FRANCISCO ALCAIDE y LAURA CHICA

TU FUTURO ES HOY

40 CLAVES PARA CREAR TU DESTINO

alienta
EDITORIAL

Índice

Portada
Índice
Dedicatoria
Cita
PRÓLOGO. Eva Collado Durán. Directora de Innovación y Desarrollode Personas de Grupo IMF Formación
INTRODUCCIÓN
1. VOCACIÓN ¿Cómo puedo descubrir y profesionalizar mi vocación?
2. METAS ¿Por qué es tan importante tener claridad de metas?
3. ESTRATEGIA ¿Cómo puedo definir una estrategia para tener éxito y conseguir mis metas?
4. ACCIÓN ¿Por qué es tan peligroso el inmovilismo y es necesario pasar siempre a la acción?
5. CAMBIO ¿Por qué nos cuesta tanto cambiar y cómo puedo aprender a gestionar el cambio?
6. MIEDO ¿Cómo se vencen y superan los miedos?
7. FOCO ¿Por qué es fundamental aprender a enfocarse para tener éxito?
8. COMPROMISO ¿Por qué es tan relevante el compromiso para el éxito y la felicidad?
9. HÁBITOS ¿Cómo afectan los hábitos a mi vida y cómo puedo cambiar hábitos «malos» por hábitos «buenos»?
10. ENTORNO ¿Cómo afecta el entorno a la hora de conseguir nuestras metas?
11. MARCA PERSONAL ¿Por qué es esencial tener una buena marca personal y cómo puedo cultivarla?
12. NETWORKING ¿Por qué las habilidades sociales y el networking son imprescindibles para el éxito?
13. HABLAR EN PÚBLICO ¿Por qué es clave saber hablar en público para mi carrera profesional y desarrollo personal?
14. PRODUCTIVIDAD ¿Cómo afecta la productividad a mi vida y cómo puedo ser más productivo?
15. EQUIPO ¿Por qué el individualismo es un problema a la hora de conseguir nuestras metas?
16. LIDERAZGO ¿Por qué es tan difícil liderar personas y cómo puedo aprender a ser mejor líder?

17. INTELIGENCIA EMOCIONAL ¿Por qué es tan importante la inteligencia emocional para tener éxito?
18. EMPRENDIMIENTO ¿Por qué es esencial cambiar el chip de «empleado» a «proveedor de servicios»?
19. EMPLEABILIDAD ¿Por qué hay personas a las que les cuesta tanto encontrar empleo?
20. FRACASO ¿Por qué la gente fracasa a la hora de conseguir sus metas?
21. ENVIDIA ¿Por qué es necesario aprender a gestionar la envidia?
22. RESILIENCIA ¿Por qué es tan vital la resiliencia y cómo puedo ser más resiliente?
23. ACTITUD ¿Por qué la «actitud» está por delante de la «aptitud» a la hora de avanzar en la vida?
24. DESARROLLO PERSONAL ¿Por qué es tan importante el desarrollo personal para nuestro éxito?
25. TALENTO ¿Por qué las posibilidades de cambio y mejora siempre existen en todos nosotros?
26. AUTOESTIMA ¿Cómo puedo aumentar la confianza en mí mismo?
27. PENSAMIENTOS ¿Cómo puedo cambiar pensamientos «negativos» por otros «positivos»?
28. CREENCIAS ¿Cómo puedo cambiar creencias «limitantes» por otras «estimulantes»?
29. COMPLEJOS ¿Cómo los complejos nos limitan e impiden crecer en la vida?
30. OPTIMISMO ¿Por qué es rentable ser optimista?
31. CEREBRO ¿Por qué es necesario engañar (y entrenar) al cerebro para liderar nuestra vida?
32 PACIENCIA ¿Por qué sin paciencia no es posible lograr nada grande?
33. DINERO ¿Por qué es imprescindible saber apalancarse para ganar dinero?
34. COACHING ¿Por qué es necesario tener un coach para tener éxito y alcanzar nuestro máximo potencial?
35. VALORES ¿Por qué son trascendentales los valores para el éxito y la felicidad?
36. GRATITUD ¿Por qué es tan importante ser agradecido?
37. AMOR ¿Cómo amar sin dejar de ser?
38. MINDFULNESS ¿Por qué nos cuesta tanto vivir el momento?
39. SEXO ¿Cómo afecta tu salud sexual a tu vida?
40. FELICIDAD ¿Por qué es tan fundamental tener una vida equilibrada para ser feliz?
A MODO DE RESUMEN
10 + 1 VERSOS PARA PASAR A LA ACCIÓN
EPÍLOGO. Sonia Rodríguez Muriel. Socia de Klimway
Créditos

Te damos las gracias por adquirir este EBOOK

Visita **Planetadelibros.com** y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

---

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Próximos lanzamientos
Clubs de lectura con autores
Concursos y promociones
Áreas temáticas
Presentaciones de libros
Noticias destacadas

PlanetadeLibros.com

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

Explora Descubre Comparte

«La gratitud es un regalo para el alma.»

Este libro está dedicado a los que siempre lo intentan,
aunque no lo consigan.
A los que lo hacen, porque no sabían que era imposible.
A los que creen, porque creyendo
ya han ganado.
A los que caen, porque si caen,
es que estaban caminando.
A ti, porque ya estás creando tu destino.
Gracias por acompañarnos en este viaje,
que ya es el tuyo.

«Eres hijo de Dios. Que juegues a ser pequeño no sirve al mundo. Nada hay de iluminado en encogerte para que otros no se sientan inseguros en tu presencia. Todos fuimos hechos para brillar, como brillan los niños. Nacimos para manifestar la gloria de Dios que llevamos dentro. Esa gloria no está sólo en algunos de nosotros, está en todos. Y al dejar brillar nuestra propia luz, inconscientemente damos permiso a otros para hacerlo también. Al liberarnos de nuestro propio miedo, nuestra presencia libera automáticamente a otros.»

Volver al amor, MARIANNE WILLIAMSON

PRÓLOGO

Eva Collado Durán
Directora de Innovación y Desarrollo
de Personas de Grupo IMF Formación

Hay cosas en la vida que hacen mucha ilusión y te elevan el alma... Cuando Laura y Francisco me comunicaron que querían que escribiera este prólogo fue uno de los momentos más bonitos, emocionantes e intensos que he tenido en los últimos tiempos.

Tremenda responsabilidad abrir una obra escrita por dos personas a las que admiro profundamente y que además son amigos.

Me sentí privilegiada, primero, por poder leerlo antes de que se publicara, y segundo, por sentirme compañera de viaje en este proyecto tan especial.

Gracias desde el corazón a ambos por dejarme disfrutar de este camino junto a vosotros. #SeOsQuiere

COSAS QUE HE APRENDIDO MIENTRAS LEÍA
TU FUTURO ES HOY
Tu futuro es hoy, ni ayer ni mañana... ¡Hoy!

Y se nos olvida, se nos olvida...

Se nos olvida algo tan fundamental como que tú escribes, tú decides, tú empiezas cada día la historia de tu vida y está en tus manos hacerlo como actor principal o secundario.

Lo venimos oyendo desde siempre a nuestros mayores, la vida pasa en un suspiro. ¿Y cómo se mide un suspiro? Yo no lo sé, lo que sí sé es que al final de la mía quiero tener una vida propia y consentida, y no una subrogación, espejismo o una mala copia de las demás.

Es bueno aceptar y reconocer la realidad, buscar soluciones a los problemas desde la reflexión, pero sin olvidar nunca que si se presenta ese momento adecuado no debes dejarlo escapar.

No puedes permitirte pensar que tu vida hubiera sido otra por no haber sido lo

suficientemente «valiente para»... La vida es de los valientes que deciden sobre su presente y futuro. No dejes que el pasado te lastre y te impida avanzar, y sobre todo, no te pares.

Ante la adversidad podemos derrumbarnos o pensar en todo aquello que no nos hizo falta valorar antes. No te queda otra que activar hasta la última de tus neuronas si quieres superar los malos momentos.

Hay muchas cosas que jamás volverán a ser como antes y la nostalgia del pasado no te va a ayudar, así que sigue desaprendiendo para aprender de nuevo, son nuevos y desconocidos tiempos... Corre de tu cuenta convertirlos en oportunidad.

La indecisión descansa en el miedo, la rutina y la tradición. La indecisión merma los sentidos y los acalla. Hay que ser valiente para decidir que, a veces, hay que hacer el equipaje... Y es que no podemos olvidar que muchas cosas y soluciones a tus problemas están sólo en tus manos.

Abandona esa comodidad que limita tu vida y tus pasiones, elige caminar en dirección a tus sueños, atrévete a explorar nuevas cosas, abraza lo desconocido.

Haz del cambio oportunidad y elige un viaje con destino, pero sobre todo elige y elígete a ti.

Dedica tu tiempo a lo que realmente lo merece. Centra tus energías en aquello en lo que eres realmente bueno y que te aporte valor. Cultiva familia, amistades, relaciones, aprendizaje y pasiones. Lucha por encontrar motivos y motor.

Cuídate, mímate, hazte respetar y ponte en valor... Si no lo haces, difícilmente lo harán los demás.

No hay límites... no te autolimites ni dejes que lo hagan los demás, no hay excusas, no te escondas o aplaces esas decisiones que quieres tomar.

El mundo es una caja llena de posibilidades, y el aprendizaje y la curiosidad, el camino. Y tienes que ser consciente de que los límites los pones tú. Si me permites un consejo, te diría: regálate unos nuevos ojos.

Disfruta del trayecto haciendo cosas que te importan y que importan a los demás.

El tiempo es limitado así que deberías darle sentido. Sólo así conseguirás sentir al final del camino que tu vida es una vida vivida en primera persona y no tendrás que echar nada de menos.

LOS AUTORES

Ellos me erizan la piel y despiertan mis sentidos; cuando los leo, converso con ellos o comparto inquietudes, me siento correspondida. No es fácil encontrar en el camino a personas que hablen el mismo idioma, de inquietudes parejas y con una percepción del mundo y de una actitud ante la vida tan semejante.

Sí, lo sé, ya lo has notado... Cuando pienso en Laura y Francisco, mi objetividad corre un peligro inminente... Es tanta y tan grande la admiración personal y profesional que les tengo, que necesitaría varias páginas para contarlo.

Pero a los hechos me remito: ellos son jóvenes, profesionales, creadores de conocimiento y generadores de ideas, creativos, inteligentes, digitales, con un gran talento y una marca personal que pisa fuerte también en el mercado editorial, y, cómo no, con varias obras editadas que avalan todo lo anteriormente mencionado.

Dispuestos siempre a dar, crear, escuchar y corresponder. A generar contenido de calidad desde el trabajo, la constancia y la investigación de unos temas que no te dejarán nunca indiferente.

¿QUÉ VAS A ENCONTRAR EN EL LIBRO?

Esta magnífica obra aborda temas que forman parte y afectan a nuestra vida, temas a menudo difíciles de abordar porque desconocemos cómo hacerlo o porque suponen un trabajo de introspección tan grande que, a veces, no estamos dispuestos a hacer, aun siendo muy necesario.

Nos vamos a encontrar «40 claves para crear tu destino», tanto para tu desarrollo personal como profesional: metas, entorno, hábitos, fracaso, vocación, liderazgo, resiliencia, felicidad, cambio, acción, talento, marca personal, productividad, optimismo, compromiso, amor, miedos, inteligencia emocional o estrategia, entre muchos otros.

Iniciarás cada capítulo con una frase que invita a la reflexión, después leerás una pregunta-objetivo que se acompaña de una amplia y valiosa explicación para interiorizar el tema propuesto.

A continuación, los autores te proponen cinco pasos para la acción, en los que, a través de preguntas que debes hacerte a ti mismo, vas encontrando esas magníficas pistas de desarrollo personal.

Para finalizar cada capítulo, nos ofrecen también una bibliografía con cinco libros de referencia que existen en el mercado para poder seguir ahondando y trabajando más si cabe en los temas que sean de más calado e interés para ti.

Y PARA FINALIZAR...

Léelo y disfruta del camino, atrévete a cambiar lo que no funciona y a mejorar todo aquello en lo que puedas mejorar... Y recuerda siempre que «Tu futuro es HOY» y que vale la pena trabajar valientemente desde el minuto cero para construir ese futuro con el que sueñas.

Hay que dejar de ser un mero reflejo y buscar esa luz tenue... La vida lo merece y tú también. Sólo tú puedes marcar la diferencia. Que el futuro no te atrape, así que ve a por él y lucha por construirlo.

INTRODUCCIÓN

Mirar hacia dentro es una decisión que cambiará tu vida. Preguntarte *por qué* te ocurre lo que te ocurre, y *cómo* puedes hacer que cambie, es un reto sólo apto para valientes.

Las personas tendemos a vivir sin hacernos demasiadas preguntas. Puede que sea por miedo a descubrirnos, a conocernos de verdad —más allá de esa concepción idealizada que tenemos de nosotros—, el caso es que nos cuesta encontrarnos a solas con nosotros mismos, porque tal vez las respuestas que hallemos nos hagan ver una realidad totalmente diferente a la que vivimos, y ello nos obligue a cambiar, algo que no siempre es del agrado del ser humano.

En otras ocasiones no es que no nos hagamos preguntas, sino que no nos planteamos los interrogantes correctos, y por tanto las respuestas que encontramos tampoco nos satisfacen plenamente.

La realidad es que sólo en tu interior podrás descubrir las respuestas que buscas fuera. Esas respuestas serán las semillas para tu crecimiento interior, para conectar contigo mismo, para saber quién eres tú, aceptarte, y poder construir sobre ello la realidad que quieres para ti.

Cada persona es única e irrepetible, una pieza del puzle del universo hecha vida destinada a encajar allí donde corresponde. El psiquiatra suizo Carl Gustav Jung lo expresó así: «La vida te hace una pregunta cuya única respuesta es tu vida».

La verdadera vida empieza cuando te das luz a ti mismo. Huimos de nosotros mismos y el resultado es nefasto. Porque la huida alivia, pero no cura. En una de las escenas de la película *La leyenda de Bagger Bance* (2000), dirigida por Robert Redford, el *caddie* Bagger Bance (Will Smith) —en el papel de *coach*— le comenta a su pupilo —en el papel de *coachee*— Rannulph Junuh (Matt Damon):

> «Hay un golpe perfecto que nos elige a cada uno de nosotros y lo que tenemos que hacerle es despejarle el camino. Dentro de cada uno de nosotros está nuestro único, verdadero y auténtico *swing*, algo con lo que nacimos, algo que es nuestro y solamente nuestro. Algo que no puede ser aprendido, algo que tiene que ser recordado».

Tu mayor obstáculo —y también tu mayor aliado— eres tú mismo. Afrontar tus miedos te hará grande; ignorarlos te hace pequeño. Se trata de «descubrirte» tal como eres y «aceptarte» para luego «crearte», con todo un mundo de posibilidades si te dejas ser.

Para cambiar las cosas, el primer paso es aprender a verlas, para después empezar a hacer. Porque sólo se consigue hacer haciendo. De nada sirve la reflexión si no es para

pasar a la acción. De nada sirve la acción si no es fruto de una reflexión. Reflexión y acción son un tándem que se necesitan —y retroalimentan— mutuamente para producir cambios.

El desarrollo personal —entendiendo como tal el despliegue del potencial que hay dentro de cada persona para conseguir sus metas y ser más feliz— se articula en torno a tres claves:

• **Por qué [Causa].** *A menudo lo que nos pasa es que no sabemos lo que nos pasa*. Sólo desde la raíz del problema, estableciendo un diagnóstico adecuado y sabiendo *por qué* nos ocurre lo que nos ocurre, se pueden establecer medidas de curación.

• **Qué [Acción].** Identificado el problema, se pueden definir las acciones correspondientes que nos impulsen a llegar allí donde uno siempre quiso.

• **Cómo [Método].** Pero no basta saber *qué* hacer, hay que saber *cómo* hacerlo. Establecer una metodología que sirva como hoja de ruta precisa y que permita controlar las desviaciones.

Con frecuencia la literatura de desarrollo personal se ha centrado en el *qué* hacer, pero la experiencia dice que mucha gente sabe lo que tiene que hacer pero no lo hace, lo que es indicativo de que algo falla. Ello es debido a que previamente es necesario entenderse —*por qué* pienso y siento de determinada manera— y posteriormente establecer un «plan de actuación» —*cómo* hacerlo— para que las acciones —*qué*— se vean materializadas de forma óptima.

Un ejemplo. Mucha gente sabe que para triunfar y avanzar en la vida hay que salir necesariamente de la «zona de confort» —*qué* hacer—, pero luego poca gente da un paso más allá de las fronteras delimitadas por la misma. Entender *por qué* tenemos miedo —y no negarlo como solemos hacer— nos permite abrazarlo y tener una relación más amable con él, para entonces, desde la aceptación, establecer diferentes *cómo* que permitan poner los pies fuera de esa «zona de confort».

Tienes en tus manos un libro para crear tu destino. En él se abordan cuarenta de las principales cuestiones que afectan a cualquier persona interesada en su desarrollo personal.

Los capítulos están estructurados siguiendo un esquema y secuencia que responde a lo que es nuestro propio Modelo de Desarrollo Personal (MDP) basado en la experiencia y la investigación. En concreto:

• Lo primero de todo es tener clara nuestra *Vocación* (capítulo 1) para, a partir de ahí, definir con claridad las *Metas* (capítulo 2).

• Posteriormente hay que establecer una *Estrategia* (capítulo 3) para ver

materializadas esas metas.

• Inmediatamente hay que ponerse en *Acción* (capítulo 4) y para ello es fundamental aprender a gestionar el *Cambio* (capítulo 5) y ser capaces de superar nuestros *Miedos* (capítulo 6).

• En el trayecto hacia la realización de nuestras metas son fundamentales dos cosas: no perder nunca el *Foco* (capítulo 7) y tener un *Compromiso* (capítulo 8) del ciento por ciento con nuestros objetivos.

• Para tener éxito, hay que cultivar ciertos *Hábitos* (capítulo 9) y moverse siempre en *Entornos* (capítulo 10) que permitan el desarrollo y no lo anulen.

• Igualmente, en el camino hacia la cima hay aspectos que hay que desarrollar y cuidar, como la *Marca Personal* (capítulo 11), el *Networking* (capítulo 12), *Hablar en Público* (capítulo 13) y la *Productividad* (capítulo 14).

• Además, es fundamental saber crear *Equipo* (capítulo 15), desarrollar el *Liderazgo* (capítulo 16), la *Inteligencia Emocional* (capítulo 17) y el *Emprendimiento* (capítulo 18) o, en su caso, la *Empleabilidad* (capítulo 19).

• También hay que tener en cuenta que la lucha nunca será una línea recta, por lo que habrá que gestionar *Fracasos* (capítulo 20) y *Envidias* (capítulo 21), lo que implica tener una alta *Resiliencia* (capítulo 22) y una buena *Actitud* (capítulo 23).

• Por otro lado, para triunfar es esencial todo el despliegue del *Desarrollo Personal* (capítulo 24) para que el *Talento* (capítulo 25) abra las alas, lo que implica cultivar la *Autoestima* (capítulo 26), controlar nuestros *Pensamientos* (27), cambiar ciertas *Creencias* (capítulo 28), superar algunos *Complejos* (capítulo 29), desarrollar el *Optimismo* (capítulo 30), dominar el *Cerebro* (capítulo 31) y saber tener *Paciencia* (capítulo 32), para que acabe llegando el *Dinero* (capítulo 33).

• Nadie puede alcanzar solo su máximo potencial, por eso, todo este recorrido de crecimiento personal y profesional es necesario hacerlo a través de un proceso de *Coaching* (capítulo 34).

• Por último, a lo largo del trayecto siempre deberían estar presentes los *Valores* (capítulo 35), la *Gratitud* (capítulo 36), el *Amor* (capítulo 37), practicar el *Mindfulness* (capítulo 38) y disfrutar del *Sexo* (capítulo 39) con el objetivo de construir la *Felicidad* (capítulo 40).

Cada uno de estos cuarenta capítulos-temáticas responde al siguiente formato:

• **Pregunta y respuesta.** Cada pregunta te hará reflexionar sobre *por qué* te pasa lo que te pasa —profundizando en tu realidad— y *cómo* cambiar aquello que quieres cambiar; esto es, las estrategias y herramientas para mejorar lo que quieras mejorar. A partir de ahí, sólo te queda *hacer*.

• **Pasos para la acción.** Cinco claves concretas a poner en práctica y así poder cambiar, mejorar o desarrollar aquella área que necesites.

• **Libros recomendados.** Cinco publicaciones de interés para profundizar en la temática de tu mayor interés y necesidad.

Tu futuro comienza hoy. No es casual el título del libro, y responde a varios motivos:

• **Porque sin acción no hay resultados.** Para conseguir algo, hay que ir a por ello. No es posible otra cosa. Desde el sofá ningún cambio es factible. El mero hecho de desear algo no te llevará a conseguirlo. Mucha gente desea muchas cosas y su vida sigue igual. Para tener éxito hay que actuar. De otro modo tu *mañana* será igual que tu *hoy*. Anthony Robbins lo expresa así de irónico: «Si no se necesitaran más que buenas ideas y mentalidad positiva, entonces todos habríamos tenido ese poni cuando éramos pequeños».

• **Porque nuestra vida es un reflejo de nuestros hábitos.** Y un hábito se construye por repetición, a fuerza de ejecutar una y otra vez una acción en una determinada dirección. Por tanto, cuanto antes se empiece, antes se logrará aquel comportamiento que queremos adquirir. Cada día que pasa ya no vuelve, o se aprovecha o se desaprovecha, no hay término medio. Nada tarda tanto como lo que no se empieza. Ya lo advirtió Karen Lamb: «Dentro de un año te arrepentirás de no haber empezado hoy».

• **Porque un gran éxito es la suma de muchos pequeños éxitos.** Nada grande se logra de un día para otro. Hacer y dar lo mejor en cada momento crea el futuro que añoramos. El actor Will Smith lo explicaba de la siguiente manera en una entrevista: «Jamás digas que hay algo que no puedes hacer. No se trata de construir la pared más grande e impresionante de un día para otro. Pon un ladrillo cada vez. Di: "Voy a poner este ladrillo tan perfectamente como pueda ponerse". Y si lo haces todos los días, pronto tendrás una pared grande e impresionante».

• **Porque sin sentido de urgencia no hay cambio.** Cuando no hay una necesidad inmediata de hacer un viraje en nuestras vidas —un *porqué* suficientemente motivador y ardiente— es fácil dejar las cosas para más tarde y caer en la pereza. La «perecitis» es uno de los grandes enemigos del ser humano, un lastre que nos lleva a vivir vidas pequeñas muy alejadas de nuestro auténtico y verdadero potencial. Sin sentido de urgencia la llama del deseo pierde calor a medida que pasan los días.

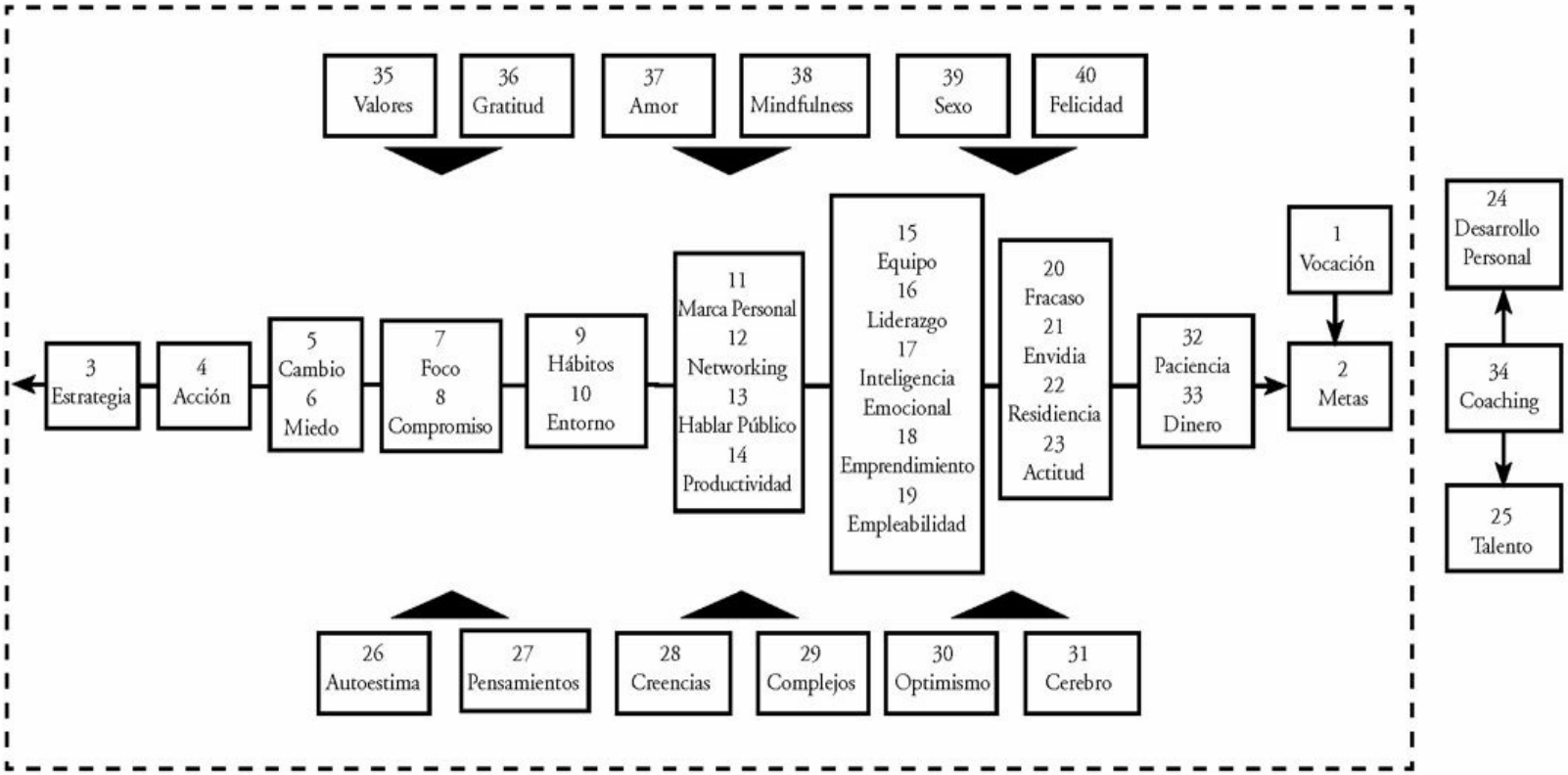
En definitiva, sólo tú tienes la responsabilidad de crear tu vida, de vivir la vida que quieres, de conseguir una existencia plena, con cada acción que te acerca a aquello que quieres, y así poder ser *quien quieres ser*.

No es magia, es desarrollo personal. La felicidad, el amor, la confianza no se buscan

ni se encuentran, se construyen; y se construyen desde la determinación, el esfuerzo y la actitud. Todo es posible, pero nada es gratuito.

Ahora te toca a ti decidir qué hacer y hacerlo. Como decía el boxeador Muhammad Ali, medalla de oro en los Juegos Olímpicos de Roma 1960:

> «Imposible es sólo una palabra que usan los hombres débiles para vivir fácilmente en el mundo que se les dio, sin atreverse a explorar el poder que tienen de cambiarlo. Imposible no es un hecho, es una opinión. Imposible no es una declaración, es un reto. Imposible es potencial. Imposible es temporal. Imposible no es nada».



Modelo de Desarrollo Personal (MDP), de Francisco Alcaide y Laura Chica, 2014

1. VOCACIÓN

«Si sigues tu dicha, te encaminas por un sendero que siempre había estado ahí esperándote, y la vida que deberías vivir es la que estás viviendo.»

JOSEPH JOHN CAMPBELL
Mitólogo, escritor y profesor

¿CÓMO PUEDO DESCUBRIR Y PROFESIONALIZAR MI VOCACIÓN?

Amancio Ortega, fundador de Zara, dijo una vez: «Todos nacemos para algo. Tengo el convencimiento absoluto de que todos venimos al mundo a cumplir una misión. Aquí ninguno está por casualidad».

Si estás viviendo es porque existe una razón para ello. Cada persona es una pieza del puzle del universo hecha vida, de lo que se trata es de encajarla en su lugar. Quizá por eso el filósofo británico Alan Watts afirmaba: «Si tú no hubieras nacido, nada sería igual. El mundo entero lleva tu impronta y no sería el mismo mundo si tú no formaras parte de él».

Todo el mundo tiene una «vocación» que es motivo de «inspiración» para otros. La cuestión es, primero, encontrarla, y segundo, profesionalizarla.

1. Descubrir la vocación. El talento está relacionado con el placer, y el verdadero placer está relacionado con hacer lo que a uno le gusta. Habitualmente somos buenos en aquello con lo que disfrutamos, con aquello que nos apasiona. Por tanto, presta atención a tres aspectos:

• *Sentimientos (aficiones)*. ¿Qué es lo que más te gusta hacer? ¿De qué hablas en tu tiempo libre? ¿Qué tipo de libros lees? ¿Qué webs y blogs sigues? ¿Delante de qué tipo de programas de televisión te sientas en el sofá? En resumen, qué te hace sentir bien. Los sentimientos son siempre un buen indicador de aquello con lo que más conectamos y sintonizamos, un reflejo de nuestro «yo» más profundo con el que nos identificamos. Cuando te sientes bien haciendo algo, estás en el camino correcto; cuando no te sientes bien, andas descaminado.

• *Motivaciones (necesidades)*. Todos tenemos siete tipos de motivaciones (conocimiento, seguridad, poder, servicio, reconocimiento, reto, afecto), pero en cada persona prevalecen unas sobre otras y una particularmente. ¿Lo que más te apasiona es

el conocimiento? Dar clase, investigar o escribir probablemente es lo tuyo. ¿El reto es imprescindible en tu día a día? Parece que te atrae el mundo de los emprendedores. ¿La seguridad laboral es una necesidad en tu vida? La administración pública parece una opción. ¿Tienes altas necesidades de reconocimiento? Busca empleos con visibilidad social.

• *Habilidades (personalidad)*. Formúlate algunas de las siguientes preguntas: ¿Prefieres estar en un despacho o en la calle? ¿Trabajar en equipo o de manera más solitaria? ¿Necesitas libertad o directrices claras? ¿Cobrar por resultados o nómina muy segura? ¿La presión te motiva o te causa estrés? ¿Te gusta viajar o prefieres algo más reposado?

El engarce oportuno de esas tres patas —mezcla de aficiones, necesidades y personalidad— puede darte pistas interesantes. Lo más importante es ser honesto con uno mismo. Frank O. Gehry, arquitecto del Museo Guggenheim Bilbao, decía: «Tu mejor obra es la expresión de tu propia persona. Tienes que comprender que tu firma es única. Si partes de ahí, tienes una oportunidad». El éxito siempre parte de la autenticidad, de ser coherente y fiel a uno mismo: «La verdadera profesión del hombre —recordaba el escritor Herman Hesse— es encontrar el camino hacia sí mismo». Cuando lo que «sientes» (internamente) y lo que «haces» (externamente) están alineados, hay una posibilidad de hacer algo grande. Lo que nunca decepciona es ser uno mismo.

Mucha gente decide sus opciones profesionales en función de lo que recauda más aplauso social, y eso nunca puede dar resultado. Sin autenticidad es difícil tener éxito. Como apunta Warren Buffett: «Creo que es una locura realizar un trabajo que no te gusta sólo porque queda muy bien en tu currículum».

En definitiva, pregúntate: haciendo qué y en qué cosas disfrutas. Si te gusta la moda (afición), el reto de emprender (motivación) y tratar con gente (habilidad), tal vez poner en marcha un negocio sobre ello puede ser una opción.

En la búsqueda de tu vocación —si no la tienes clara— pide ayuda a terceros. No tengas miedo a preguntar a personas de confianza o a expertos en orientación qué talentos creen que tienes y cómo podrías explotarlos. Todos tenemos fortalezas que podemos dar por descontado sin darles demasiada importancia pero que a otros les sorprenden y que valoran con entusiasmo. Todo el mundo es excelente, pero cada uno de una manera diferente. Y cada persona tiene que encontrar la suya.

2. Profesionalizar la vocación. No se trata de apasionarnos con nuestra profesión, sino de profesionalizar nuestra pasión. El éxito está en hacer del ocio un negocio. Si tienes talento para algo, no renuncies a él, concentra tus energías en ponerlo en valor. Si realmente disfrutas y eres bueno en alguna actividad, siempre habrá una demanda para lo

que ofreces y con toda probabilidad lo harás mejor que el resto en tu nicho de mercado. Steve Pavlina apuntaba: «Es condenadamente difícil competir con alguien que disfruta con lo que hace».

Además, la mayoría de personas tiene dificultades para profesionalizar su pasión, porque hay algo en su inconsciente —creencias limitantes— que les dice que eso de ganarse la vida con algo con lo que uno disfruta no está bien y que no es posible. Existe una creencia muy extendida entre la población de que el trabajo tiene que ser algo duro y sufrido, y que si no es así, es algo menor, de poca importancia.

Una vez le preguntaron al filósofo y escritor Fernando Savater por qué cobraba por dar conferencias si estaba haciendo algo que de verdad le gustaba. Y respondió:

—Si dejo de cobrar por hacer algo que me gusta, tendré que empezar a hacer algo que no me gusta para poder cobrar.

Puede que te preguntes en qué medida las circunstancias condicionan a la hora de seguir y profesionalizar nuestra vocación. Es cierto, no siempre es posible elegir —al menos temporalmente— porque pueden existir compromisos familiares y financieros que dependen de nosotros, pero también es cierto que si realmente estás decidido y comprometido a luchar por tu vocación, de lo que se trata es de ir dando cada día pequeños pasos en esa dirección hasta que finalmente puedas dedicarte a ello *full-time* si es tu objetivo.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Conecta contigo. Si pudieras elegir, ¿qué te gustaría ser? Si no te pagaran por lo que haces, ¿lo seguirías haciendo? Mira en tu interior: ¿A qué te gustaría dedicarte? ¿Y qué haces bien? ¿Cuáles dirías que son tus talentos?
2. Reflexiona: ¿Estás haciendo aquello que haces mejor? Si no es así, ¿por qué? ¿Lo cambiarías? A veces la vida te lleva por caminos diferentes al que de verdad quieres, simplemente porque no tomaste una decisión. Nunca es tarde.
3. Visualiza: ¿Dónde y cómo te gustaría trabajar? ¿Qué harías exactamente? Si tienes diferentes intereses, ¿por qué no combinarlos? Se trata de que seas feliz, dedicándote a aquello que te gusta. Puedes crear tu profesión mezclando tus pasiones.
4. ¿Cómo podrías vivir de tu vocación, de tu pasión? Se trata de profesionalizar tu pasión para poder vivir de ello.
5. Comienza hoy. Asegúrate de que cada paso que das (las decisiones que tomas, las cosas que haces) te acerca a donde quieres estar mañana.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Attwood, Janet Bray, y Chris Attwood, *Descubre el secreto: el test para descubrir tus pasiones*, Planeta, Barcelona, 2008.
2. Robinson, Sir Ken, y Lou Aronica, *El Elemento*, DeBolsillo, Barcelona, 2011.
3. Shapiro, David A., y Richard J. Leider, *El trabajo ideal. Descubre cuál es tu verdadera vocación*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2001.
4. Tasaka, Hiroshi, *Encuentra tu cumbre*, Plataforma, Barcelona, 2008.
5. Rovira Celma, Álex, *La brújula interior*, Empresa Activa, Barcelona, 2005.

«Para ser tu mejor versión, dedícate
a aquello que AMAS»
#TufuturoesHOY

2. METAS

«Hay una cualidad imprescindible para ganar: claridad de propósito y deseo ardiente de conseguirlo.»

NAPOLEON HILL
Autor de *Piense y hágase rico*

¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE TENER CLARIDAD DE METAS?

Para conseguir algo lo primero es definir con claridad y precisión lo que quieres conseguir: qué te gustaría ser, hacer y tener. Parece obvio, pero no lo es. «La principal causa por la que la mayoría de la gente no obtiene lo que quiere es porque no sabe lo que quiere». Cuando no tienes claras tus metas te conviertes en una veleta que queda a merced del aire que sopla en cada momento moviéndose de un lado a otro, desperdiciando tiempo, esfuerzos y energía. «No hay buen viento para quien no sabe a dónde va», decía Séneca. La mayoría de personas funcionan por inercia, en modo piloto automático, dejándose llevar: se levantan, van al trabajo, cumplen y vuelven a casa, pero sin una dirección clara, sin un puerto al que arribar, y así es fácil acabar en cualquier lugar.

Napoleon Hill escribía en *Piense y hágase rico*: «Un deseo débil trae resultados débiles, de la misma manera que una pequeña cantidad de fuego crea poco calor. El deseo es el punto de arranque de todo logro, no una esperanza, ni un anhelo, sino un ardiente deseo que trasciende todo». Todo parte de ahí. Cuanto más específico, detallado y concreto seas en lo que quieres, mucho mejor, porque entonces podrás alinear todos los recursos y concentrar todas las energías y foco hacia ese objetivo. La energía va donde pones la atención, y si te dispersas, la energía también. Dicho de manera resumida: la claridad es fuerza para el cerebro.

Está demostrado científicamente que existe una relación muy estrecha y directa entre claridad de metas y lo que una persona finalmente consigue. Tiene todo el sentido del mundo. El ensayista Thomas Carlyle apuntaba: «Una persona que tenga una meta muy clara conseguirá avanzar incluso en las condiciones más difíciles. Una persona que no tenga ninguna meta clara no conseguirá avanzar ni siquiera en las condiciones más favorables».

La explicación es sencilla. Al final, todo en esta vida se resume en cómo pasar del punto A (dónde estoy) al punto B (dónde quiero estar). Es cuestión de ensayo y error hasta dar con la tecla que nos permita llegar al lugar previamente definido, sin perder nunca de vista el objetivo y sin desistir entre uno y otro momento.

Para ello, el cerebro es un excelente órgano buscador de soluciones, pero es así cuando tiene algo que encontrar, cuando la orden transmitida al mismo es precisa; es decir, cuando se le ha dado, como hemos señalado, una meta clara, concreta, específica, detallada. De otro modo, no sabe qué buscar y el mecanismo que le lleva a identificar alternativas no funciona de manera óptima.

Cuando una persona tiene claro lo que quiere, en el cerebro se pone en marcha el Sistema de Activación Reticular (SAR). A lo largo del día, el cerebro registra millones de bits de información; sin embargo, a la mayoría de ellos no les presta atención porque no añaden valor en la búsqueda de soluciones para las metas que tiene que conseguir en su actividad diaria. Por lo tanto, el SAR —de manera metafórica una especie de antenas que despliega el cerebro— capta y filtra toda la información que recibe, pero sólo somos conscientes de aquella parte que nos es útil para alcanzar nuestros objetivos. Si las metas no están claras, tampoco sabrá qué información añade valor para hacer realidad esos objetivos.

Si te preguntásemos qué información de toda la que registraste ayer a lo largo del día te fue útil para desarrollar un nuevo método de pesca de trucha, probablemente contestes que ninguna o que no sabes. Está claro, tu cerebro no buscaba nada que ver con eso, aunque a lo mejor registró bits de información útiles para ese objetivo, pero no eres consciente de los mismos.

Muchas veces habrás escuchado que las mujeres embarazadas suelen ver muchas mujeres embarazadas por la calle. No es que haya más, pero durante el embarazo la mujer está muy focalizada en ese cambio biológico en su cuerpo, y está muy sensible a cualquier aspecto que tenga que ver con ello, con lo que el SAR lo capta muy bien.

Lo mismo sucede cuando una persona se va a comprar un determinado modelo de coche, ve más coches de ese modelo por la carretera. La persona tiene ahí su atención, de tal modo que si está leyendo una revista y hay un artículo sobre ese tipo de coche, la atención se detiene ahí porque le interesa, cosa que en el caso de otro artículo sobre otro tema no sucedería y le pasaría desapercibido.

El SAR, por tanto, es un instrumento muy poderoso, pero sólo puede encontrar «medios» para lograr aquellos «fines» que busca. Dicho de otra manera, tus metas serán tanto más fáciles de conseguir cuanto más concretas, específicas, precisas, claras y nítidas.

Cuando eso ocurre, el cerebro tiene coordenadas precisas sobre lo que tiene que conseguir y acabará encontrando recursos, personas, herramientas y caminos que

permitan hacerlo realidad. De otro modo está disperso, difuso, confundido, despistado, no sabe para dónde tirar y qué asimilar, y sus «antenas captadoras» no registran ni procesan oportunamente los datos necesarios.

El mundo de la arquitectura nos sirve de ejemplo de referencia. Toda casa bien construida empezó con planos definidos sobre papel. Una casa no se comienza a levantar hasta que las especificaciones arquitectónicas —materiales, distancias, cálculos y otras necesidades— no están claras. Sólo entonces empieza la obra de construcción. De ahí que sea tan importante saber qué es lo que quieres.

Las personalidades que llegan más lejos tenían muy claro a donde querían llegar y se recreaban mentalmente visualizando ese sueño a cada momento. El cerebro tenía clara la estación de destino, ya sólo se trataba de encontrar los medios para apearse en ella. No es casual que Stephen R. Covey, autor de *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*, escribiese: «Todas las cosas se crean dos veces. Siempre hay primero una creación "mental" y luego una creación "física"».

Si prestas atención, en nuestro día a día para muchas cuestiones ocurre lo mismo, pero no somos conscientes del funcionamiento. Si subes a tu coche y te diriges de Madrid a Valencia, siempre llegas al destino. ¿Sabes por qué? Porque tienes muy claro a donde quieres llegar. A lo mejor la policía te desvía por el tráfico, a lo mejor te equivocas de salida, a lo mejor hay atascos, pero ninguno de esos inconvenientes te impedirá llegar a buen puerto porque sabes muy bien cuál es tu punto de destino y el cerebro encontrará de una u otra manera una solución.

Si te fijas con detenimiento, la mayoría de estudiantes que cursa una carrera universitaria obtiene su título. ¿Por qué? Porque tiene claro su objetivo: «No me voy de la facultad hasta que no tenga mi licenciatura bajo el brazo. Si me suspenden, iré a otra convocatoria, o buscaré otros apuntes, o me cambiaré de profesor, o me pasaré al turno de tarde, o estudiaré más». Lo que sea para que el objetivo final —que es muy nítido, concreto y detallado— se vea materializado.

No hay nada más rentable que tener claridad de metas. La evidencia empírica así lo corrobora. En 1953 se hizo la siguiente investigación en la Universidad de Yale: se preguntó a los estudiantes del máster en dirección y administración de empresas de ese año si tenían claras sus metas para el futuro y si las tenían puestas por escrito. Sólo el 3 por ciento lo había hecho, un 10 por ciento tenía pensadas sus metas pero no las había puesto por escrito y el 87 por ciento restante no tenía definidas sus metas.

En 1973, veinte años más tarde, se comprobó el progreso que habían hecho aquellos alumnos, y las diferencias resultaron sustanciales. El grupo del 10 por ciento que tenía objetivos definidos aunque no escritos, generaba —de media— el doble de ingresos que el grupo del 87 por ciento que había asegurado no tener metas. Lo más revelador fue que el grupo del 3 por ciento que había escrito sus metas estaba ganando, de media, diez

veces más que el 97 por ciento restante.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. El primer paso para conseguir lo que quieres, es saber lo que quieres. ¿Dónde estás ahora? ¿A dónde quieres llegar? ¿Cómo quieres estar? ¿Qué quieres hacer? Es importante que conectes contigo y con lo que de verdad quieres.
2. Clarifica tu meta. Una vez que sepas lo que quieres, céntrate en ello. Piensa cómo lo quieres, cuándo, dónde, y valora las consecuencias. La claridad de la meta se traduce en fuerza para llegar a ella. Tener clara tu meta es lo único que te va a permitir conseguirla. Define lo que quieres y deja trabajar a tu cerebro.
3. Escríbelo. No somos conscientes del poder de las palabras, pero menos del poder de las palabras escritas. Escribe en un papel qué quieres, cómo lo quieres, con detalle. Te ayudará a clarificarte y a hacerlo realidad.
4. Visualiza tu objetivo. Piensa cómo te sentirás cuando lo consigas. ¿Cómo vas a estar? ¿Cómo te vas a sentir? Este ejercicio te dará más fuerza para llegar al objetivo.
5. Una vez que tengas claro lo que quieres, da el primer paso. Nunca llegará el momento perfecto para comenzar, el momento perfecto es ahora.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Rohn, Jim, *Siete estrategias para alcanzar riqueza y felicidad*, Deusto, Barcelona, 1989.
2. Canfield, Jack, *Los principios del éxito*, RBA Libros, Barcelona, 2005.
3. Tracy, Brian, *Máxima eficacia. Un sistema integral de planificación que le permitirá potenciar todas sus capacidades*, Empresa Activa, Barcelona, 2003.
4. Tracy, Brian, *Metas. Estrategias prácticas para determinar y conquistar sus objetivos*, Empresa Activa, Barcelona, 2004.
5. Hill, Napoleon, *Piense y hágase rico,* Obelisco, Barcelona, 2012.

«La única forma de hacer es haciendo»

3. ESTRATEGIA

«La mayoría de gente planifica sus vacaciones con mucho más cuidado que sus vidas. Quizá se debe a que escapar es más fácil que cambiar.»

JIM ROHN
Empresario, escritor y conferenciante

¿CÓMO PUEDO DEFINIR UNA ESTRATEGIA PARA TENER ÉXITO Y CONSEGUIR MIS METAS?

La mayoría de la gente no ve cumplidos sus sueños y llega un momento en que se resigna. Y lo peor en esta vida es resignarse, creer que la vida es algo que sucede y no algo que uno hace que ocurra. Lo decía Balzac: «La resignación es un suicidio cotidiano».

«No planificar es planificar el fracaso». La experiencia dice que la mayoría de gente no planifica, y ello es debido a dos motivos: primero, porque planificar exige tiempo y concentración, y la mayoría de la gente suele ser víctima de la pereza; y segundo, porque no saben cómo hacerlo.

Por ello, te proponemos una estrategia de seis pasos:

1. Define con claridad tus metas. El éxito se fundamenta en metas y el resto es palabrería. Los soñadores tienen sueños y la gente que consigue resultados tiene metas y planes. La habilidad para fijarse metas es una habilidad crucial para alcanzar el éxito. La claridad de metas abre nuestra mente y libera energía para alcanzarlas. Y en la fijación de metas es esencial seguir una serie de requisitos:

- *Motivadoras*. Las metas nacen del deseo. Y desear no es «decir» lo que se quiere, sino «sentir» lo que se quiere. Como apuntaba Goethe: «Si no lo sientes, nunca lo lograrás». No te dejes seducir por la última moda —*coach*, *cool-hunter*, *personal shopper* o *community manager*, por ejemplo— y mira en tu interior. Lo importante de tus metas no es tanto cuáles son, sino que sean propias y personales, no prestadas. Pregúntate siempre por qué quieres lo que quieres.
- *Pocas*. La dispersión es uno de los grandes enemigos en la consecución de metas. El exceso de metas conduce a la falta de concentración, y la concentración es esencial para que las fuerzas se dirijan todas al mismo punto. Es uno de los

puntos estrella del éxito. De otro modo, los avances serán muy lentos y poco consistentes.

- *Concretas*. Cuanto más concretas, más fácil será desarrollar una estrategia para alcanzarlas y más fácil aferrarse a ellas en los momentos de duda y desesperación. La confusión deriva en ineficacia. Sé específico, y luego más específico, y luego todavía más. Por ejemplo:
  – Una meta inconcreta es: ganar mucho dinero.
  – Una meta concreta es: ganar 10.000 euros al mes.

  – Una meta inconcreta es: hacer ejercicio durante la semana.
  – Una meta concreta es: correr lunes y miércoles 30 minutos de 19.00 a 19.30 horas.

  – Una meta inconcreta es: leer todos los días.
  – Una meta concreta es: leer cada día una hora después de desayunar.
- *Emocionantes*. Debes sentir cierto cosquilleo en el estómago cada vez que piensas en tus metas y en la sensación de logro. Las metas razonables no inspiran a nadie: «Ser realista —decía el actor Will Smith— es el camino más frecuentemente transitado por la mediocridad». Piensa en grande, ¿por qué no? Richard Branson, el fundador de Virgin, afirmó cierta vez: «Mi interés en la vida es fijarme en retos enormes y aparentemente inalcanzables y tratar de superarlos».
- *Escritas*. Una investigación llevada a cabo en 1955 por los psicólogos Morton Deutsch y Harold Gerard concluyó que poner por escrito nuestras metas aumenta drásticamente el compromiso con la acción respecto a no hacerlo. Poner las metas en papel y visualizarlas de manera continua, ya sea en un *visual board* en el despacho o en casa, o con tarjetas de visita impresas en nuestra billetera como recordatorio, es muy saludable, porque nos permite estar en contacto con nuestros objetivos de manera visual y es siempre un recordatorio para el subconsciente.

No hay nada más saludable, en lo económico y en lo personal, que tener metas bien definidas. Como escribe Brian Tracy, autor del libro *Metas*: «Las metas nos dan esa sensación de sentido y propósito. Las metas nos dan un sentido de dirección. Conforme avanzamos hacia ellas nos sentimos más felices y fuertes. Nos sentimos más competentes y seguros de nosotros mismos y de nuestra capacidad. Fijarnos metas, trabajar para conseguirlas un día tras otro y finalmente alcanzarlas es la llave de la felicidad en la vida. La fijación de metas tiene tanta fuerza que el acto mismo de pensar en ellas hace que nos sintamos dichosos, incluso antes de haber dado el primer paso para

conseguirlas. No hay mayor garantía de una vida larga, sana, feliz y próspera que trabajar, continuadamente, para ser, tener y conseguir cada vez más de las cosas que de verdad quieres».

2. Diseña un plan de acción en papel. Sin un plan de acción, que es la razón de ser de la estrategia para alcanzar las metas, uno navega como un barco a la deriva. Sin rumbo, dando palos de ciego de un lado para otro, desperdiciando todo el potencial que atesora en su interior. Tener un plan es decidir: qué hacer, cómo hacerlo, cuándo hacerlo y con quién hacerlo. Es poner por escrito la hoja de ruta, un itinerario que nos permite evitar perder tiempo, energía y esfuerzos. Es aportar claridad que facilite la concentración.

Una gran meta se compone de metas intermedias que a su vez se subdividen en metas pequeñas. Para llegar a la cima, hay que ir haciendo ascensos progresivos, y esos avances progresivos deben estar estructurados en función de pasos menores que se dan todos los días. Es decir, hay que establecer cuáles son nuestras metas grandes, intermedias y pequeñas. Te proponemos que tomes un ámbito de vida de interés —trabajo, dinero, salud o relaciones, por ejemplo— y sigas el siguiente esquema:

- Primero. Define dónde te gustaría estar dentro tres años.
- Segundo. Define qué debes lograr en cada uno de los tres primeros años.
- Tercero. Para el primer año, establece qué metas debes conseguir cada tres meses.
- Cuarto. Define al final de cada día tu lista de actividades a realizar al día siguiente y ordénalas de mayor a menor aportación de valor para la consecución de tus metas.
- Quinto. Cada día empieza por la primera actividad y no la dejes hasta terminarla.

3. Ponte en movimiento sin dilaciones. «Si no actúas sobre la vida, la vida actuará sobre ti. Los días se convertirán en semanas, las semanas en meses, y cuando te quieras dar cuenta tu vida habrá terminado. Sueña en grande, empieza pequeño, actúa ahora», nos recuerda Robin Sharma. Una vez concretado el plan de acción, hay que ponerse en marcha sin andarse con rodeos. La acción es la perfección de la decisión. Si decides algo y no actúas, no has decidido nada. Para avanzar, actuar. De otro modo seguiremos en el punto de partida. Nunca es posible preverlo todo, ni tener todas las piezas del puzle, ni encontrar el momento perfecto, ni tener todos los recursos a nuestra disposición. Para las cosas importantes de la vida nunca existe el momento ideal, siempre hay algún «pero» que lo condiciona. Todo lo necesario para la realización de nuestras metas va apareciendo por el camino a medida que se avanza. Lo realmente relevante es saber a dónde vas.

4. Nunca pierdas de vista el foco. Enfocarse tiene «magia». Y enfocarse tiene mucho que ver con la pasión que uno siente con lo que hace. Sin estar apasionado con algo es difícil enfocarse. Además, la pasión libera una energía «especial» —así lo han demostrado las investigaciones científicas— que aumenta la creatividad y la inteligencia, lo que es de enorme utilidad para encontrar alternativas y caminos para llegar a donde uno quiere. Una vez decidido lo que realmente quieres —decidir es elegir y elegir es descartar—, pon toda la carne en el asador en ello. Personas de éxito, personas de foco. Siempre. No te disperses: quien mucho abarca, poco aprieta.

5. Incluye la flexibilidad en tu equipaje. Las cosas pocas veces —nunca— discurren como se había previsto. El guion hay que ir adaptándolo a medida que se avanza. Lo importante es no perder nunca de vista el objetivo e ir encontrando alternativas a los múltiples escollos que van surgiendo. Por eso, es muy importante tener actitud positiva para no desanimarse. La cuestión no es si algo es o no posible —todo lo es— sino cómo conseguirlo. Como apunta Anthony Robbins: «Si una y otra vez te haces la misma pregunta, no cabe duda de que terminas encontrando la respuesta. Mantente firme en tus objetivos, pero flexible en tus estrategias». De lo que se trata es de ir tocando teclas hasta que finalmente uno descubre cómo llegar a donde desea llegar.

Diseñar un plan de acción para alcanzar nuestras metas es como preparar un viaje. Primero, uno decide dónde y cuándo ir; luego, cómo se desplazará; y finalmente, qué ropa llevará en la maleta. Sin embargo, no siempre las cosas son tan idílicas como uno desearía, y los imprevistos son algo común. A veces habrá *overbooking* de plazas en tu avión, otras, retrasos o cancelaciones de vuelo, en ocasiones el hotel no será como aparecía en las fotos, a veces perderás el equipaje, en otras te robarán. Lo relevante es poner en práctica la flexibilidad para ir solventando estos contratiempos y acabar llegando a nuestro destino y así poder disfrutar del mismo.

6. No te des el permiso de abandonar. El trabajo más duro siempre es no darse por vencido. En el camino hacia la consecución de nuestras metas, cuando las cosas no marchan como a uno le gustaría, aparecen las dudas y los bajones emocionales que hacen tambalear la confianza en uno mismo. En esos momentos, lo que pide el cuerpo es abandonar, irse al refugio, a un lugar seguro. Pero ahí es donde hay que demostrar resistencia emocional, ser mentalmente fuerte. La resiliencia, la capacidad de sufrir en momentos de adversidad, es esencial para lograr nuestras metas, y más aún si éstas son grandes.

Permítete todos esos sentimientos de duda y desesperación, pero nunca te permitas abandonar. El poeta Robert Frost lo tenía claro: «Todo lo que he aprendido en mi vida se resume en dos palabras: sigue adelante». Hay mucho poder en insistir y no venirse abajo:

el éxito es una cuestión de perseverar cuando mucha gente ha renunciado a continuar.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Hay dos elementos fundamentales a tener en cuenta para desarrollar una estrategia: tu meta y tu actitud. Sin una meta bien definida y una actitud positiva, ninguna estrategia es buena.
2. Comprométete contigo. Si no te comprometes con tu objetivo, nadie lo hará por ti. Demuéstrate que eres capaz.
3. Visualiza tu meta. Te ayudará a tener fuerza, a pasar a la acción, a buscar todos los caminos para llegar a ella. No menosprecies el poder de tu imaginación.
4. Sé flexible y adáptate a las situaciones, sean positivas o difíciles. Ningún camino fácil te llevará a una gran meta. Tu actitud positiva te ayudará a adaptarte a la realidad, generar soluciones y superar obstáculos.
5. Registra tus avances, genérate un *feed-back*, aprende de los avances, aprende de los errores. Que el camino hacia tu meta te sirva para crecer.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Rohn, Jim, *Siete estrategias para alcanzar riqueza y felicidad*,, Deusto, Barcelona, 1989.
2. Allen, David, *Haz que funcione*, Alienta, Barcelona, 2011.
3. Schwartz, David J., *La magia de pensar en grande*, Taller del Éxito, Sunrise, 2012.
4. Tracy, Brian, *Máxima eficacia. Un sistema integral de planificación que le permitirá potenciar todas sus capacidades*, Empresa Activa, Barcelona, 2003.
5. Tracy, Brian, *Metas. Estrategias prácticas para determinar y conquistar sus objetivos*, Empresa Activa, Barcelona, 2004.

«Tu estrategia es el camino hacia tu éxito»
#TufuturoesHOY

4. ACCIÓN

«No es necesario ser grande para empezar, pero es necesario empezar para ser grande.»

ZIG ZIGLAR
Escritor y conferenciante

¿POR QUÉ ES TAN PELIGROSO EL INMOVILISMO Y ES NECESARIO PASAR SIEMPRE A LA ACCIÓN?

«Un gramo de acción vale más que una tonelada de teoría», decía el filósofo alemán Friedrich Engels. Y es que si hay una palabra importante en el diccionario, esa palabra es «acción», porque sin acción no puede ocurrir nada. La acción es lo que transforma sueños (plano mental) en realidades (plano físico).

En esta vida da igual lo que pienses, lo que digas o lo que planeas, lo único realmente importante es lo que haces. La acción más pequeña vale más que la intención más grande. Se puede saber mucho de todo y no hacer nada de lo que se sabe que hay que hacer. El éxito nunca está en saber sino en hacer.

Pero no sólo la acción es la única alternativa que produce resultados, sino que también produce réditos a nivel de bienestar personal. Mucha indecisión deriva siempre en infelicidad al ver que pasa el tiempo y todo sigue igual que meses (años) atrás. Benjamin Disraeli decía: «Quizá la acción no traiga siempre consigo la felicidad, pero no hay felicidad sin acción».

La diferencia fundamental entre los ganadores y los perdedores es que los primeros actúan. Esto es:

1. Actúan a pesar del miedo. Dentro de cada persona conviven un ganador y un perdedor en continua lucha, y esa lucha nunca desaparece. Es la lucha entre el deseo de victoria y la intranquilidad por fallar. Lo peor en esta vida es la «negación optimista»: esperar a que desaparezca el miedo con el simple transcurso del tiempo. Nunca lo hace; es más, los miedos que no se afrontan se vuelven más fuertes. El psicólogo francés Gustave Le Bon decía: «Retroceder ante el peligro da por resultado cierto aumentarlo». Si piensas que la gente que consigue resultados no tiene miedo, te equivocas. También lo tienen, pero actúan.

2. Actúan a pesar de los obstáculos. Ningún camino es una línea recta, ancha y

fácil, más bien todo lo contrario, el camino está plagado de piedras que hay que ir sorteando a medida que se avanza. En realidad, los obstáculos son la forma que tiene el universo de discriminar entre las personas que dicen que quieren algo de las que realmente lo quieren. Las primeras desisten; las segundas insisten. Querer que no haya nunca inconvenientes es ingenuidad.

3. Actúan a pesar del riesgo. El desenlace de nuestras decisiones nunca se puede saber por anticipado. Sólo hay una forma de despejar la incógnita: actuando. Querer que la niebla de la incertidumbre desaparezca antes de empezar a caminar es pasto para la inacción. Y sí, es cierto, las cosas no siempre salen como uno hubiese deseado, pero como señala el escritor Alejandro Jodorowsky: «Entre hacer y no hacer, elige siempre hacer, porque aunque salga mal, tendrás la experiencia». Esa experiencia, si se sabe aprovechar oportunamente, esconde sabiduría para nuevos retos.

4. Actúan a pesar del fracaso. Los planes sirven como hoja de ruta, pero están para modificarlos a medida que se avanza. Muy rara vez uno tiene éxito a la primera; más bien sucede todo lo contrario: «Hay que fallar cien golpes en la herradura para acertar una vez en el clavo». La mayoría de la gente, en cuanto las cosas se tuercen un poco, no quiere saber nada del asunto y da por finiquitada la aventura, y así es difícil lograr algo grande. Anthony Robbins lo expresa así: «No importa cuántos errores cometas, o cuán lento sea tu progreso, siempre estarás por delante de aquellos que no lo intentan». Para ganar hay que jugar. Y cuando se juega, a veces se pierde.

5. Actúan a pesar del estado de ánimo. Nadie va todos los días dando saltos de alegría por la calle; nadie está eufórico siempre; nadie se siente un *superman* o una *superwoman* en todo momento. La mente es traicionera, por eso el reto es todavía mayor. Esperar a estar de buen ánimo para actuar es asegurar la inacción. Los momentos de bajón, tristeza y melancolía siempre existen. Con independencia de cómo te sientas, actúa.

6. Actúan a pesar de no disponer de todos los medios. No siempre se cuenta con el capital suficiente, ni con el mejor local, ni con el mejor equipo, ni con las mejores herramientas, ni con todos los conocimientos deseables. Hay que empezar a caminar y ya aparecerán mejores condiciones a medida que se avanza. Sólo se hace camino al andar. «Haz lo que puedas, con lo que tengas, estés donde estés», afirmaba Theodore Roosevelt, expresidente de Estados Unidos.

7. Actúan a pesar de no ser el momento perfecto. Entre otras cosas, porque nunca lo es. Como apunta Timothy Ferriss, autor de *La semana laboral de 4 horas*: «Una vez le pregunté a mi madre cómo decidió tener su primer hijo, el pequeño yo. Su respuesta fue sencilla: "Era algo que queríamos y decidimos que no tenía sentido retrasarlo. Nunca es buen momento para tener un bebé"». Y añade: «¿Estás esperando un buen momento para dejar tu trabajo? Las estrellas nunca se alinearán y los semáforos de la vida nunca

se pondrán en verde todos al mismo tiempo. El universo no conspira contra ti, pero tampoco se volverá loco para apartarte obstáculos del camino. Las condiciones nunca serán ideales. "Algún día" es una enfermedad que hará que te lleves tus sueños a la tumba. Si algo es importante para ti y quieres hacerlo, hazlo y corrige el rumbo mientras caminas». Casi siempre «algún día» suele ser «ningún día».

8. Actúan a pesar de las dudas. Todos tenemos dudas, la cuestión es qué hacemos con ellas. Sólo la acción resuelve dudas. Hay que actuar y luego ver qué es lo que ocurre. Hay que ser riguroso, pero en algún momento hay que dar el salto, lanzar los productos y servicios y ver qué aceptación tienen por parte del mercado y si estamos en lo correcto. Y ese *feed-back* nos permite reorientar cosas, ajustar ideas y apuntar y disparar con mayor precisión. Pero eso sólo es posible cuando uno está en movimiento.

Dispara primero y apunta después. Muchos pasos en falso se han dado por quedarse quieto. Casi nunca las cosas se arreglan ni mejoran con el simple transcurso del tiempo. Tu vida no cambia sólo por desearlo. El inmovilismo es aliado de la mediocridad. Sólo hay una receta para el éxito: decide qué quieres y ve a por ello. Actúa.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. No es lo que piensas, lo que reflexionas, lo que quieres. Sólo las acciones que lleves a cabo determinarán tu éxito. Pensar sin actuar no te llevará a ningún sitio diferente del que estás ahora.
2. ¿Cuántas cosas quieres hacer y aún no has comenzado? Y si no es ahora, ¿cuándo? Si te funcionan las listas, haz una lista de todo aquello que quieres para ti en un plazo determinado.
3. La reflexión sin acción no es nada. Y la acción sin reflexión tampoco. Asegúrate de crear en tu mente, pensar, enfocar, visualizar, y lo más importante: hacer. Eso que quieres (visualización) puede ser lo que tienes, si haces lo que se necesita para conseguirlo. Es importante soñar, pensar, reflexionar, visualizar, para luego actuar.
4. Cada acción de hoy, por muy pequeña que sea, está creando tu destino. Haz algo pequeño hoy, para conseguir algo grande mañana.
5. Nunca llegará el momento perfecto. ¿Qué te gustaría hacer hoy y no has hecho? Tu mente andará buscando excusas para no hacer y posponer. Haz que el momento sea ahora.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Botella, Fernando, *¡Atrévete! ¿Y si eliges ser feliz?,* Alienta, Barcelona, 2012.
2. Jericó, Pilar, *No miedo. En la empresa y en la vida*, Alienta, Barcelona, 2007.
3. Kelsey, Robert, *¿Qué te detiene?*, Empresa Activa, Barcelona, 2012.
4. Auger, Lucien, *Vencer los miedos*, Sal Terrae, Santander, 1999.
5. Chapado, José Manuel, *Vértigo*, Alienta, Barcelona, 2012.

«No eres lo que piensas, eres lo que haces»
#TufuturoesHOY

5. CAMBIO

«¿Por qué se ha de temer a los cambios? Toda la vida es un cambio.»

H. G. WELLS
Escritor y filósofo

¿POR QUÉ NOS CUESTA TANTO CAMBIAR Y CÓMO PUEDO APRENDER A GESTIONAR EL CAMBIO?

La gestión del cambio es uno de los aspectos que más cuesta al ser humano y al mismo tiempo es uno de los más relevantes para crecer y desarrollarse. El cardenal John Henry Newman, beatificado en 2010, decía: «Vivir es cambiar y ser perfecto es haber cambiado muchas veces». Dos son las cuestiones a tratar aquí:

Primera cuestión: ¿Por qué nos cuesta tanto cambiar?

1. Porque cambiar es incómodo. ¿Qué es más fácil: hacer lo que sabes o lo que no sabes? Lo primero, sin duda. Pero el éxito está asociado al crecimiento personal, y el crecimiento personal está asociado a la incomodidad. Sabes que estás avanzando en la vida cuando estás incómodo. Robert T. Kiyosaki, autor de *El juego del dinero*, escribe: «Es cómodo no cambiar. Es fácil seguir siendo el mismo. Por eso, la mayoría de la gente sigue siendo ella misma toda la vida. La mayoría de la gente prefiere ser pobre comiendo con la mano derecha, que aprender a comer con la mano izquierda y ser rico».

2. Porque cambiar implica hacer frente a miedos. Suena duro, pero es una realidad: el ser humano prefiere la infelicidad a la incertidumbre. El ser humano adora lo conocido y detesta lo desconocido, porque de lo desconocido nace el miedo. El miedo se diluye con conocimiento y experiencia; y el conocimiento y la experiencia sólo son posibles a través de la acción.

3. Porque cambiar implica gestionar soledad. En el proceso de cambio, las mejoras no son automáticas. Los bajones emocionales siempre existen. Son momentos en los que uno añora tiempos pasados en los que vivía cómodo y surgen algunas expresiones del tipo «para qué me complico». Son momentos en los que a uno le entran dudas sobre sí mismo. La confianza se tambalea, y sin confianza en uno mismo no se puede lograr nada grande.

4. Porque cambiar implica superar fracasos. La vida no es una línea recta, ni en lo

profesional ni en lo personal. En todo proceso de cambio hay errores, porque sin errores no hay aprendizaje. No es posible otra cosa. Como decía Wayne Gretzky, famoso jugador de hockey sobre hielo: «Fallas el ciento por ciento de los tiros que no haces». Para ganar hay que arriesgar. La secuencia que explica el éxito es siempre la misma:

ESTUDIA → APRENDE → PRACTICA → EQUIVÓCATE
→ CORRIGE → EMPIEZA OTRA VEZ

Así hasta conseguir llegar a donde quieres. A medida que se gana experiencia, la tasa de error disminuye.

5. Porque cambiar implica manejar incomprensiones. Ciertos cambios implican gestionar la incomprensión del entorno afectivo más cercano. Algunas personas —fundamentalmente amigos y familia— pueden no entender ciertas decisiones. Vemos la vida según nuestros paradigmas, y a veces los paradigmas de unos y otros son opuestos.

6. Porque cambiar implica desprenderse de nostalgias. Algunos cambios, aunque sean para mejor, suponen dejar atrás ciertas cosas que uno también quiere. Vivir es elegir y elegir es descartar. El escritor francés Anatole France afirmaba: «Todos los cambios, aun los más anhelados, tienen su melancolía. Por lo que dejamos atrás y es parte de nosotros mismos. Hay que dejar morir una vida antes de entrar en otra».

Segunda cuestión: ¿Cómo aprender a gestionar el cambio?

1. Pon tu atención en lo positivo. Todo cambio trae cosas buenas. No centres tu atención en lo que dejas con la alternativa descartada, sino en lo que obtienes con la alternativa elegida.

2. Apóyate en quien confía en ti. Siempre hay que tener anclajes emocionales: personas optimistas, cálidas, empáticas, comprensivas. Ya sea la pareja, un amigo o un familiar. Es necesario tener confidentes incondicionales que sabes que siempre están ahí y siempre apoyan.

3. Sé discreto a la hora de contar tus sueños. Hay gente que no está preparada para entenderlos, así que no se los cuentes porque intentarán sabotearlos: «Para qué te complicas», «eso no puede salir bien», «eres un iluso», «sólo tienes pájaros en la cabeza»... ¿Te suenan? La mayoría de la gente, ante la cobardía para luchar por sus sueños, intenta que otros tampoco lo hagan, porque dejarían en evidencia sus carencias.

4. Asume con naturalidad los errores. Decía Weston H. Agor, autor de *El comportamiento intuitivo en la empresa*: «Cometer errores simplemente significa que

estás aprendiendo más rápido». Todo fallo esconde sabiduría para quien sabe digerirlo y aprovecharse de él.

5. Gestiona tus miedos. Suma conocimientos, gana experiencia, racionaliza tus miedos, anticipa consecuencias sobre cómo reaccionar a lo peor que pueda pasar, busca que alguien te empuje, lee biografías inspiradoras.

6. El cambio debe ser gradual. Sin pausa pero sin prisa. Exigirse demasiado lleva a la frustración, y la frustración al abandono. No quieras comerte el elefante de golpe, hazlo bocado a bocado.

7. Disfruta del camino. No lo hagas depender todo del resultado. Detrás de un gran fracaso siempre hay muchos pequeños éxitos. Aunque el resultado final no sea el esperado, habremos aprendido mucho —contactos, conocimiento o experiencia, por ejemplo— en la lucha por su consecución.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Acéptalo. No nos gustan los cambios. A partir de ahí, comienza a trabajar.
2. Pregúntate qué quieres cambiar. A veces queremos resultados distintos pero sin cambiar nada. Dado que no sirve, pregúntate qué tienes que cambiar para tener los resultados que quieres.
3. Todo cambio comienza con un pequeño cambio. Elige cambiar algo que te cueste muy poco, y hacer pequeños cambios cada día. Cuando menos te lo esperes, con la suma de esos pequeños cambios habrás hecho un gran cambio.
4. El cambio está en la acción. Actúa, actúa, actúa.
5. Si eliges cambiar algo es porque al otro lado del cambio tendrás algo mejor: más feliz, más sano, más libre, más desarrollado... Enfócate en cómo te sentirás entonces.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Kotter, John P., *Al frente del cambio*, Empresa Activa, Barcelona, 2007.
2. Erice, Juana, *Atrévete. Claves del cambio para una nueva vida*, Empresa Activa, Barcelona, 2013.
3. Heath, Chip, y Dan Heath, *Cambia el chip*, Gestión 2000, Barcelona, 2011.
4. Senge, Peter, *La danza del cambio*, Gestión 2000, Barcelona, 2007.
5. Aguilar López, José (coord.), *La gestión del cambio*, Ariel, Barcelona, 2003.

«El tiempo no cambia las cosas,
las cambias TÚ»
#TufuturoesHOY

6. MIEDO

«El miedo no sólo expulsa al amor; también a la inteligencia, la bondad, todo pensamiento de belleza y verdad, y sólo queda la desesperación muda; y al final, el miedo llegar a expulsar del hombre la humanidad misma.»

ALDOUS HUXLEY
Escritor

¿CÓMO SE VENCEN Y SUPERAN LOS MIEDOS?

Todos tenemos miedos, la cuestión es qué hacemos con ellos. Además, el miedo nunca desaparece, nos acompaña toda la vida. El miedo se aprende (o no se aprende) a dominar y gestionar. Nelson Mandela decía: «No es valiente el que no tiene miedo, sino el que sabe conquistarlo». La diferencia entre el valiente y el cobarde no está en el miedo —ambos lo tienen— sino en que uno lo afronta y otro huye de él.

El miedo, cuando no se gestiona, lleva a la resignación, y la resignación a la frustración. Avanzar en la vida tiene mucho que ver con nuestra capacidad para superar miedos. El filósofo Bertrand Russell escribía: «Conquistar el miedo es el inicio de la riqueza». El miedo es un buen indicador de lo que hay que hacer. A menudo, lo que más miedo nos da hacer es lo que hay que hacer.

Para tener éxito hay que sentir miedo. Si tienes miedo, estás de enhorabuena, es una ocasión de crecer; si no lo tienes, probablemente estás estancado y te mueves por tu zona de comodidad. Los retos siempre producen miedo, porque siempre implican afrontar incertidumbre, algo desconocido que todavía no dominamos. Los miedos nos obligan a ensanchar nuestra área de confort, y en la medida en que esa área crece, mayores son los desafíos que podemos abordar.

Sólo existe una receta para superar el miedo: «Siente miedo, pero hazlo de todas maneras». Miedo afrontado, miedo que mengua; miedo no afrontado, miedo que engorda. El miedo se diluye haciendo, atreviéndose. El miedo se va achicando a medida que se gana conocimiento y experiencia en algo. La ignorancia es la madre del miedo.

Sin embargo, la experiencia nos demuestra que sabiendo lo que hay que hacer —«siente miedo, pero hazlo de todas maneras»—, la gente no se lanza. ¿A qué se debe? A que existen bloqueos emocionales que nos impiden dar el paso. ¿Qué se puede hacer para superar esos bloqueos? Aquí van algunas recomendaciones:

1. Que tus sueños sean propios y no prestados. Cuando tus sueños te motivan de verdad, siempre acabas atreviéndote. Cuando los sueños son prestados, definidos en función de lo que tiene más glamour social, es fácil encontrar excusas para no hacer lo que hay que hacer.

2. Busca apoyos emocionales. Está demostrado científicamente que las personas nos sentimos más seguras cuando otras personas —jefe, pareja, amigo, familiar— confían en nosotros y nos alientan a emprender aquello que tememos. A veces —casi siempre— somos los mayores enemigos de nosotros mismos. Ir solo por la vida es muy complicado.

3. Empieza de menos a más. El éxito alimenta la autoestima. Un pequeño éxito impulsa a abordar nuevos retos. No quieras lograr mucho en poco tiempo. No lo conseguirás, te frustrarás y abandonarás al ser víctima de la ansiedad. Un gran éxito no es otra cosa que la suma de pequeños éxitos. Recuerda: POCO + POCO = MUCHO.

4. Inspírate en otros. Tener modelos de referencia en los que fijarse es muy estimulante. Ver como terceras personas se han enfrentado a similares contratiempos, dificultades y miedos, da *inputs* sobre los pasos a seguir e insufla fuerza para atreverse.

5. Focaliza la atención en las oportunidades. Los «ganadores» también tienen miedo, pero a diferencia de los «perdedores», que ponen su atención en los obstáculos, ellos lo hacen en las oportunidades que éstos entrañan. Los primeros avanzan, los segundos se estancan.

6. Date una ducha de inspiración. Todos tenemos cosas buenas y a todos nos piropean de vez en cuando por cosas que hacemos. Será tu sentido del humor, tu sensibilidad, tu simpatía, tu belleza, o lo que sea. Lleva un registro escrito de cosas que te han dicho —o que se hayan dicho en las redes sociales, por ejemplo— y léelo todos los días y, sobre todo, cuando estés más bajo de ánimo y tengas más dudas sobre ti mismo.

7. Ante todo, actúa. El *overthinking* —dar demasiadas vueltas a las cosas— es siempre peligroso, porque nuestra mente está programada para la supervivencia y no para la felicidad. Cuando a la mente se la deja analizar en exceso, tiene una capacidad extraordinaria para detectar amenazas. Es capaz de fabricar pensamientos negativos —«no soy bueno», «no soy capaz», «no me lo merezco»...— con una facilidad asombrosa, y los pensamientos negativos son una especie de «suicidio espiritual»: nos hacen sentir pequeños, nos arrinconan, nos torturan, nos sabotean. La acción alimenta la confianza; la pasividad y la indecisión agrandan los miedos.

8. Busca a alguien que te empuje. A veces, «la mejor alternativa es no tener alternativas». El ser humano casi nunca se lanza por iniciativa propia, necesita de algo —las benditas circunstancias: un despido, una enfermedad o un accidente, por ejemplo— o alguien que le dé un empujón. Un buen *coach* siempre te exige de ti más de lo que te exigirías tú de ti mismo. Te lleva al límite, al borde siempre de la zona de comodidad.

9. Racionaliza tus miedos. El hecho de verbalizar el miedo hace que éste pierda fuerza. Conversar y compartir nuestros miedos —con la pareja, un amigo o un familiar— los vuelve más pequeños. La conversación rebaja la intensidad del miedo. Lo peor de todo es negar el miedo que lleva a evitarlo y no superarlo. Igualmente, el error que comete mucha gente es pensar que con el tiempo el miedo se irá diluyendo y desaparecerá. No, no desaparece. El personaje de Yoda dice lo siguiente en la película *La guerra de las galaxias*: «Nombrado tu miedo debe ser antes de que desterrarlo puedas».

10. Anticípate y relativiza. Hazte esta pregunta: ¿Qué es lo peor que puede pasar? A continuación inventa alternativas para gestionar esa hipotética situación. Nada es demasiado importante y trascendente como parece a primera vista. Relativizar es absolutamente imprescindible para el bienestar emocional y para atreverse.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Toma conciencia. ¿A qué tienes miedo? ¿Cuáles son tus miedos? Conocerlos forma parte de tu proceso de autoconocimiento. Aprende a mirarlos a la cara. Son parte de ti.
2. Cuestiónalos. ¿De dónde te vienen? Reflexiona por un momento: ¿Qué harías si no tuvieras miedo? ¿Qué es lo peor que te podría pasar? Lo que anticipamos de la realidad a veces es peor que la realidad en sí misma.
3. Positiviza el miedo. ¿Para qué está ahí? No esperes a que ese miedo desaparezca, entiéndelo como parte de ti, que te protege de algo, y ponlo a un lado. Piensa, ¿cuántas veces has superado miedos? No les prestes tanta atención, y focaliza en tu objetivo.
4. Busca puntos de apoyo. Tu objetivo es generarte confianza y seguridad. Busca recursos dentro de ti, fortalezas, donde apoyarte para superar esos miedos.
5. En la gestión de tus miedos, aplica la siguiente fórmula: OBSERVARTE + DARTE CUENTA + HACER. No podrás cambiar algo (hacer) si antes no te has dado cuenta de qué cambiar, y sólo podrás verlo si te observas. Puedes comenzar ahora mismo.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Jampolsky, Gerald G., *Amar es liberarse del miedo*, Los Libros del Comienzo, Madrid, 1998.

2. Marina, José Antonio, *Anatomía del miedo*, Anagrama, Barcelona, 2006.
3. Erice, Juana, *Atrévete. Claves del cambio para una nueva vida*, Empresa Activa, Barcelona, 2013.
4. Jericó, Pilar, *No miedo. En la empresa y en la vida*, Alienta, Barcelona, 2007.
5. Vilaseca, Borja, *¿Qué harías si no tuvieras miedo?*, Conecta, Barcelona, 2013.

«Que tus metas sean mayores que tus miedos»
#TufuturoesHOY

7. FOCO

«Coge una actividad cualquiera, cualquier arte, cualquier disciplina o cualquier habilidad. Cógela y llévala al límite, llévala más allá de lo que haya ido nunca, exprímela al máximo, entonces la introducirás en el reino de la magia.»

ANTHONY ROBBINS
Escritor y conferenciante

¿POR QUÉ ES FUNDAMENTAL APRENDER A ENFOCARSE PARA TENER ÉXITO?

La ruta más corta hacia el éxito es ser un «referente» en algo, y ser un referente en algo pasa por ser experto en ese algo. Las personas que son un referente son expertas; el resto, regulares o malas. Es la única opción rentable de verdad, porque cuanto más brillante seas, mejores oportunidades aparecerán en tu vida. A la gente referente les ofrecen oportunidades espectaculares; a la gente regular les ofrecen oportunidades normales; y a la gente mala, ninguna oportunidad.

Un referente es aquella persona en la que se piensa inmediatamente al hablar sobre una disciplina o campo del conocimiento. Un referente es alguien que tiene una sólida marca personal construida de manera consistente a lo largo del tiempo.

Y para ser un referente, y por tanto, ser experto, hay que aprender a concentrarse. La excelencia exige foco. Hay mucho poder en enfocarse. Algunas ideas y recomendaciones al respecto:

1. Descubre tus talentos. Todos somos buenos en algo, regulares en otras cosas y malos en algunas más. ¿Merece la pena dedicar tiempo y esfuerzo a aquello en lo que uno es malo desperdiciando nuestros talentos en lo que somos buenos? ¿No será un trayecto demasiado largo y costoso? Apaláncate en tus fortalezas y no dediques ni un minuto a tus debilidades. Búscate la vida para compensarlas a través de terceros.

2. Decide una única prioridad. Una vez que sepas en qué eres bueno, decide una opción profesional en función de esos talentos y organiza todas tus tareas en torno a esa actividad. Cada hora que dedicas a algo mejoras; cada hora que inviertes en otra cosa no mejoras. Robert T. Kiyosaki es un conocido inversor cuya especialidad es el mercado inmobiliario. Hay múltiples alternativas de inversión, pero ahí pone el ciento por ciento

de su energía, porque como él mismo apunta: «Nada supera a la repetición, por eso no diversifico». Otro conocido inversor, Warren Buffett, parece ser de la misma opinión: «Mete todos los huevos en la misma cesta, pero vigílala bien».

3. Practica, practica y practica. No se puede ser experto en algo sin concentrar todas las energías en ese algo, porque entonces estaremos en la media. La repetición es la madre de la destreza. La genialidad no es otra cosa que la práctica diaria. Haz de tu actividad una forma de vida. El recién fallecido guitarrista Paco de Lucía decía en una entrevista: «Cualquiera puede ser el mejor guitarrista del mundo si está dispuesto a pasarse los siguientes treinta años practicando diez horas diarias los siete días de la semana».

4. Y después, sigue practicando. Todo en esta vida exige gimnasia. Si uno deja de practicar el inglés, pierde fluidez; si uno deja de hablar en público, se siente incómodo; si uno deja de asistir a eventos, se nota poco ágil en el *networking*. La excelencia sólo se mantiene a través del hábito. Escribía Aristóteles en *Ética a Nicómaco*: «No es suficiente haber recibido la educación y el control adecuados en la juventud, es preciso que en la madurez se practique lo que se aprendió, y acostumbrarse a ello».

5. Hazte siempre una pregunta. Cuando tengas que tomar una decisión, pregúntate: ¿Me acerca o no me acerca a mi objetivo? Si te acerca a tu objetivo, adelante con ello; si no te acerca a tu objetivo, deséchalo. Cada vez que dices «sí» a algo poco útil para tu propósito de vida, dices «no» a algo útil para el mismo.

6. Tendrás que decir «no» muchas veces. Para tener éxito hay que aprender a decir «no». Y no se trata de decir «no» a muchas cosas que no te gustan sino a decir «no» a otras muchas cosas que te gustan pero que te alejan de tu objetivo prioritario. Ser asertivo es una habilidad esencial para poder enfocarse sin romper ni generar tiranteces en las relaciones profesionales y personales.

7. Insiste cuando no haya resultados. Ser un referente en algo no es una cuestión de dos días. Son imprescindibles paciencia y disciplina, conceptos ambos asociados al medio y largo plazo. En la subida a cualquier cima hay que gestionar —sobre todo en los momentos iniciales— períodos de sequía. En esos momentos, cuando no hay resultados, lo habitual —así actúa el 95 por ciento de la gente— es abandonar y empezar otra cosa sin consolidar nada. Y así es difícil ser experto en algo.

El *speaker* y autor motivacional Anthony Robbins, autor de *Poder sin límites*, es un claro ejemplo de éxito gracias a su poder para enfocarse. Él mismo relata su propia experiencia: «Mucha gente no tiene idea de la gran capacidad que podemos adquirir cuando centramos todos nuestros esfuerzos en dominar un solo aspecto de nuestra vida. Yo me convertí en un excelente conferenciante porque en lugar de una vez a la semana, me comprometí a hablar en público tres veces al día. Mientras que otras personas de mi

organización se impusieron hablar 48 veces al año, yo hacía eso mismo en apenas dos semanas. Así pues, al cabo de un mes, ya había adquirido dos años de experiencia. Y un año más tarde, ya tenía diez años de experiencia».

No se puede tener el culo en dos sillas al mismo tiempo. Decide a qué quieres jugar (tu silla) y luego pon ahí toda tu atención, energía y tiempo. Si vas saltando de una silla a otra, nunca lograrás nada valioso. Haz de tu foco tu propósito de vida, entonces te será más fácil no dispersarte. En su libro *Como un hombre piensa, así es su vida*, James Allen escribe:

> «Aquellos que no tienen un propósito central en su vida son una presa fácil de un buen número de preocupaciones, miedos, problemas, y de la autocompasión, lo cual les conduce, como si hubieran planeado de un modo seguro y deliberado, hacia su propio fracaso, infelicidad y perdición. Un hombre debe concebir un propósito legítimo en su corazón y plantearse lograrlo. Tiene que convertir este propósito en su máximo deber, y se debe dedicar a conseguirlo sin permitir que sus pensamientos se alejen divagando entre efímeras fantasías, anhelos e imaginaciones».

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Para tener foco, lo primero es tener tu «para qué». Busca el sentido de lo que estás haciendo; te ayudará a centrarte y a motivarte.
2. Cuando tengas que hacer algo, elimina distracciones: silencia el móvil, retírate a un lugar tranquilo y entrena tu atención en una tarea.
3. El *multitasking* no es productivo. Aunque parezca una habilidad realizar diferentes cosas a la vez, la habilidad real es concentrarse en una al ciento por ciento para dar lo mejor de ti. Enfoca.
4. Los problemas de foco ocurren la mayoría de las veces porque no se sabe qué se quiere. Antes de actuar, enfócate en algo. Más vale tardar un poco más y después caminar sobre seguro que andar sin dirección.
5. Para tener foco necesitas conectar contigo, con tu propósito, con lo que quieres. Si no tienes una meta ni objetivos, cualquier cosa te vendrá bien, y pondrás tu foco en todas partes. Cuanto mejor te conozcas y sepas lo que quieres, más puedes enfocarte en tus metas.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Blakemore, Sarah-Jayne, y Uta Frith, *Cómo aprende el cerebro*, Ariel, Barcelona, 2011.
2. Canfield, Jack, Mark Victor Hansen y Les Hewitt, *El poder de mantenerse enfocado*, FonoLibro, Miami, 2007.
3. Goleman, Daniel, *Focus*, Kairós, Barcelona, 2013.

4. Tracy, Brian, *Máxima eficacia. Un sistema integral de planificación que le permitirá potenciar todas sus capacidades*, Empresa Activa, Barcelona, 2003.
5. Tracy, Brian, *Metas. Estrategias prácticas para determinar y conquistar sus objetivos*, Empresa Activa, Barcelona, 2004.

«Las personas de éxito son personas de FOCO»
#TufuturoesHOY

8. COMPROMISO

«Hay una diferencia entre interés y compromiso. Cuando uno está interesado en hacer algo, lo hace sólo cuando le conviene. Cuando está comprometido con algo, no acepta excusas.»

KENNETH BLANCHARD
Coautor de *El ejecutivo al minuto*

¿POR QUÉ ES TAN RELEVANTE EL COMPROMISO PARA EL ÉXITO Y LA FELICIDAD?

Hay una variable que está indisolublemente unida al éxito, y esa variable es el compromiso. Y el compromiso no es otra cosa que determinación absoluta con nuestras metas, «hacer lo que haga falta durante el tiempo que haga falta». Otra cosa se podrá llamar compromiso, pero no lo es. Como decía una vez el cantante Antonio Vega, con una sensibilidad fuera de lo habitual: «Si no das, no das nada; si lo das, lo das todo».

En el camino hacia nuestras metas hay múltiples obstáculos de muy diversa naturaleza que ponen a prueba nuestra resistencia y compromiso. Hay fracasos, dudas, momentos de bajón emocional, injusticias, deslealtades o envidias, entre otras cosas, y si uno no está comprometido al ciento por ciento con sus metas es fácil poner fin a la aventura para volver a un lugar más cómodo sin tantos sobresaltos.

Hay personas —los más ingenuos— que quieren jugar en primera división, pero con el compromiso y esfuerzo de tercera división, y eso no da resultado. La vida no funciona así.

Peter M. Senge, autor de *La quinta disciplina*, dice que «en las organizaciones el 90 por ciento de la parte del compromiso que creemos que tienen nuestros profesionales no es "compromiso" sino "conformidad"». Quizá por eso, tres investigadores —J. P. Meyer, N. J. Allen y C. A. Smith— clasificaron el compromiso de tres maneras:

1. Compromiso «afectivo». Se da en aquellos trabajadores que están en la empresa porque quieren y desean hacerlo, porque entienden que es el mejor lugar para trabajar.

2. Compromiso «normativo». Se aplica a aquellos que están en la compañía porque creen que así deben hacerlo.

3. Compromiso «continuista». Se da en esos trabajadores que continúan en una

organización porque no tienen otra opción.

El auténtico compromiso es, desde luego, el compromiso «afectivo»; el resto son sucedáneos que buscan ir tirando sin más para salir del paso, y eso, antes o después, hace aguas por algún lado.

La excelencia está siempre unida al compromiso. Y el resto de alternativas se traduce en resultados mediocres. La siguiente historia lo refleja bien:

> «Un caballero entra en un bar, se sienta en la barra y le pide un bloody mary al *barman* que lo atiende. Al cabo de pocos minutos, le sirven el cóctel y tras probarlo, llama al *barman* y le dice:
> —Éste es un bloody mary bastante mediocre. ¿Me quiere decir que no puede prepararme un bloody mary mejor?
> El *barman*, sorprendido, pide disculpas, retira el vaso y se dirige a la cocina a preparar un segundo cóctel. Instantes más tarde se presenta con un nuevo bloody mary que ofrece a su insatisfecho cliente:
> —Humm, este bloody mary está mucho mejor que el anterior aunque creo que se puede mejorar. Quiero que me traiga el mejor bloody mary que usted haya preparado jamás.
> Algo confundido e inquieto, el *barman* vuelve a la cocina, revisa un par de manuales sobre coctelería, y pone todo su esmero en la tercera versión de la bebida. Cuando el cliente lo prueba exclama:
> —Excelente, esto ya es otra cosa, sólo tengo una pregunta: ¿Me puede explicar por qué no me lo sirvió así la primera vez que se lo pedí?».

Pero no sólo el compromiso es imprescindible para el éxito y la excelencia, sino también para nuestra felicidad personal. Porque sólo viven a fondo los que se entregan, los que lo dan todo a pesar de los arañazos y las magulladuras que se puedan llevar. Porque en un lado de la moneda está el compromiso, y en el otro, la valentía. Y sin valentía no se puede ser feliz. Comprometerse con algo es renunciar a otras cosas para centrarse en aquello por lo que se ha apostado sin miramientos. Y eso exige tener coraje y tirar para delante. El que sopesa demasiado siempre está midiendo pros y contras, y al final nunca hace nada. Y la indecisión degenera en infelicidad.

Además, cuando uno decide comprometerse y seguir por un camino sin ningún tipo de excusas, el universo es agradecido y la sincronicidad se pone en movimiento, apareciendo las personas y circunstancias precisas para que aquello que anhelamos se vea materializado. No es casual que la frase que mejor resume el libro *El alquimista* de Paulo Coelho sea la siguiente: «Cuando deseas algo con toda tu alma, el universo entero conspira para que se haga realidad».

Sin un compromiso incondicional con tus metas, no ocurrirá nada «mágico» en tu vida. Las palabras del explorador W. H. Murray en una de sus primeras expediciones al Himalaya despejan todo tipo de dudas. Dicen así:

> «Hasta que uno no se compromete, está presente la reserva, la posibilidad de echarse atrás, la eterna inoperancia. Hay una verdad esencial que concierne a todas las iniciativas y creaciones, y pasarla por alto desbarata incontables ideas y espléndidos planes; en el momento que uno se compromete definitivamente, la providencia también se pone en marcha, y de pronto todo parece favorable sin que haya explicación. Esa decisión pone en marcha una serie de imprevistos que pone en nuestro camino todo tipo de incidentes y

encuentros, así como ayuda material que nunca nos habríamos atrevido a soñar».

Cuando alguien está comprometido de verdad con algo, sólo admite resultados. Las excusas están exiliadas de su discurso. Un caso que nos sirve de ejemplo es el del conocido actor Sylvester Stallone.

En 1974 Stallone era un actor y guionista desalentado y sin un duro. En un combate de boxeo, se inspiró en un anónimo púgil que llegó hasta el final para enfrentarse a Muhammad Ali. Corrió a casa y en apenas tres días de explosión creativa escribió el primer guion de la película *Rocky*.

Con los últimos 106 dólares que le quedaban en el bolsillo, envió el guion a su agente. Un estudio le ofreció 20 000 dólares, con Ryan O'Neal o Burt Reynolds en el papel protagonista. A Stallone le encantó la oferta pero deseaba interpretar el papel él mismo. Entonces se prestó a actuar gratis y la respuesta fue: «En Hollywood las cosas no funcionan así».

Stallone rechazó la oferta aunque necesitaba el dinero desesperadamente. Luego le ofrecieron 80 000 dólares a condición de que no fuera él quien interpretara el papel protagonista, y volvió a rechazarlo. Le dijeron que a Robert Redford le interesaba y que le pagarían 200 000 dólares, pero otra vez declinó la oferta.

De nuevo subieron la tarifa, esta vez a 330 000 dólares, pero dijo que si él no interpretaba el papel protagonista prefería que la película no se rodase. Al final, a regañadientes, accedieron y le pagaron tan sólo 20 000 dólares y 340 dólares por semana, el mínimo estipulado en la escala salarial de actores. Después de impuestos, agente y otros gastos, el neto que se metió en el bolsillo fueron 6 000 dólares, en comparación con los 330 000 dólares que le habían ofrecido.

Un par de años después, en 1976, Stallone fue nominado al Oscar al mejor actor y *Rocky* se llevó tres estatuillas de la Academia: mejor película, mejor director y mejor montaje. Desde entonces, *Rocky* ha recaudado alrededor de 1 000 millones de dólares, una cifra muy superior a los 330 000 dólares que finalmente le habían ofrecido. Y el resto es historia.

En una de las escenas del metraje, el propio Rocky Balboa le da un consejo a su hijo que es ilustrativo de todo lo ya explicado:

«Voy a decirte algo que tú ya sabes: el mundo no es todo alegría y color. El mundo es un lugar terrible, y por muy duro que seas, es capaz de arrodillarte a golpes y tenerte sometido permanentemente si tú no se lo impides. Ni tú, ni yo, ni nadie golpea más fuerte que la vida. No importa lo fuerte que golpeas, sino lo fuerte que pueden golpearte. Y lo que aguantas mientras avanzas. Hay que soportar sin dejar de avanzar, así es como se gana. Si tú sabes lo que vales, ve y consigue lo que te mereces, pero tendrás que soportar los golpes. Y no podrás estar diciendo que no estás donde querías llegar por culpa de él, de ella ni de nadie, eso lo hacen los cobardes y tú no lo eres. Tú eres capaz de todo».

Si quieres triunfar y lograr algo grande, comprométete; con lo que quieras, pero

comprométete. También serás más feliz.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Para poder conseguir objetivos, hay que comprometerse con los objetivos. Pero el primer paso es comprometerte contigo mismo. Respétate y demuéstrate que puedes conseguirlo.
2. Para comprometerte con un objetivo, es necesario que el objetivo te motive. Busca dentro de ti ese «para qué». ¿Qué cambiará en tu vida cuando lo consigas? Busca la trascendencia de tus decisiones.
3. El compromiso requiere constancia. Trabaja en tus metas cada día para llegar a ellas.
4. Cuando te canses, te falten fuerzas o creas que no puedes: visualízate a ti mismo cuando lo consigas, y recuérdate para qué querías conseguirlo. Conecta con la parte más trascendente de tus metas para tomar fuerzas y continuar.
5. Tu compromiso va más allá de tu motivación. Mientras la motivación viene y va, tu compromiso está tan anclado a ti que se mantiene. Busca comprometerte con tus metas, no sólo motivarte.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Álvarez de Mon, Ignacio, *De ti depende*, LID, Madrid, 2008.
2. Aguilar López, José M., y Camilla Hillier-Fry, *En busca del compromiso*, Almuzara, Córdoba, 2006.
3. Pink, Daniel, *La sorprendente verdad sobre qué nos motiva*, Gestión 2000, Barcelona, 2010.
4. Marina, José Antonio, *Los secretos de la motivación*, Ariel, Barcelona, 2011.
5. Valderrama, Beatriz, *Motivación inteligente*, Prentice Hall, Madrid, 2010.

«Cree en una meta y crearás un camino»
#TufuturoesHOY

9. HÁBITOS

«La motivación te anima a empezar; el hábito te mantiene en el camino.»

JIM ROHN
Empresario, escritor y conferenciante

¿CÓMO AFECTAN LOS HÁBITOS A MI VIDA Y CÓMO PUEDO CAMBIAR HÁBITOS «MALOS» POR HÁBITOS «BUENOS»?

La vida no es algo que sucede, sino que todo —salud, dinero, peso o relaciones— es un resultado, el resultado de nuestros hábitos. Y sólo hay dos tipos de hábitos: «buenos» (virtudes) y «malos» (vicios). Las personas de éxito tienen hábitos «productivos» y las de no-éxito tienen hábitos «destructivos». Los buenos hábitos nos convierten en personas poderosas; los malos hábitos nos transforman en personas débiles.

La motivación es necesaria —nos pone en marcha—, pero en todo caso es insuficiente. El poder de los hábitos construidos a través de la disciplina diaria es lo que nos permite llegar a donde queremos.

Un hábito no es otra cosa que un comportamiento que se realiza tan a menudo que se vuelve fácil y casi automatizado en muchos casos. Es algo que realizamos de manera natural. Un proverbio árabe lo expresa así: «El hábito es al principio ligero como una tela de araña pero bien pronto se convierte en un sólido cable».

Al hablar de hábitos, es bueno tener presentes dos aspectos:

1. Los efectos de los hábitos no se manifiestan de manera inmediata. Por eso, hay que saber «ver a largo», porque cuando uno quiera tomar medidas el margen de maniobra puede ser escaso:

– Llegas siempre tarde a casa... Y un día tu pareja ha cogido las maletas y se ha marchado.

– Fumas un par de cigarrillos a diario... Y un buen día te diagnostican cáncer.

– Comes a diario comida poco saludable... Y un buen día te da un infarto.

2. Los hábitos, igual que se adquieren se pierden. El día que dejas de practicar un buen hábito te empiezas a instalar en uno malo. Por eso, una de las frases más peligrosas para nuestro desarrollo personal es: «Por un día no pasa nada». Sí, sí pasa. Cada movimiento, por pequeño que sea, va creando nuestro futuro en un sentido (positivo o

constructivo) u otro (negativo o destructivo). André Previn, pianista, director de orquesta y compositor alemán, dijo cierta vez: «Si pierdo un día de práctica, yo lo noto; si pierdo dos días, mi entrenador lo nota; si pierdo tres días, el público lo nota».

¿Cuáles son los pasos a seguir para cambiar hábitos «malos» por otros «buenos»?

1. Conciencia. Nadie puede cambiar lo que desconoce. Lo primero es ser consciente de que las cosas no van bien y que hay algo que cambiar. Para ello hay una prueba irrefutable: los resultados. Los resultados no mienten. No te autoengañes; el ser humano es especialista en autoengañarse. Ponte bajo lupa y obsérvate. Acepta la realidad tal y como es, no como te gustaría que fuese. Es el primer paso en el camino de la transformación personal. Si algo no va bien en tu vida, revisa tus hábitos. ¿No te va bien económicamente? Revisa tus hábitos financieros. ¿No te va bien de salud? Revisa tus hábitos nutricionales. Así con todo.

2. Motivación al cambio. Nadie cambia si no tiene un «porqué» suficientemente fuerte. Valentín Fuster, autor de *La ciencia de la salud*, lo explica bien: «Lo mejor para dejar de fumar es tener un infarto». El miedo a morir es tan grande —el porqué— que entonces el cambio es posible. El ser humano pocas veces cambia por iniciativa propia y necesita verle las orejas al lobo. Para evitar llegar a situaciones extremas pregúntate siempre tus «porqués», qué es lo que de verdad quieres.

3. Plan de acción. Con medidas concretas y medibles que permiten contestar con un «sí» o un «no» si se han cumplido. Un plan de acción es una hoja de ruta. La falta de definición y concreción de acciones conduce a menudo a la no-acción. Lo que no se programa, no se hace. En los tres ejemplos siguientes de ejercicio físico, el último es el único que realmente es un plan de acción:

– Plan de acción A: correr durante la semana.
– Plan de acción B: correr tres días a la semana.
– Plan de acción C: correr 30 minutos lunes, miércoles y viernes de 19.30 a 20.00 horas.

4. Disciplina. Para cumplir a rajatabla el plan de acción. La disciplina es hacer lo que hay que hacer aunque no apetezca aplicando la regla de cero excusas. Lo difícil no es saber lo que hay que hacer, lo difícil es hacerlo. Victor Hugo decía: «A nadie le faltan fuerzas, lo que a mucha gente le falta es voluntad». Disciplina es actuar una y otra vez en una dirección sin dejar que otras cosas nos distraigan. Los hábitos se construyen por repetición, y la repetición es posible gracias a la disciplina. Tu mayor enemigo es tu pereza, el dejarte vencer por lo cómodo en lugar de hacer lo necesario. No te olvides de las palabras de Jim Rohn: «El fracaso en raras ocasiones es el resultado de un acontecimiento aislado. Más bien es la consecuencia de una larga lista de pequeños

fracasos acumulados, los cuales ocurren como resultado de una disciplina demasiado relajada».

5. Paciencia. Ningún cambio se produce de un día para otro. No se siembra hoy la semilla y el fruto está mañana disponible. Todo cambio exige tiempo para que sea fructífero. Nada sucede apresuradamente. Éxito y paciencia siempre van de la mano. Se estima que un hábito se construye tras veintiún días de repetición, pero en algunos casos —hábitos fuertemente enraizados— se necesita más tiempo. Abundan las «personas gaseosa», que empiezan con mucha fuerza una actividad pero al poco tiempo se desinflan. Así nada es posible. El referente en el mundo de la inversiones Warren Buffett nos desvela su estrategia de actuación: «No intento saltar por encima de vallas de dos metros; busco a mi alrededor escalones de centímetros por los que pueda pasar por encima».

6. Actitud positiva. Sí, las recaídas son inevitables en cualquier proceso de cambio. A veces hay que avanzar cinco pasos y retroceder tres para avanzar dos. No te flageles. Tómalo como parte del proceso, pero no abandones jamás. El éxito siempre es una cuestión de perseverar, de insistir una y otra vez en un determinado sentido. Permítete fallar y cometer errores, pero no desistir.

7. Apóyate en otros. Los apoyos emocionales son esenciales en cualquier ámbito de la vida. Las batallas las tiene que librar cada persona por sí misma, pero uno se ve con más fuerza, ganas y confiado, cuando se siente acompañado emocionalmente. Además, estos apoyos son importantes también para los momentos de recaídas. Comparte y verbaliza tu plan de acción con tu pareja, familiar o amigo de confianza. Hazles partícipes de tus metas. El ánimo es esencial.

8. Prémiate por los logros intermedios. Necesitamos pequeñas recompensas y caprichos a corto plazo para seguir trabajando con la vista puesta en el medio y largo plazo. Los pequeños éxitos nos permiten seguir avanzando sin desistir. En el plan de acción fija tu recompensa razonable de acuerdo con el esfuerzo semanal o mensual realizado por haber cumplido cada uno de tus logros.

9. Pide ayuda a un experto. Ciertos cambios son muy difíciles de llevar a cabo por uno mismo. Necesitamos a «alguien» —un *coach* especializado en nutrición, finanzas o preparación física, por ejemplo— que nos aporte un método y nos apriete las tuercas y pida cuentas. El ser humano, con una facilidad pasmosa, tiende a lo más cómodo. La pereza siempre nos acecha. Como reza el dicho: «El ojo del amo engorda el caballo».

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Los hábitos son comportamientos automatizados. Para que un comportamiento se automatice necesitarás repetirlo muchas veces. Si estás dispuesto a desarrollar un hábito, sé consciente de que se parte del

esfuerzo. Elige qué hábito quieres adquirir y comienza hoy.

2. Controla tus pensamientos. Tus pensamientos crean tus acciones, y tus acciones crean tus hábitos. Aprende a pensar en positivo para crear y actuar en positivo.
3. El desarrollo de una conducta hasta que se vuelve hábito pasa por las siguientes fases: 1) mucho esfuerzo y poco resultado; 2) esfuerzo medio y poco resultado; 3) poco esfuerzo y más resultado; 4) comportamiento automático (ausencia de esfuerzo) y grandes resultados. Es importante conocer este ciclo para no abandonar en las dos primeras fases.
4. El tiempo aproximado de esfuerzo intenso hasta que automatices ese comportamiento ronda los veintiún días. A partir de ahí te costará, pero menos.
5. Mantén la motivación. Recuerda anotar cada día los pequeños logros para recordarte que lo estás consiguiendo. ¿Cómo te sentirás cuando lo consigas?

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Rohn, Jim, *Siete estrategias para alcanzar riqueza y felicidad*, Deusto, Barcelona, 1989.
2. Covey, Stephen R., *El octavo hábito: de la efectividad a la grandeza*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2005.
3. Covey, Stephen R., *Primero, lo primero*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2000.
4. Canfield, Jack, Mark Victor Hansen, y Les Hewitt, *El poder de mantenerse enfocado*, FonoLibro, Miami, 2007.
5. Covey, Stephen R., *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2011.

«Crea un hábito y cambia tu vida»
#TufuturoesHOY

10. ENTORNO

«Esté dispuesto a pagar cualquier precio por permanecer en presencia de gente extraordinaria.»

MIKE MURDOCK
Autor de *The Leadership Secrets of Jesus*

¿CÓMO AFECTA EL ENTORNO A LA HORA DE CONSEGUIR NUESTRAS METAS?

Es extremadamente importante. No basta con «saber» (capacidades) y «querer» (motivación), sino que también hay que «poder» (contexto). Tu entorno determina, en gran medida, la altura de tu éxito. «Si vives entre codornices —nos recuerda la sabiduría popular— es muy difícil aprender a volar como las águilas». A menudo, los límites no están en las personas sino en los entornos, que determinan nuestras creencias e influyen poderosamente en lo que una persona consigue.

El entorno no es otra cosa que la tierra en la que uno se cultiva. Si la semilla es buena pero el terreno no es fértil, no habrá fruto dulce. Hay entornos tóxicos y entornos estimulantes; entornos que alimentan la confianza y entornos que alimentan el miedo; entornos que sacan lo mejor de una persona y entornos que reprimen el potencial que hay dentro de cada individuo. En los buenos entornos el talento se atreve y expande; en los malos, se contrae y reprime. Un mal entorno es como caminar por arenas movedizas, por mucho esfuerzo que se haga, los avances son limitados. Un buen entorno, por el contrario, actúa a modo de «factor apalancamiento» y el talento despliega las alas.

Cuida con exquisitez con quién pasas el tiempo. El éxito es ante todo una disposición de la mente y el alimento de la mente es el entorno, que es de donde se nutren nuestras creencias. Nadie es indiferente a lo que lee, ve o escucha. El entorno nos arrastra —sin que nos demos cuenta, ahí radica el peligro— a una determinada forma de pensar, sentir y actuar. Las investigaciones han demostrado que los procesos de contagio emocional son automáticos e inconscientes. De manera natural tendemos a imitar a los demás, a aquellas personas que forman parte de nuestro círculo más cercano. Es, en cierto modo, una forma de aceptación social, de formar parte del grupo.

Por eso, «para poder pensar en grande hay que apartarse de mucha gente que piensa en pequeño». Jim Rohn, autor de *Siete estrategias para alcanzar riqueza y felicidad*,

siempre decía: «Tu vida es una media de las cinco personas con las que más te relacionas. Aléjate del 97 por ciento de la gente: no utilices su vocabulario, no utilices sus excusas, no uses sus métodos de trabajo... y únete al 3 por ciento restante». Está demostrado que los ingresos de la mayoría de la gente no van más allá del 20 por ciento de lo que ganan sus amigos más íntimos.

No hay nada más estimulante para nuestra vida que estar rodeado de personas que son buenos modelos de referencia en los que inspirarse y fijarse; estar en contacto con gente que tiene una misma filosofía de vida. Por eso, de una u otra manera, hay que «buscarse la vida» para estar en entornos de alto rendimiento que permitan aprender, no sólo de manera consciente, sino también por ósmosis. Simplemente por el hecho de estar en un determinado entorno uno está absorbiendo —sin tener conciencia de ello— *inputs* positivos (o negativos) que se están grabando en el inconsciente e influirán en la forma de pensar, y por tanto de sentir y de actuar, y en consecuencia, en los resultados (positivos o negativos) que obtengamos.

Si tu vida no es como te gustaría que fuese, es probable que tu entorno esté influyendo de manera negativa y te esté paralizando. Si quieres que tu vida mejore, tienes que tomar la decisión y la acción de separarte —o al menos tomar distancia de la manera menos traumática— de la gente pesimista, negativa, quejica, criticona, y unirte al club de la gente alegre, optimista, ganadora y que piensa en grande. Ante la luz, la oscuridad se disuelve. Tu vida empezará a mejorar cada día a nivel mental, tus pensamientos serán más productivos, y como consecuencia de ello también tus acciones, dando lugar a mejores resultados. No es fácil, no lo negamos, hay que tener el coraje para hacerlo, pero seguro que con el tiempo los beneficios cosechados justificarán esa decisión.

David J. Schwartz, en su excelente libro *La magia de pensar en grande*, relata una historia real que nos sirve para ilustrar lo que aquí contamos:

«Hace unos años fui testigo de una excepcional reunión de negocios. El vicepresidente encargado del área de marketing de una compañía estaba muy emocionado. Con él se encontraba el mejor representante de la organización. Era un chico que había ganado unos 120 000 dólares. Las ganancias de otros representantes eran de unos 24 000 dólares. El ejecutivo se dirigió al grupo:

—Quiero que observéis atentamente a Harry. ¿Qué tiene Harry que vosotros no tengáis? Ha ganado cinco veces más que la media, pero ¿es Harry cinco veces más inteligente? Según nuestras pruebas de selección de personal, no lo es. Lo he comprobado yo mismo y lo que muestran es que está en la media.

Y siguió:

—¿Ha trabajado Harry cinco veces más duro que vosotros, muchachos? Tampoco; de hecho se ha tomado más tiempo libre que la mayoría de vosotros. ¿Tenía asignada una mejor zona de trabajo? Otra vez la respuesta es no. ¿Ha tenido Harry una mejor

educación? ¿Está más sano? Otra vez la respuesta es no. Harry es tan normal como cualquiera, excepto por una cosa. La diferencia entre Harry y el resto de vosotros es que Harry pensó cinco veces más a lo grande».

A raíz de esta historia, David J. Schwartz concluye: «Me han preguntado millones de veces por qué si pensar a lo grande tiene tantas ventajas no todos pensamos así. Creo que tengo la respuesta: "Todos nosotros, aunque no lo queramos reconocer, somos el producto de los pensamientos que nos rodean". Estos pensamientos no son grandes, al contrario, son pequeños. Alrededor, nuestro entorno intenta convertirnos en ciudadanos de segunda».

El gran inconveniente de estar rodeados de personas que piensan en pequeño, y que por tanto tienen resultados pequeños, es que existen demasiados argumentos palpables a nuestro alrededor para justificar nuestra situación y por qué no conseguimos lo que de verdad añoramos. Quizá por eso el autor de *El Quijote* escribió: «Éste es el consuelo del miserable, estar rodeado de sus aflicciones».

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Analiza tu entorno. Toma conciencia de si es un entorno favorable para tu desarrollo, o por el contrario, limitador.
2. Reflexiona: ¿Quiénes son esas cinco personas con las que más te relacionas? ¿Qué influencia están ejerciendo sobre ti? ¿Y cómo estás influyendo tú en ellas?
3. Detecta qué recursos tienes en tu entorno que te permitan avanzar, y apóyate en ellos.
4. Equilibra la influencia (si es negativa) de tu entorno con otros entornos elegidos que te generen influencias positivas.
5. Retírate. Aprende a adoptar la postura del espectador en los entornos tóxicos, de forma que puedas analizar in situ las interacciones, y tengan menos influencia sobre ti.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Punset, Elsa, *Brújula para navegantes emocionales*, Aguilar, Madrid, 2008.
2. Lipton, Dr. Bruce H., *La biología de la creencia*, Palmyra, Madrid, 2007.
3. Schwartz, David J., *La magia de pensar en grande*, Taller del Éxito, Sunrise, 2012.
4. Ecker, T. Harv, *Los secretos de la mente millonaria*, Sirio, Málaga, 2011.
5. Punset, Eduardo, *Viaje a las emociones*, Destino, Barcelona, 2010.

«No subestimes el poder de las personas.
Tu entorno puede determinar tu éxito»
#TufuturoesHOY

11. MARCA PERSONAL

«Sea cual sea nuestra edad, nuestra posición o el negocio en el que nos encontramos, todos tenemos que comprender la importancia de tener una marca. Cada uno de nosotros es el Director General de su propia empresa: Yo, S.A. Para poder estar en el mercado actual, nuestro trabajo más importante es estar a cargo del marketing de la marca llamada Tú.»

TOM PETERS
Escritor, consultor y conferenciante

¿POR QUÉ ES ESENCIAL TENER UNA BUENA MARCA PERSONAL Y CÓMO PUEDO CULTIVARLA?

La esencia de lo que es la marca personal ha existido siempre, otra cosa es que en los últimos años se haya conceptualizado el término y se haya sistematizado su gestión. Y ello es debido a que la configuración del mercado de trabajo ha variado enormemente y cada vez habrá más profesionales ofreciendo sus servicios de manera independiente, lo que obliga a tener una marca personal más fuerte para tener éxito.

La cuestión es: ¿Por qué me interesa tener una sólida marca personal?

1. Porque si no la creas, alguien lo hará por ti. La marca personal no es otra cosa que la opinión que tienen de ti los demás cuando no estás delante. Por tanto, la marca personal siempre existe, aunque no hagas ni digas nada, porque la gente te etiqueta igualmente. La cuestión es si la gestionas o no, es decir, si los demás piensan de ti lo que tú quieres que piensen.

2. Porque es más fácil ser elegido por los clientes. Te conviertes en opción preferente respecto a la competencia. Al tener mejor marca personal estás más presente en la cabeza de la gente cuando habla de alguna disciplina en concreto; eres más tenido en cuenta y a menudo el elegido.

3. Porque es más fácil vender. Las relaciones mercantiles se basan en la confianza, y una buena marca personal inspira confianza. Cuando no eres un nombre conocido, hay que salir a la calle e ir tocando puertas para ver si se abren. Cuando eres conocido por algo valioso, es la gente la que se acerca a ti. Con una buena marca personal hay que dedicar menos tiempo a vender, y sin embargo, más te compran.

4. Porque se puede poner mejor precio a los servicios. La calidad y el precio

suelen ir en paralelo. Es de sentido común: cuanto más brillante eres en algo —más aportación de valor—, mayores precios podrás exigir por lo que ofreces.

Algunas claves para desarrollar la marca personal:

1. Haz de la AUTENTICIDAD tu poder. La asesora de marcas Jan Marie Dore dice: «La marca propia consiste en determinar quién eres en lo más profundo de ti mismo, en lugar de inventar una marca con la que te gustaría ser percibido». Tu poder está en tu singularidad, encuéntrala. Bob Dunham, fundador del Institute for Generative Leadership, escribe: «Si te conoces, sabes qué es lo que más te importa; si lo sabes, puedes sentir a qué estás dispuesto y a qué quieres comprometerte. Desde tus propios compromisos, puedes relacionarte con los demás y entonces, y sólo entonces, tus acciones estarán en coherencia contigo mismo».

2. Haz de la DIFERENCIACIÓN tu ventaja competitiva. Si ves lo que todo el mundo ve; si dices lo que todo el mundo dice; si ofreces lo que todo el mundo ofrece, estarás en el pelotón y nunca en posición de cabeza. El éxito nace siempre de la diferenciación. Dedícate a ser el mejor siendo diferente. Quien es indiferente, es invisible.

3. Haz de tu PORTFOLIO tu arma de venta. La «autenticidad» y la «diferenciación» se deben concretar en algo tangible: tu cartera de productos y servicios. Es la materialización visible y palpable de ambas cosas. Es la concreción de lo que se va a ofrecer al cliente: no se vende conocimiento, se venden conferencias, clases o talleres de algo; no se vende experiencia en desarrollo personal, sino *coaching* para ejecutivos. Necesitas tangibilizar lo que vas a ofrecer.

4. Haz de la VISIBILIDAD tu escaparate. «El talento escondido no produce reputación», decía Erasmo de Rotterdam. Por eso, hay que estar en el ajo, tanto en el mundo 1.0 como en el 2.0; en el primero, a través de la participación en conferencias y medios de comunicación así como a través de la asistencia a eventos para hacer *networking*; y en el segundo, a través de las distintas plataformas para ello —Facebook, Twitter, LinkedIn o Google +, entre otras—, que además tienen un efecto viralizador importante con lo que consiguen llegar a muchas más personas.

5. Haz del FOCO tu obsesión. La dispersión siempre es cómplice de la mediocridad. Tom Peters, autor de *50 claves para hacer de usted una marca*, dice: «Si vas a crear una marca propia, debes conseguir estar concentrado sin descanso en aquello que aporte valor». Debes estar concentrado en tu área de *expertise*, porque la energía va donde se pone el foco y si te dispersas, la energía también.

6. Haz de la COHERENCIA tu estilo de vida. Es la concordancia entre lo que se piensa, dice y hace. No hay nada más dañino para la marca personal que la incoherencia. La huella que se deja en los demás es producto de los hechos, no de los discursos. Casi

todo el mundo puede dar una charla sobre prácticamente cualquier tema. Otra cosa es poner en práctica lo que se dice que hay que hacer.

7. Haz de la CONSISTENCIA tu nivel de exigencia. La marca personal no se construye con éxitos puntuales y discontinuos, sino a través de la consistencia en el tiempo. Hasta un reloj parado da la hora correcta dos veces al día. Para ser un referente, lo tienes que ser de manera sistemática y constante. Además, el mercado, en cuanto te descuidas, te olvida. Vales tanto como tu último proyecto.

8. Haz de la ACTITUD tu tarjeta de presentación. La gente quiere soluciones, no problemas. Es esencial afrontar la realidad, personal y profesional, con esperanza, con ánimo de encontrar siempre alternativas a los inconvenientes. Una buena marca personal siempre está asociada a lo positivo, porque un empresario no es otra cosa que un solucionador de problemas, alguien que hace más fácil la vida a la gente.

9. Haz de la INTEGRIDAD tu confianza. Si no juegas limpio, el mercado acabará penalizándote. Siempre existen tentaciones para tomar la vía del atajo rápido, saltarse los compromisos y acuerdos (muchos verbales) o las lealtades personales. El cortoplacismo es peligroso. No tomes la integridad como un tema menor. Los negocios se fundamentan en la confianza, y cuando la confianza se traiciona, habitualmente es para siempre.

10. Haz de tus CLIENTES tu credibilidad. La mejor publicidad es la que hacen los clientes satisfechos. Lo mejor para tu marca personal es tu cartera de clientes. Como apunta Jeffrey Gitomer, autor de *El pequeño libro de las mejores respuestas en ventas*: «Los testimonios son fuerza de reputación y ventas. Pregúntate: ¿cuántos tienes?». No hay que olvidar que el 85 por ciento de todas las ventas ocurren sólo después de que alguien dijera que el producto o servicio es bueno. El «boca en boca» sigue siendo muy potente.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Conócete. ¿Quién eres? ¿Qué quieres? ¿En qué te diferencias? Tu marca personal debe partir de una autenticidad basada en ti, por eso no puede haber dos marcas iguales.
2. Ponte un objetivo y enfócate. ¿Cuál es tu *target*? ¿Dónde está tu público? ¿Qué quieres vender?
3. Analiza tus miedos. Crear una marca es crear una diferencia, hacerte visible, y no todo el mundo está preparado para ello. ¿Lo estás tú?
4. Comunícate con tu público. Utiliza las redes sociales y los eventos y los beneficios del *networking* para acercarte a tu objetivo. Es importante que estas acciones para ganar visibilidad se asienten sobre una base sólida de conocimiento, coherencia y enfoque.
5. Lo difícil no es crear tu marca, lo difícil es mantenerla. Trabaja cada día

para hacer la diferencia y ofrecer el mejor producto profesional.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Peters, Tom, *50 claves para hacer de usted una marca*, Deusto, Barcelona, 2011.
2. Pérez Orega, Andrés, *Expertología*, Alienta, Barcelona, 2011.
3. Pérez Orega, Andrés, *Marca personal*, Esic, Madrid, 2012.
4. Martínez, Irene, *Marca profesional: Cómo ser sobresaliente, relevante y diferente*, Alienta, Barcelona, 2014.
5. Pérez Orega, Andrés, *Te van a oír*, Alienta, Barcelona, 2013.

«Conócete, acéptate y muéstrate»
#TufuturoesHOY

12. *NETWORKING*

«No hay nada como las relaciones. En el universo cada cosa está relacionada con las demás. Nada existe de forma aislada. No podemos pensar que somos individuos que pueden hacerse a sí mismos sin ayuda de nadie.»

MARGARET J. WHEATLEY
Consultora de *management* y escritora

¿POR QUÉ LAS HABILIDADES SOCIALES Y EL *NETWORKING* SON IMPRESCINDIBLES PARA EL ÉXITO?

En la vida, para conseguir tus metas necesitas conocimientos, habilidades, herramientas y personas que te ayuden. No bastan tu inteligencia, ni tu talento, ni tu capacidad de trabajo. Evidentemente que todo eso es importante, pero de poco te sirve si no comprendes que no puedes triunfar solo.

Las personas que han triunfado y han creado empresas prósperas siempre han tejido una sólida red de relaciones a su alrededor. Es de sentido común: cuanta más gente conozcas, más oportunidades tendrás y más ayuda recibirás.

Además, el *networking* es importante porque vivimos en un sistema de burocracias y las burocracias crean barreras. Se eluden conociendo a las personas adecuadas. Por otro lado, antes o después, en la carrera profesional de cualquier persona aparecen momentos difíciles, y en esos momentos ni la experiencia, ni el trabajo duro, ni el talento serán tus mejores armas. Si necesitas un puesto de trabajo, dinero o consejos, el mejor lugar donde encontrar todas esas cosas es en tu círculo de amigos.

Pero si bien el *networking* siempre ha sido importante, hoy más que nunca nos necesitamos los unos a los otros. La explicación la da Keith Ferrazzi, autor de *Nunca comas solo*:

«La dinámica de nuestra sociedad se definirá cada vez más por la interdependencia y la interconectividad. En otras palabras, cuanto más conectado está todo entre sí, más empezamos a depender de a quién y a qué estamos conectados. El individualismo puede haber sido la regla durante la mayor parte de los siglos XIX y XX. Pero la comunidad y las alianzas reinarán en el siglo XXI. En la era digital, donde Internet ha roto las barreras geográficas y ha conectado a cientos de millones de personas y ordenadores alrededor del mundo, no hay ninguna razón para vivir y trabajar aislado. El éxito depende de a quién conoces y cómo trabajas con ellos. La verdadera clave para obtener beneficios es trabajar bien con los demás».

Las habilidades de *networking*, como todo, se pueden aprender, y como todo, se basan en una serie de hábitos que hay que desarrollar y que se adquieren con la práctica. Aquí van algunas recomendaciones:

1. El *networking* se construye con generosidad. Porque el verdadero *networking* consiste en ayudar a que otros tengan éxito. Si quieres construir relaciones fuertes ayuda a los demás a conseguir sus objetivos y ellos te ayudarán cuando tú lo necesites. Hacer un favor no es una obligación sino una oportunidad. Siempre que alguien te pida un favor intenta complacerle. Y cuando lo hagas, no lleves la cuenta. No mires el marcador. No esperes nada a cambio. Contribuye: ofrece tu tiempo, experiencia y contactos a los demás. Si te guías por la generosidad, te ocurrirán cosas buenas.

2. El *networking* funciona con confianza. Porque la confianza es la materia prima de la que están hechas las relaciones personales. Antes de hacer negocios, haz amigos. Primero gusta, después vende. Y la confianza no es una cuestión de dos días. Sólo con tiempo se puede ganar la confianza de alguien. No quieras correr demasiado. Donald Dell —que fue representante de muchas caras conocidas del deporte como Michael Jordan, Jimmy Connors, Patrick Ewing o Stan Smith— en su libro *Nunca hagas la primera oferta* escribe: «En igualdad de condiciones, a la gente le gusta hacer negocios con sus amigos; y en desigualdad de condiciones, a la gente le sigue gustando hacer negocios con sus amigos. No hay nada más fundamental para un buen negocio que el establecimiento de relaciones duraderas: tratar con gente conocida y de su agrado, que a su vez le conocen a usted y a quienes usted les cae bien».

3. El *networking* se trabaja cuando no hace falta. Para cuando haga falta que esté trabajando para ti. La mayoría de las personas comienzan a entablar relaciones cuando necesitan algo, pero el peor momento para crear una red de relaciones es cuando estamos desesperados. El mejor momento es cuando no necesitamos nada. Lo contrario no es la actitud más recomendable: primero, porque se da la sensación de ser una persona que se mueve exclusivamente por el interés; segundo, porque nos lleva a actuar movidos por la ansiedad para recuperar el tiempo perdido; y tercero, porque las prisas nos pueden llevar a veces a poner en un compromiso a otras personas forzando que se rompan las relaciones.

4. El *networking* es mostrar aprecio sincero por los demás. Para ser interesante, interésate por los demás. Ante todo, haz sentir importante a la gente. Lo dijo Dale Carnegie en su *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, la biblia de las relaciones personales: «El deseo más profundo del ser humano es el anhelo de ser apreciado y sentirse importante». Y a la hora de relacionarte, ten en cuenta algunas cosas: recuerda siempre el nombre de las personas, no critiques, no te quejes, no condenes, saluda primero, pon pasión a la charla y escucha. Escuchar es una habilidad

crucial para el *networking*. Primero, es una muestra de reconocimiento, y segundo, si conoces las pasiones, las necesidades o los intereses de una persona, puedes conectar mejor con ella y formar parte de su vida. Lo peor es adoptar una actitud de indiferencia ante la gente.

5. El *networking* fracasa sin seguimiento. No se trata de establecer relaciones, sino de mantenerlas, de estar en contacto. La mayoría de la gente no hace seguimiento o lo hace mal. Cuando conozcas a alguien con quien desees entablar relación, haz el esfuerzo de que no quedes olvidado. ¿Cuánto tiempo estás dispuesto a dedicar a relacionarte y a dar antes que a recibir? ¿Para qué vas a dedicar tiempo en hacer contactos si luego no te vas a preocupar de conectar con ellos? Al construir una red, sobre todo no desaparezcas nunca. Debes esforzarte en permanecer visible y activo en tu red de amistades y contactos. Las relaciones son como un jardín, si no se riega se seca. Mantente en contacto. La calidad de la red de contactos sólo será buena si se tiene la habilidad necesaria para conservarla fresca.

6. El *networking* exige método y disciplina. Para no ir como pollo sin cabeza dando tumbos a diestro y siniestro. No se trata de funcionar por inercia, sino con una estrategia detrás que la avale. A quién contactar, cuándo contactar o qué decir no son cuestiones que deberían dejarse en manos del azar. La experiencia hace ganar fluidez y espontaneidad, pero es esencial tener un método de actuación para trabajar las relaciones personales, y para aplicar un método hay que ser disciplinado.

7. El *networking* tiene que ver con aportar valor. No se trata de ir saltando de evento en evento sin más. No se trata de irse de cañas. No se trata de acumular tarjetas de visita. Todo eso está bien y es necesario, pero a la hora de relacionarse siempre hay que preguntarse: ¿Qué puedo ofrecer yo? Y si no tienes nada valioso que aportar —siempre se tiene, sólo hay que identificarlo—, no podrás construir relaciones, simplemente sumar momentos de ocio y esparcimiento en compañía. Pregúntate siempre qué puedes hacer por los demás para que les vaya mejor.

8. El *networking* funciona mejor cuanto más lo usas. Una red de relaciones es como un músculo, cuanto más se usa y se pone a disposición de los demás, más grande y fuerte se hace. No temas poner tus contactos al servicio de otras personas. Las personas inseguras siempre temen la pérdida de poder, actúan a la defensiva, protegiéndose, como si al poner su red de contactos en beneficio de otros pudiesen arrebatárselos. En realidad es justo todo lo contrario, pero hay que tener amplitud de miras para poder apreciarlo.

9. El *networking* se basa en los intereses comunes. La pasión compartida une a la gente. Por eso es bueno cultivar relaciones no sólo a nivel profesional sino también personal, porque fuera de la oficina todos nos relajamos y eso permite que la gente se muestre más. El *networking* tiene que ser algo divertido. Si no te gusta la gente ni pasar

tiempo con ella es difícil que conectes. Cada persona que conoces es una oportunidad para ayudar y ser ayudado.

En definitiva, para triunfar necesitas de los demás. A quién conoces determina en buena medida la efectividad con la que aplicar lo que sabes. Una red de relaciones solvente es la más fiel expresión de quién eres y qué tienes para ofrecer. Nada puede compararse con eso; o como apunta la escritora Jane Howard: «Llámalo clan, llámalo red de contactos, llámalo tribu, llámalo familia, llámalo como lo llames, seas quien seas, necesitas uno».

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Cambia de actitud. Sólo relacionándote con otros profesionales multiplicarás tus posibilidades de negocio. Comienza hoy.
2. Relaciónate, pero relaciónate más con profesionales que te puedan aportar y te interesen a nivel profesional. ¿Cuál es tu *target*?
3. Acude a eventos, asiste a foros, conferencias, presentaciones de libros de tu sector. Preocúpate por conocer gente y déjate ver.
4. Conecta con las personas que has conocido después de cada evento para hacerte visible y accesible. Es importante que tengan claro qué servicios profesionales ofreces, además de conocer cómo eres.
5. Alimenta continuamente tu red profesional. No satures, elige. Y sobre todo, haz negocio.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Carnegie, Dale, *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, Elipse, Barcelona, 2008.
2. Ferrazzi, Keith, *Nunca comas solo*, Amat Ediciones, Madrid, 2010.
3. Maxwell, John C., *El poder de las relaciones*, Grupo Nelson, Nashville, 2010.
4. Zank, Devora, *¡Odio el networking! (pero lo necesito)*, Empresa Activa, Barcelona, 2011.
5. Kawasaki, Guy, *El arte de cautivar*, Gestión 2000, Barcelona, 2011.

«Tu éxito profesional es el producto
de tus relaciones profesionales»
#TufuturoesHOY

13. HABLAR EN PÚBLICO

«No puedes dar algo que no tienes, contar algo que no conoces, no puedes compartir algo que no sientes.»

JOHN C. MAXWELL
Escritor y conferenciante

¿POR QUÉ ES CLAVE SABER HABLAR EN PÚBLICO PARA MI CARRERA PROFESIONAL Y DESARROLLO PERSONAL?

Los datos son concluyentes: diversos estudios han demostrado que cuanto más habla en público una persona, su nivel de ingresos tiende a aumentar. Existe una correlación directa entre ambas variables. Tiene su explicación: cada vez que se habla en público es una ocasión de impactar, y cuando se hace bien, la marca personal mejora y con ella las ventas o ingresos.

Thomas Harrell, profesor de psicología aplicada de la escuela de negocios de la Universidad de Stanford realizó una interesante investigación para identificar los rasgos característicos de sus exalumnos de más éxito. Al estudiar a un grupo de estudiantes de máster diez años después de su graduación, encontró que las notas obtenidas no habían tenido ningún efecto en su nivel de éxito. El único rasgo común entre los alumnos de más éxito era la «fluidez verbal». Aquellos que habían levantado empresas y escalado puestos en otras con una rapidez impresionante eran aquellos capaces de hablar con seguridad con cualquier persona en cualquier situación. No se sentían intimidados ante los accionistas, clientes o superiores jerárquicos, y actuaban igual que con su círculo de amigos más cercanos. El profesor Harrell confirmó que cuanto mejor usa una persona el lenguaje, más rápido avanza en la vida.

Para tener éxito hay que saber hablar bien ante una audiencia, ya sea grande o pequeña. La vida exige reuniones, negociaciones, comidas de negocios, acciones de venta o simples conversaciones, y en todas ellas, desenvolverse con desparpajo y soltura produce siempre réditos.

Pero hablar bien en público no sólo es rentable a nivel profesional, sino también personal, puesto que es la actividad que más aumenta la confianza en uno mismo. Hablar bien en público mejora nuestra autoestima, y la autoestima es un factor indispensable

para el éxito.

Hablar en público, como todo, es una habilidad que puede aprenderse. Algunas recomendaciones:

1. Pedir ayuda es ser inteligentes. No se puede ser experto en todo. Cada uno sabe de lo que sabe, y hay personas que son especialistas en el arte de hablar en público. Lo más inteligente es acudir a ellos. Decir «no sé» y solicitar ayuda es uno de los rasgos que distingue a las personas más sabias. A partir de ahí comienza la verdadera transformación. Un experto es alguien que tiene conocimientos y experiencia fruto de los años. Por tanto, ponernos en sus manos es acortar y acelerar el proceso de aprendizaje. Es increíble lo que se puede aprender cuando uno está dispuesto a dejarse enseñar.

2. No hay mejor práctica que una buena teoría. Hablar en público no consiste en abrir la boca y soltar un rollo para salir del paso. Es una falta de respeto y profesionalidad hacia la gente que te dedica su tiempo. Hablar en público, como vender o cualquier otra cosa, tiene su técnica, principios que ayudan a hacer mejor las cosas y que conviene aprender. Para eso están los libros, los cursos y los *coaches*. Hay que conocer el tipo de audiencia al que uno se dirige, el lugar de la exposición, la duración, el mensaje o los elementos audiovisuales, entre otros factores. Cuanta más atención se preste a cada uno de los detalles, tanto mejor será el impacto. Para ello es recomendable leer lo que otros se han encargado de investigar, conceptualizar y poner por escrito. Es cierto que la experiencia es la mejor escuela, pero cuando ésta se acompaña de estudio y reflexión, los resultados son siempre más brillantes.

3. Tanto inviertes, tanto ganas. La calidad de una presentación está en relación con el esfuerzo empleado en prepararse. No hay mayor misterio. No sólo serán mejores el «contenido» y el «continente», sino que además tendrás mayor seguridad en ti mismo al dejar menos elementos en manos del azar. Está demostrado que la preparación funciona como «efecto placebo» de los nervios. Cada presentación es una ocasión de impactar, tanto a nivel personal como profesional, por tanto merece la pena no desaprovechar ese momento y dedicar tiempo a su preparación. Cuando una persona habla bien en público salen fortalecidos la empresa a la que representa, el producto que vende o su propia imagen.

4. Para hablar bien en público hay que cuidar los detalles. En toda presentación, como en todo negocio, hay que saber dónde están los factores clave. Algunas ideas:

- Hay que prestar atención a tres partes: contenido, diseño y exposición.
- Hay que conseguir tres cosas: conectar con la audiencia, mantener el interés y fomentar el recuerdo.
- Hay que impactar a tres niveles: lógico (saber), emocional (sentir) y ético (hacer).
- Hay que dominar tres aspectos en la exposición: verbal (palabra = 7 por ciento),

paraverbal (tono, silencios, volumen = 38 por ciento) y corporal (gestos y movimientos = 55 por ciento). Entre paréntesis el porcentaje de importancia de cada uno de ellos a la hora de causar buen impacto.

- Hay que controlar las tres partes de la exposición: inicio (di lo que vas a decir), desarrollo (dilo) y conclusión (di lo que has dicho).
- Hay que saber qué caracteriza a un buen *speaker*: pasión, credibilidad, humildad, naturalidad, apertura, claridad y humor.

5. Cada ocasión de practicar es una ocasión de mejorar. No hay otro camino. Fue el Estagirita quien dijo: «Lo que tenemos que aprender, lo aprendemos haciéndolo». No se aprende a andar en bicicleta leyendo un libro. Lo mismo pasa con el resto de las cosas. Cada día que uno practica, mejora; cada día que no se hace, se pierde algo. El respeto a la audiencia, igual que el del actor al escenario, nunca desaparece. Siempre existen incertidumbres: nuevo público, nuevo emplazamiento o nuevo tema. Es normal esa intranquilidad. ¿La clave? El filósofo Jiddu Krishnamurti lo expresaba así: «Haz lo que temes y el temor desaparecerá». El miedo no se derrota de una vez, sino ganándole terreno día a día, poquito a poco. El miedo pierde fuerza a medida que se gana experiencia. Si huyes de tus miedos te pasarás la vida corriendo de un lado para otro.

6. No tengas miedo al *feed-back*. Nos cuesta mucho hacer autocrítica, pero es el único camino para seguir creciendo. Después de cada intervención hay que hacer análisis. Pide opinión a personas de tu confianza. Un *feed-back* hecho por una persona con credibilidad y con delicadeza es la mejor herramienta para seguir avanzando. Los grandes líderes se distinguen porque quieren saber la verdad. No niegan la realidad. Hay dos preguntas que te permitirán avanzar mucho: ¿Qué nota me darías de cero a diez? Y segunda: ¿Qué mejorarías para conseguir el diez? No tengas miedo a las respuestas. Si estás dispuesto a escuchar opiniones que no te gustan puedes llegar muy lejos. No te refugies en el orgullo y sé humilde. Samuel Goldwyn, cofundador de los estudios de cine Metro-Goldwyn-Mayer, dijo una vez en tono peyorativo: «No quiero a mi alrededor personas que siempre digan sí. Quiero que todos me digan la verdad, aunque les cueste el puesto».

7. Haz de la sencillez un estilo de vida. Hay una máxima que conviene no olvidar: «Entre dos explicaciones, elige la más clara; entre dos formas, la más elemental; entre dos expresiones, la más breve». Los mejores expertos se distinguen por su facilidad para expresar argumentos con sencillez. Y cuanto más complejo sea el mensaje a transmitir, mayor es la necesidad de hacerlo comprensible. Lo contrario es acariciar el ego. El exconsejero delegado de General Electric Jack Welch, con su contundencia habitual, decía: «Los directivos inseguros crean la complejidad. Los directivos asustados y nerviosos utilizan libros de planificación muy gruesos y complicados, y diapositivas llenas de todo lo que han aprendido desde su infancia. Los líderes de verdad no necesitan

confundir. La gente debe tener la confianza en sí misma para ser clara, precisa y estar segura de que cada persona en su organización entiende cuál es el objetivo básico del negocio. Pero no es fácil. Es increíble lo difícil que es ser simple para la gente; cuánto miedo le da ser sencilla. Les preocupa el hecho de que si son simples los demás pueden pensar que son tontos. En realidad, claro está, es justo al revés. La gente con la mente más clara y preparada es la más simple».

La sencillez también se manifiesta en la brevedad. Guy Kawasaki, autor de *El arte de empezar*, escribe: «Nunca he visto una presentación demasiado corta». Hay pocos ponentes que se ajusten al tiempo asignado, y sin embargo, es la mayor muestra de consideración hacia la audiencia. Cuando se cumple, el público lo aprecia mucho.

8. Aprende a gestionar las críticas. En la vida, para tener éxito hay que aprender a gestionar las críticas. Con independencia de lo bien que lo hayas hecho, siempre habrá personas a las que no les guste tu intervención. Es ley de vida. No te flageles. Hay personas a las que les afectan demasiado los comentarios negativos de los demás. Pásalos por alto. Siempre te van a criticar. En unas ocasiones serán cuestiones de «fondo» (lo que se dice) y en otras de «forma» (cómo se dice). Cada personalidad y cada estilo de *speaker* genera seguidores y detractores. Los hay directos y provocadores y otros más suaves y sutiles. Unos y otros generan reacciones de diversa índole. En cualquier caso, lo peor es ser indiferente; alguien estándar; eso te sitúa en la media. Busca tu singularidad y dale forma. Haz de ella tu sello de identidad, para lo bueno y para lo malo.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Partiendo desde el principio, sincérate. ¿Te gusta hablar en público? Si tu respuesta es «no», ya tienes ahí la mitad del problema, y la mitad de la solución. ¿Cómo vas a hacer bien algo que no te gusta?
2. Analiza qué creencias (limitantes) tienes asociadas a hablar en público. Una vez detectadas, trabaja con tus pensamientos para generarte emociones y razonamientos que te dejen fluir.
3. No tengas miedo a la crítica. No te anticipes. De toda experiencia puedes extraer un aprendizaje, una mejora. Al fin y al cabo una crítica es una opinión de otra persona.
4. Busca oportunidades para hacerlo. Reuniones de comunidad, preguntas en conferencias o foros, en cenas de amigos... Entrénate. A hablar en público se aprende hablando en público.
5. Retroaliméntate en positivo. Minimiza la autocrítica y aumenta el *feed-back* positivo sobre los avances. ¿En qué has mejorado? ¿Cómo te has sentido? ¿Qué podrías hacer para mejorar más? Toma conciencia de que

las habilidades se entrenan con la acción, pero se necesita tiempo y constancia. No desistas.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Álvarez Marañón, Gonzalo, *El arte de presentar*, Gestión 2000, Barcelona, 2012.
2. Reyero, Javier, *Hablar para convencer*, Prentice-Hall, Madrid, 2006.
3. Reyero, Javier, *Presentación perfecta*, Pearson, Madrid, 2013.
4. Campo Vidal, Manuel, *¿Por qué los españoles comunicamos tan mal?*, Plaza y Janés, Barcelona, 2008.
5. Duarte, Nancy, *Resonancia (resonate)*, Gestión 2000, Barcelona, 2012.

«Cuando comunicas, sólo llega al corazón
lo que sale del corazón»
#TufuturoesHOY

14. PRODUCTIVIDAD

«El tiempo es nuestro activo más valioso, a pesar de que tendemos a desperdiciarlo, matarlo y gastarlo en vez de cuidarlo e invertirlo. El tiempo es más valioso que el dinero: siempre puedes conseguir más dinero, pero nunca más tiempo.»

JIM ROHN
Empresario, escritor y conferenciante

¿CÓMO AFECTA LA PRODUCTIVIDAD A MI VIDA Y CÓMO PUEDO SER MÁS PRODUCTIVO?

Si quieres tener éxito, tienes que aprender a ser productivo. No hay otro camino. Y es así porque el tiempo es el que es y se agota: no se puede recuperar, no se puede reciclar y no se puede estirar. El tiempo simplemente transcurre. Cada hora que pasa ya no vuelve, por tanto o hacemos buen uso de ella o la estamos tirando por la borda. Sin ser productivo uno se convierte, a menudo, en una veleta que se mueve en la dirección que sopla el viento, perdiendo tiempo, energía y esfuerzo.

Apuntamos cinco reflexiones:

1. Si tu día no tiene suficientes horas, hay algo que estás haciendo mal. Si no tienes tiempo para hacer lo que es importante para ti, probablemente es que no te importa mucho. La vida es una cuestión de prioridades, y las prioridades son una cuestión de agenda. Si no tienes tiempo es que no tienes claras tus prioridades. Sin prioridades, todo parece muy urgente e importante. ¿Tienes tiempo todos los días para ducharte o lavarte los dientes? Por supuesto que sí, es algo que no se discute, forma parte de tu agenda. ¿Tienes tiempo para poner gasolina al coche cuando el depósito está casi vacío? Por supuesto, tampoco se discute, es prioritario.

2. Estar ocupado es una excusa para evitar hacer las cosas importantes. Si quieres estar muy atareado, las opciones son ilimitadas: mail, redes sociales, llamadas, leer las noticias y un largo etcétera. Verás como al final del día te faltan horas. La cuestión no es estar ocupado, la cuestión es: ¿ocupado haciendo qué? No se trata de trabajar mucho, sino de aportar valor. Como afirma la sabiduría popular: «Más caga un buey que cien golondrinas».

3. Productividad no es hacer muchas cosas sino dejar de hacer todo lo

innecesario. Para multiplicar resultados, el objetivo es conseguir más haciendo menos. Y eso sólo es posible no haciendo muchas cosas irrelevantes. Hacer menos no es vagancia, es inteligencia. La gente satura sus agendas para tener la sensación de ser importantes. Y así nos luce el pelo.

4. El tiempo se pierde porque hay demasiado. Si trabajas por cuenta ajena, dedicar tiempo a hacer cosas insustanciales es algo normal porque no hay incentivo (necesariamente) para aprovechar bien el tiempo. Existe un acuerdo general para que haya jornadas de 9 a 14 horas y de 16 a 19 horas. Como tenemos ocho horas que llenar, llenamos ocho horas. Si fuesen doce, llenaríamos doce. ¿No es curioso que la mayoría de las empresas tengan el mismo horario? ¿Necesitan todas las mismas horas para realizar su trabajo? Seguro que no, es el estándar social que impone normas (¿absurdas?) iguales para todos. ¿Sabes cuál es el día más productivo de la semana? Sí, el viernes, porque muchas empresas tienen jornada intensiva —de 8 a 15 horas— y la gente está concentrada en lo que tiene que hacer sin perder el tiempo para irse cuanto antes a casa.

5. Estar estresado tiene mucho glamour. Hace algún tiempo, *The Washington Post* publicaba un artículo titulado «Why being so busy makes us feel so good» («Por qué estar ocupados nos hace sentir tan bien»). La respuesta es obvia y la daba el propio artículo: «Estar ocupado es signo de estatus. Si estás ocupado, eres alguien importante». Nuestra cultura premia el sacrificio personal y no la productividad personal. Un conocido empresario contaba cómo fue despedido de su primer trabajo después de que las tareas a realizar en ocho horas las despachase en tan sólo dos y el resto del tiempo lo emplease en temas personales: leer sobre artes marciales. El gerente lo fulminó con el siguiente argumento: «Para que sepas valorar el trabajo duro». La presentadora Oprah Winfrey dijo cierta vez: «Te creas la sensación de estrés porque sientes que tienes que hacerlo». Ir con la lengua fuera o derrapar en las curvas es *cool*, guay o como lo queramos llamar. Cuestión de ego, ya se sabe.

Y dejamos cinco recomendaciones:

1. No te sientes delante del ordenador sin saber lo que vas a hacer. Porque entonces lo primero que harás será revisar el correo electrónico, echar un vistazo a la prensa, chequear las redes sociales o mirar las cotizaciones bursátiles. Al no tener prioridades, el ser humano huye de lo más difícil (lo que hay que hacer de verdad) para centrarse en lo fácil (lo más cómodo). Además, planificar exige tiempo, por lo que no se estará aprovechando desde el minuto uno. Como decía siempre Jim Rohn: «Nunca comiences un día hasta que no lo termines en papel». La persona promedio no planifica y va haciendo cosas sobre la marcha según va viendo; la persona de éxito, por el contrario, establece una lista de prioridades y las ordena en función de las que aportan

mayor valor para inmediatamente ponerse con la primera de ellas.

2. Concentra toda tu atención en una única tarea. La multitarea es el mayor enemigo de la productividad. No consultes el correo electrónico más que dos o tres veces al día. Apaga todo tipo de alertas. Y dedica a las redes sociales un determinado tiempo previsto por anticipado. Tu capacidad de enfoque es determinante para tu productividad personal. Productividad no es otra cosa que gestión de la atención: dónde se pone el foco sin dejar que otras cosas nos distraigan hasta que hayamos terminado lo que estamos haciendo.

3. Aprender a decir «no» es crucial. La asertividad es crítica para la productividad personal. Para ser productivo hay que aprender a decir «no», y hacerlo a menudo. La mejor manera de decir «no» es teniendo claridad de objetivos, porque entonces es mucho más fácil. No permitas que tu boca te llene de trabajo. Si dices «sí» a algo poco importante estás diciendo «no» a algo que sí lo es. Programa tu vida y defiende ese programa. Las urgencias de otros no tienen por qué ser tu prioridad. Como señala Warren Buffett: «La diferencia entre personas exitosas y personas muy exitosas es que las personas muy exitosas dicen "no" a casi todo».

4. «Qué» haces (eficacia) es más importante que «cómo» lo haces (eficiencia). Dos cuestiones que nunca se deben olvidar:

- *Hacer algo «no importante» muy bien no lo convierte en «importante»:* en otras palabras, no vale la pena hacer bien lo que para empezar no vale la pena hacer.
- *Dedicar mucho tiempo a algo no convierte la tarea en importante:* así que concéntrate en ser productivo y no en estar ocupado.

La eficiencia es importante, pero siempre que se aplique a lo correcto. No se trata de arreglar lo que no está roto.

5. Las dos leyes más importantes para ser productivo son:

- *La Ley de Pareto del 80/20*: determinada por el economista Vilfredo Pareto (1848-1923), concluye que el 80 por ciento de la producción procede del 20 por ciento de los consumos (en algunos casos es el 90/10 o 95/5) y que es aplicable a la mayor parte de las cosas de la vida (en el jardín de la casa de Pareto, el 80 por ciento de los guisantes procedía del 20 por ciento de las vainas). Timothy Ferriss en su clásico *La semana laboral de 4 horas* cuenta su propia historia personal, que deja clara la importancia de esta regla:

«Cuando me topé con la obra de Pareto una noche, llevaba matándome a trabajar como un esclavo quince horas al día, siete días a la semana [...] Un día empecé a diseccionar mi vida a través de dos lentes: ¿qué 20 por ciento de causas son responsables del 80 por ciento de mis problemas de infelicidad? y ¿qué 20 por ciento de causas producen el 80 por ciento de mi felicidad? [...] La primera decisión que tomé es un ejemplo estupendo de lo rápido y contundente que puede ser el retorno sobre la inversión de esta liposucción analítica: no contacté más con el 95 por ciento de mis clientes y despedí al 2 por ciento, lo que me dejó con el 3 por ciento de mis productores de ingresos para estudiarlos y conseguir más. Al hacer mi análisis, de más de 120 mayoristas, solamente cinco estaban proporcionándome el 95 por ciento de mis ingresos. Estaba dedicando el

98 por ciento de mi tiempo a perseguir al resto, pues esos cinco hacían pedidos regulares sin ningún tipo de llamadas de seguimiento o persuasión. En otras palabras, estaba trabajando porque sentía que tenía que hacer algo de 9 a 5. No me había dado cuenta de que trabajar todas las horas que van de 9 a 5 no es el objetivo, sino la estructura horaria que la mayoría aplica, sea necesario o no [...] Todos, y quiero decir el ciento por ciento de mis problemas y quejas, procedían de esta mayoría improductiva.»

- *La Ley de Parkinson*: que dice que una tarea crecerá en importancia y complejidad (percibidas) en relación con el tiempo disponible para ejecutarla. Si dispones de veinticuatro horas para terminar un proyecto, el poco tiempo te obligará a concentrarte en la tarea sin ningún tipo de interrupción ni distracción. Si dispones de una semana, vacilarás mucho y se convertirá en un problema más grande de lo que es. El producto final en el plazo más corto será casi invariablemente de igual o mayor calidad porque tu concentración habrá sido mayor. El citado Timothy Ferriss también cuenta su propia historia personal en la primavera de 2000:

«Había llegado a clase nervioso e incapaz de concentrarme. En veinticuatro horas debía entregar la tesina final, que era un 25 por ciento de la nota final. La opción por la que me había decantado era entrevistar a directivos de una empresa de reciente creación y analizar su modelo de negocio. Sin embargo, a última hora dos figuras clave se negaron a hablar por una cuestión de confidencialidad y precaución pre-OPA. Me acerqué a mi profesor Ed al terminar la clase para darle la mala noticia:

—Ed, creo que necesito que me alargues el plazo para darte la tesina.

Ed sonrió antes de contestar sin un atisbo de preocupación y dijo:

—Creo que saldrás de ésta. Los emprendedores son gente que saca las cosas adelante.

Veinticuatro horas más tarde entregué mi tesina final de treinta páginas. Era sobre otra empresa que había encontrado, entrevistado y diseccionado en una intensa noche. Al final resultó uno de los mejores trabajos que redacté en los cuatro años de carrera y conseguí un sobresaliente. Antes de irme el día anterior, Ed me había dado un consejo de despedida: la Ley de Parkinson».

En resumen:

1. Limita tus tareas a las importantes, para trabajar menos tiempo (Ley 80/20).
2. Acorta el tiempo de trabajo para limitar tus tareas a las importantes (Ley Parkinson).

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Si quieres ser más productivo, decide serlo. Sólo si quieres conseguirlo, lo conseguirás.
2. Cuida los tiempos y ponte hora de inicio y hora de fin cuando vayas a

realizar una actividad. La percepción de «tiempo indefinido» nos hace ser menos productivos porque nos dispersamos más.

3. Come bien e hidrátate. Sólo un cuerpo sano puede funcionar a pleno rendimiento, al igual que el cerebro.
4. Respeta tu concentración y haz que la respeten. Hay enemigos de la productividad como el teléfono, las redes sociales, el mail o los compañeros de oficina, entre otros. Comunica a tu equipo o familia que necesitas concentración para poder ser productivo.
5. Organiza tu agenda. Las actividades en lista y ordenadas por prioridad ayudan a ser más productivo. Disfruta de cada actividad que finalizas con éxito por estar concentrado.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Tracy, Brian, *¡Tráguese ese sapo!*, *21 estrategias para tomar decisiones rápidas y mejorar la eficacia profesional*, Empresa Activa, Barcelona, 2003.
2. Allen David, *Haz que funcione*, Alienta, Barcelona, 2011.
3. Ferriss, Timothy, *La semana laboral de 4 horas*, RBA, Barcelona, 2012.
4. Allen, David, *Organízate con eficacia*, Empresa Activa, Barcelona, 2006.
5. Allen, David, *Sé más eficaz: 52 claves para mejorar tu productividad en la vida y el trabajo*, Alienta, Barcelona, 2010.

«Ser productivo es el único camino
para tener éxito»
#TufuturoesHOY

15. EQUIPO

«El hombre hecho a sí mismo no existe. Estamos hechos de miles de otros. Cualquier persona que haya tenido un gesto amable con nosotros alguna vez, o que nos haya animado verbalmente, ha participado en la construcción de nuestro carácter y nuestras ideas así como de nuestro éxito.»

GEORGE BURTON ADAMS
Historiador, escritor y profesor

¿POR QUÉ EL INDIVIDUALISMO ES UN PROBLEMA A LA HORA DE CONSEGUIR NUESTRAS METAS?

Pocas cosas hay tan ciertas: nadie puede triunfar solo. Necesitamos de los demás para alcanzar nuestras metas, más aún si son grandes. Un proverbio africano lo expresa bien: «Si quieres ir rápido, ve solo; si quieres llegar lejos, ve con otros».

La explicación no es difícil de intuir. Todos tenemos carencias, ya sea de conocimientos, habilidades o experiencia. Por eso, la complementariedad —basada en la diversidad— es la base del crecimiento. Otra alternativa no es posible y menos en entornos más competitivos, complejos y cambiantes, como los actuales.

Solos no somos nadie. Los éxitos son siempre colectivos. Pero, ¿qué hábitos distinguen a las personas que saben «apalancarse» en otras personas para materializar sus objetivos?

1. Saben preguntar. «La pregunta es la forma suprema del saber», decía el filósofo alemán Martin Heidegger. Tenemos demasiado miedo a preguntar porque tenemos demasiado miedo al ridículo. No queremos quedar en evidencia. Y así permanecemos en la ignorancia. Por el contrario, los grandes maestros de la vida, los niños, son grandes preguntones: todo lo preguntan, todo lo quieren saber. Y siempre acuden a quienes ellos piensan que son los mejores y más saben: sus padres. Preguntan y lo hacen con aquellos que consideran las personas adecuadas. Así hay que actuar. A menudo, más importante que saber, es saber quién sabe, porque no se puede saber de todo ni tampoco es rentable dedicar tiempo a aprender por uno mismo todas las cosas.

2. Saben delegar. Nos cuesta delegar porque pensamos que los demás no son tan competentes como nosotros. Que no lo harán tan bien. Quien no sabe delegar no sabe

dirigir, ni a otros ni su propia vida. Eso deriva en el «mal del *freelance*»: querer saberlo todo y querer hacerlo todo. Eso no lo hacen los ganadores. Ellos se centran en «su» área de *expertise* y el resto se buscan la vida para que lo hagan otros. Entonces, pueden estar ciento por ciento concentrados allí donde aportan valor y marcan una diferencia, porque en esta vida sólo hay una alternativa rentable: ser experto en algo, y eso exige concentrarse en ello con obsesión. Lo primero de todo en esta vida es decidir a qué quiere uno jugar, quién quiere ser, para poner ahí todas las energías y fuerzas.

3. Saben pedir ayuda. Pedir ayuda no es ser débil sino todo lo contrario. Los ganadores solicitan ayuda —consejo, colaboración, opinión, contraste— cuando lo necesitan porque saben que no pueden con todo. Saben que sus conocimientos son limitados, su red de contactos llega hasta donde llega, que vemos lo que queremos ver. Lynda Gratton, profesora de la London Business School, habla en su libro *Brilla: Cómo irradiar energía, innovación y éxito* de dos tipos de personas: las «brillantes» y las «competentes». Las personas «brillantes» siguen el principio «yo me apoyo en los demás» y cuentan con otros para conseguir sus objetivos, les hacen partícipes. Las personas «competentes» siguen el principio «yo puedo con todo», se encierran en su despacho e intentan cargar sobre sus espaldas todo el peso de la responsabilidad. Ésa no es la actitud más adecuada, no sólo porque conduce a la ineficiencia, sino porque genera un gran estrés en la persona y hace que en algún momento todo acabe saltando por los aires.

4. Saben buscar mentores. Saben que no hay dos vidas iguales, pero sí hay principios y cosas que se repiten. Ellos allanan el camino, aportan *feed-back*, dirección, experiencia y apoyo emocional. Un buen mentor ahorra tiempo, esfuerzo y energía. Un buen mentor es un gran «factor acelerador» para la consecución de nuestras metas. No hace falta reinventar la rueda. Lo decía el dramaturgo Ben Jonson: «Muy pocos hombres son sabios por su propio consejo o se han instruido siendo sus propios maestros. Porque aquel que sólo ha sido autodidacta ha tenido un tonto como maestro». Las personas verdaderamente inteligentes aprenden de la experiencia de los demás. Se dejan enseñar y no van por la vida de lobos de estepa solitarios. Así lo reflejan de manera muy precisa Robert G. Allen y Mark Victor Hansen en su clásico *Millonario en un minuto*: «Al estudiar las características de cualquier persona de éxito, podrá ver que fue aprendiz de uno o varios maestros. Por lo tanto, si desea alcanzar grandeza, renombre y un éxito colectivo, debe ser aprendiz de un maestro».

5. Saben solicitar *feed-back*. Sí, el *feed-back* es el desayuno de los campeones, como les gusta repetir a los autores de *El ejecutivo al minuto*. No hay nada más rentable que un *feed-back* crítico, honesto y con tacto, realizado por parte de alguien con credibilidad y que quiere lo mejor para nosotros. A veces será un amigo, o la pareja, o un familiar, o el propio mentor. En cualquier caso es algo muy sano. Lo peor para el propio

crecimiento personal y profesional es no querer saber la verdad. No hay mejor cosa que mirar a los hechos, a la realidad, a pecho descubierto. Y, sin embargo, el ser humano es especialista en negar la realidad para no asumir la propia responsabilidad. Si tu vida no es como te gustaría que fuese, hay algo que no sabes o todavía no estás haciendo bien.

Si observamos estos cinco comportamientos, todos ellos son producto de una cualidad: la humildad, que no es otra cosa que actitud de apertura. Lo contrario es el orgullo —producto del ego—, que nos estanca. El orgullo nos lleva a la autosuficiencia y la autosuficiencia a la ineficiencia.

El orgullo nos hace permanecer en la ignorancia; la humildad a avanzar y crecer. Creemos que la gente que consigue resultados llamativos son superhéroes, y no es así. Son gente de «carne y hueso» —como todos lo somos— que saben que con el traje de «llanero solitario» las probabilidades de éxito son limitadas y saben apalancarse en otros para aprovechar sus conocimientos, experiencia, red de contactos, herramientas, plataformas de comercialización o cualquier otro aspecto.

Nadie puede tocar una sinfonía solo, es necesaria una orquesta para darle sentido y melodía. No es casual que a menudo se utilice la metáfora de la orquesta musical para ejemplificar la importancia de los equipos de trabajo en el éxito. Frank Sinatra, en su famosa canción *Un brindis por la orquesta*, interpreta las siguientes estrofas:

Escucha, presta atención a lo que te digo:
A lo largo de los años han pasado muchos
maestros por mi orquesta.
Algunos fueron famosos; la mayoría, personas
corrientes.
Esta canción va dedicada a todos ellos.
He actuado en locales de barrio y en grandes
teatros.
He sido muy pobre y también muy cotizado.
Empecé por abajo y alcancé la cumbre.
Y tengo que decirte que la experiencia
ha sido grandiosa.
Pero no hubiese sido posible sin ellos.
Sin sus notas mágicas, sin sus perlas musicales,
no lo hubiese conseguido.
¡Este brindis es por la orquesta!

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Aunque «trabajar en equipo» es una competencia muy solicitada en el mercado laboral, no todos la tenemos. Analiza si es una de tus competencias principales, y si es así, en qué medida la tienes desarrollada.
2. Para que exista trabajo en equipo, busca la comunicación positiva, la

cohesión. Empatiza, comprende, apoya a tus compañeros. Interioriza el objetivo e intenta dar lo mejor de ti al equipo. Huye del «síndrome estrella», del individualismo, y busca el interés del equipo antes que el tuyo.

3. Tiene que existir conflicto. Trabajar en equipo no implica estar de acuerdo en todo, y el conflicto bien gestionado te permitirá crecer. Justamente es la diversidad de perfiles y de criterios lo que enriquece. Un equipo homogéneo es más fácil pero menos enriquecedor. No siempre lo más fácil es lo mejor.
4. Analiza qué valores te aporta el equipo, y qué valores le aportas tú. Confianza, unión, empatía, valoración, compromiso... En cada experiencia que tengas oportunidad de analizarte, hazlo. Y anota cómo te has sentido, qué has aportado y qué te han aportado los demás.
5. Si quieres aprender a trabajar en equipo tienes que trabajar en equipo. Es la única manera de desarrollar habilidades. Se aprende a hacer haciendo.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Gratton, Lynda, *Brilla: Cómo irradiar energía, innovación y éxito*, Prentice-Hall, Madrid, 2010.
2. Johansson, Frans, *El efecto Medici*, Deusto, Barcelona, 2007.
3. Maxwell, John C., *Las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo*, Caribe, Costa Rica, 2008.
4. Katzenbach, Jon R.(comp.), *El trabajo en equipo: Ventajas y dificultades*, Ediciones Juan Granica, Barcelona, 2000.
5. Nelson, Bob, y Stephen Lundin, *Ubuntu! una fábula fascinante sobre la filosofía africana del trabajo en equipo*, el respeto y la honradez. Alienta, Barcelona, 2010.

«Sólo con otros puedes ser tu mejor YO»
#TufuturoesHOY

16. LIDERAZGO

«Los líderes no surgen de la nada. Deben ser desarrollados, educados de tal manera que adquieran las cualidades del liderazgo.»

WARREN BENNIS
Escritor y profesor

¿POR QUÉ ES TAN DIFÍCIL LIDERAR PERSONAS Y CÓMO PUEDO APRENDER A SER MEJOR LÍDER?

Fue Lee Iacocca, presidente de Chrysler, quien dijo que «dirigir empresas es, sobre todo, dirigir personas». Un estudio realizado por la consultora Watson Wyatt entre 2 100 directivos señala que la competencia número uno para tener éxito en puestos ejecutivos es la «capacidad de dirigir personas». Sin embargo, más del 50 por ciento de los directivos considera que su incapacidad para desarrollar el liderazgo es un gran obstáculo para conseguir resultados; sólo el 54 por ciento de las empresas tiene el liderazgo que necesita y únicamente el 8 por ciento piensa que sus directivos tienen un liderazgo excelente.

La pregunta es obligada: ¿por qué es tan complicado dirigir personas?

1. Porque las personas somos seres únicos. Cada persona es un mundo, con sus motivaciones, expectativas, miedos, dudas, inseguridades y contradicciones. Baltasar Gracián escribía: «Visto un león están vistos todos; vista una oveja, todas; visto un hombre, uno, sólo uno, y aun así, poco conocido». Lo que funciona para uno, no vale para otro. Hay gente más sensible que otra; más ambiciosa que otra; más individualista que otra. No se pueden liderar personas de manera estandarizada. No existen reglas para dirigir a todo el mundo de la misma manera porque cada persona es un individuo irrepetible que requiere un tratamiento particular. Lo más difícil de dirigir personas es ser consciente de la individualidad de cada empleado y gestionar esa individualidad sin que se generen percepciones de favoritismos o discriminaciones. Todo un arte, sin duda, que sólo aportan los años. Además, no sólo cada persona es distinta sino que los contextos en los que éstas despliegan su actividad también lo son —ya sea por razones históricas, culturales u organizativas— y además son cambiantes, un reto que obliga a adoptar medidas de gestión particularizadas a cada situación.

2. Porque las personas somos seres cambiantes. No se ve la vida de la misma manera a una edad que a otra. Las prioridades tampoco son iguales. Las motivaciones no son estáticas sino que varían con el tiempo. Se suele decir que en los primeros tramos de la carrera profesional, de los veinticinco a los treinta y cinco años, las personas estamos fuertemente centradas en el trabajo; de los treinta y cinco a los cuarenta y cinco, las preocupaciones se reparten a partes iguales entre ámbito profesional y personal, y a partir de entonces, la vida personal ocupa un lugar más prioritario en nuestra agenda. La edad influye en las decisiones que tomamos y es bueno tener en cuenta cómo esas motivaciones van modificándose con el tiempo, porque no hacerlo lleva a adoptar decisiones erróneas que repercuten en el compromiso de los colaboradores, y por ende, en los resultados de la organización.

3. Porque las personas somos seres insatisfechos. Si tengo un jefe estupendo, me pagan poco; si tengo un buen jefe y cobro una buena nómina, viajo demasiado; si tengo un buen jefe, cobro bien y viajo lo justo, entonces no me gustan mis compañeros. Siempre hay algún «pero» y la satisfacción nunca es plena. Por otro lado, cuando se conceden ciertos privilegios, éstos pasan a convertirse en algo rutinario con el tiempo y cumplen un papel higiénico: si se eliminan, se considera un grave perjuicio; pero si se tienen, no se les da mayor importancia porque están incorporados al día a día. Ello implica que las motivaciones se renueven cada cierto tiempo y en la medida que no se satisfacen producen frustración.

4. Porque las personas somos seres contradictorios. No tenemos claras nuestras prioridades. A veces decimos que queremos una cosa pero hacemos la contraria. No están alineadas ambas patas. Esos bandazos dificultan enormemente la gestión. Por este motivo, un directivo debe tener una gran capacidad para escuchar, pero sobre todo para escuchar lo que no se dice; una cierta sensibilidad para ver más allá de las palabras y descifrar lo que realmente quiere cada persona.

5. Porque las personas somos seres complejos. No sólo somos razón sino también emoción, y a menudo pasamos por alto lo segundo. Conciliar ambas dimensiones es vital para un liderazgo eficaz. El liderazgo es, sobre todo, inteligencia emocional. Las investigaciones científicas han constatado que el ser humano antes de pensar siente. A la gente se la conmueve primero por el corazón y sólo después se la convence por la razón. Lo contrario no suele dar resultado, y si se consigue, suele ser sólo a corto plazo.

6. Porque las personas somos seres con intereses diversos. Un directivo es una especie de malabarista que maneja muchos platos y tiene que intentar que ninguno se le caiga al suelo. Los directivos deben atender las necesidades de sus empleados, pero también las de sus clientes, proveedores, accionistas y resto de *stakeholders*. Compatibilizar los intereses de unos y otros —a menudo divergentes— no resulta nada sencillo. Por ejemplo, el empleado siempre quiere que le retribuyan mejor, y si así se

hace, los gastos aumentan, lo que obliga a repercutirlos habitualmente en el precio, lo que al cliente, evidentemente, no le sienta bien.

Teniendo en cuenta la dificultad que entraña liderar, ¿qué recomendaciones se pueden dar para que el ejercicio del liderazgo sea más efectivo?

1. Es importante conocer muy bien a cada persona. Puesto que no existen dos personas iguales, es necesario saber con precisión cómo es cada miembro del equipo para así poder satisfacer mejor sus necesidades. Un directivo debe ser un experto en cada uno de los seres humanos que tiene a su alrededor. Un directivo tiene que gestionar equipos, pero sobre todo individuos.

2. Es importante dedicar tiempo suficiente a la gente. Para aprender a dirigir personas hay que conocerlas bien, y para conocerlas bien hay que pasar tiempo con ellas. Un buen líder tiene que mostrar un gran interés por la gente con la que trabaja. Todo el mundo tiene miedos, inseguridades, dudas, ambiciones, fortalezas y debilidades. Conocer bien a alguien es escucharle bien. Y escuchar, como hemos apuntado, no es oír lo que el otro dice, sino descifrar lo que quiere. No todo el mundo es capaz de expresarse con claridad: miedo a la autoridad, al rechazo, a no gustar, al ridículo, a importunar, entre otras cosas, imposibilitan que la comunicación fluya. Y sin comunicación no hay liderazgo posible.

3. Es importante estar en permanente contacto con el equipo. Si el diálogo no surge, hay que provocarlo. No basta con ser accesible, el directivo tiene que llegar a su gente. Además, ninguna conversación puede dar sus frutos si las prisas mandan. El diálogo exige pausa, una cierta calma para que sea fértil y productivo. Dedicar tiempo a la gente puede parecer un gasto pero en realidad es una inversión. Y esas conversaciones exigen mirarse a la cara y aparcar por un rato el 2.0. La tecnología ayuda, claro que sí, pero estamos dependiendo tanto de ella que muchas veces nos acerca a los más lejanos pero nos distancia de los más próximos. Una buena conversación —hay demasiadas conversaciones pendientes por miedo— sana, oxigena, cura y resuelve de un plumazo muchas cuestiones.

4. Es muy importante tratar de ser justo con todos. Nunca es posible satisfacer al ciento por ciento a cada persona de acuerdo con sus expectativas. Siempre va a ver gente insatisfecha, lo que obliga al ejecutivo a ser muy justo para dar a cada persona lo que le corresponde —ya sea empleado, cliente, proveedor u otro *stakeholder*— teniendo en cuenta los intereses de todas las partes e intentando que unos y otros queden relativamente satisfechos. Ello implica tener mucha mano izquierda para saber dónde están los límites, algo que sólo aporta la experiencia en la gestión.

5. Es importante poner en valor continuamente las ventajas competitivas

internas de la compañía. El objetivo es que no vayan perdiendo fuerza con el transcurso del tiempo y acaben convirtiéndose en algo rutinario. Los empleados deben ser conscientes de todas las oportunidades que se les ofrecen por trabajar en la empresa. En este sentido, las políticas de *employer branding* (marca como empleador) son una herramienta de gran ayuda para gestionar el compromiso de los colaboradores.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Todo comienza en ti. Tu habilidad de autoliderazgo se reflejará en tu equipo. Para ello es imprescindible que comiences el liderazgo por ti mismo. Conócete y aprende a gestionar tus emociones, a conocer tus objetivos, tus fortalezas, para saber dónde tienes que apoyarte y dónde puedes apoyar tú.
2. Conoce bien a tu equipo. A veces llevamos años con las mismas personas y aún no las conocemos. Desarrolla tu capacidad de observación. Conoce sus fortalezas y potenciales.
3. Genera un entorno positivo que permita el desarrollo del equipo. Si los limitas, darán lo que les permitas, si les das posibilidades, darán más de lo que creen que pueden dar.
4. Recuerda que un equipo feliz es una empresa con éxito. Preocúpate de generar un clima positivo y de generar *engagement* en tu equipo; es la única manera de que den lo mejor de sí mismos.
5. Cambia. Si los resultados no son los que esperabas, cambia. Si el equipo no está contento, cambia. Si el nivel de motivación y compromiso del equipo no es adecuado, cambia. No tengas miedo de cambiar cosas, ten miedo de no cambiarlas.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Álvarez de Mon, Santiago, *El mito del líder*, Pearson Educación, Madrid, 2001.
2. Welch, Jack, *Hablando claro*, Ediciones B, Barcelona, 2002.
3. Maxwell, John C., *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*, Grupo Nelson, Estados Unidos, 2007.
4. Fernández Aguado, Javier, *Liderar. 1 000 consejos para un directivo*, CIE Inversiones Editoriales Dossat-2000, Madrid, 2004.
5. Bennis, Warren, *Líderes*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2008.

«Liderar es enamorar a las personas para conseguir un sueño»
#TufuturoesHOY

17. INTELIGENCIA EMOCIONAL

«Siente el pensamiento. Piensa el sentimiento.»

MIGUEL DE UNAMUNO
Filósofo y escritor

¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA TENER ÉXITO?

Ya en sus primeros estudios, Daniel Goleman se planteaba por qué las personas más inteligentes que conocía en la universidad no eran personas de éxito. Y al contrario: las personas con gran éxito social y en los negocios no eran siempre las personas con mejores resultados académicos. Desde entonces, se comenzaron a diferenciar los conceptos de inteligencia «racional» (IQ) e inteligencia «emocional» (EI), ambos necesarios para el correcto desempeño del trabajo y para el éxito en la vida.

La inteligencia emocional es, en palabras de Goleman, la capacidad de automotivarnos, reconocer y gestionar nuestras propias emociones y las de los demás, para poder anticiparnos y tener mejores relaciones interpersonales y con uno mismo. Es la inteligencia para gestionar las emociones y las relaciones sociales, tan importante para el éxito, la adaptación, la consecución de objetivos y el bienestar personal.

La inteligencia emocional también trata de cómo vives las emociones, cómo sientes, cómo las comprendes (por qué están en ti, qué te las ha causado) y cómo gestionarlas. En ese proceso cometemos varios errores, que nos hacen no vivir bien las emociones: no sabemos lo que sentimos, cuando lo sabemos no siempre nos gusta, y elegimos hacer como si no estuviera ese sentimiento en nosotros. Es importante aprender a sentir y aceptar lo que estamos sintiendo, para poderlo gestionar. La buena noticia es que, al ser habilidades y competencias, se pueden entrenar y desarrollar durante toda la vida.

Cómo gestionamos nuestras emociones, cómo tomamos las decisiones, cómo nos establecemos metas o cómo resolvemos los problemas influyen en nuestro éxito. En el entorno laboral, además, tener desarrollada la inteligencia emocional y social hará que nos relacionemos mejor con los compañeros, tengamos mayor empatía, resolvamos mejor los problemas, tomemos decisiones más rápido y gestionemos mejor la presión, entre otras cosas. Tenemos que buscar la coherencia entre lo que pensamos, lo que sentimos y lo que hacemos. Ése es el equilibrio al que debemos dirigir nuestras acciones

y que nos hará sentir bien con nosotros mismos.

La inteligencia emocional tiene una parte más relacionada con el «yo» y otra parte más relacionada con los «otros». Es indispensable gestionar adecuadamente la dimensión personal para poder gestionar de forma adecuada la dimensión social; primero hay que gestionar el «yo» para poder desenvolvernos adecuadamente con los demás. Aplicado al éxito en la gestión de personas, es necesario gestionarse a sí mismo, las propias emociones, motivación, metas, para poder gestionar después a tu equipo. La realidad es que solemos hacerlo al revés, intentando liderar a otros sin conseguir previamente el liderazgo de uno mismo.

Para tener éxito es necesario tener inteligencia cognitiva, conocimientos, competencias, pero la mayoría de las competencias necesarias son emocionales. Hay algunos elementos esenciales que marcan la diferencia entre las personas que tienen éxito y las que no:

- la conciencia de saber quiénes son.
- la confianza que tienen en sí mismos.
- la valoración positiva de sí mismos.
- la automotivación y autorregulación.
- la autoexigencia.
- la coherencia entre lo que sienten, piensan y hacen.
- el autocontrol emocional.
- son optimistas.
- cómo gestionan la adversidad.
- cómo se relacionan con los demás.

Estas competencias no se estudian, se aprenden. De ahí que las personas con mayor inteligencia académica no sean forzosamente las personas con mayor éxito; lo son las personas más conectadas consigo mismas, las que mejor se conocen, las que mejor saben autogestionarse.

Para tener inteligencia emocional hay que tener conciencia de qué cosas hacemos mal y mejorarlas. Algunas de ellas:

1. No nos conocemos. Si no nos conocemos, no sabemos cuáles son nuestras fortalezas para superar dificultades y para dar lo mejor de nosotros mismos. No podemos anticiparnos y gestionarnos bien si no nos conocemos bien.

2. No nos escuchamos ni nos respetamos. Casi parece que no nos importa lo que estamos sintiendo o lo que nos pasa por dentro. Hay que ser honestos con nosotros mismos para poder serlo con los demás.

3. Conectamos hacia fuera pero no hacia dentro. A veces nos preocupamos más por entender a los demás y por comunicarnos con los demás que con nosotros mismos. El primer paso es conectar con nosotros mismos para hacerlo después con los demás.

4. No creemos en nuestras posibilidades de tener inteligencia emocional. Si nunca nos ha preocupado, ¿por qué ahora me tengo que preocupar? Tenemos dudas de que las competencias se aprendan, lo que lo hace más difícil aún.

5. Rechazamos lo que requiere esfuerzo. Si entrenar una competencia emocional requiere esfuerzo, tendemos a no intentarlo o a desistir pronto. De ahí que no podamos conseguir los resultados que esperamos, porque no lo intentamos lo suficiente.

En definitiva, tener inteligencia emocional aumenta las posibilidades de éxito, al tener más desarrollada la conciencia emocional y social y poder relacionarnos mejor con nosotros mismos (superar dificultades, adversidades, tomar decisiones, gestionar presiones) y con los demás (solucionar conflictos, negociar, comprenderlos, comunicarnos bien).

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Conciencia emocional. ¿Qué sientes? Es necesario que conectes contigo, con lo que sientes ahora. Sólo toma conciencia y acepta, sin juzgar ni intentar modificar nada.
2. ¿Por qué sientes lo que sientes? Analiza qué ha pasado para que sientas lo que sientes, qué has pensado y qué ha ocurrido. Toma conciencia de qué consecuencias tienen en ti tus pensamientos sobre cómo interpretas lo que te pasa.
3. Conecta con tu cuerpo. ¿Qué te pide tu cuerpo? Cada emoción se manifiesta en tu cuerpo de una firma diferente. Conócete y vive las emociones que están en ti en este momento.
4. Autogestiónate. Una vez que tengas plena conciencia de qué sientes y de por qué lo sientes, actúa. Determina qué sientes, si lo quieres en ti o no, dependiendo de si te hace bien o no. Respira, reenfoca la situación, cuestiona tu forma de interpretar las cosas, empatiza. Una emoción filtrada es una relación cuidada.
5. Ofrece lo mejor de ti a los demás. Cuando tus emociones sean conscientes, vas a intentar ofrecer lo mejor de ti a los demás. El encuentro consciente con los demás reafirma tus relaciones y las protege. Es necesario que te gestiones a ti mismo primero para poder relacionarte mejor con los demás.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Damasio, Antonio, *El error de Descartes*, Destino, Barcelona, 2011.
2. Merino, Arancha, *Haz que cada mañana salga el sol*, Alienta, Barcelona, 2012.
3. Goleman, Daniel, *Inteligencia emocional*, Kairós, Barcelona, 1996.
4. Ramos, Natalia, Olivia Recondo, y Héctor Enríquez, *Inteligencia emocional plena*, Kairós, Barcelona, 2012.
5. Chica, Laura, *¿Quién eres tú?*, Alienta, Barcelona, 2013.

«La gente no recordará lo que les dijiste,
sino lo que les hiciste sentir»
#TufuturoesHOY

18. EMPRENDIMIENTO

«Un negocio no es más que una idea para hacer la vida de otras personas mejor.»

RICHARD BRANSON
Empresario y fundador de Virgin

¿POR QUÉ ES ESENCIAL CAMBIAR EL CHIP DE «EMPLEADO» A «PROVEEDOR DE SERVICIOS»?

Si hay algo que ha variado durante los últimos años es la configuración del mercado de trabajo. Todo tiene una fecha de caducidad más corta, y las organizaciones están obligadas a configurarse con poca grasa, a ser muy atléticas, a tener los menores costes fijos para tener flexibilidad y capacidad de adaptación al mercado, lo que significa que cada vez habrá más personas ofreciendo sus servicios como proveedores de servicios independientes.

Charles Handy, autor de *La organización por dentro*, ya anticipó cómo serían las empresas del futuro: «El núcleo de la organización (el 20 por ciento que realizará el 80 por ciento del trabajo), las empresas subcontratadas (otro 40 por ciento) y la fuerza de trabajo flexible (trabajadores a tiempo parcial y trabajadores temporales que suman el 40 por ciento restante)».

La cuestión, por tanto, es obligada: ¿Qué rasgos debe tener el «buen profesional» de hoy en día?

1. Para tener éxito, hay que ser DIFERENTE. Lo primero de todo, pregúntate qué tienes tú que los demás no tienen. Puede ser lo que ofreces (factor «contenido»), cómo lo ofreces (factor «continente») o lo que haces sentir (factor «emoción»). Y si no tienes nada diferente, no compitas, mejor quédate en casa. Si tu trabajo no tiene nada de especial, poca gente reparará en ti con independencia de lo duro que trabajes, y eso significa que tampoco te pagarán mucho. Sin una diferenciación clara, no hay posibilidad de ser un referente.

2. Para tener éxito, hay que saber VENDER. Todos los entes empresariales —sean entidades jurídicas o personas físicas por cuenta propia— viven de lo mismo: de vender. Sin clientes no hay negocio; y sin negocio no se come. Una vez que sabes en qué te diferencias, centra tus esfuerzos en conseguir clientes. Invierte al máximo ahí tus

energías, en la comercialización de tus productos y servicios. Si los números salen, el resto sale más fácilmente. «Lo que no son cuentas, son cuentos». Puedes ser excelente impartiendo seminarios y talleres de liderazgo, pero previamente hay que haberlos vendido.

3. Para tener éxito, hay que cultivar el *NETWORKING*. La venta está muy relacionada con la capacidad de estrechar relaciones. Más que en «algo» se confía en «alguien». Más que en el producto o servicio en cuestión se confía en quién hay detrás de los mismos. El afecto genera proyecto. Los negocios son personas. Y el *networking* se basa, sobre todo, en mantener las relaciones (hay que estar en contacto), conectar con la gente (ser empáticos) y tener algo valioso (propuesta de valor) que aportar al resto.

4. Para tener éxito, hay que saber COMUNICAR. «Si no comunicas, no influyes; si comunicas mal, influyes mal», recordaba cierta vez el chef Ferran Adrià. Por tanto, es importante «qué» se dice y «cómo» se dice. Y hoy es esencial en la comunicación tener capacidad para captar la atención y capacidad de síntesis. En un mundo dominado por el exceso de alternativas e impactos, es esencial ser capaces de que nos presten atención y ser muy breves a la hora de transmitir los mensajes. Igualmente, para triunfar hay que saber hablar en público. Alguien que aspira a ser un referente en un sector o actividad es demandado en foros y congresos. Y cada vez que se habla en público es una ocasión de impactar, y por tanto, de vender.

5. Para tener éxito, hay que tener NOTORIEDAD. Lo que no se conoce, no existe. Para tener éxito hay que ser visible. Hay que dejarse ver y armar ruido. Hay gente con mucho talento que pasa muy desapercibida y, por tanto, sus resultados no pasan del aprobado. El público (clientes) quiere poner cara y ojos a la persona que hay detrás de los productos y servicios. La fama vende... y mucho. La visibilidad es importante en el 1.0 pero también en el 2.0, debido a su alcance gracias al «efecto viralización».

6. Para tener éxito, hay que tener actitud de APRENDIZAJE. Entornos más competitivos, entornos más exigentes. Por eso, para triunfar hoy es imprescindible tener una actitud de mejora continua. Y ello implica estar actualizado al ciento por ciento en el área de *expertise*. No acomodarse jamás y estar alerta a todo lo que ocurre en tu industria, sector o actividad. Estudia todo lo que puedas sobre lo tuyo. Lee, asiste a seminarios, talleres y congresos, y relaciónate con gente del sector. Cuando hables delante de un cliente, de una audiencia o de quien sea, que los demás perciban y capten tu credibilidad porque sabes de lo que hablas y te sientes seguro. Aprende más para ganar más.

7. Para tener éxito, hay que ser un VISIONARIO. Saber anticiparse nos coloca en una situación ventajosa frente a la competencia. A menudo quien da primero, da dos veces. Siempre ha sido una cualidad importante, pero hoy lo es aún más porque las ventajas competitivas se difuminan en períodos más cortos. La visión de futuro está

íntimamente relacionada con la sensibilidad, que no es otra cosa que la capacidad para «ver lo que no se ve», la habilidad para descifrar la realidad más allá de lo evidente, y captar matices, detalles, cosas que a la mayoría de la gente se le escapan. Si quieres conocer el futuro, constrúyelo.

8. Para tener éxito, hay que fomentar la DIVERSIDAD. La innovación procede siempre de la diversidad, del roce y la combinación de cosas diferentes; del ensamblaje y la unión de aspectos heterogéneos; de la asociación de ideas variopintas. Ganar en diversidad es ganar en novedad. Si hoy día la capacidad de innovar es la única ventaja competitiva, promover la diversidad en nuestras vidas no es una posibilidad, sino una necesidad. El Renacimiento —el Siglo de Oro— fue una de las épocas más prósperas en innovación por confluir en un mismo espacio (Florencia) y tiempo (siglo XVI) personajes muy diversos —pintores, escultores, arquitectos, pensadores y científicos— auspiciados por la familia de los Medici.

9. Para tener éxito, hay que demostrar FLEXIBILIDAD y AGILIDAD. Esto es, tolerancia a la ambigüedad y a la incertidumbre. Todo cambia muy rápido y ello exige una cierta capacidad para reinventarse. La gente especialmente rígida, que sólo sabe moverse por entornos conocidos, lo va a pasar mal. Las rigideces —querer que las cosas sean de una determina manera— merman mucho nuestras posibilidades de desarrollo. Más importante que lo que se sabe, es lo rápido que se aprende. Los mercados demandan gente pragmática y ágil que actúe con rapidez. Las oportunidades no esperan y se difuminan rápidamente. La «parálisis por el análisis» es hoy más peligrosa que nunca. Cuando quieres actuar es tarde. La capacidad de tomar decisiones define a las personas de alto rendimiento, y la capacidad de tomar decisiones está asociada a la capacidad de asumir riesgo: decisión-acción-error-aprendizaje-mejora.

10. Para tener éxito, hay que ser PRODUCTIVO. Y ello no tiene que ver con tener una agenda repleta de sol a sol, sino con aprender a descartar todo aquello que es irrelevante. Productividad es gestión de la atención, dónde pones tu foco. La productividad consiste en centrar toda la atención en lo que se está haciendo sin dejar que otras cosas —mails, llamadas o alertas de redes sociales— nos distraigan hasta terminarlas. Tu capacidad de enfoque es crítica para tu productividad personal. Las personas de éxito cuidan escrupulosamente su tiempo.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Emprender es una actitud. ¿Tienes ahora mismo la actitud para emprender? Ser honesto contigo mismo es el primer paso para conseguir tus metas.
2. Conecta contigo. ¿Sientes la inquietud de crear tu propia empresa? Esa inquietud tiene algunos síntomas: creas cosas constantemente, generas

ideas, ves otras formas de hacer las cosas, tienes insatisfacción trabajando para otro, te visualizas con tu propia empresa.

3. Ponte un objetivo y una fecha. Sólo así te tomarás en serio tu decisión. Los objetivos sin fecha no tienen seguridad de acción, porque por comodidad tendemos a posponerlos.
4. Busca apoyo en tu entorno, en tu red. Aunque emprendas en solitario, estar rodeado de personas que creen en ti y te apoyan te hará sentirte más capaz, más seguro y más fuerte.
5. Entiende y acepta el fracaso como parte de emprender. Si realmente sabes lo que quieres y estás convencido de que lo conseguirás, ningún obstáculo podrá detenerte en tu camino. El fracaso no existe, sólo es aprendizaje.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Fernández Aguado, Javier, *1 010 consejos para emprendedores*, LID, Madrid, 2009.
2. Trías de Bes, Fernando, *El libro negro del emprendedor*, Empresa Activa, Barcelona, 2007.
3. Gerber, Michael E., *El mito del emprendedor*, Paidós Ibérica, Barcelona, 1997.
4. Suárez Sánchez-Ocaña, Alejandro, *Ha llegado la hora de montar tu empresa*, Deusto, Barcelona, 2011.
5. Herrera, Ángel María, *La aventura de emprender*, Alienta, Barcelona, 2013.

«Emprender es arriesgar tu presente
para poder soñar tu futuro»
#TufuturoesHOY

19. EMPLEABILIDAD

«Hay cuatro cosas que ponen al hombre en acción: el interés, el amor, el miedo y la fe.»

NAPOLEÓN BONAPARTE
Emperador francés

¿POR QUÉ HAY PERSONAS A LAS QUE LES CUESTA TANTO ENCONTRAR EMPLEO?

Hay personas que pasan años «buscando» trabajo, y otras que cuando se quedan sin empleo, de inmediato vuelven a ser contratadas. ¿Por qué ocurre eso? A menudo evocamos el factor «suerte», pero lo cierto es que, al margen de su influencia —mínima, si la hubiera—, hay una serie de factores que se alinean en las personas a las que les suele ocurrir esto. Se llama actitud.

Actitud es la predisposición con la que afrontamos algo, que además influye (y determina) en el resultado. Con una buena actitud, tienes más de la mitad del camino recorrido para conseguir empleo.

Cuando tienes una actitud positiva, estás abierto a nuevas posibilidades, a nuevas formas, a inventar, crear, probar, hacer. Y esa apertura, por simple probabilidad, se traduce en mayores opciones y mejores resultados.

Somos el resultado de nuestras creencias. Y tus creencias influyen en las posibilidades de que encuentres o no encuentres trabajo. Creencias como «no hay trabajo», «a ver si me sale algo» «no me van a llamar» están limitando, sin que te des cuenta, tus posibilidades de éxito. Si crees que no hay trabajo, te vas a esforzar menos en conseguirlo, por no llevarte la contraria.

A la actitud se le unen otros dos factores, que también escasean, como son la constancia y el esfuerzo. Queremos resultados y queremos resultados ya, y cuando no los tenemos, dejamos de esforzarnos, por lo que la probabilidad de obtener resultados disminuye.

Actualmente, tu empleabilidad (tus posibilidades de encontrar trabajo) está determinada por varios factores:

1. Tu formación. Es más probable que encuentres trabajo en aquello en lo que te has formado, ya que aunque no es suficiente, sí es necesario como criterio inicial de

selección.

2. Tu experiencia y/o conocimientos. Dependiendo del puesto al que optes, se te exigirá más o menos experiencia. Es la excusa perfecta para quejarte de que no encuentras empleo, pero no olvides que muchos de los grandes profesionales de hoy trabajaron gratis en sus comienzos. La experiencia tiene un coste. Valora las oportunidades que te da el mercado.

3. Tus habilidades y competencias. Todo aquello que sabes hacer, esté certificado o no. Hay cosas que no requieren un título pero si una habilidad, un «saber hacer», que te va a diferenciar de los demás.

4. Tu red de contactos. Aquí entran el 1.0 y el 2.0. Las relaciones personales y profesionales te van a permitir acceder a información que puedes necesitar, y a otros profesionales que te pueden ayudar. No se trata de forzar el conocer a personas, sino de crear tu red poco a poco y, lo más importante, cuidarla.

5. Dónde estás y cuándo estás. Sigue siendo una de las causas más importantes para encontrar empleo: estar en el lugar adecuado en el momento adecuado. El secreto es sencillo: moverse, estar, ser visible, acudir a donde exista una mínima posibilidad. No olvides que tu trabajo es buscar trabajo.

Aunque parezca fácil, hay algunas razones que nos hacen más difícil encontrar trabajo, incluso a veces nos llevan a la desmotivación personal, por ejemplo:

1. Las personas no sabemos lo que queremos. Es decir, no tenemos un objetivo claro a conseguir, cualquier cosa es buena, por tanto nos enfocamos poco y vemos menos opciones.

2. No nos tomamos en serio. Nos falta compromiso con nosotros mismos. Apenas nos creemos, por tanto nos esforzamos menos de lo que deberíamos.

3. Nos falta constancia y paciencia. Nos aburrimos pronto de intentarlo, y abandonamos. No nos damos la oportunidad de conseguir porque no nos damos tiempo.

4. Nos cuesta abrir nuestra mente a las nuevas formas de empleo. Ya no existen los puestos para toda la vida ni los contratos indefinidos. Ahora hay que trabajar con menos miedo, más autoconfianza y más apertura al entorno. Tenemos que cambiar nuestras creencias porque, sin darnos cuenta, nos están limitando al ver menos posibilidades.

5. El tiempo juega en contra. Cada día sin resultados te resta confianza y seguridad y afecta a tu autoestima. Tu única herramienta es aprovechar bien el tiempo para tener buenos resultados.

La empleabilidad es la posibilidad que tienes de encontrar trabajo. Por supuesto,

aumenta cuando tienes una actitud positiva, creencias potenciadoras, cuando eres optimista, cuando te formas y estás actualizado, y cuando amplías tu red de contactos profesionales y te haces más visible. En definitiva, cuando haces, no sólo quieres hacer.

Si bien es cierto que la realidad laboral está ahí, es necesario que analices dónde estás ahora, dónde quieres estar (qué quieres conseguir) y qué puedes hacer para llegar ahí. En el camino tendrás que actualizarte, formarte, abrir tu mente, ampliar tu red de contactos, romper creencias que te están limitando a conseguir cambios, dejar de hacer cosas improductivas para gestionar mejor tu tiempo y diferenciarte.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Sé honesto. ¿De verdad estás buscando trabajo? Analiza cuántas horas has dedicado a buscar trabajo en las dos últimas semanas. Si de verdad quieres conseguir un objetivo, tienes que tomártelo en serio. Analiza tu actitud.
2. Tu trabajo es buscar trabajo. Dedica tu horario «laboral» a crear tu perfil profesional, perfeccionar e innovar tu currículum, a conocer a otros profesionales, empresas. Gestiona bien tu tiempo e inviértelo en ti.
3. Conecta contigo. Aprovecha que estás en búsqueda activa de empleo para hacer lo que siempre has querido hacer, trabajar en lo que siempre has querido trabajar. Fórmate para poder dar lo mejor de ti.
4. Prueba cosas diferentes. Haz lo que nunca has hecho, para conseguir resultados distintos. ¿Qué podrías hacer que no has hecho antes?
5. Trabaja tu marca personal. Diferénciate en tu mercado saturado. Haz *networking*; relaciónate con otros profesionales con los que puedas crear colaboraciones y sinergias.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Ambrad Chalela, Alejandro, *¿Cuánto vale tu pescado?*, Anaya Multimedia, Madrid, 2013.
2. Salas, Ximo, Pablo Adán, y Pablo Alonso, *Mejora y gana.Claves para encontrar trabajo*, SCLibro, San Fernando de Henares, 2013.
3. Mejide, Risto, *No busques trabajo*, Gestión 2000, Barcelona, 2013.
4. Moreno Cobián, María Luisa, y José Ramón Villaverde García, *Películas, buenos consejos y cómo encontré trabajo*, Ulzama Ediciones, Navarra, 2011.
5. Alonso, Carlos, *Reinventarse profesionalmente*, Almuzara, Sevilla, 2010.

«La distancia entre lo que tienes y lo que quieres
se llama: CREER EN TI»
#TufuturoesHOY

20. FRACASO

«Si me caí era porque estaba caminando, y caminar vale la pena aunque te caigas.»

EDUARDO GALEANO
Escritor

¿POR QUÉ LA GENTE FRACASA A LA HORA DE CONSEGUIR SUS METAS?
Todo el mundo tiene metas que aspira a conseguir y que tienen que ver con lo que a una persona le gustaría ser, hacer y tener. Sin embargo, son pocas las personas que ven materializados sus sueños. La pregunta es necesaria: ¿cuáles son las causas explicativas? Aquí van las diez más comunes:

1. No sabes lo que quieres. Te levantas, vas al trabajo, cumples y vuelves a casa. Realizas tu labor pero sin una dirección clara. Te mueves por inercia, dejándote llevar, como un autómata. Así un día tras otro. Un futuro borroso es poco motivador, causa insatisfacción y nos deja a merced de los aires que soplan en cada momento. Quien no sabe lo que quiere acaba donde no quiere estar. Sin un objetivo claro, uno está desorientado, va a la deriva. Las personas somos seres humanos que nos movemos por objetivos. Hay que desarrollar el hábito de ponerse metas.

2. No pasas a la acción. Tienes claro lo que deseas pero no das el paso. Quieres tenerlo todo atado y ver todo el camino por delante. No es posible. Sólo se encuentran respuestas en la acción. Por eso, la acción más pequeña vale más que la intención más grande. Casi cualquier decisión es mejor que no hacer nada, porque al ponerse en movimiento uno provoca que ocurran cosas. Lo peor es el inmovilismo, quedarse quieto, parado, esperando a que venga la inspiración divina o aparezcan las circunstancias idóneas. Nunca ocurre y encima el tiempo corre y no regresa. Para avanzar, comenzar.

3. No eres disciplinado. Te has comprometido a ir «sin falta» a correr después del trabajo. Empezaste bien, con ilusión y ganas. Hasta te compraste un chándal y unas zapatillas de deporte nuevas. Pero llega un día en que estás cansado, hace frío, chispea en la calle y encima hay partido de Champions League. Y faltas un día. Y luego otro día. Y luego otro más..., hasta que abandonas. Lo de correr es aplicable a hacer dieta, a aprender chino, o a ir al gimnasio o a clases de salsa.

4. No tienes compromiso. Compromiso es darlo todo por una causa. No admite

excusas, sólo resultados. Compromiso es incondicionalidad. Por eso, a la gente nunca hay que preguntarle qué metas quiere conseguir, sino qué está dispuesta a perder para conseguirlas, porque eso es mejor indicador de su grado de compromiso. Mucha gente dice que quiere conseguir cosas que luego su compromiso demuestra que no es tal.

5. No afrontas tus miedos. Cada vez que aparece una situación nueva en tu vida te entra miedo y buscas una excusa para no reconocerlo y así esquivarla. No tengas miedo al miedo, ten miedo a la cobardía. Miedo tenemos todos. «No destierres el miedo —nos recuerda Alejandro Jodorowsky—, destierra la cobardía, los valientes también tienen miedo pero combaten». El cobarde se queda amarrado en puerto seguro mientras que la persona valiente suelta amarras y navega mar adentro. Todo lo que quieres conseguir está a partir del límite de tu zona de confort. Ahí empieza el auténtico crecimiento.

6. No te enfocas. «Aprendiz de todo, maestro de nada». Inviertes más tiempo en empezar cosas nuevas que en terminar las ya iniciadas. Para tener éxito hay que aprender a enfocarse. La diferencia entre un aspirante y un experto es el foco. Excelencia y foco van de la mano. No es posible otra cosa. Ser un referente en una actividad o profesión toma años. Decide en qué quieres ser un referente y luego concentra todas tus energías ahí. Sé tan bueno en lo tuyo que los demás no puedan ignorarte.

7. No perseveras. Pecado habitual: querer llegar demasiado rápido a destino, y al ser inviable, poner punto y final a la aventura. Y a otra cosa mariposa. Ahí radica el quid: muchas personas no logran sus objetivos porque no invierten suficientes horas hasta dar con la tecla adecuada. Los atajos no conducen a sitios interesantes. En esta vida nadie fracasa, sólo hay gente que desiste. Quien resiste, vence.

8. No asumes tu responsabilidad. Te has convertido en un experto en «culpa-habilidad». Culpas de tu vida a la economía, a los políticos, a tu jefe, a tu familia o a quien se te ponga por medio. O eres víctima o eres protagonista. O ves la vida como algo que sucede o como algo que haces que ocurra. No hay nada peor que la «esperanza pasiva», esperar a que las cosas mejoren sin hacer algo. Para que tu vida cambie, tú tienes que cambiar. La gente que consigue resultados pone la responsabilidad de su vida sobre sus espaldas. No todo depende de uno, pero sí el encontrar las alternativas para llegar a donde uno quiere llegar.

9. No cuidas con quién te juntas. Estás rodeado de personas cuyas conversaciones son derrotistas, limitantes, pesimistas, perdedoras. Y si los *inputs* que recibe tu cerebro son de ese tipo, los *outputs* que generas son del mismo calado. El ambiente tiene una influencia decisiva e inconsciente —de ahí el peligro— en todos nosotros. Para ser excelente, comparte tu tiempo con gente excelente que te sirva de inspiración, sea por sus conocimientos, por sus habilidades o por su experiencia. No olvides las palabras de Robin Sharma, autor de *El monje que vendió su Ferrari*: «El problema de estar alrededor de gente "no excelente" es que empiezas a volverte como ellos sin ni siquiera darte cuenta».

10. No cuidas tu mente. «Toda batalla ha de ser ganada antes de ser librada», dice Sun Tzu. El triunfador lo es antes de triunfar. El éxito es, en primer lugar, un estado de la mente. Te conviertes en lo que crees, te guste o no. Vives a la altura de tus creencias, no de tus posibilidades reales. Tu mente dirige tu vida. O controlas tu mente o tu mente te controla a ti. Las personas de éxito tienen diálogos internos positivos. El primer reto de la voluntad es cultivar hábitos mentales sanos. De otro modo, el autosabotaje está servido: no soy bueno, no soy capaz, no me lo merezco. Un hombre es como piensa.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Comienza haciendo una reflexión. ¿Qué es para ti el fracaso? El fracaso es una palabra a la que cada persona da un significado determinado. Defínela. Ten cuidado con lo que te dices. Decirte «soy un fracasado» sólo hará que realmente lo seas.
2. Fracasar realmente es no intentar nada, no esperar nada. Quedarte donde estás, como estás. La mejor forma de saber que no has fracasado, es intentándolo.
3. Ponte metas. Busca resultados. Genérate compromisos. Pasa a la acción. Comienza hoy.
4. Si has tenido un «fracaso», admítelo. Analiza el motivo, por qué no se ha conseguido el resultado. ¿Qué ha fallado? Y cámbialo. Haz una reflexión: ¿Para qué he fracasado? Que el fracaso te sirva como aprendizaje de algo que tenías que aprender.
5. Siente compasión y bondad por ti mismo. Trátate con cariño, con respeto, con amor. Ser extremadamente duro contigo mismo no sirve para nada, sólo te bloqueará más y hará que tengas menos confianza en ti.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Álvarez de Mon, Santiago, *Aprendiendo a perder: Las dos caras de la vida*, Plataforma, Barcelona, 2012.
2. Medina, Agustín, *Cómo llegar al éxito, de fracaso en fracaso*, Prentice-Hall, Madrid, 2006.
3. Montes, José Luis, *El hombre que tuvo la fortuna de fracasar*, Plataforma, Barcelona, 2009.
4. Maxwell, John C., *El lado positivo del fracaso*, Nowtilus, Madrid, 2010
5. Galán, Javier, y Rafael Escudero, *El error positivo*, Planeta, Barcelona, 2009.

«Y si fracasé es porque lo intenté»
#TufuturoesHOY

21. ENVIDIA

«Sé el mejor, pero prepárate para ser atacado. Sólo los mediocres están a salvo.»

PAULO COELHO
Escritor, autor de *El alquimista*

¿POR QUÉ ES NECESARIO APRENDER A GESTIONAR LA ENVIDIA?

El precio a pagar por tener éxito es habitualmente la crítica y la envidia. Y en realidad ambas cosas son la misma, porque criticar no es sino una forma de verbalizar la envidia.

La envidia desprende un perfume de energía tan negativa que se sabe, gracias a las investigaciones realizadas en el Instituto Nacional de Ciencias Radiológicas de Inage-ku (Japón), que activa las mismas zonas del cerebro que el dolor físico. Quizá no sea casualidad la expresión «me muero de envidia».

Conocer la naturaleza de la envidia es esencial para estar en mejores condiciones para gestionarla y que nos afecte lo menos posible y anule nuestra capacidad de actuar. Apuntamos algunas ideas al respecto:

1. La envidia la sienten todas las personas. Viene de fábrica, la diferencia es que unos saben domesticarla mejor que otros. Quien asegura que nunca siente (o ha sentido) envidia, no dice la verdad. El dramaturgo Esquilo, ya en el siglo VI a.C., apuntaba: «Pocos hombres tienen la fuerza de carácter suficiente para alegrarse del éxito de un amigo sin sentir cierta envidia». Celebrar los éxitos de los demás sólo es propio de personalidades muy maduras y equilibradas. Con sorna contaba un humorista la historia de dos amigos que después de muchos años se encuentran y uno le dice al otro: «¡Hombre, Juan! ¡Qué alegría verte! Creía que estabas muerto porque todo el mundo habla bien de ti».

2. La envidia surge porque nos comparamos. No nos gusta tener o ser más, sino tener o ser más que los demás. Nada es mucho ni poco sino en relación con algo. Por ello, cualquier referencia es insuficiente si al otro le van mejor las cosas (y siempre hay alguien a quien le va mejor). Se ha dicho, medio en broma medio en serio, que «la felicidad es ganar cien euros al mes más que tu cuñado». Una fábula lo expresa magistralmente:

Un genio todopoderoso se le apareció a un individuo y le dijo:

—Pídeme lo que quieras, pero ten en cuenta que de lo que me solicites le daré a tu vecino el doble.

El individuo, tras una pausa, contestó:

—Que me quede tuerto.

3. La envidia se alimenta de la mediocridad. Es el recurso favorito de las personas menos capaces; gente que ante la imposibilidad de conseguir los objetivos que anhela, intenta que otros tampoco se alcen con ellos porque eso supondría dejar al descubierto sus miserias. Para ello no tienen ningún pudor en intentar arruinar las conquistas de terceros con la finalidad de rebajarlos y así poder saciar su propia frustración personal.

4. La envidia se manifiesta por acción y por omisión. Hay comportamientos que requieren ser alabados y aplaudidos, y no hacerlo es igualmente una demostración de envidia. Pablo Picasso aseveraba: «Quien se guarda un elogio, se queda con algo ajeno». Si cuando otra persona conquista algún mérito el resto permanece en silencio, probablemente es porque la envidia está pululando por ahí. «El silencio del envidioso —manifestaba Khalil Gibran—está lleno de ruidos».

5. La envidia «sana» no existe. Otra cosa es la admiración. De envidia sana, nada. Esta expresión es el mecanismo de defensa que utilizamos los humanos para esconder nuestros auténticos sentimientos, ya que, como decía Plutarco, «entre los desórdenes del alma, la envidia es el único inconfesable». Las personas añadimos al nombre de «envidia» el apellido de «sana» para poder quedarnos más tranquilos con nosotros mismos.

6. La envidia siempre nace entre los más cercanos. Eso es lo más triste, habitualmente en el círculo de amigos, en el ámbito familiar o entre los compañeros de trabajo. La razón es sencilla: con quien uno tiene más a mano existen más posibilidades de establecer comparaciones. Es una paradoja, pero cierta: donde teóricamente debería existir más unión y satisfacción por los logros del prójimo, es donde la envidia se manifiesta con mayor crudeza.

7. La envidia es una forma de elogio. Quien destaca levanta envidias. A cualquier persona que vuela alto siempre habrá alguien que le intente cortar las alas. Es inevitable. Pero tiene algo de positivo: las críticas malintencionadas son el mejor síntoma de que uno está en el buen camino y avanza con paso firme. Al que no alcanza metas no se le dedica ni un minuto de atención. Si no te critican es que no eres suficientemente bueno.

8. La envidia casi nunca se manifiesta de manera explícita. Es más sutil y suele servirse de segundas para disimularla. Jacinto Benavente lo explicaba espléndidamente con estas palabras: «Es tan fea la envidia que siempre anda por el mundo disfrazada». En ocasiones será una carcajada irónica y en otras una sonrisita con doble sentido.

9. La envidia produce mucha insatisfacción. Miguel de Unamuno escribía: «La envidia es mil veces más terrible que el hambre, porque es hambre espiritual». Una

persona dominada por este sentimiento tan negativo se consume. Vive en un estado de amargura y desazón permanente. Y es que la envidia no es más que el reconocimiento del propio fracaso, la evidencia indiscutible de que algo falla en el propio proyecto vital. El cantante Antonio Vega afirmaba en una entrevista: «Si tú estás seguro de ti mismo y tienes las cosas claras, no estás continuamente pendiente del de al lado».

10. La envidia siempre tiene alguna coartada. El arma arrojadiza del envidioso es la crítica, y como todo es susceptible de ser criticado, ello supone un gran alivio para los envidiosos, que tienen donde agarrarse y poder salirse con la suya. Si te va bien con tu carrera profesional, te dirán que desatiendes a tu familia; si cumples con tus obligaciones familiares, te reprobarán la falta de ambición... Y así con todo.

11. La envidia suele ser una gran aliada del factor suerte. Si tú tienes suerte y otra persona no, ya tienes la ecuación hecha y la conciencia tranquila. La falta de acierto se debe a factores ajenos a tu persona y quedas exonerado de toda responsabilidad. Con agudeza, Victor Hugo llamaba mezquina a la suerte porque, según él, «su falso parecido con el verdadero mérito engaña a los hombres».

12. La envidia es más acusada entre los pesimistas. Si hay un rasgo que los define es su perfil excesivamente conservador. El miedo les lleva a quedarse amarrados en puerto seguro sin asumir riesgos, con lo que sus éxitos no suelen pasar del aprobado raspado. Éste es el motivo principal por el que les molesta que otras personas alcancen objetivos, ya que supone quedar en evidencia ante los demás.

Algunas recomendaciones para aprender a gestionar los ataques de «enviditis» que podamos sufrir por parte de terceros:

1. Aprende a ignorar. Es una táctica que desconcierta enormemente al envidioso, ya que así no tiene argumentos con los que despedazar a su presa. Al no entrar al trapo de sus acusaciones, se da por concluida la guerra antes de que ésta se inicie. Cuando alguien te envidie, no le mandes los tanques. Lo que más duele es que lo ignores.

2. Dale la razón al envidioso. Lo importante no es tener razón, sino conseguir resultados y ser feliz. Por ejemplo, si ante un crítica malintencionada contestamos «es cierto, he tenido suerte», el envidioso tampoco tendrá motivos para seguir echando leña al fuego. De lo que se trata es de actuar en sentido contrario a lo que desea.

3. Nunca actúes con venganza. Un proverbio árabe lo zanja así: «Castiga a los que te envidian haciéndoles el bien». Hacer el bien a los que nos atacan desactiva sus ganas de seguir atacándonos. Evita la pelea a toda costa, es jugar en campo contrario.

4. Practica la discreción. Es importante tener visibilidad, pero mejor que hablar uno de sí mismo es que lo hagan los demás. Una de las mejores formas de evitar envidias gratuitas es no armar mucho ruido. La discreción es un arma extraordinaria para

defenderse de los envidiosos. De este modo, quienes han hecho de atacar su forma de vida no tendrán razones para hacerlo.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Sé honesto contigo. Seguramente sientes envidia de alguien. No tienes que sentirte mal; la envidia es natural y compartida por los seres humanos. Otra cosa es aprender a gestionar esa envidia para que puedas ser más feliz.
2. La envidia suele ser muy general. Especifica. ¿Qué envidias concretamente? Vemos lo que queremos ver. Cuando vas contestando estas preguntas te acercas más a aquello que envidias. Si de verdad lo quieres, conviértelo en un objetivo.
3. Agradece lo que tienes, aprende a valorar lo que has conseguido. La envidia aparece cuando miras mucho alrededor; mírate a ti. Has conseguido muchas cosas y tienes que aprender a valorar lo que tienes y lo que eres. Agradece y valora con cariño tus circunstancias y tu realidad.
4. Disfruta. ¿Qué puedes hacer con lo que tienes y dónde estás? Hay muchas cosas muy accesibles a tu disposición y no las ves, porque tienes tu foco en lo que tiene el otro. Aprende a ver y a vivir las posibilidades que te da tu vida.
5. Haz como otros han hecho y esfuérzate como otros se han esforzado por conseguir aquello que quieres. Es muy fácil envidiar sin conocer la realidad del esfuerzo y el tiempo invertido en conseguir resultados. Si quieres algo, ve a por ello.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Chopra, Deepak, *Cómo crear abundancia*, Norma, Bogotá, 2004.
2. Dyer, Wayne W., *El poder de la intención*, Debolsillo, Barcelona, 2010.
3. Dyer, Wayne W., *Inspiración*, Palmyra, Madrid, 2007.
4. Hay, Louise L., *El poder está dentro de ti*, Books4pocket, Barcelona, 2007.
5. Hay, Louise L., *Usted puede sanar su vida*, Books4pocket, Barcelona, 2007.

«Como no sabía que lo tenía, lo perdí»

#TufuturoesHOY

22. RESILIENCIA

«La esencia de la grandeza humana radica en la capacidad de optar por la propia realización personal en circunstancias en las que otros optan por la locura.»

WAYNE W. DYER
Escritor y conferenciante

¿POR QUÉ ES TAN VITAL LA RESILIENCIA Y CÓMO PUEDO SER MÁS RESILIENTE?

La adversidad, antes o después, toca a las puertas de todas las casas. Nadie se libra. Siempre ha sido así, pero hoy día hay un factor que añade más presión a nuestras vidas: las adversidades son más frecuentes. Todo dura menos: en nuestra vida laboral, en el ámbito empresarial, en las relaciones de pareja. Cada inicio —de lo que sea— parece condenado a terminar. Cada vez habrá más minicrisis. La conclusión de este análisis es que si las adversidades serán más frecuentes, nuestra capacidad para gestionar esas adversidades será más importante. Y en ello tiene mucho que ver la resiliencia, con la capacidad de estirar la frontera del dolor. Las personas más resilientes tienen una ventaja competitiva respecto a las menos resilientes.

La palabra resiliencia procede del latín *resilire*, cuyo significado es «rebotar», y se ha utilizado a menudo en el campo de la física para simbolizar la elasticidad de un material, propiedad que le permite absorber energía y deformarse sin romperse, cuando es presionado por otro objeto o fuerza exterior, y seguidamente recobrar su extensión o forma original una vez que cesa dicha presión. Algunos ejemplos de cuerpos con resiliencia son: una cinta elástica, una pelota de goma, un muelle o la caña de bambú, que con el viento se dobla sin romperse para enderezarse de nuevo.

Aplicado al ámbito de las personas, el concepto de resiliencia comenzó a construirse en la década de los cincuenta del siglo pasado, cuando varios investigadores empezaron a seguir de cerca la vida de personas que desde la infancia se habían enfrentado a circunstancias muy adversas —de pobreza, abandono o violencia, entre otras—, y que sorprendentemente crecían con normalidad, demostrando una gran capacidad de adaptación y resistencia.

Esto nos lleva a preguntarnos lo siguiente: ¿Cuáles son los pilares fundamentales que constituyen la argamasa de la resiliencia y cómo podemos desarrollarla?

1. La importancia de las relaciones afectivas. Tener un refugio de afecto sólido al que acudir en momentos de temporal permite solventar mejor las situaciones difíciles. Lo peor es la soledad. Ir solo por la vida es tremendamente duro, con alguien al lado todo es más llevadero y fácil de soportar. Cuanto más dura es la vida, más importante es el afecto. Compartir una alegría se transforma en doble alegría; compartir una pena, en media pena. Las relaciones —con la familia y con los amigos— hay que cuidarlas porque son el mejor lugar al que volver cuando todo tiembla alrededor. Lo que abandonas, te abandona. Lo que no se cuida, se pierde. El jardín hay que regarlo todos los días. Tu trabajo no te cuidará cuando estés enfermo. Tus amigos y tu familia sí. Mantente en contacto.

2. La importancia de la esperanza. Lo peor que le puede pasar a uno es entrar en depresión, la «enfermedad de la tristeza»; o, dicho en términos coloquiales, la ausencia de futuro. Y sin futuro no hay presente. El futuro tira de nosotros. Somos nuestras ilusiones. Una persona sin ilusiones no vive, sobrevive. Está presente de cuerpo pero no en alma. La depresión es un estado de indefensión que conduce a la resignación, en el que se pierde el control de la propia vida, o como la catalogase William Styron en *La oscuridad invisible*, la «desesperación más allá de la desesperación». Por ello, una pieza fundamental de la resiliencia es la esperanza, pero no una esperanza «pasiva» esperando que las cosas cambien por sí solas, sino «activa» luchando por salir adelante, sabiendo que las aguas volverán a su cauce. Como decía Alejandro Dumas: «La esperanza es el mejor médico que conozco».

3. La importancia de tener un sentido de vida. Los motivos que tenemos para vivir son esenciales como factores protectores durante los infortunios. Es el argumento central de la obra *El hombre en busca de sentido*, del psiquiatra austríaco Viktor Frankl. En aquellas difíciles circunstancias en el campo de concentración de Auschwitz (Polonia), durante la segunda guerra mundial, la gente que no se suicidaba era porque tenía algún motivo para luchar: hijos, matrimonio o proyecto personal. A veces hay que cambiar el enfoque: «No te preguntes qué quieres de la vida, sino qué quiere la vida de ti». Y el sentido de la vida está muy asociado al servicio. La vocación de servicio ayuda a superar el sufrimiento mucho mejor y a ser más felices. Quizá por eso Harold Kushner, autor de *Cuando a la gente buena le pasan cosas malas*, escribió: «Nuestras almas no están hambrientas de fama, confort, riqueza o poder. Esas recompensas crean casi tantos problemas como resuelven. Nuestras almas están hambrientas de significado, de saber cómo vivir para que el mundo sea por lo menos un poco distinto tras haber pasado nosotros por él».

4. La importancia de la verbalización del dolor. Contar nuestros problemas, miedos y fracasos a personas de confianza que saben escuchar reduce la intensidad

emocional del dolor. Todos los especialistas lo saben: compartir nuestro dolor supone un gran alivio psicológico. Hablar es muy saludable para soltar lastre. La conversación sana. Cuando uno comparte y es comprendido, se siente mejor. Además, de las conversaciones estimulantes surgen ideas y alternativas que nos pueden ayudar a encontrar salidas a nuestra situación personal.

5. La importancia de la interpretación del sufrimiento. El sufrimiento analizado con distancia se puede ver como algo necesario. *Omnia in bonum* (todo ocurre para bien) reza una máxima. Es más, uno debe saber que cada obstáculo es una oportunidad de crecer. Son muchas las voces que destacan cómo el dolor en el corto plazo se transforma en un gran crecimiento personal en el medio y largo plazo. A veces, lo peor que nos podría ocurrir, con el tiempo se convierte en un maravilloso regalo. Decía Blaise Pascal que «la adversidad tiene el don de despertar talentos que en la prosperidad hubiesen permanecido ocultos».

6. La importancia de una autoestima saludable. Una autoestima favorable no significa que uno se considere invencible o perfecto sino que siente que cuenta con las capacidades y recursos internos (intorno) para hacer frente a las situaciones adversas del exterior (entorno). Una sana autoestima no significa que no se sufra, sino que uno cree en sí mismo y en su fortaleza para superar ese sufrimiento. Con una autoestima robusta, todo es más llevadero: lo bueno y lo malo. El éxito sin autoestima se convierte en soberbia; el fracaso sin autoestima deriva en venganza.

7. La importancia de saber relativizar. Es esencial ser flexibles y abrazar la incertidumbre; asumir que casi nunca nada marcha según el guion previsto y que la vida de vez en cuando nos sorprende, y a veces para mal. En ello, el humor es un fantástico salvavidas para caminar por la vida. No se trata de risa floja y fácil sino de mirar la vida de otra manera, con menor seriedad. No lo negamos, no resulta fácil en ocasiones, pero es imprescindible. Nadie sale vivo de esta vida —en eso parecemos estar todos de acuerdo—, por tanto tampoco es cuestión de tomárselo todo a la tremenda.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. La resiliencia se educa, se desarrolla y se aprende, ya que es un conjunto de habilidades que te permitirán sobreponerte cada vez más rápido a las dificultades. Puedes empezar hoy.
2. Busca tu propósito, tu «para qué». Tener algo que te mueva en la vida te hará sobreponerte con mayor facilidad que aquel que no tiene una razón.
3. Analízate. ¿Cuáles son tus fortalezas, esas sobre las que te apoyas cuando tienes un problema? Potenciándolas y desarrollándolas, equilibrarás mejor la adversidad.

4. Cuando tengas una dificultad, un obstáculo, una caída, pregúntate para qué ha ocurrido eso. ¿Qué puedes aprender de ello?
5. Crea tu red de apoyo. Cuanto más amplia sea tu red de apoyo percibida (no necesariamente real), más respaldado te podrás sentir, y con mayor fuerza para superar obstáculos y sobreponerte.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Álvarez de Mon, Santiago, *Desde la adversidad: Liderazgo, cuestión de carácter*, Pearson Educación, Madrid, 2003.
2. Jericó, Pilar, *Héroes cotidianos: Descubre el valor que llevas dentro*, Planeta, Barcelona, 2010.
3. Parrado, Nando, *Milagro en los Andes*, Planeta, Barcelona, 2006.
4. Rojas, Enrique, *No te rindas*, Temas de Hoy, Barcelona, 2012.
5. Rojas Marcos, Luis, *Supera la adversidad. El poder de la resiliencia*, Espasa Libros, Barcelona, 2010.

«Todo en la vida enseña si quieres aprender»
#TufuturoesHOY

23. ACTITUD

«Si quiere ahorrar, contrate a los mejores. Y los mejores no son los que tienen mejor currículum sino los que tienen mejor actitud. Busque el talento, no los títulos. Un historial impresionante no siempre significa un gran rendimiento.»

DONALD TRUMP
Empresario e inversor

¿POR QUÉ LA «ACTITUD» ESTÁ POR DELANTE DE LA «APTITUD» A LA HORA DE AVANZAR EN LA VIDA?

El talento es, sobre todo, actitud, porque con la actitud adecuada se puede aprender casi todo lo necesario para llegar a donde se quiere llegar. No es casual que Zig Ziglar, autor de *Puedes alcanzar la cima*, dijese en su día: «Es tu "actitud" no tu "aptitud" lo que determina tu "altitud"». Y tampoco es casual que Winston Churchill afirmase que «la actitud es una "pequeña" cosa que hace una "gran" diferencia».

Porque esa actitud —buena o mala— los demás la perciben y la sienten y genera consecuencias de una u otra índole. Es una energía que se manifiesta en muchos detalles: en la mirada, en la forma de expresarse, en la ilusión, en el entusiasmo..., en definitiva, en la predisposición.

Hace ya algunos años, un tipo llamado Edwin C. Barnes tenía como sueño trabajar con el conocido Thomas A. Edison. Por aquel entonces, Barnes era poco más que un pobre hombre que no tenía un duro en el bolsillo y nada que ofrecer. A pesar de todo, se presentó en el laboratorio de Edison y le explicó que quería hacer negocios con él. Hablando de su primer encuentro con Barnes, el inventor comentó:

> «Estaba de pie ante mí, con la apariencia de un vagabundo, pero había algo en su expresión que transmitía que estaba decidido a conseguir lo que se había propuesto. Yo había aprendido, tras años de experiencia, que cuando un hombre desea algo tan imperiosamente que está dispuesto a apostar todo su futuro a una sola carta para conseguirlo, tiene asegurado el triunfo. Le di la oportunidad que me pedía, porque vi que estaba decidido a no ceder hasta obtener el éxito. Los hechos posteriores demostraron que no hubo error».

¿Y cuáles son las actitudes más relevantes que no deberían faltar en el equipaje de cualquier persona?

1. Actitud ante el miedo. Para tener éxito, hay que superar miedos. No hay otra alternativa. Siempre hay miedos que vienen en nuestra búsqueda: miedo a hablar en público, miedo al ridículo, miedo al rechazo, miedo a defraudar, miedo al fracaso, miedo al cambio... Miedo, miedo y más miedo. Al miedo sólo se le derrota plantándole cara. El miedo, si no se gestiona oportunamente, anula la capacidad de actuar, y sin acción no hay resultados. La acción es lo que convierte sueños (deseos) en realidades (hechos). Sin acción, nada «mágico» ocurre en la vida. Hay una cualidad indispensable para el éxito y la felicidad: ser valiente. No afrontar miedos no sólo evita conseguir nuestras metas, sino algo peor, produce mucha infelicidad. El cobarde vive en un estado de nostalgia permanente por lo que pudo ser y no fue por no atreverse. El miedo es lo que nos conduce a llevar vidas pequeñas y muy por debajo de nuestro verdadero potencial. O controlas tus miedos o tus miedos te controlan a ti.

2. Actitud ante el rechazo. Para avanzar hay que atreverse: a buscar socios, para obtener financiación, a salir a la calle a vender, a la hora de pedir ayuda... Y muchas veces te van a decir «no». Pero no es nada personal, no tiene que ver contigo; simplemente, la gente puede tener otras prioridades o no tener tiempo para atenderte. No le des más vueltas. Llama a otra puerta, alguna acabará abriéndose. Como escribe Jack Canfield, autor de *Los principios del éxito*: «Para poder tener éxito es necesario aprender a manejar el rechazo. El rechazo es parte normal de la vida. La gente que no acepta ser rechazada nunca logra nada».

Mucha gente de éxito fue rechazada antes de tenerlo: Sylvester Stallone, The Beatles, Alexander Graham Bell, Stephen King o los fundadores de Google, entre otros muchos. Es bueno acostumbrarse a que a uno le den «calabazas», porque cada vez que ocurre, la siguiente duele menos, y llega un momento en que ya no te afecta. Se llega así a un nivel en el que vas a disparar muchas veces, con lo cual las probabilidades de que te digan «sí» aumentan: cuantos más disparos hagas, más posibilidades tendrás de dar en el blanco. Además, ¿cuál es el riesgo de que te digan «no»? Que te quedes como estabas, o sea, ningún riesgo.

3. Actitud ante el fracaso. Ganar es no tener miedo a perder. Los perdedores son perdedores porque evitan perder. Una estrategia ganadora implica necesariamente perder. Evitar perder es garantizar el fracaso. Nadie gana siempre. El arte de vencer se aprende en las derrotas. Las cosas casi nunca salen bien a la primera, ni a la segunda, y muchas veces tampoco a la tercera. Es una cuestión de ensayo y error hasta dar con la combinación que abre la caja fuerte. Y para ello hay que equivocarse. Las probabilidades de éxito aumentan a medida que se gana experiencia. En España sólo el 33 por ciento de los emprendedores que monta una empresa y la tiene que cerrar lo vuelve a intentar; en Francia es el 50 por ciento y en Estados Unidos es el 80 por ciento, cuando los estudios dicen que hay que montar un promedio de 3,8 negocios para rentabilizar uno. ¿Tiene

sentido? Todo el del mundo. De derrota en derrota hasta la victoria final. Como apunta Robin Sharma, autor de *Éxito: una guía extraordinaria*: «Si quieres tener éxito, dobla tu tasa de fracaso».

4. Actitud ante el éxito. Nada hace fracasar tanto como el éxito. El éxito conduce casi inevitablemente a la autocomplacencia, y la autocomplacencia lleva —antes o después— a la desaparición. En cuanto uno baja la guardia y se relaja, las cosas empiezan a torcerse. La autocomplacencia es el mayor enemigo de cualquier empresa y también de cualquier persona. Llegar es difícil, pero mantenerse lo es aún más. En esta vida no hay término medio: quien no avanza, retrocede; quien no mejora, empeora. Los mercados se transforman, los consumidores cambian, la competencia mejora, lo que obliga a estar al pie del cañón si uno quiere seguir dando guerra. Las ventajas competitivas se esfuman a mayor velocidad, con lo que la única ventaja competitiva sostenible es la capacidad de innovar de manera continua.

5. Actitud ante el aprendizaje. Creer que uno lo sabe todo es el principio de no saber nada. La mejor estrategia es cambiar el chip de «sabelotodo» a «aprendelotodo». El aprendizaje siempre está asociado a una cierta actitud de humildad, a reconocer que lo que uno no sabe gana por goleada a lo que sabe. Nunca hay que dejar de estudiar, leer y formarse. El «sabelotodo» siempre acaba estrellándose, porque no es posible preverlo ni anticiparlo todo. Además, se aferra fuerte a creencias y paradigmas, y muchas veces éstos son falsos y acaban dejándonos en fuera de juego. Siempre hay cosas que aprender y siempre hay personas de las que aprender. Para aprender hay que ser humilde, y la humildad siempre está asociada a preguntar, escuchar, pedir ayuda, solicitar *feed-back* y saber delegar.

6. Actitud ante la crítica. Si no te critican, es que pasas muy desapercibido. Por tanto, tener éxito es ser objeto de críticas. Si estás en el candelero, a la vista de todos, con exposición y visibilidad —porque ésa es la consecuencia de un cierto éxito—, siempre habrá alguien que te intente bajar de peldaño. Y evidentemente, cuando hablamos de crítica, no nos referimos a la crítica constructiva —hecha desde el cariño del *feed-back*— sino a la realizada desde el resentimiento, la frustración y la envidia; a la basada en factores personales más que en cualquier otra cuestión. Aprender a gestionar las críticas, para que no nos afecten y anulen nuestra capacidad de actuación, es esencial para seguir creciendo. Las críticas ponen a prueba nuestra autoconfianza. Hagas lo que hagas, te van a criticar, y si no haces nada también, porque algo deberías haber hecho.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Sé consciente de la importancia que tiene tu actitud en tu vida. Sólo tú eres responsable de la actitud con la que afrontas la vida. Y recuerda que siempre puedes elegir.

2. Es importante que analices qué hay en tu vida que no te está saliendo bien. Piensa qué parte de responsabilidad puedes tener tú. Deja de buscar fuera las causas de tus fracasos y aprende a buscar dentro de ti. Tu actitud te predispone al éxito o te aleja de él.
3. Tener una actitud positiva se consigue siendo consciente de que piensas respecto a algo (tu vida, el trabajo, el amor). Al cambiar los pensamientos a positivos, cambiará también tu actitud hacia ello.
4. Si tienes una actitud positiva: mantenla, antes o después conseguirás el objetivo. Con actitud positiva te será más fácil mantener la constancia y la paciencia para conseguir lo que quieres.
5. Si tienes una actitud negativa: analiza por qué y qué consecuencias está teniendo en el resultado. ¿Qué tendrías que hacer para cambiar tu actitud? Analiza qué estás dejando de conseguir porque tu actitud te limita, y qué tendrías que cambiar para mejorar. Y acción.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Alonso Puig, Dr. Mario, *Ahora Yo: ¿Y si creas tu propio futuro en lugar de encontrártelo?*, Plataforma, Barcelona, 2013.
2. Frankl, Viktor, *El hombre en busca de sentido*, Herder, Barcelona, 2011.
3. Galindo, Luis, *Reilusionarse*, Alienta, Barcelona, 2013.
4. Lorente, Joaquín, *Tú puedes*, Planeta, Barcelona, 2013.
5. Küppers, Victor, *Vivir la vida con sentido*, Plataforma, Barcelona, 2013.

«Tu actitud determina tu éxito»
#TufuturoesHOY

24. DESARROLLO PERSONAL

«El desarrollo personal es un trampolín hacia la excelencia personal. Permanente y continuo, te asegura que no hay límite a lo que puedas lograr.»

BRIAN TRACY
Escritor y conferenciante

¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE EL DESARROLLO PERSONAL PARA NUESTRO ÉXITO?

Podemos resumirlo en una frase: «Tu desarrollo personal es tu destino». O lo que es lo mismo, en la persona en la que te conviertes se refleja lo que obtienes. Por tanto, si quieres que te vaya bien en la vida, invierte en ti mismo; y cuanto más inviertas en ti mismo, mejor te irá. Cuanto más estudias, más te formas, más cultivas tu red de contactos, más experiencia tienes, mejores oportunidades aparecen en tu vida. No basta con estar en el «lugar» adecuado en el «momento» adecuado, hay que ser también la «persona» adecuada. Las oportunidades rara vez se les presentan a las personas «no preparadas».

El desarrollo personal no es sino ensanchar posibilidades para que cosas mejores ocurran en tu vida. El éxito nunca es un «qué» sino un «quién» y ese «quién» es el que lleva a obtener el «qué». No es casual que Jim Rohn dijese que «el éxito no es algo que consigues sino algo que atraes a tu vida como consecuencia de la persona en la que te conviertes. Podemos tener más de lo que tenemos porque podemos convertirnos en más de lo que somos».

Vivimos en un mundo de causas y efectos, y el efecto (resultado) es siempre la consecuencia de la causa (persona). En otras palabras: no te ahogas porque te caigas al agua (efecto = qué) sino porque no sabes nadar (causa = quién). Algunos ejemplos:

- Tu falta de dinero (efecto) no es el problema..., es sólo un síntoma del auténtico problema: tu incapacidad para generar ingresos (causa).
- Tu mala salud (efecto) no es el problema..., es sólo un síntoma del auténtico problema: la escasa atención a tus hábitos de vida (causa).
- Tu falta de contactos (efecto) no es el problema..., es sólo un síntoma del auténtico problema: tu ausencia de habilidades de *networking* (causa).

Muchas gente busca ecuaciones, fórmulas, pócimas y píldoras que le permitan obtener los resultados (el «qué») que desea. Pero ahí no está el verdadero quid de la cuestión, el verdadero quid está en la persona (el «quién»). El problema nunca es el problema, el problema eres tú.

En más de una ocasión habrás oído la expresión «se ahoga en un vaso de agua». ¿Qué quiere decir? Ni más ni menos, que ante la misma realidad «objetiva» (problema = lo que es) la gente ve una realidad «subjetiva» (percepción = cómo se vive) distinta que hace que actúe de una u otra manera, produciendo unos u otros resultados.

Imagina que tenemos un problema que podríamos catalogar de nivel cinco y una persona tiene un nivel de habilidades de nivel dos; para esa persona, el problema es muy grande. Pero imagina que otra persona tiene un nivel de habilidades de ocho; entonces el problema es pequeño, fácil de manejar y resolver.

Si un problema te parece «grande» es que tú eres «pequeño», y por tanto te quedan cosas por aprender y más experiencia por adquirir. Y si un problema te parece «pequeño» es que tú eres «grande», y por tanto tienes conocimientos y experiencia. Los problemas, retos y desafíos se vuelven más pequeños en la medida que uno crece como persona y como profesional.

No trates de evitar los problemas, nunca desaparecen. En ocasiones son unos y en otras son otros. De lo que se trata es de crecer tú de modo que seas capaz de afrontar cualquier problema. La cuestión no es tanto modificar las circunstancias como modificarte a ti mismo.

En definitiva, la fórmula que sigue la gente de «éxito» es ésta:

SER → HACER → TENER

De lo que se trata es de crecer tú (SER) para ponerte manos a la obra (HACER) y entonces llegan los resultados (TENER). Robert T. Kiyosaki, coautor de *Padre Rico, Padre Pobre*, lo señala con claridad:

> «Llegar a ser rico no tiene tanto que ver con el dinero que ganas como con la persona en que te conviertes. Ser rico es algo más que ganar dinero. Ganar dinero no tiene que ver sólo con ganar dinero, sino que es un proceso mental, emocional y educativo. Los problemas de dinero no se resuelven con dinero sino con educación financiera. El dinero no te hace rico sino la inteligencia financiera. El dinero sin inteligencia financiera se pierde rápido».

El nivel de ingresos de una persona sólo puede crecer hasta el nivel que crece la propia persona. Y por si alguna razón entrase una cuantiosa suma de dinero en su vida, es más que probable que lo pierda porque no está capacitado para manejar esa cantidad de dinero. Le viene grande esa realidad «exterior» (resultado) para su realidad «interior»

(persona). Por el contrario, cuanto mayor es el desarrollo personal, mayor es la confianza en uno mismo, y mayores los desafíos, problemas y responsabilidades a los que puede hacer frente.

La conclusión está clara: no te relajes y jamás dejes de aprender. Lee, estudia, fórmate, busca mentores, asume retos... y las cosas acabarán funcionando razonablemente bien. Lo mejor de cumplir sueños no es cumplirlos, sino la persona en que uno se transforma como consecuencia de luchar por ellos.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Mírate. ¿Estás donde quieres estar? ¿Eres lo que quieres ser? Si no es así, probablemente necesitas trabajar tu desarrollo personal.
2. Para comenzar a trabajar tu desarrollo personal, el primer paso es mirar hacia adentro, sin miedo. Quizá no te guste lo que ves. Pero no importa. Eso también eres tú.
3. «Conócete, acéptate, y supérate», decía San Agustín. Tienes que conocerte, saber qué sientes, qué piensas, cuáles son tus creencias, tus metas, qué te limita, qué valoras. Aceptar lo que eres, y lo que no eres (todavía), para comenzar el camino del desarrollo y la superación. Eso es desarrollo personal.
4. Desarrollo personal es equilibrarte. Que lo que sientes, piensas y haces, está en equilibrio, es coherente. Sentirte feliz, pleno, completo y equilibrado es síntoma de desarrollo personal.
5. La mejor opción si quieres comenzar el camino del desarrollo personal es realizar un proceso de *coaching*, donde fijar metas y objetivos, y comenzar a caminar.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Alcaide Hernández, Francisco, *Aprendiendo de los mejores*, Alienta, Barcelona, 2013.
2. Schwartz, David J., *La magia de pensar a lo grande*, Viamagna, Barcelona, 2009.
3. Hill, Napoleon, *Piense y hágase rico*, Obelisco, Barcelona, 2012.
4. Robbins, Anthony, *Poder sin límites*, Debolsillo, Barcelona, 2010.
5. Chica, Laura, *¿Quién eres tú?*, Alienta, Barcelona, 2013.

«Tu desarrollo personal es tu destino»

25. TALENTO

«Nunca dejes que nadie te diga que no puedes hacer algo, ni siquiera yo. Si tienes un sueño, tienes que protegerlo. Las personas que no son capaces de hacer algo te dirán que tú tampoco puedes. Si quieres algo, ve por ello, y punto.»

CHRIS GARDNER (Will Smith) en la película
En busca de la felicidad

¿POR QUÉ LAS POSIBILIDADES DE CAMBIO Y MEJORA SIEMPRE EXISTEN EN TODOS NOSOTROS?

Nadie parte de cero. Todos ya somos algo, el producto de nuestra educación, de nuestras vivencias, de nuestra experiencia, de nuestro pasado. La pregunta, por tanto, es evidente: ¿En qué medida lo que somos condiciona lo que podemos llegar a ser?

Y hacemos esta pregunta porque muchas personas caen con recurrencia en el clásico «es que yo soy así», como si fuesen algo estático, inmóvil y nada modificable. Agarrarse a esa frase es caer en un determinismo desalentador que conduce a lo peor que le puede ocurrir a una persona: la resignación. Es la frase más peligrosa para nuestro crecimiento y desarrollo personal.

Lo que somos «condiciona» pero no «determina» lo que podemos llegar a ser. Las posibilidades de cambio son todas si uno está dispuesto a comprometerse —y el compromiso sólo admite resultados— con el cambio y lo que se desea, y si está dispuesto a pagar el dolor que el proceso de transformación exige. En realidad, es la única pregunta que uno debe hacerse: ¿estoy o no estoy dispuesto a pagar el precio por conseguir aquello que realmente quiero?

El tenista Rafa Nadal, al llegar por primera vez a número uno del mundo, hacía las siguientes declaraciones: «Todavía a día de hoy me sigue pareciendo excesivo lo que mi tío Toni me exigía de pequeño». El propio Toni Nadal, su tío y entrenador, afirmaba en un semanal pocos meses después: «Creo que a veces me he pasado de duro».

Parece que cuando uno llega a número uno del mundo, todo esfuerzo está justificado, pero a Rafa Nadal le seguía pareciendo excesivo lo que su *coach* le pedía, lo cual es indicativo de lo que había tenido que sufrir.

Si aspiras a más tienes que estar dispuesto a pagar un precio mayor. Todo es posible, pero nada es gratuito. Si tenemos dos personas que quieren ser buenos comerciales y, en

una escala de cero a diez, una está en un nivel dos y otra en un nivel siete, eso significa que la persona que está en nivel dos tendrá que trabajar «más duro» y «más tiempo» para llegar a un nivel diez, pero no que sea o no posible.

Preston Bradley, fundador de The Peoples Church of Chicago, decía:

> «Nunca he encontrado una persona, prescindiendo de la condición en la que se encontrase, en que no hubiese posibilidades por desarrollar. No me importa en qué medida aquella persona se considerase a sí misma un fracaso. Yo creía en ella porque podía cambiar lo equivocado de su vida en cualquier momento en el que estuviese animada y dispuesta a hacerlo. En el instante en que ponía en marcha ese deseo, arrancaba de su vida la causa de aquella derrota. La capacidad para el cambio y la mejora se encuentran dentro de cada uno».

Y esto es así porque el activo más valioso con el que cuenta una persona es su capacidad de aprender: siempre existe la oportunidad de cambiar, de mejorar y de evolucionar, simplemente porque siempre existe la oportunidad de aprender. Todo el mundo fue aprendiz antes de ser maestro. Nadie sale del útero materno siendo un experto en nada.

Nuestro pasado no es nuestro futuro; nuestro presente es nuestro futuro. Y nuestro presente no es otra cosa que el conjunto de decisiones y acciones que tomamos todos los días cuando nos levantamos. El futuro no existe, el futuro es hoy; el futuro eres tú. No importa dónde estabas ni dónde estás, sino si estás dispuesto a aprender.

Jim Rohn siempre señalaba: «El aprendizaje es el comienzo de la riqueza. El aprendizaje es el comienzo de la salud. El aprendizaje es el comienzo de la espiritualidad. Buscar y aprender es donde los milagros tienen sus comienzos». Y añadía: «Para que las cosas cambien, tú tienes que cambiar; para que las cosas mejoren, tú tienes que mejorar. No puedes cambiar las estaciones o el viento, pero siempre puedes cambiarte a ti mismo. Eso es algo que depende de ti».

El propio Brian Tracy afirma: «Lo más importante que tiene una persona es su capacidad de aprendizaje. En realidad, podría perder su casa, su coche, su cuenta bancaria y sus muebles y quedarse sin nada más que la ropa que lleva puesta, pero mientras su capacidad de aprendizaje estuviera intacta, podría cruzar la calle y empezar a ganarse bien la vida de forma casi inmediata».

¿Cuál es la conclusión de esta realidad?

Asumir esta verdad es llegar a una conclusión a veces nada agradable de aceptar: no hay escapatoria. Así, ya sólo queda la autorresponsabilidad. Pero eso es bueno, porque si el éxito hubiese que resumirlo en una palabra, esa palabra sería autorresponsabilidad. Y autorresponsabilidad es lo contrario a cuatro cosas muy extendidas en el planeta Tierra:

1. Excusitis. La «excusitis» es la enfermedad del fracaso. Las excusas no son otra cosa que mentiras que nos decimos a nosotros mismos. Y el gran problema de buscar excusas es que si uno las busca, siempre las encuentra. Las justificaciones vienen al por

mayor. Si quieres tener éxito, hazte cargo de ti mismo.

2. Victimitis. Es creer que el mundo está contra uno. Es creer que existe una conspiración para que uno no consiga sus metas y objetivos. Es creer que los demás consiguen las cosas por enchufe, o porque han nacido en un tipo de familia, o porque han tenido cierta educación determinada. Se puede ser víctima o conseguir resultados, pero no las dos cosas al mismo tiempo.

3. Quejiquitis. Quejarse puede hacernos sentir mejor, pero no soluciona nada. Quejarse pone el foco en el problema y nunca en la solución. Sí, hay injusticias, deslealtades, traiciones, crisis y otras muchas cosas. Acostúmbrate a ello. A menudo, no se trata de eliminar obstáculos sino de cómo bordearlos para llegar a destino.

4. Culpabilitis. Es otra versión más de la no-responsabilidad. Echarle el muerto a la crisis, al gobierno, a la suerte (mala), a los padres, al jefe, al clima o a cualquier otro factor. Como nos recuerda el doctor Wayne W. Dyer: «Culpar siempre es una pérdida de tiempo. Sin importar cuántos fallos encuentre, por más que culpe, eso no le cambiará a usted».

¿Por qué es tan fácil caer en la «excusitis», «victimitis», «quejiquitis», «culpabilitis»?

Porque nos evita poner la responsabilidad sobre nosotros mismos y tomar acción para generar cambios. Es lavarnos las manos para así tener la conciencia tranquila y poder dormir por la noche. La gente utiliza estos recursos tan a menudo porque alivian el estrés del fracaso, pero evidentemente no lo solucionan.

La autorresponsabilidad es el primer requisito que define a las personas de alto rendimiento. Las personas autorresponsables no esperan a que alguien les resuelva la vida y aplican el principio: «Va a ocurrir porque voy a hacer que ocurra». No se centran en el «qué va a pasar» sino que ponen el foco en el «qué voy a hacer». Es un tema de determinación.

Y autorresponsabilidad no significa que todo dependa de uno, pero sí que uno va a encontrar alternativas para bordear y salvar todos los escollos que aparezcan por el camino para llegar al objetivo previamente establecido. No todo depende de uno. Por ejemplo, el clima no depende de uno. El clima es el que es, pero si hace frío uno se abriga; si llueve, se coge el paraguas, y si hace calor, uno se pone de manga corta. Pero el clima no puede ser una excusa para no actuar. El clima no puede ser una excusa fácil para quedarse en casa sin salir aunque uno tenga una reunión.

En definitiva, en nuestras manos está llegar a lo que previamente hemos visualizado. Muchas personas no partieron de las mejores condiciones de salida, pero acabaron llegando muy lejos a pesar de todo. Un caso cercano a nosotros es el de Amancio Ortega. La historia del fundador de Zara e Inditex, principal grupo textil del mundo, empieza a fraguarse cuando Ortega todavía era un crío. Él mismo lo relataba en una

ocasión:

> «Una tarde al salir de la escuela fui con mi madre a una tienda a comprar comida. Yo era el pequeño de mis hermanos y a ella le gustaba venir a recogerme para llevarme a casa, y muchas veces la acompañaba dando un paseo mientras hacía sus recados. La tienda en la que entramos era uno de aquellos ultramarinos de la época, con un mostrador alto, tan alto que yo no veía a quien hablaba con mi madre, pero le escuché algo que, pese al tiempo transcurrido, jamás he olvidado: "Señora Josefa, lo siento mucho, pero ya no le puedo fiar más dinero". Aquello me dejó destrozado. Yo tenía apenas doce años».

Ese duro encontronazo con la cruda realidad le puso en la senda de lo que vendría después:

> «Esto no le volverá a pasar a mi madre nunca más. Lo vi muy claro: a partir de ese día me iba a poner a trabajar para ganar dinero y ayudar en mi casa. Abandoné los estudios, dejé los libros y me coloqué de dependiente en una camisería. Era el chico para todo: lo mismo limpiaba la tienda que hacía recados o atendía en el mostrador cuando había mucha urgencia. Por lo visto alguien me recomendó al dueño, porque le llamaba la atención que, desde que había puesto un pie en el establecimiento, me tomaba el trabajo con seriedad y sentido de la responsabilidad. Y es que siempre me gustó lo que hacía y tenía mucho empeño por aprender».

Y el resto ya es historia. Hoy día Zara —como buque insignia— y el resto de marcas del Grupo Inditex —Massimo Dutti, Stradivarius, Pull & Bear, Bershka, entre otras— son referentes en el mundo de la moda.

Pero no es el único caso, hay otros muchos rostros conocidos, tanto en España como en el extranjero, que también partieron de condiciones poco favorables y le dieron la vuelta a su situación: Oprah Winfrey, Jim Carrey, Johnny Deep, John Paul DeJoria o Leonardo DiCaprio son sólo algunos de estos nombres.

Un poema del escritor británico James Allen (1864-1912) se refiere a esta cuestión poniendo el énfasis en cómo el mayor enemigo —o aliado— del hombre está en él mismo. Dice así:

> Obsérvate a ti mismo, amigo mío.
> Tú posees todo aquello que grandes hombres tuvieron.
> Dos brazos, dos manos, dos piernas, dos ojos
> y una mente para usar, si estás despierto.
> Tú eres el mismo obstáculo que has de superar.
> Tú sólo has de señalar a dónde quieres ir,
> el objetivo que quieres conseguir
> y el sacrificio que estás dispuesto a pagar.
> Coraje y valor deben venir de ti,
> que toda persona marca su camino.
> Obsérvate a ti mismo, amigo mío,
> tú posees todo aquello que grandes hombres tuvieron.
> Con el mismo equipaje, ellos empezaron.
> Pon en ello, pues, tu empeño y di: «Yo puedo».

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Conecta contigo. ¿Haces lo que quieres? ¿Haces lo que amas? Sólo haciendo lo que amas podrás dar lo mejor de ti mismo.
2. ¿Qué barreras te pones para encontrarte? Siempre puedes ser quien quieras ser, hacer lo que quieres hacer, ser mejor que ayer.
3. Obsérvate. ¿Qué disfrutas haciendo? ¿Cuándo estás en *flow*? Tus actos hablarán de ti. Probablemente tus talentos se encuentran en aquello que haces bien, que disfrutas haciendo y que te hace feliz.
4. El entorno no siempre potencia el talento, pero eso no es excusa para que no lo hagas tú. Déjate llevar, permítete hacer aquello que te gusta, aunque sea algo diferente o poco usual.
5. El talento a veces se ve más desde fuera que desde dentro, porque no lo queremos ni sabemos ver. Pregunta a quienes te conocen qué talentos ven en ti. Aprovecha la información para tener más seguridad en ti y déjate llevar.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Cubeiro, Juan Carlos, *Del capitalismo al talentismo*, Alienta, Barcelona, 2012.
2. Robinson, Sir Ken, y Lou Aronica, *El Elemento*, Debolsillo, Barcelona, 2011.
3. Marina, José Antonio, *La educación del talento*, Ariel, Barcelona, 2010.
4. Jericó, Pilar, *La nueva gestión del talento: Construyendo compromiso*, Prentice-Hall, Madrid, 2008.
5. Coyle, Dan, *Las claves del talento*, Planeta, Barcelona, 2009.

«Para ser feliz, ama lo que haces
y haz lo que amas» #TufuturoesHOY

26. AUTOESTIMA

«Baja autoestima es como ir por la vida con el freno de mano echado.»

MAXWELL MALTZ
Cirujano plástico y autor de *Psicocibernética*

¿CÓMO PUEDO AUMENTAR LA CONFIANZA EN MÍ MISMO?

«Sólo hay una cosa que sana todo problema: amarse a uno mismo». Son palabras de Louise L. Hay, autora de *Usted puede sanar su vida*. Casi todos los problemas del ser humano son la consecuencia de un cierto «complejo de inferioridad», de las dudas que tenemos sobre nosotros mismos. Quizá por eso el filósofo Ralph Waldo Emerson también dijo en su día: «La confianza en uno mismo es el primer secreto del éxito. En la confianza en uno mismo están comprendidas todas las demás virtudes. Si perdiera la confianza en mí mismo, tendría al universo en contra».

El mundo cree en quien cree en sí mismo, porque esa confianza —traducida en pensamientos y sentimientos sanos— desencadena una serie de acciones «ganadoras» que se traducen en resultados «ganadores». Creer que uno puede lograr algo, moviliza a ir a por ello; creer que no puede, paraliza por la misma razón.

De manera intuitiva, todos sabemos que sin fe en uno mismo nada grande se puede lograr. La cuestión, por tanto, es la siguiente: ¿Qué hábitos puedo poner en práctica para cultivar la confianza en mí mismo?

1. Cuida tu cuerpo. Que es la casa donde habitas cada día. Presta atención a tres cosas: sueño, nutrición y ejercicio físico. La dieta influye en el estado de ánimo. Ciertas comidas conducen a estados más depresivos; igual pasa con el sedentarismo: hacer ejercicio físico y estar en movimiento tiene ventajas en la salud y en el ánimo al liberar ciertas sustancias químicas estimulantes del bienestar. Y con el sueño, más de lo mismo: no descansar produce malestar en tu cuerpo, humor desagradable y cansancio, que restan energías para ser productivo. Cualquier meta ambiciosa requiere mucho desgaste, y para ello es esencial estar fuertes físicamente.

2. Cuida tu aspecto. La apariencia «exterior» influye en el pensamiento «interior». Los cuidados estéticos y tu forma de vestir te ayudarán mucho a cómo te ves a ti mismo, y cómo te ves a ti mismo determina cómo te ven los demás. Sentirse a gusto con uno mismo se refleja en el comportamiento y trato hacia el resto de las personas: más abierto,

simpático, cercano; en definitiva, más cautivador. Esa actitud se transmite, y los demás la perciben y captan, respondiendo de la misma manera.

3. Habla en público. Es una de las actividades que más aumenta la confianza en uno mismo. Hazlo siempre que puedas. Empieza a aceptar cuando te lo propongan y no te des el lujo de buscar excusas porque las encontrarás. Hay miles de oportunidades todos los días para estar delante de una audiencia aunque sea pequeña. En la película *Di que sí* (2008) se dice: «Dices que "no" a la vida, y por tanto, no vives. Cada vez que se te presente una oportunidad dirás "sí"». Ése es el reto: a pesar del miedo, actúa. El crecimiento siempre está asociado a una cierta incomodidad, a una cierta tensión entre lo que uno es y lo que puede llegar a ser. Crecimiento personal y comodidad son incompatibles.

4. Aumenta tu vida social. Dale Carnegie, autor del clásico *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, escribe: «Una de las cosas que más interesa a la gente es cómo llevarse bien con los demás, cómo gustarles y cómo persuadirles. Mi popularidad, mi felicidad y mi sensación de valía dependen, y mucho, de mi habilidad para tratar con los demás». Una vida social rica mejora la autoestima. La recomendación, por tanto, es clara: provoca acudir a actos sociales, sean de tipo «profesional» (congresos, foros, seminarios...) o «personal» (fiestas, celebraciones, inauguraciones...). Poco a poco irás ensanchando tu círculo de contactos, te sentirás más cómodo en el arte de las relaciones sociales y tu seguridad mejorará.

5. Empieza a ser generoso. «La generosidad es un egoísmo inteligente», apuntó Aristóteles. Cuando ayudas a los demás, la gente se siente agradecida y te lo valorará, y eso te hará sentir bien contigo mismo, ver que eres útil y que tú también puedes aportar cosas interesantes. No siempre se trata de grandes gestas, sino de multitud de gestos cotidianos del día a día que todos sabemos. Sentirse útil aumenta la confianza en uno mismo, al ver que nuestros conocimientos, habilidades y experiencia son de ayuda para terceros.

6. Haz el ridículo en cosas menores. A veces estamos demasiado agarrotados por el miedo al fracaso, y eso nos resta oportunidades de mejora. El crecimiento, en lo profesional y en lo personal, siempre está unido a la capacidad de asumir riesgos. Por eso, «fallar y hacer el ridículo» en temas poco importantes que no afectan a nuestra reputación —clases de baile, magia o teatro, por ejemplo— nos hará sentirnos más libres a la hora de soltarnos en los temas importantes de nuestra especialidad.

7. Haz cosas para destacar. El ser humano es un ser social por naturaleza, por eso el miedo al rechazo —más aún en ciertas culturas— aparece en escena a menudo, lo que hace que muchas personas nunca se desmarquen de nada por miedo a no gustar y al qué dirán. Atrévete con una forma

de vestir más atrevida, con una conversación más picante, con un poco de humor, en

las reuniones y eventos.

8. Ponte en primera fila. Hazlo siempre que acudas a un evento. Verás que casi nadie lo hace. La mayoría se sienta de mitad de sala para atrás. Es el miedo a destacar y llamar la atención. Ya lo decía Adam Smith: «El caso es que resulta muy cómodo formar parte de la multitud». Es el anonimato de la masa que elude de responsabilidades. De lo que se trata es de practicar «el arte de la incomodidad», de obligarte a salir de tu zona de confort como rutina, de vencer resistencias continuamente.

9. Da opinión y defiende tus ideas. Expresa tu opinión siempre en las reuniones, comidas y actos en los que participes. Y cuando haya una controversia, no caigas en el error de dar un paso al costado. Con educación y respeto, pero con firmeza, defiende tu postura. La búsqueda constante de aprobación es síntoma de inseguridad. No busques agradar siempre. Es más, a veces busca provocar al personal, para que éste reaccione y te pongas a prueba a ti mismo, aguantando la crítica y el revuelo sin perder la compostura. Si lo haces a menudo, ganarás seguridad.

10. Habla con desconocidos. No se trata de lo que digas, sino, como hemos dicho algunas líneas atrás, de practicar «el arte de la incomodidad». Ponte como «reto antiincomodidad» diario hablar con dos desconocidos. Para a una persona por la calle y pregúntale por una calle; si tienes perro, conversa en el parque con alguien que también tenga uno; preséntate al que se sienta a tu lado en un evento; prueba a darle palique a un camarero que no conozcas. A medida que avancen los días, intenta estirar la conversación y que dure más.

11. Cuida tu postura corporal. Nuestro estado de ánimo influye en nuestra postural corporal, pero también nuestra postural corporal influye en cómo nos sentimos. Cuando uno se siente bien, el cuerpo tiende a posturas erguidas (expansivas), y cuando uno se siente mal, tiende a posturas encogidas (reprimidas). Pero a la inversa también ocurre. Actuar con seguridad nos hace sentir seguros, y las posturas de poder —por ejemplo, los brazos en jarras— te hacen sentir poderoso. Al cerebro hay que engañarlo continuamente, porque entra de manera muy fácil en modo supervivencia, donde los pensamientos negativos nos dominan intentando detectar amenazas. Cuando andes por la calle, no camines con los hombros caídos y el cuerpo echado para delante, le estás transmitiendo la orden al cerebro de que estás mal. Adopta una postura erguida de fuerza con los hombros echados hacia atrás y verás cómo inmediatamente te sientes mejor.

12. Practica la queja. Las personas inseguras huyen del enfrentamiento, y muchas veces aceptan sin más situaciones con las que no están de acuerdo. Así que para ganar seguridad, practica el «arte de quejarte». No aceptes lo que está mal. Cuando vayas a un restaurante y la comida no esté como tú quieres (pasada o cruda), házselo saber al camarero; cuando el café esté frío, haz lo mismo. Cuando creas que el reparto de trabajo en un equipo no es justo, también. Hazlo como rutina.

13. Aguanta la mirada. La gente más insegura tiende a eludir mirar a los ojos. Fíjate como ejercicio aguantar la mirada en las conversaciones, sobre todo con personas que tienen más poder en el escalafón o con personas del sexo contrario. No se trata de hacerlo de manera penetrante y fría como un enfermo, pero sí de empezar a tener control de la situación y no de que la situación te domine a ti.

Hay otras actividades que favorecen la confianza en uno mismo y que se tratan de forma específica en el libro, como cuidar el entorno en el que uno se mueve, practicar sexo o la búsqueda de mentores, entre otras.

Repetimos, sólo hay una receta para mejorar la confianza en ti mismo: desafiar tu zona de comodidad, pero no puntualmente, sino de manera recurrente. Sabes que estás avanzando en la vida cuando estás incómodo.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Analiza de qué manera ha influido tu entorno en cómo te valoras a ti mismo. Pero no olvides que hoy sólo tú eres responsable de cómo te tratas a ti mismo.
2. Analiza en manos de quién pones la valoración que haces de ti. ¿Quiénes son las personas a las que dejas que decidan tu valía? Piensa que nadie te conoce mejor que tú mismo.
3. Aprende a conocerte. Mírate, sin miedos, sin juzgarte. No puedes valorar adecuadamente aquello que no conoces.
4. Focaliza en tus cualidades y fortalezas. ¿Qué tienes que te guste? ¿Qué fortalezas y recursos tienes que te hacen especial y diferente? Haz una lista de tus cosas positivas y créetelas.
5. La hora de la verdad: pide a cinco personas de tu entorno que te digan qué es lo mejor de ti. Escúchalas. Así es como te ven desde fuera las personas que te conocen, y tienes que aprender a verte desde dentro. Esfuérzate en ver esas cualidades en ti cada día.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Branden, Nathaniel, *Cómo mejorar su autoestima*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2010.
2. Riso, Walter, *Enamórate de ti*, Planeta/Zenith, Barcelona, 2012.
3. Vilaseca, Borja, *Encantado de conocerme*, Debolsillo, Barcelona, 2013.
4. Rojas Marcos, Luis, *La autoestima: nuestra fuerza secreta*, Espasa Libros, Barcelona, 2009.

5. Branden, Nathaniel, *Los seis pilares de la autoestima*, Paidós Ibérica, Barcelona, 1995.

«La historia de amor más bonita de tu vida será contigo mism@. Aprende a quererte»
#TufuturoesHOY

27. PENSAMIENTOS

«Ni tus peores enemigos te pueden hacer tanto daño como tus propios pensamientos.»

BUDA

¿CÓMO PUEDO CAMBIAR PENSAMIENTOS «NEGATIVOS» POR OTROS «POSITIVOS»?

Tu calidad de vida depende de la calidad de tus pensamientos. Dan Millman, autor de *El guerrero pacífico*, lo expresa bien en su obra: «Ni tu decepción ni tu cólera son causadas por la lluvia. La lluvia no es más que una manifestación normal de la naturaleza. Tu decepción a causa de la merienda estropeada y tu alegría al regresar el sol son ambas fruto de tus pensamientos».

Por eso, para tener éxito, lo primero de todo es tener el control sobre uno mismo, estar mentalmente preparado. Si no controlas tu mente, no controlas tu vida. O controlas tu mente o tu mente te controla a ti. Por tanto, la cuestión previa es saber cómo funciona la mente. Y ésta responde al siguiente esquema:

PENSAMIENTOS → SENTIMIENTOS → ACCIONES → RESULTADOS

Es decir, nuestros pensamientos se traducen en sentimientos que dan lugar a determinadas acciones produciendo unos u otros resultados. Un pensamiento no es otra cosa que un impulso de energía e información. Los pensamientos son la materia prima de la que está hecho el universo. Porque todo nace de un pensamiento. La mente ordena y el cuerpo hace. Por tanto, los pensamientos son los antecedentes de los actos, lo que nos lleva a que:

• Una forma sana de pensar (ganadora) desembocará en una forma correcta de actuar (ganadora) dando lugar a resultados ganadores.

Por el contrario:

• Una forma insana de pensar (pobre) desembocará en una forma incorrecta de actuar (pobre) dando lugar a resultados pobres.

La conclusión es clara: ningún pensamiento es neutro. Cada pensamiento es una inversión o un coste, te da poder o te lo quita, es una bendición o una maldición, nos impulsa hacia la cima o nos hunde en el fango.

A lo largo del día tenemos entre 60 000 y 70 000 pensamientos, la mayoría de ellos de carácter negativo. Es la consecuencia de nuestra evolución como especie. Hace millones de años sólo había dos alternativas: sobrevivir o morir. Por tanto, el ser humano tuvo que desarrollar un instinto para detectar y anticipar todo tipo de amenazas que pudieran poner en peligro su vida. La finalidad de la vida era la supervivencia.

Es cierto que el mundo ha cambiado y que muchos peligros ya han desaparecido, pero el cerebro no cambia tan rápido, lo que hace que el ser humano, ante un reto desconocido, sea presa del miedo y nos inunden los pensamientos negativos. Dicho de otra manera: ser feliz es una decisión consciente; sobrevivir es una decisión inconsciente. El ser humano no está programado para la felicidad sino para la supervivencia.

Aceptado esto, la pregunta inmediata que surge es: ¿Cómo puedo cambiar mis pensamientos «negativos» por otros «positivos»?

La mayoría de las personas piensa que no puede controlar sus pensamientos. Entiende que es algo que se produce de manera automática y sobre lo que no puede actuar. Pero sí se puede. La cuestión es saber cómo. Y para ello, lo primero que hay que preguntarse es de dónde proceden los pensamientos.

Tus pensamientos emanan de tu inconsciente, que es donde están almacenadas tus creencias. Las creencias son archivos de ideas/paradigmas que tenemos grabados y depositados ahí, fundamentalmente en los seis primeros años de nuestra vida, de tres maneras:

– Lo que hemos oído (modelo auditivo).
– Lo que hemos visto (modelo visual).
– Lo que hemos vivido (modelo vivencial).

Esas creencias, que vienen a ser el equivalente al software de un programa de ordenador, se ejecutan automáticamente —el inconsciente nunca discute ni discrimina si son buenas o malas, correctas o incorrectas, justas o injustas— dando lugar a nuestros pensamientos (automáticos) que nos llevan a sentir (bien o mal), y por tanto a actuar de una u otra manera (ganadora o perdedora) produciendo unos u otros resultados (ganadores o perdedores).

Si las creencias (archivos) son de escasez, de pobreza, de limitaciones —como a menudo sucede—, eso es lo que finalmente acabaremos obteniendo en nuestra vida. Por eso, te conviertes en lo que crees, te guste o no.

Teniendo en cuenta lo explicado, hay dos cuestiones a tener muy claras:

• Tus creencias son algo que aprendiste pero no eres tú. De manera metafórica: tú no eres la grabación, eres la grabadora; no eres el contenido del vaso, eres el vaso, y no eres el software, eres el hardware. Es decir, las creencias —ideas que no discutimos— se te han instalado ahí.

• Tus creencias no son necesariamente correctas (verdaderas) o ciertas (falsas). Casi nada es cierto salvo el significado que le damos. El sexo es algo sucio (sano) según la interpretación que tú le des. El dinero es algo malo (bueno) según la interpretación que tú le des.

La primera pauta para cambiar los pensamientos negativos por otros positivos es lo que vendría a ser la «atención consciente». Es pararte de manera consciente a neutralizar lo que no te conviene para elegir lo que te conviene. Según el neurocirujano Benjamin Libet, autor de *Mind Time: The Temporal Factor in Consciousness*, hay un cuarto de segundo de retardo entre el momento en el que una persona siente un impulso y el momento en el que actúa. Si te das ese cuarto de segundo de poner «atención consciente», te puedes cuestionar las decisiones y elegir lo mejor en cada momento. Cada vez que brote un pensamiento negativo, párate y di: «Este pensamiento no tiene que ver conmigo, es algo que se instaló en mi inconsciente pero no soy yo, y ahora decido elegir otro pensamiento estimulante».

Por ejemplo, si tienes un concepto sucio del dinero —producto de tu programación pasada de lo que oíste, escuchaste y viviste—, nunca lo ganarás, porque inconscientemente generarás resistencias y barreras para que el dinero no entre en tu vida, aunque conscientemente digas que te gustaría ganar más.

Así, por ejemplo, cuando emane de tu inconsciente un pensamiento automático negativo —«los ricos son avariciosos», «no se puede ser rico sólo trabajando», «hay que hacer cosas malas para ganar dinero», o «los ricos para ser ricos explotan a otros»— neutraliza ese pensamiento negativo con otro pensamiento positivo del siguiente tipo: «Ese pensamiento es producto de mi programación pasada; ganar dinero no tiene que ver con hacer cosas poco éticas, y además, cuanto más dinero gane, más podré ayudar a otros, invertir en proyectos y beneficiar a la sociedad en su conjunto».

Al principio la «atención consciente», como todo proceso de cambio y mejora hasta interiorizarlo, exige esfuerzo y tiempo para convertirlo en hábito, pero merece la pena si queremos transformar nuestra vida en un reto estimulante.

El siguiente paso a la «atención consciente» es la «reprogramación» de la mente, no sólo para neutralizar los pensamientos negativos sino también para cambiarlos por otros positivos definitivamente. De ello hablaremos en el capítulo siguiente, dedicado a las

creencias.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. El primer paso para aprender a gestionar tus pensamientos es la «atención consciente». ¿Qué estás pensando ahora mismo? ¿Y hace un minuto? Todo cambio parte de saber dónde estás ahora. Comienza a prestar atención a aquello que pasa por tu cabeza.
2. Cuestiónalo. ¿Qué hace ese pensamiento ahí? ¿Te hace bien? Si te hace bien, déjalo fluir. Si te hace mal y lo has detectado, busca estrategias para cambiarlo.
3. Relativiza. ¿Realmente es necesario darle tantas vueltas? ¿La importancia del tema es tanta como la que le estás dando? Pregúntate si es tan grave o tan importante como tu mente te hace creer, o puede haber otras opciones/soluciones que no te estás permitiendo ver.
4. Cámbialo. Busca otros pensamientos o frases que decirte cuando detectes que tienes que cambiar. Sé consciente de la influencia que tiene lo que piensas en cómo te sientes y comprobarás como cambiando esos pensamientos, cambiarás tu estado emocional.
5. Recuerda que trabajar con tus propios pensamientos requerirá esfuerzo, y probablemente no lo conseguirás al primer intento. Tienes que poner esfuerzo en prestar atención, en cuestionarlos, y en cambiarlos por otros pensamientos más adaptativos, pero merecerá la pena.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Allen, James, *Como un hombre piensa, así es su vida*, Obelisco, Barcelona, 2009.
2. Murphy, Dr. Joseph, *El poder de tu mente subconsciente*, Arkano Books, Móstoles, 2009.
3. Ecker, T. Harv, *Los secretos de la mente millonaria*, Sirio, Málaga, 2011.
4. Kahneman, Daniel, *Pensar rápido, pensar despacio*, Debate, Barcelona, 2012.
5. AA. VV., *Tu cerebro lo es todo: ¿Sabes cómo y por qué decides?*, Plataforma, Barcelona, 2012.

«Si controlas tus pensamientos, controlarás
tu destino»

#TufuturoesHOY

28. CREENCIAS

«Si un roble de treinta metros de altura tuviese la mente de un ser humano, sólo alcanzaría una altura de tres metros.»

T. HARV ECKER
Escritor y conferenciante

¿CÓMO PUEDO CAMBIAR CREENCIAS «LIMITANTES» POR OTRAS «ESTIMULANTES»?

No existen los límites, sólo existen las limitaciones; y las limitaciones no son sino limitaciones mentales, creencias incrustadas en nuestro inconsciente que determinan nuestra forma de pensar, y por tanto, de sentir y de actuar, produciendo unos resultados (ricos) u otros (pobres).

La realidad no existe como tal, existe nuestra realidad; y nuestra realidad son nuestras creencias. Vivimos dentro de nuestra propia historia, por eso lo que una persona cree determina lo que es capaz de hacer.

Coloque una pulga dentro de un frasco y tápelo. La pulga empiezará a saltar, pero como el frasco estará cerrado no podrá salir. Tras varios intentos frustrados, llegará un momento en que decidirá pararse definitivamente: ha llegado a la conclusión de que es imposible escapar. En ese momento, usted podrá quitar la tapa del frasco que la pulga no intentará salir jamás. Si lo intentase, lo conseguiría, pero ha quedado programada para creer que no tiene salida. Así funcionan las creencias.

Una creencia no es otra cosa que una idea que damos por cierta pero que muchas veces es falsa. Las creencias se han depositado en nuestro inconsciente en los primeros años de nuestra vida a través de lo que hemos oído, visto y vivido. Y nuestro inconsciente gobierna nuestra vida. Por eso, si no cambias tus creencias, tu vida será siempre como hasta ahora. No hay otra: o trabajas tu inconsciente o tus posibilidades de desarrollo son limitadas.

Sabemos que nuestras creencias (lo que una persona cree) determinan nuestros pensamientos (lo que piensa); nuestros pensamientos, nuestros sentimientos (lo que siente); nuestros sentimientos, nuestros comportamientos (lo que hace), y nuestros comportamientos, nuestros resultados (lo que obtiene). Por tanto, el origen y la causa de todo son nuestras creencias posibilitantes o limitantes.

Entender esto es vital, porque existe la idea, muy extendida en la sociedad, de que las personas que consiguen resultados que a otros muchos les gustaría conseguir son personas «elegidas» por el universo y que son mejores que ellos. Y no es así. Muchas veces lo que nos impide avanzar en la vida no es lo que desconocemos, sino lo que creemos que sabemos y es falso. El gran reto a menudo es aprender a no hacer lo que nos han enseñado a hacer.

Todo el mundo tiene el potencial para convertirse en la persona que desea ser. La cuestión no es si eres o no eres capaz de lograr algo, sino creer que eres capaz. No se trata de poder, sino de creer que uno puede. La principal debilidad humana es que nos infravaloramos, un cierto complejo de inferioridad, las dudas que tenemos sobre nosotros mismos. En su libro *Retírate joven y rico*, Robert T. Kiyosaki relata el consejo que le dio su padre rico poco antes de salir de Hawái para emprender su aventura en solitario:

> «El mayor reto que tienes que enfrentar en esta vida es tu propia duda sobre ti mismo y tu pereza. Son la duda sobre ti mismo y tu pereza las que delimitan y definen quién eres. Si quieres cambiar lo que eres debes encargarte de tu duda sobre ti mismo y de tu pereza. Son ellas las que te mantienen pequeño. Son ellas las que te niegan la vida que quieres. No hay nadie en tu camino excepto tú mismo y tus dudas sobre ti. Si te encargas de tu duda sobre ti mismo y de tu pereza, encontrarás la puerta hacia la libertad».

La diferencia entre la gente que triunfa y la que no triunfa no tiene que ver con sus capacidades sino con la fe que tienen en sí mismos, porque esa fe es la que les lleva a adquirir los conocimientos, habilidades y herramientas para ver materializados sus sueños. Esa fe es la que libera la energía para conseguir lo que uno desea. Esa fe es la que activa el poder interior que existe dentro de cada persona. Como apunta Anthony Robbins: «No existen las personas sin recursos, sólo los estados emocionales sin recursos».

Lo que nos impide actuar en una determinada dirección no es la falta de talento, sino la falta de confianza en uno mismo. Lo que reprime el potencial de una persona son ciertos bloqueos emocionales que la paralizan para actuar, y verse dominada por el miedo, lo que hace que la mayoría de la gente no lleve una vida de acuerdo con sus posibilidades (reales) sino de acuerdo con sus limitaciones (mentales).

El gran reto en esta vida es aprender a dominar nuestra mente. Ése es nuestro primer deber. Ahí es donde se debería invertir tiempo, esfuerzo y energía, porque la mayoría de la población tiene numerosas creencias limitantes incrustadas en su inconsciente, fruto de la educación, la cultura y el entorno, que condicionan enormemente el tipo de vida que lleva.

La pregunta, por tanto, es obligada: ¿Cómo puedo cambiar unas creencias por otras?

1. El poder del entorno. En la medida que empieces a estar rodeado de gente excelente empezarás a volverte como ellos en todos los sentidos: en la forma de pensar,

de hablar y de actuar. Empezarás a interiorizar lo que ellos son. Sólo hay un camino hacia el éxito: sumergirse en entornos de alto rendimiento. Ya lo decía J. K. Rowling, la autora de *Harry Potter*: «Todo el mundo tiene "magia" en su interior». Lo que hay que permitir es que esa «magia» se libere y se manifieste. El ser humano, cuando se le pone en tierra fértil y se le riega, siempre crece y da frutos. Porque el ser humano está hecho precisamente para eso: para crecer, evolucionar y mejorar. Para que su paso por el mundo deje huella en su esfera de actuación.

2. El poder del personaje. Quién eres es producto de lo que piensas, y lo que piensas es producto de lo que crees. Tendrás que cambiar lo que crees, tendrás que empezar a creerte el personaje que te gustaría ser. Y la receta para conseguirlo está clara: «Haz como si fueras hasta que seas». Define el personaje que te gustaría ser, observa cómo actúa y empieza a comportarte como tal: su forma de vestir, de expresarse, de hacer todo. Es una cuestión de modelaje. Visualiza continuamente ese personaje hasta que llegue a formar parte de ti. Los primeros días te costará, pero poco a poco el esfuerzo será menor y empezarás a parecerte a quien quieres ser. Y recuerda que no basta con desear, debes sentir lo que deseas. De otro modo, los resultados serán mediocres. Define quién te gustaría ser desde la autenticidad y no desde lo que tiene más aceptación social.

3. El poder de las afirmaciones. Una afirmación es una sentencia que te dices a ti mismo. Es una forma de energía (positiva), y en esta vida todo es energía en potencia de traducirse en materia. Esa energía produce cambios a nivel biológico que nos llevan a actuar de determinada manera. ¿No has tenido una conversación con una persona y después de esa conversación has salido cargado de energía, con ganas de comerte el mundo? Tu diálogo interno —cómo te ves a ti mismo— ha dado un giro de ciento ochenta grados, y eso te lleva a ejecutar con más brío. Y es que las palabras son energía y esa energía genera acción. Pero no esperes a que otros cambien la visión que tienes de ti mismo. Tendrás que hacerlo tú solo. Hay que aprender a quererse más para conseguir más. Las afirmaciones es conveniente realizarlas a primera y a última hora de la noche, y a ser posible delante de un espejo y en voz alta para que tengan mayor impacto emocional y acelerar el proceso. Cuanto más las repitas, mejor. Y no se trata de recitar sin más, sino de recitar sintiendo lo que se dice, creyéndoselo de verdad.

Una afirmación no es otra cosa que una orden y un poderoso mensaje que mandas a tu subconsciente. Y a fuerza de repetir una y otra vez una afirmación pasa a quedar incrustada en el subconsciente, que es el capitán del barco de tu vida. Joseph Murphy lo resume así en su clásico *El poder de la mente subconsciente*: «Esta fuerza sutil de la sugerencia repetitiva trasciende a nuestra razón. Actúa directamente en nuestras emociones y sentimientos, y penetra, por último, en lo más profundo de nuestro

inconsciente. Es esta sugerencia repetitiva la que nos hace crecer».

Tú debes construir tus afirmaciones (en sentido positivo) en función del área de tu vida —dinero, éxito, relaciones, amor— que necesites trabajar. Pero a modo de ejemplo te dejamos algunas:

- Soy ciento por ciento responsable de mi vida.
- Dentro de mí hay un ganador en potencia.
- Puedo lograr aquello que me proponga.
- Si los demás pueden, yo también puedo.
- Mis ingresos crecen porque yo crezco.
- Siempre actúo, a pesar del miedo y las dudas.
- Tengo talentos únicos.
- Mi presente (no mi pasado) es mi futuro.
- Creo en mí mismo.
- Aprendo más para ganar más.
- Me merezco lo mejor.
- Mejoro cada día y cada día aprendo más.
- Afronto los problemas con serenidad.
- Acepto con serenidad los rechazos.
- Aprendo de cada fracaso, porque todo es una experiencia.
- Acepto con calma la crítica.
- Pido ayuda, porque pedir ayuda es ser inteligente.
- ...

Las acciones del personaje y las afirmaciones, como todo, tienen que convertirse en hábitos para que se interioricen y formen parte de ti. Para ello, la disciplina —cumplir religiosamente el plan de acción— es esencial. Se trata de hacerlo todos los días y no de manera discontinua, unos días sí y otros no. Eso no produce réditos. Al principio —igual que cuando siembras una semilla— parece que no se produce ningún cambio, por eso la mayoría de la gente abandona, pero si adquieres el hábito de hacer el ritual a diario, empezarás a notar cambios en tu vida. No es algo instantáneo, sino gradual, porque el desarrollo personal —ser mejor y crecer hasta el máximo potencial— es un proceso que nunca termina.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. El primer paso para cambiar tus creencias limitantes es conocerlas. ¿Qué creencias están en el fondo de tu actitud, de tus emociones, de tu conducta? Hacen daño porque son estables y no conscientes; no las

cuestionamos, pero determinan tu vida.

2. Tus creencias están muy influenciadas por tu entorno. Se han creado a partir de lo que has escuchado cada día durante toda tu vida, por eso no las cuestionas y lo ves «normal». Comienza a cuestionar, para poder cambiar.
3. Una vez que has identificado esa creencia limitante, cuestiónala. ¿Realmente es así como yo lo pienso? ¿Qué siento y pienso cuando me viene a la mente? ¿Qué me genera en mi vida esa creencia? ¿Qué me está impidiendo hacer?
4. El siguiente paso es cambiar. Pero el cambio sólo es posible si realmente quieres cambiar. Eso ocurre cuando tomas conciencia de que puedes tener una vida mejor, conseguir tus metas o ser mejor. La realidad es que no todo el mundo quiere cambiar. ¿Quieres tú?
5. Trabaja con tus pensamientos para pasar a la acción. Cuando algo te limite, cuestiona tus pensamientos. No olvides que tus pensamientos crean tu realidad, y que cambiando tus pensamientos también cambiará la realidad que ves.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Allen, James, *Como un hombre piensa, así es su vida*, Obelisco, Barcelona, 2009.
2. Fisher, Mark, *El millonario instantáneo: Un relato claro y estimulante para triunfar*, Empresa Activa, Barcelona, 2002.
3. Murphy, Dr. Joseph, *El poder de tu mente subconsciente*, Arkano Books, Móstoles, 2009.
4. Lipton, Dr. Bruce H., *La biología de la creencia*, Palmyra, Madrid, 2007.
5. Ecker, T. Harv, *Los secretos de la mente millonaria*, Sirio, Málaga, 2011.

«Lo que consigues está determinado
por aquello en lo que crees»
#TufuturoesHOY

29. COMPLEJOS

«Lo único que está entre tu meta y tú, es la historia que te sigues contando a ti mismo de por qué no puedes lograrla.»

JORDAN BELFORT [Leonardo DiCaprio],
en *El lobo de Wall Street*

¿CÓMO LOS COMPLEJOS NOS LIMITAN E IMPIDEN CRECER EN LA VIDA?

Decía el psicólogo Abraham Maslow que «lo primero que debe cambiar una persona es la visión que tiene de sí misma». Esa imagen de uno mismo —posibilitante o limitante— influye poderosamente en los pensamientos que se generan —constructivos o destructivos— dando lugar a unas u otras acciones —ganadoras o perdedoras— y por tanto, a unos resultados de crecimiento o estancamiento.

Hay cuatro complejos que limitan especialmente nuestro desarrollo personal y profesional:

1. Complejo de inferioridad: no soy bueno. Es uno de los complejos más extendidos. Se basa en creer que aquellos que consiguen resultados «excepcionales» son gente especial, dotada de talentos innatos o a los que la naturaleza ha señalado como elegidos. Es el clásico «o naces con estrella o naces estrellado». Y como piensan que es algo que no depende de ellos, no van a por aquello que anhelan. La gente se fija metas pequeñas porque se siente pequeña, no porque lo sea. Lo que una persona cree determina en buena medida lo que es capaz de hacer. Cada persona se convierte única y exclusivamente en aquello que se da el permiso de ser. Cada persona suele llegar tan alto como el nivel de sus expectativas, sus creencias y sus limitaciones mentales.

Por el contrario, también se cumple aquello de «lo hicieron porque no sabían que era imposible». Muchas veces el desconocimiento de los límites (a menudo mentales) hace que nuestras posibilidades de alcanzar cimas interesantes se incrementen hasta cotas insospechadas. Gustavo Zerbino, superviviente del accidente aéreo de los Andes en 1972 que dio lugar a la película *¡Viven!* (1993), nos contaba en cierta ocasión su experiencia y cómo consiguieron sobrevivir en aquellas difíciles circunstancias durante más de dos meses. Esto nos decía: «Nadie sobrevive veinticuatro horas a 40 ºC bajo cero y a más de

4 000 metros de altura con ropa ligera. Nosotros lo hicimos. Todos los límites se nos quedaron pequeños. En la montaña todo era desconocido para nosotros. Uruguay es un país donde nunca nevó. No teníamos información previa. Eso fue lo que nos salvó».

La adversidad, en no pocas ocasiones, es una gran aliada en nuestro desarrollo personal: sirve para conocernos mejor, despierta talentos ocultos y permite desarrollar otros. Desde la comodidad de la rutina es muy complicado atrevernos a desafiar creencias; necesitamos que circunstancias extraordinarias nos sacudan —un despido, una enfermedad, un accidente, una quiebra— para dar lo mejor que llevamos dentro.

2. Complejo de culpa: no me lo merezco. Hay mucha gente que se siente culpable de todo lo bueno que le ocurre en la vida. Si ganan dinero, se sienten mal; si tienen éxito, se sienten mal; si los elogian, se sienten mal. Tienen la sensación (creencias limitantes) de que si a una persona le va bien, a otra no le puede ir igual de bien. Es contemplar el mundo con mentalidad de «escasez» en lugar de hacerlo con mentalidad de «abundancia».

Por ejemplo, hay quien se siente mal si su nivel de ingresos es elevado, debido a la cantidad de gente que muere de hambre en el mundo. La pregunta es: ¿Qué ganas tú siendo otra persona más de ellas? ¿No será que cuanto más dinero ganes más podrás beneficiar a terceros? Cuanto más ingreses, a más gente podrás ayudar (donaciones), en más proyectos podrás invertir (generando dinamismo económico) y más podrás consumir (permitiendo que otros se beneficien de tus compras, además de generar impuestos). Todos nos merecemos lo mejor y todos tenemos el potencial para lograrlo, pero para ello hay que creer que uno se lo merece.

3. Complejo de éxito: no a la crítica. Existe más miedo al éxito que al fracaso. Y muchas veces todos los obstáculos que aparecen en nuestra vida no son sino provocados de manera inconsciente. Cuando existe un conflicto entre lo que dices que quieres (conscientemente) y lo que realmente deseas (inconscientemente), siempre triunfa el inconsciente, que es nuestro verdadero «yo». El inconsciente es tu deseo primario, el más profundo, allí donde se almacenan las creencias que nos dominan. El inconsciente es quien gobierna nuestra vida y marca el rumbo de nuestra existencia. Y muchas veces dices que quieres cosas que en realidad no quieres. Hay algo incrustado en el inconsciente que dice que no merece la pena tener éxito. En ocasiones, es el miedo a la crítica, en otras, a la envidia o a perder la intimidad. Esas creencias —fruto de nuestro condicionamiento del pasado— se traducen en sutiles comportamientos que emanan del inconsciente y que generan resistencias para que aquello que decimos que deseamos no ocurra. Es un miedo secreto (oculto) que se manifiesta en todo lo que nos sucede. Quieres algo, pero ves que todo son obstáculos a la hora de conseguirlo. Y es que todo lo

que no fluye en la vida son resistencias que uno internamente está generando y provocando a un nivel inconsciente.

La actriz Shirley MacLaine, ganadora del Oscar por *La fuerza del cariño* (1983), explica en uno de sus libros el siguiente episodio:

«Llamé a Jack porque habíamos dado nuestro primer guion de tres horas a la gente de ABC y la respuesta no había sido muy entusiasta. Le comenté a Jack mis inquietudes, y éste pidió consejo a Lazaris. La respuesta de éste fue muy clara:

—Inconscientemente, ustedes no están seguros de querer exponerse ante 50 millones de personas, son muchos en relación con algunos cuantos millones que han leído sus libros. El resultado es que ustedes impiden el avance del proyecto.

Yo estaba sorprendida, porque había comprendido la profundidad de este concepto. Y continuó:

—Precisamente, tiene un miedo oculto al juicio público de la masa. Reconozca esta verdad y si supera este miedo, la energía de miedo se desprenderá del proyecto y verá que seguirá su curso sin problema alguno.

Entonces le pregunté:

—¿Por qué no reconozco mi miedo?

Y siguió contándome:

—Porque no comprende que creas tu realidad a cada momento del día.

Yo me esforzaba por entender esto:

—¿Quiere decir que soy yo quien crea el rechazo de los productores?

Su respuesta fue clara:

—Exacto.

La propia Shirley McLaine relata más adelante la conclusión de esta conversación: «Es que es preciso dejar el miedo, y lo que uno desea se obtendrá sin esfuerzo, ágilmente».

4. Complejo de ignorancia: no lo sé. Da igual que no sepas de algo si estás dispuesto a aprender, porque nuestra capacidad de aprender es el activo más valioso con el que contamos. Casi todo se puede aprender si uno tiene la actitud y la predisposición adecuadas. No obstante, es más fácil caer en el «no sé» que en el «voy a», porque evita tomar la acción y nos instala en una posición cómoda que nos libra de asumir responsabilidades y nos permite mirar hacia otro lado. Como se ha dicho mil y una veces: «Quien quiere algo, siempre encuentra un camino; quien no quiere algo, siempre encuentra una excusa».

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Analiza de dónde partes. ¿Cómo te ves a ti mismo? ¿Cuál es el complejo

que te has creado? ¿Cómo te limita? Sólo tomando conciencia puedes empezar a superarlo.

2. ¿Qué cosas buenas tienes? ¿Cuáles son tus cualidades? ¿Qué es lo mejor de ti? Aprende a poner el foco en tu grandeza y restarás importancia a aquello que no te gusta.
3. Evita compararte. Tu grandeza está en tu diferencia. Cada persona es diferente, con opiniones, realidades, percepciones, valores y creencias diferentes.
4. Confía más en ti. ¿Por qué no lo vas a conseguir? ¿Por qué no te mereces que te pasen cosas buenas? Si intentas responder a estas preguntas, te darás cuenta de que son creencias que te limitan a la hora de conseguir tus sueños.
5. Quiérete. No tengas miedo a la crítica; hay tantas opiniones como personas en el mundo. La opinión más importante es la tuya.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Satir, Virginia, *Autoestima*, Neo-Person, Madrid, 1998.
2. Hay, Louise L., *El poder está dentro de ti*, Books4pocket, Barcelona, 2007.
3. Rojas Marcos, Luis, *La autoestima: nuestra fuerza secreta*, Espasa Libros, Barcelona, 2009.
4. Dyer, Wayne W., *Tus zonas erróneas*, Debolsillo, Barcelona, 2010.
5. Hay, Louise L., *Usted puede sanar su vida*, Books4pocket, Barcelona, 2007.

«Brilla. Déjate ser grande. Regálate a los demás»
#TufuturoesHOY

30. OPTIMISMO

«El optimismo es como una profecía que se cumple por sí misma. Las personas optimistas presagian que alcanzarán lo que desean, perseveran, y la gente responde bien con entusiasmo. Esta actitud les da ventaja en el campo de la salud, del amor, del trabajo y del juego, lo que a su vez revalida su predicción optimista.»

SUSAN C. VAUGHAN
Autora de *La psicología del optimismo*

¿POR QUÉ ES RENTABLE SER OPTIMISTA?

Sí, el optimismo es rentable, y así lo corroboran —como ahora veremos— numerosas investigaciones empíricas. Por tanto, trabajar el optimismo no es una cuestión baladí. Pero antes de nada conviene saber qué es eso del optimismo.

El optimismo (o pesimismo) no es otra cosa que la forma en que coloreamos la vida, si en tonos más grises o en tonos más alegres, y se refleja en cómo miramos tres momentos del tiempo:

1. Cómo miramos el pasado. Hay personas que cuando echan la mirada hacia atrás son demasiado duras consigo mismas. Es fundamental pasar página y cicatrizar las heridas sabiendo que toda experiencia es un aprendizaje. Saber perdonar y perdonarse es esencial para ser más feliz. Cuando no se hace, uno arrastra sentimientos destructivos de odio, rencor, venganza o culpa. Paul Watzlawick escribe en *El arte de amargarse la vida*: «Los aspirantes a la vida amarga ven únicamente lo penoso del pasado o valoran su juventud como una edad de oro perdida para siempre, lo que se convierte en una fuente inagotable de nostalgia y aflicción». Ser selectivos con nuestros recuerdos modula nuestro estado de ánimo. Una mirada favorable del pasado nos predispone a mirar de forma más optimista al presente y al futuro.

2. Cómo miramos el futuro. El optimismo también se manifiesta en cómo vemos el mañana. Y ello tiene mucho que ver con la esperanza, pero no con una esperanza pusilánime que se instala en el inmovilismo, sino con una esperanza activa que cree que si uno no se resigna y trabaja duro, las cosas acabarán marchando. Es poner el foco en uno mismo y no en factores externos. El filósofo José Antonio Marina dice: «No nos comportamos de la misma manera si pensamos que el resultado depende de nuestra

acción que si creemos que el resultado depende de causas ajenas, de la suerte, del destino. ¿Quién tiene el control? La respuesta que cada uno demos a esta pregunta tendrá importancia decisiva para empujar a la acción».

3. Cómo miramos el presente. Por último, el optimismo se refleja en el presente. El día a día está plagado de contradicciones y situaciones que no marchan como uno había previsto y que hacen temblar la estabilidad y la tranquilidad que añoramos. En este sentido, el optimismo está también muy relacionado con la habilidad para relativizar y no hacer una montaña de un grano de arena. Así lo refleja Bertrand Russell: «Quienes dejan de fijarse en el polvo que la criada no ha limpiado, en las patatas que la cocinera no ha cocinado o en el hollín que el deshollinador no ha deshollinado notarán que la vida es mucho más agradable que cuando se sentían constantemente preocupados o irritados por estas cosas».

¿Y por qué es rentable ser optimista? Apuntamos cinco evidencias empíricas:

1. El optimismo mejora la salud. Es el conocido «efecto placebo». Está demostrado que entre el 25 y el 50 por ciento de los enfermos mejora o incluso se cura después de tomar sustancias que no tienen ningún efecto en sus enfermedades pero que ellos creen que sí. En un estudio elaborado por Lon Schneider, de la Universidad de Carolina del Sur, entre 728 pacientes mayores de sesenta años y con cuadros depresivos, a la mitad de ellos se les dio un tratamiento con pastillas de un antidepresivo conocido como sertralina; a la otra mitad se les suministró un placebo de aspecto similar. A las ocho semanas habían mejorado el 45 por ciento de los enfermos en el grupo de tratamiento activo y el 35 por ciento de los pacientes que ingirieron placebo.

2. El optimismo mejora los resultados empresariales. En un estudio dirigido por Martin E. P. Seligman, autor de *Aprenda optimismo*, 15 000 aspirantes a vendedores de seguros realizaron dos pruebas: una de aptitud y otra que medía el grado de optimismo. Se contrató a 1 200 individuos, que se dividían en tres grupos. El primero, el de los optimistas, que habían aprobado el examen de aptitud y eran moderadamente optimistas. El segundo, el de los pesimistas, que también habían pasado la prueba de aptitud pero que tenían una personalidad moderadamente pesimista. Y el tercero, denominado los «comandos especiales», que habían suspendido la prueba de aptitud, pero que en el test de personalidad mostraban niveles muy altos de optimismo. Dos años después se analizó la productividad de los tres grupos y los resultados revelaron que los mejores habían sido los «comandos especiales», que aventajaron en venta de pólizas al grupo de los optimistas en un 26 por ciento y al de los pesimistas en un 27 por ciento. Al parecer, su éxito obedecía a su mayor persistencia y resistencia a rendirse ante los rechazos de los posibles compradores. El optimista lo intenta más veces. Mientras que un vendedor

normal realiza doce llamadas de teléfono, el optimista insiste el doble de veces.

3. El optimismo mejora la esperanza de vida. El psicólogo Christopher Peterson realizó un estudio entre más de mil personas durante un período de cincuenta años. Los resultados mostraban que los pesimistas morían prematuramente con más frecuencia que los optimistas, incluyendo accidentes y muertes violentas. Otro trabajo hecho durante veintitrés años con casi mil participantes de más de cincuenta años de edad revelaba que las personas mayores con un punto de vista más positivo sobre la vida y el envejecimiento vivían siete años y medio más que aquellas que tenían ideas menos positivas de la vejez.

4. El optimismo mejora la creatividad. Cuando la tristeza, el pesimismo y el derrotismo se apoderan de la persona, el cerebro no se encuentra en las mejores condiciones para generar ninguna idea que merezca la pena. Está bloqueado. Crear es, en gran medida, creer, y para ello es fundamental contar con una disposición optimista. Alice M. Isen, de la Universidad de Cornell, constató que un estado de ánimo alegre amplía los procesos del intelecto y facilita el pensamiento creativo, que somos capaces de examinar más alternativas y nos aferramos menos a una idea concreta.

5. El optimismo mejora la acción. Lo cual es ideal, porque sin acción no hay resultados. Un ejemplo lo pone Karl Weick, de la Universidad de Michigan. Durante unas maniobras militares en los Alpes suizos, un joven teniente de un destacamento mandó a un pelotón a explorar una montaña. Poco tiempo después comenzó a nevar y dos días más tarde la patrulla aún no había vuelto. El teniente pensó angustiado que había cometido una locura al enviar a sus hombres a la muerte. Al cuarto día, los soldados regresaron al campamento. El oficial, sorprendido, les preguntó qué había sucedido y cómo habían conseguido volver. El pelotón contestó que se habían perdido y que poco a poco su ánimo decaía hasta que uno de ellos encontró un mapa en su bolsillo, lo cual los tranquilizó. Esperaron a que la tormenta pasara y, valiéndose del mapa, dieron finalmente con el camino de vuelta. El oficial estudió detenidamente el mapa y comprobó que no era de los Alpes sino de los Pirineos. Lo que les salvó la vida, evidentemente, no fue el mapa, pero la cartografía les sirvió para no perder el ánimo y encontrar finalmente —por ensayo y error— el camino de regreso. Si el pesimismo se hubiese apoderado de ellos sabiendo que el mapa no servía para nada, habrían permanecido sentados esperando el rescate.

¿Y cómo fomentar el optimismo? Apuntamos cinco recomendaciones:

1. Rodéate de gente optimista. Es más fácil tener una disposición optimista cuando uno está rodeado de gente optimista. El entorno —como ya hemos visto— tiene una influencia muy poderosa en nuestra forma de pensar, sentir y actuar. Es difícil poder

pensar en grande cuando uno está rodeado de gente que piensa en pequeño.

2. Elude escuchar informativos. Las noticias, por lo general, centran su atención en lo excepcional, y lo excepcional suele ser lo malo, no lo bueno. Si un padre sale a pasear con su hijo y vuelven sanos y salvos, eso no es noticia; si un pitbull ha herido de gravedad al crío, sí lo es. Lo mismo ocurre con los asesinatos, maltratos, guerras u otras cuestiones. Son noticia porque son hechos aislados respecto a lo normal. Conviene no confundir la realidad —o al menos toda la realidad— con las noticias que nos cuentan en los medios de comunicación.

3. Cultiva tus relaciones sociales. Victor Hugo decía: «El infierno está todo en esta palabra: soledad». Y el investigador Karl Wilhelm apuntaba: «En el fondo, son las relaciones con las personas lo que da valor a la vida». Estamos hechos para compartir, y otra cosa conduce a una visión menos dulce de la existencia. De forma natural, tendemos a crear grupos donde sentirnos respaldados, apoyados, comprendidos, cubriendo esa necesidad social de contacto con otras personas. Y no sólo se trata de cultivar las relaciones en versión 1.0, sino también en 2.0. Las redes sociales constituyen una forma de sentir el apoyo social, de no sentirnos solos y ver que hay personas que están con nosotros, que nos apoyan, afianzando nuestra seguridad, confianza y autoestima. Diferentes investigaciones han detectado que las interacciones positivas en redes sociales activan las mismas áreas cerebrales que los besos, generando las mismas emociones.

4. Practica la actividad física. Para tener una actitud optimista es necesario estar bien de salud, y a ello contribuye mucho la actividad física. No es necesario ir al gimnasio o a correr, pero sí estar activo. Las ventajas del ejercicio físico son innumerables. Por citar algunas: elimina las sustancias tóxicas del cuerpo a través del sudor; el rendimiento del cerebro mejora, porque se activa la circulación y recibe mayor irrigación sanguínea; combate el estrés, ya que se elimina la hormona que lo produce; se oxigena de manera más eficaz el organismo y las sustancias nutritivas se aprovechan al máximo; aumentan las defensas, pues el sistema inmunológico trabaja óptimamente; ayuda en la prevención de infartos, obesidad, osteoporosis, diabetes; mejora la digestión, los reflejos, el equilibrio, la flexibilidad corporal, el estado de ánimo, el sueño reparador, y reduce el riesgo de formación de coágulos en venas y arterias.

5. Inspírate con biografías atractivas. Es bueno acudir a fuentes de inspiración estimulantes —que hayan alcanzado resultados similares a los que nosotros deseamos— porque cambian nuestro estado de ánimo y la forma que tenemos de afrontar la vida. La vida es, sobre todo, actitud. Y no es lo mismo mirarla con un prisma positivo que con uno negativo. Ver que otras personas han superado obstáculos parecidos a los nuestros sirve de acicate para caminar con paso más firme sin desfallecer a mitad de trayecto.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Comienza soltando el pasado, buscando lo positivo del futuro y viviendo lo mejor del ahora. Es un entrenamiento en atención que te permitirá elegir dónde enfocas.
2. Aprende a ver el lado bueno de las cosas. «Todo sucede para algo», dicen. En realidad, esto lo vemos cuando ya ha pasado; por tanto, ¿por qué no verlo también cuando analizamos la realidad?
3. Comunícate en positivo contigo mismo. Tienes que detectar cuándo surgen esos pensamientos automáticos que te generan miedo y desconfianza, y cambiarlos por un diálogo interior positivo del estilo «yo puedo conseguirlo».
4. De cada situación difícil, de cada error, extrae un aprendizaje. Pregúntate: «¿Qué puedo aprender de esto?». Te sorprenderás de tus respuestas.
5. Siempre que exista una mínima posibilidad, hay que intentarlo. De eso se trata: de entrenar la capacidad de ver esa mínima posibilidad para creer que siempre puedes hacer algo, y que nada ni nadie te impida conseguir tus objetivos.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Seligman, Martin E. P., *Aprenda optimismo: Haga de la vida una experiencia maravillosa*, Debolsillo, Barcelona, 2011.
2. Rojas Marcos, Luis, *La fuerza del optimismo*, Punto de Lectura, Madrid, 2007.
3. Vaughan, Susan C., *La psicología del optimismo: El vaso medio lleno o medio vacío*, Paidós, Barcelona, 2004.
4. Tierno, Bernabé, *Optimismo vital*, Temas de Hoy, Barcelona, 2008.
5. Punset, Eduardo, *Viaje al optimismo*, Destino, Barcelona, 2013.

«Lo intentaré mientras vea una mínima posibilidad. Y yo siempre veo una posibilidad»
#TufuturoesHOY

31. CEREBRO

«Si todos hiciéramos lo que somos capaces de hacer, nos sorprenderíamos literalmente.»

THOMAS A. EDISON
Inventor y científico

¿POR QUÉ ES NECESARIO ENGAÑAR (Y ENTRENAR) AL CEREBRO PARA LIDERAR NUESTRA VIDA?

Comprender cómo funciona nuestro cerebro es estar en mejores condiciones para ser más felices. No puedes transformar lo que no comprendes. No nos han enseñado lo que nos pasa por dentro, y eso puede causar mucha frustración al no saber cómo gestionarlo.

Como punto de partida conviene entender que para el ser humano «el miedo a perder puede mucho más que el deseo de ganar». Estamos programados para la supervivencia y para sufrir, no para ser felices. Y esto nos lleva a una conclusión contundente: «Ganar es una decisión consciente; perder es una decisión inconsciente».

La pregunta es obligada: ¿Cuáles son las causas que explican esa forma de proceder del cerebro?

Nuestro cerebro es producto de la evolución de millones de años, y es la suma de tres cerebros, o de manera más precisa, un cerebro con tres partes:

1. Cerebro «reptiliano» (instintivo). Es el encargado de lo más primario, la supervivencia. Regula las funciones más básicas, lo más elemental para existir, y está a pleno rendimiento en los momentos de peligro. Apareció hace 500 millones de años.

2. Cerebro «límbico» (emocional). Es el encargado de regular las emociones, la memoria y las relaciones sociales. De él nacen el afecto, la alegría o la ira, entre otros. Surgió hace unos 50 millones de años.

3. Cerebro «neocórtex» (racional). Es el encargado del análisis y el razonamiento. De él nacen las funciones de hablar, leer o realizar operaciones. Emergió hace 3 millones de años.

Como habrás podido comprobar, estos tres cerebros han evolucionado en el orden expuesto, y han ido desarrollándose y superponiéndose el uno sobre el otro como capas de cebolla según las necesidades de cada época. Las capas más antiguas, dado que

perviven desde hace más tiempo, tienen más poder sobre las otras en cada uno de nosotros. Por eso muchas veces, aunque tu razón te diga que debes hacer algo y que quieres hacerlo, no puedes o no te atreves a hacerlo. Te domina tu parte más instintiva, la más antigua.

Esa parte más primitiva está basada en el instinto de supervivencia. La vida hace millones de años era «sobrevivir o morir». En esa época existían múltiples amenazas de todo tipo, y por tanto, todo se basaba en ser capaz de mantenerse con vida, luchando o huyendo. Por eso, el ser humano tuvo que desarrollar un olfato especial —de ahí la importancia de la intuición— para detectar todo tipo de peligros que pudieran poner en riesgo su vida y así poder anticiparse, porque de no hacerlo, el desenlace podría ser mortal.

Es cierto que hoy el mundo ya no es como era, el problema

es que la sociedad cambia mucho más rápido que la velocidad a la que se adapta el cerebro. Y eso quiere decir que, aunque muchas amenazas no son tales, el cerebro sigue actuando con mucha precaución intentando protegerse. Ante cualquier novedad o reto, la mente busca continuamente peligros que puedan acechar su estabilidad.

Esto lleva a que, como hemos apuntado, «el miedo a perder sea más fuerte que el deseo de ganar». Ese cerebro instintivo, bien anclado en nuestro inconsciente, actúa a modo de «pepito grillo», y cada vez que tienes un proyecto o un sueño que te se seduce, se encarga de cortarte las alas, de recordarte que estás loco, que a dónde vas, que quién te has creído que eres, que no seas ingenuo, que no te compliques la vida. Seguro que te suena, ¿verdad?

Ante esa fuerte presión del cerebro «reptiliano», la mayoría de la gente acaba por inclinarse por la alternativa más segura, la más fácil, la más cómoda, la que genera menos incertidumbres. Es una opción válida, por supuesto, el problema es que la experiencia demuestra que a menudo esta alternativa genera muchas frustraciones. Vivir basándose en la seguridad es vivir basándose en el miedo, y cuando el miedo nos hace suyo, la frustración está servida.

Es una situación en la que estás cómodo, dominas tu rutina, pero no te convence, no estás satisfecho, no es lo que quieres en verdad. Te gustaría «lanzarte» a esa aventura que te ronda por la cabeza desde hace tiempo, pero no das el paso. Estás frenado, agarrotado, amedrentado. Los pensamientos negativos te dominan, te hacen suyos y te someten y te hacen creer que eres un «don nadie», muy poquita cosa.

Como nos recuerda Elsa Punset, autora de *Brújula para navegantes emocionales*:

> «Las emociones negativas nos sirven para salir airosos de entornos hostiles, amenazantes, peligrosos. Si existen es por algo. El miedo nos permite huir ante la amenaza de un depredador; la ira, defender a nuestros seres queridos en ciertos contextos. El problema es cuando esas emociones cobran vida en otro entorno distinto al que deberían ser. Cuando la imaginación nos pone en la peor de las situaciones. Es decir, no sólo nos estresan las situaciones objetivamente peligrosas».

Y añade:

> «Somos emocionalmente negligentes. No se trata de "sobrevivir" a la vida, sino de "disfrutarla". Somos supervivientes y podemos salir adelante en circunstancias difíciles, pero eso no es disfrutar de la vida. La tendencia evolutiva del ser humano es ser infeliz, es decir, estar dominado por el miedo, la ira, el dolor. Ser feliz es costoso. Hay que entrenar el cerebro en positivo. Conocer nuestras emociones nos ayuda a controlar mejor nuestras ansiedades».

Si quieres avanzar en la vida y ser feliz, tendrás que luchar contra ti mismo. Y para hacerlo, primero hay que engañar al cerebro —en positivo—, porque rápidamente el cerebro entra en modo supervivencia. Y en segundo lugar, hay que entrenarlo —construir hábitos— para que se vaya acostumbrando a situaciones de mayor incertidumbre y novedad sin dejarse avasallar por el piloto automático del miedo.

El camino, como todo trayecto retador, no es fácil, pero merece la pena. Es tu felicidad lo que está en juego. Saber cómo funciona el cerebro es el primer paso; después, se exige actitud por querer cambiar, aprender cómo hacerlo, poner en marcha lo aprendido y no venirse abajo cuando los momentos de debilidad, dudas y bajones hacen acto de presencia, y seguir adelante.

Ser feliz —como se decía varias líneas atrás— es posible, pero costoso. Para el cerebro, cualquier cambio —aunque sea para mejor— es percibido como un ataque a la supervivencia. El cerebro odia la incertidumbre, por eso los cambios hay que hacerlos de manera deliberada y forzada, contraviniendo su forma de actuar de mucho tiempo. Y eso exige valor, determinación y disciplina, para que a través del entrenamiento el cerebro se vaya modelando y cambiando.

La plasticidad del cerebro está demostrada científicamente. Podemos modelar nuestro cerebro. Ya lo dijo Santiago Ramón y Cajal, premio Nobel de Medicina: «Todo hombre, si se lo propone, puede ser escultor de su propio cerebro». La cuestión inmediata, por tanto, está clara: ¿Y cómo entrenar el cerebro para que vaya cambiando?

Practicando «el arte de la incomodidad» —como hemos visto en el capítulo dedicado a la autoestima — constantemente y no puntualmente —porque si no el cerebro se acomoda otra vez— a través de pequeños gestos diarios. Se trata de entrenar el cerebro para que poco a poco se sienta «cómodo» en la «incomodidad». Entrenar y dominar la mente es la habilidad más importante para el éxito y la felicidad. Te damos algunas recomendaciones al respecto:

1. Habla diariamente con uno o varios desconocidos: en la calle, en un bar, en una tienda o paseando a tu perro por el parque.
2. Cambia el recorrido de vuelta a casa, ya sea andando o en coche.
3. Acude a eventos donde no conozcas a nadie.

4. Apúntate a alguna actividad totalmente desconocida para ti: baile, chino, cocina, teatro.

5. Varía de hotel y de modo de transporte cuando viajes. No repitas siempre.

6. Cambia los restaurantes a los que acudes habitualmente.

7. Prueba otro tipo de comidas: tailandesa, turca, china, italiana.

8. Acude a sitios frecuentados por personas diferentes a tu estilo de vida: bohemios, directivos, rockeros, pijos, jóvenes.

9. Provoca encuentros con personas de otras culturas: anglosajonas, asiáticas o latinas, por ejemplo.

10. Practica la queja cuando corresponda, no te calles para eludir el conflicto, ya sea en un restaurante, en un hotel, en una tienda de ropa.

11. Viaja todo lo que puedas, y a poder ser, a países de contraste cultural.

12. Arriesga y atrévete a realizar cosas que no domines para exponerte al ridículo de manera natural.

13. Haz algunas llamadas telefónicas que hayas estado eludiendo.

14. Provoca conversaciones sobre temas polémicos —política, sexo, religión— para defender tu postura sin arrugarte ni ceder (pero siempre con educación y respeto).

15. Crea estados emocionales positivos para tu cerebro. Algunas recomendaciones: practica la generosidad, cultiva las relaciones sociales, medita, juega con tu mascota, lee biografías inspiradoras, haz deporte, rodéate de gente positiva.

Repetimos, no se trata de hacer estas acciones ocasionalmente sino de modo regular. Hay que entrenarse todos los días para crear hábitos que pasen a formar parte de nosotros. Poco a poco verás cómo los avances son sustanciales y te irás sintiendo mejor contigo mismo. Practica y ten paciencia.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Aprende a percibir tu cerebro como algo dinámico, cambiante, moldeable y en constante cambio. Cuantas más acciones hagas para poner a prueba su capacidad, más lo desarrollarás.
2. Tu cerebro te engaña. Ve lo que quiere ver. Ayúdalo a ver lo que te conviene que vea, para ayudarte en la consecución de tus objetivos. Para ello, dale mensajes claros y directos para que sepa lo que tiene que hacer.
3. Entrena a tu cerebro a enfocarse. Cuanto más lo enfoques, más y mejor verá los recursos que necesitas, y más cosas conseguirás.
4. Cambia. Cuantos más cambios hagas en tu día a día, menos permitirás que tu cerebro se acomode, y más entrenarás su flexibilidad y tolerancia al

cambio.

5. Cuídalo. Cuida tus neuronas, la salud de tu cerebro. Piensa en positivo, busca tiempo para meditar y siente amor y felicidad. Estos hábitos generar química positiva para tu cerebro y estará más sano y equilibrado, por tanto más útil para ti.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Punset, Elsa, *Brújula para navegantes emocionales*, Aguilar, Madrid, 2008.
2. Damasio, Antonio, *El error de Descartes*, Destino, Barcelona, 2011.
3. Romo, Marta, *Entrena tu cerebro*, Alienta, Barcelona, 2014.
4. Goleman, Daniel, *Inteligencia emocional*, Kairós, Barcelona, 1996.
5. Robbins, Anthony, *Poder sin límites*, Debolsillo, Barcelona, 2010.

«Si no controlas tu cerebro, tu cerebro
te controlará a ti»
#TufuturoesHOY

32. PACIENCIA

«No se desanime, a menudo es la última llave del llavero la que abre la puerta.»

ZIG ZIGLAR
Escritor y conferenciante

¿POR QUÉ SIN PACIENCIA NO ES POSIBLE LOGRAR NADA GRANDE?

Son diferentes los enemigos que dificultan que las personas lleven a cabo en sus vidas aquellos cambios que anhelan, pero hay uno que se repite con frecuencia: la impaciencia.

El bambú chino es la mejor metáfora para explicar cómo funcionan los procesos de cambio y transformación personal. Su funcionamiento es el siguiente. Tras plantar una vez se planta la semilla, no se ve nada durante aproximadamente cinco años, salvo un brote muy diminuto. Todo el crecimiento es subterráneo; se está construyendo una compleja estructura de raíces que se extiende en vertical y horizontalmente por la tierra. Luego, al final del quinto año, el bambú chino crece velozmente hasta alcanzar una altura de veinticinco metros.

Algo parecido ocurre con los procesos de desarrollo personal. Cierto día uno decide ponerse en marcha para cumplir su sueño. Trabaja sin descanso, pero no ve resultados. Así una semana tras otra, un mes tras otro, pero nada ocurre y las cosas parecen como al principio. Entonces, aparecen las dudas y los momentos de debilidad emocional en los que uno empieza a cuestionarse cosas. Algunos, ante la incertidumbre del futuro, desisten y prefieren volver al refugio; otros continúan, pero poco tiempo después también abandonan, y así ocurre con otros más cada cierto tiempo. En definitiva, la mayoría desiste y sólo un puñado muy reducido insiste: son los que terminan por ver realizados sus sueños.

Lo diremos sin tapujos, «no existen las metas no-realistas pero sí los tiempos no-realistas». Todo es posible, pero si uno se da el tiempo suficiente. El amanecer sólo llega una vez pasada la noche. Nada en la naturaleza sucede apresuradamente. Entre la siembra y la recogida hay un tiempo, y en ese tiempo, además, hay sequías, malas cosechas y períodos de barbecho que obligan a seguir en la brega sin desesperación hasta ver los frutos añorados.

Cuando uno rescata las biografías de personas que han dejado huella a lo largo de la historia, hay un rasgo que siempre está presente: la paciencia. Tiene todo el sentido del

mundo. No se puede construir algo grande y bien cimentado de un día para otro. Lo bueno de la vida exige echar raíces.

No se quita el candado, se abre la puerta el primer día y los clientes están fuera como locos esperando a entrar. Más bien sucede lo contrario: el primer día no entra nadie; el segundo, algún despistado, y así poco a poco hasta que uno va haciéndose un nombre y empieza a ser conocido. Este proceso puede llevar meses o incluso años, por lo que armarse de paciencia es esencial hasta que uno recoge los ansiados frutos que tanto añora.

La pregunta es: ¿Por qué si la paciencia es tan importante hay tan poca gente paciente?

Porque la paciencia es un concepto soso. Nadie quiere que le digan que para ver materializadas sus metas tiene que trabajar duro (disciplina) y saber esperar (paciencia). Es conocida la anécdota de dos amigos que se encuentran después de mucho tiempo, y a uno de ellos le había ido muy bien en la vida, así que el otro le pregunta:

—Carlos, ¿tú qué has hecho para lograr todo lo que has conseguido?

Y éste contesta:

—Trabajar duro.

A lo que el primero concluye:

—Hombre, así cualquiera.

Hay que tenerlo muy presente desde el primer minuto: disciplina y paciencia van de la mano y ambos conceptos están asociados al medio y largo plazo. Escuchar esto es un fastidio para la inmensa mayoría de la gente. Los seres humanos, lo que queremos, lo queremos ya. Somos fans del cortoplacismo. Por este motivo hay tanta estafa, porque los estafadores conocen muy bien la psicología humana y saben prometerle a la gente lo que ésta más desea: resultados inmediatos a corto plazo y con poco esfuerzo. Algunos ejemplos:

• Reduzca peso con la dieta de diez días... Genial, me atiborro de pasteles y en diez días como si nada.

• Sea bilingüe en dos meses... Genial, toda la vida intentando aprender la lengua de Shakespeare y esto resuelve mi problema de un plumazo.

• Aprenda a negociar con nuestro curso online... Genial, calentito sin salir de casa.

• Duplique su capital en bolsa en un año sin riesgo... Genial, lo que siempre deseé: alta rentabilidad, bajo riesgo y a corto plazo.

¿Te suenan todos estos reclamos publicitarios? Claro que te suenan, y mucho. ¿Te has fijado cuando las mujeres empiezan a ponerse a dieta? Poco antes del verano, no en invierno. ¿Te has fijado cuando los hombres empiezan a ir al gimnasio? Lo mismo. A

medida que el tiempo se echa encima y nos pilla el toro, nos entran las prisas. Pero las reglas del juego no son así. La vida no funciona así.

No es la velocidad sino la constancia la que te hará llegar lejos. En la fábula, la tortuga vence a la liebre, a pesar de que esta última es mucho más rápida. Como apunta Anthony Robbins de manera contundente: «La gente "sobreestima" lo que puede conseguir en un año y, sin embargo, "subestima" lo que puede conseguir en diez».

La constancia bien apuntalada cada día es lo que nos permite conquistar cimas elevadas. Un gran resultado no es otra cosa que la consecuencia de muchos pequeños resultados, aunque la mayoría de la gente sólo vea el resultado final. Es el proceso y no la meta lo que da sentido a todo.

A fuerza de construir algo con pasión, en una dirección determinada, sin perder el foco y con paciencia, la cosecha acaba llegando. No es con «pelotazos» como se levanta algo grande y duradero, sino aportando valor y mejorando cada día un poco, y ese poco insignificante, más otro poco insignificante, más otro poco insignificante... acaba haciendo una gran diferencia al cabo del tiempo. El crítico de arte y ensayista francés Marcel Brion aseguraba: «El genio no es más que una larga paciencia». Y es que la genialidad no es otra cosa que la práctica diaria. No es cuestión de dones especiales, sino de constancia dando lo máximo todos los días.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Si eres una persona paciente, conseguirás persistir en el camino hacia tus metas. Si no eres paciente, siempre puedes comenzar a entrenar para serlo un poquito más.
2. Mira alrededor. Tienes mensajes que llegan al instante, respuestas al instante, canales que cambian pulsando un botón. Tu entorno no facilita la paciencia, así que no te sientas mal por no ser paciente.
3. ¿Qué podrías hacer para ser más paciente? ¿Qué te está provocando tu impaciencia? ¿Qué cosas te impide conseguir? ¿Cómo lo podrías mejorar? Estas reflexiones son un buen punto de partida para la acción.
4. Cuando estés impaciente, respira, date un descanso, relájate y cambia tus pensamientos. Probablemente a la impaciencia vayan unidos pensamientos del tipo «no lo voy a conseguir» o «no me van a llamar», que no hacen sino ponerte más nervioso y desequilibrarte. Cámbialos por «me saldrá bien» o «me llamarán, y si no me llaman, lo seguiré intentando». Las emociones que te generas son completamente diferentes y el ánimo para conseguir los resultados será mayor.
5. Comprométete. Respétate a ti, respeta tus metas y respeta los tiempos de las metas. Todo cambio lleva su tiempo; cuanto mayor compromiso

adquieras con tu meta, mayor será tu paciencia.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Alcaide Hernández, Francisco, *Aprendiendo de los mejores*, Alienta, Barcelona, 2013.
2. Sharma, Robin, *Éxito: una guía extraordinaria*, Debolsillo, Barcelona, 2010.
3. Chopra, Deepak, *Las siete leyes espirituales del éxito*, Edaf, Madrid, 2007.
4. Canfield, Jack, *Los principios del éxito*, RBA Libros, Barcelona, 2005.
5. Dyer, Wayne W., *Diez secretos para el éxito y la paz interior*, Debolsillo, Barcelona, 2009.

«El amanecer sólo llega cuando pasa la noche»
#TufuturoesHOY

33. DINERO

«El apalancamiento es la razón por la que algunas personas se vuelven ricas y otras no. La razón por la que menos del 5 por ciento de la población es rica es porque sólo el 5 por ciento sabe "usar" el poder del apalancamiento. Muchas personas que quieren volverse ricas fracasan porque "abusan" del poder. Y la mayoría de personas no se vuelven ricas porque "temen" el poder del apalancamiento.»

ROBERT T. KIYOSAKI
Empresario, inversor y escritor

¿POR QUÉ ES IMPRESCINDIBLE SABER APALANCARSE PARA GANAR DINERO?

La diferencia entre las personas que ganan dinero y las personas que no lo ganan reside en una variable, y esa variable tiene nombre: «apalancamiento». El apalancamiento es la palabra mágica para ganar dinero.

El apalancamiento no es otra cosa que conseguir «mucho» con «poco». Por eso, el apalancamiento es poder. Metafóricamente, David (el niño, lo poco) consiguió derrotar a Goliat (el gigante, lo mucho) porque tuvo la destreza de saber utilizar el apalancamiento. Una palanca te permite mover mucho peso con poco esfuerzo, algo que de otra manera no sería posible. Ahí reside el secreto.

El apalancamiento consiste en saber ver más allá de uno mismo, es darse cuenta de que uno por sí solo no puede llegar muy lejos. Y ése es el gran pecado que comete mucha gente: poner todo el esfuerzo sobre sus espaldas. Si quieres ganar dinero, el consejo es claro: «No te levantes para trabajar, levántate para encontrar apalancamiento». Dicho de otra manera, cada mañana cuando comience el día hazte esta pregunta: ¿Cómo puedo hacer lo que hago, para más gente, a mejor precio, con menor coste?

El apalancamiento puede adquirir múltiples formas. Te dejamos algunas:

1. TOP: Tiempo de Otras Personas. Un empresario, a menudo, lo que compra es tiempo. Si trabajas para un tercero —ya sea por cuenta ajena/empleado o por cuenta propia/*freelance*—, eres el «factor palanca» de alguien. Otros están utilizando tu tiempo (y otras cosas = conocimiento) a cambio de un precio (salario) para ganar el diferencial

entre el precio de coste y el precio de venta. Se están apalancando en ti. En tu caso tus ingresos dependen exclusivamente de tu esfuerzo y tiempo, y eso tiene muchos límites, porque el tiempo es limitado, y además es necesario descansar y realizar otras actividades como comer, dormir o desplazarse, por ejemplo. Robert T. Kiyosaki, autor de *El cuadrante del flujo del dinero*, lo expresa así: «Si estás trabajando, no tienes tiempo de ganar dinero. Si estás trabajando duro físicamente y no avanzas financieramente, entonces es porque eres el apalancamiento de otra persona».

2. ROP: Redes de Otras Personas. El éxito está siempre en crear redes, sistemas que estén funcionando con independencia de si uno trabaja o no. Por eso el marketing de afiliación —venta de productos a través de terceros: webs y blogs— tiene tanto éxito, porque utiliza las redes de otras personas. Lo hacen muchas firmas: Amazon, Casa del Libro, FNAC, Lastminute, Rumbo o Decathlon, por citar sólo algunas de ellas. Además, es ideal porque el sueño de todo empresario es pagar el ciento por ciento variable sin costes fijos: si vendes, te llevas una comisión; si no vendes, no te llevas nada. Imagínate que 100 000 personas venden productos a través de sus webs o blogs, y cada uno de ellos sólo vende un producto al día. El resultado no está nada mal: 100 000 productos vendidos sin invertir tiempo, energía ni estructura para lograrlo.

3. COP: Conocimiento de Otras Personas. No es la primera vez que lo decimos: la autosuficiencia genera ineficiencia. Hay gente que quiere saberlo todo y quiere hacerlo todo. Eso es un grave error. La gente «referente» busca dedicarse al ciento por ciento a su área de *expertise*, y el resto se buscan la vida para delegarlo, subcontratarlo o que lo hagan otros. Para ser un referente hay que tener foco. Dicho con un titular: «Si pierdes el foco, estás perdido». Tener éxito exige enfocarse al ciento por ciento. Y merece la pena, porque la diferencia entre ser un «referente» y ser «bueno» es la diferencia entre facturar mucho o simplemente facturar. La gente de éxito se apalanca en terceros en todo aquello que no sabe. Saber de algo exige tiempo, por tanto, es un proceso demasiado lento y costoso. No merece la pena, ¿para qué?

4. DOP: Dinero de Otras Personas. Sí, para ganar dinero no hace falta tener dinero, lo que hace falta es conseguirlo. De hecho, imagínate que consigues una hipoteca por el 80-90 por ciento del valor de una vivienda, alquilas esa casa y pagas la hipoteca mensual con el alquiler. Estás apalancándote al 80-90 por ciento. Sin utilizar tu dinero, compras un inmueble gracias al arrendamiento. Kisoyaki apunta: «A la clase media y pobre les cuesta mucho trabajo hacerse rica porque tratan de usar su propio dinero para lograrlo. Si quieres hacerte rico, necesitas saber cómo usar el dinero de otras personas para hacerte rico, no el tuyo». Existe una deuda buena y una deuda mala; la primera pone dinero en tu bolsillo, la segunda te lo quita. Ganar dinero tiene que ver, sobre todo, con tener educación financiera.

5. NOP: *Networking* de Otras Personas. Todo el mundo sabe que si la vida es algo,

son relaciones. A menudo, más importante que lo que sabes es a quién conoces. Conocer o no conocer a determinada gente es tener hilo directo a muchas cosas. Hay que tener siempre presente la conocida Teoría de los Seis Grados. Entre tú y cualquier persona del mundo hay como máximo seis nodos de diferencia. Puedes llegar a quien quieras. No intentes hacerlo todo tú solo, aprovecha tus nodos, eso sí, buscando siempre relaciones *win-win*. Lo hemos puesto por escrito con anterioridad: a quién conoces determina la efectividad con la que se aplica lo que sabes. Cultiva y luego mima tus relaciones, es un activo muy valioso.

6. Productos apalancados. En los mercados financieros existen unos productos que están pensados exclusivamente para el apalancamiento. Son los conocidos productos derivados: Opciones y Futuros, principalmente. Son productos que con un desembolso pequeño te permiten invertir mucho. Imagínate que puedes invertir 9 000 euros pero sólo tienes que desembolsar 3 000; así, estás apalancado 1:3 (por cada euro estás invirtiendo 3). Si un día ganas el 5 por ciento de 9 000, esto es, 450 euros, como sólo has puesto 3 000 euros, la rentabilidad real es del 15 por ciento. Eso es el factor palanca: mucho con poco.

7. Redes sociales. La gran ventaja de las redes sociales es que han permitido apalancarse de manera extraordinaria. Gracias a ellas, hoy en día mucha gente tiene una visibilidad que de otro modo jamás hubiese tenido, y lo más importante, con un potencial de viralización alto. Por poner un ejemplo, hace algunos años, cuando uno publicaba un libro, la visibilidad venía por aparecer en la prensa, la radio o la televisión; hoy se puede dar a conocer el trabajo a través de Twitter, Facebook, Google Plus, LinkedIn... y que a su vez otros actúen de factor palanca —conseguir llegar a muchos a través de terceros— al compartir y difundir entre sus propias redes. El fenómeno de la viralización es uno de los grandes éxitos de las redes sociales.

En la medida que una persona hace del apalancamiento su forma de pensar, su vida cambia para siempre. Evidentemente, todo el mundo se hace una pregunta: ¿Cuáles son los riesgos del apalancamiento?

1. Abusar del apalancamiento. Una tarjeta de crédito puede ser un instrumento maravilloso porque te permite apalancarte al financiarte «gratis» durante un mes. Haces uso del dinero durante el mes y pagas al mes siguiente. Pero una tarjeta de crédito se convierte en una herramienta peligrosa cuando la utilizas mal, algo así como una pistola cargada en manos de un loco. El problema no es la deuda, es el mal uso (abuso) que se haga de ella.

2. Temer al apalancamiento. Sí, es la otra cara de la moneda. No hacer nada porque se confunde «hacer uso» con «hacer abuso». Es lo más cómodo, es lo fácil, limitarse a la seguridad, al «miedo a perder». Todo se resume en esto: apalancarse puede

tener riesgo, pero no tiene por qué ser arriesgado. El riesgo siempre es no saber lo que se hace.

El éxito, por tanto, no está en «abusar» ni en «temer», sino en «respetar» el apalancamiento. Nunca se trata de evitar los riesgos (no lograríamos nada), sino de aprender a gestionarlos con inteligencia.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Para aprender a apalancarse tienes que estar dispuesto a ensanchar tu mente y a expandir tu realidad. Lo más fácil es hacer lo que siempre has hecho, que es lo que hace todo el mundo.
2. Toma conciencia de que si decides cambiar tu tiempo por dinero, el tiempo es limitado y, por tanto, también lo serán tus ingresos.
3. Empieza a darte cuenta de que la fórmula para ganar dinero más allá de un sueldo está en construir sistemas o redes que trabajen para ti sin tú estar trabajando.
4. Desde hoy, empieza a desarrollar tu creatividad para buscar alternativas y conseguir hacer lo que haces, para más gente, con menos trabajo a mejor precio.
5. Aprovecha el apalancamiento de las redes sociales para darte visibilidad; su efecto viralizador es asombroso para llegar a mucha gente. Si tienes algo que ofrecer, mayor visibilidad se traducirá en mayores ventas.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Kiyosaki, Robert T., *El cuadrante del flujo del dinero: Guía del Padre Rico hacia la libertad financiera*, Punto de Lectura, Madrid, 2010.
2. Kiyosaki, Robert T., *El juego del dinero*, Aguilar, Madrid, 2009.
3. Kiyosaki, Robert T., y Sharon L. Lechter, *Guía para invertir*, Aguilar, Madrid, 2005.
4. Kiyosaki, Robert T., y Sharon L. Lechter, *Padre Rico, Padre Pobre*, Punto de Lectura, Madrid, 2009.
5. Kiyosaki, Robert T., *Retírate joven, retírate rico*, Punto de Lectura, Madrid, 2011.

«Si haces del apalancamiento tu estilo de vida,
tu vida cambiará para siempre»

34. *COACHING*

«La mayor desgracia de un ser humano estriba en no encontrar en su vida a nadie que le ayude a descubrir lo que realmente puede llegar a ser.»

RALPH WALDO EMERSON
Filósofo

¿POR QUÉ ES NECESARIO TENER UN *COACH* PARA TENER ÉXITO Y ALCANZAR NUESTRO MÁXIMO POTENCIAL?

¿Se puede vivir sin *coach*? Sí. ¿Se puede alcanzar nuestro máximo potencial? No. Ya el filósofo ateniense Sócrates decía, hace más de veinte siglos: «Todos debemos buscar un maestro lo mejor posible, pues lo necesitamos».

El *coaching* es un proceso de acompañamiento que ayuda a los demás a dar lo mejor de sí mismos, a desplegar todo su potencial, tanto personal como profesionalmente, y así llegar más lejos de lo que uno hubiera pensado en un primer momento. Más que una posibilidad, es una necesidad.

Primera cuestión: ¿Por qué es tan importante el *coaching*?

1. Porque vemos las cosas como somos, no como son. La vida es una cuestión de percepciones. Contemplamos la realidad desde una microatalaya —la nuestra— que dista mucho de atrapar la realidad en toda su magnitud. Contar con otras opiniones facilita hacerse una idea más precisa de quiénes somos y dónde estamos para, posteriormente, establecer un plan de acción estimulante que nos lleve a conquistar metas más elevadas. Mucha gente se sorprendería al ver el contraste entre lo que ellos ven de sí mismos y lo que de ellos ven los demás.

2. Porque no somos objetivos con nosotros mismos. Vemos lo que queremos ver. El ser humano es especialista en captar con nitidez la parte más agradable de uno mismo y bastante miope a la hora de contemplar sus limitaciones y carencias. Y así es bastante complicado que se dé cualquier proceso de crecimiento. La claridad exige distancia, y esa distancia a menudo la aporta el *coach*.

3. Porque a mayor altura, menor contacto con la realidad. Existen estudios que demuestran que a medida que uno va ascendiendo posiciones, la opinión que tiene de sí mismo y la que de él tienen los demás tiende a ser más divergente. Con el éxito se

produce un cierto aislamiento afectivo con el objetivo de protegerse, ya que la persona queda más expuesta a la crítica y a la vulnerabilidad. Por este motivo, es necesario el asesoramiento de alguien —el *coach*— que le ayude a poner los pies en el suelo y mantener el contacto con el terreno. No hay cosa peor para el crecimiento personal que tenerle miedo a la verdad, y para saber la verdad, hay que ser valiente.

4. Porque el éxito deriva en adulación. Y la adulación ciega. En el siglo IV a.C., el filósofo Antístenes decía: «Vale más caer entre las garras de los buitres que entre las manos de los aduladores, porque aquéllos sólo causan daño a los difuntos y éstos devoran a los vivos». El emperador Tácito también afirmaba: «La peor especie de enemigos es la de los aduladores». Poca gente se atreve a decir a los demás qué piensa —en cuestiones negativas— por miedo a que la otra parte se lo tome mal y se enemiste. No hay nada más rentable que tener cerca a gente crítica y exigente que nos diga las cosas sin tapujos —aunque con tacto— para avanzar con paso firme.

5. Porque necesitamos método y estrategia. Mucha gente sabe «qué» hay que hacer pero no «cómo» hacerlo. Les falta método y estrategia, alguien que les ayude a planificar las pautas a seguir junto al *timing* preciso a cumplir; una persona que aporte disciplina y orientación durante todo el proceso. La mayor parte de las personas tiene buenas intenciones para hallar soluciones que les permitan seguir desarrollándose, pero encuentran dificultades en la forma de lograrlo. Ahí es donde el *coach* hace su intervención.

6. Porque necesitamos zanahoria, pero también palo. Siempre es recomendable rendir cuentas a alguien. La disciplina es la pieza fundamental del éxito, y ser disciplinado exige esfuerzo. Es bueno tener a alguna persona que nos eche el aliento en el cogote, que nos saque los colores y nos dé un tirón de orejas por no cumplir con lo establecido.

7. Porque el entorno es más competitivo. Y ello nos obliga a estar más preparados, a contar con mejores conocimientos, habilidades, herramientas y contactos, para hacer frente a los desafíos con garantías de éxito. Entre los directivos, por ejemplo, las deficiencias tienen que ver con cómo motivar a los colaboradores, cómo gestionar mejor su tiempo o cómo desarrollar ciertas habilidades de negociación o *networking*, entre otras.

8. Porque necesitamos que alguien nos empuje. Nadie duda de que el crecimiento está siempre fuera de la zona de comodidad, pero la realidad demuestra que poca gente tiene el coraje de abandonarla. La mayoría de personas saben lo que hay que hacer, pero no lo hacen. Todos necesitamos a alguien que tire de nosotros.

9. Porque necesitamos a alguien que nos aporte perspectiva de vida. La vida es trabajo, pero no sólo trabajo. A veces necesitamos pararnos a pensar quiénes somos y quiénes queremos ser. Por qué y para qué queremos lo que queremos. En ocasiones nos falta sentido de vida. Un *coach* aporta amplitud de miras en esta tarea.

10. Porque a veces existen los conflictos éticos. La vida nos pone a veces en encrucijadas nada fáciles de solventar. En casos así es sano hacer uso de la prudencia para contrastar y ver las cosas con más claridad. En ocasiones los ejecutivos reciben desde instancias superiores órdenes con las que no están de acuerdo y que tienen que ejecutar poniendo a prueba sus valores. Esta situación les genera una gran inquietud, ya que se ven desorientados a la hora de actuar: ¿obediencia a la autoridad o lealtad a los principios? Cuando hay familias, hipotecas y otras cargas sobre las espaldas, la intranquilidad es aún mayor.

Segunda cuestión: ¿Por qué mucha gente esquiva el *coaching*?

1. Por orgullo. La persona insegura toma sus decisiones basándose en el orgullo; la persona segura de sí misma, basándose en la humildad. Ponerse en manos de un *coach* sólo es propio de mentes lúcidas y personalidades fuertes. No hay peor cosa en la vida que ir de perfecto. Disimular miedos y carencias conduce al estancamiento. El crecimiento sólo se produce desde la aceptación de la propia vulnerabilidad. De ahí arrancan las fortalezas. Lo que aceptas, te transforma; lo que niegas, te somete.

2. Por soberbia. Cuando a una persona le va bien en la vida, es muy difícil que se pare a reflexionar. Las cosas marchan viento en popa y da la sensación de que ningún cambio, consejo o ayuda son necesarios. Desde el éxito es difícil encontrar fallas, porque al éxito siempre es fácil encontrarle explicación. Por eso, una ración de humildad cada cierto tiempo es sana. Las crisis y los tropiezos, aunque escuezan, son una vacuna contra la vanidad, la autocomplacencia y el atontamiento que produce el triunfo.

3. Por incredulidad. Algunas personas, desde su torre de marfil, creen que están por encima del bien y del mal, y ven el *coaching* con gran escepticismo; cosas de consultores que intentan venderte algo. Los procesos de *coaching* más complicados tienen que ver con personas que los abordan sin creer en ellos y en lo que representan, que no es sino conocer mejor la realidad de uno mismo para plantear una mejora y que ésta redunde en su entorno profesional y personal.

4. Por pereza. Somos criaturas de hábitos, y cambiar unos hábitos por otros, a veces fuertemente enraizados, exige fuerza de voluntad para actuar de manera continuada en un sentido sin desfallecer. Cambiar de hábitos es luchar contra lo que somos, nuestra verdadera naturaleza, y ese proceso demanda tiempo.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Uno de los momentos más difíciles de la vida es saber cuándo tienes que pedir ayuda. Necesitas ayuda cuando deseas cambiar algo en tu vida y no sabes cómo; si no aprendes a pedir ayuda, es probable que no lo

consigas.

2. Una vez que has decidido que necesitas apoyo para cambiar algo, tienes que decidir si quieres un proceso de *coaching* u otro tipo de apoyo profesional. Si eliges *coaching*, es muy importante la elección del *coach*. No vale cualquiera que tenga un título; infórmate sobre quién es, qué experiencia tiene y cómo trabaja. Tener un certificado no es garantía de que uno sea un buen *coach*, pero al menos sí de que se ha formado y conoce los procesos y la ética (que ya es mucho).
3. Con la ayuda de tu *coach*, busca tu objetivo. Se trata de un proceso de cambio, en el que pasar de tu estado inicial (realidad) a donde quieres llegar. Es necesario que lo definas muy bien, para saber qué quieres exactamente y cómo sabrás que has llegado.
4. Lo más importante de los procesos de *coaching* es que sólo tú puedes conseguirlo. Te toca asumir la responsabilidad de lo que consigas, a través del compromiso que tengas contigo mismo.
5. Todos los procesos de *coaching* están basados en la acción. Si no hay acción, no hay cambio. Si no hay cambio, no hay *coaching*. *Coaching* es cambio.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Casado González, José Manuel, Mariano Vilallonga Elorza, y Francisco Alcaide Hernández, *Coaching Directivo: Desarrollando el liderazgo*. Ariel, Barcelona, 2003.
2. Dilts, Robert, *Coaching. Herramientas para el cambio*, Urano, Barcelona, 2004.
3. Miedaner, Talane, *Coaching para el éxito*, Urano, Barcelona, 2002.
4. Álvarez de Mon, Santiago, *No soy Superman. Luces y sombras de una conversación interior*, Pearson, Madrid, 2011.
5. Cubeiro, Juan Carlos, *¿Por qué necesitas un coach?*, Alienta, Barcelona, 2011.

«La magia está cruzando el camino hacia tus sueños a través de lo desconocido»
#TufuturoesHOY

35. VALORES

«Toda verdad ignorada prepara su venganza.»

JOSÉ ORTEGA Y GASSET
Filósofo y escritor

¿POR QUÉ SON TRASCENDENTALES LOS VALORES PARA EL ÉXITO Y LA FELICIDAD?

A veces hablar de valores parece un fastidio, como si fuesen piedras que dificultan hacer cumbre en la cima que hemos definido. Sin embargo, la integridad no sólo es rentable en el plano profesional para lograr el éxito, sino también en el personal para la propia satisfacción personal. Aquí dejamos algunas recomendaciones al respecto:

1. Los negocios se basan en la confianza. La gente quiere cerrar acuerdos y trabajar con personas en las que confía; y la mejor manera de generar confianza es actuar con integridad. Etimológicamente, la palabra confianza procede del latín *cum-fidia*, esto es, *cum* (con) y *fidia* (fe), y significa que tenemos fe en que esa persona en la que hemos puesto nuestras expectativas no nos defraude. Una empresa con buena reputación es aquella que tiene «buena fama» por cumplir lo que promete. El éxito de una empresa depende de muchos factores —producto, calidad, servicio o marketing, entre otros—, pero hay algo previo que se olvida: para que una empresa haga negocios, es preciso que inspire confianza; sin confianza, cualquier oferta es percibida con escepticismo y produce rechazo a la compra. Además, cuando hay confianza, todo resulta más fácil y los controles se minimizan, lo que favorece la flexibilidad y la agilidad, tan necesarias hoy día en el mundo empresarial. La obsesión por el control siempre es producto de la falta de confianza y genera a menudo burocracias y rigideces. Como afirma un proverbio: «La puerta mejor cerrada es aquella que puede dejarse abierta».

2. La ambición sin paciencia es peligrosa. Es la trampa de dejarse arrastrar por la presión del materialismo. En un mundo dominado por el «vales lo que ganas» siempre existe la tentación de coger la vía del atajo rápido. Ese deseo irrefrenable de rentabilidad inmediata conduce a menudo a comportamientos poco recomendables. Muchas actuaciones dudosas proceden de la ansiedad por querer llegar a destino antes del tiempo preciso. Todo lo bueno de la vida se cuece a fuego lento, con esfuerzo y entrega, y

cuando uno intenta saltarse esta norma, no suele salir bien parado. La inmediatez es uno de los grandes enemigos de la integridad.

3. La táctica del engaño no es rentable. Fue Abraham Lincoln quien dijo: «Es fácil engañar a alguien siempre; a todos alguna vez; pero no a todos indefinidamente». Quien la hace, casi siempre la paga. Cuando uno se salta las normas (leyes) y la ética (moral), se dejan perjudicados a lo largo del camino, y en algún momento, la treta se destapa y todo acaba saltando por los aires. No es posible vivir de manera clandestina por norma. Antes o después, la verdad siempre acaba ajustando cuentas y sale victoriosa de casi cualquier batalla.

4. No es cierto que todo sea relativo. Adoptar esa actitud como filosofía de vida es peligroso, porque el ser humano tiende de manera natural a lo más cómodo, y con ese argumento de fondo —todo es relativo— uno es capaz de justificar cualquier tipo de comportamiento, que habitualmente es el del camino más fácil, rápido y barato. En realidad lo que ocurre es que existe un gran miedo a la verdad, porque ésta nos aparta de lo que nos apetece en cada momento. Decía Platón que «la recepción de la verdad depende en buena medida de la predisposición del alma que quiere acogerla». Si se quieren buscar excusas, siempre se encuentran. Molière escribe en *El Misántropo*: «No hay nada que la gente no pueda ingeniar para elogiar, reprobar o encontrar una justificación acorde con sus inclinaciones, prejuicios y creencias».

5. Saberse perdonar también es importante. Las tentaciones siempre existen y todos pecamos. Es cierto que no todos los errores son de la misma gravedad, pero también que, como le gusta teatralizar al grupo cómico Les Luthiers, «tener la conciencia limpia es síntoma de mala memoria». La pulcritud absoluta pocas veces existe. Quien más quien menos tiene en su currículum algún episodio poco afortunado, ya sea en lo profesional o en lo personal. No hay que flagelarse, sino reconciliarse con el pasado y hacer propósito de enmienda. Mirar atrás sin resentimientos. El primer paso en la perfección como persona es la aceptación de nuestra vulnerabilidad y de las equivocaciones que de ella derivan. Pedir perdón y perdonarse son dos aspectos imprescindibles en la lucha por ser mejor persona y profesional. Siempre es importante preguntarse el porqué —la causa escondida— que lleva a alguien a actuar como actúa. Como diría Wayne W. Dyer: «Si pudiésemos leer la historia secreta de nuestros enemigos, hallaríamos penas y sufrimientos suficientes para desarmar nuestra hostilidad».

6. La vida siempre nos pone entre la espada y la pared. No siempre es fácil saber cómo actuar. Hay casos muy claros y otros no tanto. A veces dos valores muy queridos —amistad y verdad, por ejemplo— se enfrentan y hay que optar por uno o por otro. Las dudas son habituales en casos así; por tanto, ¿cómo gestionar esas difíciles situaciones? Con prudencia y reflexión. Parándose a pensar y solicitando consejo a quienes tienen

más sabiduría y experiencia de vida y nos pueden aportar amplitud de miras y perspectiva en la toma de decisiones. La palabra prudencia procede del latín *procul videre*, esto es, *procul* (lejos) y *videre* (ver). Prudencia es anticipar escenarios y consecuencias para tomar mejores decisiones.

7. La integridad produce satisfacción personal. Cuando no se actúa bien, aunque el resultado «exterior» sea el deseado, la satisfacción «interior» no es igual y genera intranquilidad. Actuar con integridad no sólo produce beneficios a medio y largo plazo, sino también a corto plazo. La rentabilidad no sólo se mide en términos económicos, como por ejemplo el dinero, sino también en términos personales, como el hecho de poder conciliar el sueño sabiendo que uno tiene la conciencia tranquila. Se puede engañar a los demás, pero más difícil es engañarse a uno mismo. Pasar por alto la ética acaba destruyendo a la persona.

8. Como todo el mundo lo hace, yo también. No siempre las mayorías están en lo correcto. Dejarse llevar por la corriente de la masa no siempre es lo más aconsejable y además es muy fácil caer en ello. *Aestimes iudicia, non numeres* (Pesa las opiniones, no las cuentes, dice una máxima latina). Aunque uno pueda parecer «tonto» en el corto plazo por no aprovecharse como otros lo hacen, a menudo suele ser el más «listo» y también envidiado en el medio y largo plazo.

9. Una cosa es predicar y otra dar trigo. La mejor manera de «decir» es «hacer». Los valores siempre hay que ponerlos a prueba, porque lo más fácil de este mundo es hablar. Boccaccio decía con gran ironía: «Haced lo que digo, pero no lo que hago». A la hora de hablar de valores, todos somos bastante parecidos en nuestros discursos; a la hora de actuar, sin embargo, las diferencias entre unos y otros son más que evidentes. Saber lo que hay que hacer no es suficiente, hay que hacerlo. El profesor de ética de negocios James O'Toole lo pone de manifiesto en *Transparency*: «El 95 por ciento de los directivos dice lo correcto, pero sólo el 5 por ciento lo hace». Un código de buen gobierno corporativo, por excelente que sea en su redacción, no garantiza el buen gobierno de la empresa en su ejecución, pues se requieren personas que lo apliquen a diario.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Toma conciencia. ¿En qué grado actúas y vives según tus valores?
2. Tus valores reflejan tus intereses, tus creencias, tus necesidades, y orientan y guían tu comportamiento, lo que priorizas y lo que quieres. Una persona con grandes valores es una persona que consideramos íntegra y que actúa con un «por qué y para qué».
3. Haz una lista de los valores que mueven tu mundo. Qué valores te mueven con la familia, en el trabajo, con los amigos, con tu pareja.

4. Si para ti es muy importante un valor, por ejemplo, la justicia y la equidad, todo lo que implique injusticia o falta de equidad te supondrá un problema importante, que generará en ti emociones como el enfado o la frustración. Tus valores también están implicados en tus emociones y tu felicidad.
5. Si quieres conocer profundamente tus valores piensa en cuál es tu objetivo, qué es lo que quieres conseguir en la vida. Y ahora pregúntate: ¿Qué te aportará eso cuando lo consigas? Y esa respuesta es la que está más cerca de tus valores.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Fernández Aguado, Javier, *Ética a Nicómaco*, LID, Madrid, 2009.
2. Cortina, Adela, *Ética de la empresa*, Trotta, Madrid, 1994.
3. Hartman, Laura P., Joe DesJardins, y Francisco A. Espinoza, *Ética en los negocios*, McGraw-Hill, Madrid, 2013.
4. Marina, José Antonio, *Ética para naúfragos*, Anagrama, Barcelona, 1998.
5. Bennis, Warren, Daniel Goleman, y James O'Toole, *Transparencia: Cómo los líderes forjan una cultura de la sinceridad*, Alienta, Barcelona, 2008.

«Tus valores crean tu mundo»
#TufuturoesHOY

36. GRATITUD

«Sólo un exceso es recomendable: el exceso de gratitud.»

JEAN DE LA BRUYÈRE
Escritor

¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE SER AGRADECIDO?

La primera ley del universo —y del éxito— es la ley de la gratitud. Si eres un quejica, nunca podrás atraer prosperidad a tu vida. ¿Es posible construir desde el derrotismo, el pesimismo, el «quejiquismo» y la crítica? Si somos sinceros, la respuesta es no. Es verdad que no siempre las circunstancias son las más favorables, ¿pero qué ganas alimentando esa actitud pesimista? A lo mejor te sientes mejor contigo mismo, eso es cierto, pero no es menos cierto que esa actitud no cambia nada. ¿Has visto a alguien que sea un referente en alguna actividad que se caracterice por ser un quejica? Nunca, no es posible. Las personas que son referentes en algo son personas cargadas de pasión, de energía, de actitud positiva, de ilusión. Todo ello son manifestaciones explícitas de la gratitud.

La australiana Rhonda Byrne, productora del documental *El secreto*, en uno de los pasajes de su libro *El poder* escribe:

> «La gratitud es uno de los sentimientos más poderosos que puedes usar para atraer la abundancia y bienestar a tu vida. Sin importar quién seas o dónde estés, la gratitud tiene el poder de eliminar todo tipo de negatividad de tu vida. La ley de la gratitud gobierna por encima de todo tipo de energía, atrayendo energías similares. El científico Albert Einstein demostró que absolutamente todo el universo es energía. Los seres humanos también somos energía vibrando en distintas frecuencias. Tus pensamientos, sentimientos y creencias son los que determinan el tipo de vibración y frecuencia de tu energía. Al enfocar tus pensamientos en dar las gracias y, asimismo, al estar agradecido al hablar y sentir, estás convirtiendo la frecuencia de tu energía en la más poderosa y sagrada de las vibraciones. La gratitud atrae gratitud y mientras te sientas agradecido estarás atrayendo poderosamente energías similares a tu vida, que a su vez te harán experimentar aún más situaciones por las que estarás agradecido. En otras palabras, serás capaz de atraer a las personas, circunstancias y situaciones que llenarán tu vida de bienestar».

Más adelante continúa:

> «Es sencillamente imposible atraer el bienestar en tu vida si te encuentras insatisfecho con lo que tienes actualmente. ¿Por qué? Porque los pensamientos y sentimientos que emanas al sentirte descontento atraen aún más situaciones negativas a tu vida, circunstancias que harán que te sientas aún más insatisfecho. Emociones

como los celos, resentimientos y sentimientos de insatisfacción ante la vida no hacen más que impedir que lo que anhelas en tu vida llegue a ti, bloqueando así el camino a tus deseos. Las situaciones negativas que experimentamos en la vida son causadas por darle la espalda a todo lo bueno que está destinado para ti. Imagina que el universo (que es sólo bondad) es como el Sol. El Sol brilla constantemente enviándonos generosamente su energía vital. Uno mismo puede experimentar la poderosa energía del Sol cuando nos exponemos a él, pero si nos ocultamos no recibiremos más su maravillosa energía de vida. El universo opera de la misma manera como lo hace el Sol. Siempre presente y dispuesto a enviarnos toda su bondad. Cuando enfocas tus esfuerzos en estar agradecido, tanto en tus pensamientos como en tus sentimientos, estás dándole la bienvenida a todo el bienestar que el universo ofrece permanentemente. Pero cuando te quejas, culpas, criticas, te sientes resentido, celoso o experimentas cualquier otra emoción negativa, estarás dándole la espalda a todo aquel bienestar que el universo tiene reservado a ti».

En esta vida, «no atraes lo que quieres, atraes lo que eres». «La vida no te sucede, te responde». Tu vida «exterior» es un reflejo de tu vida «interior», un autorretrato de ti mismo. Quizá por eso Gandhi dijo: «La vida es como un espejo: si sonrío, el espejo me devuelve la sonrisa». Osho, filósofo y místico indio, parece ser de la misma opinión: «A partir de este momento empezad a pensar que sois la causa de vuestra vida y de vuestro mundo. Éste es el sentido de un buscador: tomar la responsabilidad del propio ser. La desdicha no tiene una causa exterior, su causa es interior. Las causas no existen fuera de la conciencia humana, existen dentro de vosotros. Vosotros sois la causa de vuestra vida, y entender esto es entender una de las verdades más básicas. Comprender esto es iniciar un viaje de transformación».

La falta de gratitud es la falta de conexión con uno mismo. Por tanto, si la gratitud no es una de tus principales virtudes, aquí van algunas recomendaciones al respecto:

1. Toma conciencia de todo lo bueno que tienes. Hay personas que del donut sólo ven el agujero. Y eso es triste. Damos demasiadas cosas por hecho y no debería ser así. A veces somos demasiado afortunados y lo pasamos por alto. Tenemos el foco demasiado puesto en lo que nos falta y desatendemos con igual facilidad aquellas cosas buenas de que disponemos en comparación con otras personas. Dos de los supervivientes del accidente aéreo de la cordillera de los Andes en 1972, que pasaron dos meses en condiciones límite, nos decían al relatar su historia: «La primera experiencia que aprendimos de aquella tragedia es que en la vida uno siempre puede estar peor, por eso hay que ser agradecido con lo que se tiene. Se puede vivir con tan poco que sorprende que vayamos por la vida quejándonos de lo poco que tenemos y lo mucho que nos falta. En realidad, si nos fijamos, tenemos muchísimo. Nos sobra».

2. Toma conciencia de tus palabras. Tus palabras son un reflejo de tus sentimientos, y por tanto, de la energía que desprendes y envías al universo. Lo que alimentas dentro de ti es lo que sale a través de tu boca en forma de palabras. Presta «atención consciente» a tu vocabulario y a tu forma de hablar. Sé sincero y responde si esas palabras son: ¿positivas o negativas? ¿constructivas o destructivas? ¿suman o restan? ¿critican o inspiran? Si son de queja, pesimismo, crítica, envidia, empieza a

autocontrolarte y a ver que eres capaz de dominar tu lenguaje verbal. Al principio, como todo cambio, te costará. Poco a poco, si persistes en este hábito, las mejoras serán sustanciales.

3. Toma conciencia de tus comportamientos. Si no te gusta lo que recibes, presta atención a lo que das. Así funciona la vida, como el eco. Eckhart Tolle, autor de *El poder del ahora*, escribe: «Cualquier cosa que creas que el mundo no te está dando es porque tal vez tú no se la estás dando al mundo, y no se la das porque piensas que eres pequeño y no tienes nada que dar. Intenta lo siguiente: cualquier cosa que creas que los demás no te están dando, intenta darlo tú a los demás. La práctica es dar lo que quieres recibir. La abundancia nace de ti». Todas las cosas que salen de ti regresan a ti. Así que mejor que preocuparse por lo que vas a recibir, preocúpate por lo que vas a dar. Da más para recibir más. Si das, obtienes; si das mucho, obtienes mucho. De hecho, en alguna ocasión se ha dicho que la palabra DAR oculta su verdadero significado: Dispuesto A Recibir. El egoísmo genera resistencias; la generosidad genera apertura.

Practicar la gratitud nos predispone para ser receptores. Es ver la vida como un ecosistema de abundancia en lugar de escasez. Las personas a las que les va bien en la vida son buenas «receptoras». No sólo quieren lo mejor, sino que creen que se lo merecen. Gratitud es estar abiertos; gratitud es, en definitiva, conectar con la vida.

En el año 2009, la cantante malagueña nacida en Madrid Pasión Vega publicaba su disco *Gracias a la vida*. A raíz del mismo le preguntaban en una entrevista:

—¿Por qué le da gracias a la vida usted?

Y contestaba:

—Por lo más sencillo: por tener una tarde libre y poder tomar un café con una amiga; por ver cómo crecen mis sobrinos y que tengan una infancia muy feliz; por el amor de despertar cada mañana... Tenemos que recuperar ese espíritu de positividad, valorar no las cosas que se consiguen con dinero o esfuerzo, sino las que te regala la vida. Disfrutémoslas, que mañana no sabemos dónde vamos a estar. El mañana no existe, existe hoy.

La gratitud es la esencia de la vida, y debería estar presente en todas y cada una de las cosas que hacemos, ya sea en nuestro tiempo de ocio como de negocio. La gratitud está muy relacionada con el saber estar aquí y ahora. Quizá por eso Cicerón llegó a afirmar: «La gratitud no es sólo la mayor de las virtudes, sino la madre de todas las demás».

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Reflexiona un momento. ¿Cuándo fue la última vez que sentiste gratitud? No cuando dijiste «gracias»; cuando lo sentiste de verdad. ¿Qué

emociones y sentimientos te generó?

2. Sentir gratitud te hace sentir grande. Te genera un deber para con el mundo de ser mejor persona. Siéntelo así.
3. Mira a tu alrededor. Observa lo que te rodea, aquello que miras pero no ves. Aprende a sentir gratitud por todo aquello que tienes y que eres, que apenas valoras porque no le prestas atención.
4. Antes de dormir, durante dos semanas anota en una libreta tres cosas por las que dar las gracias ese día. Te ayuda a poner el foco en aquello que normalmente pasa desapercibido. Si te funciona, prueba a hacerlo siempre.
5. Escribe una carta de «gracias» a algunas personas que elijas. Hay personas que mejoran nuestra vida y muchas veces nos quedamos con gran parte de ese agradecimiento dentro y no lo expresamos. Es el momento.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Jampolsky, Gerald G., *Amar es liberarse del miedo*, Los Libros del Comienzo, Madrid, 1998.
2. Hay, Louise L., *Gratitud*, Urano, Barcelona, 2012.
3. Byrne, Rhonda, *El poder*, Urano, Barcelona, 2010.
4. Ferrucci, Piero, *El poder de la bondad*, Urano, Barcelona, 2005.
5. Wapnick, Kenneth, *Un curso de milagros*, Foundation for Inner Peace, California, 2009.

«La gratitud es la grandeza del alma»
#TufuturoesHOY

37. AMOR

«Fabricamos una máscara para encontrarnos con las máscaras de los demás. Y luego nos preguntamos por qué no tenemos a quién amar; por qué nos sentimos tan solos.»

ESHIN NISHIMURA
Monje budista

¿CÓMO AMAR SIN DEJAR DE SER?

¿Sabemos amar de verdad? Amar sin bloqueos, amar sin miedos, destruyendo los muros que nos protegen, amar con todo nuestro ser.

¿Por qué nos cuesta tanto superar el desamor? Sentimos cómo se rompe algo dentro de nosotros cuando nos dejan o no nos elige la persona que queremos.

¿Cómo podemos aprender a amar sin poseer? Respetando la independencia, la vida, el entorno y las preferencias de la pareja.

«La magia que vuelve loco al hombre cuerdo», así se refería Homero al amor en *La Ilíada*. Y es que el amor, en algunas de sus fases, nos hace hacer cosas que nuestra razón nunca entendería.

No en vano es al estar enamorados cuando se está más feliz, y más infeliz. Esos extremos emocionales nos desequilibran, pero ese desequilibrio nos recuerda que estamos vivos.

Dicen que el amor es como una droga. La culpa la tiene la dopamina, liberada por el área tegmental ventral de nuestro cerebro, que produce un efecto parecido al de la droga y provoca adicción. De pronto, somos adictos a la persona amada. Tanto, que alejarnos de ella duele. La serotonina que segrega nuestro cerebro cuando estamos junto a la persona amada disminuye en su ausencia, generando en nosotros miedos e inseguridades que pueden rozar la obsesión. Tanto es así que de pronto dejamos de pensar, minimizando la actividad del córtex prefrontal. Los sentimientos toman el mando y la razón pierde.

No sabemos «Amar», así, en mayúsculas. En la mayoría de las ocasiones, al amar, reproducimos un papel aprendido, un patrón de conducta que se repite, un patrón que, en gran medida, es aprendido del entorno, de lo que vemos alrededor, y que consideramos «lo normal». ¿Dónde queda nuestra esencia? Cada persona tiene su forma de amar, de entregarse, de sentir, muchas veces contaminada por la influencia social, y

pocas veces se deja ver. Eso nos produce incoherencias, conflictos internos, que se traducen en insatisfacción en la relación de pareja, con uno mismo y con los demás.

A veces parece que amar implica poseer a otro. Éste es uno de los mayores riesgos del «mal amor»: por amar a otros, hay personas que dejan de amarse a sí mismas. Y no se trata de amar mucho, sino de amar bien.

Al vivir el amor, nos cuesta dar, nos cuesta aprender a recibir, nos cuesta dejar y aceptar cuando nos dejan. En definitiva, no vivimos bien el amor, ni cuando está, ni tampoco cuando se va. Gran parte de los problemas de amor tienen la misma raíz: el miedo. Nos da miedo amar. Nos da miedo no amar. Nos da miedo morir de amor. Al final resulta que por miedo al miedo no amamos. Y no amamos bien, amamos mal. Amamos con dependencias (a veces extremas e ilógicas) que nos restan libertad y a veces, por amar mal, dejamos de ser nosotros, mostrando sólo aquella parte que el otro quiere ver.

Crecemos con la expectativa de un amor eterno, que cada vez que acaba, también acaba con nosotros. Generamos dependencias emocionales de otros, a los que ponemos el nombre de «amor». La base de esas dependencias emocionales que generamos con otras personas tiene una causa que generalmente coincide con la falta de amor hacia uno mismo. Esto es, nos falta autoestima.

Buscamos fuera lo que no encontramos dentro. Exigimos en nuestro entorno inmediato el amor que nosotros mismos no nos sabemos dar. Pero amarse a uno mismo no es la mejor forma de amar mejor a los demás, es la única. No ama bien quien no se quiere a sí mismo, pues con el amor que da y el amor que recibe busca ocultar vacíos y satisfacer carencias. No es un amor sano. ¿Cuántas veces hemos amado así?

El secreto del buen amor está en amarse a uno primero, para amar a los demás después.

En aceptar la temporalidad de las cosas, de la vida y también del amor.

Pero, ¿por qué necesitamos el amor? Según la antropóloga Helen Fisher, el amor romántico es una necesidad biológica del ser humano, regulada en nuestro cerebro por la dopamina, y que prolonga esa pasión amorosa o enamoramiento hasta un tiempo aproximado de dieciocho meses. El amor romántico tiene raíces más profundas que el impulso sexual, porque implica sexo, apego, y al existir enamoramiento, también requerimos exclusividad a nuestra pareja. Enamorarnos segrega hormonas que activan el centro del placer en nuestro cerebro, por eso nos da felicidad.

Con el paso del tiempo, el amor pasional se va convirtiendo en cariño y apego, que, regulado por hormonas como la oxitocina y la vasopresina, permiten la continuidad del vínculo de la pareja y puede durar toda la vida.

Tenemos mucho que mejorar respecto a cómo amamos y cómo vivimos el amor. Algunas cosas que hacemos mal en cuanto al amor:

1. No nos amamos a nosotros mismos. Parece evidente que las personas con mayor autoestima (valoración de sí mismas) tienen mayor capacidad de amar mejor (que no más) a otros. Amar desde la seguridad personal es amar bien.

2. Tenemos altas expectativas sobre qué amor nos «deben» dar otros. Y nos frustramos. Y aquí vuelven las creencias. ¿Qué se supone que tiene que hacer por ti una persona que te quiere? Y si no lo hace, ¿no te quiere? A veces nos frustramos porque lo que esperamos no se cumple, pero toca analizar también si lo que esperamos debe ser, puede ser o puede ser de otra manera.

3. Nos cuesta dar amor o recibirlo. Vuelve a ser un problema de autoestima, especialmente cuando nos cuesta recibir amor. A veces no somos conscientes, pero no nos consideramos merecedores de ser queridos o amados.

4. Tememos lo que desconocemos. Quien no se ha enamorado nunca o no ha tenido pareja, teme enamorarse, porque le parece que va a caer en las garras de algo no controlable. A veces ese temor a lo desconocido nos aleja de las posibilidades.

5. No sabemos amar desde la independencia. No vivimos el amor de forma independiente. Hemos aprendido que amar, de alguna manera, implica poseer. El amor independiente es el amor sano, y tenemos que reeducarnos para amar bien.

6. No queremos creer que el amor acaba. Queremos creer en la eternidad de las cosas y de las relaciones, porque nos hace sentir seguros en nuestra «zona de confort». Nada más lejos de la realidad. Hay que aprender a vivir con intensidad el momento, porque nada es infinito y todo lo que empieza, acaba. O no.

7. Vivimos el desamor como una muerte. Nos hace sentir vacíos, hundidos, acabados, aunque sea de forma temporal. Aprender a vivir el desamor como parte del amor, la separación como parte del sentimiento, lo normaliza. Si lo entendemos como una ruptura, se hace más difícil de gestionar que si lo entendemos como una continuación del sentimiento anterior.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Mírate. ¿Cómo amas? ¿Cómo te aman a ti? Y ¿cómo te amas tú? Tu forma de amar a los demás tiende a ser un reflejo de cómo te amas a ti mismo. Cuando amas demasiado, quizá te estás olvidando de amarte a ti. Equilibra.
2. Encuentra dentro lo que buscas fuera. No se trata de buscar que te amen, sino de amarte, para poder amar «mejor» (que no más).
3. Haz algo hoy que te haga sentir bien. Demuéstrate amor, permítete un gusto, algo que te apetezca. Cuanta más capacidad tengas de quererte a ti mismo, más capacidad tendrás de querer a los demás.

4. Haz algo hoy que demuestre tu amor a otras personas: algo que les guste, que les haga feliz, que sientan que has pensado en ellos. Cuidar es amar.
5. Amar (de verdad) es de valientes. Muéstrate sin miedos, siente, comparte y expresa. Todo el amor que no expreses, no existe.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Fisher, Helen, *Anatomía del amor*, Anagrama, Barcelona, 2007.
2. Fisher, Helen, *¿Por qué amamos?*, Taurus, Madrid, 2004.
3. Riso, Walter, *¿Amar o depender?*, Planeta/Zenith, Barcelona, 2008.
4. Gabilondo, Ángel, *Alguien con quien hablar*, Aguilar, Madrid, 2007.
5. Garriga, Joan, *El buen amor en la pareja*, Destino, Barcelona, 2013.

«Quédate con quien se ame bien,
para que pueda amarte MEJOR»
#TufuturoesHOY

38. *MINDFULNESS*

«El objetivo de la vida es nacer plenamente, pero la tragedia consiste en que la mayor parte de nosotros muere sin haber nacido verdaderamente. Vivir es nacer a cada instante.»

ERICH FROMM
Psicólogo humanista

¿POR QUÉ NOS CUESTA TANTO VIVIR EL MOMENTO?

Hay veces que pasan los días y apenas te has dado cuenta. Hay quien hoy no se ha dado cuenta de que ya es miércoles, o jueves, o domingo.

¿Qué has hecho esta mañana? Probablemente te acuerdes, pero si la pregunta es ¿qué has sentido esta mañana cuando has hecho «eso»?, quizá no tengas tan clara la respuesta.

No nos damos cuenta, pero vivimos gran parte de nuestra vida en modo automático. Conducimos hasta llegar a casa y al llegar, no sabemos cómo hemos llegado. ¡No nos hemos dado cuenta! Todo el año deseando que lleguen las vacaciones, y cuando acaban, apenas sentimos que las hayamos disfrutado. Invertimos muchas horas en crear un proyecto, y, cuando sale adelante, apenas disfrutamos ese momento pensando ya en el siguiente.

Así vivimos. Quizá te suene familiar. La realidad es que nos damos cuenta de que ha pasado el tiempo cuando ya ha pasado, y no lo hemos vivido. Y entonces nos sentimos infelices e insatisfechos.

Basado en la filosofía budista, el *mindfulness* nace como método de atención plena para la gestión emocional, y es una herramienta que puedes incorporar a tu vida para sentirte más consciente, y por tanto, más feliz.

El *mindfulness* es una filosofía de vida. Se trata de aplicar la atención y la conciencia plena, poniendo el foco en el «ahora», viviendo, sintiendo las emociones de cada momento. Es una habilidad que podemos incorporar para aprender a tomar conciencia de lo que vivimos, disfrutar del momento y VIVIR en mayúsculas.

Pero no es tan fácil. Hay una frase de Edward Everett Hale, editor del *Boston Daily Advertiser*, que lo resume muy bien: «No lleves nunca a cuestas más de un tipo de problemas a la vez. Hay quienes cargan con tres: los que tuvieron, los que ahora tienen y

los que esperan tener».

Y es que ése es uno de nuestros principales problemas: nos cuesta mucho centrarnos en el presente porque vivimos preocupados. Es como si necesitáramos preocuparnos para sentirnos bien, y si no nos preocupamos y disfrutamos, nos sentimos mal.

El *mindfulness* como filosofía de vida se centra en el «aquí y ahora», en vivir el momento, que, además, es uno de los secretos de la felicidad. Disfrutar de cada uno de los segundos que vivimos con intensidad hace que las emociones también sean más intensas y mayor la percepción de placer.

¿Por qué nos cuesta tanto vivir el momento? Tendemos a cometer ciertos errores que nos desconectan de la realidad del ahora:

1. No sabemos vivir con conciencia. En realidad, nunca nos han enseñado. Es nuestra responsabilidad aprenderlo para vivirlo así y hacer de lo ordinario algo extraordinario y enseñarlo a otras personas.

2. Nos preocupamos demasiado. Nos preocupamos por cosas que ya han pasado, que aún no han pasado y que pueden pasar, y nos está quitando tiempo del presente. Como dice un proverbio chino: «Si tiene solución, ¿por qué te preocupas?, y si no la tiene, ¿por qué te preocupas?».

3. Nos anticipamos. Vivimos gran parte del tiempo inventando finales hipotéticos a cosas que no sabemos cómo van a acabar. La realidad es que creamos, nos inventamos cosas que no han sucedido y que, a veces, además de generarnos ansiedad, nos alejan del presente.

4. Vivimos juzgando. Juzgamos constantemente lo que sentimos, lo que pensamos. No nos dejamos ser, ni sentir, ni fluir. Más que sentir y vivir lo que nos pasa, sentimos y vivimos sobre el juicio de lo que nos pasa.

5. Nos escondemos en las responsabilidades. Vivimos con demasiadas prisas, responsabilidades y obligaciones, que a veces nos autoimponemos para sentirnos útiles. Hay que aprender a tener tiempo para todo.

El *mindfulness* como «conciencia plena» es, además, una de las herramientas más utilizadas actualmente para la gestión emocional. Se basa en que la única forma de aprender a gestionar nuestras emociones es saber cuáles son; si estamos en modo automático, probablemente no tengamos conciencia emocional suficiente para poder regularlas.

Vivir el momento implica aprender a controlar tu mente. De forma natural, tu mente se distraerá con uno de esos 60 000 pensamientos que cada día pasan por tu cabeza. Hay que aprender a desactivar el modo inercia para «darse cuenta» de qué estamos pensando y volver al presente.

El *mindfulness* se ha relacionado directamente con la felicidad, porque la atención plena consciente implica traer todos los sentidos al presente, aumentando así la percepción de disfrute y plenitud.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Darte cuenta. ¿Dónde estás ahora? Probablemente mientras lees este libro tu mente se ha ido varias veces. Disfruta de la sensación de estar contigo, de leer, de aprender un poco más. No pasa nada si tu mente se va, lo importante es «darte cuenta» y hacer que tu mente vuelva a donde estás ahora.
2. Comienza a entrenar la atención paso a paso, poniendo atención en pequeños detalles que te rodean, o cuando vayas caminando por la calle. Observa, mira, disfruta, siente.
3. Aprende a desactivar el modo automático cuando te interese. De forma natural vamos en automático, porque es como nuestro cerebro gasta menos energía. Aprende a tener conciencia y estar cuando así lo decidas.
4. Toma conciencia de qué estás sintiendo ahora. Sólo toma conciencia, no te juzgues. Acepta lo que está pasando por tu cuerpo como parte de ti.
5. Respira. La respiración consciente es una buena herramienta para conectar contigo, parar, sentir y concentrarte. Hazlo cada día las veces que lo necesites.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Chade-Meng Tan, *Busca en tu interior*, Planeta, Barcelona, 2012.
2. Siegel, Daniel J., *Cerebro y mindfulness*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2010.
3. Csíkszentmihályi, Mihaly, *Fluir (flow): una psicología de la felicidad*, DeBolsillo, Barcelona, 2008.
4. Ramos, Natalia, Olivia Recondo, y Héctor Enríquez, *Inteligencia emocional plena*, Kairós, Barcelona, 2012.
5. Puddicombe, Andy, *Mindfulness-Atención plena: Haz espacio en tu mente*, Edaf, Madrid, 2012.

«Cada segundo no vivido es un segundo perdido»
#TufuturoesHOY

39. SEXO

«El sexo forma parte de la naturaleza. Y yo me llevo de maravilla con la naturaleza.»

MARILYN MONROE
Actriz

¿CÓMO AFECTA TU SALUD SEXUAL A TU VIDA?

Muchas personas viven con una ruptura con su parte sexual, rechazando todo aquello que tenga que ver con ello. Esto implica rechazar o ignorar una parte de sí mismos que, tarde o temprano, va a afectar a su comportamiento y a su bienestar.

Pero, ¿qué funciones tiene la sexualidad en nuestra vida? Básicamente tiene tres funciones: reproductora, erótica y comunicativa.

En nuestra educación se ha limitado la relación de nuestra sexualidad con la función reproductora, por lo que asociar la sexualidad al erotismo o a la comunicación ha sido un aprendizaje informal que cada persona ha ido adquiriendo a su manera. De ahí los prejuicios, tabúes, miedos, sentimientos de culpa y vergüenza asociados a la propia sexualidad. No obstante, la sexualidad responde a una necesidad biológica primaria que actúa de forma consciente e inconsciente; por eso «sexo» es la palabra más buscada en Internet y, aún hoy, sigue siendo el centro de campañas publicitarias de grandes marcas.

Hay personas que tras una ruptura sentimental o una decepción amorosa deciden vivir sin sexo. Que sea una decisión consciente y elegida no quiere decir que el cuerpo no sienta. Como ya investigaron Masters y Johnson, la respuesta sexual del cuerpo es automática y no controlable. Pero es una elección y, por tanto, respetable, que determinadas personas, que se definen como «asexuales», elijan vivir sin relaciones sexuales compartidas, aunque eso no signifique que no sean sexuales por naturaleza.

El error es confundir las relaciones sexuales compartidas (coito) con las expresiones afectivas (abrazos, besos, caricias). Todo ello es una expresión de nuestra sexualidad, y la sexualidad hace el desarrollo personal, mediante la comunicación, la cercanía, el deseo y la satisfacción de necesidades biológicas.

Y es que somos seres sociales y sexuales. Podríamos elegir vivir sin sexo compartido pero no sin afecto. Las personas necesitamos de personas.

Existen también diferencias en cómo viven el sexo hombres y mujeres. Las mujeres, por lo general, tienen un sexo más cerebral y se excitan más con estímulos auditivos

(palabras, gemidos, susurros), mientras que el hombre se excita más con estímulos visuales (imágenes, luz encendida, desnudos). De ahí una conocida frase del actor Billy Crystal que dice: «Las mujeres necesitan una razón para tener sexo. Los hombres sólo un lugar».

Algunas cosas que hacemos mal con nuestra sexualidad y que tenemos que cambiar para sentirnos más desarrollados:

1. El sexo no se limita a la cama. Cada pequeña expresión de afecto a tu pareja (u otras personas) es también una expresión de tu sexualidad. Besos, caricias, miradas, un abrazo... todo comunica, todo expresa, todo habla.

2. El sexo no es una obligación. Es una acción que debe estar vinculada al disfrute y al placer. Si lo convertimos en un deber, lo asociaremos a uno más de nuestros «deberes», con lo que perderemos la libertad del placer.

3. El sexo lo disfrutan por igual hombres que mujeres. Es una creencia popular el pensar que las mujeres disfrutan menos del sexo. Los hombres necesitan el contacto sexual tres veces más que las mujeres para mantener los mismos niveles de oxitocina (afectivos) y tienen mayor cantidad de testosterona, que predispone de forma biológica a la relación sexual. La mujer necesita más contacto físico que sexual, por las mismas razones. Es pura biología, pero ambos tienen la misma capacidad de disfrute.

4. El sexo eres tú. Todo tú eres sexo, porque tienes un cuerpo sexual. Tu cuerpo te habla, te responde, te cuenta: escúchalo. Normaliza, hazlo natural, sácalo de esa zona oscura relacionada con la vergüenza, el rechazo, lo prohibido, y acepta tu sexualidad como parte de ti.

5. El sexo es muy importante. Si una relación afectiva no tiene buena sintonía sexual, probablemente no tendrá buen final. El sexo es una forma de comunicación, de unión, de compartir... y como tal, es parte indispensable de una relación.

6. El sexo no tiene por qué ser algo vergonzoso. No hay que esconderse. A menudo ese momento de cercanía y desnudez (literal y metafórica) es uno de los momentos más difíciles: mostrarnos como somos ante otra persona. Por los continuos (y erróneos) mensajes sociales que recibimos, solemos sentir vergüenza por nuestro cuerpo y nos da cierto pudor mostrarlo en la intimidad. Eso influye en la calidad de las relaciones sexuales y en la cercanía física y emocional que llegamos a tener con la otra persona.

La percepción de las personas «como un todo» implica que debe haber una armonía en todo nuestro ser para estar bien. Eso implica también nuestro desarrollo sexual: estar bien con nuestra propia sexualidad, aceptarla y aprender a vivirla como una parte más de nosotros mismos.

La educación religiosa, la cultura, la forma en la que el entorno inmediato (familia y

escuela) concibe el sexo influyen en cómo lo vives ahora. La relación del sexo con el disfrute y el placer ha sido socialmente castigada, y todavía muchas personas sienten culpabilidad si tienen vivencias de disfrute relacionadas con el sexo.

Las personas que no han aceptado su sexualidad como parte de sí mismas, o que viven una vida incoherente con su naturaleza sexual, difícilmente tendrán una vida feliz.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Sólo siendo consciente de qué tipo de ideas y sentimientos tienes vinculados al sexo podrás comenzar a cambiarlo. El autoconocimiento, también aquí, es el primer paso para el disfrute con otras personas.
2. Aprende a pedir. No tengas miedo de expresar lo que quieres. Es una forma de respetarte a ti mismo/a.
3. Entiende el sexo como una forma de comunicación contigo mismo y con los demás. Los niveles de complicidad en una relación sexual expresados con caricias o besos a veces dicen más que mil palabras.
4. Aprende a desinhibirte para conectar contigo. Permítete disfrutar, aprender de ti. Sólo así podrás disfrutar con otras personas.
5. No pienses, siente. Pensar durante las relaciones sexuales hará que te bloquees y des protagonismo a las creencias y los tabúes con los que has sido educado. Déjate llevar y disfruta del momento.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Brizendine, Louann, *El cerebro femenino*, RBA Libros, Barcelona, 2007; y *El cerebro masculino*, RBA Libros, Barcelona, 2010.
2. Sanz, Fina, *Los vínculos amorosos*, Kairós, Barcelona, 1995.
3. Sanz, Fina, *Psicoerotismo masculino y femenino*, Kairós, Barcelona, 1990.
4. Zoldbrod, Aline P., *Sexo inteligente*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2000.
5. Dodson, Betty, *Sexo para uno*, Temas de Hoy, Madrid, 1989.

«Conócete, descúbrete y vívete»
#TufuturoesHOY

40. FELICIDAD

«La felicidad es un hábito, cultívala.»

ELBERT HUBBARD
Filósofo y escritor

¿POR QUÉ ES FUNDAMENTAL TENER UNA VIDA EQUILIBRADA PARA SER FELIZ?

Si hay una palabra importante en la vida, esa palabra es equilibrio, que no es otra cosa que un estado en el que algo no cae de un lado ni de otro, no peca ni por exceso ni por defecto, ni le sobra ni le falta..., tiene la proporción justa.

No obstante, más que el equilibrio, que siempre está en la cuerda floja, el objetivo es la búsqueda de un «sano equilibrio», ya que de continuo la vida tiende al caos. Y la búsqueda de ese sano equilibrio está asociada a la capacidad de armonizar siete parcelas de la vida, que son nuestras siete fuentes de riqueza. Cuando una de ellas cojea demasiado, la vida se resiente y duele. Aquí van:

1. Riqueza física. La salud es lo primero que hay que cuidar, porque cuando la salud está deteriorada, todo lo demás es secundario: «La salud no lo es todo, pero sin salud todo lo demás es nada». Cuando la máquina del cuerpo no está engrasada oportunamente es muy difícil tener una disposición optimista de la vida. Por el contrario, cuando uno se encuentra bien es más fácil verlo todo de otro color. Además, el éxito exige mucha energía, y esto sólo es posible cuando uno se encuentra bien físicamente. Tres son los aspectos a cuidar: nutrición, sueño y ejercicio. Si no comes bien y andas falto de nutrientes, si no duermes bien y no descansas, y si no te oxigenas, antes o después tu cuerpo te dará señales de ello como una tentativa de autocuración, de que cambies algo que no va bien. La enfermedad no es otra cosa que la falta de armonía en tu vida. Las enfermedades son una metáfora de las necesidades físicas y emocionales de nuestro cuerpo, una solución de adaptación.

2. Riqueza profesional. El ser humano necesita retos. Necesitamos proyectos que nos atrapen. Crecer, evolucionar, mejorar. De ello habla precisamente Mihály Csíkzentmihályi en su libro *Fluir (flow): una psicología de la felicidad*, donde demuestra empíricamente que los momentos de mayor felicidad están asociados al

trabajo: «Se recogieron más de cien mil momentos de felicidad personal de muchos voluntarios. Curiosamente, la mayor parte de estos momentos tuvieron lugar mientras las personas estaban trabajando y no en sus ratos de ocio. Al ser preguntados sobre esa sensación de placer, la describieron como un estado de experiencia óptima en la que vivían con gran creatividad, concentración y placer aquello que estaban haciendo. Es decir, fluían con la tarea, una sensación en la el arquero, la flecha y la diana son uno sólo». El trabajo como fuente de crecimiento y desarrollo. Y para ello es fundamental una variable: el compromiso. Comprométete con una causa. Sin compromiso no hay satisfacción ni felicidad. El compromiso con un proyecto —el que sea— hace sentirse identificado con el mismo, lo que favorece el bienestar emocional.

3. Riqueza económica. Sí, el dinero es importante. El dinero es independencia, libertad, disfrute, tranquilidad, estabilidad. Todo es dinero: comer, viajar, vestir, socializar... Cuando no tienes problemas de dinero, tú gobiernas tu vida; cuando los tienes, la vida te gobierna a ti, andas atado de pies y manos. Andar justo de dinero causa infelicidad, tensión, estrés. Toca la dignidad de la persona. Por eso la libertad financiera es tan importante, y cada vez lo será más porque los ingresos activos (del trabajo) serán más inestables. Además, la libertad financiera te permite una cosa que no tiene precio: ser tú mismo. Cuando no tienes problemas económicos, no tienes miedo a decir, hacer y ser lo que te apetece por miedo a las consecuencias. Te expresas desde la autenticidad, y la autenticidad es el primer requisito de la felicidad. El dinero no es otra cosa que libertad impresa.

4. Riqueza social. Tu calidad de vida depende de la calidad de tus relaciones. Está demostrado científicamente que la falta de una red de amigos y familiares repercute en la salud tanto como el tabaquismo. Ya decía Aristóteles que «el hombre solitario, o es una bestia o es un dios». El resto necesitamos de los demás. La psicoterapeuta Irmtraud Tarr, autora de *El consuelo: el arte de hacer bien al alma*, explica: «Tenemos un cerebro social, y para sobrevivir nos necesitamos los unos a los otros. Compartiendo los estados emocionales de otras personas nos sentimos directamente concernidos y se despiertan en nosotros la simpatía y la compasión, que nos mueven a la acción». Las palabras del Dálai Lama son parecidas: «Los seres humanos somos seres sociales. Venimos a este mundo como resultado de acciones de otros. Sobrevivimos aquí dependiendo de otros. Tanto si nos gusta como si no, no existe prácticamente ningún momento en nuestras vidas en el que no nos beneficiemos de las actividades de los demás. Por esa razón, no ha de sorprendernos que la mayor parte de nuestra felicidad surja en el contexto de nuestras relaciones con los demás».

Diferentes estudios han constatado que las personas más sociales son más felices. Eso sí, se puede estar rodeado de mucha gente y estar solo. Socializar tiene que ver con conectar emocionalmente con otras personas. Disfrutar del momento compartido. Los

momentos más felices de la vida son siempre momentos vinculados a las personas que son importantes en nuestra vida: pareja, hijos, amigos o familia.

5. Riqueza personal. Los períodos de asueto son fundamentales. El trabajo es importante como fuente de crecimiento, pero también otras cosas: deporte, viajes, teatro, baile, cine, playa, montaña, lectura, o lo que a ti te guste y te haga disfrutar. Los momentos de ocio no sólo sirven para desconectar, cargar las pilas y tomar perspectiva, sino también para nutrirnos de otros *inputs* que nos enriquecen y nos permiten tener una mirada más global y equilibrada de la vida. El poeta húngaro Attila József decía: «Los hombres que no saben divertirse me dan miedo».

6. Riqueza de servicio. El éxito siempre está asociado a algo más grande que uno mismo, a una motivación «trascendente», a un reto que se manifiesta en la contribución a una causa que beneficia a terceros. Y es que tu vida no trata sólo de ti. «Si no se vive para los demás —decía la madre Teresa de Calcuta— la vida carece de sentido». Por encima de todo lo demás, haz que tu vida importe. Sé útil. Y sirve a tanta gente como te sea posible. El actor Will Smith decía en una entrevista: «Si no estás haciendo que la vida de alguien sea mejor estás desperdiciando tu tiempo».

Algunos estudios, como los realizados en el Centro de Investigación de la Universidad de Michigan con James House a la cabeza, confirman que cuanto más implicada está una persona con una determinada causa social a la que dedica parte de su vida como voluntario u otra forma altruista, aumenta significativamente sus expectativas de vida, mejora su calidad de vida y se declara más feliz.

7. **Riqueza espiritual.** «No somos seres materiales con vida espiritual, sino seres espirituales con vida material». Somos espíritu engendrado en materia y ese espíritu sigue vivo cuando la vida material finaliza. De ahí que cuando una persona querida fallece, digamos «siento que está cerca, que me acompaña; siento su espíritu». La espiritualidad es lo que nos conecta con el más allá, la fuente de la que procedemos: poder supremo, inteligencia divina, sabiduría superior o como la queramos llevar. Cultivar la espiritualidad —cada uno a su manera, las formas son infinitas— es estar mejor conectado a la vida material o terrenal. El éxito exterior sin éxito interior nos deja vacíos. Lo material sin lo espiritual pierde sentido. De hecho, lo material no es sino una extensión y expresión de lo espiritual.

5 PASOS PARA LA ACCIÓN

1. Aprende a pensar. Prueba a interpretar de forma positiva aquello que te preocupa y que te resta felicidad.
2. Aprende a disfrutar de las pequeñas cosas. La felicidad son momentos y sólo aprendiendo a tener presencia en el «ahora» podrás sentir verdadera felicidad.

3. Aprende a entusiasmarte. Devuélvete la ilusión. Valora las pequeñas cosas y vívelas intensamente. Apasiónate.
4. Crea. El hecho de crear algo (un proyecto, un cuadro, un plato, un escrito) te hará sentirte pleno y desarrollado, aunque sea durante el proceso.
5. Practica la gratitud. Hay una estrecha relación entre tu felicidad y tu capacidad de dar las gracias. Si miras a tu alrededor, seguro que encontrarás muchas cosas/personas por las que estar agradecido.

5 LIBROS PARA LA ACCIÓN

1. Csíkszentmihályi, Mihaly, *Fluir (flow): una psicología de la felicidad*, DeBolsillo, Barcelona, 2008.
2. Lyubomirsky, Sonja, *La ciencia de la felicidad*, Books4pocket, Barcelona, 2011.
3. Ben-Shahar, Tal, *La búsqueda de la felicidad*, Alienta, Barcelona, 2011.
4. Seligman, Martin E. P., *La auténtica felicidad*, Ediciones B, Barcelona, 2005.
5. Chica, Laura, *¿Quién eres tú?*, Alienta, Barcelona, 2013.

«La felicidad es el camino para encontrar
la felicidad»
#TufuturoesHOY

A MODO DE RESUMEN

Acabamos este viaje a través del desarrollo personal, en el que hemos abordado las cuarenta principales cuestiones que nos atañen a todas las personas a la hora de conseguir nuestras metas y ser más felices.

Muchos y variados son los temas que hemos tratado a lo largo de estas páginas intentando ofrecer algunas recomendaciones útiles —los «porqués» y los «cómos»— para poner en práctica. Por eso, a modo de resumen, y para que lo tengas a mano de un vistazo rápido todos los días como recordatorio, te dejamos un *tip* por cada uno de ellos:

1. VOCACIÓN

«Todo el mundo tiene una "vocación" que es motivo de "inspiración" para otros. Descubre la tuya y brilla; al brillar harás que otros también brillen. Aprende a escucharte. Presta atención a tus sentimientos, que son un buen indicador de si estás o no en el camino correcto.»

2. METAS

«La principal causa por la que una persona no consigue lo que quiere es porque no sabe lo que quiere. La falta de claridad de metas deriva siempre en ineficacia. Antes de ponerte en movimiento decide qué te gustaría ser, hacer y tener. No hay nada más rentable que saber lo que uno quiere conseguir en la vida.»

3. ESTRATEGIA

«No planificar es planificar el fracaso. Es necesario definir las metas, establecer un plan de acción, ponerse en marcha, no perder el foco, ser flexibles y no rendirse jamás. Es bueno precisar: qué hacer, cómo, cuándo y con quién. De otro modo, uno queda demasiado expuesto al viento que sopla en cada momento.»

4. ACCIÓN

«Sin acción no ocurrirá ningún cambio en tu vida. Si decides algo y no actúas, no has decidido nada. La verdadera medida de la inteligencia es la acción, porque es la acción la que convierte sueños en realidades. Ponte en marcha y ajusta las velas por el camino.»

5. CAMBIO
«Tener éxito implica capacidad de adaptación. Y ello implica asumir cambios y afrontar incertidumbres. Y para ello hay que tener coraje y ser valiente. Toda decisión y todo cambio es un salto. Hay que actuar. Pensar demasiado genera inacción.»

6. MIEDO
«Para triunfar hay que sentir miedo. Otra cosa es estar acomodado. La clave está en aprender a gestionarlo. Conquistar el miedo es conquistar tu vida, y el miedo sólo se conquista haciendo y atreviéndose. Siente miedo, pero hazlo de todos modos.»

7. FOCO
«Si quieres tener éxito, aprende a enfocarte. Las personas de éxito son personas de foco; el resto, regulares o malas. Decide qué quieres ser y pon ahí todas (repetimos, todas) tus energías. Si pierdes el foco estás perdido.»

8. COMPROMISO
«Sólo se puede tener un desempeño excelente en algo cuando uno está comprometido al ciento por ciento. Y compromiso es hacer lo que haga falta el tiempo que haga falta. El compromiso se tiene o no se tiene. No existe el compromiso a medias.»

9. HÁBITOS
«Lo que haces "hoy" determina dónde estás "mañana". Tu vida es el resultado de tus hábitos. Y sólo hay dos tipos: buenos (virtudes) o malos (vicios). Cada acción en un sentido (constructivo) u otro (destructivo) crea tu destino.»

10. ENTORNO
«Tu entorno determina, en buena medida, la altura de tu éxito. Estamos programados para el contagio emocional. Nadie es indiferente a lo que ve, lee o escucha. El entorno nos arrastra a una determinada forma de pensar, sentir y actuar sin que nos demos cuenta. Cuida escrupulosamente con quién pasas tu tiempo.»

11. MARCA PERSONAL
«Para triunfar hay que tener una sólida marca personal. Y ello sólo es posible teniendo algo valioso que ofrecer y siendo visible. Cuanto mejor es la marca personal, paradójicamente, menos tiempo se vende y más te compran.»

12. *NETWORKING*
«Para llegar lejos necesitas conocimientos, habilidades, herramientas... y también

personas que te ayuden. No basta tu inteligencia, ni tu talento, ni tu capacidad de trabajo. Todo eso es importante, pero insuficiente. Necesitas de los demás para hacer algo grande. Cultiva y mima tu red, que es como un jardín que hay que regar todos los días para que no se seque.»

13. HABLAR EN PÚBLICO

«Con independencia de a qué te dediques, saber hablar en público te abrirá muchas puertas. Aprovecha cada oportunidad que tengas para hacerlo. Estudia, practica y no dejes de mejorar. Además, a medida que ganes soltura, comprobarás que tu autoestima también es más fuerte.»

14. PRODUCTIVIDAD

«La productividad no tiene que ver con hacer muchas cosas, sino con eliminar todo lo que no tiene que hacerse. Y a la hora de trabajar concentra toda tu atención en una única tarea. Productividad es gestión de la atención en algo sin permitir que otras cosas nos interrumpan.»

15. EQUIPO

«Si quieres llegar lejos tendrás que contar con los demás. Las personas de éxito saben pedir ayuda, saben delegar, saben solicitar *feed-back*, saben buscar mentores y saben preguntar. La autosuficiencia genera ineficiencia. Siempre.»

16. LIDERAZGO

«Para liderar con éxito hay que creer en la grandeza que atesora cada individuo en su interior. Liderar no es sino conseguir que cada persona brille desplegando su máximo potencial para lograr resultados.»

17. INTELIGENCIA EMOCIONAL

«La forma en la que gestionamos nuestras emociones, esto es, cómo tomamos las decisiones, cómo nos establecemos metas o cómo resolvemos los problemas, influye en nuestro éxito. En el entorno laboral, además, tener desarrollada la inteligencia emocional y social hará que nos relacionemos mejor con los compañeros, tengamos mayor empatía, solucionemos más fácilmente las dificultades, tomemos decisiones más rápido y gestionemos con serenidad la presión.»

18. EMPRENDIMIENTO

«No siempre hay empleo, pero trabajo siempre existe. Identifica aquello en lo que eres bueno, conviértelo en productos o servicios y dedícate a venderlos. Aporta valor y no te

relajes. Quien no mejora, empeora. La autocomplacencia es tu mayor enemigo.»

19. EMPLEABILIDAD

«Tu empleabilidad es la posibilidad que tienes de ser contratado. Por supuesto, aumenta cuando tienes una actitud positiva y creencias potenciadoras, cuando eres optimista, cuando te formas y estás actualizado, y cuando amplias tu red de contactos profesionales y te haces más visible. En definitiva, cuando haces algo de verdad, más allá del "querer hacer".»

20. FRACASO

«Un fracaso no es otra cosa que una experiencia, y por tanto, una oportunidad de estar en mejores condiciones para tener éxito. Detrás de cada fracaso hay un aprendizaje para quien sabe verlo, digerirlo y aprovecharse de él. Unas veces se gana y otras se aprende. Quien nunca ha fracasado, no ha vivido.»

21. ENVIDIA

«Si tienes éxito, siempre habrá alguien que te intente cortar las alas. Los envidiosos van y vienen, pero la envidia nunca desaparece. Aprende a gestionarla para que no te bloquee y anule tu capacidad de actuar.»

22. RESILIENCIA

«Para llegar lejos hay que ser mentalmente fuerte. El camino está plagado de obstáculos, y sólo con una alta resistencia emocional se consigue aguantar los envites y salir adelante. El trabajo más duro siempre es no rendirse. Por eso, ser resiliente es una ventaja competitiva de enorme valor.»

23. ACTITUD

«El talento es, sobre todo, actitud, porque avanzar en la vida tiene mucho que ver con la actitud que muestras con todo lo que te ocurre: miedo, rechazos, fracasos o críticas. Si tu actitud es buena, avanzarás; si no es buena, te estancarás.»

24. DESARROLLO PERSONAL

«Tu desarrollo personal es tu destino: en lo que te conviertes se refleja lo que obtienes. Ante todo, invierte en ti mismo. Y cuanto más inviertas en ti mismo mejores cosas te ocurrirán. El desarrollo personal no es otra cosa que aumentar nuestras posibilidades de éxito.»

25. TALENTO

«No existen las personas "especiales". Conseguir resultados extraordinarios no tiene que ver con hacer cosas extraordinarias, ni con contar con poderes. Es una cuestión de enfoque y determinación, sabiendo que tu capacidad de aprender es tu activo más valioso. Lo importante no es dónde estás, sino si estás dispuesto a aprender.»

26. AUTOESTIMA

«El mundo cree en quien cree en sí mismo. Sin confianza en tus posibilidades es difícil que logres algo grande. Todo parte de ahí, porque esa confianza desencadena pensamientos y acciones ganadoras que se traducen en resultados también ganadores. Cultivar la confianza en uno mismo es el primer secreto del éxito.»

27. PENSAMIENTOS

«Tu calidad de vida depende de la calidad de tus pensamientos, porque tus "pensamientos" determinan tus "sentimientos" que se traducen en unos (ganadores) u otros (perdedores) "comportamientos" dando lugar a unos "resultados" ganadores o perdedores. Una forma correcta de pensar conduce a una forma correcta de actuar. Cada pensamiento te da poder o te lo quita. La buena noticia es que puedes aprender a elegir tus pensamientos.»

28. CREENCIAS

«Lo que crees determina lo que eres capaz de hacer. El problema no es tu incapacidad sino la creencia de que no eres capaz. La gente se fija metas pequeñas porque se siente pequeña, no porque lo sea. Por ello, si tus creencias son limitantes tendrás que cambiarlas por otras posibilitantes. Vales más de lo piensas y puedes dar más de lo que crees.»

29. COMPLEJOS

«Todos tenemos complejos y todos tenemos que superar alguno o varios. Pero entre todos, los más dañinos son el "complejo de inferioridad" y el "complejo de culpa". La principal debilidad humana son las dudas que tenemos sobre nosotros mismos; y luego, el creer que no nos merecemos lo mejor.»

30. OPTIMISMO

«El optimismo no es ingenuidad. Es rentable y existen evidencias empíricas de sus beneficios en todos los campos: salud, empresa, deporte, creatividad. Para ello, rodéate de gente optimista, cultiva buenas relaciones, practica la generosidad, haz deporte, lee biografías inspiradoras y haz del humor una parte de tu vida.»

31. CEREBRO

«El cerebro no está programado para ser feliz sino para la supervivencia. Por tanto, hay que engañarlo y entrenarlo para que no nos juegue malas pasadas. Ser feliz es posible pero costoso. Practica el arte de la incomodidad todos los días y cultiva el hábito de provocar en el cerebro estímulos emocionales positivos.»

32. PACIENCIA

«Nada en la naturaleza sucede apresuradamente. Todo es posible, si te das el tiempo suficiente. Muchos fracasos provienen de querer llegar a destino demasiado rápido. La gente, al no ver resultados inmediatos, desiste, y así no es posible construir nada de valor. Sin paciencia no lograrás nada interesante.»

33. DINERO

«Para ganar dinero hay que saber apalancarse. No es posible otro camino. Apalancamiento es saber ver más allá de uno mismo. Utilizar el tiempo, dinero, contactos, redes, conocimiento o experiencia, entre otros aspectos, de terceras personas. Apalancamiento es hacer "mucho" con "poco".»

34. *COACHING*

«Si quieres llegar lejos y desplegar todo tu arsenal interior, ponte en manos de un buen *coach*. Él te exigirá más de ti de lo que te exigirías tú a ti mismo. Él te llevará al límite. Te dolerá, pero lo agradecerás.»

35. VALORES

«Triunfar no es sólo alcanzar resultados sino también tener valores. No todo vale para llegar a la meta. Además, casi siempre, quien la hace, la paga. La ética no sólo es rentable en el plano profesional sino también en el personal. "No basta hacer buenos negocios sino que hay que hacer negocios buenos." Otra cosa suele dejarnos vacíos.»

36. GRATITUD

«Si quieres ser feliz, empieza por ser agradecido. Todo parte de ahí. La gratitud nos conecta a la vida y es un buen caldo de cultivo para que nos ocurran cosas buenas. Empieza a tomar conciencia de todo lo bueno que tienes, sobre todo de las pequeñas cosas cotidianas que se pasan por alto cuando se tienen pero que se echan mucho de menos cuando se pierden.»

37. AMOR

«Buscamos fuera lo que no encontramos dentro. Exigimos en nuestro entorno inmediato

el amor que nosotros mismos no nos sabemos dar. Pero amarse a uno mismo no es la mejor forma de amar mejor a los demás, es la única. No ama bien quien no se quiere a sí mismo, pues con el amor que da y el amor que recibe busca ocultar vacíos y satisfacer carencias.»

38. *MINDFULNESS*

«Vivir el momento implica aprender a controlar tu mente. De forma natural, tu mente se distraerá con uno de esos 60 000 pensamientos que cada día pasan por tu cabeza. Hay que aprender a desactivar el modo automático para "darse cuenta" de qué estamos pensando y volver al presente.»

39. SEXO

«La percepción de las personas "como un todo" implica que debe haber una armonía en todo nuestro ser para estar bien. Eso implica también nuestro desarrollo sexual: estar bien con nuestra propia sexualidad, aceptarla y aprender a vivirla como una parte más de nosotros mismos.»

40. FELICIDAD

«La felicidad está asociada siempre a un cierto equilibrio entre las diferentes parcelas de la vida. Pero la vida tiende al caos, por eso mantener un sano equilibrio exige actitud por quererlo, planificación y disciplina para ello. La felicidad no es un accidente sino que se cultiva cada día.»

Y una última recomendación: conecta contigo. Todas las respuestas están dentro de ti, porque tú ya sabes quién quieres ser. Sólo necesitas ser, y hacer, para conseguir tus metas. Busca ser quien eres, conecta contigo y con los demás, ofrece tu mejor versión y aprende de tus errores para seguir avanzando en este camino llamado «vida».

Sólo tú puedes crear tu destino.

10 + 1 VERSOS PARA PASAR A LA ACCIÓN

Para acabar, te regalamos 10 + 1 versos sobre el destino para pasar a la acción; palabras para crear, para tu desarrollo personal, para seguir construyendo, soñando, compartiendo, creyendo... y, sobre todo, para saber disfrutar cada momento con intensidad. Saboréalos, todos ellos merecen la pena.

NADIE

Nadie alcanza la meta con un solo intento,
ni perfecciona la vida
con una sola rectificación,
ni alcanza altura con un solo vuelo.

Nadie camina la vida sin haber
pisado en falso muchas veces.
Nadie recoge cosechas sin probar muchos sabores,
enterrar muchas semillas y abonar mucha tierra.

Nadie mira la vida sin acobardarse en muchas ocasiones,
ni se mete en el barco sin temerle a la tempestad,
ni llega al puerto sin remar muchas veces.

Nadie siente el amor sin probar sus lágrimas,
ni recoge rosas sin sentir sus espinas.

Nadie hace obras
sin martillar sobre su edificio,
ni cultiva amistad sin renunciar a sí mismo.

Nadie llega a la otra orilla
sin haber ido haciendo puentes para pasar.

Nadie puede juzgar
sin conocer primero su propia debilidad.

Nadie consigue su ideal
sin haber pensado muchas veces
que perseguía un imposible.

Nadie reconoce la oportunidad hasta que
ésta pasa por su lado y la deja ir.

Nadie debe vivir sin cambiar,
ver cosas nuevas,
experimentar otras sensaciones,
y tener la capacidad de corregir sus errores.

Nadie tiene el derecho de consumir
el amor o la amistad de las personas
si uno mismo no los produce.

Nadie puede intercambiar un apretón
de manos con el puño cerrado.

ANÓNIMO

NO TE RINDAS

No te rindas, aún estás a tiempo
de alcanzar y comenzar de nuevo,
aceptar tus sombras,
enterrar tus miedos,
liberar el lastre,
retomar el vuelo.

No te rindas que la vida es eso,
continuar el viaje,
perseguir tus sueños,
destrabar el tiempo,
correr los escombros,
y destapar el cielo.

No te rindas, por favor no cedas,
aunque el frío queme,
aunque el miedo muerda,
aunque el sol se esconda,
y se calle el viento,
aún hay fuego en tu alma
aún hay vida en tus sueños.

Porque la vida es tuya y tuyo también el deseo.
Porque lo has querido y porque te quiero.
Porque existe el vino y el amor, es cierto.
Porque no hay heridas que no cure el tiempo.

Abrir las puertas,
quitar los cerrojos,

abandonar las murallas que te protegieron,
vivir la vida y aceptar el reto,
recuperar la risa,
ensayar un canto,
bajar la guardia y extender las manos,
desplegar las alas
e intentar de nuevo,
celebrar la vida y retomar los cielos.

No te rindas, por favor no cedas,
aunque el frío queme,
aunque el miedo muerda,
aunque el sol se ponga y se calle el viento,
aún hay fuego en tu alma,
aún hay vida en tus sueños,
porque cada día es un comienzo nuevo,
porque ésta es la hora y el mejor momento.
porque no estás solo, porque yo te quiero.

MARIO BENEDETTI

BAILE LENTO

¿Alguna vez has mirado a niños
montar en tiovivo?

¿O escuchado cómo la lluvia
cae golpeando el suelo?

¿Seguiste alguna vez el vuelo errático
de una mariposa
u observaste el sol desvanecerse
en la noche?

Aminora la marcha.
No bailes tan deprisa.

El tiempo no dura.
La música dejará de sonar.

¿Atraviesas con prisas días
que se te pasan volando?
Cuando preguntas: ¿cómo estás?,
¿escuchas la respuesta?

¿Al final del día
te tumbas en la cama,
con los próximos mil recados
pululando por tu cabeza?

Aminora la marcha.
No bailes tan deprisa.

El tiempo no dura.
La música dejará de sonar.

¿Alguna vez le dijiste a un hijo
«lo haremos mañana»
sin ver tus prisas
la pena de sus ojos?

¿Alguna vez perdiste el contacto?
¿Dejaste morir una amistad
por no tener tiempo
de llamar para saludar?

Aminora la marcha.
No bailes tan deprisa.

El tiempo no dura.
La música dejará de sonar.

Cuando corres tanto para llegar,
no disfrutas del camino.

Pasar un día agobiado y apresurado
es como tirar a la basura un regalo sin abrir.

La vida no es una carrera.
Tómatelo con más calma.
Escucha la música
antes de que la canción se acabe.

ANÓNIMO

INEXISTENCIA

Nos quedamos en suspenso
como marionetas colgadas de hilos muy finos
sobre un escenario vacío de certezas
y lleno de incertidumbres.
Con el sabor metálico de la sangre
y de los segundos de inexistencia,
con los ojos atravesando paredes
para no ver...
Y, desde ahí,
nos dimos cuenta

de que el amor era eso...
nada de lo que habíamos creído,
nada de lo que nos dijeron...

unas veces, un refugio,
pero casi siempre, todo lo contrario.

NOEMÍ VICO GARCÍA

AHORA

Ahora es el momento de hacer lo que más quieres.
No esperes al lunes, ni esperes a mañana.
Que no aumente ante ti la caravana
de sueños pisoteados. Ya no esperes.

No reprimas por miedo o cobardía.
No postergues la vida con más muerte,
y no esperes nada más de la suerte
que no hay más que tu tesón y tu energía.

Si tu sueño es hermoso, dale forma
como esculpe el arroyo la ribera;
como el viento que vive y se transforma.

Y para que todo resulte a tu manera,
redacta para ti mismo tu norma
y convierte tu otoño en primavera.

MALINOWSKI

ÉXITO

Ganarse el respeto de las personas inteligentes y el cariño de los niños.
Apreciar la belleza de la naturaleza y de todo lo que nos rodea.
Buscar y fomentar lo mejor de los demás.
Dar el regalo de ti mismo a otros sin pedir nada a cambio,
porque es dando como recibimos.
Haber cumplido una tarea, como salvar un alma perdida,
curar a un niño enfermo, escribir un libro o arriesgar tu vida
por un amigo.
Haber celebrado y reído con entusiasmo y alegría, y cantado
con exaltación.
Tener esperanza incluso en tiempos de desesperación,
porque mientras hay esperanza hay vida.
Amar y ser amado.
Ser entendido y entender.

Saber que alguien ha sido un poco más feliz porque tú has vivido.
Éste es el significado del éxito.

RALPH WALDO EMERSON

ERRORES DE CÁLCULO EN LA MIRADA

El error es mirar lo de ayer con ojos de hoy,
querer que las cosas vuelvan a ser igual
cuando tú ya no eres el mismo,
como si se pudieran reciclar los suspiros
o dar un mismo beso por segunda vez.
Los mudos no gritan, los sordos no ven la música,
con las cinco letras que se escribe tarde
no puedes escribir ahora,
el amor que fue, ése ya nunca vuelve.

MARWAN

APRENDÍ

Aprendí que no importa lo que pase, o que tan malo pueda parecer el día de hoy, la vida continúa y mañana será mejor.
Aprendí que puede decirse mucho sobre una persona a partir de la manera en que maneja tres situaciones simples: un día lluvioso, la pérdida de su equipaje y el enredo de las luces navideñas.
Aprendí que, sin importar la relación que tengas con tus padres, los extrañarás enormemente cuando ya no estén con vida.
Aprendí que algo de qué vivir no es lo mismo que vivir.
Aprendí que, a veces, la vida te da segundas oportunidades.
Aprendí que no hay que ir por la vida con guantes en ambas manos; tienes que saber tirar algunas cosas.
Aprendí que cuando decido algo con el corazón abierto, casi siempre tomo la decisión correcta.
Aprendí que incluso cuando siento molestias, yo no tengo que ser una.
Aprendí que todos los días hay que acercarse y tocar a alguien. Todos amamos un abrazo cálido o, simplemente, una palmada amistosa en la espalda.
Aprendí que a esta altura de mi vida todavía tengo mucho por aprender.
Aprendí que las personas podrán olvidar lo que dijiste, podrán olvidar lo que hiciste, pero nunca olvidarán cómo las hiciste sentir...

MAYA ANGELOU

AMANECER

Los milagros son comparables a las piedras:
están por todas partes ofreciendo su belleza y casi nadie les concede valor.
Vivimos en una realidad donde abundan los prodigios,
pero ellos son vistos solamente

por quienes han desarrollado su percepción.
Sin esa sensibilidad todo se hace banal,
al acontecimiento maravilloso se le llama casualidad,
se avanza por el mundo sin esa llave que es la gratitud.
Cuando sucede lo extraordinario se le ve como un fenómeno natural,
del que, como parásitos, podemos usufructuar sin dar nada en cambio.
Mas el milagro exige un intercambio:
aquello que me has dado debo hacerlo fructificar para los otros.
Si no se está unido no se capta el portento.
Los milagros nadie los hace ni los provoca,
se descubren.
Cuando aquel que se creía ciego se quita los anteojos oscuros,
ve la luz.
Esta oscuridad es la cárcel racional.

ALEJANDRO JODOROWSKY

LECCIONES DE VIDA

«En lo más profundo, todos sabemos que hay alguien que estamos destinados a ser.
Y podemos sentir cuándo nos vamos convirtiendo en ese alguien.
Lo contrario también es verdad: sabemos cuando algo no encaja y no somos la persona que estábamos destinados a ser.
Consciente o inconscientemente, todos buscamos respuestas, intentando aprender las lecciones de la vida.
Andamos a tientas por miedo y culpa.
Vamos en busca de sentido, amor y poder.
Tratamos de comprender el miedo, la pérdida, el tiempo.
Tratamos de descubrir quiénes somos y cómo podemos llegar a ser realmente.
Sin embargo, con demasiada frecuencia los buscamos en el dinero, en la condición social, en el trabajo "perfecto", o en otros lugares, sólo para descubrir que estas cosas carecen del sentido que esperábamos encontrar y que incluso nos producen angustia.
Seguir estas pistas falsas sin una comprensión más profunda de su significado nos deja inevitablemente con una sensación de vacío, creyendo que la vida tiene muy poco o ningún sentido, que el amor y la felicidad son tan sólo espejismos.
De modo que: ¿Por qué esperar hasta el final para aprender las lecciones que podríamos aprender ahora?
La lección del miedo, la de la culpa, la de la ira, la del perdón, la de la entrega, la del tiempo, la de la paciencia, la del amor, la de las relaciones, la del juego, la de la pérdida, la del poder, la de la autenticidad, y la de la felicidad.
Nos han puesto en la tierra para aprender nuestras propias lecciones.
Nadie puede decirnos cuáles son; descubrirlas forma parte de nuestro viaje personal.
Aprenderemos que no estamos solos sino mutuamente conectados, que el amor nos hace crecer, que nuestras relaciones nos enriquecen.
El amor es realmente lo único que podemos poseer, conservar y llevarnos con nosotros.»

ELISABETH KÜBLER-ROSS

TÚ

Apareciste

para desordenar mi vida
y esconder mis recuerdos.
Tapaste mis heridas
abrazando mis miedos,
cambiando mi vida
y guiando mis sueños,
—o al revés—
me hiciste ver que no vivía,
y que me conformé.
Y ahora
amor,
no importa que dure un segundo
o una eternidad,
lo que importa es que el infinito
tiene sentido
en tus ojos
cuando me miras.

LAURA CHICA

EPÍLOGO

Sonia Rodríguez Muriel
Socia de Klimway

Cuando Laura Chica y Francisco Alcaide contactaron conmigo para pedirme que escribiera el epílogo de este libro, me sentí enormemente emocionada por poder colaborar con dos personas a las que quiero y admiro profesionalmente.

Pero tras tener la gran oportunidad de leer el libro en primicia, hoy me siento agradecida por poder contribuir de alguna manera en este maravilloso proyecto, pero sobre todo porque gracias a ellos he invertido tiempo en realizar un trabajo introspectivo que me hacía falta desde hace demasiado y que tenía olvidado.

Vivimos tan deprisa que nos parece una locura detener nuestra alocada carrera para poder reflexionar sobre qué estamos haciendo y cómo lo estamos haciendo. Parece que lo único importante es continuar corriendo, a pesar de que mucha gente no sabe hacia dónde se dirige o incluso que está moviéndose en círculos.

Tu futuro es HOY te aporta las 40 claves más importantes para crear tu destino en todas las facetas de tu vida.

Tanto si has decidido comprar este libro como si ha llegado a tus manos de manera casual a través de otra persona, es probable que se deba a que ahora es el momento adecuado para que te pares, realices una reflexión interior y analices qué áreas de tu vida son las que debes cambiar y/o desarrollar.

Las personas no tenemos compartimentos estancos, no podemos ser felices en nuestra vida personal e infelices en nuestra vida profesional, al igual que tampoco podemos tener éxito en nuestra vida personal sin conseguir alcanzar el éxito en nuestro entorno laboral.

Sólo en nuestro interior, como dicen los autores, tenemos todas las respuestas que buscamos fuera, las palancas que nos llevarán a alcanzar el éxito, y lo más importante de todo, las principales barreras que nos impiden avanzar en nuestro desarrollo.

A lo largo de estas páginas hemos aprendido que la reflexión no sirve de gran cosa sin un buen plan de acción, así que ¿estás dispuesto a actuar? ¿Conoces cuál es la dirección a la que te estás dirigiendo? ¿Estás enfocando tus energías en unas metas bien definidas? ¿Cuáles son tus objetivos?

Si aún no lo tienes claro, te invito a que revises las partes del libro que más te han gustado y no lo dejes hasta que no tengas escrito tu plan de acción.

Durante la lectura de *Tu futuro es HOY* aparece de manera recurrente una afirmación

que recoge el espíritu del libro en una sola frase: «Somos los únicos responsables del sentido de nuestra vida».

La felicidad, el éxito y la confianza son decisiones que tomamos y que construimos durante toda de nuestra existencia, a través de nuestra actitud, con cada paso que damos y de la forma en que afrontamos cada situación.

¿Quién no quiere ser feliz? ¿Quién no desea tener plena confianza en su equipo de trabajo? ¿Hay alguien que no esté interesado en rodearse de los mejores profesionales?

Conseguir cualquier cosa que deseas depende de ti porque absolutamente todo es posible, pero nada es gratis.

Demasiadas personas se quejan por no conseguir alcanzar los resultados que anhelan o esperan; no obstante, probablemente si estudiásemos su situación con detalle acabaríamos descubriendo que no han definido con claridad dónde quieren llegar.

Cuando observamos a las personas que triunfan en la vida, no es casual que se caractericen por ser positivas, por poseer una alta capacidad de resiliencia, por tener un círculo de relaciones con más gente exitosa, así como por conocer con claridad cuáles son sus metas.

Desde pequeños nos alientan inconscientemente a crear ideas limitantes, y conforme vamos cumpliendo años, en lugar de derrumbar estas barreras ideológicas, las reforzamos e incluso generamos otras concepciones igualmente erróneas.

Vivimos en un mundo tóxico, trabajamos en empresas nocivas y estamos rodeados de personas dañinas para nuestra salud mental, pero en lugar de salir de este entorno y generar uno nuevo que nos ayude a escaparnos de esta espiral y crear un escenario más constructivo, nos dejamos arrastrar por la inercia y acabamos acumulando miedos que se traducen en más percepciones limitantes.

Si tu vida es una media de las cinco personas con las que más te relacionas, ¿has identificado ya quiénes son las que más están influyendo en ti? ¿Te has detenido a analizar cómo es el entorno que te rodea?

A estas alturas todos somos conscientes de que empezamos a crecer cuando cruzamos la «zona de confort», pero... ¡qué pereza da dejar atrás el escenario en el que nos sentimos tan a gustito! Y por otro lado, ¿qué necesidad tenemos de sentir vértigo por adentrarnos en un lugar donde no sabemos con certeza qué va a ocurrir?

Si has llegado a esta parte del libro y aún lo dudas, lo siento mucho pero no tienes otra alternativa, debes sacudirte de encima las ideas que te están esclavizando y lanzarte a conquistar todos tus miedos.

Cuando estaba en el sexto mes de gestación de mi primer hijo, un día mi marido me llevaba en coche al trabajo, el tráfico era normal, estábamos en una zona de Sevilla tranquila, pero de repente tuvimos un accidente de tráfico.

La causa del accidente fue un despiste de un conductor que venía detrás, quien

conducía muy rápido y hablaba por el teléfono móvil. No vio cómo una chica paraba detrás de nosotros y se empotró contra el coche de ésta, y ella, a su vez, colisionó con nuestro vehículo.

La carrocería de nuestro coche quedó destrozada, el cinturón de seguridad funcionó de maravilla pero todo el impacto lo sufrió mi barriga de embarazada. No recuerdo con claridad todo lo que sucedió después por los nervios, pero terminé en un hospital cercano y tras un rato que pareció interminable me confirmaron que el niño estaba perfecto y que no le había afectado el accidente. La única secuela física fue un esguince cervical.

A pesar de que yo no conducía en el momento del suceso ni habíamos estado involucrados en su causa, el miedo que pasé hasta asegurarme de que el bebé estaba bien me hizo tomar una decisión: no volver a conducir hasta que naciera el niño.

Por supuesto, no volví a conducir más. Sin embargo, el miedo se iba haciendo cada vez más fuerte. Vendí mi coche, procuraba evitar desplazarme en coche si no era imprescindible y a lo largo de los años descubrí que lo que me ocurría tenía un nombre: amaxofobia.

Transcurridos once años de aquel incidente sentí que o vencía aquel miedo o se apoderaría de mí por completo y traería a otros miedos amigos para quedarse para siempre conmigo.

Valoré dar clases en una autoescuela y acudir a un terapeuta especializado en fobias de este tipo, aunque finalmente me sorprendió descubrir que era yo la que debía dar el primer paso y realizar el esfuerzo para superar mi amaxofobia, independientemente de que me ayudaran otras personas.

A la semana de volver a sentarme ante un volante me compré un coche nuevo, porque sólo si tenía mi propio coche me sentiría obligada a conducir con frecuencia.

¿Lo más sorprendente de todo? Mi imagen mental de superar aquel trauma era mucho mayor de lo que realmente me costó lograrlo cuando me enfrenté cara a cara a mi miedo con el absoluto convencimiento de que iba a hacerlo desaparecer de mi vida.

Laura Chica y Francisco Alcaide nos ayudan a conocernos, a reconciliarnos con nuestro yo interior y con nuestras emociones, porque sólo las personas que saben gobernar con éxito su vida podrán desarrollar su verdadero talento y avanzar en la dirección que deseen.

Somos nosotros los que podemos hacer que cualquier circunstancia se convierta en una oportunidad.

No se trata de desear una vida distinta, sino de tomar conciencia de que la vida la creamos nosotros y los momentos difíciles nos ayudan a crecer.

Es nuestra responsabilidad deshacernos de las personas y los entornos tóxicos y que nos impiden avanzar.

Nuestra mente puede esclavizarnos, atormentarnos y decepcionarnos, pero es esta

misma mente la que también puede darnos la felicidad, el éxito y la libertad.

Tu vida la construyes y la decides tú.

Tu futuro es HOY
Laura Chica y Francisco Alcaide

No se permite la reproducción total o parcial de este libro,
ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión
en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico,
mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos,
sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción
de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito
contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes
del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos)
si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com
o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© del diseño de la portada, microbiogentleman.com, 2014
© de la imagen de la portada, Vincenzo Lombardo y
© Giovanni Guarino / Getty Images

© Laura Chica y Francisco Alcaide, 2014

© Centro Libros PAPF, S. L. U., 2014
Alienta es un sello editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U.
Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): octubre de 2014

ISBN: 978-84-15678-96-0 (epub)

Conversión a libro electrónico: Victor Igual, S.L.

Índice

Índice	3
Dedicatoria	8
Cita	10
PRÓLOGO. Eva Collado Durán. Directora de Innovación y Desarrollode Personas de Grupo IMF Formación	12
INTRODUCCIÓN	17
1. VOCACIÓN ¿Cómo puedo descubrir y profesionalizar mi vocación?	25
2. METAS ¿Por qué es tan importante tener claridad de metas?	30
3. ESTRATEGIA ¿Cómo puedo definir una estrategia para tener éxito y conseguir mis metas?	36
4. ACCIÓN ¿Por qué es tan peligroso el inmovilismo y es necesario pasar siempre a la acción?	42
5. CAMBIO ¿Por qué nos cuesta tanto cambiar y cómo puedo aprender a gestionar el cambio?	47
6. MIEDO ¿Cómo se vencen y superan los miedos?	52
7. FOCO ¿Por qué es fundamental aprender a enfocarse para tener éxito?	57
8. COMPROMISO ¿Por qué es tan relevante el compromiso para el éxito y la felicidad?	62
9. HÁBITOS ¿Cómo afectan los hábitos a mi vida y cómo puedo cambiar hábitos «malos» por hábitos «buenos»?	67
10. ENTORNO ¿Cómo afecta el entorno a la hora de conseguir nuestras metas?	72
11. MARCA PERSONAL ¿Por qué es esencial tener una buena marca personal y cómo puedo cultivarla?	77
12. NETWORKING ¿Por qué las habilidades sociales y el networking son imprescindibles para el éxito?	82
13. HABLAR EN PÚBLICO ¿Por qué es clave saber hablar en	

público para mi carrera profesional y desarrollo personal?
14. PRODUCTIVIDAD ¿Cómo afecta la productividad a mi vida y cómo puedo ser más productivo? 94
15. EQUIPO ¿Por qué el individualismo es un problema a la hora de conseguir nuestras metas? 100
16. LIDERAZGO ¿Por qué es tan difícil liderar personas y cómo puedo aprender a ser mejor líder? 105
17. INTELIGENCIA EMOCIONAL ¿Por qué es tan importante la inteligencia emocional para tener éxito? 111
18. EMPRENDIMIENTO ¿Por qué es esencial cambiar el chip de «empleado» a «proveedor de servicios»? 116
19. EMPLEABILIDAD ¿Por qué hay personas a las que les cuesta tanto encontrar empleo? 121
20. FRACASO ¿Por qué la gente fracasa a la hora de conseguir sus metas? 126
21. ENVIDIA ¿Por qué es necesario aprender a gestionar la envidia? 131
22. RESILIENCIA ¿Por qué es tan vital la resiliencia y cómo puedo ser más resiliente? 137
23. ACTITUD ¿Por qué la «actitud» está por delante de la «aptitud» a la hora de avanzar en la vida? 142
24. DESARROLLO PERSONAL ¿Por qué es tan importante el desarrollo personal para nuestro éxito? 147
25. TALENTO ¿Por qué las posibilidades de cambio y mejora siempre existen en todos nosotros? 152
26. AUTOESTIMA ¿Cómo puedo aumentar la confianza en mí mismo? 158
27. PENSAMIENTOS ¿Cómo puedo cambiar pensamientos «negativos» por otros «positivos»? 164
28. CREENCIAS ¿Cómo puedo cambiar creencias «limitantes» por otras «estimulantes»? 170

29. COMPLEJOS ¿Cómo los complejos nos limitan e impiden crecer en la vida? 176

30. OPTIMISMO ¿Por qué es rentable ser optimista? 181
31. CEREBRO ¿Por qué es necesario engañar (y entrenar) al cerebro para liderar nuestra vida? 187
32 PACIENCIA ¿Por qué sin paciencia no es posible lograr nada grande? 193
33. DINERO ¿Por qué es imprescindible saber apalancarse para ganar dinero? 198
34. COACHING ¿Por qué es necesario tener un coach para tener éxito y alcanzar nuestro máximo potencial? 204
35. VALORES ¿Por qué son trascendentales los valores para el éxito y la felicidad? 209
36. GRATITUD ¿Por qué es tan importante ser agradecido? 214
37. AMOR ¿Cómo amar sin dejar de ser? 219
38. MINDFULNESS ¿Por qué nos cuesta tanto vivir el momento? 224
39. SEXO ¿Cómo afecta tu salud sexual a tu vida? 229
40. FELICIDAD ¿Por qué es tan fundamental tener una vida equilibrada para ser feliz? 233
A MODO DE RESUMEN 238
10 + 1 VERSOS PARA PASAR A LA ACCIÓN 246
EPÍLOGO. Sonia Rodríguez Muriel. Socia de Klimway 255
Créditos 260