para impulsar a empleados y proveedores que, al parecer, de otro modo no cumplían en tiempo y forma con los objetivos trazados. Ella se centraba en las urgencias y su relato siempre giraba en torno a los riesgos a atravesar y sus temores ante posibles catástrofes. También sentía gozo por los increíbles resultados alcanzados. De hecho, la empresa que la empleaba, en gran parte debido a su acción, creció de manera impactante.

Cada año traía sus propias amenazas, por lo que también los meses y los días se transformaban en tiempos de tránsito por momentos de angustia. El año anterior podrían haber caído las ventas, este podría no renovarse un contrato fundamental para la supervivencia de la compañía, y el siguiente podrían quedar sujetos a un nuevo impuesto imposible de afrontar. Así vivía, de sobresalto en sobresalto. ¿Las amenazas eran irreales? ¿Eran fantasmas que inventaba su mente por alguna razón indescifrable? No lo creo. Conociéndola como la conocí, puedo dar fe de que muchas de las amenazas eran ciertas. Quizá uno de sus problemas consistía en el modo en que hacía frente a esos avatares y cómo lo sufría. Cecilia era una persona muy comprometida y con un sentido de la responsabilidad inigualable. Empezó a trabajar alrededor de los veinte años, y ya tenía más de sesenta y cinco. De este modo, mientras ella se sumía en las urgencias cotidianas, sin darse cuenta la vida se le iba pasando.

Un día la jubilaron. No estoy narrando una ficción, se trata de una historia absolutamente real. No lo cuento para crear tensión o dramatismo. Simplemente, la jubilaron. Y en su caso, sin ninguna atención o consideración especial. Aquel día el mundo se le vino abajo. Se dio cuenta bruscamente de que, mientras trabajaba, se había olvidado de vivir. Aquello que ocupaba el ciento por ciento de su vida había terminado. Y ahora, a la edad de la jubilación debería aprender a vivir.

INACTIVIDAD Y PERCEPCIONES

Comprender nuestro propio funcionamiento puede acercarnos a claves sencillas para nuestra reconstrucción.

Al respecto, compartiré una observación acerca del comportamiento de las personas que podría resultar útil. A partir de mis observaciones he llegado a convencerme de que cuando no tenemos ninguna actividad, o cuando no le damos a nuestra cabeza nada nuevo en que pensar por largos períodos de tiempo, las personas tendemos a aburrirnos.

Y cuando nos aburrimos, a veces casi sin darnos cuenta, comenzamos a pensar negativamente. Poco a poco y de modo imperceptible se va tiñendo nuestra mirada. Percibimos de una manera condicionada por el estado en que se encuentra nuestra vida o nuestro ser.

Con el transcurso del tiempo, pasamos a una nueva fase en este peligroso proceso: creamos el hábito de ver y pensar negativamente.

Al llegar a tal estado, nos despeñamos a un círculo vicioso que retroalimenta la creación, percepción y consumo de negatividad.

Como cierre de este ciclo, nos victimizamos. Iniciamos un relato interior devastador y somos capaces de decir las peores cosas del mundo, de nosotros mismos y de las circunstancias. Nos creemos dueños de la mala suerte, atrapados por un destino sin salida.

Cuando pensamos así, cuando nuestra voz interior hace este tipo de enunciados, estamos ante el síntoma de la derrota. Este es un síntoma fácil de detectar, máxime si este es el punto en que se encuentra nuestra vida.

Sin embargo, todo lo descrito tiene solución, a veces más simple y más al alcance de la mano de lo que imaginamos. Prestemos especial atención a las claves para revertir este tipo de estados.

LA ESTUFA

Como sabemos, las estufas de gas emiten gases tóxicos muy perjudiciales para la salud. De hecho, la tecnología ha ido creando sistemas de expulsión de estos gases (anhídrido carbónico). Se trata de estufas que poseen un tubo empotrado en la pared para permitir la salida de estos gases al exterior. Hasta hace unos años estas estufas no existían y, de hecho, según el lugar continúan en funcionamiento ambos sistemas, el que no expulsa el gas al exterior y el que sí lo hace.

En algunos de nuestros comportamientos nos asemejamos al funcionamiento de las estufas. En el caso de la estufa sin salida al exterior lo más notable consiste en que los gases nocivos que emana son invisibles. En realidad, no se pueden ver, oler ni percibir. Esto significa que estamos siendo sometidos a un agresivo proceso de contaminación que ignoramos. Ni siquiera nos enteramos. Llegado un punto, nos adormecemos y, si seguimos inhalando los gases, peligra seriamente nuestra vida.

Lo mismo nos sucede a las personas cuando ingresamos en círculos viciosos como los antes descritos.

Algo tan simple como entrar en períodos de inactividad, no darle nada nuevo a nuestra cabeza y aburrirnos, podrían ser el inicio de un modo de ver y pensar negativamente. De ahí a crear el hábito sin darnos cuenta, y a caer anímicamente en sentimientos de autoderrota, hay un corto trecho.

La inactividad entonces suele ser riesgosa y la solución está en comprender que nuestra cabeza necesita cosas nuevas. No me refiero a actividades rentadas, a trabajos formales o a fórmulas cerradas. Me refiero a estar en movimiento del modo en que podamos, de la manera que encontremos y prefiramos. Puede ser trabajando, visitando amigos con regularidad, ayudando en un centro de barrio, colaborando en el cuidado de un nieto, iniciando un curso de capacitación en algún tema de interés, leyendo libros nuevos con cierta regularidad, obligándonos a salir, urdiendo proyectos nuevos, etc.

No importa la edad, la situación ni la circunstancia, si tendemos a la actividad y a proporcionarle a la mente estímulos nuevos, evitaremos el inocente primer paso y sus posteriores efectos.

Será muy útil tenerlo en cuenta y tomarlo muy en serio; pocas veces una clave tan simple podrá protegernos tanto.

En diversas ocasiones he mencionado a Hideo, un amigo budista de origen japonés que ha enriquecido mi vida con enseñanzas profundas. Lo cito nuevamente porque fue él quien me contó la metáfora de la campana, y esta puede ayudarnos a terminar de comprender los conceptos analizados.

Una vez, Hideo comentó: «¿Dónde reside el sonido que emite una campana?».

El sonido es su «efecto latente»; solo se manifiesta si se dan determinadas condiciones.

El accionar es lo que convierte el «efecto latente» en «efecto manifiesto».

Si nadie la mueve, la campana no emitirá su sonido y no revelará su potencial.

Así como sucede con la campana, así sucede en la vida: necesita movimiento. Actuar es lo único que revelará nuestro potencial.

UN NUEVO RUMBO

Una de las primeras preguntas que debemos hacernos si queremos indagar dentro de nosotros y darle un nuevo rumbo a nuestra vida, es en qué lugar decidiremos pararnos.

Recurriré a una simplificación para facilitar la comprensión del tema. Básicamente existen tres clases de personas:

- a) Las que se dejan estar
- b) Las que se dejan llevar
- c) Las que ponen en acción sus potencias

Las que se dejan estar suelen permitirse una cierta actitud melancólica. Encarnan un ser sufriente que no puede gozar de los tesoros que posee porque teme el futuro.

Pararse aquí resulta negativo y autodestructivo. Vivo llorando por lo perdido o anticipándome a lo que podría perder. Sufro el paso del tiempo y no encuentro gozo en nada, solo padezco.

Se trata de una interpretación de la realidad centrada en aquello que me debilita y no me permite vivir plenamente.

Las personas que se paran de esta manera en la vida suelen manejarse en términos absolutos: así nada vale la pena, todo lo malo puede suceder y me va a ocurrir a mí.

Si uno se identifica con esta descripción es importante que lo reconozca. En tal sentido, puede comenzar por preguntarse si le resulta útil continuar viviendo de ese modo.

Como es sabido, los miedos, cuando se manifiestan sanamente, nos protegen. Cumplen una función de precaución. En cambio, su manifestación destructiva propicia la creación constante de fantasmas.

Resulta crucial enfrentar nuestro funcionamiento negativo comprendiendo que el solo hecho de responder al desafío de cambio personal conlleva en sí mismo felicidad. Es notoria la diferencia entre alguien que padece algo y se regodea en ello, y alguien que da pequeños pasos concretos cada día para mejorar su situación.

Muchas de las cosas que te aquejan podrían referirse a aspectos provisionales en nuestra vida. Trabajemos ya mismo para pulirnos y sacar a la luz lo verdadero que hay en nosotros.

Los del segundo grupo, los que se dejan llevar, en cierto modo viven de modo inconsciente. Sin rumbo, sin articulación, según sopla el viento y con frecuentes sensaciones de vacío.

El primer grupo se rige principalmente por una actitud autodestructiva. El segundo, tan solo desperdicia su potencial.

Los del tercer grupo, el de las personas que ponen en acción sus potencias, se asemejan a un escultor.

EL ESCULTOR

El escultor toma un trozo de piedra y con paciencia infinita, cincel y martillo en mano, va haciendo pequeñas muescas y hendiduras sobre su dura superficie. Cada detalle constituye un desafío.

Las personas, tú y yo, somos como una piedra en bruto y debemos convertirnos en nuestros propios escultores.

Transitamos un camino a través del cual nos vamos puliendo a nosotros mismos: los aprendizajes, las pruebas, los errores, todo eso nos va cincelando. Trabajamos tanto en nuestra fortaleza interior como en nuestros hábitos; en nuestros modos de pensar y de actuar, y en la transformación de nuestras circunstancias personales.

Uno es un escultor. El escultor de su propia vida. Si lo entiende así y pone manos a la obra, paciente y feliz, se convertirá en la más imponente de las figuras. Nuestra vida puede ser una obra de arte. No nos traicionemos con la ansiedad propia de quien quiere todo ya mismo y acaba por no hacer nada. Comprendamos la vida en términos de tránsito, etapas, estaciones. Pongamos la pasión en nuestra propia transformación.

EL PROBLEMA DE LA REGULACIÓN

No todas las personas que viven corriendo, colmadas de compromisos y obligaciones, viven de ese modo por una necesidad real.

Existen quienes no saben vivir de otra manera. Pudiendo acceder a otra calidad de vida, no se lo permiten, quizá por hábitos adquiridos durante años, y malgastan lo más preciado que las personas tenemos: nuestro tiempo de vida.

Alcanzar otra calidad de vida es posible, por supuesto, si no transitamos la existencia en estado de emergencia. Pero también depende de nuestra madurez para distinguir lo principal de lo secundario. Hemos de ser capaces de acceder a otras perspectivas de vida, de bajar aquellas autoexigencias vacías de auténtico sentido y establecer prioridades claras.

Por otra parte, también es muy común hallar personas que corren de aquí para allá todo el día para tapar asuntos que temen revisar. Así se distraen de vivir.

Cuando nos encontramos en una etapa pionera, con necesidades que cubrir, a veces no tenemos opción. Sin embargo, he conocido muchas personas que pudiendo acceder a una vida razonablemente organizada, continúan con agendas cargadas de carreras y obligaciones como un modo de huir de fantasías destructivas y angustias existenciales.

METAS DE CARTÓN PINTADO

¿Deseamos que las paredes sobre las que se apoya nuestra vida sean sólidas o solo nos preocupa la apariencia? Imaginemos que pintamos un gran cartón del mismo color que las paredes de una casa y que este cartón queda idéntico a las paredes de verdad. ¿Podremos por ello creer que el cartón pintado tiene la misma solidez del ladrillo?

A veces en la vida corremos detrás de metas que no son más que eso: metas de cartón pintado.

Agudicemos la mirada para detectar a tiempo qué vale la pena y qué no en el conjunto de objetivos a los que dedicamos nuestro tiempo y energía. Decidamos si construiremos paredes sólidas en las cuales apoyarnos en el futuro o solo apariencias endebles y frágiles que se caerán a pedazos ante cualquier adversidad.

CÓMODOS PERO TRISTES

Así como existen personas que corren todo el día, en el otro extremo hay personas que se inventan mil y un motivos para no ponerse en movimiento. A este grupo podríamos denominarlo «cómodos pero tristes».

Le hacen el juego a su comodidad y sin darse cuenta se van quedando fuera de todo lo que podría sucederles de vital en su camino.

He aquí un comportamiento típico: miramos solo una parte de los precios a pagar y escondemos los que no queremos asumir. Otro ejemplo: alguien desea acometer un proyecto cualquiera; se imagina todo el trabajo que ello representará; se cansa de solo imaginar el cúmulo de acciones necesarias, haciéndose una rápida idea de los esfuerzos y costes. Conclusión: desiste del proyecto.

Él mismo se tiende una trampa, pues no se percata de las consecuencias que traerá su inacción. Es decir, no realiza el recorrido imaginario del precio que tendrá que pagar por tomar el camino cómodo y no esforzarse.

¿Podemos creer que solo una de las opciones tiene costes y la otra no?

Este es un caso típico de mirada parcial. Observamos solo la parte que queremos ver. Ocultamos aquello que nos complica porque nos resulta cómodo, porque no queremos revisarlo o enfrentarlo ahora, y la mayoría de las veces terminamos pagando precios mucho más caros que los que queríamos evitar.

Los «cómodos pero tristes» someten su existencia a un tedio amenazante, y muy peligroso para sus estados de ánimo, ya que se acercan al sinsentido propio de vidas sumidas en rutinas desabridas.

El cómodo cada día tiene un poco menos de energía. Se aparca por tiempo indeterminado en una situación o circunstancia. No avanza, incluso retrocede, ya que se siente cada vez peor.

No deberíamos inventar opciones inexistentes. Las cosas son como son. Ante cualquier situación hay que tener la serenidad, seriedad y honestidad para enumerar las opciones reales que la vida nos presenta. Por escasas o duras que sean en principio, tomemos nota de lo bueno y de lo malo que cada una posea. Luego elijamos una de ellas con la profunda convicción de que somos capaces de evolucionar y transformarnos. Probablemente esa decisión se convierta en un momento crucial de nuestra vida.

Dejaremos atrás el estadio anterior y comenzaremos a recorrer distancias que poco a poco se irán acortando hasta llevarnos a una nueva situación de vida.

Quien actúa se baña en una vitalidad creciente que va modificando sus percepciones. Cuando observemos la vida desde la acción tendremos una mirada distinta y renovada sobre todas las cosas.

ORDEN DE PRIORIDADES

Nuestra columna vertebral traza un eje vertical que nos mantiene de pie.

Imaginemos todo aquello que resulta fundamental para mantenernos de pie en la vida. Incluso podemos redactar una lista de todo lo que nos sostiene. A estos aspectos podemos representarlos con una línea vertical.

También existen aspectos muy importantes que nos complementan como personas. A estos podemos representarlos con una línea horizontal.

Es importante contemplar un orden de prioridades y, así, primero ocuparnos de fortalecer el eje vertical, el que nos mantiene de pie. Por ejemplo, mantener nuestra salud, asegurar el sustento económico que nos proporciona independencia, etc.

Si uno organiza su vida a partir de dependencias extremas, podría quedar sumamente expuesto a distintos avatares. Si bien las personas no somos completamente independientes, existen grados de dependencia y vulnerabilidad.

No es cuestión de desesperarnos, tampoco de salir corriendo a intentar cambiarlo todo. Se trata de comenzar a aproximarnos a fórmulas que puedan ir aportando bases más sólidas y satisfactorias.

Todo aquello que podamos trabajar para fortalecer los aspectos fundamentales, nos acercará incluso a fortalecer los aspectos complementarios de nuestras vidas. Alguna vez habrás oído decir: si estamos bien, tenemos mucho de positivo para dar a nuestro entorno. Si estamos mal, no podemos aportar nada bueno.

Es importante crear valor en nuestra vida, generando condiciones para sostenernos por nosotros mismos, trabajando por nuestras pequeñas mejoras, siendo cada vez más útiles, y descubriendo cuánto tenemos para aportar a los demás.

ADVERSIDAD Y ACTITUD

Existen personas que van por la vida temiendo posibles acechanzas. Su imaginación está puesta al servicio de la creación de películas atemorizantes. Así, todo en la vida se transforma en una amenaza o una carga.

Lo más paradójico es que por esta vía ni siquiera se puede gozar de las cosas buenas que ocurren, ya que estas personas viven anticipando el dolor por lo que un día terminará. Transforman su vida en un pozo de amargura. Ahuyentan a personas valiosas de su entorno, que cansadas buscan otros caminos. Provocan el efecto de la profecía autocumplida: de tanto lanzar miradas negativas acaban por construir realidades negativas.

Otras personas, en cambio, van por la vida con una mirada positiva.

Centran la mirada en amores consumados en cualquiera de sus formas. Ayudan a crecer a sus hijos, colaboran con sus amigos, apoyan a sus padres comprendiendo la natural multiplicación de miedos que acarrea la avanzada edad, recorren la vida junto a buenas compañías.

Esta clase de personas se ejercitan constantemente en vivir momentos de gozo. Valoran las pequeñas cosas. Disfrutan del trabajo positivo de desplegar sus potencias. Entienden la posibilidad de crecer y mejorar como una oportunidad maravillosa.

Así pues, algún día hemos de dedicarnos seriamente a tomar una decisión íntima y profunda: ¿dónde queremos pararnos en la vida?

Si nos encontramos en un recinto grande y oscuro y decidimos encender una antorcha, en un instante todo se iluminará. Cada instante es una oportunidad que la vida nos brinda para encender una nueva actitud y transitar un nuevo camino.

LA HISTORIA DE CECILIA (PARTE II)

Cuando todos sus conocidos suponían que Cecilia no podría superar semejante cambio en su vida, comenzó a mostrar signos de humildad y sabiduría.

La jubilación la había puesto bruscamente en un terreno incierto. Aparentemente solo sabía trabajar, ocupar su cabeza en supuestas urgencias de resolución imprescindible.

Con el correr de los días tomó la determinación de ser útil. Diseñó una agenda con variadas actividades que la mantuvieran a salvo de los peores pensamientos autodestructivos: lectura de libros, cursos de capacitación musical, jornadas de movimiento y gimnasia, y un tiempo para crear proyectos de trabajo.

Dedicó una parte de su vida a distintas actividades, ganando tiempo al tiempo hasta llegar a un nuevo puerto, un puerto donde poder desplegar sus potencias profesionales. Lo que llamamos acción en todos los sentidos.

Cecilia es un ejemplo de entereza. Alguien que no se dedica a llorar por sus errores, ni a lamentarse por el lugar perdido. Ocupa su tiempo en reinventar su vida a través de la acción.

EL TRIUNFO Y EL FRACASO

Es importante comprender los aspectos que las personas ponemos en juego y el modo de comportarnos ante el triunfo y el fracaso, para de ese modo ubicarnos en nuevos lugares, útiles para nuestra reconstrucción.

Ante el triunfo y el fracaso hay dos aspectos:

- a) Un aspecto visible
- b) Un aspecto invisible

Las personas solemos mirar «los efectos». Centramos nuestra observación en los resultados. El peso de nuestra mirada lleva a «la expansión de la euforia» en caso de triunfo y a «la expansión del desánimo» en caso de fracaso.

Lo que habitualmente no vemos es que detrás de un efecto siempre hay una causa. Esto significa que el valor del triunfo de hoy no reside en el hoy, sino en el ayer. Por ende, el valor del triunfo de mañana dependerá de lo que causes hoy.

He aquí el inapreciable valor que posee el instante presente.

El presente está formado por instantes. Cada instante representa una puerta de ingreso a nuestro triunfo de mañana. Todo depende del modo en que actuemos hoy.

Las personas tendemos a valorar lo que perdemos y no lo que tenemos. Esto es lo que ocurre con el valor de este instante. Una parte nuestra da por hecho que, por reiterado o repetido, este instante no tiene ningún valor. A fin de cuentas, será suplido por uno nuevo de inmediato. Sin embargo, aquí reside uno de los más grandes secretos de los conquistadores: entender este instante como una oportunidad única e irrepetible de generar una nueva causa para lograr un nuevo efecto. Si consideramos el instante como algo repetido y sin originalidad, lo dejaremos pasar y será responsabilidad nuestra que haya sido «un instante más», sin nada especial que lo distinga. Si en cambio comprendemos que funciona como una puerta invisible que nos conectará con nuestros logros, nos ocuparemos de convertirlo en un instante útil y especial.

Imaginemos que vamos en un vehículo por una carretera donde nunca aparecen caminos de desvío o de salida. Solo nos está permitido continuar siempre por el mismo camino. Ahora imaginemos lo opuesto, que permanentemente aparecieran opciones de salida. Eso es el instante. La posibilidad de salir, crear, modificar, actuar.

Nuestra vida va por una carretera con opciones permanentes de salida. En estas opciones reside el valor del instante, ya que es este el que permite iniciar un ciclo virtuoso de nuevas causas y efectos. Se trata de tomar conciencia de este recurso y actuar.

Si solo nos quejamos y seguimos pensando, nada cambiará. Actuar implica materializar nuevos efectos.

Recrear mentalmente viejos errores y lamentos no transforma. Actuar sí transforma.

Imaginemos la época en que el fuego se generaba frotando dos piedras. Si el encargado de realizar la tarea, al poco tiempo de frotar las piedras comenzara a pensar que en realidad será imposible lograr la chispa, seguramente este pensamiento le influiría en su energía y su intención, en la fuerza y la velocidad con que frota las piedras.

Ahora imaginemos lo contrario, la persona mencionada utiliza el valor del instante para actuar, no para pensar pronósticos inútiles. Naturalmente, en uno de esos instantes nacerá una chispa. Una simple chispa capaz de iniciar el fuego. La chispa no necesita más que un instante para existir, pero todo parte de una causa que genera un efecto.

Estas son las diferencias que dan fundamento al triunfo o al fracaso. Si miramos solo los efectos, nos distraemos y probablemente ponemos energía en cosas sobre las que ya no podemos operar. Si nos centramos en el instante presente, colocamos nuestra vida y nuestra persona en posición de actuar. Habremos hecho visible la puerta invisible que conduce a la reinvención de uno mismo.

FRASES PARA RECORDAR

Cuando nos aburrimos, a veces casi sin darnos cuenta, comenzamos a pensar negativamente. Con el transcurso del tiempo, pasamos a una nueva fase en este peligroso proceso: creamos el hábito de ver y pensar negativamente.

* * *

Básicamente existen tres tipos de personas: las que se dejan estar, las que se dejan llevar y las que ponen en acción su potencial.

* * *

Los miedos, cuando se manifiestan sanamente, nos protegen. Cumplen una función de precaución. En cambio, su manifestación destructiva propicia la creación constante de fantasmas.

* * *

Las personas, tú y yo, somos como una piedra en bruto y debemos convertirnos en nuestros propios escultores. Uno es un escultor. El escultor de su propia vida.

* * *

Es muy común hallar personas que corren de aquí para allá todo el día para tapar asuntos que temen revisar. Así se distraen de vivir.

* * *

Si consideramos el instante como algo repetido y sin originalidad, lo dejaremos pasar y seremos responsables de que haya sido «un instante más», sin nada especial que lo distinga.

MOMENTO DE REFLEXIÓN

Dediquemos un momento a procesar lo que hemos leído.

Os invito a centraros en alguna frase que os haya motivado.

Propongo la siguiente a modo de desafío:

Si nos encontramos en un recinto grande y oscuro y decidimos encender una antorcha, en un instante todo se iluminará. Cada instante es una oportunidad que la vida nos brinda para encender una nueva actitud y transitar un nuevo camino.

PARTE V
ESTRATEGIAS PARA TOMAR MEJORES
DECISIONES

Si no nos habituamos a indagar en qué basamos una decisión, si en hechos concretos de la realidad o en suposiciones a la ligera, estaremos apoyando nuestra vida en terreno resbaladizo.

A continuación, ofreceré una serie de herramientas que podrían resultar de gran utilidad a la hora de tomar nuevas decisiones.

Probablemente todo lo expresado hasta ahora ha brindado claves para comprender muchas cosas. Sin embargo, resultará crucial que llevemos a nuestra vida cambios concretos desde la acción.

Propondré una serie de ejercicios que para algunas personas han resultado muy útiles. Si intentamos ponerlos en práctica seriamente y con auténtica dedicación, podremos comprobar los resultados.

En esta parte del libro accederemos a algo muy valioso para cualquier futuro logro: un método para aprender a trazar nuestros planes y la capacidad de ejercer una mayor elaboración en los temas importantes de nuestra vida.

LA INTROSPECCIÓN

La tarea central consistirá en realizar introspecciones de manera íntima, personal y honesta. Una introspección es una especie de viaje a nuestro interior, a nuestra fuente de pensamientos y emociones más sinceras.

Muchas veces las personas, aun sin darnos cuenta, evitamos mantener encuentros profundos y sinceros con nosotros mismos sencillamente porque nos generan miedos. En otros casos, porque no tenemos el hábito y no hemos experimentado lo que podríamos sentir.

Cuando el motivo son los miedos, hay de diversas clases: miedo a decirnos cosas desagradables de un modo abierto y descarnado, miedo a sentirnos obligados a enfrentar ciertas situaciones, miedo a producir cambios cuando suponemos no tener las fuerzas y los recursos para ello, etc. Es decir, respondemos a distintas causas que en definitiva nos van privando de manejarnos claramente con nosotros mismos, cara a cara con la verdad.

Cuando es por falta de hábito, lo que sucede es que a muchas personas no se les ocurre que podrían contar con esta herramienta al alcance de su mano. También he conocido a quienes se dicen que lo harán, pero lo postergan y lo olvidan. Les pesa el trabajo que implica sentarse a pensar sobre ciertos aspectos de su vida, en cierto modo quizá subestiman los aportes a los que podrían acceder y no comprenden que diariamente pagan el alto precio de no hacerlo. Así es como continúan con rutinas inútiles, trabajan mal o desmotivados, corren de aquí para allá y se pasan años sin modificar nada.

A mi modo de ver, es exactamente al revés: es muy útil dedicar tiempo a esta elaboración, y el esfuerzo invertido se compensa ampliamente cuando evitamos tomar caminos erráticos y frustrantes. Hemos de rechazar esa actitud de dejar en una nebulosa cosas sin resolver, lo que muchas veces termina por empeorarlas.

Si no somos transparentes con nosotros mismos, nos ubicamos en una posición que propicia el «pensamiento mágico». Postergamos cualquier acción suponiendo que las cosas se arreglarán solas por arte de magia. «Ya mejorará», solemos pensar. Colocamos la resolución de los problemas «fuera» de nuestro campo de acción.

Sin embargo, solo mejoramos cuando optamos por observar y diagnosticar el estado de la situación lo más lúcidamente posible, por analizar cómo nos gustaría que fueran las

cosas, por evaluar si lo que deseamos está en nuestras manos, por reconocer aquello que no depende de nosotros y lo que sí podría depender de nosotros, por trazar un plan de trabajo y emprender el camino de la transformación de nuestra vida.

Cuando realizamos este tipo de elaboraciones, se produce una sensación parecida a la de quitar la tapa de una olla que estaba juntando presión; o sea, nosotros estábamos acumulando malestar. Así, en lugar de tapar, oxigenamos; con lo cual es muy posible que mientras buscamos las soluciones ya comencemos a sentir el alivio.

La tarea de contabilizar seriamente las condiciones dadas, las dificultades objetivas, y las herramientas con que contamos para trabajar las transformaciones, nos ubica en una posición activa, no pasiva. En una posición de protagonistas, de actores que intervienen y paso a paso recorren trayectos y alcanzan nuevos logros.

CLAVES METODOLÓGICAS

1. Día de reunión

Comencemos por crear el hábito de realizar al menos un encuentro semanal con nosotros mismos. Del mismo modo que una persona programa ir a tenis o natación una vez a la semana y para ello fija un día y un horario concretos.

No nos engañemos prometiéndonos ir resolviendo cada semana qué día dedicaremos a pensar en nosotros. En ese caso, las urgencias continuarán desplazando lo importante. Si dejamos para lo último el tiempo que nos dedicaremos, ese tiempo no se presentará nunca, o estaremos demasiado cansados y sin la lucidez que requiere esta tarea.

Decidamos qué día y qué hora, comprometámonos y cumplamos.

Programa «una reunión» contigo mismo en un ámbito de silencio y soledad. No importa si lo hacemos en casa o en otro sitio. Podemos organizarlo en nuestra habitación, en la sala o en el parque. Esto no es lo fundamental. Lo importante es que podamos estar tranquilos, sin interferencia de otras personas, y que probemos la experiencia.

Al principio nos costará lograrlo, pero a medida que vayamos alcanzando buenos resultados comenzaremos a considerarlo una de las cosas más importantes.

La vida puede reinventarse, solo basta con crear algunos hábitos nuevos que modificarán los viejos.

Desde hoy actuaremos de un nuevo modo, y esto será el resultado de la incorporación de algunas técnicas y hábitos que, si sentimos positivos y nos generan buenos resultados, se harán carne en nosotros.

2. Elementos y organización

a) Folios en blanco y bolígrafo

Llevemos a «nuestra reunión con nosotros mismos» varios folios en blanco y un bolígrafo que funcione fluidamente, para no desconcentrarnos por interrupciones o contratiempos menores.

A mí me encantan los folios en blanco, sin pautar. No podría afirmar cuál es la razón por la que me resultan más efectivos, pero en las hojas con renglones creo que tendemos a funcionar según hábitos y ordenamientos establecidos desde hace mucho tiempo. Quizá los renglones nos imponen o marcan una estructura, un orden.

El folio en blanco facilitará el surgimiento de un nuevo orden que ni siquiera controlaremos de modo voluntario.

Podemos utilizarlo según el modo acostumbrado, es decir, vertical, o, si queremos romper la estructura habitual, de modo horizontal, o sea, apaisado. Hagámoslo del modo que nos apetezca. Es un buen comienzo intentar «sentir» qué deseamos y realizarlo aun en cosas nimias.

Podemos escribir según el orden aprendido, un reglón tras otro, o escribir por sectores según nos venga en gana, por ejemplo: en la parte superior de la página, abajo o en los márgenes, sin motivo aparente.

Cuestiones supuestamente sin importancia podrían ir creando una categorización nueva, marcando lo que sentimos más importante, subordinando temas asociados que se vayan desprendiendo sobre la marcha de la introspección.

Nota: si nos incomoda escribir a mano porque estamos muy acostumbrado al ordenador, podemos hacerlo en el teclado. No obstante, recomendaría primero intentar el método manuscrito en hojas en blanco. La escritura a mano, aun con torpeza o deficiencia, pone en juego aspectos de mayor identidad e identificación personal con nuestros trazos. En definitiva, solo recurriremos al teclado si no podemos evitarlo.

b) Número de página y fecha

En el encabezamiento del primer folio escribiremos número de página, fecha y, sobre todo, los temas a tratar.

Algo similar sucede en el directorio de una empresa. Durante la semana se acumulan cuestiones pendientes de resolución, por lo que en muchas empresas se realizan reuniones semanales de los gerentes de área. Allí se plantean los temas en cuestión, se debaten y se escuchan las distintas opiniones. Luego, sopesando ventajas y desventajas, así como los costes de la decisión tomada, se definen los caminos a seguir y se pasa a la fase instrumental. Es decir, se hace lo que tiene que hacerse, actuar en el sentido de lo que se ha resuelto.

Numerar la página sirve porque difícilmente sepamos cuánto escribiremos. Tal vez al principio tengamos poco que decirnos, pero he conocido personas con tanta necesidad de desahogo que rellenan muchos folios. Si esto sucede, es importante poder releer lo escrito en su orden original.

Poner la fecha resultará útil en el futuro para revisar estadios pasados de nuestra vida y referenciar nuestra evolución.

c) Temas a resolver

Habrán temas a tratar que podemos ubicar tipo nómina en un lado del folio.

Estamos comparando nuestro procedimiento a seguir con el de una reunión de directorio de una empresa que debe tomar decisiones. Enumeramos entonces en esta lista cada uno de los temas que sintamos pendientes o desatendidos en nuestro interior.

Puede tratarse de cuestiones que requieran decisiones o simplemente cosas que nos representen un motivo de angustia o tristeza. No hace falta que el listado responda a ningún orden de jerarquía o importancia. Escribiremos sencillamente los temas que nos vienen a la cabeza.

Esto es recomendable porque a veces llegan a nuestra mente ideas o temas que se olvidan con rapidez. Debemos anotarlos en el momento en que aparecen.

Si primero pretendemos evaluar la importancia de cada cuestión, dejaremos pasar «asuntos valiosos» que quedarán en el olvido. No perdamos ideas o sensaciones repentinas. Al escribirlas, se ponen a salvo del olvido; luego podremos continuar con nuestra «reunión de directorio».

Concentrémonos en lo que pensamos o sentimos, y anotemos los temas de un modo desordenado.

Solo una vez hecho el listado enumerativo de «temas pendientes» podremos otorgarles un orden de importancia o prioridad de análisis. Para ello, simplemente numéralos. Pongamos 1 al más urgente o más importante, 2 al que sintamos que lo merece, y así sucesivamente.

No importa la cantidad de temas que surjan. Hoy trataremos los que alcancemos a evaluar genuinamente; los que no lleguen a tratarse en esta reunión pasarán a la siguiente, la cual iniciaremos retomando donde nos hayamos visto obligados a interrumpir la anterior.

3. Actitud

Es muy importante tener en cuenta que debemos estar solos, y ser conscientes de que nadie, absolutamente nadie, deberá leer nunca lo que escribamos. Esto significa que podremos sentirnos libres, completamente libres de poner lo que necesitemos expresar. Incluso las barbaridades más grandes del mundo, lo que nos daría vergüenza confesar y que jamás expresaríamos so pena de quedar fatal ante los demás. Debemos vencer nuestro pudor; de lo contrario, si no logramos sincerarnos completamente con nosotros mismos, perderemos información sensible y útil para posteriores conclusiones.

Aunque cueste creerlo, las personas a veces nos escondemos a nosotros mismos ideas o pensamientos porque nos avergüenzan o generan temor. Reconocer una fantasía no significa que estemos cometiendo el hecho imaginado. En este ámbito personal y privado, trataremos de evitarnos ocultamientos. No más negaciones, al menos no las que dependan de nuestra voluntad.

4. Mecánica general

- a) Relato
- b) Reportaje / Verificación y actualización
- c) Síntesis y conclusiones / Opciones posibles / Plan de acción

a) Relato

Dentro de este punto veremos los diferentes tipos de relatos y su puesta en práctica:

Tipos de relato:

Existen diferentes tipos de relato y cada uno puede cumplir distintas funciones. Nombraré los más típicos, pero pueden existir tantos tipos como sintamos necesarios o se nos ocurran. Algunos ejemplos temáticos:

1. De malestares repentinos
2. De tránsito por crisis puntuales
3. De carácter vocacional

4. De ubicación general en la vida

Puesta en práctica:

Lo importante es que haremos un relato por escrito del tema que sintamos necesario.

Mientras lo estemos escribiendo debemos ser a un tiempo «emisor» y «receptor» del texto, es decir, que mientras realizamos una descripción del tema a analizar, otra parte nuestra deberá «escuchar» y prestar atención a lo expresado a fin de poner en duda nuestras propias afirmaciones.

Si no logramos ser emisor y receptor a la vez, olvidémoslo, no nos compliquemos, sencillamente ocupémonos de desahogarnos. Simplemente escribamos, transcribamos nuestro relato. Más tarde, al terminarlo, ya habrá tiempo de leerlo detenidamente y con distanciamiento.

Si elegimos esta última modalidad, se tratará de intercalar períodos donde relatemos por escrito lo que nos esté sucediendo, para luego realizar una especie de reportaje mediante preguntas breves y puntuales que responderemos con honestidad, concentración y la mayor lucidez posible.

Nota: si hace mucho tiempo que no nos desahogamos y hemos acumulado angustia y malestar, podemos hacer un relato extenso, tan extenso como necesitemos. Como si se tratara de una carta en la cual no es problema la sintaxis ni la ortografía. No hemos de quedar bien con nadie, puesto que nadie la leerá. No aparentemos nada. Podemos poner todo lo que pensemos y sintamos.

Es mejor no distraernos con cosas secundarias. Si dudar respecto a una tilde nos obliga a interrumpir el hilo de los pensamientos, podríamos perdernos lo fundamental. No cortemos por nada del mundo nuestra vertiente interior una vez que hayamos logrado el clímax necesario para que surjan nuestras vivencias más auténticas.

El relato tendrá como fin primordial desahogarnos. En todo caso, más tarde realizaremos el resto del procedimiento, o bien, por tratarse de la primera reunión con nosotros mismos, la dedicaremos a explayarnos y en la siguiente reunión avanzaremos con los demás pasos que detallaré.

Si no sentimos una especial necesidad de desahogarnos, podemos escribir relatos más breves. Por ejemplo, para evaluar uno o varios temas e intentar obtener un diagnóstico de situación y un plan de acción. En definitiva, pondremos por escrito lo fundamental sobre lo que necesitemos indagar en nuestro interior.

b) Reportaje / Verificación y actualización

Al terminar de escribir, nos ubicamos en la posición de lector, SEPARAMOS LOS PÁRRAFOS y nos ocupamos de revisar nuestras propias afirmaciones y la información que podrían ocultar. Para esto hemos de leer muy lentamente.

Tomamos cierta distancia del texto, como quien lo revisa. Tratamos de percibir qué nos despierta o genera interiormente. Pueden surgir nuevas preguntas, que anotaremos, deseos de tachar algo o de subrayar o corregir el sentido de lo expresado en algún párrafo. Marcamos aquello que sintamos necesidad de marcar, trazamos flechas y/o llamadas con las nuevas reflexiones que surjan. Cada reflexión en sí misma puede aportar luz sobre lo que indagamos.

Se aconsejan varias lecturas de ese primer texto. En cada una descubriremos nuevos elementos, tomaremos conciencia de aspectos que antes no habíamos visto. Esto significa que descubriremos creencias falsas, ideas nuevas, deseos olvidados, metas obsoletas y muchas cosas más, propias de quien se desenreda por dentro.

Nota: llamo VERIFICACIÓN a esta parte del proceso en la que tratamos de constatar si en verdad estamos de acuerdo con las expresiones y las afirmaciones efectuadas hace pocos minutos por alguno de nuestros yoes internos.

Tengamos en cuenta que en nosotros conviven a veces distintos personajes: un pesimista, un optimista, un perezoso, etc. Cada uno de estos personajes tiende a tomar el control de nuestros relatos mentales según el estado de ánimo que tengamos ese día o ese momento.

Si permitimos que la opinión de uno de estos personajes internos tome el dominio o el control de nuestra vida, sencillamente quedaremos en sus manos, o apoyaremos sus decisiones respecto a creencias pasajeras sin la debida elaboración.

Hay que tener cuidado con esos personajes interiores nacidos de un estado de ánimo repentino. Debemos aprender a conocer nuestras reacciones y tendencias. Si sabemos que después de cierto tipo de situaciones nos inunda la desazón, dejemos las decisiones importantes para otro momento y no le demos tanto crédito o valor al relato de la voz interior que hace su aparición en esas situaciones.

Estas voces internas construyen relatos basados en emociones volubles, cambiantes y pasajeras.

Debemos poner al frente de nuestra vida a nuestro verdadero yo.

¿Cómo se hace? Aprendiendo a reconocer su voz.

Muchas veces, nuestra verdadera voz se encuentra tapada por otras voces, las de nuestros estados de ánimo.

En mi libro *Sentido de realidad. Cómo ver la vida de otro modo* comparé las voces de nuestros estados anímicos con los miembros de la comisión directiva de una empresa a la hora de tomar decisiones.

Cada miembro dará su opinión, pero yo soy el presidente y debo entrenarme para escoger las mejores opciones entre todas las presentadas. En el ejemplo, soy el presidente del club porque, en verdad, soy el presidente de mi vida. Los miembros de la directiva representan mis distintos estados de ánimo o tendencias. El optimista, el pesimista, el responsable, el irresponsable, el eufórico, etc. Cualquiera de estos personajes suele influir en mis decisiones porque yo le doy pie.

Es importante tomar conciencia de que es uno quien tiene el control. De lo contrario, su vida cambiará cada día de rumbo. Un día será conducida por el esperanzado y al siguiente, por el pesimista.

Retomemos entonces el método que te propongo para poner en orden todo lo descrito.

El primer relato breve acerca del tema que deseamos desmenuzar, nos demos cuenta o no, será «escrito» por alguno de nuestros yoés internos.

Lo importante es que, cuando tomemos distancia y lo leamos, podremos observarlo y verificar si estamos o no de acuerdo con él.

Poco a poco irán surgiendo nuestras distintas voces y opiniones, pero lo más trascendente es que comenzará a surgir la voz más olvidada y oculta, la de nuestro verdadero yo. El presidente de nuestra vida volverá a hacerse cargo. Podrá discernir entre las opciones y opiniones posibles.

Cuando generemos una versión nueva, como resultado de tachar y corregir nuestras viejas opiniones, habremos concretado el proceso de ACTUALIZACIÓN. A partir de entonces dispondremos de una opinión más sopesada, responsable y actualizada que, además, nos permitirá descubrir errores y distorsiones, así como ideas nuevas y originales para recorrer y experimentar.

c) Síntesis y conclusiones / Opciones posibles / Plan de acción

Debemos hacer una lectura final de todo lo que hemos volcado en las páginas escritas, centrándonos en la versión más actualizada de nuestras observaciones, ya que allí reside la nueva mirada que hemos logrado obtener de los temas analizados. Además, en esta nueva lectura intentaremos imaginar QUÉ OPCIONES DE ACCIÓN se te pueden ocurrir como medidas concretas para salir del punto en que nos encontramos, orientado a realizar al menos pequeños avances o mejoras.

Después y para concluir, redactaremos las conclusiones finales. Es muy importante que al término de las diversas etapas (relato/reportaje/verificación/actualización), cojamos un folio en blanco y redactemos lo que serán las conclusiones finales de nuestra reunión con nosotros mismos.

En los días siguientes, estas conclusiones nos servirán de ayuda a la memoria y de hoja de ruta de las acciones que decidamos emprender. Podremos recurrir a ellas y, con un simple vistazo, repasar nuestra situación y nuestras decisiones para la semana.

Volviendo al ejemplo de la reunión de directiva, después de haber tratado los temas importantes, la reunión se concluye transcribiendo en un libro de actas las decisiones tomadas, y estas serán ley.

También nos servirá en el futuro para acceder de un modo claro y simplificado a lo vivido, analizado y resuelto en esta etapa de nuestra vida.

Puesta en Práctica:

Escribimos: «Síntesis y conclusiones.»

Y resumimos brevemente:

- Tema tratado
- Conclusiones a las que hemos llegado
- Lista de opciones posibles de acción y plan de acción

(Opción 1, opción 2, opción 3, etc., tantas como imaginemos.)

Las enumeramos poniendo en cada opción dos columnas.

En una ponemos lo que nos aporta, lo bueno, lo positivo. En otra, los precios a pagar, lo malo, en qué nos perjudica y qué nos quita.

Opción 1 - Alternativa de acción 1

(+) Lo positivo

(-) Lo negativo

Opción 2 - Alternativa de acción 2

(+) Lo positivo

(-) Lo negativo

Opción 3 - Alternativa de acción 3

(+) Lo positivo

(-) Lo negativo

No olvidemos que difícilmente se nos presenten opciones perfectas. Esto ya lo he expresado, y lo reitero porque la mayoría de las personas, sin darse cuenta, caen en actitudes paralizantes al pretender una opción perfecta o completa para sus vidas.

Buscar una alternativa completa, sin fisuras, equivale a garantizar que nunca lograremos nada. Quedaremos estancados. Esta búsqueda de la opción perfecta

probablemente oculte una fuerte predisposición a no estar dispuesto a pagar el precio de lo que deseamos. Y eso sencillamente no existe en la vida real. Siempre ganamos y perdemos cosas.

Para construir algo en la vida debemos partir de LA ACEPTACIÓN de la realidad, de las condiciones dadas. Luego asumiremos un plan de trabajo para su TRANSFORMACIÓN. Y ese plan de trabajo también deberá respetar los modos en que se mueve la vida y el mundo. Hay que cuidarse de plantear metas mágicas o plazos irreales.

Nos plantearemos la siguiente pequeña meta, que oportunamente nos dará la posibilidad de continuar nuestro camino hacia la siguiente. Y así sucesivamente.

Si respetamos los tiempos que la naturaleza impone para la maduración de todas las cosas, llegaremos a nuestra meta, pero construyendo seriamente y en los plazos verdaderos, no imaginarios.

Poner estos elementos por escrito, enumerarlos, detallarlos, evidenciarlos, son las acciones que nos pondrán frente a frente con la realidad. Pero esta vez no debemos escapar, sino sopesar las pérdidas y las ganancias que nos aporta cada opción, y aprender a hacer un balance. Nuestras decisiones surgirán tanto de lo que nos guste más como de lo que nos pese menos. Leeremos detalladamente las opciones posibles y nos comprometeremos a tomar una decisión. Eso significa que nos impondremos un tiempo concreto dentro del cual definirla. No existirá en nuestra vida la posibilidad de no hacer nada. Nuestra vida cambiará justamente porque ahora, por propia voluntad, habremos decidido convertirnos en una persona de acción. Actuaremos para reinventar nuestra vida y no volver a encontrarnos en el mismo peldaño durante meses o años. Desde ahora estaremos dispuesto al paso a paso, al peldaño a peldaño, y en poco tiempo comenzaremos a disfrutar de los frutos de esa nueva vida.

Actuar para forjar nuevos resultados. Así es como llegamos a este, el último punto del proceso de toda toma de decisiones, el diseño de un plan de acción concreto.

Este plan de acción deberá resultar casi sagrado para nosotros. Puede ser humilde y proponer pequeñas acciones para la semana en curso, pero DEBEREMOS CONFECCIONARLO CADA SEMANA COMO HOJA DE RUTA INELUDIBLE, y cumplirlo.

Esta última página, dedicada específicamente a la síntesis y las conclusiones, las opciones posibles y el plan de acción, será nuestra base de ordenamiento y motivación.

Recomiendo tenerla a mano, accesible. Deberemos recurrir a ella cada vez que lo sintamos necesario.

Las personas tendemos a «olvidar» aspectos relacionados con asuntos que nos pesan. También tendemos a dudar y retroceder. Evitamos lo que nos cuesta esfuerzo.

Todos tenemos un potencial inherente que solo puede salir a la luz cuando sistematizamos nuestros esfuerzos.

En el pasado, perdidos en una nebulosa de pensamientos confusos y emociones espontáneas, permitíamos que dicho estado dominara nuestra vida y paralizara nuestra acción.

En adelante, ejercitaremos la valentía de mirar nuestra realidad, indagaremos los detalles menos visibles, detectaremos nuestro posible radio de acción y, por fin, aprenderemos a DETERMINAR NUESTRO RUMBO.

Una persona con determinación transforma su vida.

Una persona con método y conducta crea los hábitos necesarios para sostener sus decisiones en la vida cotidiana.

De ahora en adelante cada semana tendrás tu plan de acción y lo cumplirás.

Las metas de la semana coronarán las metas de nuestra vida. Y, aun pudiendo fallar en algunas de esas metas semanales, la suma de lo construido cada semana producirá grandes diferencias en nuestra vida.

No se trata de hacer todo perfecto, se trata de actuar. Siempre actuar.

ALGUNOS COMENTARIOS FINALES ACERCA DE TODO EL PROCEDIMIENTO

Si uno pretende saltarse los pasos intermedios (hacer la reunión contigo mismo, escribir el relato, realizar el reportaje, la verificación, el proceso de actualización) y escribir directamente las opciones posibles, se estará perdiendo sus más valiosos elementos interiores, que están aguardando a que uno acceda a ellos.

Es necesario hacer el esfuerzo de transitar los distintos pasos. La riqueza del procedimiento reside en sacar a la luz elementos, datos, sensaciones y aspectos que no siempre surgen por decreto o a fuerza de voluntad, sino a través del método propuesto.

Recomiendo que no se viva como una carga. En lo posible, hay que disfrutarlo. Tanto tiempo nos hemos postergado u olvidado de nosotros corriendo detrás de rutinas y obligaciones o te has sumergido en estados de ánimo negativos, que podemos vivir esta tarea como una gran oportunidad de prestarnos la atención que siempre deberíamos habernos dedicado. Es una atención, un mimo, un cuidado hacia nuestra persona. Por tanto, no lo transitemos con prisa ni con ansiedad. Es muy importante que nos tomemos un buen tiempo para recorrerlo. Si no disponemos del tiempo suficiente, es preferible hacerlo por etapas que hacerlo deprisa y corriendo.

Muy importante

La experiencia se puede hacer en un único día, pero es preferible por etapas. Es decir, un día acometemos el relato y otro día, la lectura de verificación y actualización. Otro día releemos todo lo escrito el día anterior e incorporamos lo que se nos ocurra en dicha ocasión. Por fin, el último día, releemos todo lenta y cuidadosamente, y formulamos nuestras conclusiones creando las opciones posibles.

El proceso se puede fraccionar en la cantidad de días que necesitemos: dos, tres o cuatro. Lo importante es hacerlo bien, no hacerlo rápido. No nos engañemos llevándolo a cabo de mala manera o a medias. ¿Qué ganaríamos? Si lo que pretendemos es un cambio en nuestra vida, no escatimemos esfuerzos y el mayor de los premios llegará. Al cabo de cierto tiempo podremos mirarnos en el espejo y exclamar: «¡Me estoy reinventando a mí mismo!»

Si nos apoyamos en cambios auténticos y en acciones verdaderas, sentiremos satisfacción personal y la serenidad de quienes trabajan por sus conquistas.

Si decidimos hacer todo el trabajo en el mismo día, tengamos en cuenta que:

Probablemente rellenaremos varios folios y en algún momento nos sentiremos cansados o perdidos. Hagamos entonces una pausa. Preparemos café o té o hagamos alguna llamada. Poco después, cuando regresemos a nuestra reunión, es muy importante hacer lo siguiente: RELEER DESDE EL PRINCIPIO todo lo que hayamos volcado en esos folios. Releamos muy lentamente, permitiendo a las sensaciones internas sentir qué nos ocurre.

Posiblemente descubriremos aspectos nuevos, y quizá hasta surjan ideas valiosas QUE DEBEMOS ANOTAR INMEDIATAMENTE. Hagamos una especie de llamada o flechita uniendo el punto que ocasionó esta nueva idea y marquemos la conexión entre ambos extremos. Detectemos lentamente las palabras, confesiones o aspectos que nos resulten clave y marquemoslos con un círculo. Así, estaremos despejando «ruido» de «sustancia», como si comenzáramos a ser capaces de detectar elementos valiosos ocultos en la arena. Debemos animarnos a preguntarnos todo. Y a contestarnos.

EJEMPLOS TOMADOS DE CASOS REALES

Transcribo el inicio del relato de diferentes personas para que se capte el tono de la comunicación que podríamos intentar establecer con nosotros mismos.

Estos ejemplos incluyen unas pocas líneas iniciales; sin embargo, en nuestra reunión con nosotros mismos, volcaremos expresiones y desahogos tan extensos como nos atrevamos y sintamos necesarios.

CASO 1

Marta, cincuenta y ocho años

MARTA, CINCUENTA Y OCHO AÑOS.

SE SIENTE MAL CONSIGO MISMA Y NO SABE LAS CAUSAS

a) Ejemplo de relato por malestares repentinos (existen relatos cuya naturaleza requiere evocar aspectos del momento presente)

Me siento triste y no sé por qué. Tengo salud, pareja e hijos, y, sin embargo, estoy triste. ¿Qué me ocurre? ¿Por qué me siento infeliz?

¿Qué es lo que no está bien, qué hace que, teniendo todo, me encuentre apagada en vida?

La verdad es que no tengo ni idea... ¿por qué podría ser? Escribiré opciones, imaginaré hipótesis, aunque sean las más absurdas, para ver si alguna de ellas me permite intuir qué me está sucediendo...

Tengo terror a perder el trabajo, y eso hace que esté catorce horas al día en la oficina.

Estoy harta de los gritos de Martín.

Estoy cansada de hacer de mi vida siempre lo mismo.

Los años pasan y no me siento viva. Un poco por cada cosa.

b) Proceso de autorreflexión (reportaje a uno mismo/verificación de afirmaciones / actualización de opiniones)

Es verdad que temo perder el trabajo... pero ¿esto es una fantasía mía o una amenaza real?

En realidad, me parece que al estar cansada de trabajar, vivo fingiendo que me ocupo de muchas cosas de las que en realidad no me ocupo.

Mi vida en la oficina es una farsa. Estando allí un montón de horas aparento un compromiso que en realidad no tengo.

Hago las cosas mal, estoy completamente perezosa.

Esto me lleva a sentirme en falta. En el fondo tengo miedo de que me descubran y evalúen que otros empleados aportan mucho más que yo.

¿Si estuviera menos cansada evitaría hacer las tareas como las hago hoy?

Por un lado, pienso que algo podría mejorar; por el otro, creo que estoy muy acostumbrada a fingir, ya lo hago sin darme cuenta.

¿Y si hiciera aportes reales en mi trabajo? ¿Me sentiría menos expuesta a que me descubran? ¿Se disiparía este temor que siento?

¿No sería mejor hablar con Juan y proponerle experimentar nuevos métodos de trabajo para lograr mejores resultados en menos tiempo?

¿Me diría que no? ¿Se lo tomaría a bien o a mal?

¿Qué sucedería si tratara de obtener resultados de verdad? ¿Y si lo hiciera en menos horas y en el tiempo ganado intentara hacer alguna actividad que me guste?

Nota: Como se aprecia, las reflexiones libres surgidas tras leer el primer relato pueden aportar ideas e interrogantes que evidencian la utilidad de bucear en sensaciones interiores y desarrollar una mayor elaboración sobre cosas que hace tiempo se consideraban válidas.

Si uno se tomara el trabajo de recorrer estos caminos, podrían surgir nuevas visiones que están dentro de uno, pero, lamentablemente, no han tenido oportunidad de salir a la superficie.

En definitiva, posiblemente uno cuenta con la sabiduría necesaria para apoyarse en ella, y es probable que ni siquiera sea consciente de sus propios recursos.

c) Síntesis y conclusiones / Opciones posibles / Plan de acción

Llevo años con la costumbre de trabajar mal y esto me provoca grandes distorsiones.

Me he creído más lista que los demás evitando trabajar seriamente.

Ahora comprendo que termino quedándome muchas más horas en la oficina porque en realidad siento culpa. Esas horas se las quito a mis hijos y a mi vida.

Además, cargo con un miedo permanente a que un día me descubran y me despidan.

¿Qué opciones tengo? ¿Qué caminos reales puedo seguir?

Opción 1

Seguir así.

(+ Positivo)

Me alivia responsabilidades.

(– Negativo)

Pueden descubrirme y, encima, prácticamente vivo en el trabajo.

Opción 2

Aprender a asumir responsabilidades, tratar de trabajar más seriamente.

(+ Positivo)

Sentiré menos culpa y menos miedo a que me despidan.

(– Negativo)

Tengo miedo de no estar a la altura de lograrlo, llevo años con este modo de actuar. Ni siquiera sé si tengo la capacidad de hacer aportes valiosos de verdad en mi trabajo.

Plan de acción

Semana 1 / Mayo

Así como estoy tengo una mala calidad de vida. Intentaré cambiar el miedo a que me despidan por el miedo a no estar a la altura de hacer las cosas bien, al menos intentaré experimentarlo.

Importante:

Comenzaré este mismo lunes, pero debo hacerlo lentamente si no quiero que se den cuenta, por mi propio cambio, de todo lo que vengo haciendo mal.

CASO 2

Carlos, cuarenta y tres años

CARLOS, CUARENTA Y TRES AÑOS.

ATRAVIESA UNA CRISIS POR SU SEPARACIÓN

a) Ejemplo de relato de tránsito por crisis puntuales (existen relatos cuya naturaleza requiere que alternemos entre el pasado y el presente, contrastando la información y la diferencia de percepciones entre distintos momentos vividos)

Cuando la conocí, su belleza me cegó. No podía pensar en otra cosa.

Con el tiempo, me ocupé de comprobar si era una buena o mala persona.

Pero una parte de mí quería verla buena. Creo que en realidad construí su imagen, siempre vi lo que quise ver...

¿Era mala? Creo que no, pero era una persona limitada que llegó a mi vida llena de problemas. A veces, para dañarnos no hace falta que alguien sea malo. Era buena y bonita. Pero con el paso de los años me transmitió muchas cosas negativas. Tendía a hacerme responsable de sus fracasos personales.

b) Proceso de autorreflexión (reportaje a uno mismo / verificación de afirmaciones / actualización de opiniones)

Ahora, ya separados, tendrá la oportunidad de comprobar qué puede hacer por sí misma.

Con el paso de los años ya no podrá seguir culpándome de todo lo que no sea capaz de lograr... Bah, no lo sé... Algo en ella funciona así. Seguramente se justificará diciéndose que por mi culpa perdió sus mejores años... Ella necesita NO VER su realidad.

¿Y yo? ¿Qué estoy haciendo yo?

¿Voy a seguir girando alrededor de lo que ella haga o deje de hacer?

¿Esto a qué me conduce?

¿De qué puedo o debo hacerme responsable?

c) Síntesis y conclusiones / Opciones posibles / Plan de acción

Las cosas ya sucedieron de este modo. Ojalá me hubiera dado cuenta a tiempo, y aun así no sé si habría sido mejor no conocerla o no casarme. Al menos tuve los hijos hermosos que tengo, y esa parte de la historia no tiene vuelta atrás.

Lo concreto es que ella ya no me ama, y yo debo tomar una decisión.

¿Qué opciones tengo?

Opción 1

Seguir dándole vueltas a las mismas cosas, hundido en el pasado. Y no está en mí que ella quiera continuar. Está en ella.

(+ Positivo)

No debo hacer nada.

(– Negativo)

Si continúo de este modo, el tiempo seguirá pasando y yo seguiré con las mismas heridas abiertas.

Opción 2

Intentar, aunque sea muy lentamente, empezar una nueva vida.

Si ella quiere volver, lo consideraré en su momento.

Mientras tanto, avanzo y de paso le muestro cuánto se equivocó conmigo.

(+ Positivo)

Hago lo que está en mi mano y depende de mí.

(– Negativo)

Sé que será un proceso lento y doloroso, pero inevitable.

Plan de acción

Ocuparé mi mente en cuanto pueda y se me ocurra para evitar pensar siempre en lo vivido. Será un modo de anestesiar el presente, y rogaré que el tiempo transcurra lo más rápidamente posible.

Me obligaré a salir y conocer mujeres, aunque me duela, aunque no tenga ganas.

Toda acción que sirva para distraer mi cabeza me aliviará.

CASO 3

Luis, veinte años

LUIS, VEINTE AÑOS. DESEA REPASAR SUS DUDAS VOCACIONALES

a) Ejemplo de relato de carácter vocacional (existen relatos cuya naturaleza requiere evocar aspectos del pasado)

De niño soñaba con ser futbolista, me fascinaba la idea de verme corriendo en una cancha y haciendo un gol; de hecho, me acuerdo de cuando jugaba cada domingo con mis amigos... eran partidos increíbles.

Cuando ingresé en las inferiores del club me acobardaba el hecho de competir, la presión era permanente, y el maltrato era algo cotidiano.

Pensé que dejando aquello me liberaría de las presiones...

b) Proceso de autorreflexión (reportaje a uno mismo / verificación de afirmaciones / actualización de opiniones)

¿Me gustaba el deporte? ¿Me gustaba la práctica del fútbol en sí? ¿O se trataba de la necesidad y el deseo de destacar ante los demás, y ser futbolista era el único modo que se me ocurría para lograrlo...?

¿Por qué necesitaría destacar?

¿Me sentía menos que los demás?

¿Hoy, tantos años después, sigue siendo así?

¿Tengo razones reales para sentirme menos? Voy a realizar un listado serio y objetivo de mis fortalezas y debilidades. (Así, en lugar de suponer algo lo definiré de verdad.)

¿Y si comienzo a registrar todo aquello en lo que me he esforzado y ya he mejorado o transformado?

Es verdad que me sentía feliz al jugar, pero... ¿qué quiero decir cuando afirmo que eran partidos increíbles? ¿Que yo era muy bueno jugando? Eso no es verdad... de hecho,

me costaba mucho, me presionaba para lograr resultados y me enfadaba conmigo mismo ante la impotencia de no lograrlos.

Mi deseo de ser futbolista, de hecho, no se condecía con mis aptitudes, pero nunca logré reconocerlo abiertamente.

¿Es así? ¿Fue la falta de aptitudes, o es que en realidad nunca me formé y aprendí seriamente como para averiguar con propiedad si poseía o no aptitudes? ¿Lo que me falló fue en realidad la disciplina?

¿Y si lo comparo con mi presente? ¿No sigo acaso repitiendo aquel viejo esquema? Desear—no jugar a fondo—ser inconstante—y abandonar (sin siquiera enterarme de cómo habrían sido las cosas de haber trabajado seriamente para cumplir mi sueño).

¿Qué derecho tengo a quejarme? ¿Por qué no admito aquello que podría haber hecho y no hice?

Reconozco que hoy, por primera vez, querría hacer las cosas de otro modo.

Si lo comparo con mi situación actual, ¿qué podría hacer hoy de mejor modo?

c) Síntesis y conclusiones / Opciones posibles / Plan de acción

Tengo la sensación de que siempre confundí «me gustaría ser futbolista» con «deseo destacar en algo». He vivido siempre para la imagen exterior que doy y para el «qué dirán», y eso no me ha hecho feliz. Solo he creado una dependencia de la opinión de los demás que me lleva de la alegría a la tristeza por el mero hecho de ser aplaudido o criticado. A esto debo agregar que no hice los esfuerzos que el mundo real exige para que uno logre destacar.

¿Qué opciones tengo? ¿Qué caminos reales veo hoy?

Opción 1

Seguir suponiendo que tuve mala suerte y que no pude hacer lo que quería.

(+ Positivo)

Me reporta el beneficio de poner las responsabilidades fuera. Y esto me justifica ante los demás.

(– Negativo)

Me paraliza y mi vida no va ni para atrás ni para adelante.

Me siento mal, me siento frustrado, y ya no me alcanza con que los demás no vean que todo ha sido por mi responsabilidad. Lo concreto es que no soporto seguir así.

Opción 2

Asumir mi responsabilidad y, en lugar de castigarme, cambiar de actitud.

No «transmitir una imagen», ocuparme de «ser» en verdad.

¿Qué podría hacer o construir que sea verdadero?

Trabajaré en lo que pueda y, mientras tanto, volveré a estudiar.

(+ Positivo)

Me reporta que comenzaré esforzadamente a transformar mi realidad.

(– Negativo)

Me obliga a pagar precios muy grandes por tiempo indeterminado. Esforzarme, tolerar cualquier trabajo.

Que mis conocidos descubran que no soy lo que aparentaba ser, ya que siempre simulé estar más capacitado de lo que en verdad estaba y ahora me verán ejerciendo un trabajo muy humilde.

Opción 3

Hoy no se me ocurre otra opción. Mañana leeré nuevamente todo lo que he sacado a la luz y veré si se me ocurre otra alternativa.

Da la impresión de que hasta aquí las opciones serían:

a) cómodo-frustrado-mentiroso

b) esforzado-luchador-auténtico

¿Qué elijo?

Puedo elegir cualquiera de las opciones, pero asumiendo de modo consciente sus ventajas y desventajas, sus beneficios y costes.

Plan de acción

Hoy por hoy no me siento en condiciones de tomar una decisión definitiva, me siento tironeado por dentro, y aún no he logrado reunir las fuerzas para mostrarme públicamente trabajando de cadete o camarero.

De todos modos, creo que he dado un gran paso: estoy mirando cara a cara mi verdad y mi realidad.

Prometo esforzarme cada día por continuar en este nuevo camino, el de afrontar la verdad y trabajar con vistas a la transformación que mi vida necesita.

Para ello, me comprometo a dos cosas:

1. En los próximos días seguiré tratando de tomar una decisión. ¡Esta vez lo haré! ¡Esta vez no me engañaré a mí mismo!

2. Mientras tanto, para hacer algo concreto, averiguaré qué cursos podría iniciar si decidiera estudiar. Y haré una lista de actividades posibles, por si me decido a buscar trabajo.

CASO 4

Daniela, treinta años

DANIELA, TREINTA AÑOS. CONFUNDIDA EN TODOS LOS ÓRDENES DE SU VIDA

a) Ejemplo de relato de ubicación en la vida (existen relatos cuya naturaleza requiere evocar distintos momentos claves de la vida)

Me llamo Daniela y tengo treinta años.

¡Vaya! ¡Ya tengo treinta años! ¿Cómo puede ser que tenga esa edad?

¿Y entretanto qué he hecho?

Recuerdo mi vida cuando era niña y vivía con papá y mamá. Creía que ese sería siempre mi mundo. Todo me afectaba mucho, lo sufría...

Pero también recuerdo que siempre acepté pagar el precio por enfrentar las cosas.

¿He vivido mal? He vivido todo lo mal y todo lo bien que he podido. Nada me fue regalado en la vida. Si de algo no tengo dudas, es de que siempre me esforcé por mejorar. Son muchos los aspectos en que evolucioné. Sé que soy mejor, mucho mejor hoy en día.

Me dan ganas de hacer un repaso de batallas ganadas y batallas perdidas.

Cursé la escuela primaria, el instituto y la facultad. ¿Por qué me olvido de que suman dieciocho años de esfuerzo? ¿Por qué doy por sentado lo que me costó tanto conseguir?

¿Te acuerdas de cuando no tenías ni profesión ni trabajo?, me pregunto a veces.

¿Por qué no valoro el camino que he recorrido? Redactaré una relación detallada... necesito un marco de referencia, una escala de valores. Necesito repasar mis debilidades y fortalezas, mis dones, mis virtudes y defectos reales, decirme la verdad a mí misma para recordar quién soy y con qué cuento en la vida...

b) Proceso de autorreflexión (reportaje a uno mismo / verificación de las

afirmaciones / actualización de opiniones)

Sobre el hecho de tener treinta años no puedo hacer otra cosa que aceptarlo.

Quizá la única clave de este asunto sea ocuparme de vivir cada vez más conscientemente.

¿Qué cosas me hacen sentir viva?

¿Qué cosas me aletargan en vida?

¿Qué me gusta hacer y tengo olvidado?

¿Qué me hace mal y aún no he apartado de mi vida?

Evidentemente, todo me ha costado, pero, dadas las condiciones, hice mucho.

A la luz de mis luchas, tengo la impresión de que me merezco los logros conseguidos. Me los he ganado en buena ley.

Creo que he sido una mujer buena y capaz.

c) Síntesis y conclusiones / Opciones posibles / Plan de acción

Es evidente que las circunstancias actuales me han hecho olvidar quién soy en verdad. Me he distanciado tanto de mí misma que he llegado a confundirme.

Mi historia, mis búsquedas, mis luchas, me demuestran cuánto he podido. ¿Por qué ahora no podría? A la luz de mis propios resultados, es justo que confíe más en mí.

Opción 1

Puedo continuar desvalorizándome, siempre viendo el vaso medio vacío.

(+ Positivo)

El papel de víctima es cómodo y no me demanda esfuerzo.

(– Negativo)

Sin memoria, me distraen las circunstancias.

Miro la tormenta y no mis recursos para atravesarla.

Opción 2

Recuerdo las batallas ganadas, pongo los pequeños logros en su verdadera dimensión.

(+ Positivo)

Así posiblemente no esté mirando siempre lo que temo y me sienta menos amenazada. Debo mirar más lo que me fortalece y menos lo que me debilita. Y siempre desde la verdad, sin engaños.

(– Negativo)

No hay nada negativo, solo el esfuerzo de cambiar de perspectiva.

Plan de acción

Mientras me siga sintiendo tan proclive al miedo y la duda, haré un listado de todo lo que alguna vez temí y al final pude superar.

Hay personas que hacen listados de cosas para agradecer, y lo leen con cierta regularidad. ¿Y si pruebo a hacerlo? ¿No debería probar?

Haré entonces ambos listados: Batallas ganadas / Cosas que agradecer.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Estos ejemplos, un poco tediosos de seguir, podrían servir para comprender varias cosas: primero, la mecánica de preguntas y respuestas a uno mismo; luego, para apreciar cómo lo que parece ser un tema («Hoy amanecí angustiado y no sé por qué») puede en realidad reflejar otras cuestiones de nuestra vida que podrían estar necesitando atención. Es por ello que, en lugar de dejarlos pasar, sugiero detectarlos y darles la oportunidad de que existan y se conviertan en relatos. Muy pronto comenzarán a permitirnos recorrer caminos más o menos inesperados de nuestra propia interioridad.

Tendremos la oportunidad de enterarnos de todo lo que está desatendido o pendiente en nuestro interior. Aspectos que podrían requerir revisión, asuntos de nuestra vida sobre los que podríamos operar de un modo concreto. Así, exhorto a clarificar, comprender, elegir y actuar.

Recordemos la MECÁNICA GENERAL:

- a) Relato
- b) Reportaje / Verificación / Actualización
- c) Síntesis y conclusiones / Opciones posibles /

Plan de acción

Todas las personas no reaccionamos del mismo modo. Por tanto, esta modalidad podrá tener gran repercusión en algunas, y poca o ninguna en otras.

Sin embargo, creo que vale la pena hacer un intento serio de exploración venciendo la pereza que generará este esfuerzo de autoindagación. Tomarse el trabajo de recorrer estos nuevos caminos también resultará una prueba de que estamos dispuestos a hacer los sacrificios necesarios para nuestro cambio.

Es posible que nos arrepintamos de no intentarlo, pero no de haberlo intentado, ya que en la acción reside toda construcción, transformación y cambio.

Las «Estrategias para tomar mejores decisiones» podrían resultar la herramienta clave para que exista un antes y un después en nuestra vida. Reinventarse dependerá ahora de nuestra firme decisión de apartarnos de esperanzas mágicas y trabajar con sinceridad en el inicio de una nueva vida.

Suerte, amigos, ¡os deseo lo mejor! Deseo de corazón que algo de todo lo compartido en este libro os resulte útil y un día me contéis que ya transitáis por un nuevo camino.

AGRADECIMIENTOS

A Ediciones B, por soñar conmigo este nuevo libro.

A las autoridades de Canal 26, que confiaron en mí para generar una propuesta de programación distinta, cuyo contenido se vuelca en este libro.

A Hideo Kimbara, por su constante apoyo a todo lo que signifique ayudar al prójimo.

A José Luis Lopetegui, Carlos Campi, Clarisa Díaz Bernasconi, Cristina Freyre, Edgardo Sánchez y Paulino Rodrigues, por su permanente colaboración, su amistad y su talento.

A los miles de lectores y televidentes que me acompañan cada día con sus constantes demostraciones de afecto por medio de correos electrónicos, Facebook y YouTube, aportando pensamientos, inquietudes y emociones.



Una mirada novedosa sobre el equilibrio personal, de la mano del nuevo fenómeno argentino de la autoayuda.

La obra de Mario Javier Vaena se basa en una investigación realizada a lo largo de diez años observando historias de vida. Durante ese tiempo indagó acerca del comportamiento de las personas frente a las distintas etapas y circunstancias vitales. En definitiva: una observación práctica, sencilla y directa sobre cómo otras personas logran, efectivamente, vivir mejor.

En la propuesta de este libro, el autor expresa: «Si yo quiero reinventarme, trataré por primera vez en mucho tiempo de comprender los aspectos que influyen y los factores que operan en mi vida; luego, con estos elementos podré trabajar de modo concreto dicha reconstrucción. Lo que te propongo, en definitiva, es dirigir otra mirada sobre todas las cosas, una nueva comprensión que contribuirá a oxigenarte y abrirte a nuevos equilibrios posibles para tu vida. La nueva comprensión puede traerte alivio, esperanza y una energía nueva para pasar a la acción. Y cuando pasamos a la acción generamos resultados concretos.»



MARIO JAVIER VAENA

Nació en Gualeguaychú, Argentina. Es consultor en comunicación y publicista de productos líderes, periodista y locutor, así como productor y conductor, durante años, del programa de televisión, de gran repercusión, *Sobre la vida y los sueños*, emitido por el Canal 26 de Argentina y en distintos países de Latinoamérica. Durante quince años desarrolló la comunicación del principal evento cultural de Buenos Aires, la Feria del Libro. Obtuvo el Premio Fund TV 2003, Gota en el Mar, y el premio de la Fundación Germán Sopeña al periodismo solidario en 2004 y 2005 por el ciclo *Las vueltas de la vida*, emitido por satélite para Latinoamérica. Es asimismo autor de los exitosos libros de autoayuda *Sueños realizados* y *Sentido de realidad*, que, con distintas reediciones, inauguraron un estilo de investigación y análisis caracterizado por el abordaje de los problemas humanos desde la observación práctica de las personas que afrontan y superan sus dificultades. De su autoría son también *Construye tu fuerza*, *Una oportunidad de transformarte* y *Cambia tu mirada*, todos ellos publicados por Ediciones B de Argentina.



[Otros títulos del autor en megustaleer.com.ar](http://megustaleer.com.ar)

Vaena, Mario Javier

Reinventar tu vida / Mario Javier Vaena. - 1ª ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Ediciones B, 2018.

Libro digital, EPUB

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-627-325-1

1. Autoayuda. I. Título.

CDD 190

© 2013, Mario Javier Vaena

© 2018, Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U

Diseño de cubierta: Penguin Random House Grupo Editorial / Duró Estudio.

Fotografía: Getty Images

Edición en formato digital: febrero de 2018

© Ediciones B Argentina S.A., 2018

Humberto I 555, Buenos Aires

www.megustaleer.com.ar

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.

ISBN 978-987-627-325-1

Conversión a formato digital: Libresque

Índice

Reinventar tu vida

Dedicatoria

Introducción

Parte I. Cómo llegamos hasta aquí

La mirada prestada

La necesidad de agradar

La careta

Las etapas y la historia de Dani

El bonsái

Frases para recordar

Momento de reflexión

Parte II. Situaciones típicas de etapas pioneras

Etapas pioneras

Deseos, proyectos, sueños

¿Cómo nacen los sueños?

1) Los conquistadores

2) Los replicadores

3) Los paralizados

La reacción frente al resentimiento

La semilla

Los aprendizajes

El dilema

El mundo a conquistar

La historia de las semillas

El jardinero

La autojustificación

La historia de Gustavo

La potencialidad

El camino de la reconstrucción o el 99/1

Frases para recordar

Momento de reflexión

Parte III. Situaciones típicas de los conquistadores

Transitando nuestra reconstrucción
Actividades por cercanía
Reinterpretación de las relaciones
Actividades por elección
Ejemplos para el ámbito estrictamente profesional
La historia de Mariana
Un modo de generar confianza
Frases para recordar
Momento de reflexión

Parte IV. Naturaleza humana

Saber lo que queremos / La confusión posible
La confusión que no nos podemos permitir
La historia de Cecilia (parte I)
Inactividad y percepciones
La estufa
Un nuevo rumbo
El escultor
El problema de la regulación
Metas de cartón pintado
Cómodos pero tristes
Orden de prioridades
Adversidad y actitud
La historia de Cecilia (parte II)
El triunfo y el fracaso
Frases para recordar
Momento de reflexión

Parte V. Estrategias para tomar mejores decisiones

La introspección
Claves metodológicas
Algunos comentarios finales acerca de todo el procedimiento
Ejemplos tomados de casos reales
Caso 1. Marta, cincuenta y ocho años
Caso 2. Carlos, cuarenta y tres años
Caso 3. Luis, veinte años
Caso 4. Daniela, treinta años

A modo de conclusión

Agradecimientos

[Sobre este libro](#)
[Sobre el autor](#)
[Otros títulos del autor](#)
[Créditos](#)

Índice

| | |
|--|----|
| Reinventa tu vida | 2 |
| Dedicatoria | 4 |
| Introducción | 5 |
| Parte I. Cómo llegamos hasta aquí | 9 |
| La mirada prestada | 11 |
| La necesidad de agradar | 16 |
| La careta | 17 |
| Las etapas y la historia de Dani | 20 |
| El bonsái | 23 |
| Frasas para recordar | 24 |
| Momento de reflexión | 26 |
| Parte II. Situaciones típicas de etapas pioneras | 27 |
| Etapas pioneras | 29 |
| Deseos, proyectos, sueños | 30 |
| ¿Cómo nacen los sueños? | 31 |
| 1) Los conquistadores | 33 |
| 2) Los replicadores | 34 |
| 3) Los paralizados | 35 |
| La reacción frente al resentimiento | 36 |
| La semilla | 38 |
| Los aprendizajes | 39 |
| El dilema | 41 |
| El mundo a conquistar | 43 |
| La historia de las semillas | 44 |
| El jardinero | 46 |
| La autojustificación | 47 |
| La historia de Gustavo | 48 |
| La potencialidad | 50 |
| El camino de la reconstrucción o el 99/1 | 51 |
| Frasas para recordar | 52 |
| Momento de reflexión | 54 |
| Parte III. Situaciones típicas de los conquistadores | 55 |

| | |
|---|------------|
| Transitando nuestra reconstrucción | 57 |
| Actividades por cercanía | 59 |
| Reinterpretación de las relaciones | 62 |
| Actividades por elección | 68 |
| Ejemplos para el ámbito estrictamente profesional | 72 |
| La historia de Mariana | 73 |
| Un modo de generar confianza | 74 |
| Frases para recordar | 76 |
| Momento de reflexión | 78 |
| Parte IV. Naturaleza humana | 79 |
| Saber lo que queremos / La confusión posible | 81 |
| La confusión que no nos podemos permitir | 83 |
| La historia de Cecilia (parte I) | 85 |
| Inactividad y percepciones | 86 |
| La estufa | 87 |
| Un nuevo rumbo | 89 |
| El escultor | 91 |
| El problema de la regulación | 92 |
| Metas de cartón pintado | 93 |
| Cómodos pero tristes | 94 |
| Orden de prioridades | 96 |
| Adversidad y actitud | 97 |
| La historia de Cecilia (parte II) | 98 |
| El triunfo y el fracaso | 99 |
| Frases para recordar | 101 |
| Momento de reflexión | 102 |
| Parte V. Estrategias para tomar mejores decisiones | 103 |
| La introspección | 105 |
| Claves metodológicas | 107 |
| Algunos comentarios finales acerca de todo el procedimiento | 118 |
| Ejemplos tomados de casos reales | 120 |
| Caso 1. Marta, cincuenta y ocho años | 121 |
| Caso 2. Carlos, cuarenta y tres años | 126 |
| Caso 3. Luis, veinte años | 131 |
| Caso 4. Daniela, treinta años | 137 |

| | |
|-------------------------|-----|
| A modo de conclusión | 142 |
| Agradecimientos | 144 |
| Sobre este libro | 145 |
| Sobre el autor | 146 |
| Otros títulos del autor | 147 |
| Créditos | 148 |