

Cuestión

de

confianza

Cuestión de confianza

Colección «PROYECTO»

120

DR. RUSS HARRIS

Cuestión
de
confianza

Del miedo a la libertad

SAL TERRAE

SANTANDER – 2012

Título del original en inglés:

*The confidence gap.
From fear to freedom*

© 2010 by Russ Harris

Publicado por Penguin Group (Australia), 2010

Penguin Books Ltd.:

80 Strand, London, WC2R 0RL, England

La edición española de esta obra ha sido posible

gracias a la mediación de la

RDC Agencia Literaria, S:L: (Madrid)

Traducción

Ramiro J. Álvarez

© 2012 by Editorial Sal Terrae
Polígono de Raos, Parcela 14-I
39600 Maliaño (Cantabria)
Tfno.: 942 369 198 / Fax: 942 369 201
salterrae@salterrae.es / www.salterrae.es

Imprimatur:

✠ Vicente Jiménez Zamora
Obispo de Santander
02-03-2012

Diseño de cubierta:
María Pérez-Aguilera
www.mariaperezaguilera.es

Reservados todos los derechos.
Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida,
almacenada o transmitida, total o parcialmente,
por cualquier medio o procedimiento técnico
sin permiso expreso del editor.

Impreso en España. Printed in Spain
ISBN: 978-84-293-1995-8
Depósito Legal: SA-91-2012

Impresión y encuadernación:
Grafo, S.A. – Basauri (Vizcaya)
www.grafo.com

A Yulanie y Bruce

Muchas gracias a ambos
por todo vuestro cariño, apoyo y ánimo;
por mostrarme el camino cuando tuve dudas;
por estar ahí cuando os necesité;
y por llevar tanto calor y tanta luz a mi vida.

Índice

[Prólogo, por STEVEN HAYES](#)

[Introducción: Una audaz aventura o nada](#)

[Primera parte: Pre calentamiento](#)

[Capítulo 1: ¿Para qué molestarse?](#)

[Capítulo 2: Los felices tiempos pasados](#)

[Capítulo 3: ¿Verdadero o falso?](#)

[Segunda Parte: La espada de doble filo](#)

[Capítulo 4: No es necesariamente así](#)

[Capítulo 5: Liberarte del anzuelo](#)

[Capítulo 6: Tu mente nunca anda escasa de palabras](#)

[Capítulo 7: La trampa de la autoestima](#)

[Capítulo 8: Las reglas del compromiso](#)

[Capítulo 9: Oler las rosas](#)

[Capítulo 10: El «smog» psicológico](#)

[Tercera parte: ¿Qué es lo que te motiva?](#)

[Capítulo 11: Repostar](#)

[Capítulo 12: La trampa del éxito](#)

[Capítulo 13: Pegamento mágico](#)

[Cuarta parte: Domesticar tus miedos](#)

[Capítulo 14: La trampa del miedo](#)

[Capítulo 15: Suficiente espacio](#)

[Capítulo 16: Montar un caballo salvaje](#)

[Quinta parte: Jugar el juego](#)

[Capítulo 17: Soltar amarras](#)

[Capítulo 18: ¿Qué te detiene?](#)

[Capítulo 19: La trampa de la motivación](#)

[Capítulo 20: El poder de la auto-aceptación](#)

[Capítulo 21: Mejorar](#)

[Capítulo 22: Rendir al máximo](#)

[Capítulo 23: No está terminado hasta que se acaba](#)

[Bibliografía](#)

[Agradecimientos](#)

Afortunados..., ¿hasta qué punto?

Prólogo, por STEVEN HAYES

No resulta sencillo ser humanos: seguramente, nosotros tenemos que hacer frente a más desafíos que cualquier otra criatura del planeta.

«Eso es ridículo», - replicará alguno-. «Mira a tu alrededor; al menos en el mundo desarrollado, donde tenemos todo lo que necesitamos: alimento, agua, seguridad, abrigo, refugio, estímulos sociales...». Es verdad; pero eso sólo hace más patética nuestra condición humana. ¿Cómo es posible que las mismas criaturas que lo poseen todo, en términos relativos, también se preocupen tanto por el futuro, elucubren sobre sus fallos del pasado o se sientan abrumados por sus temores y dudas personales?

La respuesta es bastante sorprendente: Las mismas capacidades que nos llevan al éxito nos conducen también a nuestras luchas internas.

La mente humana es un órgano de solución de problemas: detecta peligros, analiza situaciones, predice resultados y sugiere vías de acción. En el mundo exterior todo eso funciona maravillosamente bien; pero cuando esas mismas capacidades lógicas se ponen en funcionamiento, internamente, la vida humana se convierte en un problema a resolver, más que en un proceso por vivir. Se abre la trampa. La vida queda en suspenso mientras nosotros libramos nuestra guerra interior.

Hay una razón sencilla para que esto sea así: Nuestro mundo interno no es lógico; ¡es psicológico!

Las reglas del desarrollo humano y la experiencia son casi exactamente lo opuesto a las del mundo exterior a nosotros. Si nos encontramos con un pedazo de filete maloliente en el suelo, lo más apropiado es echarlo a la basura. Pero esta misma acción es totalmente ineficaz cuando intentamos aplicarla a nuestros miedos más arraigados.

Si tú, lector, estás atrapado en este preciso instante en una intensa lucha para desarrollar la confianza en ti mismo, eres muy afortunado. Mucho. Te han tocado cartas de ganador en la vida. Permíteme que me explique:

La mayor parte de la gente que tiene que enfrentarse a cuestiones de confianza vive

su vida como quien tiene el pie atrapado en un cepo para alimañas. La mayoría piensa que el problema está en ellos, no en la trampa en la que han caído, y allá van, cojeando, camino adelante, enredados en la propia trampa.

Puede que sea esto precisamente lo que te está ocurriendo a ti. Entonces, ¿por qué eres afortunado? Bueno, en primer lugar, te estás dando cuenta de que tienes el pie atrapado. Muchos de los que están pillados en esa trampa ni siquiera se dan cuenta. Sencillamente, van renqueando, mientras tratan de ignorar el dolor.

Además, eres afortunado porque tienes en tus manos un método - comprobado científicamente - para evitar la trampa. Otros muchos van a intentar poner en práctica desesperadamente las paparruchas habituales que la ciencia actual sabe positivamente que no va a servir para liberarlos.

Además, eres afortunado porque, si aprendes a resolver problemas de confianza, vas a estar mucho mejor preparado, sin duda, para hacer frente a otros problemas que funcionan de manera semejante en el caso de que (o, dicho con mayor realismo: «cuando») te pillen. El sufrimiento fue la cuota de entrada; pero ya la has pagado. Ya está bien. Ahora es el momento de la satisfacción del aprendizaje y la transformación.

Va a haber mucha más alegría al poder caminar por la vida adelante sin tener que ir arrastrando todas esos pesados cepos adondequiera que uno se dirija.

Afortunadamente, el libro que tienes en las manos te va a ayudar a percibir claramente dónde está ese desnivel entre la falta de confianza en ti mismo y el hacer aquello que va a funcionar. Y si le das una oportunidad a este libro, es muy probable que encuentres un camino practicable para seguir adelante.

La afirmación anterior no es una garantía; es una predicción. Russ no habla mucho de las bases científicas que sostienen este trabajo, pero son abundantes y siguen aumentando. La ciencia básica sobre la mente que te vas a encontrar en estas páginas cubre al menos ciento cincuenta estudios y está corroborada indirectamente por varios cientos más. Todos ellos muestran que la mayoría de la gente que lee estos libros mejora significativamente, con tal de que los lean con cuidado y pongan en práctica sus métodos.

Este brillante libro nos muestra exactamente cómo se produce ese desnivel y nos enseña las reglas del desarrollo y la transformación humanos. Russ es, probablemente, el autor más claro del universo en cuanto a adiestramiento en «Aceptación y Compromiso» y uno de los terapeutas mejor dotados y con mayor talento. Posee una sorprendente

capacidad de hacer sencillo lo complejo. Y lo vuelve a hacer en este volumen. Yo he estado trabajando en terapia ACT durante treinta años, y ahora me detengo aquí y me siento profundamente conmovido, lleno de energías e instruido. Russ me ha abierto los ojos. Una vez más.

Si tú puedes liberarte de la lucha por la confianza en ti mismo, ¿no te vas a considerar afortunado por ello? Si pudieras aprender algo profundo que pudieras utilizar el resto de tu vida, ¿no le darías gracias al cielo por ofrecerte la clave para un camino de mayor libertad?

En la otra banda de tu lucha, puedes entender mis palabras del principio de un modo distinto: es difícil ser humano. No porque tengamos pocos recursos ni porque nos vayan a ocurrir cosas terribles - aunque, por desgracia, eso puede suceder-; nos resulta difícil porque es engañoso tener una mente lógica - la fuente de nuestro mayor poder y nuestros mejores logros-, ya que, seductoramente, nos invita a caer en la trampa.

Estás a punto de aprender a rechazar, con todo respeto, la invitación.

¿No es una suerte?

Paz, amor y vida.

STEVEN C.HAYES

Profesor de Psicología, Universidad de Nevada Autor de *Get on Your Mind and Into Your Life*. A 30.000 pies sobre los cielos del Medio Oeste. 5 de junio de 2010

Introducción

Una audaz aventura o nada

Si tuvieras más confianza, ¿en qué sería diferente tu vida?

TANTO si lo llamas «falta de confianza», «miedo al fracaso», «miedo escénico» o «dudas sobre uno mismo», lo más probable es que haya supuesto un alto precio en tu vida. Detente por un instante y piensa: «¿A qué has tenido que renunciar? ¿Qué te has perdido? ¿Qué oportunidades has dejado atrás por su causa?».

A lo largo de los últimos años he trabajado, literalmente, con miles de personas que dejaron en suspenso sus esperanzas, sueños y ambiciones porque no tenían «bastante confianza». Y lo triste es que esta falta de confianza no se debe a ningún defecto por su parte. Desde luego, no se trata de estupidez, pereza o pensamiento negativo, ni de una infancia desdichada, ni tampoco de un desajuste en la química cerebral. Se trata, sencillamente, de que no conocen las reglas del juego de la confianza.

EL JUEGO DE LA CONFIANZA

Sí, la confianza es un juego - un hábil juego psicológico. Y, desgraciadamente, nuestra sociedad nos proporciona unas reglas equivocadas para jugarlo. Puede que a lo largo de los años hayas leído artículos, comprado libros de auto-ayuda, visto programas de TV y escuchado los bienintencionados consejos de amigos, familiares y profesionales de la salud acerca de cómo superar el miedo al fracaso, eliminar las dudas o estimular la autoconfianza. Y puedo adivinar que algunas de esas ideas han funcionado bastante bien - al menos durante un tiempo. Pero estoy dispuesto a apostar que, al final, no te han dado lo que buscabas. Entonces, ¿estás dispuesto a probar algo nuevo? ¿Algo que supone un desafío? ¿Estás dispuesto a jugar con unas reglas radicalmente diferentes?

No voy a darle más vueltas al mismo rollo que has oído un millón de veces: visualizaciones, autohipnosis, afirmaciones positivas, debate de pensamientos negativos, técnicas de relajación, desarrollo de la autoestima, estrategias de fingimiento y demás. Ni voy a negar la realidad para proclamar que puedes conseguir lo que deseas simplemente pidiéndoselo al universo y creyendo que él te lo va a conceder. (Por supuesto que vendería muchos más libros si lo hiciera: ¡Nada vende más que la promesa de que

puedes conseguir todo lo que te propongas sin ningún esfuerzo!).

En vez de eso, te voy a enseñar por qué no tienes tú la culpa de que todo lo que has estado intentando no haya funcionado. Hasta ahora, puede que hayas pensado que no lo habías intentando con la fuerza suficiente o que no lo estabas «haciendo bien»: que no pensabas suficientemente en positivo o que no debatías adecuadamente tus pensamientos negativos o que no practicabas con suficiente intensidad las técnicas de relajación/autohipnosis/visualización, etc. Pero en seguida te vas a dar cuenta de que, si bien estas conocidas estrategias pueden a menudo proporcionar un alivio del miedo, la ansiedad y las dudas sobre uno mismo a corto plazo, rara vez nos brindan una verdadera confianza a largo plazo. ¿Por qué? Porque se basan en las reglas equivocadas del juego de la confianza. ¡Y no hay manera de ganar en ese juego si no se conocen las reglas!

Ahora deja de leer por un momento y observa qué pensamientos estás teniendo. A lo largo del libro te pediré repetidamente que lo hagas para que incrementes tu consciencia acerca de lo que está haciendo tu mente; para que te des cuenta de cómo reacciona y de lo que te dice. La capacidad de advertir el propio proceso de pensamiento es una habilidad psicológica muy importante. Y cuanto más lo hagas, tanto más aprenderás sobre el modo de funcionamiento de tu mente - lo cual te va a resultar muy útil más adelante. Así que, por favor, solo durante unos segundos, deja el libro y, simplemente, toma nota de lo que te está diciendo tu mente.

¿Observas que te asaltan pensamientos del estilo de: «¿Cómo pudo ocurrir? ¿En qué me equivoqué? ¿Cómo pude aprender «las normas equivocadas»?». La verdad es que es prácticamente imposible que hayas crecido en nuestra sociedad contemporánea sin aprender tales normas. Las has estado aprendiendo desde que eras niño. Están entremezcladas con los mitos populares que tanto se promocionan a través de las películas de Hollywood, el papel couché, los psicólogos partidarios de la «pop-psychology», los gurús de la autoayuda, los hipnoterapeutas, los conferenciantes motivacionales y los consejos de «sentido común» que tantas veces recibimos de profesionales, amigos y familiares.

Aferrarse a tales reglas es lo que mantiene a la gente firmemente bloqueada en el «desnivel de confianza». Intentan superar el miedo e incrementar la autoestima empleando herramientas y estrategias que sólo son eficaces a corto plazo y que los mantienen en una búsqueda continua de «más confianza».

Pero ¿cuáles son esas normas? Y, lo que es más importante, ¿cuáles son las «normas

adecuadas» para que podamos ganar en el juego de la confianza? A medida que vayas leyendo el libro, las irás descubriendo. No quiero detallártelas ahora, antes de que hayamos visto siquiera el primer capítulo. Por el contrario, te invito a que te enfrentes al libro como si fuera una aventura; un viaje de descubrimiento. Te animo a que saborees el proceso de exploración y a que disfrutes cada nuevo encuentro a lo largo del camino. En tu viaje vas a descubrir un nuevo enfoque revolucionario para desarrollar el máximo potencial humano: un modelo de cambio que se asienta firmemente en las investigaciones más punteras de la psicología humana. Y vas a aprender a desarrollar una actitud mental poderosa que te va a permitir responder con eficacia frente al miedo, la ansiedad y las dudas acerca de ti mismo. También vas a aprender a desarrollar una autoconfianza genuina y duradera. Y aprenderás a mejorar tu actuación en cualquier área de la vida: ¡desde el deporte, los negocios y el arte creativo hasta las habilidades sociales, el ser padre o madre... y el sexo!

¿DEMASIADO BUENO PARA SER CIERTO?

Si, llegado a este punto, tienes la sensación de que dudas o de que eres un tanto cínico, pienso que eso es bueno. Y te animo a que mantengas tu escepticismo. Por favor, no te creas nada solo porque yo lo diga. Después de todo, si «creer lo que los demás te digan» fuera el mejor modo de resolver tus problemas, ya te habrías librado de los tuyos hace mucho tiempo. Así que, en lugar de creerte automáticamente lo que yo te diga, contrástalo siempre con tu propia experiencia, por favor, y mira si también es cierto para ti.

¿Puedo garantizar con absoluta certeza que los métodos de este libro van a funcionar contigo? Bueno, si encuentras a alguien que te garantice el éxito con absoluta certeza, entonces, por favor, no compres nada de lo que te ofrezca. Tal garantía es señal segura de falta de sinceridad (o de autoengaño). Ni siquiera el mejor cirujano te podría garantizar que una operación va a ser un completo éxito. En cualquier caso, podría darte su mejor estimación acerca de las posibilidades de éxito y, luego, pedirte que firmes un formulario de aceptación de los pequeños, pero posibles, riesgos de todo cuanto podría salir mal.

¿Cuáles son, entonces, tus probabilidades de éxito si empleas los métodos de este libro? Muy, muy elevadas. ¿Por qué lo digo? Porque este libro se basa en un nuevo modelo de cambio de conducta que está sacudiendo los mismos cimientos de la psicología occidental. En el mundo del deporte y de los negocios, este modelo es conocido con diferentes nombres, incluidos los de «Enfoque de consciencia de

[aceptación y compromiso», «adiestramiento en inteligencia emocional basado en la consciencia» o «adiestramiento en flexibilidad psicológica». Sobre todo, se conoce como **ACT** \(que se pronuncia tal como se escribe: «act», y no con las iniciales A-C-T\).](#)

El psicólogo americano Steven Hayes desarrolló la ACT a principios de los años 1980, inicialmente como tratamiento para la depresión. (En el mundo del counselling y la psicoterapia se conoce como «Terapia de Aceptación y Compromiso»). Desgraciadamente, ACT resultó ser un concepto tan revolucionario que hicieron falta más de veinte años para que el mundo de la psicología fuera capaz de digerir sus ideas. En la actualidad, como cada vez se recogen mayores evidencias que corroboran su eficacia, la ACT se está difundiendo rápidamente por todo el mundo, demostrando un fuerte impacto en muchos aspectos problemáticos de la vida de la gente. Y un factor clave en este éxito es su enfoque innovador en el desarrollo de la consciencia plena.

¿QUÉ ES LA CONSCIENCIA PLENA?

La consciencia es un estado mental de alerta, apertura y enfoque. Cuando somos plenamente conscientes, somos capaces de implicarnos totalmente en aquello que estamos haciendo, desprendernos de los pensamientos inútiles y actuar con eficacia, sin dejarnos sacudir por las emociones. La consciencia plena es conocida en las filosofías orientales desde hace miles de años, pero, hasta hace poco, nosotros, los occidentales, sólo podíamos aprender algo acerca de ella a través de doctrinas ancestrales de Oriente, tales como el Yoga, la Meditación, el Tai Chi, las Artes Marciales o el Zen. La ACT nos permite desarrollar habilidades de consciencia plena en un breve período de tiempo, aun cuando no seamos seguidores de esas antiguas tradiciones.

[Hay tres habilidades básicas de la consciencia plena que desempeñan el papel principal en nuestro viaje a la confianza genuina. Se conocen como «defusión»², expansión y compromiso.](#)

Defusión

La «defusión» es la capacidad de separarse de los propios pensamientos y permitirles que vayan y vengan, en vez de caer atrapados en ellos o dejarles que sean ellos los que determinen lo que hemos de hacer. La «defusión» nos brinda un modo muy eficaz de tratar con nuestros pensamientos y creencias dolorosas, inútiles o derrotistas.

Expansión

La expansión es la capacidad de abrirse para dar cabida a las emociones, sensaciones y sentimientos y dejarlos que vayan y vengan, sin permitirles que nos arrastren, nos intimiden o nos echen para atrás. La expansión nos proporciona una manera poderosa de manejar las emociones difíciles, como el miedo, la ira o la ansiedad.

Compromiso

El compromiso es la cualidad de estar «psicológicamente presente»; de vivir con plenitud «en el momento»; de ser totalmente consciente de cuanto está ocurriendo «aquí y ahora», en vez de quedarse atrapado en los propios pensamientos; la capacidad de estar abierto, de sentir curiosidad y de implicarse activamente con la propia experiencia de «aquí y ahora». Compromiso es una capacidad esencial si uno quiere actuar correctamente o encontrar satisfacción y plenitud en todo cuanto lleva a cabo.

PERO AÚN HAY MÁS

En ACT hay algo más que el desarrollo de las habilidades de consciencia plena; ACT implica también la clarificación de los valores esenciales - los deseos más profundos de nuestro corazón en relación al modo en que queremos comportarnos como seres humanos - y la utilización de tales valores para motivar, inspirar y guiar nuestro comportamiento en curso. Cuando consciencia plena, valores y compromiso de acción se producen conjuntamente, dan lugar a la «flexibilidad psicológica»: la capacidad de emprender una acción efectiva, guiada por valores, con plena consciencia, apertura y enfoque.

El modelo ACT es ejemplar por su adaptabilidad. Las mismas herramientas que han ayudado a decenas de millares de personas en todo el mundo a recuperar, reconstruir y enriquecer su vida después de muchos años de lucha contra drogadicciones, alcoholismo, depresión, ataques de pánico y esquizofrenia, se utilizan ahora para ayudar a atletas profesionales y a ejecutivos a mejorar sus resultados, para conseguir que las corporaciones funcionen con mayor eficacia y para ayudar a toda clase de trabajadores - desde agentes de policía y banqueros hasta recepcionistas y dentistas - a reducir el estrés e incrementar la satisfacción con su trabajo. En este libro vas a descubrir cómo utilizar estas herramientas para desarrollar una confianza auténtica, ir tras tus sueños y ser la persona que realmente quieres ser. Pero antes permíteme que te diga algo sobre mí mismo.

MI HISTORIA

La confianza es un tema que me resulta particularmente cercano, porque durante muchos años carecía de ella por completo. Cuando era un muchacho, y más tarde, ya con veinte años, yo sufría de una enorme ansiedad en situaciones sociales, estaba lleno de dudas sobre mí mismo, y me aterrorizaba la idea de parecer torpe, estúpido o indeseable. Mucho antes de llegar a la edad legal para poder beber, empecé a utilizar el alcohol como una ayuda para enfrentarme a todo eso y, al finalizar el primer curso de medicina, bebía bastante todos los días. La cosa fue empeorando hasta que, en cierta ocasión, en tercero de medicina, me ingresaron en el hospital, al que llegué en ambulancia con una intoxicación etílica (mi vergüenza fue tremenda, pero no tanto como la resaca).

Mi baja autoestima también se manifestaba en las relaciones íntimas. Le tenía tanto miedo al rechazo que nunca le pedía a una chica que saliera conmigo, a menos que estuviera borracho -y, de vez en cuando, alguna me decía que sí, cuando estaba bebida también-. En esas raras ocasiones en las que conseguía salir con una chica, normalmente ponía fin a la relación al cabo de dos semanas. Me imaginaba que, si yo rompía pronto, a la chica no le iba a dar tiempo de darse cuenta de lo «inadecuado» que yo era; en otras palabras, yo tenía que dejarla antes de que ella me dejara a mí.

El mismo problema tenía con los estudios. En la facultad, yo estaba convencido de que era el más estúpido de mi promoción, y cada vez que intentaba abrimme camino a través de aquellos voluminosos y complicados libros de anatomía, fisiología y bioquímica, las dudas sobre mí mismo acababan aflorando a la superficie. ¿Qué podía hacer entonces? A mí no me gustaba aquel sentimiento de ansiedad ni los pensamientos sobre lo estúpido que era, de modo que los evitaba. ¡Evitaba estudiar! ¿Y cuáles eran las consecuencias? Durante los dos primeros años en la facultad de medicina, suspendí todos los exámenes y tuve que repetir una y otra vez (por supuesto, la bebida no me ayudó en absoluto).

Tuve la suerte de no haber renunciado a los estudios de medicina, aunque en aquella época yo establecí un nuevo récord de exámenes suspendidos. Siempre me las arreglé para trabajar lo justo para aprobar en las repescas. Finalmente, aprendí la lección. En mi cuarto año en la facultad de medicina, empecé a estudiar con sensatez y, dos años después, obtuve mi diploma, lo que me proporcionó una enorme sensación de logro. Pero ¿consiguió eso incrementar mi baja autoestima?

¡Ni mucho menos!

Una vez graduado, las dudas acerca de mí mismo aumentaron considerablemente.

Mientras hacía mis prácticas en el hospital, estaba constantemente en un estado de enorme ansiedad. Me daba pánico tomar una decisión equivocada o prescribir la medicación incorrecta o errar en el diagnóstico. Siempre que estoy nervioso, me sudan las manos; pero en aquella época ya no era sudor, sino goteo. Procuraba secármelas en los costados de mi bata blanca, pero inmediatamente volvían a estar ardiendo y asquerosamente húmedas. Y cuando tenía que ponerme guantes para alguna práctica médica, literalmente los llenaba de sudor. Al cabo de unas cuantas semanas de este incesante sudor, desarrollé un fastidioso cuadro de dermatitis: mis dedos reventaron en un amasijo de ampollas rojizas y necesitaron tratamiento con esteroides para curarse.

Por tanto, sé bien como es eso de la falta de confianza en uno mismo. Renuncié a muchas cosas que eran importantes para mí. Me perdí muchos aspectos de la vida. Me privé de muchas cosas con mis dudas sobre mí mismo y con el miedo a fracasar. Pero la buena noticia es que fui capaz de aprender para cambiar. En la actualidad, me relaciono con toda confianza - pero apenas bebo nada-; estudio con confianza -y, además, escribo libros sobre lo que voy aprendiendo-; trabajo con confianza - lo cual incluye hablar en público por todo el mundo. De modo que confío en los principios de este libro, no sólo porque están bien fundamentados científicamente, ni porque yo haya sido testigo de cómo han ayudado a cientos de clientes míos, sino, sobre todo, porque han funcionado muy bien en mi vida.

NINGUNA COMIDA ES GRATIS

Si tú estás abierto a nuevas ideas y dispuesto a aprender nuevas habilidades, entonces todas las apuestas están a favor de que vas a conseguir desarrollar una auténtica confianza en ti mismo. Sin embargo, lógicamente, como todo lo que sirve para mejorar tu vida, va a requerir su tiempo y su esfuerzo. Vas a necesitar invertir tiempo y esfuerzo no solo en leer este libro, sino también en practicar las nuevas habilidades y aplicarlas a las áreas importantes de tu vida. Tómame unos instantes para pensar si estás dispuesto a invertir ese tiempo y esa energía.

Nadie puede pretender ser un buen esquiador, pintor o bailarín a base simplemente de leer libros. Leer libros sobre esos temas puede darnos una buena información, pero para llegar a esquiar bien, pintar bien o danzar bien, necesitamos practicar en la realidad las habilidades requeridas. Y lo mismo se puede aplicar al desarrollo de la confianza auténtica. Este libro te va a proporcionar las herramientas que necesitas y las instrucciones para usarlas; pero tú vas a tener que llevar a cabo alguna práctica para alcanzar los beneficios (y si estás empezando a notar un sentimiento de duda o desgana;

si tu mente te está diciendo algo así como: «Pero es que yo no tengo la suficiente disciplina/motivación/fuerza de voluntad», no te preocupes: de esos temas, precisamente, trata este libro).

ENTONCES, ¿A DÓNDE VAMOS A PARTIR DE AQUÍ?

Este libro está organizado en cinco partes. La primera parte se titula «Precalentamiento». En ella voy a desafiar algunos de los mitos populares que existen sobre la confianza, y tú vas a poder descubrir cómo todos aprendemos a jugar de acuerdo con unas reglas equivocadas. En la segunda parte, «La espada de doble filo», vas a aprender cómo manejar con eficacia los pensamientos negativos que todos tenemos (sin discutirlos ni intentar sustituirlos por afirmaciones positivas ni nada por el estilo). En la tercera parte, «¿Qué es lo que te motiva?», vas a descubrir las bases de la automotivación y el modo de superar las barreras psicológicas. En la cuarta parte, «Dominar el miedo», vas a aprender, paso a paso, cómo transformar drásticamente tu relación con el miedo y la ansiedad. Y en la quinta parte, «Jugar el juego», vas a descubrir cómo poner en práctica conjuntamente todas estas nuevas habilidades para conseguir la auténtica confianza, el éxito y el máximo desarrollo en aquellos ámbitos de tu interés.

Seguramente habrás oído hablar de Helen Keller. Nacida en 1880, Helen tenía diecinueve meses cuando tuvo un brote de meningitis que la dejó ciega y muda para siempre. Contra todo pronóstico, ella fue capaz de aprender a leer y escribir y llegó a convertirse en una gran autora, promotora de cambios sociales y, finalmente, ganadora de un premio Nobel. Aparece citada en numerosas obras y, probablemente, su cita más conocida es ésta: «La vida es una aventura apasionante, o no es nada».

Dadas esas dos posibilidades para tu vida - una aventura apasionante... o nada-, ¿cuál escogerías? Si quieres que la vida sea una aventura apasionante; si quieres crecer, explorar y desarrollar todo tu potencial; si ya estás dispuesto a emprender el camino en una intrépida dirección, con curiosidad por lo que puedas descubrir y dispuesto a aceptar el malestar que pueda surgir..., entonces ¿a qué estás esperando?

PRIMERA PARTE

PRECALENTAMIENTO

Capítulo 1

¿Para qué molestarse?

Entonces, ¿para qué es este libro?

EN un determinado nivel, la respuesta es evidente: lo que tú quieres conseguir es mayor confianza. Pero yo pretendo que profundices un poco más, porque la confianza no es el final del viaje, ¿no es verdad? Es de suponer que querrás esa confianza para conseguir alguna otra cosa: realizar cambios que mejoren tu vida.

Imagina que, por arte de magia, tienes toda la confianza que siempre has deseado, pero que no cambias nada en tu vida. Te sientes totalmente confiado, pero sigues actuando exactamente igual que antes en cada uno de los ámbitos de tu vida. No hay ningún cambio en tus relaciones, en tu trabajo, en tu salud, en tu vida social ni en tus actividades de ocio; continúas observando exactamente la misma rutina, haciendo las mismas cosas de siempre; caminas y hablas exactamente igual que antes; no inicias ningún proyecto nuevo ni te fijas ningún objetivo. Tus resultados siguen siendo los mismos. Tampoco cambia tu carácter. No te relacionas con los demás de una manera distinta. Te comportas exactamente igual que siempre. La única diferencia es que ahora te sientes confiado. ¿Te bastaría con un resultado como ese?

Hice esta pregunta a cientos de personas, y ni una sola respondió «sí». Lo cual resulta muy sorprendente. No queremos confianza, sin más; la queremos para algo. La queremos para que nos ayude a alcanzar nuestras metas, para perseguir nuestros sueños o para obtener mejores resultados en algún ámbito de nuestra vida, como los deportes, los negocios, la música, las artes, el hablar en público...; para ser mejores padres o para mejorar nuestras relaciones sociales. Por eso les pregunto a mis clientes: «Si tuvieras toda la confianza del mundo, ¿en qué te comportarías de manera distinta? ¿Qué clase de persona serías y que tipo de cosas harías?»

Las respuestas que me dan a esta pregunta son muy variadas. A continuación anoto unos pequeños ejemplos:

- Dave, fisioterapeuta de cincuenta años, sería más creativo y empezaría a escribir la novela con la que ha estado soñando desde hace una década.

- Clare, una recepcionista un tanto tímida de treinta y tres años, que no ha tenido una sola cita con un hombre durante más de cuatro años, se apuntaría a una agencia de encuentros y empezaría a conocer a gente nueva. También procuraría ser más extrovertida, abierta y comunicativa tanto en el trabajo como con sus amigos.
- Ethan, directivo en una gran empresa, sería más eficaz tomando decisiones bajo presión y también sería mejor a la hora de elogiar al personal por su trabajo.
- Raj, el dueño de un restaurante de moda, pediría un crédito para abrir ese segundo restaurante con el que sueña desde hace dos años.
- Koula, agente de seguros, dejaría su matrimonio, actualmente gris y aburrido, y empezaría una nueva relación.
- Rob, agente inmobiliario de cuarenta y dos años, que está deseando cambiar de trabajo, se matricularía en la universidad y empezaría a estudiar para conseguir un master en administración.
- Sarah, bailarina en paro, se presentaría a muchas más audiciones y bailarían mucho mejor ante los jueces.
- Phil, un tenista semiprofesional, jugaría mejor bajo presión y, seguramente, ganaría más partidos.
- Cleo, una investigadora de veintiocho años, tímida, haría más amigos, pasaría más tiempo con la gente y se comportaría de un modo más auténtico, cálido y comprometido en situaciones sociales.
- Seb, taxista de cuarenta y cuatro años, volvería a tener relaciones con su mujer. Hace tres años que evita toda actividad sexual por «miedo a fracasar».
- Dana, ejecutiva en una importante empresa, participaría más en las reuniones, lo que le supondría expresar más sus verdaderas opiniones y proponer algunas ideas.
- Alexis, de veintiocho años, madre de dos niños, sería más asertiva con su dominante e hipercrítica suegra.

Ahora que ya tienes una muestra de los deseos de otras personas, es el momento de conectar con los tuyos propios. Por favor, tómate todo el tiempo que necesites para leer y pensarte bien las siguientes cuestiones:

En un mundo en el que tú tuvieras una confianza sin límites:

- ¿En qué te comportarías de distinta manera?
 - ¿Qué harías para moverte y hablar de distinta manera?
 - ¿Qué harías para divertirte, trabajar y funcionar de otro modo?
 - ¿De qué otra manera tratarías a los demás: a tus amigos, parientes, pareja, padres, hijos y compañeros de trabajo?
 - ¿Cómo te tratarías a ti mismo de forma distinta?
 - ¿Cómo tratarías a tu propio cuerpo?
 - ¿Cómo hablarías contigo mismo?
 - ¿De qué manera cambiaría tu carácter?
- ¿Qué clase de cosas empezarías a hacer?
- ¿Qué dejarías de hacer?
 - ¿Qué objetivos te marcarías y qué metas perseguirías?
 - ¿Qué diferencia supondría para ti esa nueva confianza en ti mismo en lo referente a tus relaciones más próximas y cómo te comportarías con esas personas de un modo diferente?
 - Esa confianza recién adquirida, ¿qué diferencia te ayudaría a marcar en el mundo?

Por favor, tómate tu tiempo para reflexionar sobre las cuestiones anteriores antes de seguir leyendo. Aclara el propósito que subyace a esa búsqueda tuya de una mayor confianza. Tus respuestas a esas preguntas son de vital importancia: te proporcionan los valores y metas para el viaje que estás a punto de empezar. Y, dado que mucha gente no tiene muy clara la diferencia entre valores y metas, vamos a emplear unos momentos en echar un vistazo a este asunto.

VALORES Y METAS

Los valores son las «cualidades deseadas de la acción en curso». En otras palabras, tus valores describen cómo quieres comportarte como ser humano, como quieres actuar en aquello que haces; qué es lo que desearías que simbolizara tu vida; según qué principios deseas vivir; qué cualidades personales y rasgos de carácter deseas cultivar. Por ejemplo, los valores típicos en las relaciones íntimas incluyen confianza, sinceridad, apertura,

integridad, igualdad, respeto..., mostrarse cariñoso y bondadoso, apoyar al otro y ser asertivo. Todas son cualidades de acción, modos de comportarse a lo largo de la vida. Los valores nunca pueden estar completados ni ser tachados de la lista como «cumplido»; están siempre en marcha. Si uno valora el ser cariñoso en su relación, nunca llega el momento en que aya quedado cubierto el «ser cariñoso».

Las metas son los «resultados deseados». En otras palabras, las metas son aquello que uno quiere conseguir, completar, poseer o alcanzar. Las metas no son un proceso en marcha. En el momento en que se alcanza una meta, ya se puede tachar de la lista: se acabó, está terminado, «hecho».

Imagina que quieres tener un buen trabajo: eso es una meta. En el momento en que consigues ese trabajo, ya has alcanzado el objetivo. Pero imagina que lo que quieres es ser eficaz, eficiente y productivo; implicarte de lleno en tu trabajo y prestar mucha atención a lo que estás haciendo, ser abierto, amigable y solidario con tus compañeros. Esos son valores, no metas; se refieren al modo en que deseas comportarte a lo largo de tu vida.

Y observa que puedes vivir según esos valores aun cuando no consigas ese gran puesto de trabajo que querías. Si tales valores son realmente importantes para ti, puedes elegir vivir de acuerdo con ellos en cualquier trabajo que realices, ya sea sirviendo mesas o dirigiendo una multinacional. (Incluso puedes hacerlo en trabajos no remunerados, como es el cuidado de tus hijos).

Puedes pensar en los valores como en una brújula: te sirven para determinar una orientación y para mantenerte en esa dirección a lo largo de todo el viaje. Pero el hecho de consultar la brújula no te libra del viaje. El viaje únicamente comienza cuando empiezas a ponerte en marcha.

Funcionar de acuerdo con tus valores es como viajar hacia el oeste. No importa lo lejos que viajes hacia el oeste; siempre podrás ir un poco más allá. Nunca llegas a alcanzar un lugar llamado «oeste». Por el contrario, las metas son como los lugares que quieres visitar mientras vas viajando hacia el oeste: este puente, aquel río, esa montaña, aquel valle...; cada uno de estos lugares pueden ir siendo tachados a medida que vas avanzando.

Así que imagínate que tus valores en relación al trabajo son: comprometerte, ser eficiente, productivo, solidario y asequible. Tales valores van a estar presentes en este

trabajo y en el próximo y en el siguiente trabajo que tengas - tanto si alcanzas tu objetivo de conseguir un trabajo maravilloso como si no. (Por supuesto, no siempre vas a actuar de acuerdo con esos valores - sobre todo si no te gusta tu trabajo actual-, pero, en cualquier caso, si quisieras funcionar de acuerdo con ellos, podrías hacerlo).

Aquí hay unos cuantos ejemplos más para aclarar la diferencia:

- Tener una casa de ensueño: meta. Cuidar y proteger a tu familia: valores.
- Ganar el partido: meta. Jugar limpio, con entusiasmo y habilidad: valores.
- Sacar buenas notas: meta. Aplicarse de lleno al estudio y explorar nuevas ideas: valores.
- Hacer nuevos amigos: meta. Ser amable, amistoso, abierto, cercano y genuino: valores.
- Bajar cinco kilos de peso: meta. Cuidar, fortalecer y mantener tu cuerpo y tu salud: valores.
- Ganar una carrera: meta. Correr lo mejor que puedas: valor.

Los valores desempeñan un papel muy importante en el desarrollo de la confianza y en la mejora de la ejecución. No solo nos proporcionan inspiración y motivación para hacer «todo cuanto sea necesario»; también nos sostienen en el viaje: podemos encontrarnos a semanas, meses o años de conseguir nuestros objetivos, pero podemos vivir de acuerdo con nuestros valores cada paso del camino y sentir una satisfacción continua al hacerlo. E incluso, si no alcanzamos nuestros objetivos - cosa que ocurre a veces-, aún podemos sentir la satisfacción y la plenitud de estar viviendo de acuerdo con nuestros valores.

Ya exploraremos con mayor profundidad valores y metas más adelante; esto es solo el aperitivo. Ahora es el momento de volver a aquella importante pregunta: ¿Qué harías de manera diferente si tuvieras más confianza? Tómate tu tiempo para reflexionar sobre las respuestas que darías a la serie de preguntas que planteábamos hace unos momentos. Es de esperar que tus respuestas se referirán tanto a tus valores como a tus metas. Por ejemplo, ¿quieres hacer más amigos, o ser más asertivo, o ser mejor conversador, o estar más centrado, o implicarte más, o mejorar tu handicap en el golf, o ser mejor padre, o ampliar tu negocio, o ser más abierto en tu matrimonio, o aceptarte mejor a ti mismo, o llegar a ser más auténtico y honesto en tus relaciones, o empezar un proyecto importante,

o cambiar de trabajo, o escribir ese libro, o hacer aquel examen, o preguntarle a aquella colega tan atractiva si quiere salir contigo...?

Puede que, de momento, no tengas respuestas «claras». ¡Perfecto! Basta con algún tipo de respuestas, aunque sean muy vagas o se reduzcan únicamente a una palabra. Más adelante volverás a revisar estas respuestas. De momento, lo importante es empezar.

Una vez que hayas reflexionado sobre estas cuestiones, escribe unas cuantas palabras en el siguiente apartado: «Lista de cambios vitales». Y mientras lo rellenas, trata de ver si puedes diferenciar tus valores (cómo quieres comportarte en aquello que haces) y tus metas (qué es lo que deseas conseguir). Si no quieres escribir en el libro, puedes copiar la lista en tu diario o descargar gratis un formulario en www.thehappinesstrap.co.uk/free-resources.

LISTA DE CAMBIOS VITALES

Mientras logro desarrolla una auténtica confianza...

- Estas son algunas de las formas en que voy a actuar de manera diferente:
- Estas son algunas de las formas en que voy a tratar a los demás de manera diferente:
- Estas son algunas de las formas en que voy a tratarme a mí mismo de manera diferente:
- Estas son algunas de las cualidades personales y rasgos de carácter que voy a desarrollar y mostrar ante los demás:
- Estas son algunas de las formas en que voy a actuar de manera diferente en mis relaciones con los amigos y la familia:
- Estas son algunas de las formas en que voy a comportarme de manera diferente en el mundo de relaciones que tengan que ver con el trabajo, la educación, el deporte o el ocio:
- Estas son algunas de las cosas importantes que voy a apoyar y defender:
- Estas son algunas de las actividades que voy a iniciar o en las que voy a insistir más:
- Estas son algunas de las metas que voy fijarme:

- Estas son algunas de las acciones que voy a llevar a cabo para mejorar mi vida:

Una vez que lo hayas completado, trata de tener la lista a mano para echarle un vistazo de vez en cuando. Y, por favor, antes de seguir leyendo, si no has escrito nada, al menos asegúrate de que piensas seriamente en tus respuestas. (No hay problema si son vagas o incompletas o si no tienes aún muy claras las diferencias entre valores y metas; volveremos sobre ello más adelante. Lo importante por ahora es establecer un punto de partida).

Entonces, ¿qué tal lo llevas?, ¿has completado la «Lista de cambios vitales», ya sea mentalmente o bien por escrito? Si es así, estupendo; es un importante primer paso en tu camino hacia la confianza. Si no lo has hecho, ¿qué te parecería volver atrás y hacerlo en este preciso instante? Después de todo, no podemos desarrollar habilidades de karateka por más que leamos sobre el tema; tenemos que practicar los movimientos. Pues lo mismo ocurre cuando lo que pretendemos es desarrollar nuestra confianza. Los ejercicios del libro son los movimientos básicos; si quieres jugar bien al juego de la confianza, tendrás que hacer tales movimientos. De modo que, por favor, asegúrate de haber dado algunas respuestas antes de seguir leyendo.

LA BRECHA DE LA CONFIANZA

Mucha gente está totalmente perdida en algo a lo que yo llamo la «brecha de la confianza». Es ese lugar en el que queda uno atrapado cuando el miedo hace su aparición en el curso de sus sueños y ambiciones. Reconocerás que estás atrapado en la brecha de la confianza si crees algo semejante a esto:

No podré alcanzar mis metas, rendir al máximo, obtener lo que deseo o actuar como la persona que quiero ser mientras no consiga tener la suficiente confianza.

¿Te suena? Muchos enfoques de autoayuda te llevan, sin que te des cuenta, a pensar de este modo; pero enseguida vas a descubrir que, cuanto más firmemente mantengas esta creencia, tanto más lejos vas a estar de tener la clase de vida que deseas. Exploraremos brevemente por qué esto es así; pero antes vamos a examinar dos definiciones distintas de la palabra «confianza»:

DOS DEFINICIONES DE CONFIANZA

1. Una sensación de certeza o de seguridad.
2. Un acto de fe o de entrega.

La primera definición de confianza - «Una sensación de certeza o de seguridad» - es, con mucho la más extendida. La mayoría de la gente concibe la autoconfianza como una poderosa sensación de certeza o de seguridad: la sensación de mantenerse sereno, tranquilo y a gusto; el total convencimiento de que va a actuar adecuadamente y a conseguir un resultado positivo; una absoluta falta de miedo y de ansiedad; ni sombra de duda sobre uno mismo ni de inseguridad; una ausencia total de pensamientos negativos sobre contratiempos o fallos.

La segunda definición se emplea con mucha menos frecuencia. En esta definición, la confianza no es una sensación sino un acto; es un «acto de fe o de entrega». Se trata de un significado mucho más antiguo de esta palabra, que se refiere a su antigua raíz latina. La palabra «confianza» se deriva de las voces latinas «con» y «fidere», que significa «creer». Cuando uno cree o se apoya en alguien - ya sea uno mismo o los demás-, a menudo no suele tener una sensación de certeza o de seguridad absoluta. De hecho, en general, cuanto más se arriesga uno, tanto más tiende a experimentar sensaciones de miedo y ansiedad, así como pensamientos relativos a lo que, probablemente, podría salir mal.

Imagina, por ejemplo, que tienes un tumor cerebral y te pones en manos de un famoso neurocirujano para que te opere. Eso supone un «acto de fe o de entrega» - tienes fe en el cirujano que va a operarte y te pones en sus manos. Otra forma de decirlo es que tienes suficiente confianza en la capacidad del cirujano como para dejarle que te opere. Ahora bien, es muy poco probable que en tales circunstancias pueda nadie experimentar una sensación de absoluta certeza y seguridad. En efecto, sería casi imposible para cualquier ser humano en una situación semejante sentirse totalmente tranquilo y sereno, sin ningún tipo de miedo ni ansiedad de ninguna clase. Si tú fueras un ser humano normal enfrentado a una intervención quirúrgica cerebral, lo único que podrías esperar sería sentir mucho miedo e incertidumbre, así como un montón de pensamientos desagradables sobre los posibles riesgos.

Los dos sentidos de «confianza» - una sensación de certeza o un acto de fe - son perfectamente válidos. Pero, desde luego, representan dos conceptos muy distintos, y hemos de diferenciar el uno del otro para evitarnos confusiones. A lo largo de este libro, para mantener clara la diferencia, hablaremos de «sentimientos de confianza» o de «confianza como sentimiento», como opuestos a «actos de confianza» o «confianza como acción». Para ver por qué esta diferenciación es tan importante, echemos un vistazo a la historia de Nelson Mandela.

¡CLARO QUE TENÍA MIEDO!

Pocos personajes han inspirado tanto a la gente como Nelson Mandela, un defensor de la justicia, la libertad y la igualdad frente a enormes obstáculos, que arriesgó su vida una y otra vez, desafiando el brutalmente opresivo régimen de «apartheid» de Sudáfrica, para conseguir una sociedad democrática y libre. Parece un milagro que no resultara muerto. Pero cuando, finalmente, las autoridades sudafricanas lo detuvieron, fue sentenciado a veintisiete años de prisión; los primeros dieciocho, en el atroz presidio de Robben Island.

En su inspiradora autobiografía, *El largo camino hacia la libertad*, Mandela describe las terribles condiciones del presidio de Robben Island: trabajos forzados todo el día bajo un sol de justicia, extrayendo y picando piedra caliza de sol a sol; siempre sometido a golpes, hambre y torturas psicológicas. Muchos hombres habrían sucumbido en aquel infierno año tras año. Pero no Mandela. Él nunca desistió de su propósito. Continuó defendiendo la justicia, la libertad y la igualdad a lo largo de todos aquellos largos años de encierro. Y, una vez más, contra todo pronóstico, al final fue liberado y siguió adelante hasta convertirse en el primer presidente negro de Sudáfrica.

Richard Stengel, escritor profesional que pasó dos años ayudando a Mandela con su autobiografía, escribió un perspicaz artículo en *Time Magazine* titulado: «Mandela: sus 8 lecciones de liderazgo», donde explica que Mandela sintió miedo muchas veces a lo largo de su larga lucha contra el «apartheid» y sus largos años en prisión.

«¡Claro que tenía miedo», le decía Mandela. «No puedo fingir que soy un valiente y que puedo derrotar a todo el mundo!» Sin embargo, Mandela sabía que, si él quería ser un gran líder e inspirar a sus compañeros de prisión, tenía que ocultar su miedo. Y eso fue, precisamente, lo que hizo. Seguramente, no podía controlar sus sentimientos, pero tuvo el control suficiente de su expresión facial, su postura y su manera de caminar y de hablar para transmitir una impresión de fortaleza a su alrededor. Y eso les sirvió de inspiración a otros prisioneros en Robben Island. Cuando lo veían a él caminando por los campos, manteniéndose erguido y orgulloso, se les levantaba el ánimo. Como escribió Stengel: «Solo verlo era suficiente para mantenerlos animado durante varios días».

Cuando Mandela paseaba valientemente por el patio de la prisión, ¿era un ejemplo de «confianza como sensación» o de «confianza como acción»? Claramente, se trataba de lo último. Él no se sentía tranquilo, seguro y confiado. Sin embargo, estaba claramente empeñado en actuar con confianza. Confiaba en sí mismo para caminar de aquella manera «erguida y orgullosa», aun cuando sentía mucho miedo. No había

eliminado su miedo. Pero él hablaba de aprender a «triunfar sobre el miedo». En otras palabras, había aprendido a apoyarse y confiar en sí mismo para ponerse en marcha, sin importar el miedo que sentía.

DE VUELTA A LA BRECHA

Antes de nuestro pequeño rodeo por los distintos significados de la palabra «confianza» y del encarcelamiento de Nelson Mandela, estábamos hablando de la «brecha de la confianza». Y decía que la gente se queda bloqueada en ella cuando man tiene bien asentado este tipo de creencia: Tengo que sentir confianza antes de poder conseguir mis objetivos, alcanzar mi máximo rendimiento, hacer las cosas que quiero o actuar como la clase de persona que quiero ser.

Ahora suponga el lector por un momento que Mandela se hubiera atendido a esta regla mientras estaba en la cárcel. Imagine que hubiera esperado hasta que todo su miedo y su incertidumbre hubieran desaparecido antes de emprender ninguna acción. Suponga que se hubiera aferrado a una idea como: «No puedo caminar por el patio mostrándome erguido y orgulloso hasta que me sienta tranquilo, seguro y confiado; hasta que haya eliminado todo mi miedo; hasta que consiga no pensar en lo que podría salir mal». ¿Le habría ayudado esto a convertirse en un líder motivador?

Mandela, obviamente, sabía jugar el juego de la confianza. Él no seguía la regla: Tengo que sentir confianza antes de hacer lo que me importa. Este es el «gran padre» de todas las «reglas erróneas» que mencionaba en la introducción. Y cuanto más seguimos esa regla, peores son los resultados.

Ahora, antes de continuar, me gustaría que te detuvieras unos segundos para que te des cuenta de lo que está ocurriendo en tu mente. Simplemente, escucha en silencio esa voz dentro de tu cabeza y date cuenta de lo que te está diciendo.

¿Se está sintiendo contrariada o frustrada tu mente? («¡Venga ya! No me digas que ahora va a seguir con el viejo truco del «finge que lo haces hasta que lo hagas». Eso ya lo escuché otras veces...»)? ¿O tal vez está prediciendo lo peor: «¡Oh, no! ¡Me va a decir que me eche a cuestras esos sentimientos de ansiedad, que apriete los dientes y que me obligue a hacerlo!»)?

Si tu mente te está diciendo algo por el estilo, es perfectamente normal y esperable; como veremos más adelante, la mente humana tiende naturalmente a predecir lo peor. De modo que voy a aprovechar esta oportunidad para aclararte una cosa: jamás te voy a

pedir que «finjas» cosa alguna ni que te «eches a cuestras» ningún sentimiento indeseable. Más bien, todo lo contrario. Dos principios importantes de este libro son: que seas legal contigo mismo (lo opuesto a que «finjas») y que manejes el miedo por medios eficaces y que te sirvan para mejorar tu vida (lo opuesto a que «te lo echas a cuestras»).

Ahora bien, seguramente estarás preguntándote qué es lo que hay de problemático en la regla «tengo que sentir confianza antes de hacer lo que me importa». Pues bien, el problema es que, si esperas a que aparezca el sentimiento de seguridad para empezar a hacer lo que es verdaderamente importante par ti, lo más probable es que te quedes esperando toda la vida. Tales sentimientos no aparecen por arte de magia. Por supuesto, puedes activarlos mientras escuchas un CD de autohipnosis, o lees un libro de inspiración, o participas en algún seminario motivacional, o cuando un amigo, «coach» o terapeuta te dice algo que te levanta el ánimo. Pero esos sentimientos no duran mucho. Una vez que te pones en la situación real, se desvanecen como una bocanada de humo.

Lance Armstrong, el siete veces ganador del Tour de France y reconocido como uno de los mayores atletas de la historia, habla sobre este tema en su libro Cada segundo cuenta, donde destaca el hecho de que mucha gente va por la vida intentando comprar, fabricar o asumir una «pose» de confianza en sí misma, y señala que tal intento es una causa perdida. «No puedes fingir que tienes confianza; tienes que ganártela», dice en su libro. Y en su opinión, solo hay un modo de lograrlo: «Tienes que hacer el trabajo tú mismo».

Este es el punto clave. Si queremos hacer algo con confianza - ya sea hablar, pintar, hacer el amor, jugar al tenis o relacionarnos-, tenemos que hacer el trabajo nosotros mismos. Tenemos que practicar las habilidades necesarias una y otra vez hasta que se conviertan en algo natural. Si no tenemos las habilidades adecuadas para hacer aquello que queremos, no podemos esperar sentirnos muy confiados. Y si no practicamos continuamente esas habilidades, entonces, o bien terminan oxidándose y volviéndose inservibles, o bien no consiguen alcanzar un nivel en el que podamos confiar en ellas de una manera fluida y natural.

Cada vez que practicas estas habilidades, es un acto de confianza: un acto de apoyarte en ti mismo. Y una vez que has emprendido una acción, y sigues una y otra vez, hasta que alcanzas la capacidad de conseguir los resultados que querías, entonces es cuando empiezas a percibir la sensación de confianza.

Esta intuición nos proporciona la primera «regla auténtica» del juego de la confianza:

Regla 1: Los actos de confianza son lo primero; los sentimientos de confianza vienen después

Por supuesto que es muy fácil decirlo, pero no resulta tan sencillo hacerlo en la vida real. ¿Por qué no? Porque desarrollar y practicar una habilidad requiere tiempo y esfuerzo, y nuestra mente, por regla general, procura darnos toda clase de razones para que no lo hagamos: «Es muy pesado», «estoy muy ocupado», «no estoy de humor», «no estoy motivado», «estoy muy cansado», «estoy demasiado estresado», «no me molestes», «estoy demasiado ansioso», «no puedo hacerlo», «me falta disciplina», «no tiene sentido intentarlo, porque no soy lo bastante bueno»..., y así sucesivamente. Cuando nos quedamos atrapados en tales pensamientos es muy fácil rendirse - especialmente si nos da miedo cometer errores o si nos parece que no somos lo bastante buenos o que nuestro avance es más lento de lo que nos gustaría.

(Por cierto, todos estos son pensamientos perfectamente normales que, prácticamente, todo ser humano tiene de vez en cuando, y tú vas a aprender una forma distinta de responderles, una manera de quitarles toda su fuerza, así que no importa todo el rollo negativo que te esté largando tu mente; de todos modos, tú puedes tomar la iniciativa para hacer lo que de verdad te importa).

¿POR QUÉ NOS FALTA CONFIANZA?

Nunca he conocido a nadie que no tuviera confianza en nada. Nunca he oído hablar de un caso semejante. De hecho, hay muchas cosas que podemos hacer con absoluta confianza; simplemente, las damos por supuestas. Por ejemplo, su poniendo que tu estado de salud sea normal y que no tienes ningún impedimento físico, seguramente te sentirás con la suficiente confianza para bajar las escaleras, utilizar el cuchillo y el tenedor, abrir y cerrar puertas y cepillarte los dientes. No es que siempre te hayas sentido seguro con respecto a todas esas cosas; sencillamente, es que las has hecho durante tanto tiempo que las das por sentadas.

Por eso, no es que nos falte confianza en todo; perdemos confianza en algunas actividades específicas, en áreas específicas de la vida. Y existen cinco razones principales para que esto ocurra:

CINCO RAZONES POR LAS QUE SE PIERDE LA CONFIANZA

1. Expectativas demasiado elevadas.

2. Juzgarse a uno mismo con excesiva severidad.

3. Preocuparse por el miedo.

4. Falta de experiencia.

5. Falta de habilidades.

Veámoslas una por una.

Expectativas demasiado elevadas

¿Tienes una de esas mentes que nunca se sienten satisfechas? ¿Es como un pequeño dictador fascista en tu cabeza, exigiéndote cada vez más? Si es así, es fácil que acabes teniendo miedo a cometer errores y te vuelvas muy autocrítico si no cumples tus expectativas. Es lo que, suele conocerse como «perfeccionismo». Todos, si somos sinceros, caemos en este tipo de pensamiento de vez en cuando. Y no tiene nada de anormal; la mente humana difícilmente se queda satisfecha mucho tiempo; en seguida encuentra alguna falta y vuelve a la carga.

Este es el principal problema de Dave, el fisioterapeuta que quiere escribir una novela. Se queda bloqueado en sus propias expectativas con respecto a la necesidad de que cada página que escribe sea excelente, incluso desde el mismo borrador; y como, seguramente, no puede estar a la altura de sus expectativas (ningún escritor puede estarlo), pues no escribe nada de nada.

Juzgarse a sí mismo con excesiva severidad

¿Te menoscaba tu propia mente? ¿Te dice que no tienes lo que hace falta o que no eres lo bastante bueno en lo que haces? ¿Te dice que eres antipático, inadecuado o incompetente? ¿Te asegura que en cualquier momento lo vas a estropear todo? ¿Alguna vez has experimentado el «síndrome del impostor» que utiliza tu mente para convencerte de que, en realidad, no eres competente, de que no sabes lo que estás haciendo, de que te las has arreglado para llegar a donde estás, pero que en cualquier instante se va descubrir que eres un fraude? Si has contestado «sí» a alguna de estas preguntas, entonces es que tienes una mente humana perfectamente normal.

¿Te sorprende leer esto? A la mayoría de la gente, sí, porque a todos nos han lavado el cerebro con el pensamiento positivo; pero lo cierto es que la mente humana no es naturalmente positiva. Los modelos orientales de psicología, tales como el Zen, el Yoga y

el Tao, han reconocido durante miles de años que la mente humana normal tiene una tendencia natural a juzgar y criticar; a encontrar lo negativo y a predecir lo peor; a contarnos historias terroríficas sobre el futuro y a desenterrar recuerdos penosos del pasado; a sentirse rápidamente insatisfecha y a pedir más. En Occidente hemos fracasado, en cierto modo, a la hora de reconocer que esta es la norma; es lo que las mentes normales hacen de un modo natural. Lamentablemente, los modelos de psicología occidental aún creen que cuando nuestras mentes hacen tales cosas, es, en cierto sentido, anormal o poco natural, lo que significa que hay algo estropeado o defectuoso. Afortunadamente, esta actitud está cambiando poco a poco pero es un proceso muy, muy lento.

Tal es el principal problema de Claire, la atractiva pero tímida recepcionista que no ha tenido una sola cita en cuatro años. Está tan atrapada en los severos juicios que ella emite sobre sí misma - que si es tonta, que si es poco atractiva y aburrida... - que evita quedar con nadie, convencida de que, al final, va a ser rechazada.

Preocuparse por el miedo

Todos tenemos nuestros miedos íntimos. Puede que a ti te de miedo el que las cosas salgan mal o se compliquen. Tal vez tengas miedo al rechazo, al fracaso o al ridículo. Puede que te dé miedo cometer errores, perder el tiempo o engañarte a ti mismo. Tal tipo de miedos es muy común. Sin embargo, el miedo en sí mismo no afecta a la confianza. Pero si vivimos con nuestros miedos, nos reconcomemos con ellos y nos preocupamos por ellos, eso sí que acaba generando un problema. Cuanto más preocupados estemos con nuestros miedos, mayores se volverán estos, y lo más probable es que acaben socavando nuestra confianza.

Este es el principal problema de Seb, el taxista que evita hacer el amor con su mujer. Hace tres años, pasó una época de mucho estrés, cuando sus padres fallecieron en un accidente automovilístico. Durante ese tiempo, sin embargo, Seb intentó tener relaciones con su mujer, pero no lograba tener una erección, lo cual le resultó tremendamente penoso. Eso es algo perfectamente normal; a todos los hombres les ocurre que en períodos de mucho estrés no pueden conseguir erecciones. Pero Seb no lo sabía, y le resultaba muy molesto hablarlo con sus amigos o con su médico de cabecera. Así que desarrolló un miedo al fracaso en relación con su conducta sexual; preocupado por el asunto, no paraba de darle vueltas al tema, con lo que no tardó en caer en un círculo vicioso: cuanto más se preocupaba de su miedo a fracasar, tanto peor era el resultado, hasta que, al final, empezó a evitar todo lo relacionado con el sexo.

Falta de experiencia

Si hemos tenido poca o ninguna experiencia en algo, no podemos esperar sentirnos muy confiados en ese asunto. Uno puede ser un excelente guitarrista; pero si nunca ha tenido la experiencia de tocar delante de una gran audiencia, entonces, la primera vez que lo haga, es muy improbable que se sienta suficientemente tranquilo.

Este era el caso de Raj. Raj tiene una gran experiencia con su popular restaurante, pero nunca ha tenido la experiencia de expandir su negocio y llevar dos restaurantes a la vez; naturalmente, le falta confianza.

Falta de habilidades

No es natural sentir confianza a la hora de hacer algo, a menos que uno sea razonablemente bueno en el asunto. Por ejemplo, yo aprendí a montar en bicicleta a los cuarenta y tres años (los niños de mi barrio piensan que es muy gracioso ver a una persona mayor tambaleándose en su bicicleta por toda la plaza). Entonces, ¿crees que sería realista que yo me sintiera seguro en mi bicicleta, teniendo en cuenta que no había montado nunca y que a duras penas puedo sostenerme en ella? ¡Pues claro que no! Solo cuando, después de muchas prácticas, sea lo bastante bueno para andar en bicicleta, podré empezar a sentir confianza. Pero hasta entonces, no. Es el orden natural de las cosas. Y de ahí surge una pregunta interesante: ¿Cómo nos volvemos buenos para hacer algo?

EL CICLO DE LA CONFIANZA

Si queremos hacer las cosas mejor, tenemos que seguir los cuatro pasos del ciclo de la confianza. Puedes verlo en el diagrama que viene a continuación:



Paso 1: Practicar las habilidades

Si quieres ser un orador seguro de sí mismo, tienes que practicar dando charlas y conferencias. Si quieres ser un artista de prestigio, tienes que practicar pintando. No hay manera de escapar de este principio: si queremos llegar a sentirnos seguros en algo, tenemos que practicar.

El problema es, como indicábamos anteriormente, que hay muchas barreras mentales para practicar; entre las que se incluyen la falta de motivación o de fuerza de voluntad; el sentirse cansado, ansioso o asustado; las ganas de abandonar cuando el progreso es lento; la tendencia a renunciar después de un fracaso; el perfeccionismo o las autocríticas demasiado severas; la falta de tiempo, dinero o energía; y una amplia variedad de creencias limitadoras (a medida que vayas avanzando en el libro, aprenderás a superar esos obstáculos).

Paso 2: Aplicarlas con eficacia

Practicar las habilidades es importante, pero no basta para convertirnos en expertos en algo. También tenemos que aplicar nuestras habilidades con eficacia. Para aplicar nuestras habilidades tenemos que salir de nuestra zona de seguridad para colocarnos en situaciones de la vida real. Después de todo, si uno procura evitar siempre las situaciones que le suponen un desafío, nunca va a ser capaz de probar ni mejorar sus propias

habilidades. Lo malo es que abandonar la zona de seguridad nos trae todo tipo de malestares, tales como miedo, ansiedad, dudas sobre nosotros mismos... Afortunadamente, la consciencia plena nos ayuda a ir más allá de todos esos sentimientos.

Además, si queremos desenvolvemos adecuadamente en situaciones complicadas, tenemos que ser capaces de centrarnos en lo que estamos haciendo. Los psicólogos lo denominan «atención centrada en la tarea». Si nos quedamos atrapados en nuestros pensamientos y sentimientos, no seremos capaces de centrarnos en lo que estamos haciendo y, por lo tanto, no lo realizaremos demasiado bien. Las habilidades de consciencia plena que vas a aprender en este libro te van a ayudar a mantener tu compromiso y a permanecer centrado en aquello que estés haciendo, ya sea jugar al fútbol o tocar la trompeta; ya sea hacer el amor o realizar una presentación comercial. Y no solo va a mejorar tu rendimiento, sino que además te va a proporcionar una sensación de plenitud.

Paso 3: Valorar los resultados

Después de aplicar nuestras habilidades, tenemos que considerar los resultados. ¿Qué es lo que mejor funcionó? ¿Qué es lo que no funcionó? ¿Qué es lo que podemos hacer de forma diferente la próxima vez? Y tenemos que hacerlo sin ningún tipo de crítica; sin machacarnos a nosotros mismos.

Ahora bien, es más fácil de decir que de hacer. La mayoría de nosotros tenemos una acusada tendencia al perfeccionismo: queremos hacerlo todo pronto y bien. Y nuestras mentes tienden a emplear el látigo y darnos una buena azotaina si no somos capaces de cumplir las expectativas. Desgraciadamente, las autocríticas despiadadas resultan siempre improductivas. Rara vez nos motivan para realizar grandes cosas; más bien, hacen que acabemos rindiéndonos. Más adelante aprenderás cómo la consciencia plena puede ayudarte a soslayar esto. Y descubrirás que el auto-examen sin críticas y la auto-motivación comprensiva son mucho más eficaces que el arrearse a uno mismo.

Paso 4: Introducir los cambios necesarios

El último paso, en función de los resultados obtenidos, consiste en modificar lo que estás haciendo: sigue haciendo lo que está funcionando y cambia o modifica lo que no esté funcionando tan bien. Es la única manera de desarrollarse y mejorar. Como afirma el dicho: «Si sigues haciendo lo mismo de siempre, siempre vas a obtener el mismo

resultado».

Y después, naturalmente, repite el ciclo. Practica tus habilidades con las modificaciones introducidas; luego, aplícalas de nuevo, valora los resultados y haz las modificaciones pertinentes; más tarde, practica alguna otra, y otra, y otra... Y, finalmente, serás realmente bueno haciéndolo. Y si tu mente te está diciendo que todo eso va a significar demasiado trabajo, ten en cuenta lo que sigue:

¡YA LO HAS HECHO ANTES, MUCHAS VECES!

Piensa por un momento en todo lo que, al día de hoy, eres capaz de hacer con plena seguridad; piensa en las cosas que haces con fluidez y naturalidad, sobre las cuales ni siquiera te paras a pensar. Por ejemplo, sabes utilizar el cuchillo y el tenedor para comer, el bolígrafo para escribir, y una tetera para hervir el agua. Sabes andar, hablar, leer libros, ir de compras, hacer tostadas, abrir una lata, utilizar el baño, llenar la bañera, decir la hora, recitar el abecedario, vestirse... y todo con notable habilidad. ¿Y cómo lo has aprendido?

Has tenido que practicar, practicar y practicar todas esas habilidades, valorando continuamente los resultados y modificando lo que hacías. Mediante ese proceso has desarrollado esas habilidades hasta el punto de que ahora puedes hacer todo eso de manera natural, con fluidez y confianza (y si tu mente te está argumentando que algunas personas tienen una «capacidad natural», por supuesto que es cierto; pero también ellas tienen que pasar por el ciclo anterior muchas, muchas veces, para conseguir ser buenas en algo. Lo único que significa «capacidad natural» es que esas personas no van a tener que trabajar tanto como las demás para alcanzar el mismo nivel de habilidad.)

LOS SOSPECHOSOS HABITUALES

De modo que, cuando nos falta autoconfianza, los «sospechosos habituales» son: unas expectativas demasiado elevadas; unos juicios excesivamente severos sobre uno mismo; preocupaciones por el miedo; falta de experiencia; y falta de habilidades. Y ya nos ocuparemos de esos temas a su tiempo. De momento, baste con reconocer, una vez más, que el desarrollo de una confianza auténtica requiere trabajo. O, mejor, requiere «acción comprometida».

En ACT utilizamos la expresión «acción comprometida» para referirnos a aquellas acciones que están guiadas por nuestros valores centrales: actuar como la persona que queremos ser y hacer aquello que de veras nos importa. Solo a través de una «acción

comprometida» - saliendo de nuestras zonas de seguridad y llevando a cabo aquello que nos importa de verdad en lo más profundo del corazón - llegaremos a experimentar una confianza verdadera.

Ahora tómate un tiempo para caer en la cuenta de lo que estás pensando. Durante los próximos veinte segundos, deja de leer, cierra los ojos y, sencillamente, date cuenta de lo que esté diciendo tu mente.

Espero que tu mente esté completamente «activada» y preparada para el ejercicio, aunque a lo mejor te encuentras con que está gruñendo y lamentándose, o protestando porque todo esto le suena demasiado duro, o vaticinando que eso a ti no te va a funcionar y diciéndote que te rindas. Todas esas variadas reacciones son perfectamente normales, de manera que, sea lo que sea lo que tu mente te diga - tanto si es positivo como si es negativo, de ánimo o de desánimo, entusiasta o receloso-, tú límitate a darte por enterado, pero no intentes cambiarlo.

Ahora, a medida que nos acercamos al final del capítulo, vamos a resumir los puntos más importantes:

PUNTOS CLAVE

- *Piensa lo que harías si tuvieras más confianza y elabora una «Lista de Cambios de Vida».
- *Recuerda la regla n. 1 del juego de la confianza: Los actos de confianza son lo primero; los sentimientos de confianza vienen después.
- *Identifica las principales causas de tu escasa autoconfianza: expectativas demasiado elevadas, juicios excesivamente severos sobre tu propia persona, preocupación por el miedo, falta de experiencia o falta de habilidades.
- *Recuerda el ciclo de la confianza: practica las habilidades, aplícalas con eficacia, valora los resultados y modifica lo que sea preciso.

¿EXISTE DE VERAS LA CONFIANZA INSTANTÁNEA?

Hay infinidad de libros, cursos y seminarios que anuncian que pueden proporcionarte una «confianza instantánea». Y «confianza instantánea» es un buen reclamo para lo que ofrecen, porque no dura más que un instante. Lo que suele suceder es que durante un breve instante - mientras leemos un libro en la seguridad de nuestro dormitorio, o

escuchamos un CD en el coche, o participamos en la escenificación y el murmullo de la sala de un seminario - podemos conjurar tales sentimientos de confianza. Pero cuando volvemos a la situación real, abandonando nuestras zonas de seguridad, para enfrentarnos a los auténticos desafíos de la vida real, entonces todos esos sentimientos mágicos se evaporan de repente. ¡Plal ¡Adiós! ¡Se esfumaron! Y hay una buena razón para que así suceda. Para entenderla, tenemos que regresar a...

Capítulo 2

Los felices tiempos pasados

¡Vienen a por ti!

¡Buum, buum, buum!

La tierra tiembla bajo tus pies

¡Buum, buum, buum!

La bestia eleva su poderoso cuerpo en el espacio y lanza un rugido estremecedor. Es tres veces más grande que tú y está recubierta por un enmarañado pelaje marrón; sus piernas son como árboles, y dos enormes colmillos sobresalen de su boca.

Está enfadada y se aproxima a toda velocidad.

¡Buum, buum, buum!

¿Qué puedes hacer? Tienes que decidirlo cuanto antes. Lo primero, acordarte de la familia de todas esas malditas «normas erróneas» del juego de la confianza: Tengo que sentir confianza para hacer lo que debo. Esta norma apela al «sentido común», porque a menudo es mucho más fácil ponerse en marcha para hacer lo que es importante cuando uno se siente seguro. Pero aferrarse a tal creencia significa que uno va a emplear mucho tiempo, mucho esfuerzo y muchas energías tratando de controlar los sentimientos. Y tal vez pongas todo tu empeño en procurar eliminar los sentimientos de miedo, ansiedad e incertidumbre para sustituirlos por los de calma, certidumbre y seguridad. Además, infinidad de libros populares de auto-ayuda afirman que pueden enseñarte cómo lograrlo por medio de afirmaciones positivas, confrontación de los pensamientos negativos, auto-hipnosis y cosas por el estilo. Lamentablemente, no es tan fácil controlar los pensamientos, y cuanto más se adentra uno por esa vía, tanto más probable es que acabe sintiéndose decepcionado, frustrado y sin esperanza.

Pero, por favor, no tienes que creerte lo que te digo; comprueba tu experiencia personal. ¿Has descubierto alguna vez alguna técnica para controlar los sentimientos (aparte del poderoso efecto de las drogas) que te funcione cuando te encuentras en una situación realmente comprometida, fuera de tu zona de seguridad y haciendo frente a tus miedos? ¿Has encontrado alguna técnica que te permita sentir una confianza y una

seguridad totales en semejantes situaciones? Esa es la cuestión. Ya sé que no has encontrado nada semejante, por la sencilla razón de que es imposible: no hay manera de desandar miles de millones de años de evolución que han determinado que tu cuerpo respondiera a todas esas situaciones de desafío de una manera muy concreta: con lo que la llamamos la «respuesta de lucha o huida».

Para explicar en qué consiste, volvamos junto al mamut de más arriba. Cuando un mamut lanudo carga contra uno, a uno no le quedan más que dos opciones. Opción número uno: correr (¡muy, muy, muy deprisa!). Opción número dos: quedarse quieto y luchar (¡muy, muy, muy duro!). Pues de eso se trata: de luchar o de volar. Y observa que ambas respuestas requieren mucha energía. Tanto para luchar como para huir necesitas poder, fuerza y resistencia (de lo contrario, acabas siendo aplastado).

Afortunadamente, gracias a cientos de millones de años de evolución, tu cuerpo te proporciona precisamente todo cuanto necesitas. Cuando te enfrentas a una amenaza, te fluye la adrenalina por todo tu cuerpo, los reflejos se vuelven más vivos, los músculos se tensan para entrar en acción, la atención se agudiza, y el corazón bombea más sangre a los rincones del cuerpo que más la van a necesitar - sobre todo, los grandes músculos de brazos y piernas. Nosotros llamamos a eso la respuesta de «lucha o huida». (En términos técnicos, es la respuesta de «luchar, huir o quedarse inmóvil», porque muchas veces, uno se queda paralizado, en lugar de luchar o huir; pero por razones de simplicidad, vamos a adoptar el nombre más corto).

Todos los mamíferos, así como los peces, reptiles y aves, disponen de esta respuesta de «lucha o huida». Es inmediata y automática. Esencial para la supervivencia, se activa en el instante en que el animal percibe una amenaza. Le prepara a uno para luchar frente a la amenaza o huir de ella - lo que más probabilidades ofrezca de salvarte la vida-. Imagina que tu remoto antepasado no hace nada para hacer frente a la carga del mamut lanudo. Imagina que lo único que hace es quedarse allí, mirando y aguardando, maravillándose de la hermosura y la majestad del gigante a la carga. ¡No iba a tardar mucho en ser arrollado laminado!

Pero imaginemos que tú formas parte de un grupo de antepasados cavernícolas que viven todos juntos en un pequeño y feliz valle prehistórico. Sabes dónde hay comida, sabes dónde hay agua, sabes dónde están tus vecinos... y sabes también dónde están los animales peligrosos, de manera que sabes perfectamente cómo mantenerte alejado de ellos. Pero también sabes muy bien que no puedes quedarte indefinidamente en tu pequeño y ameno valle; de vez en cuando, necesitas ir a buscar comida. Cuando los

recursos alimenticios empiecen a agotarse, tendrás que viajar, junto con tus vecinos, más allá de las montañas, a ver si conseguís cazar un mamut lanudo para la cena.

Pero no es ninguna bagatela. Os estáis exponiendo a un riesgo importante. Cuanto más lejos de vuestro viejo territorio familiar os aventuréis, mayores peligros os acecharán. Después de todo, hay grandes animales por allí. Con enormes garras y dientes. ¡Animales a los que nada les gustaría más que zamparse un insignificante mono desnudo de aperitivo! Así pues, hay que mantenerse en guardia: alerta ante los tigres de colmillos de sable, los feroces y hambrientos osos cavernarios y todos los clanes rivales.

Al menor atisbo de amenaza - el imprevisto movimiento de un arbusto, un olor extraño, la más leve sombra en el horizonte...-, tu respuesta de «lucha o huida» se dispara. El corazón se te acelera, te llenas de adrenalina, tus músculos se tensan. Y eso está bien: ahora estás preparado para luchar o para salir huyendo. Y si resulta que no es más que una falsa alarma, no hay ningún problema: al cabo de un rato, ante la ausencia de toda amenaza, la respuesta se detiene. Los niveles de adrenalina descienden, la tasa cardíaca disminuye, y tú te sientes más relajado.

Las cosas no han cambiado mucho desde aquellos tiempos ancestrales. Obviamente, la vida es algo más fácil, y es mucho menor el riesgo de acabar siendo devorado, despedazado o aplastado por grandes animales; pero, aun así, nos enfrentamos a algunos riesgos innegables. Si queremos crecer y desarrollarnos como seres humanos, tenemos que arriesgarnos fuera de nuestro territorio familiar y aventurarnos en lo desconocido. Y tendremos que hacerlo no solo una vez, sino una vez y otra. Y cada vez que abandonemos nuestro territorio familiar - más conocido como «zona de seguridad»-, volverá a activarse nuestra respuesta de lucha o de huida.

Ahora bien, esto es algo perfectamente natural. Cada vez que uno deja su zona de seguridad para aventurarse en el desafío que supone una nueva situación, está asumiendo un riesgo importante. Al fin y al cabo, no es seguro que las cosas salgan como a uno le gustaría. La desagradable realidad es que pueden ocurrir cosas malas. Nadie puede garantizarte que no va a ser así. Podría suceder que fracasaras o resultaras lastimado o te liaras o hicieras alguna estupidez. Podría ser que fueras rechazado, que perdieras todo tu dinero o que malgastaras tu tiempo y tus esfuerzos sin conseguir nada. Y cuanto mayor sea el paso que des fuera de tu zona de seguridad - cuanto mayor sea el reto al que te enfrentes-, tanta mayor será tu incertidumbre sobre el resultado. En tales circunstancias, no hay manera de que puedas desactivar tu respuesta de lucha o de huida; no hay manera de auto-infundirse sentimientos de absoluta seguridad y confianza (al margen del

uso de drogas con peligrosos efectos secundarios).

Naturalmente, en el lenguaje normal no hablamos de respuestas de lucha o de huida. Lo más probable es que jamás oigas decir a nadie: «Tengo que dar una charla a doscientas personas la semana que viene y estoy teniendo una respuesta de lucha (o de huida)». Más bien, oirás hablar de miedo y nerviosismo.

¿QUÉ IMPORTA EL NOMBRE?

El miedo recibe muchas denominaciones. Veamos algunas de las más comunes: «falta de confianza», «ansiedad», «dudar de uno mismo», «inseguridad», «nervios», «tener los pies fríos», «estrés»... He trabajado con directores ejecutivos, militares, agentes de policía, abogados y cirujanos que, en principio, se negaban a admitir que habían sentido alguna vez «miedo» o «ansiedad», porque consideraban que tales emociones constituían un fallo personal o una señal de debilidad. Podían admitir haber sentido «estrés» o «tensión» o haber padecido una «crisis de confianza», pero jamás haber sentido «ansiedad» o «miedo».

Lo cual no deja de ser sorprendente. Prácticamente en todas las culturas se demoniza el miedo como señal de debilidad personal, sobre todo entre los hombres. Y en nuestra sociedad, ese lavado de cerebro se inicia desde muy pronto. Piénsalo un momento: cuando eras muy pequeño y sentías miedo, ¿qué era lo que solían decirte los adultos y que no te ayudaba para nada? Y en ese proceso, ¿qué mensajes te transmitían sobre tus miedos?

Por ejemplo, ¿has oído alguna vez eso de: «No seas tonto, no hay que tener miedo», o aquello de: «No seas estúpido; los fantasmas (o los monstruos, o los vampiros) no existen»? El mensaje que se desprende es el siguiente: «Es una tontería o una idiotez sentir miedo»; «crece de una vez»; o bien, «compórtate como la gente de tu edad». Pues imagina que estuvieras tan asustado que realmente te hubieras echado a llorar; seguro que habrás oído cosas como: «¡No seas llorica!», «no seas mariquita», «los hombres no lloran»... El mensaje es que el miedo es sinónimo de inmadurez o debilidad.

Y tales mensajes vienen muy reforzados por la cultura popular. Prácticamente en cada libro, «comic», película o serie de TV, los héroes y heroínas... no tienen miedo. Indiana Jones, los Ángeles de Charlie, James Bond, la Mujer Maravilla, Superman, Batman: ¡ninguno siente miedo! Es verdad que de vez en cuando - solo de vez en cuando - puede que manifiesten un asomo de temor. Por ejemplo, recuerdo una película

de James Bond en la que se podía ver cómo le corrían unas gotas de sudor por la frente. La película era Dr. No, y en la escena a la que me refiero Sean Connery estaba atado a una mesa, con las piernas abiertas, mientras un rayo láser estaba a punto de cortarle los testículos. Hay que reconocer que en tal situación tenía derecho a sudar ligeramente. Pero cuando todo el universo está a punto de volar por los aires, lo único que él hace es sonreír mientras cuenta un chiste.

Con todos estos condicionamientos, no resulta muy sorprendente crecer con una actitud negativa hacia el miedo. Y es una verdadera pena, porque, como veremos más adelante, el miedo es una especie de poderoso combustible; una vez que aprendemos a manejarlo, podemos utilizarlo en nuestro beneficio; podemos dominar su energía para que nos ayude en lo que queramos. Pero mientras sigamos considerando el miedo como algo «malo», vamos a malgastar un montón de preciosa energía intentando librarnos de él.

Ahora, de nuevo, detente por un instante y, durante diez segundos, observa lo que te está diciendo tu mente.

Entonces, ¿está tu mente lista para hacer algún otro descubrimiento? ¿O más bien te está diciendo: «este tipo está chalado; está claro que me equivoqué de libro; no era esto lo que quería oír»?

Diga lo que diga tu mente, me parece bien. Espero que, a medida que vayas leyendo, algunas veces tu mente se muestre entusiasmada, y otras veces sea muy crítica y escéptica. Eso es, justamente, lo que hacen las mentes. Así que prueba a ver si puedes dejar que tu mente se explaye - como el sonido de una radio que suena de fondo - y sigue trabajando con el libro. Intenta estar abierto a la realidad de que no vas desarrollar una confianza auténtica - en el más amplio sentido de la palabra- intentando eliminar el miedo, el «nerviosismo» o la ansiedad. Sin embargo, sí vas a poder desarrollar una auténtica confianza una vez que aprendas a cambiar tu relación con el miedo y aprovechar tu aprendizaje. Pero antes de llegar al punto central tenemos que hacer un poco más de «doma de mitos». Y qué mejor que empezar con el juego de...

Capítulo 3

¿Verdadero o falso?

¿Estás preparado para responder a un pequeño test? Responde «verdadero» o «falso», por favor ,a cada una de estas afirmaciones:

1. Albert Einstein fue un estudiante con un rendimiento por debajo de la media.
2. Tú solo empleas el diez por ciento de tu cerebro.
3. Las afirmaciones positivas, tales como «voy a conseguirlo» o «soy adorable» son un buen sistema para incrementar la autoestima.

LA mayoría de la gente responde «verdadero» a la mayor parte de dichas afirmaciones, cuando no a las tres. Era de esperar. Al fin y al cabo, innumerables libros, programas de TV y artículos sobre desarrollo personal nos cuentan todas esas cosas como si fueran realidades tangibles. Nos dicen que Einstein iba muy mal en el colegio (el mensaje es: «si Einstein fue capaz de alcanzar la grandeza a pesar de sus tropiezos iniciales, tú también puedes»). Nos dicen que solo empleamos el diez por ciento de nuestro cerebro (el mensaje es: «imagina todo lo que podrías conseguir si utilizaras todo tu cerebro»). Te dicen que las afirmaciones positivas te proporcionarán una elevada autoestima (el mensaje es: «es fácil eliminar los pensamientos negativos»).

Como ya habrás podido adivinar por mi tono, todos esos «hechos» tan universalmente reconocidos son, en realidad, falsos. Sí, es verdad que Einstein iba mal en francés en los primeros cursos, pero, en líneas generales, era un buen estudiante, sobre todo en matemáticas y en física, y sus notas le hacían estar por encima del 80 por ciento de sus compañeros al final del período escolar. En cuanto a lo de emplear solo el 10 por ciento del cerebro..., hmmm. Tal idea surgió a comienzos del siglo pasado, pero se generalizó en los últimos cincuenta años. A pesar de que millares de programas de auto-desarrollo señalan este «hecho», jamás vas encontrar la menor evidencia científica seria que corrobore tal cosa. Sencillamente, porque es una auténtica tontería. Los investigadores han llevado a cabo estudios exhaustivos sobre el cerebro bajo mil enfoques distintos, desde resonancias magnéticas o tomografías computerizadas hasta observaciones a través del microscopio. Y ¿lo adivinas? Jamás han podido encontrar una

sola parte del cerebro que fuera inútil. Cada una de sus partes desempeña una función, y todos utilizamos el cien por cien de nuestro cerebro cada día. Si una trombosis, un tumor, una enfermedad o cualquier daño llega a afectar a la más pequeña superficie del cerebro, el resultado, normalmente, es una discapacidad.

¿Y qué hay de las afirmaciones positivas? Lo más probable es que hayas leído o te hayan dicho que, si uno duda de sí mismo o padece de baja autoestima o de falta de confianza, entonces la solución consiste en pensar de manera positiva sobre uno mismo una y otra vez, hasta conseguir creérselo firmemente. ¿Lo has intentado alguna vez? Y si lo has hecho, ¿te ha dado resultado o, más bien, el resultado fue que tu mente empezó a discutir consigo misma?

Por más que a los charlatanes de la motivación y a los gurús de la autoayuda les encante defender los beneficios de las afirmaciones positivas -y el concepto, realmente, alude al «sentido común»-, no existe evidencia científica alguna que demuestre que tal cosa funcione. ¡De hecho, las pruebas científicas sugieren, más bien, todo lo contrario!

En el año 2009, un equipo de psicólogos canadienses Joanne V. Wood y John W Lee, de la universidad de Waterloo, y WQ Elaine Perunovic, de la universidad de New Brunswick - publicaron un innovador estudio en la revista *Psychological Science* (que figura entre las diez principales revistas de psicología del mundo). Su estudio, titulado «Autoafirmaciones positivas: poderosas para unos, peligrosas para otros», saltó a los titulares de todo el mundo. ¿Por qué? Porque mostraba que, en realidad, la gente con baja autoestima acaba sintiéndose peor después de repetirse a sí misma autoafirmaciones positivas del estilo de «Soy una persona adorable» o «Voy a triunfar».

Más que servir de ayuda, lo más probable es que tales pensamientos desencadenen una fuerte reacción negativa, con el consiguiente desánimo. Por ejemplo, si un participante con baja autoestima se dice a sí mismo: «Soy una persona adorable», su mente le va a contestar: «No, no lo eres»; y a continuación le va a presentar toda una lista de razones por las que no se puede considerar adorable. De este modo, no resulta extraño que uno acabe sintiéndose incluso peor que antes. Por otra parte, cuando a esos participantes se les dice que está bien tener pensamientos negativos sobre uno mismo, ¡se les levanta el ánimo!

¿Y qué tiene que ver todo esto con la confianza? Bueno..., la relación es un poco indirecta, pero demuestra el hecho de que...

¡ESTAMOS SATURADOS DE TODO ESO!

Es de esperar que hayas comenzado ya a ver que todos tenemos la cabeza llena de informaciones inexactas y erróneas. (Confieso que también yo, en algún momento, me creí muchos mitos). También estamos todos predispuestos a creer todo tipo de ideas aparentemente de «sentido común», sin pararnos a considerar su origen ni su validez. Y, sobre todo, en el ámbito de la «pop psychology». Es importante tenerlo presente, porque si nos aferramos a tales ideas, pueden llegar a crearnos todo tipo de problemas. Como decía el genial escritor Mark Twain: «No es lo que no sabemos lo que nos causa problemas; es lo que damos por sentado y resulta que no es cierto». Por lo tanto, teniendo esto en cuenta, pasemos revista rápidamente a cuatro creencias muy comunes: el miedo es señal de debilidad; el miedo perjudica el rendimiento; el miedo nos echa para atrás; la confianza es ausencia de miedo.

Mito: El miedo es señal de debilidad

¿Participas tú de esta idea? Entonces, permite que te cite a un par de personas a las que difícilmente llamaríamos «débiles»: el legendario ciclista Lance Armstrong, uno de los mejores atletas de todos los tiempos, y el famoso actor Hugh Jackman, cuyos marcados músculos provocan desmayos tanto en hombres como en mujeres.

«Me da miedo el fracaso. Tengo una tremenda fobia al fracaso».

-Lance Armstrong

«Siempre he creído que, si retrocedes ante un miedo, el fantasma de ese miedo jamás desaparece, y acabas empequeñeciéndote. Por eso, yo siempre he dicho que "sí" a las cosas que más me asustaban».

-Hugh Jackman

Deja ahora de leer durante unos instantes y cae en la cuenta de lo que tu mente te está diciendo.

Seguro que tu mente replicó con algún argumento semejante a este: «Sí, pero con esa gente es distinto. Yo no tengo que competir en el Tour de France ni protagonizar ninguna película de Hollywood, de modo que yo no debería tener miedo.

Si tu mente te dijo algo parecido, no es de extrañar. Lleva su tiempo asimilar la información que hemos discutido en el capítulo sobre la respuesta de lucha o de huida.

Lo cierto es que cada ser humano experimenta tal respuesta en cuanto pone el pie fuera de su zona de seguridad para aventurarse en una situación que le suponga algún desafío. No es una señal de debilidad, sino de normalidad. Si no experimentaras esa respuesta cuando te enfrentas a algún riesgo, te preparas para algún desafío o abandonas tu zona de seguridad, eso significaría una de estas dos posibilidades: a) que hay algo seriamente desajustado en tu cerebro; o b) que tú eres un personaje de ficción como James Bond.

Ahora bien, inevitablemente, el tamaño y la forma de tu zona de seguridad será distinta de la de Armstrong o la de Jackman - o la de tus padres o hijos, o la de la suegra de tu vecino-. Naturalmente. Cada cual es cada cual. Pero no importa lo grande o pequeña que sea tu zona de seguridad; el hecho es que, en el momento en que sales de ella, experimentas una respuesta de lucha o de huida. Y cuanto más largo sea ese paso, más fuerte será la respuesta y mayor será el miedo que sientas. Aun a riesgo de repetirme:

Siempre que salgas de tu zona de seguridad, asumas un riesgo o te enfrentes a un desafío, vas a sentir miedo. Eso no es ninguna debilidad; forma parte de la naturaleza de los seres humanos normales.

Ahora, mientras trabajas con este libro, espero que tu zona de seguridad se vaya expandiendo. Y cuando eso ocurre, donde antes tenías que luchar con tu miedo, tu ansiedad y tus dudas, es probable que ahora te sientas mucho más a gusto y seas capaz de implicarte profundamente en aquello que hagas, sin tener que librar una batalla constante con tus pensamientos y sentimientos. Pero no hay forma de que amplíes tu zona de seguridad sin que te aventures fuera de ella; y en el momento en que pongas un pie fuera, el miedo va a hacer su aparición.

Mito: el miedo reduce el rendimiento

Si hablas con atletas de élite, actores de cine, oradores públicos, músicos o profesionales de la escena, enseguida descubrirás que eso no es verdad. Cuando quienes trabajan ante al público se sitúan en la arena, es indiscutible que están asumiendo un riesgo. No importa lo buenos que sean, ni lo mucho que los adoren sus fans, ni los éxitos que hayan podido tener en el pasado: siempre existe la posibilidad de que, esta vez, la pifien. Lo cierto es que se enfrentan a una situación realmente desafiante que pone a prueba sus capacidades y habilidades. Y cuando un ser humano asume un riesgo y se enfrenta a una situación realmente desafiante, ¿qué es lo que siente? ¡Exacto: una respuesta de lucha o de huida!

Sin embargo, los profesionales de más éxito rara vez consideran tal respuesta como «miedo», «ansiedad» o «nervios». Lo más probable es que hablen de «sentirse impulsados», «ponerse a cien» o «estar electrizados», o bien que tienen «un subidón de adrenalina». Cuando la gente emplea esta clase de términos, en lugar de palabras como «miedo» o «ansiedad», es porque han descubierto esta importante verdad:

El miedo no es tu enemigo. Es una poderosa fuente de energía que puede ser controlada y utilizada en beneficio propio.

La mayoría de los principales artistas e intérpretes saben esto de manera instintiva; aprenden a canalizar su miedo y su ansiedad en favor de su actuación, y de ese modo aumenta la calidad de su actuación. Puede que te parezca difícil de creer, pero más adelante aprenderás cómo también tú puedes hacerlo.

Un mito: el miedo te echa para atrás

Esta es, en realidad, una variante de los dos mitos anteriores. El cuento de que el miedo, de alguna manera, nos impide alcanzar aquello que queremos no se cumple, afortunadamente. Lo que nos echa para atrás no es el miedo, sino nuestra actitud ante él. De hecho, esa misma postura - la de que el miedo es algo «malo - no solo nos va a dejar paralizados, sino que, además, va a incrementar nuestro temor; lo cual nos lleva a tener miedo al miedo, a sentir ansiedad ante nuestra ansiedad, a estar nerviosos por nuestro nerviosismo (además, esta actitud desempeña un papel crucial en la mayoría de los trastornos de ansiedad, desde los ataques de pánico hasta la fobia social).

Ya mencionamos anteriormente que los mejores actores aprenden a aceptar su miedo y a canalizarlo a través de sus actuaciones. Sin embargo, de vez en cuando, algún artista asume la idea de que el miedo es «malo» y, en el mismo instante en que adopta esta actitud, empieza a sufrir el llamado «miedo escénico». De pronto, su miedo se convierte en un serio problema, en un obstáculo tremendo, en algo contra lo que tiene que luchar. Y, generalmente, cuanto más lucha contra él, peor se pone la cosa. La cuestión es así de sencilla:

No es el miedo lo que paraliza a la gente; es su actitud frente al miedo lo que la mantiene paralizada.

Algunos actores, para enfrentarse a su miedo, incluso empiezan a consumir drogas o a suspender funciones - o ambas cosas-, con la esperanza de que, de ese modo, conseguirán que su miedo desaparezca. Pero es inútil. Citando a Eleanor Roosevelt:

«Ganamos fuerza, valor y confianza en cada experiencia en la que nos decidimos a mirar al miedo de frente. El peligro está en rechazar hacer frente al miedo, en no atreverse a hacerle frente».

Otro mito: la confianza es la ausencia de miedo

La leyenda dice que la gente segura no siente miedo ni ansiedad. Pero no es así. Repasa los dos primeros mitos. El hecho es que, en una situación amenazadora, incluso las personas más seguras de sí mismas sienten miedo. Sin embargo, cuando uno sabe manejarlo adecuadamente, el miedo no anula la confianza. Lo cual nos lleva a la segunda regla del juego de la confianza:

Regla 2: La auténtica confianza no consiste en la ausencia de miedo, sino en una relación distinta con el miedo.

EN RESUMEN

En la siguiente parte del libro vamos a ocuparnos seriamente del mundo real: vamos a aprender y a practicar las habilidades que nos permitirán cambiar nuestra relación con el miedo y a desarrollar una auténtica confianza. Pero antes de terminar, ofrezcamos un repaso de los puntos más importantes de este capítulo:

PUNTOS CLAVE

- *Siempre que salgas de tu zona de seguridad, asumas un riesgo o te enfrentes a un desafío, vas a sentir miedo. Eso no es ninguna debilidad; forma parte de la naturaleza de los seres humanos normales.
- *El miedo no es tu enemigo. Es una poderosa fuente de energía que puede ser controlada y utilizada en beneficio propio.
- *No es el miedo lo que paraliza a la gente; es su actitud frente al miedo lo que la mantiene paralizada.
- *La auténtica confianza no consiste en la ausencia de miedo, sino en una relación distinta con el miedo.

¿Estás listo, entonces, para modificar radicalmente tu relación con el miedo, para dejar de verlo como a un enemigo y transformarlo en una poderosa fuente de energía? Si es así, el primer paso va a consistir en aprender a manejar la espada de doble filo del

miedo.

SEGUNDA PARTE

LA ESPADA DE DOBLE FILO

Capítulo 4

No es necesariamente así

¿Cómo lo sientes?

Es como una voz dentro de tu cabeza que te dice: «Vas a fracasar»; «no tienes lo que hace falta»; «se van a reír de ti»; «vas a meter la pata»; «podría venirse todo abajo»; o «no estás preparado aún»? ¿O es, más bien, como una sensación en el cuerpo: estómago revuelto, dientes apretados, pecho contraído, dificultad para respirar, boca seca y/o manos sudorosas?

Lo llames como lo llames - falta de confianza, miedo al fracaso, ansiedad, nervios o tensión-, se reduce a unos cuantos componentes básicos que los psicólogos describen como «experiencias privadas», porque son experiencia que solo uno conoce. Las «experiencias privadas más frecuentes que el cerebro y el sistema nervioso humanos EMITEN» son los siguientes:

E - Emociones

M - Recuerdos

I - Imágenes

T - Pensamientos

S - Sensaciones

Por eso, normalmente, cuando alguien habla de «falta de confianza», se está refiriendo a alguno de los siguientes elementos:

- Emociones tales como el miedo y la ansiedad.
- Recuerdos de fallos o errores del pasado.
- Imágenes (películas mentales) de cosas que no salieron bien.
- Pensamientos de fracaso, de desastres, de hacer las cosas mal, de no ser lo bastante bueno, de rendirse...

- Sensaciones tales como taquicardias, sequedad de boca o «mariposas en el estómago».

En este libro, y para simplificar las cosas, vamos a englobar todas esas «experiencias privadas» en dos categorías: Me voy a referir a los recuerdos, pensamientos e imágenes simplemente como «pensamientos». A las emociones y sensaciones les vamos a llamar «sentimientos». Y cuando utilice el término «pensamientos y sentimientos», me estaré refiriendo a cada una de las experiencias privadas que tiene un ser humano: emociones, recuerdos, imágenes, pensamientos y sensaciones.

Ahora bien, para desarrollar una confianza duradera necesitamos saber hacer tres cosas:

- Manejar eficazmente nuestros pensamientos y sentimientos.
- Asumir el control de nuestras acciones aun cuando estemos experimentando pensamientos y sentimientos «negativos» o incómodos.
- Implicarnos de lleno en aquello que estamos haciendo, con independencia de los pensamientos y sentimientos que podamos estar experimentando.

Voy a dejar los sentimientos para más adelante, porque va a ser más fácil ocuparse de ellos una vez que seamos capaces de manejar nuestros pensamientos. Así pues, vamos a empezar por considerar...

¿QUÉ SON LOS PENSAMIENTOS?

Los pensamientos son palabras e imágenes que habitan nuestra mente. (El término psicológico para «pensamiento» es «cognición»). Hay distintas categorías de pensamientos: recuerdos, imágenes, fantasías, creencias, ideas, actitudes, suposiciones, valores, metas, planes, visiones, sueños, deseos, predicciones, juicios y demás. Pero, por muy complejos que puedan ser, nuestros pensamientos están constituidos por dos bloques básicos: palabras e imágenes.

Compruébalo por ti mismo: cuando llegues a los asteriscos que figuran un poco más abajo, deja de leer durante un minuto, cierra los ojos y, simplemente, cae en la cuenta de lo que está haciendo tu mente. Puedes localizar tanto palabras - que «oirás» como una especie de voz o «leerás» como en un escrito - como imágenes, o una combinación de ambas cosas. (Si tu mente se queda blanco, espera un momento; no pasará mucho tiempo antes de que la mente te diga algo así como: «No tengo ningún pensamiento», lo

cual, desde luego, no deja de ser un pensamiento). Por favor, ahora inténtalo durante un minuto.

Bien, ¿qué has notado? ¿Qué te ha dicho o te ha enseñado tu mente? (Si lo que has notado ha sido alguna sensación o sentimiento en el cuerpo, en lugar de palabras o imágenes en la mente, yo no los llamaría «pensamientos», sino «sensaciones» o «sentimientos»; ya nos ocuparemos de ellos más adelante). Sin duda, habrás notado que a tu mente se le da muy bien eso de generar palabras e imágenes. Piensa por un instante: ¿cuántos pensamientos genera tu mente al cabo de un día? Cientos de miles, si no millones. Y nunca se agota, ¿no es cierto? Para la mente siempre es momento de «mostrar y compartir»². Siempre tiene algo que decirnos o enseñarnos.

Y, sin duda, también habrás notado que tu mente tiene cierta tendencia a ser negativa. Como decíamos en el capítulo 1, eso es perfectamente natural y normal. La mente humana es rápida para juzgar, criticar, comparar, señalar lo que no es suficientemente bueno y decirnos lo que tenemos que mejorar. Y aunque nuestra cultura nos esté bombardeando con mensajes sobre la importancia del pensamiento positivo, la realidad pura y simple es que la mente humana ha desarrollado el pensamiento negativo.

Para entender por qué es así, volvamos a nuestros primitivos antepasados. La mayoría de científicos están de acuerdo en que nuestra especie, el homo sapiens, apareció hace unos 100.000 años. En aquellos días, nuestras necesidades básicas eran: alimento, agua, refugio y sexo (no todo a la vez, obviamente; sería un tanto caótico). Pero ni una sola de esas cosas tiene la menor importancia si uno está muerto. Entonces, volviendo al principal trabajo que nuestra mente tiene que hacer - mejor que ningún otro, consistía en evitar acabar muerto.

¿Y cómo consigue esto la mente?

Busca peligros por todas partes. Escruta continuamente el entorno tratando de descubrir o anticipar cualquier cosa que pueda causarle daño a uno.

Hace cientos de miles de años, si tu mente no era lo bastante buena en este trabajo, ¡no ibas a vivir mucho tiempo! Osos, lobos, tigres de dientes de sable, mamuts lanudos, avalanchas, volcanes, tribus enemigas y vecinos celosos: no eran pocas las posibilidades de morir de un modo doloroso o violento. Por eso, si alguna vez hubo algún humano primitivo que pasara por la vida sin miedo y de manera descuidada, atendiendo solo a las cosas buenas de su entorno, pensando positivamente que nada iba a salirle mal,

seguramente habría acabado comido, aplastado o asesinado en un santiamén. ¡Mucho antes de haber tenido ocasión siquiera de reproducirse!

Tú y yo hemos evolucionado a partir de los hombres y mujeres de las cavernas, que siempre estaban en guardia, siempre alerta frente al peligro, siempre preparados para lo peor. Por eso, nuestros modernos cerebros están tratando siempre de anticipar lo que podría dañarnos o perjudicarnos; siempre tratando de predecir lo que podría salir mal. No es de extrañar que todos tengamos tandas dudas, preocupaciones y miedo al fracaso. No es ninguna señal de debilidad ni de una mente defectuosa; es la consecuencia natural de la evolución. Y por eso es por lo que, aun cuando practiquemos el pensamiento positivo cada día de nuestra existencia, ¿no podemos hacer que nuestras mentes interrumpan su labor de generar pensamientos negativos!

[Muchos se sorprenden al oír tal cosa. Después de todo, nuestra sociedad nos bombardea con mensajes sobre la importancia del pensamiento positivo \(existe incluso una popular marca de agua embotellada en cuya etiqueta se lee: «¡Bebe en positivo, piensa en positivo!» 3.](#) Por favor, concédannos un respiro: ¿ni siquiera vamos a poder echar un trago de agua sin que nos den la tabarra acerca de cómo debemos pensar?). Lamentablemente, lo que nunca mencionan todos esos libros, artículos y cursos sobre el pensamiento positivo es que, por más que aprendamos a pensar de manera positiva, no vamos a conseguir que desaparezcan los pensamientos negativos.

Todo lo que hayas leído en los libros de autoayuda sobre «borrar los archivos mentales», «eliminar los viejos programas» o «suprimir los pensamientos negativos» no son más que vaciedades sin sentido. Los últimos descubrimientos en el mundo de la neurociencia muestran muy a las claras que el cerebro no elimina ni suprime las viejas trazas de conexiones neuronales; más bien, lo que hace es establecer nuevas conexiones sobre las antiguas. Cuanto más se utilicen las nuevas vías neuronales, tanto más habitual será la nueva pauta de pensamiento. Pero las viejas trazas no van a desaparecer; esas viejas formas de pensar no se desvanecen.

En cierto modo, se parece a abrir un nuevo camino a través de un bosque. Cuanto más se utilice ese camino, tanto mejor marcado quedará. Pero los viejos senderos no dejan de existir. Si se utilizan con menos frecuencia, la hierba puede cubrirlos en mayor o menor medida, pero todavía seguirán ahí... y podrán ser «recuperados» fácilmente. El problema con esta analogía es que resulta fácil dejar de utilizar un viejo sendero del bosque; es un billón de veces más difícil dejar de utilizar una vieja senda del cerebro.

Por eso, aquí tenemos otro ejemplo que puede ser más válido: cuando uno practica nuevas formas de pensar, es como si aprendiera a hablar en un nuevo idioma. Pero no importa la fluidez con que uno llegue a hablarlo: el idioma materno desaparece. No importa la perfección con que uno aprenda a hablar inglés: no por eso va a perder su capacidad de hablar en español.

EL MÁS GRANDE MAESTRO ZEN DE LA TIERRA

Cuando se trata de adiestrar a la mente para que funcione a su más alto nivel, los maestros Zen son el equivalente a los atletas olímpicos. Por eso merece la pena seguir esta antigua parábola Zen:

Cierta día, en el monasterio, un novicio se acerca al abad y le dice: «Maestro, ¿cómo puedo encontrar al más grande maestro de Zen de toda la tierra?»

El abad se rasca la cabeza y se queda pensativo por un momento. Luego le dice: «Encuentra al hombre que te diga que ha eliminado todos los pensamientos negativos. Si encuentras a un hombre así, sabrás que ese no es el maestro que andas buscando».

En otras palabras, aun el más grande de los maestros Zen tiene pensamientos negativos. Y otro tanto puede afirmarse del más grande de los «psicólogos positivos». El mundialmente famoso psicólogo Martin Seligman nos ofrece un buen ejemplo. Seligman, autor de libros de enorme éxito, tales como *Aprenda optimismo* y *La auténtica felicidad*, es considerado «el padre de la psicología positiva». Y una de las cosas que más admiro en Seligman es su honestidad: él admite que, a pesar de haberse pasado los últimos veinte años enseñando a gentes de todo el mundo a pensar de manera optimista, en el momento en que él mismo se ve en una situación apretada, lo primero que le viene a la mente es un pensamiento negativo.

Ahora deja de leer durante veinte segundos y observa lo que te está diciendo tu mente.

¿Está tu mente protestando, argumentando o criticando? ¿O se siente aliviada al ver que es completamente normal? ¿Quizá se siente nerviosa o curiosa por saber lo que viene a continuación? ¿O le preocupa que yo pueda decirte que esto es lo que te ha tocado en la vida y vas a tener que aceptarlo? Por favor, deja que tu mente diga cualquier cosa que desee: ¡ya habrás notado que siempre tiene alguna opinión! Obviamente, a veces esas opiniones son útiles; pero otras veces son absolutamente inútiles. Por eso es por lo que en ACT decimos...

LA MENTE ES UNA ESPADA DE DOBLE FILO

Nuestras mentes son realmente asombrosas. Nos ayudan a planificar el futuro y a aprender del pasado. Nos ayudan a analizar nuestro mundo y a organizar planes para vivir y desarrollarnos. Nos ayudan a comunicarnos, a negociar y a contribuir; a innovar, a mejorar y a inventar; a ser creativos y a adaptarnos.

Ese es el lado luminoso.

El lado oscuro de la mente consiste en que siempre está dispuesta a criticar y juzgar duramente. Hace aparecer historias terribles sobre el futuro y aflorar dolorosos recuerdos del pasado. Nos recuerda nuestros fallos, faltas y fracasos y nos compara desfavorablemente con los demás. Pero no hay nada anormal ni erróneo en todo eso: son los procesos normales de una mente humana normal.

Más adelante veremos cómo utilizar el «lado brillante» de la mente: cómo clarificar nuestros valores, establecer metas y pensar de manera estratégica para facilitarnos la motivación y el compromiso. Pero en esta sección vamos a centrarnos en el «lado oscuro»; en el manejo de todos esos inevitables pensamientos negativos. Y si te estás preguntando: «¿Realmente son inevitables?», pues, bueno, vamos a verlo.

EJERCICIO DE «PENSAMENTOS EMERGENTES»

Este es un ejercicio creado por Steven Hayes. Yo voy a decirte tres frases muy conocidas, omitiendo la parte final de cada una de ellas. A medida que vayas leyendo esas frases incompletas, observa qué palabras te vienen automáticamente a la cabeza. No se trata de ninguna adivinanza - no quiero que adivines las respuestas-; lo único que pretendo es que adviertas lo que te viene a la mente sin que tengas que hacer el menor esfuerzo. Veamos:

- De los cuarenta para arriba...
- A quien madruga...
- En casa del herrero...

¿Qué es lo que ha ocurrido? Si has crecido en una comunidad hispanoparlante y es el español tu lengua materna, las palabras que primero te habrán venido a la mente son: «no te mojes la barriga», «Dios le ayuda» y «cuchillo de palo». Pero ¿de verdad crees que los mayores de cuarenta años no deben mojarse la barriga? ¿O que Dios dispensa un

trato especial a los más madrugadores? ¿O que un herrero no puede realmente disponer de un cuchillo como Dios manda? Apostaría que no crees nada de eso. Ahora bien, imagina que te digo: «erradica todas esas secuencias de palabras de tu mente; elimínalas de manera que tales secuencias no vuelvan a surgir en tu mente bajo ninguna circunstancia». ¿Podrías conseguirlo? Tal vez mediante cirugía cerebral de ciencia ficción; de lo contrario, seguirán firmemente implantadas en tu mente. Podemos garantizarte con toda seguridad que, en el momento en que alguien diga: «De los cuarenta para arriba...», la continuación «no te mojes la barriga» va a surgir al instante en tu mente. Y tu cabeza está llena de este tipo de tonterías. Vamos a probar con algunas otras: lee estas frases y observa qué palabras te sugiere tu mente de manera automática:

- No por mucho madrugar...
- Dime con quién andas...
- En la mesa y en el juego...

Sólo utilizamos el 10 por ciento de...

Del mismo modo que surge espontánea la expresión «no te mojes la barriga» cuando nos encontramos con la frase «de los cuarenta para arriba...», así también los pensamientos negativos van a surgir en cuanto nos topemos con una situación realmente desafiante. Nos guste o no, tan pronto como pensamos en salir de nuestra zona de seguridad, nuestra mente está preparada para contarnos las mismas historias de siempre; las que siempre nos han contado desde jovencitos. Ya sabes a cuáles me refiero: «Vas a fracasar...»; «vas a meter la pata...»; «aún no estás preparado...»; «no eres lo bastante bueno...»; «es muy difícil...»; y cosas por el estilo. Podemos reunir todos esos pensamientos en una gran historia: «No puedo hacerlo».

En el capítulo 1 mencionábamos a Claire, la recepcionista algo tímida de treinta y tres años que no había salido con ningún chico desde hacía más de cuatro años. Su versión de la historia del «No puedo hacerlo» era más o menos así: «No puedo empezar a quedar con chicos, porque no sé cómo hablar con los tíos; me pongo tan nerviosa que me quedo muda». También mencionábamos a Raj, el hombre de negocios de éxito que quería abrir un segundo restaurante. Su versión de la historia era: «No puedo hacerlo porque puedo fracasar y perder mucho dinero». Y también estaba Dave, el fisioterapeuta que soñaba con escribir novelas. Su historia era, simplemente: «¡No puedo escribir!». También teníamos a Alexis, la madre de dos niños que quería enfrentarse a su hipercrítica y dominante suegra. La versión de Alexis era: «No puedo hacerlo, porque me

da mucho miedo. No sé cómo va a reaccionar mi suegra». Y, por último, recordemos a Seb, el taxista que evitaba hacer el amor con su mujer; su versión de la historia era: «No puedo hacerlo, porque me da corte el que pueda sucederme de nuevo».

En los últimos cinco años he hablado de este tema con miles de personas en Australia, el Reino Unido, los Estados Unidos y Europa, y ante auditorios muy diferentes que incluían a doctores, abogados, agentes de policía, hombres de negocios, ejecutivos, psicólogos, consejeros, terapeutas, coaches, psiquiatras, atletas, emprendedores y grupos de padres. Y siempre les hacía esta pregunta: «¿Hay alguien en esa sala que, con toda sinceridad, pueda levantar la mano y decir que no tiene su propia versión de la historia del «no puedo hacerlo»?» Hasta el momento, ni una sola persona ha levantado la mano.

Entonces, si no es posible hacer que la mente deje de contarnos la historia del «no puedo hacerlo», ¿qué se supone que debes hacer cuando tal historia surja de nuevo? Las tres soluciones más frecuentes que vas a encontrar son: a) desafiar y discutir tales pensamientos y buscar pruebas que demuestren que no son ciertos; b) sustituirlos por pensamientos más positivos; c) distraerte de tales pensamientos.

Ahora bien, quizá desees probar tales cosas si no lo has hecho nunca anteriormente. Sin embargo, dado que esas soluciones son las que te sugiere casi todo el mundo, supongo que ya las habrás probado. Y si las has intentado, sin duda estarás de acuerdo en reconocer que: a) requieren mucho esfuerzo y energía; b) aun cuando te procuren un alivio pasajero de los pensamientos negativos, tu mente sigue y sigue con otros nuevos; y c) cuando sales de tu zona de seguridad, para entrar en una situación realmente desafiante, todas estas técnicas no te ayudan demasiado (puede incluso que te hayas encontrado, como en la investigación que mencionábamos antes, que el intentar pensar de forma positiva puede hacer que te sientas aún peor).

ENTONCES, ¿CUÁL ES LA ALTERNATIVA?

Si estás familiarizado con la ACT, ya sabes lo que viene ahora. Pero si no lo estás, probablemente estarás preguntándote: «Pero entonces ¿qué se supone que debo hacer? ¿Se supone que debo ignorar esos pensamientos? ¿O apretar los dientes y aceptarlos? ¿O intentar echarlos fuera? ¿O intentar desviar la atención de ellos?».

Personalmente, no te recomendaría ninguna de tales estrategias. Una vez más, apostararía que ya has intentado hacer todo eso: son las soluciones de sentido común que casi todo el mundo intenta en un momento u otro. Y si lo has hecho, probablemente te

has encontrado con que, aun cuando te hayan proporcionado algún beneficio a corto plazo, no lo han hecho a largo plazo brindándote un modo de enfrentarte a los pensamientos negativos que te otorgue autoridad sobre ellos y una vida más plena.

Así pues, vas a aprender una forma totalmente distinta de responder a los pensamientos negativos; algo que va en contra de casi todo lo que te han enseñado para desarrollarte en nuestra sociedad. Pero, antes de nada, consideremos una cuestión muy importante.

¿SON REALMENTE UN PROBLEMA LOS PENSAMIENTOS NEGATIVOS?

¿Cuántas veces has escuchado o leído (o tal vez se lo hayas dicho tú a otros) que los pensamientos negativos son malos, problemáticos, dañinos o autodestructivos; que no habría que pensar de esa manera; que los triunfadores piensan en positivo, y los fracasados en negativo; que los pensamientos negativos te van a echar para atrás; que la gente feliz no tiene esa clase de pensamientos; que pensar de esa manera va a reducir tu autoestima y va a hacerte perder confianza en ti mismo?

Lo más probable es que la gente haya estado inculcándote tales ideas en tu cerebro desde que eras un niño pequeño. Se las has oído una y otra vez a tus padres, profesores; las has leído en libros de autoayuda; te las han repetido hasta la saciedad amigos, profesionales de la salud, programas de TV, periódicos y revistas... La versión más extremista asume la postura de que los pensamientos negativos son tan dañinos que acaban materializándose en la realidad y se vuelven completamente ciertos. Hmmm... Interesante propuesta. Veámosla más de cerca.

Puede que estés familiarizado con un trastorno de ansiedad muy corriente llamado TOC (trastorno obsesivo-compulsivo). Quienes lo padecen tienen pensamientos negativos recurrentes muchas veces al día. Se imaginan o temen que les va a ocurrir todo tipo de desgracias: «Voy a contraer el SIDA»; «se me va a quemar la casa»; «mis hijos se van a morir»... Quienes sufren TOC están muy estresados con todos estos pensamientos y, con frecuencia, están completamente convencidos de que se van a cumplir. Pero la gente empieza a recuperarse del TOC cuando se dan cuenta de que esos pensamientos no son realmente ciertos. Los obsesivo-compulsivos, normalmente, han experimentado esos pensamientos negativos muchos miles - por no decir millones - de veces, creyéndoselos total y absolutamente. Y, sin embargo, nunca se han hecho realidad.

Otra idea muy común es la de que los pensamientos negativos son problemáticos

porque «nuestros pensamientos controlan nuestras acciones». Si tal cosa fuera cierta, la especie humana iba a tener un serio problema. Después de todo, ¿cuántas veces te has enfadado tanto con alguien importante para ti que incluso pensaste en hacerle daño de alguna manera - gritándole, sacudiéndolo, dejándolo o dándole «lo que se merece»? (Sé honesto contigo mismo: todos tenemos este tipo de pensamientos de vez en cuando). Ahora imagina que todos esos pensamientos te hubieran controlado realmente; imagínate que de verdad hubieras hecho todas esas cosas tan tremendas. ¿Qué habría pasado con tus relaciones más cercanas? ¿Te quedaría todavía algún amigo?

¿Has pensado alguna vez en abandonar a esa persona y, sin embargo, sigues con ella? ¿Has pensado alguna vez en marcharte, pero aún continúas unido a esa persona? Pues está bien claro que nuestros pensamientos no controlan nuestras acciones. Es cierto que influyen en lo que hacemos, pero no lo controlan. Y pronto vas a descubrir cómo puedes reducir la influencia de tus pensamientos negativos sin intentar siquiera librarte de ellos.

En la actualidad existe una gran cantidad de estudios científicos, publicados en las principales revistas especializadas de psicología, que demuestran que la Terapia de Aceptación y Compromiso ayuda a la gente a tener una vida más rica y significativa, incluso frente a estados tan complicados como la depresión, la esquizofrenia, las drogadicciones y los trastornos de ansiedad. Y en términos de negocios y deportes, el Adiestramiento en la Aceptación y el Compromiso proporciona unos resultados semejantes: reduciendo el estrés, incrementando la satisfacción y facilitando el rendimiento. Además, la ACT no requiere el más mínimo esfuerzo para reducir, desafiar, eliminar o modificar los pensamientos negativos. ¿Por qué? Pues porque ACT parte del supuesto de que, en sí mismos, los pensamientos negativos no son un problema.

Ahora, una vez más, detente durante diez segundos y observa lo que está diciendo tu mente.

Bien, ¿qué es lo que has escuchado? Tal vez algo así como: «Eso no puede ser verdad»; «¿lo está diciendo en serio?»; «¿me voy a creer semejante cosa?». O puede que fuera algo parecido a esto otro: «¡Vaya, esto parece interesante!». Sea lo que sea lo que tu mente te está diciendo, para mí está perfectamente bien. Déjala que siga con su cháchara, como si estuviera sonando una música de fondo, y tú sigue leyendo.

Para volver al asunto: ACT asume que los pensamientos negativos no son problemáticos por sí mismos. Los pensamientos negativos solo se vuelven problemáticos

si nos quedamos atrapados en ellos, les prestamos toda nuestra atención, los tratamos como si fueran una verdad evangélica, les dejamos que nos controlen o nos ponemos a luchar contra ellos. El término técnico que utilizamos para indicar que estamos respondiendo de esa forma a nuestros pensamientos es «fusión».

¿Por qué «fusión»? Piensa en dos láminas de metal fundidas la una con la otra. Si no pudieras utilizar la palabra «fundido», ¿cómo lo describirías entonces? ¿Pegado, soldado, adherido, mezclado, unido...? Todos esos términos transmiten el mismo mensaje: No hay separación entre las láminas de metal. De la misma manera, cuando hablo de «fusionarnos» con nuestros pensamientos, me refiero a que no hay ninguna separación respecto de ellos. En un estado de fusión, estamos completamente «envueltos» en nuestros pensamientos: estamos atrapados en ellos, dominados por ellos, perdidos en ellos o luchando con ellos.

En otras palabras, cuando nos fusionamos con nuestros pensamientos, estos tienen un fuerte impacto e influencia sobre nosotros. Pero cuando nos «defusionamos» de nuestros pensamientos - cuando nos separamos de ellos y nos damos cuenta de que no son ni más ni menos que palabras e imágenes-, entonces tienen muy poco o ningún efecto sobre nosotros (aun cuando resulte que son ciertos).

Pero no te pido que me creas. En el siguiente capítulo vas a descubrir por ti mismo que, por muy «negativos» que puedan ser los pensamientos, no tienen que convertirse en problemáticos. Cuando sabemos cómo defusionarnos de ellos, pierden su impacto y su influencia sobre nosotros; no nos impiden ser lo que queremos ser ni hacer lo que queremos hacer. Vas a descubrir que no hay necesidad de luchar contra ellos, desafiarlos, suprimirlos, rechazarlos, mantenerlos ni dejarlos que nos controlen. Todo lo que necesitas es aprender a...

Capítulo 5

Liberarte del anzuelo

Joe Simpson se estaba quedando congelado y sentía una terrible agonía; tenía la pierna derecha rota, la rodilla completamente destrozada; y su compañero de escalada lo había dejado, dándolo por muerto, en el fondo de una profunda grieta.

No creía que fuera a sobrevivir. No tenía comida ni agua ni combustible para hacer fuego. Permanecía tendido sobre un puente de hielo, perdido en una montaña desierta en los Andes peruanos. Su compañero de escalada, convencido de que Joe estaba muerto, había regresado al campamento base sin él.

Pero, contra todo pronóstico, Joe se las arregló para arrastrarse fuera de la grieta, arrastrando su pierna destrozada para regresar al campamento base. Aunque solo estaba a seis millas de distancia, a él le llevó tres días de agonía recorrer esa distancia a rastras y a pequeños saltos.

Puedes leer la historia de Joe en su libro *Touching the Void*. Una de las cosas que me impresionaron fue que, a lo largo de su calvario, Joe se veía constantemente asaltado por pensamientos negativos. No tenía en su cabeza pensamientos positivos del estilo de «Lo voy a conseguir a pesar de todo». Las probabilidades estaban tan abrumadoramente en su contra que él estaba seguro de que iba a morir. Pero no permitió que esos pensamientos lo detuvieran. Se puso en marcha arrastrando su cuerpo centímetro a centímetro, a través de la nieve, aun cuando su mente le decía que era inútil, que ya se podía dar por muerto y que se rindiera.

La historia de Joe nos sirve de tremendo recordatorio de que los pensamientos negativos no tienen que echarnos para atrás. No tenemos que esperar a sentirnos positivos y optimistas. Podemos emprender la acción aun cuando nuestra mente nos diga que es inútil. Intenta hacerlo ahora mismo a base de pensar una y otra vez: «no puedo levantar el brazo; no puedo levantar el brazo» -y mientras lo piensas, levanta tu brazo. Por favor, hazlo ahora mismo, antes de seguir leyendo.

Aquí estamos de nuevo. Resulta que puedes levantar el brazo aun cuando tu mente te diga que no puedes hacerlo. Cuando realizo este ejercicio con algún grupo, siempre

observo que algunas personas necesitan uno o dos segundos antes de levantar el brazo, y a veces alguno tarda hasta diez o quince segundos. Esto sucede porque estamos acostumbrados a tomarnos nuestra mente al pie de la letra; a creernos todo cuanto nos dicen. Afortunadamente, podemos aprender a romper con este hábito. Podemos aprender a hacer las cosas que de verdad nos importan, aun cuando nuestras mentes nos digan que no es posible. Podemos aprender cómo...

LIBRARTE DEL ANZUELO

¿Alguna vez has visto a un pez luchando por liberarse del anzuelo? Ya puede esforzarse cuanto quiera: es una lucha inútil. Una vez que se ha tragado el anzuelo, no tiene la menor posibilidad de liberarse de él.

En ACT, además de utilizar el término técnico «fusión», hablamos con frecuencia de desengancharse, de «soltarse del anzuelo» de los propios pensamientos. Nuestras mentes nos lanzan pensamiento tras pensamiento para invitarnos a «morder el anzuelo». Y si lo mordemos, quedamos «atrapados»; nos enganchamos en nuestros pensamientos, y estos se convierten en el factor que más influye en nuestros actos. Afortunadamente, podemos aprender fácilmente a «liberarnos del anzuelo» por nosotros mismos (en otras palabras: a «defusionarnos» de nuestros pensamientos). Y en este capítulo te voy a presentar una serie de técnicas sencillas para mostrarte cómo hacerlo. Pero, antes de nada, vamos a identificar las clases de pensamientos que tienden a «pescarnos»: los distintos cebos y las historias de «no puedo hacerlo» que tratan de impedirnos hacer lo que realmente nos importa.

¿QUÉ ES LO QUE TE TIENE ENGANCHADO?

Cuando te pones a pensar en realizar cambios importantes - como empezar a ser la persona que quieres ser y hacer las cosas que deseas hacer-, ¿qué tipo de mensajes suele empezar a enviarte tu mente? ¿Se convierte en tu animadora y empieza a cantarte canciones de ánimo del estilo de: «¡Ánimo! ¡Puedes hacerlo! ¡Manos a la obra, y a por ello! ¡Es fácil! ¡Hazlo ahora mismo! ¡Tú puedes! ¡A la bim, a la bam...!»?

Estoy por adivinar que, si te pareces a mí o a los centenares de clientes con los que llevo trabajando a lo largo de los años, entonces las únicas veces en que tu mente se convierte en tu animadora es cuando tus desafíos personales son a largo plazo: «¡Sí; voy a empezar el año que viene! ¡Bien!». Sin embargo, cuando llega el momento de afrontar el reto, entonces ya es otro cantar, ¿no es cierto?

Permíteme que te invite a echarle un vistazo a mi propio mundo: mientras estoy escribiendo el primer borrador de este capítulo, un sábado por la mañana, empiezo a sentir un intenso deseo de dejarlo. No me siento con humor para hacerlo. Me siento espectacularmente desmotivado y estoy dolorosamente tentado de dejar de escribir en este mismo instante para dedicarme a navegar por Internet, contestar algunos correos electrónicos, ponerme a jugar con mi hijo, picar una chocolatina de doble capa o hacerme una taza de té; en otras palabras, me apetece hacer cualquier cosa menos escribir. Mi mente me está diciendo cosas tales como: «¡Esto es un rooollo!»; «no estoy de humor para esto»; «es demasiado pesado»; «ya lo haré más tarde»; «hace un día tan calentito y soleado... ¿por qué no salir a dar un paseíto?»; «estás demasiado absorto en tus escritos»; «este libro va a ser un fracaso si no lo haces un poco más interesante para los lectores»; «¿por qué no te tomas un descanso y continúas luego?»...

Ahora bien, ¿qué habría sucedido si yo me hubiera quedado enganchado en tales pensamientos? Probablemente, una de estas dos cosas: a) Habría dejado de escribir; o b) habría seguido «dale que dale», pero, en lugar de centrarme e implicarme en lo que estaba haciendo, me habría quedado atrapado en mis propios pensamientos lo cual no solo me habría hecho más difícil escribir, sino que, además, habría reducido la calidad de lo escrito.

Pues, tal cual: las dos cosas me han sucedido muchas veces. Y a veces siguen ocurriéndome. Ya ves: a pesar de mis mejores intenciones, mi mente aún sabe cómo engancharme. Pero la buena noticia es que, cuanto más practico, mejor consigo desengancharme yo solo y más libre soy para hacer lo que de verdad me importa. Y por eso aquí estoy ahora, escribiendo mi tercer libro en menos de dos años (créeme: si hubiera esperado hasta que mi mente dejara de ser negativa, al día de hoy no habría escrito ni una sola palabra).

Entonces, ¿tú también te has quedado enganchado con pensamientos al estilo de los míos? ¿Qué efecto tiene eso en ti? ¿Interfiere en tu rendimiento o te mantiene apartado de lo que quieres hacer? Si es así, perfecto: eso demuestra que eres un ser humano normal. Es lo que suele suceder cuando la gente se queda enganchada.

A continuación vienen algunos de los pensamientos más corrientes que nos enganchan y nos arrastran fuera del alcance de lo que queremos. ¿Con cuáles te pone el cebo tu mente? (añade cualquier pensamiento tuyo que se me haya podido pasar por alto):

«Me falta motivación»; «no tengo disciplina»; «no tengo fuerza de voluntad»; «estoy demasiado ocupado»; «estoy mortalmente cansado»; «no tengo tiempo»; «no tengo energías»; «empezaré la semana que viene»; «voy a fracasar»; «es una pérdida de tiempo»; «voy a parecer un idiota»; «no tengo lo que hace falta»; «aún no estoy listo»; «es muy difícil»; «necesito practicar más»; «tengo que leer más sobre el tema»; «necesito un mejor equipo»; «los demás no tienen que pasar por todo esto»; «no debería ser tan difícil»; «estoy demasiado ansioso»; «cada vez que intento cambiar, acabo fallando: entonces, ¿por qué esta vez iba a ser distinto?»...

Fácilmente podría llenar varias páginas más con pensamientos y creencias de este estilo. Nuestras mentes son realmente brillantes para ofrecernos razones por las que no podemos hacer lo que realmente nos importa. De este modo, en ACT, al referirnos a tales pensamientos, hablamos de elementos «razonadores».

Hay muchas categorías distintas de elementos «razonadores», pero estos son los cuatro principales:

- 1.Obstáculos: Nuestra mente nos indica todas las dificultades y obstáculos que hay en nuestro camino.
- 2.Auto juicios: Nuestra mente nos hace ver en cuántos aspectos no estamos preparados para la tarea.
- 3.Comparaciones: Nuestra mente nos compara desfavorablemente con los demás, que siempre parecen ser mejores, tener más talento o hacerlo con más facilidad.
- 4.Predicciones: Nuestra mente predice el fracaso, el rechazo u otros resultados desagradables.

En el capítulo 1 hablábamos de Sarah, la bailarina en paro que afirmaba que, si tuviera más confianza, sería capaz de presentarse a más «castings» y bailar mejor delante de los jueces. La mente de Sarah era asombrosamente creativa; se las arreglaba para darle mil y una razones para no acudir a los «castings»: le hacía ver cuán torpe, ridícula y ansiosa se iba a sentir; cuánta práctica iba a necesitar para mejorar; y cuán duro, aburrido y tedioso que iba a ser todo ello. Le recordaba lo fastidioso que era tener que ir a todos esos lugares en transporte público y, luego, pasarse un tiempo interminable, con los nervios de punta, esperando una llamada. Le señalaba los puntos flacos de su danza y le decía que era demasiado perezosa y que no tenía fuerza de voluntad ni disciplina para practicar los ejercicios habituales. La comparaba con otras bailarinas que conocía y le mostraba que ellas eran más atléticas, más elegantes o con

más talento. Y le decía que no tenía sentido intentarlo, porque era seguro de que iba a fracasar en cualquier caso.

Por aquel entonces, Sarah vino a verme: estaba profundamente frustrada. Tenía una verdadera biblioteca de libros de autoayuda y seguía sus consejos ciegamente: se había pasado horas y horas confrontando sus pensamientos negativos, repitiéndose afirmaciones positivas y visualizándose a sí misma asombrando a los jueces con sus pasos de danza. Pero todo ello no impedía que su mente siguiera produciendo cantidad de razones para evitar las audiciones (o para no practicar sus ejercicios habituales). Volveremos a Sarah más adelante, pero ahora tómate un momento para considerar lo siguiente: ¿qué clase de «razones» prefiere tu mente? (¡La mía las utiliza todas!).

LA MÁQUINA DE DAR RAZONES

Nuestras mentes son como máquinas de dar razones; en cuanto pensamos hacer algún cambio importante, se sacan de la manga toda una serie de razones por las que no podemos, no debemos o no deberíamos tener que hacerlo. Y no hay manera de que nuestras mentes dejen de hacerlo. Pero no lo creas porque yo lo digo; compruébalo por ti mismo. Márcate un objetivo en este mismo instante: algo que querrías hacer en los próximos días y que te llevaría desde tu zona de seguridad a una situación de auténtico desafío (escoge, naturalmente, algo que muy probablemente vaya a mejorar tu vida; no me refiero a nada peligroso, como caminar de noche por una callejuela oscura). Si tienes a mano pluma y papel, o un ordenador, anota tu objetivo; si no, hazlo mentalmente. Por favor, formula tu objetivo siguiendo esta estructura:

«Mi compromiso consiste en emprender la siguiente acción: El... [especificar la fecha: día y hora] voy a... [especificar claramente qué acciones vas a emprender con tus brazos, tus piernas y tu boca]».

Una vez que lo hayas hecho, fórmate a ti mismo tu objetivo (en voz alta o en silencio), y mientras lo haces, observa lo que empieza a decirte tu mente.

¿Se ha puesto en marcha la máquina de dar razones? ¿Ha empezado a producir, en cadena, razones para no hacerlo? Me extrañaría que no lo hiciera, aunque eso se soluciona fácilmente. Para poner en marcha la máquina de dar razones, todo lo que tienes que hacer es esforzarte. Simplemente, formula ahora mismo el compromiso de que, en cuanto termines la página, vas a dejar el libro y le vas anunciar públicamente tu objetivo (ya sea de modo personal, por teléfono o por e-mail) a alguien que realmente te

importe.

Ahora, escucha a tu mente durante veinte segundos y observa todas las razones que aduce.

Si has hecho el ejercicio anterior, ¿qué tácticas has podido observar que utiliza tu mente? ¿Obstáculos, juicios sobre ti mismo, comparaciones o predicciones? Si no lo has hecho, tómate un instante, por favor, para reflexionar: tu mente acaba de darte alguna razón para no hacer el ejercicio: «que no te molesten», «ya lo harás luego», «no se me ocurre nada en este momento», «demasiado complicado», «no importa si prescindo de ello»... ¡Y caíste en el anzuelo! Lo cual, por cierto, es completamente normal: muchos lectores habrán hecho lo mismo que tú; lo cual nos demuestra lo buenas que son nuestras mentes para dar razones. (Y ahora que ya has captado la idea, vuelve atrás, por favor, y haz el ejercicio).

PERO ¿Y SI MIS PENSAMIENTOS SON CIERTOS?

A veces, cuando hablo por primera vez de «dar razones», mis clientes protestan vehementemente: «¡Pero esos pensamientos son ciertos!» Normalmente se quedan sorprendidos cuando les contesto: «Verás, en este método no se trata de si nuestros pensamientos son verdaderos o falsos; se trata de si son útiles. Si dejamos que tales pensamientos guíen nuestras acciones, ¿nos van a ayudar a ser las personas que queremos ser? ¿Nos van a ayudar a crear la vida que queremos vivir?

Para tenerlo más claro vamos a repasar las cuatro categorías más comunes de «razonamientos».

1. Obstáculos

Nuestra mente nos indica todos los obstáculos y dificultades que surgen en nuestro camino.

Todos tenemos obstáculos, barreras y dificultades que nos impiden de algún modo realizar las cosas que queremos hacer. Y nuestras mentes son máquinas muy eficaces de resolución de problemas. Por eso, si tu mente valora esos obstáculos con realismo y, de una manera constructiva, imagina el modo de superarlos, entonces es probable que tales pensamientos sean útiles. Imagina, por ejemplo, que la barrera o dificultad fuera la falta de tiempo y que tu mente dice: «La verdad es que estoy muy ocupado. Entonces, si quiero conseguir tiempo para practicar mis habilidades de presentación, voy a tener que

reducir el tiempo me paso viendo la TV». Pensamientos de ese estilo tienen muchas probabilidades de resultar útiles. Pero si tu mente, simplemente, se dedica a repasar una y otra vez todos los posibles obstáculos, lamentándose de ellos, echándotelos en cara y diciéndote lo difícil que es todo, sin buscar ninguna solución práctica ni constructiva, entonces es muy probable que esos pensamientos resulten inútiles.

2. Juicios sobre uno mismo

Nuestra mente siempre nos señala todos los detalles por los que aún no estamos a punto para realizar la tarea.

La mente es muy eficaz a la hora de indicarnos todo lo que podemos mejorar. Por eso, si valorara con respeto nuestras habilidades y nos aconsejara, de manera constructiva, la manera de mejorarlas, entonces la mente sería de gran utilidad. Si tu mente, por ejemplo, te dice: «No se me da muy contar chistes, y me gustaría mejorar en este punto; de modo que voy a comprarme un libro de chistes para practicar contándoles chistes a mis amigos de confianza», probablemente te serviría de ayuda. Pero si tu mente no hace más que criticarte y juzgarte - «No tengo nada que hacer en el terreno social»; «jamás en la vida seré capaz de contar chistes»; «seguro que siempre me pondré nervioso»...-, entonces tu mente no te ayuda en absoluto.

3. Comparaciones

Nuestra mente siempre nos compara desfavorablemente con los demás, que parecen hacerlo todo mejor que nosotros, porque tienen más talento o porque todo les resulta más fácil.

La mente es muy eficaz haciendo comparaciones. Unas veces nos dice en qué somos «mejores» que los demás, y otras nos dice en qué somos «peores». Si nuestra mente nos comparara con los demás de una forma respetuosa y constructiva, que nos permitiera aprender, crecer y desarrollarnos, sería de gran ayuda. Imagina que tu mente te dice: «Tiger Woods juega al golf mucho mejor que yo. ¿Qué cosas hace él para mejorar su juego? ¿Cuánto practica él? ¿Cómo podría yo desarrollar estas estrategias?». Dejar que este tipo de pensamientos nos sirva de guía, probablemente nos sería útil. Pero si tu mente se limita a chismorrear acerca de cómo los demás son mucho mejores que tú o acerca de lo fácil que les resulta a ellos, entonces lo más probable es que no vaya a servirte de mucho.

4. Predicciones

Nuestra mente predice fracasos, rechazos y toda clase de resultados desagradables.

Como ya sabes, nuestra mente evolucionó para protegernos de los peligros; para anticipar todo cuanto pudiera hacernos daño. Por eso, cuando tu mente empieza a predecir fracasos o desastres, tan solo está haciendo su trabajo. Ahora bien, imagina que lo hiciera de una manera constructiva: valorando los riesgos de manera realista, planificando cómo responder en caso de que sucediera lo peor, recordándonos cómo podemos aprender de la experiencia... Por ejemplo: «Sí, obviamente, si escribo este libro, no tengo ninguna garantía de que vayan a publicarlo. De hecho, muchos libros se quedan sin publicar. Y aunque llegara a publicarse, la mayoría de los libros no proporcionan muchos beneficios económicos. La probabilidad de que sea un best-seller es de una entre un millón. Pero, por lo menos, si lo escribo, tengo una oportunidad. Si no lo escribo, no tengo ninguna. Y en el peor de los casos, aun cuando nunca llegue a publicarse, tendré la satisfacción de saber que lo hice lo mejor que pude. Además, voy a mejorar mis cualidades creativas para la escritura». Pensamientos de este tipo probablemente son útiles. Si nos guiamos por ellos, nos llevarán en la dirección en la que queremos ir. Pero si tu mente todo lo ve negro - «No tiene sentido intentarlo»; «jamás lo van a publicar»; «es una pérdida de tiempo»...-, entonces dejarte guiar por tales pensamientos probablemente no te sea de mucha ayuda.

Observa que, en los ejemplos anteriores, los pensamientos útiles no implican «dar razones» - darle vueltas a todas las razones por las que «no podemos hacerlo -. Más bien, dan consejos constructivos acerca de lo que sí podemos hacer.

Una vez más, detente durante unos segundos y advierte lo que tiene que decir tu mente acerca del «dar razones».

¿Está tu mente poniendo objeciones? ¿Está diciéndote: «¿Y si realmente no puedes hacerlo? ¿Qué pasaría si quisieras montar en bicicleta pero no tuvieras piernas?»? Desde luego, ese sería un obstáculo insuperable: tendrías que cambiar tu objetivo por otro más realista. Afortunadamente, sin embargo, este caso se da pocas veces. Nosotros podemos superar la mayor parte de nuestras barreras - aun cuando nuestra mente insista en que no podemos hacerlo-. Por citar a Nelson Mandela: «Siempre parece imposible hasta que se hace».

UNA PALABRA MUY IMPORTANTE

En este punto, me gustaría presentarte una de las palabras más importantes de este libro:

«viabilidad». Te pido que grabes esta palabra en lo más profundo de tu mente porque, es lo que sirve de base a todo cuanto vamos a hacer en adelante.

El término «viabilidad» surge de una pregunta muy sencilla: «Lo que estás haciendo, ¿te está funcionando para lograr una vida más rica, más plena y más significativa?» Si la respuesta es «sí», entonces lo que estás haciendo es «viable». Si la respuesta es «no», entonces, lo que estás haciendo es «inviable».

El concepto de «viabilidad» nos puede ayudar a desengancharnos de nuestros pensamientos. Si tu objetivo es mejorarte a ti mismo, entonces podrías adoptar medidas eficaces para llegar a ser quien realmente quieres ser; pero tu mente empieza a darte toda clase de razones por las que eso, sencillamente, no puede ocurrir. Entonces te haces a ti mismo la siguiente pregunta: «Si dejo que este pensamiento dirija mis actos, ¿me va ayudar a crear la vida que yo quiero? Si la respuesta es «no», entonces puedes reconocer que tales pensamientos no sirven para nada y que seguirlos va a resultar «inviable». Solo se tarda unos segundos en hacerlo: pararse, comprobar, localizar lo que te está diciendo tu mente y hacerte la pregunta anterior. Reconocer como inútil un pensamiento o una creencia suele ayudar a reducir la influencia que ejerce sobre nosotros; hace que sea menos probable que lo sigamos. Sin embargo, advierte que con este enfoque no vamos a entrar en polémicas acerca de si el pensamiento es verdadero o falso; la cuestión que nos interesa, simplemente, es esta: «Si dejo que este pensamiento dirija mis acciones, ¿me va a ayudar a llevar la vida que quiero?»

MULTITUD DE MÉTODOS

No te voy a conducir por todo el laberinto de las diversas técnicas de defusión (las tres primeras están tomadas del primer libro de Steven Hayes sobre ACT: Terapia de aceptación y com promiso: un enfoque experimental sobre el cambio de conducta) para que puedas descubrir las que mejor pueden servirte de ayuda para liberarte del anzuelo. Algunas pueden parecerle un poco extrañas o descabelladas, pero, por favor, pruébalas... y mira a ver qué pasa. En cada caso, primero te voy a pedir que te fusiones con el pensamiento (créetelo a pies juntillas, pon en él toda tu atención; créetelo todo lo que puedas), de modo que puedas engancharte en él completamente. Luego, espero desengancharte de nuevo.

Antes de embarcarnos, un aviso: no hay ni una sola técnica en todo el panorama psicológico que consiga siempre el resultado deseado. Mientras que a la mayoría de la gente estas técnicas le ayuda a desprenderse, separarse o alejarse de sus pensamientos,

también podría ocurrir lo contrario: ¡podrías encontrarte con que empiezas a enredarte en tus pensamientos! Así que lo mejor es adoptar una actitud de curiosidad hacia estos ejercicios; deja de lado cualquier expectativa y mira a ver qué ocurre. Observa si la técnica te ayuda a separarte de los pensamientos («defusión») o si, por el contrario, parece reafirmarlos aún más (fusión).

(Nota: no es probable que se produzca fusión con estos ejercicios; tan solo te estoy avisando de la posibilidad de que ocurra. Si ocurriera, por favor, considéralo una oportunidad para aprender: la oportunidad de que te caigas en la cuenta de lo que es quedarse «enganchado». Luego continúa con el siguiente ejercicio).

En cada ejercicio, lee primero las instrucciones hasta el final; luego, inténtalo. Y si una técnica en concreto no te funciona o, sencillamente, no puedes hacerlo, continúa con el siguiente.

Ejercicio 1: Estoy teniendo el pensamiento de que...

Trae a tu mente un pensamiento que realmente te tenga enganchado y te aleje de la vida que realmente quieres vivir. Lo ideal para este ejercicio es escoger un juicio negativo sobre ti mismo que desempeñe un papel importante en la historia del «no puedo hacerlo»; por ejemplo: «no soy lo bastante inteligente», o «no tengo lo que hace falta», o «soy un perdedor».

- En silencio, repítete ese pensamiento creyéndotelo lo mejor que puedas, y observa qué efecto te produce.
- Ahora repite ese pensamiento en tu cabeza, con esta breve frase añadida al principio: «Estoy teniendo el pensamiento de que...». Por ejemplo: «Estoy teniendo el pensamiento de que soy un perdedor».
- Ahora vuelve a repetírtelo una vez más, pero esta vez la frase a añadir es: «Me doy cuenta de que estoy teniendo el pensamiento de que...». Por ejemplo: «Me doy cuenta de que estoy teniendo el pensamiento de que soy un perdedor».

¿Qué ha ocurrido? La mayoría de la gente tiene una sensación de distanciamiento o separación con respecto al pensamiento. Si a ti no te ha ocurrido lo mismo, por favor, inténtalo de nuevo con otro juicio sobre ti mismo (y si no hiciste el ejercicio, procura detectar las razones que te dio tu mente para no hacerlo; luego, vuelve y hazlo de todos modos).

Ejercicio 2: Cantar los pensamientos

Utiliza el mismo juicio negativo sobre ti mismo de antes o, si ya ha perdido su impacto, escoge otro distinto.

- En silencio, repítete ese pensamiento, creyéndotelo lo más que puedas, y observa qué efecto te produce.
- Ahora repítete ese pensamiento palabra por palabra, pero cantándotelo con la música de «cumpleaños feliz» (lo puedes cantar tanto en voz alta como en silencio).
- Ahora repítete de nuevo el pensamiento, pero esta vez acompáñalo con la música que tú elijas.

¿Qué ha ocurrido esta vez? La mayoría de la gente siente que la distancia o separación con respecto al pensamiento es mayor aún que en el primer ejercicio. A algunas personas les provoca una cierta sonrisa; sin embargo, no es eso lo esencial del ejercicio. Lo más importante es que al escuchar a nuestros pensamientos con acompañamiento musical nos ayuda a ver su verdadera naturaleza: al igual que sucede con la letra de una canción, nuestros pensamientos no son más que palabras (por supuesto, los pensamientos pueden darse en forma de película o de imágenes, pero por ahora vamos a ocuparnos de las palabras).

Ejercicio 3: Voces irreales y absurdas

Utiliza el mismo juicio negativo sobre ti mismo de antes o, si ha perdido su impacto, escoge uno distinto.

- Repítete en silencio ese pensamiento, creyéndotelo lo más que puedas, y observa qué efecto te produce.
- Ahora repítetelo, palabra por palabra, pero escuchándolo en la voz de un personaje de dibujos animados, un artista de cine o un comentarista deportivo.
- Ahora repítetelo de nuevo con otra voz diferente, por ejemplo, la de un fascinante actor extranjero o la de un personaje de telenovela.

Esta técnica es parecida a la de cantar los propios pensamientos. El escuchar nuestros pensamientos formulados por diferentes voces nos ayuda a distanciarnos de ellos y a reconocer que no son más que palabras.

Ejercicio 4: Pantalla de ordenador

Utiliza el mismo juicio negativo sobre ti mismo de antes o, si ha perdido su impacto, escoge uno distinto.

- En silencio, repítete ese pensamiento, creyéndotelo lo más que puedas, y observa qué efecto te produce.
- Ahora cierra los ojos, imagina un ordenador y ve ese pensamiento como las palabras en la pantalla, escritas en un texto normal, en negro.
- Ahora juega con la fuente y el color del texto. No cambies lo que son las palabras: simplemente, míralas en tres o cuatro colores distintos y tres o cuatro tipos de letra diferentes.
- Ahora vuelve a poner las palabras en texto normal, en negro, y esta vez prueba a cambiar el formato. Primero, separa las palabras con grandes espacios entre ellas.
- Ahora junta todas las palabras, sin separaciones entre ellas.
- Ahora escribe las palabras en vertical a lo largo de la pantalla, una debajo de otra.
- Por último, vuelve a poner las palabras en texto normal, en negro, y esta vez añade una bola de karaoke saltando de una palabra a otra, una y otra vez. Y, si quieres, canta también el pensamiento con la música que prefieras.

Este ejercicio tiende a ser más eficaz con la gente «visual». De nuevo, es de esperar que te ayude a separarte o distanciarte de tu pensamiento: para que veas que está formado con palabras.

Ahora, una vez más, sintoniza con tu mente y observa durante diez segundos lo que te está diciendo.

Y bien, ¿cómo está reaccionando tu mente? Puede que esté emocionada: «¡Fantástico! ¡Es asombroso!» O puede que esté enfadada: «¿Cómo puede alguien decir que los pensamientos no son más que "palabras"? ¡Son ciertos! Este tipo me está menospreciando; no se percata de cómo lo vivo yo; no entiende cómo me vapulean esos pensamientos». O tal vez la persona se sienta un tanto decepcionada: «Estas técnicas no son más que trucos tontos que no me van a ayudar».

Sea cual sea lo que haga tu mente, por favor, déjala que reaccione a su manera. Y si la reacción es especialmente fuerte e ineficaz, entonces te invito a que intentes algo. Se

trata de una técnica desarrollada por Steven Hayes que se denomina «darle las gracias a la mente». Diga lo que diga tu mente - por más provocativo, desagradable o temible que resulte, tú contéstale, en silencio y con sentido del humor: «Gracias, mente mía». Por supuesto que puedes hacer las variaciones que desees; por ejemplo: «Gracias por compartirlo conmigo»; o «Muchas gracias, mente; es una buena historia». Personalmente, es uno de mis ejercicios de defusión favoritos; así que diviértete con él y mira qué te parece. Recuerda que no estamos intentando evitar que nuestras mentes tengan esas reacciones; esta técnica sirve, simplemente, para ayudarnos a desprendernos de tales pensamientos.

EL PODER DE LAS PALABRAS

Probablemente hayas escuchado alguna vez eso de que «la pluma es más poderosa que la espada». Este dicho nos recuerda sucintamente que las palabras pueden tener una enorme influencia sobre nuestro comportamiento. Por ejemplo, los libros, escritos y manifiestos pueden, en determinadas ocasiones, configurar naciones enteras con mayor fuerza que la violencia, el derramamiento de sangre y la guerra.

Del mismo modo, en un estado de fusión, esas palabras del interior de nuestra mente pueden producir en nosotros un enorme impacto. Pueden hacer que surja el pánico o la desesperación; se pueden experimentar como una patada en la barriga o un golpetazo en el pecho; nos pueden arrastrar a las profundidades y agotar todas nuestras energías.

Sin embargo, en un estado de defusión, nuestros pensamientos no son ni más ni menos que palabras. Es de esperar que ya lo hayas experimentado, al menos hasta cierto punto, en los ejercicios anteriores. Si no ha sido así, no importa; enseguida haremos más «defusiones».

En ACT no le restamos importancia a tus problemas ni adoptamos contigo un aire protector; no tratamos de negar todo el enorme impacto que los pensamientos pueden tener sobre nuestros actos. Simplemente, lo que pretendemos es que adquieras más poder; que tengas más opciones a tu disposición en la vida. Una vez que conseguimos defusionarnos de nuestros pensamientos - es decir, separarnos de ellos para verlos como lo que realmente son-, tenemos muchas más opciones a nuestro alcance. Ya no estamos nunca más a merced de nuestras mentes, sometidos por pautas arraigadas de pensamientos automáticos inútiles. En vez de eso, podemos elegir ir en pos de aquello que realmente nos importa, aun cuando nuestra mente nos lo ponga difícil con todas esas «razones».

SI TUS MANOS FUERAN TUS PENSAMIENTOS

Mucha gente malinterpreta la esencia de la defusión. Piensan que se trata de una manera de librarse de los pensamientos negativos, o bien que es un modo de controlar los sentimientos. Pero no es ni lo uno ni lo otro. El siguiente ejercicio podrá aclarar para qué sirve. Para hacerlo es necesario que coloques el libro de tal modo que puedas leer las instrucciones mientras dejas las manos libres para hacer el ejercicio. Por ejemplo, podrías colocarlo abierto sobre un ordenador y utilizar un pisapapeles para mantener las páginas abiertas. O también podrías memorizar las instrucciones o contar con alguien que te las lea.

- Imagina que tus manos son tus pensamientos.
- Ponlas frente a ti con las palmas hacia arriba, una junto a la otra, como si fueran las páginas abiertas de un libro.
- Siempre muy despacio, ve levantándolas hacia tu rostro.
- Poco a poco, llévalas cada vez más cerca, hasta que te tapen los ojos.
- Manteniendo las manos sobre los ojos, mira el mundo a tu alrededor. ¿Cuántas cosas te estás perdiendo? Imagina lo que sería pasar todo el día de esta manera. ¿Hasta qué punto te resultaría difícil actuar de una manera eficaz para hacer todo lo necesario para que funcione tu vida?
- Ahora, siempre muy lentamente, baja las manos.
- A medida que aumenta la distancia entre tus manos y tu rostro, observa lo que sucede. ¿Hasta qué punto es mucho mejor tu visión del mundo que te rodea? ¿Cuánta más información puedes captar? ¿Hasta qué punto puedes actuar de una manera más eficaz?
- Ahora deja que tus manos descansen. Observa que no han desaparecido. Todavía están contigo. Si hubiera alguna manera de poder utilizarlas para mejorar tu vida, eres libre de utilizarlas. Si, de momento, no hay nada para lo que puedan resultar útiles, puedes hacerles un espacio para que descansen y, simplemente, dejarlas ahí.

De esta manera, puedes ver aquí los dos propósitos principales de la defusión. En primer lugar, nos permite estar «presentes»: conectarnos con el mundo de nuestro alrededor e implicarnos en lo que estamos haciendo. En segundo lugar, nos permite emprender acciones eficaces. Evidentemente, si nuestros pensamientos son útiles, los

utilizaremos. Pero si no lo son, les dejaremos suficiente espacio para que estén ahí.

Para desarrollar una confianza verdadera necesitamos estar totalmente presentes e implicados en aquello que estemos haciendo - ya sea jugar al golf, dar una conferencia, seguir una conversación o hacer el amor-. Y también necesitamos ser capaces de una acción eficaz. La defusión nos permite ambas cosas.

Entonces, ¿por qué algunas personas se aferran tanto a la idea equivocada? ¿Por qué piensan que la defusión es una forma inteligente de librarse de los pensamientos negativos? Porque muy frecuentemente, cuando nos defusionamos de un pensamiento, este desaparece. Y, por lo general, a medida que el tiempo pasa, reaparece con menor frecuencia. Sin embargo, esto no es más que una bonificación; es un subproducto de la defusión, no su propósito principal.

Otros confunden la defusión con una forma de controlar los sentimientos desagradables. ¿Por qué? Porque generalmente, cuando nos defusionamos de los pensamientos negativos, nos sentimos mejor, más tranquilos o más felices. Pero insisto en que esto no es más que una afortunada bonificación, no el propósito principal; y, ciertamente, no siempre se produce. El propósito de la defusión es este: estar presentes y emprender la acción eficaz.

Por lo tanto, esta es mi garantía: si empiezas a utilizar técnicas de defusión para intentar liberarte de los pensamientos negativos o para controlar cómo te sientes, no vas a tardar en sentirte decepcionado o frustrado. ¿Por qué? En primer lugar, porque no te va a funcionar. Por supuesto que puede funcionar con una técnica de «arreglo instantáneo» en alguna situación poco comprometedor; pero una vez que te enfrentes a los retos de la vida real, no va a tener los efectos deseados. En segundo lugar, si estás tratando de controlar cómo te sientes, entonces, te habrás quedado atrapado una vez más en la «cuestión de confianza». Una vez más, estarás jugando con las reglas equivocadas: «Tengo que sentir confianza antes de hacer lo que me importa»; o «Tengo que librarme de los pensamientos negativos y reducir mi miedo o ansiedad, antes de poder actuar como la persona que quiero ser».

Así que, una vez más, para que quede claro: el propósito de la defusión es ayudarnos a estar presentes y emprender una acción eficaz. Lo cual nos lleva a la tercera regla del juego de la confianza:

Regla 3: Los «pensamientos negativos» son normales. No hay que luchar contra ellos, sino defusionarse de ellos.

EL PODER DE LA PRÁCTICA

Lo he dicho antes y lo repetiré de nuevo: para mejorar nuestra vida es necesario un compromiso con la acción. Lo cual supone muchas veces aprender nuevas habilidades o mejorar las que ya se poseen. Y, ciertamente, si queremos ser hábiles en algo, necesitamos practicar. Esto es válido tanto para las habilidades psíquicas como para las físicas. No podremos desarrollar unas buenas habilidades de defusión sin práctica. Y vamos a necesitar esas habilidades, porque la «máquina de dar razones» va a seguir en su sitio; no se va a transformar de repente en tu animador personal ni en tu gurú motivador. Va a seguir dándote múltiples versiones de la historia del «no puedo hacerlo». De manera que, ¿estás dispuesto a practicar las técnicas de este capítulo?

Lo que te estoy pidiendo es muy sencillo. En el momento en que te des cuenta de que te estás enredando en algún pensamiento inútil, reconócelo. En silencio, dite a ti mismo: «¡Me he enganchado!» Luego, vuelve a repetir el pensamiento utilizando la técnica que prefieras: «Estoy teniendo el pensamiento de que...», «cantar los pensamientos», «voces irreales o absurdas», o la «pantalla del ordenador». (Y recuerda que estas técnicas son como las ruedecillas traseras para aprender a montar en bicicleta: no es que vayas a tener que pasarte el resto de tu vida cantando tus pensamientos con la música del «cumpleaños feliz» ni escuchándolos en la voz de Homer Simpson. Todo esto no es más que un simple punto de partida).

Te invito a que lo hagas como un experimento; que dejes cualquier expectativa previa y adoptes una actitud de curiosidad genuina sobre tu experiencia. Observa lo que ocurre y lo que no ocurre. No esperes ningún cambio repentino y milagroso. Y si observas que te surgen expectativas demasiado elevadas, entonces, con amabilidad, desengánchate de ellas; por ejemplo, podrías decirte: «Estoy teniendo el pensamiento de que esto podría solucionar todos mis problemas de una manera mágica».

Puede que a veces permanezcas enganchado durante horas antes de darte cuenta de ello - preocupaciones, cavilaciones, hiper-análisis o nerviosismo-. No hay problema: en el momento en que te des cuenta de que te has quedado enganchado, reconócelo amablemente: «¡Otra vez enganchado!» Luego, selecciona el pensamiento que te mantiene prendido y repítelo utilizando la técnica que tú mismo elijas.

¿Estás dispuesto a intentarlo? Simplemente, detente durante unos diez segundos y observa lo que te está diciendo tu mente.

¿Qué está haciendo ahora? ¿Está toda revolucionada y deseando ponerse a practicar? ¿O está dándole vueltas a todas las razones para no hacerlo: «Es una tontería», «no va a funcionar», «ya lo haré luego», «no me quiero tomar la molestia», «la verdad es que no tiene importancia»...? Si es esto último, ¡no te sorprendas! Deja que tu mente intente hacer todo lo posible por disuadirte... y luego hazlo de todos modos. Y si en algún momento te encuentras atrapado por todo ese «dar razones», ya sabes las instrucciones: «¡Otra vez enganchado!», y luego, vuelta a ponerlo en marcha.

Te recomiendo que utilices estas técnicas, como mínimo, cinco veces al día para empezar; cuantas más, mejor. Y si no las utilizas, date cuenta de cómo te habla tu mente: ¿te aduce razones realmente nuevas o te ofrece las mismas de siempre y que ha venido utilizando durante años?

La buena noticia es que vas a tener mucho material para practicar, porque tu mente...

Capítulo 6

Tu mente nunca anda escasa de palabras

Un humo negro se abate sobre la ciudad. La gente lo ve y corre hacia el río... miles y miles se arrojan al agua como ratas. Y los que corren demasiado despacio empiezan a caer como moscas.

AL menos, así es como se describía en la radio. El 30 de Octubre de 1938, la emisora CBS emitía un programa titulado La guerra de los mundos, una dramatización de la famosa novela de H.G.Wells sobre la invasión de la Tierra por los marcianos. El episodio, de una hora de duración, había sido escrito, dirigido y narrado por el prometedor actor Orson Welles. Los dos primeros tercios del show consistían en noticias falsas: «reporteros» describiendo los ataques de los marcianos «en directo». Muchos oyentes se perdieron el comienzo del programa, por lo que no se dieron cuenta de que era solo un programa de radio. Escucharon las «últimas noticias» y pensaron que los marcianos estaban atacando de verdad. A continuación, se desató el pánico general.

Al día siguiente, el New York Times informaba:

«En Newark, en una manzana entre Heddon Terrace y Hawthorne Avenue, más de veinte familias huyeron de sus casas cubriéndose la cara con toallas y pañuelos humedecidos para escapar de lo que creían un ataque con gases. Algunos empezaron a sacar los muebles de sus casas. Por todo Nueva York, familias enteras dejaban sus casas, algunos para huir a los parques cercanos. Miles de personas llamaron a la policía, a los periódicos y a las emisoras de radio de la localidad y de otras ciudades de los Estados Unidos y de Canadá, pidiendo consejo sobre medidas de protección contra los ataques».

Para los oyentes que sabían que el programa no era más que una farsa, las palabras que escucharon en la radio no supusieron ningún problema. Pero para quienes se tomaron las palabras al pie de la letra la experiencia fue aterradora. Esto nos ofrece una buena analogía sobre la cuestión central del capítulo anterior: que las palabras del interior de nuestra mente no son ningún problema; el problema reside en el modo en que respondemos a ellas. Si nos fundimos con esas palabras, entonces nos pueden causar problemas muy fácilmente. Pero si nos defusionamos, no lo lograrán (si has practicado las técnicas del capítulo anterior, sabrás de qué estoy hablando).

En cierta manera, la mente es como una radio; ¿te das cuenta de cómo siempre tiene algo que decir? Siempre tiene una opinión, una idea, una predicción, un juicio, una crítica, una comparación o una queja. Es como estar escuchando un programa de radio todo el día. Naturalmente que de vez en cuando se calma; pero enseguida empieza otra vez, ¿no es cierto? Bla, bla, bla, bla... Ni siquiera deja de emitir cuando estamos dormidos. Sin embargo, esta semejanza con una radio nos proporciona un método sencillo para liberarnos del anzuelo.

RADIO TRIPLE F

Ya es hora de revisar tu «Lista de cambios vitales» del capítulo 1 (la lista de lo que harías de manera diferente si desarrollaras la confianza necesaria). Ahora escoge una de las cosas de la lista y, durante unos segundos, imagínate que empiezas a realizarla hoy. No importa lo pequeño que sea el paso que vas a dar - escribir la primera línea de esa novela, descargar el formulario de inscripción en aquel curso, ensayar lo que vas a decir cuando le pidas a aquella persona tan especial que salga contigo...-; imagínate dando ese primer paso hoy. Hazlo ahora, durante unos segundos.

Ahora detente y observa: ¿qué está haciendo tu mente? ¿Te esta «dando razones»? ¿Te está contando la historia del «no puedo hacerlo»? Si resulta que tu mente se está mostrando muy positiva, disfrútalo; sin embargo, la mayor parte de los lectores se van a encontrar con que su mente está diciéndoles cosas inútiles.

Ahora bien, ¿qué pasaría si tu mente, en realidad, fuera una emisora de radio? Para la mayoría de la gente, sonaría así: «¡Bienvenidos a Radio Triple F: Flojera, Fallos y Fracaso, con informativos sobre todo aquello que tienes que temer! ¡Te mantenemos informado de todos tus fallos! ¡Recordatorios permanentes de tus fracasos! Emitimos para ti todo el día, cada día».

Si esto te recuerda de algún modo a tu mente, ¡estupendo! Es señal de que tienes una mente humana normal. Por supuesto que no siempre emite pesimismo y tristeza. A veces puede resultar muy útil, y un poco más adelante veremos cómo usar eso en provecho propio - no mediante «pensamientos positivos». Pero, de momento enfrentémonos a la realidad: ¡nuestra mente evolucionó para pensar de manera negativa! Y cuanto mayores y más inmediatos sean los retos a los que nos enfrentamos, mayores probabilidades tendremos de escuchar «Radio Triple F».

¿Cómo podemos, entonces, liberarnos del anzuelo?

El primer paso consiste, simplemente, en caer en la cuenta de que estamos enganchados. El segundo paso consiste en definir lo que está ocurriendo. Un poco de sentido del humor puede ayudar de veras. Por ejemplo, podríamos decir: «¡Ajá! Aquí está Radio Triple F emitiendo otra vez». O, simplemente, «Radio Triple F». O, más sencillo aún: «¡Vaya, otra vez enganchado!».

Generalmente, estos dos pasos nos proporcionan suficiente defusión de nuestros pensamientos, por lo que podemos reconectarnos con el mundo y con todo cuanto nos importa. Sin embargo, podemos defusionarnos aún un poco más si así lo deseamos. Un tercer paso consiste en imaginar que tu mente es una radio, y tus pensamientos son las voces de los locutores. Incluso podrías escuchar los pensamientos en la voz del locutor de tu informativo preferido o del comentarista deportivo que prefieras (¡y reconoce que has escuchado esta emisora muchas veces!).

¿Por qué no probarlo ahora mismo? Recuerda aquella «Lista de cambios vitales» del capítulo 1: formas diferentes de actuar que quiero desarrollar; cosas que quiero hacer de una manera distinta; objetivos que quiero conseguir; etc. Lee ahora la lista o vuelve a ese capítulo y repasa tus respuestas. Luego escoge una cosa de esa lista con la que quieras empezar inmediatamente. Piensa en algunas acciones pequeñas, sencillas, que puedas llevar a cabo hoy y que te permitirían ir en la dirección en la que deseas ir.

Una vez que lo hayas hecho, detente por un momento... y durante veinte segundos observa lo que está haciendo tu mente.

Bien, ¿qué es lo que te está diciendo tu mente? Si es algo útil, ¡fantástico: adelante! Pero si resulta que no te sirve para nada, prueba esta técnica ahora mismo: a) localiza lo que te está diciendo tu mente; b) ponle un nombre: «Aquí Radio Triple F»; c) escucha tus pensamientos como si procedieran de una radio.

¿Cómo te ha ido? Si te parece que no tiene demasiado sentido, no te preocupes. Hay cientos de técnicas de defusión diferentes. Incluso puedes inventarte la tuya propia, como vamos a ver.

TRES PASOS PARA LA DEFUSIÓN

Todas las técnicas de defusión implican uno o más de los siguientes pasos. Cuando un pensamiento nos atrapa, entonces podemos:

1. Advertirlo.

2. Denominarlo

3. Neutralizarlo.

Echemos un vistazo a cada uno de esos pasos.

1. Advertirlo

Darse cuenta de los propios pensamientos es siempre el primer paso para la defusión y, por lo general, es suficiente para hacer el trabajo por sí mismo. Si te detienes un segundo y te das cuenta de lo que está haciendo tu mente, eso abre un pequeño espacio entre tú y tus pensamientos, lo cual suele ser suficiente para que pierdan parte de su poder sobre ti.

2. Denominarlo

Cuando le ponemos un nombre a la clase de pensamientos que estamos teniendo, eso suele ayudar a defusionarse de ellos. Hay muchas formas de hacerlo. Ya probaste un par de técnicas en el capítulo anterior: «¡Ajá!; aquí está el que da razones», o «Aquí está la historia del "no puedo hacerlo"», o «Estoy teniendo el pensamiento de que...». En silencio, puedes ponerle un nombre a esa pauta concreta de pensamiento. Por ejemplo, si te descubres a ti mismo preocupándote, podrías decir: «Otra vez la preocupación». Si te descubres imaginándote lo peor, podrías decirte: «Imaginando lo peor» Si te ves atrapado en algún juicio negativo sobre ti mismo, podrías decir: «Otra vez juzgándome».

Resulta más eficaz si lo puedes hacer con sentido del humor; como si se te escapara una sonrisa de reconocimiento mientras te haces un guiño de complicidad a ti mismo: «¡Ajá, otra vez enganchado!».

También puedes utilizar metáforas para poner nombre a tus pensamientos. Por ejemplo, si tu mente está intentando mangonearte como un dictador fascista, podrías decirte: «Ahí está el dictador fascista». O si tu mente se pone muy pesimista, podrías decir: «¡Ahí tenemos otra vez a Don Pésimo!».

3. Neutralizarlo

Este es un paso opcional que da lugar a una enorme creatividad. Utilizo el término «neutralizar» para referirme al hecho de tomar los pensamientos y ponerlos en un nuevo contexto, donde se puedan ver claramente tal como son: simples imágenes y palabras; nada contra lo que haya que luchar, a lo que haya que aferrarse o de lo que haya que huir.

En capítulos anteriores ya lo hiciste de diferentes maneras: cantando tus pensamientos en silencio, escuchándolos con voces irreales y absurdas, poniéndolos en la pantalla de un ordenador. Y en este capítulo los has imaginado emitidos por una radio. Sin embargo, hay decenas - si no centenares- de maneras de llevarlo a cabo. Aquí están algunas ideas para estimular tu imaginación creativa. Te animo a que juegues con ellos, compruebes cómo te funcionan y veas si puedes crear alguna estrategia propia.

Puedes visualizar el pensamiento como una frase en una tarjeta de cumpleaños, como un eslogan en una camiseta o como un graffiti en una pared. Podrías decir el pensamiento en voz alta, con un tono chillón o con acento extranjero, o cantarlo con la música que prefieras. Podrías escribirlo, dibujarlo o pintarlo; o podrías imaginarte plasmándolo en un lienzo. Podrías visualizar tus pensamientos como los créditos de una película subiendo por la pantalla (o, mejor aún, flotando en el espacio, como en las películas de La guerra de las galaxias). Puedes colocar tus pensamientos en nubes y dejarlos vagar por el cielo; o colocarlos en maletas en una cinta transportadora. O podrías imaginarlos como mensajes de texto, e-mails o ventanas emergentes de Internet.

Y si se te ocurre una metáfora en el paso 2, como la del dictador fascista o la de Don Pésimo, en el paso 3 podrías llevarla aún más lejos. Podrías imaginarte realmente a un dictador fascista pronunciando tus pensamientos en voz alta, dando un mitin ante una multitud de fanáticos seguidores. O podrías imaginarte a Don Pésimo como el personaje del cómic y ver tus pensamientos apareciendo como sus palabras en los bocadillos del diálogo. Básicamente, puedes hacer cualquier cosa que te ayude a dar un paso atrás para ver que los pensamientos no son ni más ni menos que «acontecimientos mentales»: construcciones de palabras y dibujos; pasajeros y siempre cambiantes.

«P»: LA PALABRA PROHIBIDA

Te animo a que juegues con la defusión a lo largo del día para que consigas liberarte cada vez mejor del anzuelo. Recuerda: si queremos llegar a ser buenos en algo, no tenemos manera de librarnos de la necesidad de PRACTICAR. Por eso, además de practicar estos ejercicios de «defusión ultra-rápida», te invito a que pruebes otro más largo, también de Steven Hayes: «Hojas en una corriente». Lo ideal sería que lo practicaras, entre cinco y diez minutos, una o dos veces al día (cuantas más, mejor). A mucha gente le funciona bien encajarlo en diez o quince minutos de su descanso para la comida, o hacerlo por la mañana, antes de cualquier otra cosa, en cuanto se levantan de cama.

Por favor, lee las instrucciones al menos dos veces, y luego hazlo (y si quieres una

grabación de este ejercicio como ayuda para su ejecución, lo encontrarás en la segunda pista de mi CD Mindfulness Skills: Volume I, disponible en formato CD o MP3 en www.thehappinesstrap.co.uk).

HOJAS EN UNA CORRIENTE

Nota: Si te resulta difícil visualizar (es decir, crear imágenes y figuras en tu mente) entonces puede que tengas que modificar este ejercicio. Verás la manera de hacerlo a medida que vayas leyendo.

1. Busca una postura cómoda - sentado o tumbado - y cierra los ojos, o bien fíjalos en un punto.
2. Imagina cómo fluye una suave corriente.
3. Imagina que hay unas hojas flotando en la superficie del agua.
4. Durante los próximos cinco minutos, toma cada pensamiento que aparezca en tu mente - tanto si es una imagen como si es una palabra-, colócalo sobre una de las hojas y déjala que se vaya flotando.
5. Si te resulta difícil visualizar o no puedes conseguir que la corriente sea como tú quieres, entonces imagina una extensión de espacio negro. E imagina también que sopla una suave brisa. Toma cada pensamiento que aparezca en el interior de tu mente y déjalo flotar en la oscuridad. Como alternativa, podrías imaginar una especie de cinta transportadora en la que colocas tus pensamientos.
6. Procede así con cada pensamiento, tanto positivo como negativo, optimista o pesimista. Puede que te encuentres con que estás intentando «quedarte» con los pensamientos alegres, positivos, optimistas. Si te ocurre eso, recuerda que la finalidad del ejercicio consiste en mejorar tu habilidad para soltarte del anzuelo y dejar de lado los pensamientos; por eso, si quieres hacerlo realmente bien, tienes que practicar con cada pensamiento que te surja, tanto si es agradable como desagradable, útil o inútil (no para el resto de tu vida; solo mientras realizas el ejercicio).
7. No se trata de que te libres de tus pensamientos. El objetivo es «echarse un paso atrás» para ver su fluir natural (por eso, si empiezas a acelerar la velocidad de la corriente, intentando arrastrarlo todo, estás fallando en tu objetivo).
8. Si se detienen tus pensamientos, mira la corriente (o la oscuridad). No tardarán en moverse de nuevo.

9. Si tu mente te dice: «Esto es una tontería», o «es demasiado difícil», o «no puedo hacerlo», coloca también cada uno de esos pensamientos en una hoja.
10. La mayoría de la gente se queda enganchada enseguida en pensamientos como «No lo estoy haciendo bien», o «Esto va demasiado rápido», o «No consigo que la corriente se vea como yo quiero». Cuando te des cuenta de que te has enganchado en tales pensamientos, vuelve, sencillamente, a empezar el ejercicio y coloca cada uno de esos pensamientos en una hoja.
11. Si una hoja o un pensamiento se quedan «atascados» y no se mueven, déjalos. No luches. A veces los pensamientos se quedan dando vueltas antes de seguir adelante.
12. Si aparece algún sentimiento desagradable, como aburrimiento, frustración, impaciencia o ansiedad, límitate a reconocerlo. En silencio, dite a ti mismo: «Detectando aburrimiento» o «Detectando frustración», y luego coloca esas palabras en una hoja.
13. De vez en cuando, te vas a quedar enganchado y fuera del ejercicio: te vas a quedar pasmado planeando las vacaciones, o dándole vueltas a la lista de cosas por hacer, o repasando aquella discusión que tuviste hace poco con tu pareja, o pensando en la película que viste la otra noche, o recordando aquella corriente con la que solías jugar siendo niño. Todo ello es perfectamente natural; nuestras mentes son expertas en «pescarnos». En el momento en que te des cuenta de que te has quedado enganchado, reconócelo en silencio: «Otra vez enganchado...!». Luego, empieza de nuevo el ejercicio desde el principio.

Por favor, lee las instrucciones anteriores tantas veces como te sea necesario, hasta que sepas lo que tienes que hacer; luego, empieza. Cinco minutos es lo ideal para un primer intento, pero puedes dedicarle más o menos, según tú mismo prefieras.

¿Qué te ha parecido? (¿lo hiciste realmente o la «máquina de dar razones» funcionó mejor que tú?). ¿Te quedaste enganchado muchas veces y te saliste del ejercicio? Si fue así, es completamente normal y es lo que cabe esperar. Nuestras mentes son muy creativas y conocen muy distintas maneras de interferir - no solo en este ejercicio, sino en todos y cada uno-. Sin embargo, cada vez que te des cuenta de que te has quedado enganchado y procedas a desengancharte, estarás desarrollando una habilidad muy valiosa.

La gente reacciona con una muy amplia variedad de respuestas a este ejercicio. A algunos les encanta; otros lo odian; la mayoría se queda a medio camino. Personalmente,

a mí no me gustaba demasiado al principio, pero, después de un par de semanas de práctica diaria, resulta que empezó a gustarme. A muchos de mis clientes les ha ocurrido lo mismo. Por eso te animo a que seas perseverante, por lo menos durante una semana o dos. Pero esta práctica ¿de qué manera te va a ayudar a desarrollar más confianza? Veamos...

IMAGINA POR UN INSTANTE...

Ya lo has hecho. Has decidido jugártela y has dejado tu zona de seguridad para aventurarte en una situación difícil: estás a punto de dar una charla, o de pedirle a esa persona que salga contigo, o de escribir la primera frase del libro famoso. Estás en medio de la fiesta, esperando la señal para empezar la cacería, o esperando a cruzar esa puerta para tu gran intervención.

Tu respuesta de lucha o de huida se ha activado, y tu mente está cayendo en picado. Puede que esté prediciendo un desastre. Puede que esté diciéndote que puedes hacerlo. Puede que, simplemente, esté metiéndote presión, advirtiéndote de lo que te espera y de lo que podría salir mal. Pero no hay problema. Esos pensamientos, simplemente, flotan como hojas en una corriente. No tienes que confrontarlos ni aplastarlos. Puedes dejar que vayan y vengan, como si fueran coches que pasan por delante de tu casa.

Y como no estás haciendo ningún esfuerzo por luchar contra ellos, contradecirlos o suprimirlos, puedes dedicar toda tu energía a desarrollar una acción eficaz. Y como no estás enredado en tus pensamientos, puedes implicarte por completo en aquello que vayas a hacer.

Naturalmente que no nos vamos a poner a practicar con las «hojas en la corriente» cuando estemos en medio de una situación complicada; no seríamos capaces de actuar con eficacia. «Hojas en una corriente» no es más que un ejercicio de entrenamiento para ayudarnos a desarrollar la capacidad de defusión. Una vez desarrollada esa habilidad, podremos meternos en situaciones complicadas y defusionarnos de nuestros pensamientos de manera espontánea, sin necesidad de echar mano de estas técnicas.

¿Recuerdas a Sarah, la bailarina de la que hablábamos en el capítulo 5? En el pasado, cada vez que acudía a un «casting», se quedaba tan enredada en pensamientos de fracaso que era incapaz de centrarse en lo que estaba haciendo. Como resultado, no conseguía bailar bien, y el «casting» era un desastre: una profecía auto-cumplida. Sin embargo, en cuanto empezó a practicar con «hojas en una corriente» veinte minutos al

día, no tardó en notar una gran diferencia. En las audiciones, su mente todavía seguía generando muchos pensamientos de fracaso, pero ella era capaz de dejarlos ir y venir sin enredarse en ellos. Podía centrarse en su número y bailar mucho mejor. ¿Le ayudó esto a tener más confianza en sí misma? ¡Claro que sí!

Ahora detente durante veinte segundos y advierte lo que te está diciendo tu mente.

¿Está arrancando la máquina de dar razones? ¿Está emitiendo un programa Radio Triple F? ¿Te está contando tu mente alguna versión de la historia del «no puedo hacerlo»? Si es así, no sería de extrañar. Por tanto, dale las gracias a tu mente por esos pensamientos y sigue leyendo.

Por otra parte, si tu mente está siendo positiva y te está animando, disfrútalo. Recuerda: la mente es una espada de doble filo. Unas veces generará pensamientos útiles, y otras veces hará justamente lo contrario. Y, en ocasiones, incluso hará ambas cosas a la vez. Por eso, disfruta si tu mente te está sirviendo de ayuda; pero no te fíes de ella, porque puede cambiar como el viento. Y, sobre todo, mantente alerta ante...

Capítulo 7

La trampa de la autoestima

En la gran crisis de Wall Street de 1929, hubo algunos hombres de negocios en bancarrota que se arrojaron la calle desde los tejados de sus edificios. Y en 2009, Michael supo exactamente cómo se habían sentido.

UN año antes, Michael había sido director de una compañía enormemente próspera. Pero, de pronto, todo había cambiado. La crisis financiera global había paralizado su negocio, y él se había visto forzado a venderlo perdiendo muchísimo dinero.

Michael se hallaba en un estado realmente lamentable. Abatido, desesperado y derrotado, su estado de ánimo no tenía nada que ver con el de doce meses atrás. Mientras le todo le había ido bien y se encontraba en primera línea, siempre se había considerado un «ganador». Y no es de extrañar que eso le hiciera sentirse bien. Pero las tornas habían cambiado. Ahora, su mente no paraba de decirle que era un «perdedor». Y eso, ¡oh, sorpresa!, no le hacía sentirse tan bien. Michael estaba lamentablemente atrapado en la trampa de la «autoestima».

CAER EN LA TRAMPA

Nuestra sociedad nos anima a pensar en términos de «ganadores» y «perdedores», «éxitos» y «fracasos», «campeones» y «segundones». A menudo nos encontramos con toda clase de libros, artículos y expertos que nos dicen: «piensa como un ganador», «persigue el éxito», «los ganadores hacen esto», «los perdedores hacen lo otro»...

Si nos quedamos enganchados en la historia de que somos «campeones», «ganadores» o «gente de éxito», puede que consigamos muchos beneficios a corto plazo. Por ejemplo, podemos lograr sentirnos bien con nosotros mismos durante un tiempo (sobre todo, si nos comparamos con los «perdedores», los «fracasados» o los «cobardes»). Pero ¿cuánto tiempo dura ese sentimiento? ¿Cuánto tiempo antes de que nuestra mente encuentre a alguien que está consiguiendo más o está teniendo «más éxito» que nosotros?

Y cuando nuestra mente, inevitablemente, localiza a esas otras personas y empieza a

hacer comparaciones, ¿qué ocurre a continuación? ¡Exacto!: nuestra mente nos llama a nosotros «perdedores» o «fracasados».

Tal vez hayas oído el concepto de «autoestima frágil». Es muy corriente entre los profesionales de «éxito» y entre los deportistas. Mientras van consiguiendo todos sus objetivos, pueden aferrarse al cuento de «soy un ganador» y se sienten bien consigo mismos. Pero en el momento en que su rendimiento decae -y eso acaba sucediendo antes o después-, el cuento se transforma de repente en el de «soy un perdedor». Y si tienen el hábito de aferrarse firmemente a sus auto-juicios, entonces se ven arrastrados al agujero negro del «soy un perdedor».

Por eso, la mentalidad de «ganador/perdedor» es, en sí misma, problemática. Genera una necesidad desesperada de triunfar, alimentada por el miedo a convertirse en un «perdedor» o en un «fracasado». Lo cual, a su vez, conduce al estrés crónico, a la ansiedad de rendimiento o al agotamiento.

Y considera además lo siguiente: cuando alguien se aferra firmemente al «soy un ganador», ¿qué efecto produce ello, a la larga, en sus relaciones? ¿Has intentado alguna vez establecer una buena relación basada en la apertura, el respeto y la igualdad con alguien enganchado en sus propios juicios positivos sobre sí mismo; alguien completamente fusionado con la idea de «soy una persona de éxito», «soy un campeón» o «soy un ganador»?

Continuamente leemos reportajes sobre estrellas del rock, artistas de cine, supermodelos y demás gente famosa que se toma su propia prensa muy en serio y empiezan a creerse que son mejores que nadie, y vemos la tensión y el estrés que se generan con su comportamiento narcisista y egocéntrico. Compara a esos tipos con Nelson Mandela, que en una entrevista declaró: «Una de las cosas que más me preocupaban era que me consideraran una especie de semidiós. Porque, entonces, uno deja de ser un ser humano. Yo quería que se me conociera como Mandela, un hombre con sus debilidades, algunas de las cuales son considerables».

EL MITO DE LA AUTOESTIMA

La industria de la autoestima constituye un negocio redondo y ha hecho un excelente trabajo a la hora de vendernos la importancia de sus productos. El término «autoestima», utilizado tiempo atrás únicamente por los psicólogos, es ahora una palabra de uso corriente, cuyos beneficios son ensalzados por padres, profesores, terapeutas y coaches.

Pero ¿se merece la autoestima la reputación de que goza? ¿De verdad nos hace más felices, más sanos y nos procura más éxito? ¿No habremos sido engañados todos por una estrategia de ventas?

Antes de nada, definamos lo que significa en realidad «autoestima», porque hay más de una interpretación. El significado más corriente de «autoestima», con diferencia, es el de autoevaluación positiva; en otras palabras, uno hace valoraciones y juicios positivos sobre uno mismo y se los cree (lo cual, generalmente, se describe como autovaloración, autoaprecio y auto aprobación). Ahora, manteniendo este significado popular del término, por favor, realiza la siguiente prueba. Atribuye a cada una de las siguientes frases la condición de «verdadera» o «falsa»:

- Aumentar tu autoestima va a mejorar tu rendimiento.
- Las personas con alta autoestima son más agradables, tienen mejores relaciones y causan mejor impresión a los demás.
- Las personas con alta autoestima son mejores líderes.

Antes de dar las respuestas, regresemos al año 2003. En año, la American Psychological Association encargó a un «grupo operativo de autoestima» que investigara si tales afirmaciones (y otras semejantes) eran reales. De ese modo, un equipo de cuatro psicólogos de las universidades punteras - Roy Baumeister, Jennifer Campbell, Joachim Krueger y Kathleen Vohs - investigaron sistemáticamente un montón de estudios sobre autoestima que habían sido publicados durante décadas. Buscaron exhaustivamente evidencias científicas que confirmaran o refutaran esas creencias populares y acabaron publicaron sus resultados en una revista muy influyente: Psychological Science in the Public Interest. ¿Y con qué se encontraron? Con que las tres afirmaciones anteriores... ¡eran falsas!

También descubrieron que:

- Una alta autoestima guarda una estrecha relación con el egoísmo, el narcisismo y la arrogancia.
- Una alta autoestima guarda una estrecha relación con prejuicios y discriminaciones.
- Una alta autoestima guarda una estrecha relación con el autoengaño y con actitudes defensivas frente a comentarios sinceros.

Y, por si estas noticias no fueran por sí solas lo bastante negativas, recordemos el estudio citado en el capítulo 3: cuando la gente con baja autoestima intenta animarse con autoafirmaciones positivas, ¡suele acabar sintiéndose peor!

Entonces, si tratar de aumentar la autoestima no merece la pena, ¿cuál es la alternativa?

LA AUTOACEPTACIÓN

La auto-aceptación, la auto-consciencia y la auto-motivación son mucho más importantes que la autoestima (de momento, nos centraremos en la auto-aceptación y trataremos los otros temas más adelante).

¿Por qué es tan importante la auto-aceptación? Porque cuando salimos de nuestra zona de seguridad, las cosas no siempre toman el cariz que nos gustaría. Unas veces cometeremos errores y pifias. Otras, las cosas saldrán al revés justamente cuando menos lo esperábamos. Y aunque a veces alcancemos nuestros objetivos con facilidad, en otras ocasiones estaremos condenados a fracasar estrepitosamente. Esa es la realidad, con independencia del talento o la dedicación que podamos tener. Michael Jordan, generalmente reconocido como el mejor jugador de baloncesto de todos los tiempos, nos brinda un buen ejemplo:

«He fallado más de 9.000 lanzamientos a lo largo de mi carrera. He perdido casi 300, partidos. Treinta y seis veces he tenido en mis manos el lanzamiento que podía hacernos ganar el partido... y he fallado. He fallado una y otra vez a lo largo de mi vida. Esa es la razón por la que he tenido éxito».

Podemos estar intelectualmente de acuerdo con esto. «Efectivamente - podemos decir-, tiene sentido: cometer errores forma parte esencial del proceso de aprendizaje». Sin embargo, cuando ocurre de verdad, cuando la pifiamos de veras, nuestra mente no suele mostrarse tan de acuerdo. En tales ocasiones, la «configuración por defecto» de nuestra mente consiste en sacudirnos duro; echar mano de un buen bastón y darnos una zurra.

Y ahora la pregunta del millón: si el sacudirnos a nosotros mismos fuera una buena forma de modificar nuestro comportamiento, ¿no seríamos perfectos en este momento? Piensa únicamente en todas las azotainas, palizas y somantas que te ha proporcionado tu mente a lo largo de la vida. ¿Te ayudaron realmente o te hicieron sentir peor? E incluso, si lograron que te movilizaras a corto plazo, ¿te ayudaron a mantener tus compromisos a

la larga?

Flagelarnos a nosotros mismos por el hecho de «fracasar» es una absoluta pérdida de tiempo. Nos quita fuerza y vitalidad y hace que nos resulte difícil aprender y crecer a partir de nuestras experiencias. Una respuesta que puede darnos mucho más poder es la «auto-aceptación», que básicamente significa desprendernos de todos los juicios acerca de nosotros mismos.

Ahora, antes de seguir leyendo, tómate diez segundos para efectuar un examen y cae en la cuenta de lo que está diciéndote tu mente.

¿Protestó tu mente o discutió contigo? ¿Saltó arriba y abajo con alegría? ¿Te señaló todos los fallos de mi argumento o estuvo de acuerdo con él? ¿Tuvo alguna queja con respecto a todas esas comprobaciones? ¿Te dijo que obviaras la comprobación y siguieras leyendo? ¿O guardó el más absoluto silencio? Todas esas son reacciones perfectamente normales; de modo que, por favor, dale las gracias a tu mente y sigue leyendo.

Volvamos a la frase «desprendernos de todos los juicios acerca de nosotros mismos». Cuando cometemos un error o las cosas salen mal, es importante que valoremos nuestras acciones, que reflexionemos sobre lo que hemos hecho y valoremos los resultados obtenidos. Este es el tercer paso del Ciclo de la Confianza: «valorar los resultados». Se trata de echarle un vistazo sereno y honesto a lo que hemos hecho y valorarlo en términos de «viabilidad» (recuerda: «viabilidad» tiene que ver con la siguiente pregunta: «Lo que estás haciendo, ¿te está sirviendo para lograr una vida más rica, plena y significativa?»). Pero eso es muy distinto de juzgarnos a nosotros mismos. Valorar nuestras acciones es viable; juzgarnos a nosotros mismos, no.

He aquí un ejemplo en el que se percibe la diferencia:

Valorar mis acciones: «Cuando mis preocupaciones me inmovilizan a la hora de efectuar el lanzamiento y dejo de concentrarme en el balón, hago un mal lanzamiento y fallo la canasta».

Juzgarme a mí mismo: «Soy un pésimo jugador de baloncesto».

Por lo tanto, la auto-aceptación no significa que no prestemos atención a nuestra manera de comportarnos y al impacto que tienen nuestras acciones; simplemente, significa que nos desprendemos de la envoltura de los juicios sobre nosotros mismos.

¿Por qué deberíamos hacerlo? Porque juzgarnos a nosotros mismos no nos ayuda en modo alguno; no hace que nuestra vida sea más rica ni más plena.

Por supuesto que el saberlo en un plano intelectual no va a servir para que deje de ocurrir. Nuestra mente empezó a juzgarnos en la primera infancia, y esta costumbre no va a desaparecer de repente. Pero lo que sí podemos hacer es desengancharnos de los juicios sobre nosotros mismos. Y te invito a que empieces a hacerlo a partir de ahora.

Practica para desengancharte de todos tus juicios sobre ti mismo, tanto negativos como positivos. Deja que floten como hojas en una corriente. Si tu mente te está diciendo la basura que eres, date cuenta de ello y etiquétalo: «juicio». Y si tu mente te está diciendo lo maravilloso que eres, date cuenta igualmente y etiquétalo también: «juicio» (recuerda: no queremos aferrarnos a los juicios positivos ni a los negativos; lo que queremos es desprendernos de todos ellos).

Además, siéntete libre para bromear a propósito de tales «etiquetas». Por ejemplo, cuando te des cuenta de un juicio positivo, podrías decirte a ti mismo en plan de broma: «Es un hermoso halago. ¡Gracias, mente mía!». Y cuando te des cuenta de alguno negativo, podrías decirte: «¡Vaya, el dichoso cuento de que "no soy lo bastante bueno"...! ¡Gracias, mente mía!».

DESPRÉNDETE DE TU YO

¿Es la biografía de Nelson Mandela lo mismo que el propio Nelson Mandela? Naturalmente que no. No es más que una serie de palabras y fotografías. Y con independencia de lo verdaderas o falsas que puedan ser esas palabras y de la calidad de las fotografías, no se parecen ni por asomo a la riqueza y plenitud del propio ser humano viviente (y si lo dudas, entonces pregúntate: ¿qué tendría más sentido para ti: conocer al héroe en persona o leer su biografía?).

El mismo principio se mantiene con respecto a todos los juicios y auto-descripciones acerca de ti mismo; tu biografía no eres tú. Tanto si tu mente te describe con brillantes elogios como si te resume en una crítica mordaz, las palabras que utiliza no son más que palabras. Y debes recordar que en ACT no estamos demasiado interesados en si las palabras son verdaderas o falsas; lo que queremos saber es: ¿son útiles? Si dejamos que esos pensamientos dirijan nuestras acciones, ¿servirán para hacer nuestra vida más rica y plena?

Ahora bien, si tu mente se parece a la mía, notarás que los juicios sobre ti mismo

cambian como el viento. Unos días, mi mente me dice que soy un padre maravilloso, un esposo amante y un magnífico conferenciante; otros días me dice que soy un mal padre, un esposo egoísta y un conferenciante patético. Unos días, mi mente me dice que soy un buen escritor, y otros días proclama que solo escribo basura. El truco consiste en no apuntarse a ninguna de las historias: ni a la positiva ni a la negativa. Diga lo que diga tu mente - «soy maravilloso» o «soy patético»; «soy un ganador» o «soy un perdedor»; «soy una persona de éxito» o «soy un fracasado»-, míralo como lo que es: simplemente, una historia.

Lo que más importa en la vida es lo que tú haces, aquello que defiendes, la manera en que te comportas. Eso es mucho más importante que las historias que te crees sobre ti mismo. Si lo dudas, piensa en tu propio funeral. ¿Te gustaría que la gente dijera: «Lo que verdaderamente admiraba de él es que estaba disponible cada vez que lo necesitaba; él me apoyó, me animó, me inspiró; era un modelo fantástico a seguir»? ¿O preferirías esto otro: «Lo que realmente admiraba de él es que tenía una magnífica opinión de sí mismo»?

Citando a la escritora Margaret Fontey: «Lo más importante que he aprendido en el transcurso de los años es la diferencia entre tomarse en serio el trabajo de uno y tomarse a uno mismo en serio. Lo primero es necesario; lo segundo, desastroso».

SEÑALANDO CON EL DEDO

La mayoría de nosotros somos demasiado precipitados a la hora de juzgar a los demás y etiquetarlos como «cobardes», «perdedores» o «fracasados». Si queremos dejar de juzgarnos a nosotros mismos con dureza, tenemos que hacer otro tanto con los demás. Cuanto más señalemos con el dedo a nuestros colegas humanos y los tachemos de débiles o inferiores, tanto más afianzaremos el hábito de hacer juicios mentales desfavorables. Y, antes o después, nuestras mentes dirigirán esos juicios contra nosotros mismos.

La vida es más fácil cuando reconocemos que no existen personas «cobardes», «perdedoras» o «fracasadas». Tan solo hay seres humanos que - como tú y como yo - a veces abandonan, a veces pierden, y a veces fracasan. Del mismo modo, no existen supuestos «ganadores», «campeones» o «triunfadores». Más bien, hay seres humanos que, como tú y como yo, a veces ganan o tienen mucho éxito en algún aspecto de su vida.

Tiger Woods es un buen ejemplo. Durante años fue idealizado como campeón entre los campeones: no solo fue el mejor golfista del mundo, sino también el primer atleta de la historia que ganó más de mil millones de dólares. Sin embargo, en noviembre de 2009, «jugosas» revelaciones sobre la larga lista de amantes de Tiger llenaban los titulares de los periódicos de todo el mundo. De manera que el golf había tenido un enorme éxito; pero a la hora de consolidar una relación fiable y respetuosa con su mujer, había fracasado miserablemente.

En este punto, tu mente puede que empiece a protestar: «Sí, pero otros han tenido más éxito que yo»; o bien: «Yo he fracasado más que los demás»... Si ocurre algo de esto, vuelve a la pregunta de la viabilidad: mantener tozudamente tales pensamientos ¿te va a ayudar a ser lo que quieres llegar a ser y a hacer lo que deseas hacer?

Así tuve que señalárselo a Michael, el hombre de negocios al que me refería antes. Esta es la conversación que mantuvimos:

Michael. • Te digo que es cierto: ¡Soy un perdedor!

Russ: Michael, no voy a discutir contigo si tus pensamientos son verdaderos o no. Solo quiero que consideres la situación. Tu mente te dice que eres un perdedor ¿no es cierto.

Michael. • Solo unas diez mil veces al día.

Russ: Y yo tengo que ser honrado contigo; no conozco ninguna manera de hacer que tu mente deje de hacerlo. Eso es lo que hacen las mentes. Son muy rápidas a la hora de juzgarnos y criticarnos.

Michael. • Bueno, en mi caso está justificado.

Russ: Repito que no voy a discutir contigo. Tienes montones de amigos y colegas de trabajo que te dicen que la empresa no se vino abajo por tu culpa y que no tienes por qué ser tan duro contigo y todas esas tonterías. Y eso no te ha supuesto ningún cambio, ¿verdad? Tu mente todavía te dice que ha sido por tu culpa, que eres un perdedor, que la has pifiado.

Michael: ¡Porque así ha sido!

Russ: Esa es la cuestión. Si te empeñas en mantener tales pensamientos y te dejas atrapar por ellos, ¿te va a servir de algo?; ¿te va a ayudar a enfrentarte a la situación, a empezar

de nuevo, a reconstruir tu vida?; ¿o más bien va a hacer que sigas sintiéndote bloqueado y desesperanzado?

Michael: [larga pausa] Bloqueado y desesperanzado.

Russ: Entonces, la próxima vez que tu mente empiece a juzgarte, ¿qué tal si pudieras dejar que esos pensamientos vinieran y se fueran sin dejarte atrapar por ellos? ¿Sería útil?

Michael. • [larga pausa] Sí, por supuesto que lo sería.

Entonces le enseñé a Michael las técnicas de este capítulo y le pedí que las practicara con regularidad a lo largo del día. En concreto, le pedí que se diera cuenta de sus pensamientos y que los etiquetara - por ejemplo: «Aquí, Radio Triple F, de nuevo»; o «¡Vaya, el viejo cuento del "perdedor"...! Gracias, mente» - y dejarlos que se vayan como hojas en una corriente. Cuando volví a ver a Michael tres semanas más tarde, me dijo que había estado practicando las técnicas con aplicación y que ya había desarrollado un mayor sentido de auto-aceptación. Dijo que los pensamientos sobre ser un perdedor todavía asomaban, pero cuando lo hacían, apenas le molestaban, y normalmente le resultaba bastante fácil dejar que vinieran y se fueran. La historia de Michael nos recuerda que nuestros pensamientos acerca de nosotros mismos no son problemáticos en sí mismos: solo lo son si nos fusionamos con ellos.

Nota: Todo esto es muy distinto de la repetición de afirmaciones positivas del estilo de: «Me acepto a mí mismo completamente». ¿Recuerdas aquel estudio sobre la autoestima que mencionábamos en el capítulo 3? Demostraba que, cuando la gente con baja autoestima hacía afirmaciones de auto-aceptación, por lo general se sentían peor; justamente, hacía que pensarán en todas las cosas que no podían aceptar realmente acerca de sí mismos.

Esta aproximación nos proporciona otra regla del juego de la confianza:

Regla 4: La Auto-aceptación es el triunfo de la auto-estima.

No FALTAN ANZUELOS

Hemos pasado revista a algunos de los «anzuelos» más comunes de la mente: preocuparse por los obstáculos; los juicios severos acerca de uno mismo; compararse con los demás; las predicciones de fracasos o desastres... Pero hay otros muchos: el

perfeccionismo, el «síndrome del impostor» y el revisar antiguos fracasos, por citar tan solo tres.

El perfeccionismo tiene lugar cuando nos sentimos amenazados por pensamientos del estilo de «tengo que hacerlo todo perfectamente», «no debo cometer errores», «tengo que hacerlo bien a la primera; o bien: «si no puedo hacerlo bien, no tiene sentido que lo intente». Dejar que estos pensamientos nos dominen es la mejor receta para el desastre. Nos volvemos reticentes a la hora de intentar algo nuevo, por miedo a no hacerlo lo bastante bien. O sufrimos estrés crónico porque siempre nos estamos imponiendo unas demandas demasiado exageradas. O nos sentimos decepcionados e insatisfechos porque no vivimos de acuerdo con nuestras elevadas expectativas.

El síndrome del impostor ocurre cuando alguien, aunque sea experto en lo que está haciendo, se queda enganchado en pensamientos de que no es competente, que no puede hacerlo bien, que se ha librado por el momento, pero que pronto lo van a descubrir; que uno es, en el fondo, un fraude, un falso, un impostor. Naturalmente, si uno se cree esos pensamientos, su confianza se verá sacudida.

Otra forma segura de socavar la confianza consiste en repasar e insistir en los fracasos del pasado. Esto nos lleva fácilmente al razonamiento: «siempre ha salido mal en el pasado; no tiene sentido intentarlo de nuevo»; «fracasé las dos últimas veces, de modo que ¿por qué ahora iba a ser distinto?». Hay otras muchas pautas de pensamiento inútil, pero no vamos a hacer una lista de todas ellas, porque los principios son siempre los mismos: si un pensamiento te ha enganchado y te ha impedido vivir la vida que querías, entonces adviértelo, etiquétalo y neutralízalo.

En este punto podrías estar pensando: «De acuerdo, pero ¿y qué? Una vez desenganchado, ¿qué hago?». Excelente pregunta.

Capítulo 8

Las reglas del compromiso

Imagina que escuchas tu música preferida con los oídos taponados con algodón. O que ves tu película favorita con unas gafas de sol muy oscuras. O que come tu comida preferida con la lengua medio insensibilizada tras la visita al dentista. O que recibes un masaje en la espalda vestido con una gruesa chaqueta de lana.

A sí es como experimentamos el mundo cuando nos quedamos atrapados en nuestros pensamientos. ¿Recuerdas el ejercicio «si tus manos fueran tus pensamientos», del capítulo 5? Cuando tus manos cubrían tus ojos (fusión), perdías la perspectiva del mundo a tu alrededor. Pero a medida que separabas las manos de tus ojos (defusión), el mundo circundante entraba en tu foco de visión, y podías verlo mucho más claro y abarcarlo todo.

Si queremos obtener el máximo de la vida, necesitamos estar plenamente presentes: conscientes, atentos y comprometidos con lo que está sucediendo. Lo cual implica una cualidad de la atención consciente denominada «compromiso»: conectar con el mundo mediante aquello que podemos ver, oír, tocar, gustar y oler.

El ejercicio de «las manos como pensamientos» demuestra cómo se relacionan la defusión y el compromiso. A medida que nos defusionamos de nuestros pensamientos, podemos conectar y comprometernos más con el mundo, abarcar más cosas y apreciar el momento presente. De modo semejante, a medida que nos hacemos más «presentes» y comprometidos con el «aquí y ahora», nos defusionamos espontáneamente de nuestros pensamientos. Pero ¿qué tiene que ver todo esto con la confianza?

EL PODER DEL COMPROMISO

Si deseas tener unas relaciones sexuales placenteras, mantener una amena conversación o jugar un magnífico partido de golf; si quieres escribir bien, cantar bien, correr mucho; si quieres hablar bien, negociar hábilmente o competir a gran altura, entonces tienes que estar psicológicamente presente. Tienes que estar comprometido con lo que está ocurriendo.

Supón que estás jugando al tenis y que, en lugar de prestar atención a la bola, te centras en los pensamientos que tienen lugar en tu mente: «¿Estaré sujetando la raqueta correctamente?». «¿Tengo los pies en la posición adecuada?». «¡Guau! ¡Qué rápida viene esa bola!». Si uno se centra en sus pensamientos, en vez de hacerlo en la bola, entonces, ¿qué calidad va a tener su juego? Lo más probable es que no sea demasiado bueno. Si quieres jugar bien, tienes que mantener toda tu atención fija en la bola.

Imagina que estás haciendo el amor; pero, en lugar de centrarte en tu pareja, estás prestando tu atención a los pensamientos que te vienen a la cabeza: «¿Cómo lo estoy haciendo?». «No voy a poder aguantar mucho más». «¿Estará ella disfrutando realmente?». «¿Qué pensará él de mi cuerpo?». Si te quedas atrapado en tus pensamientos, no te va a resultar una experiencia demasiado satisfactoria, sobre todo si tu mente no deja de hacer comentarios seguidos sobre tu comportamiento. Si quieres disfrutar la experiencia, tienes que comprometerte con lo que estás haciendo: apreciar las sensaciones de placer, sintonizar con las respuestas de tu compañero/a, sentir el calor y el roce de vuestros cuerpos y dejar que tus pensamientos pasen de largo, como las nubes en el cielo.

Cuando estás en el momento álgido de una importante entrevista, sentado frente al equipo de selección, tienes que estar en conexión con los entrevistadores. Necesitas estar en «sintonía» con lo que ellos dicen y su forma de reaccionar. Por eso, cuanta más atención prestas a los comentarios de tu mente - «¡Glup! No debería haber dicho eso». «¡Ops! No me salió como yo esperaba». «¿Sería esto lo que realmente querían oír?». «¡Huy, huy, huy...! No me gusta la expresión de su cara»-, tanto más difícil te resultará centrarte, y peor será tu rendimiento.

En el capítulo 1 mencionaba a Cleo, una científica de veintiocho años que decía que si tuviera más confianza, haría más amigos, tendría más vida social y se comportaría de una manera más genuina, cálida y comprometida en situaciones sociales. Cleo me dijo que encontraba la vida social muy estresante y que a menudo se encerraba en sí misma. Había varios factores coadyuvantes, pero el principal era el siguiente: que, en vez de prestar atención a la persona con la que estaba hablando, ella se quedaba atrapada en pensamientos como: «soy demasiado aburrida», «no sé nada acerca de ese tema», «espero gustarle a esta persona» o «no tengo nada que decir». Y, naturalmente, al estar enredada en sus pensamientos, le parecía muy difícil seguir o participar en la conversación y no obtenía de ello excesivo placer. Cleo había perdido de vista el hecho de que, si queremos tener vida social, necesitamos prestar atención a los demás: darnos cuenta de lo que dicen, de sus expresiones faciales y de su lenguaje corporal; conectar y

comprometernos con ellos.

Cuando decimos que alguien parece seguro, no tenemos ni idea de lo que puede estar pensando o sintiendo. Pero podemos observar lo que está haciendo; cómo se está comportando. Una cosa que siempre observarás en las personas seguras: se comprometen con aquello que están haciendo: cuando hacen vida social, están completamente absortos en la conversación; cuando hacen deporte, están totalmente metidos en el juego; cuando escriben un informe, se centran por completo en la tarea. Por eso, si hablamos de la seguridad - como sentimiento o como acción-, el compromiso siempre desempeña un papel esencial.

Observa que en todos los escenarios anteriores el tener pensamientos negativos no es ningún problema. El problema surge cuando nos desentendemos de nuestras experiencias. Cuando mantenemos la atención en lo que estamos haciendo y permanecemos completamente inmersos en la tarea, entonces no importa lo que nuestra mente pueda decir. Nuestros pensamientos solo suponen un problema si nos enganchan. Si les permitimos que vayan y vengan, entonces podemos centrar nuestra atención en asuntos más importantes.

Detente ahora durante veinte segundos y observa lo que dice tu mente.

¿Es entusiasta y cooperativa tu mente o se limita a seguir la corriente? ¿Se ha quedado en silencio o está llena de preguntas y objeciones? Veamos algunas de las preocupaciones que suelen presentarse:

P: Pensar es muy útil. Me imagino que no estarás sugiriendo que me libere de todos mis pensamientos.

R: En absoluto. Si un pensamiento es útil - si contiene información útil que nos puede ayudar a funcionar mejor, a tener una actuación más eficaz y a construir una vida mejor-, entonces tiene sentido utilizarlo, dejar que ese pensamiento influya en nuestros actos. Sin embargo, en los ejemplos anteriores los pensamientos son claramente inútiles; por eso lo sensato es dejarlos que vayan y vengan.

P: Pero si yo pudiera detener esos pensamientos en el momento en que aparecen, entonces no supondrían ningún problema, ¿no es cierto?

R: Desde luego. Y apostaría a que ya lo has intentado. Y que no te ha funcionado, ¿verdad? Y si quieres intentarlo con más fuerza, adelante. Solo ten presente que

ni siquiera los maestros de Zen, después de toda una vida de adiestramiento mental, desarrollan la habilidad de eliminar los pensamientos negativos.

P: Pero cuando estoy en una situación difícil, es complicado dejar que mis pensamientos vayan y vengan. ¿No hay un sistema más fácil?

R: Montar en bicicleta, conducir un coche y utilizar una pluma parecen cosas difíciles antes de aprender a hacerlo. Imagina que te digo: «¿Sabías que aprender a montar en bicicleta a los cuarenta y tres años es muy difícil: no tengo sentido del equilibrio, me tambaleo hacia todos lados, me da miedo caerme... No sabía que fuera tan difícil. Me parece que me voy a rendir». ¿Qué me dirías?

1.«Sí; es muy difícil, Russ. Deberías rendirte».

2.«Russ, no tienes ninguna necesidad de hacer prácticas reales con la bicicleta. Lee algún libro sobre montar en bicicleta, y después serás capaz de hacerlo».

3.«Russ, naturalmente que al principio resulta difícil; pero si sigues subiéndote a la bici para practicar, con el tiempo te resultará más fácil».

Aprender habilidades de atención consciente es lo mismo que aprender a montar en bicicleta, tocar el piano o hacer un pastel. Puede parecer difícil al principio, pero resulta más fácil con la práctica. Afortunadamente, podemos empezar a aprender atención consciente con ejercicios simples y fáciles. Desde luego, algunos que vienen más adelante, en este capítulo, casi no implican esfuerzo alguno y se pueden practicar casi en cualquier momento y lugar. Esto significa que podemos ir asentando progresivamente nuestras habilidades, poco a poco, hasta que podamos llegar a una atención consciente aun en las situaciones más difíciles. (Nota: se da por supuesto que has hecho los ejercicios de los capítulos anteriores. Si no es así, por favor, retrocede y practícalos, porque son la base para el trabajo que va a venir dentro de poco). Ahora vamos a hablar un poco más sobre la teoría del compromiso; y luego nos pondremos a trabajar en serio en el asunto.

NO TE LIMITES A HACER ALGO: ESTATE PRESENTE

Tiempo para una rápida reactualización: la regla de oro del juego de la confianza es la siguiente:

Los actos de confianza son lo primero; los sentimientos de confianza vienen después.

Solo cuando podemos hacer algo bien, somos capaces de sentir confianza. Pero es

casi imposible hacer algo bien si no estamos comprometidos con lo que estamos haciendo. Si lo hacemos descuidadamente, perdidos en nuestros pensamientos, o pasamos a través de las emociones con el «piloto automático», entonces, lo más probable es que no lo hagamos bien.

¿Cómo nos comprometemos, entonces, con nuestras experiencias? Muy fácil. Prestamos atención. Nos damos cuenta de lo que está ocurriendo aquí y ahora. Prestar atención es la esencia misma de la atención consciente. Pero no se trata de prestar atención de la misma manera en que lo hacemos siempre. La consciencia plena implica prestar atención con apertura, curiosidad y flexibilidad. Vayamos por partes.

Prestar atención: prestamos atención a lo que está ocurriendo en este momento tanto en nuestro «mundo interior» como en el mundo de fuera. En otras palabras, nos damos cuenta de que estamos pensando y sintiendo, y también de lo que podemos ver, oír, tocar, gustar y oler.

Apertura: nos abrimos a lo que está ocurriendo, aun cuando no nos guste o no lo aprobemos; lo contrario de darle la espalda o excluirlo de nuestras experiencias.

Curiosidad: somos curiosos sobre lo que está ocurriendo. Intentamos activamente descubrir algo nuevo en nuestra experiencia; algo que habíamos pasado por alto o dado por supuesto. Como un intrépido explorador o un científico entusiasta, prestamos atención a los detalles, sin dar nada por supuesto, interesados en todo aquello con lo que podamos topar.

Flexibilidad. - somos flexibles en nuestra manera de prestar atención. Unas veces podemos centrarnos en un área limitada, como cuando estamos absortos en una tarea: enhebrando una aguja, haciendo un agujero con un taladro o dándole a una bola de golf. Otras veces podemos abarcar un área más amplia, como cuando estamos explorando una nueva ciudad y tomando nota de todas sus perspectivas, olores y sonidos. Unas veces podemos estar más centrados en el mundo interno de nuestros pensamientos y sentimientos, y otras veces podemos centrarnos más en el mundo externo.

¿Qué tal, entonces, si lo intentamos ahora? Te invito a que dejes de leer por unos momentos y, sencillamente, te des cuenta de lo que puedes oír. Percibe los sonidos que proceden de ti mismo - tu respiración y tus movimientos-. Luego, expande tu consciencia para percibir los sonidos de tu alrededor. Escucha esos sonidos como si fueras un músico apreciando una melodía genial: percibe los diferentes tonos, volúmenes y ritmos; date

cuenta de cómo algunos sonidos se desvanecen o cesan, mientras que otros surgen o se incrementan. Por favor, hazlo durante treinta segundos.

A continuación, te invito a mirar a tu alrededor y a percibir cinco cosas que puedas ver. Mira cada objeto como si fueras un artista que examina una famosa obra de arte. Percibe su forma, su color, su textura, su sombreado; observa las sombras, reflejos y brillos. Dedicar a ellos entre treinta y sesenta segundos, mientras centras tu curiosidad en cada objeto, sin tener en cuenta lo familiar o corriente que te parezca.

Ahora siéntate erguido en tu silla y percibe la postura de tu cuerpo. Empuja el suelo firmemente con los pies, endereza la columna vertebral y deja caer los hombros. Tómate treinta segundos para examinar tu cuerpo desde la cabeza hasta los pies, cayendo en la cuenta de lo que sientes en cada una de sus partes. Hazlo con una intensa curiosidad, como si fueras un científico de otro planeta al que se le ha concedido la experiencia de entrar durante treinta segundos en un cuerpo humano,

Ahora haz todo lo anterior a la vez. Dale la vuelta al libro, siéntate erguido, planta los pies firmemente en el suelo y, con flexibilidad, centra tu atención en el cuerpo, en lo que puedes ver, en lo que puedes oír. Por favor, hazlo ahora durante treinta segundos.

¿Qué ha ocurrido? ¿Te has hecho más «presente»: más consciente de tu entorno y de tu cuerpo? Cuando nos metemos de lleno en un libro, perdemos el contacto con casi todo, excepto con las palabras de la página que tenemos delante. Sin embargo, esas palabras no son más que un pequeño aspecto de nuestra experiencia del momento presente. Cuando ponemos el libro boca abajo y prestamos atención a nuestro cuerpo y a nuestro entorno, nos hacemos conscientes de todo tipo de vistas, sonidos y sensaciones.

Ahora bien, perderse en un libro no está nada mal. La verdad es que constituye uno de mis pasatiempos favoritos. Pero ¿qué ocurriría si uno estuviera permanentemente perdido en un libro? Imagínate a lo largo del día: caminando arriba y abajo con la cabeza literalmente hundida en un libro, sosteniéndolo con las manos y leyendo con avidez al mismo tiempo que comes, juegas con tus hijos, haces el amor, conduces el coche, juegas al tenis o mantienes una conversación. ¿De qué manera afectaría eso a tu vida, a tu salud y a tus relaciones?

Tenemos una tendencia natural a vivir de ese modo. La única diferencia es que, en vez de estar perdidos en un libro, lo estamos en todas esas palabras que hay dentro de nuestra cabeza. «Compromiso» significa que, lo mismo que podemos poner un libro

boca abajo, también podemos soltarnos de las palabras que hay en nuestra mente y prestar atención a otros aspectos de nuestra experiencia.

EL ESCENARIO DE LA VIDA

La vida es como un magnífico escenario. Y sobre ese escenario están todas nuestras emociones, recuerdos, imágenes, pensamientos y sensaciones, así como todo lo que podemos ver, oír, tocar, gustar y oler. La atención consciente es como el sistema de iluminación: podemos dirigir las luces a cualquier parte del escenario en cualquier momento, para que puedan verse todos los detalles. La iluminación no altera lo que está teniendo lugar en el escenario, pero sí afecta al modo en que percibimos y apreciamos el espectáculo.

Este sistema de iluminación resulta enormemente flexible. Podemos atenuar las luces y dirigir el foco a las zonas centrales de la acción, o podemos también conectar todas las luces al mismo tiempo para observar todo el espectáculo a la vez.

El ejercicio de las «hojas en la corriente» es como atenuar las luces del escenario para iluminar únicamente los pensamientos. Y en el breve ejercicio que hiciste hace un momento jugaste con los proyectores para ir iluminando diferentes aspectos del espectáculo: lo que podías ver, lo que podías oír y lo que podías sentir.

Así que, dado que hay tantos aspectos diferentes en el espectáculo, ¿cuál de ellos deberíamos enfocar? La respuesta es muy sencilla: centrémonos en aquello que sea más importante en este momento; prestemos atención a lo que nos ayude a ser la persona que queremos ser y a hacer las cosas que deseamos hacer.

Los psicólogos suelen referirse a esto como «atención centrada en la tarea»: centrarse totalmente en la tarea que estamos haciendo. Si queremos realizar bien una tarea - ya sea jugar al golf, pintar, conducir, hacer el amor, cocinar o mantener una conversación-, nuestra atención necesita centrarse en los aspectos relevantes de la tarea. Los juicios negativos sobre uno mismo, las predicciones de fracaso, los pensamientos de que uno no es lo bastante bueno...: todo eso no forma parte importante de la representación de la vida. Pero no podemos desalojarlo del escenario ni dejarlo sumido en una oscuridad total. ¿Qué podemos hacer, entonces? Podemos atenuar las luces un poco en esas áreas y centrar el cañón de luz allí donde sea necesario: en el cantante solista, en los músicos o en los bailarines, en lugar de hacerlo en los montadores del escenario y los guardias de seguridad. El ejercicio que sigue te mostrará cómo hacerlo.

RESPIRACIÓN CONSCIENTE

La práctica de la respiración consciente tiene miles de años. Puedes encontrarla en tradiciones religiosas, espirituales y filosóficas tan diversas como el hinduismo, el judaísmo, el taoísmo, el budismo, el cristianismo, el islam, el yoga, el tai chi... y muchas artes marciales. Es una manera sencilla, pero eficaz, de desarrollar habilidades de compromiso y defusión, y puedes practicarla tanto tiempo como desees, desde treinta segundos hasta treinta minutos o más. Si nunca has hecho nada de esto con anterioridad, te recomiendo que empieces haciéndolo únicamente durante cinco minutos. Con el tiempo, podrás ir incrementando la duración.

(Una advertencia: si tienes la costumbre inveterada de respirar rápida y superficialmente, entonces el tipo de respiración lenta y profunda que requiere este ejercicio puede resultarte al principio extraña e incómoda. Sin embargo, si insistes, en un par de semanas de práctica diaria empezará a resultarte natural y cómoda. También - aunque no es muy corriente - la práctica de la respiración consciente puede producir ocasionalmente sentimientos de ansiedad o de mareo a algunas personas. Si te sucede esto, te animo encarecidamente a que perseveres: te garantizo que no vas a desmayarte - aunque tu mente te diga lo contrario - y que, en una semana o dos, tales reacciones, normalmente, desaparecen).

Ahora, por favor, lee las instrucciones un par de veces, de manera que sepas lo que vas haciendo, e inténtalo luego (y si quieres que una voz te dirija, yo he grabado este ejercicio en Mindfulness Skills: Volume 1, disponible en formato CD o MP3 en www.thehappinesstrap.co.uk).

- Adopta una postura cómoda (preferiblemente sentado, erguido, con la espalda recta y los pies bien asentados sobre el suelo).
- Cierra los ojos o fíjalos en un punto, como prefieras.
- Realiza unas cuantas respiraciones suaves, lentas y profundas.
- Céntrate en vaciar tus pulmones. Suavemente y con calma, expulsa cada porción de aire restante, hasta que tus pulmones estén completamente vacíos, y luego deja que se llenen por sí mismos.
- No hay necesidad de realizar una inspiración profunda; una vez que tus pulmones estén vacíos, ellos solos volverán a llenarse automáticamente. Mira si puedes, simplemente, dejar que ocurra esto sin forzar nada.

- Observa tu respiración como si fueras un científico curioso que nunca había visto nada semejante. Percibe cada sensación, por pequeña que sea: el aire entrando y saliendo a través de tus fosas nasales, el movimiento de tus hombros subiendo y bajando; la dilatación y compresión de tu caja torácica, las subidas y bajadas de tu abdomen. Percibe cómo todos esos elementos interactúan sin ningún esfuerzo.
- Después de diez respiraciones, deja que tu respiración encuentre su ritmo natural. No hay necesidad de controlarla.
- Tu tarea consiste en mantener el cañón de luz en tu respiración; observar su flujo dentro y fuera de tu cuerpo. Mientras lo haces, deja que tus pensamientos floten como hojas en una corriente.
- De vez en cuando, tu mente te enganchará y tratará de sacarte del ejercicio. Puedes quedarte enganchado en cualquier momento y por cualquier cosa, desde viejos recuerdos hasta ensoñaciones sobre lo que vas a cenar. Eso es natural y normal, y va a seguir ocurriendo. Cada vez que caigas en la cuenta de que te has quedado enganchado, reconócelo con amabilidad y vuelve a centrarte en tu respiración (y si tu mente empieza a criticarte por no estar haciéndolo bien, dale las gracias por esos pensamientos y sigue con el ejercicio).
- Si aparecen sentimientos desagradables, tales como frustración, aburrimiento, impaciencia, ansiedad o dolores de espalda, reconócelos en silencio. Dite a ti mismo: «Aquí está el aburrimiento» o «Aquí está la frustración». Luego, vuelve a centrarte en la respiración.
- Es probable que de vez en cuando tu mente se muestre reticente o proteste: «No puedo hacerlo», «es muy difícil», «es aburrido»... Al principio, esos pensamientos -y otros muchos - te engancharán y te sacarán fuera del ejercicio. Pero realmente no hay problema. No importa los centenares o miles de veces que te enganche tu mente; en cuanto te des cuenta, reconócelo, desengánchate y vuelve a centrarte en la respiración. Cada vez que lo hagas, estarás desarrollando una habilidad muy valiosa: la habilidad de mantener el foco de tu atención.
- Una vez transcurrido el tiempo, amplía tu consciencia para implicarte con el mundo a tu alrededor. Mantén un foco sobre tu respiración e ilumina también tu cuerpo y tu entorno: aprieta los pies contra el suelo, siéntate bien erguido, date un buen estirón y observa lo que puedes ver, oír, tocar, gustar y oler.

Después de haber leído las instrucciones al menos dos veces, intenta hacer el ejercicio. Cinco minutos son suficientes para empezar, pero puedes hacerlo durante más o menos tiempo, si lo prefieres.

¿TE QUEDASTE ENGANCHADO?

¿Cómo te fue el ejercicio? Si nunca habías hecho nada semejante, lo habrás hecho bien si conseguiste estar diez segundos sin quedarte enganchado y fuera del ejercicio. Cuando nos iniciamos en técnicas de atención consciente, a la mayoría nos sorprende lo difícil que resulta permanecer centrado. Por supuesto, la mayoría hemos descubierto algunas actividades en las que conseguimos mantenernos centrados durante bastante tiempo. Tales actividades podrían ser: ver películas, leer libros, mantener animadas conversaciones o practicar algún deporte, algún hobby o alguna actividad creativa. Pero una vez que uno sale de su zona de seguridad e intenta centrarse en alguna actividad más difícil - por ejemplo, si está aprendiendo alguna habilidad difícil y complicada, o si intenta cumplir un plazo, o si tiene que reunirse con alguna persona problemática-, entonces resulta mucho más arduo.

Por eso, la respiración consciente es una manera excelente de mejorar nuestra capacidad de centrarnos. Y, naturalmente, cuanto más se practique, tanto mejor saldrá (ano te suena esta frase como un «déjá vu»?).

El ejercicio anterior es la respiración consciente en su modalidad más básica, sin adornos. Sin embargo, hay varios elementos que se le pueden añadir al ejercicio y que podrían hacerlo más fácil o más interesante. Te invito a que los pruebes la próxima vez que practiques y averigües qué modalidad te funciona mejor.

Opción 1: contar respiraciones

Cuenta cada respiración que realices, diciendo en silencio el número mientras expulsas el aire. Una vez que llegues a diez, vuelve al uno y empieza de nuevo. Si en algún momento pierdes la cuenta, simplemente vuelve a empezar desde el uno.

Opción 2: respiración coloreada

Visualiza el flujo de tu respiración entrando y saliendo de tus pulmones como si estuviera coloreada. Puedes imaginar la respiración del color que prefieras; la mayoría de la gente elige el blanco,

Opción 3: Luz blanca y nubes negras

Te puedes imaginar respirando una luz blanca al inhalar y expulsando nubes negras al exhalar.

Opción 4: Repetir palabras

En silencio, puedes repetir palabras mientras inspiras y expiras. Por ejemplo, puedes decir lentamente: «inhaland» mientras tomas el aire, y «exhalando» cuando lo expulsas. O, simplemente, puedes decir: «dentro» y «fuera».

Opción 5: Globo de respiración

Puedes imaginar un globo en el interior de tu abdomen que, poco a poco, se infla cuando tomas aire y se desinfla cuando lo expulsas.

EN CUALQUIER MOMENTO, EN CUALQUIER LUGAR

Una de las mejores cosas de la respiración consciente es que podemos practicarla en cualquier momento y lugar. Yo te animo a que la practiques:

- Delante de un semáforo en rojo.
- Mientras esperas en una cola.
- Durante los anuncios de la TV.
- Mientras estás sentado en el servicio.
- Cuando llegas demasiado pronto a una cita, entrevista o acontecimiento social.
- En la cama, mientras te dispones a dormirte, o bien al despertar.
- Mientras esperas al teléfono.
- En cualquier momento que necesites matar el tiempo: mientras esperas el autobús, el tren o el avión, o a que tu pareja acabe de arreglarse, o a que empiece la película.

Pero por encima de todos estos mini-ejercicios informales, te animo a que organices un horario de práctica formal. Por ejemplo, la primera semana podrías reservar cinco minutos dos o tres veces al día para sentarte tranquilamente en algún lugar y practicar la respiración consciente. Luego, podrías aumentar la duración treinta segundos cada día, hasta que, en la tercera semana, dedicaras diez minutos dos o tres veces al día.

Piensa que cada período, por pequeño que sea, cuenta. Incluso un solo minuto al día es mejor que nada. Para ayudarte a consolidar el hábito puedes utilizar recordatorios:

¿por qué no pegas un «post-it» en el frigorífico o en el salpicadero del coche que diga: «Respira», «Comprométete» o «Practica»? También podrías utilizar el ordenador o el teléfono móvil: programa un recordatorio que aparezca en tu calendario cada día. Otra opción es colocar una etiqueta llamativa en la correa del reloj o en la cartera o el bolso; de esta manera, cada vez que mires la hora o abras la cartera o el bolso, verás la etiqueta, y eso te recordará que has de dedicarle unos minutos a la respiración.

También podrías planificarlo de antemano: si sabes que vas a tener una buena oportunidad cuando vayas a estar esperando algo, como cuando esperas en la consulta en el médico, o si tienes que tomar un avión, entonces comprométete antes a pasar al menos una parte de ese tiempo de espera respirando conscientemente.

RESPIRAR NO ES MÁS QUE EL PRINCIPIO

La respiración consciente es una práctica útil por derecho propio. Nos permite tomarnos un tiempo de nuestras atareadas rutinas diarias y, por lo general, nos crea un estado de descanso que nos permite recargar las baterías y encontrar algo de paz interior. Sin embargo, me gustaría que lo consideraras como una versátil herramienta de entrenamiento que te ayuda a comprometerte plenamente en cada tarea significativa de tu vida. Cuando estés practicando un deporte, creando, escribiendo ese libro, haciendo esa escultura, pintando ese lienzo, tocando ese instrumento, haciendo el amor, jugando con tus hijos, bailando en una fiesta, conversando, dando esa conferencia o negociando ese acuerdo..., en vez de encender el foco de la respiración, enciende el de la tarea que estés haciendo; implicate totalmente en la experiencia y deja que tus pensamientos vayan y vengan como los coches que pasan.

¿Y qué pasa si no te gusta la respiración consciente? Entonces te animo a que la practiques de todas formas, porque, aunque al principio no te guste, a la mayoría de la gente, al cabo de un tiempo, le parece más fácil y más gratificante. Sin embargo, si te opones completamente a practicarla, hay otras formas de desarrollar habilidades de compromiso. Todo lo que tienes que hacer es detenerte y...

Capítulo 9

Oler las rosas

Se tardan veinte minutos en ir andando desde tu angosta y oscura celda en la prisión hasta la cantera de caliza. Una vez allí, trabajarás como un esclavo, con pico y pala, bajo un sol abrasador, con las manos sangrantes y llenas de ampollas, con el cuerpo empapado en sudor y cubierto de polvo.

CÓMO te sentirías si estuvieras haciendo esa marcha, sabiendo lo que te espera? En su autobiografía, *El largo camino hacia la libertad*, Nelson Mandela describía el hecho de recorrer esta distancia como un «tónico». Durante los treinta años de su prisión en Robben Island, la recorrió cada mañana. Y mientras lo hacía, se implicaba plenamente en su experiencia: observaba el grácil vuelo de los pájaros por el cielo, la fresca caricia del viento procedente del mar y el fresco olor de las flores de eucalipto. Él no se perdía en pensamientos sobre la dureza del trabajo que le aguardaba ni sobre los miserables días que quedaban atrás; vivía plenamente el momento presente.

Afortunadamente, no tenemos necesidad de estar encerrados en una cárcel para apreciar el vuelo de los pájaros, el viento y las flores. Si dejamos de apresurarnos, con el piloto automático puesto, y utilizamos nuestros cinco sentidos para conectar plenamente con el mundo de nuestro entorno, podremos sentirnos mucho más realizados. Sí, ya sé que todos conocemos el dicho «detente a oler las rosas»; pero ¿cuántas veces lo hacemos realmente?

Los ejercicios de este capítulo suponen comprometerse con los cinco sentidos: darnos cuenta de lo que podemos ver, oír, tocar, saborear y oler. Son para ayudarnos a desarrollar la habilidad de estar presentes, centrados y absortos en aquello que estamos haciendo. Como veremos, esta habilidad es esencial si queremos hacer algo bien o encontrar satisfacción en hacerlo.

[MINDFULNESS](#) PARA GENTE OCUPADA

De vez en cuando me he topado con personas que tenían «demasiado tiempo en sus manos», pero debo que decir que tales personas son muy escasas. La mayoría de nosotros estamos «ocupadísimos». Muchos de mis clientes me dicen que «no tienen

tiempo para poner en práctica estas cosas». Por cierto, yo mismo tengo muchas veces ese mismo pensamiento, pero lo hermoso del adiestramiento en la atención consciente es que puedes practicarlo en todo momento y lugar. Por supuesto que, si te vas a sentar para realizar un ejercicio formal como el de respirar conscientemente durante diez minutos o contemplar diez minutos las «hojas en una corriente», vas a necesitar tiempo para hacerlo (¡y te animo encarecidamente a que lo hagas!). Pero a lo largo del día hay toda clase de oportunidades para practicar sin que tengamos que alterar nuestra rutina diaria. Veamos algunas sugerencias.

COMPROMETERSE CON LA RUTINA MAÑANERA

Puedes convertir cualquier parte de tu rutina cotidiana en una sesión de adiestramiento en la atención consciente: cepillarte los dientes, lavarte, ir al baño, tomar una ducha, vestirte, hacer la cama, preparar el desayuno, comerlo, preparar un té, etc. Simplemente, hazlo desarrollando tus habilidades de compromiso y defusión. Por ejemplo, si estás preparando una taza de té, implicate en cada pequeño paso del proceso, poniendo en juego tus cinco sentidos. Y observa lo que ocurre con la máxima curiosidad, como si no lo hubieras hecho nunca con anterioridad.

Percibe todos los distintos sonidos que se producen, escuchando los cambios de tono, volumen, timbre y ritmo; el «crescendo» de la tetera al llenarse, el brusco clic de la clavija de encendido, el murmullo del agua hirviendo, el silbido del vapor al salir, el ruido sordo del agua hirviendo al verterse en la taza, el chapuzón de la bolsita en el agua y el ligero e inevitable ruido al añadir azúcar o leche.

Percibe cada uno de los distintos elementos visuales, incluyendo las formas, colores, texturas, luces y sombras: el fluir del vapor saliendo de la tetera; las brumosas volutas de dicho vapor que se eleva sobre la taza, la leve ondulación de la superficie en el momento de hundir la bolsita de té, la oscura corriente de té al difundirse por el agua, las blancas nubes de leche que se extienden por la superficie...

Percibe todos los movimientos corporales que son necesarios: la interacción que sin esfuerzo alguno se produce entre hombros, brazos, manos y ojos en el momento de levantar la tetera, abrir el grifo, volver a colocar la tetera, verter el agua, echar la bolsita, y demás.

Mientras lo haces, mira si puedes descubrir algo nuevo, algo que antes habías dado por supuesto. ¿Alguna vez le prestaste atención de verdad a los dibujos del vapor que

sale de tu taza o al sonido de la cucharilla tintineando en su interior, o al movimiento de tu hombro cuando echas introduces la bolsita de té?

Mientras haces todo eso, tu mente intentará engancharte con pensamientos sobre todas las cosas de tu lista de asuntos pendientes. Deja que esos pensamientos vayan y vengan, como coches que pasan, e implícate en lo que estás haciendo aquí y ahora. Por supuesto, de vez en cuando, tu mente intentará hacerse contigo. En el momento en que te des cuenta de sus maniobras, reconócelo con amabilidad, desengánchate y ocúpate de nuevo en preparar el té.

IMPLICARSE EN UNA TAREA RUTINARIA

¿Hay muchas tareas aburridas, tediosas o triviales en tu vida; cosas que, simplemente, tienes que hacer para ganarte la vida? ¿Aprietas los dientes y tratas de pasar por ellas lo más rápido posible? ¿O las haces descuidadamente, conectando el piloto automático? ¿O procuras hacerlas menos aburridas escuchando la radio o viendo la TV mientras tanto?

Los ejemplos más corrientes podrían ser: el planchado de ropa, fregar los cacharros, poner el lavavajillas, sacar la basura, hacer la comida de los niños, pasar el aspirador, poner la lavadora, barrer el suelo, fregar la bañera... y cosas por el estilo. Cualquiera de esas tareas ofrece oportunidades muy valiosas para desarrollar habilidades de compromiso y defusión.

¿Recuerdas a Seb, el taxista que tenía miedo de hacer el amor con su mujer? Seb reconocía que si quería volver a disfrutar de su vida sexual, iba a tener que aprender a implicarse plenamente en el proceso, en lugar de perderse en sus pensamientos y sentimientos de ansiedad. Así que decidió poner el lavavajillas como una práctica para desarrollar la atención consciente. Yo le dije: «La próxima vez que pongas el lavavajillas, imagina que eres el campeón mundial de la especialidad y que te están filmando y retransmitiendo en directo para millones de espectadores de todo el mundo». Le pedí que colocara cada taza, plato, bol, cuchara, cuchillo y tenedor con el máximo cuidado. Que depositara suavemente cada pieza, advirtiéndole el sonido que hacía al ser introducido en su lugar. Que percibiera los colores y formas que los restos de comida y bebida habían dejado en cada superficie. Los movimientos de sus hombros, sus brazos y sus manos. Y le recordé: «Mientras haces todo eso, deja que tu mente parlotee como el sonido de fondo de una radio; y cuando te quedes enganchado, reconócelo, desengánchate y vuelve a centrarte».

En la siguiente sesión, Seb informó de que lo había puesto en práctica y que, para su sorpresa, poner el lavavajillas se había convertido en una actividad apasionante, en vez de ser una ingrata tarea. «No me malinterprete», dijo, «no es que se haya vuelto divertido. Si tuviera que elegir entre ver un partido de fútbol y poner el lavavajillas, el fútbol habría ganado sin ninguna duda. Pero es distinto cuando lo hago prestando atención conscientemente. Es como si me quedara absorto haciéndolo. Es extraño, pero resulta interesante. Nunca había pensado que poner el lavavajillas pudiera ser interesante».

IMPLICARSE EN UNA ACTIVIDAD AGRADABLE

Cada día hacemos muchas cosas potencialmente muy agradables. Pero nos falta saber obtener el máximo disfrute y satisfacción de esas experiencias, porque no estamos completamente implicados. Las damos por supuesto o las realizamos con el piloto automático, mientras vamos pensando lo que tenemos que hacer a continuación. Ejemplos típicos pueden ser: comer, beber, jugar con los niños, acariciar a una mascota, darse una ducha o abrazar a una persona querida.

También nos perdemos muchos placeres sencillos simplemente porque estamos demasiado ocupados para «detenernos a oler las rosas». ¿Qué podrías hacer, simple y llanamente, que añadiera algo de placer a tu vida? ¿Pasear por el parque y apreciar el canto de los pájaros y el colorido de las flores? ¿Escuchar tu música preferida? ¿Cocinar algo especial? ¿Podrías darle un poco de «salsa» a tu vida sexual?

Te invito a que practiques la atención consciente cada día o, al menos, a que lleves a cabo dos experiencias agradables. Si te estás dando una ducha, utiliza tus cinco sentidos para implicarte en ella: percibe la forma de las gotas en la mampara, las sensaciones del agua en tu piel, el olor del champú y del jabón y el sonido del spray al salir del pulverizador.

Cuando estés comiendo, detente un momento antes del primer bocado y percibe los distintos aromas de los diferentes ingredientes y los colores, formas y texturas de los distintos alimentos. Luego, cuando empieces a utilizar los cubiertos, percibe el sonido que producen y el movimiento de tus manos, brazos y hombros. Y cuando te lleves a la boca el primer bocado, percibe los sabores y texturas en la boca, como si fueras un gourmet crítico que nunca hubiera probado una comida como esta anteriormente.

Cuando abrases a una persona a la que ames, percibe las sensaciones en tu cuerpo,

la forma en que te posicionas, lo que haces con tus brazos y la reacción en el rostro y el cuerpo de la otra persona.

IMPLICARSE ABSOLUTAMENTE EN TODO

Como puedes ver, hay infinidad de formas «rápidas y sencillas» de que las personas ocupadas desarrollen su atención consciente. Y recuerda que puedes dirigir el cañón de luz, literalmente, hacia cualquier cosa y ejercitarte en mantenerla enfocada: desde atarte los zapatos hasta sonarte la nariz; desde contemplar una puesta de sol hasta lavarte la cabeza; desde cortar el césped hasta rascarte la espalda (lo cual, naturalmente, no significa que siempre deberías hacerlo).

De modo que invéntate unas cuantas actividades que te resulten apasionantes: desde reponer conscientemente el contenido del frigorífico hasta subir caminando conscientemente las escaleras; desde peinarte conscientemente hasta abrir conscientemente la puerta principal. Recuerda que cada momento de consciencia marca una diferencia. Cuanto más practiquemos, menos nos encontraremos deambulando perdidos en medio de...

Capítulo 10

El «smog» psicológico

Apenas daba crédito a mis ojos. Iba caminando por el jardín botánico de Melbourne, pero podía haber sido en cualquier otra parte. Unos minutos antes, estaba rodeado por unos árboles magníficos. Era de suponer que los árboles no se habían movido, pero ya no se veía ni rastro de ellos. El «smog» lo había borrado todo.

MELBOURNE es una hermosa ciudad que rara vez se ve afectada por el «smog», pero cuando eso ocurre, resulta dramático; y si alguna vez te has quedado atrapado en el «smog», en la niebla, en medio de una lluvia torrencial, de una ventisca o de una tormenta de arena, entonces ya sabes lo frustrante que es; resulta difícil llegar adonde quieres ir cuando no puedes ver con claridad. Pero, al menos, cuando estamos atrapados por la climatología, sabemos lo que está ocurriendo y podemos modificar nuestro comportamiento si es necesario. Sin embargo, cuando quedamos atrapados en nuestro «smog psicológico», la historia es diferente.

El «smog psicológico» es justamente lo que la misma expresión indica: una espesa nube de pensamientos que nos impide ver con claridad y actuar con eficacia. Y, lo que es aún más triste es que la mayoría de las veces, cuando estamos sumidos en este «smog», ¡ni siquiera nos damos cuenta de ello! Solo una vez que el «smog» se esfuma y volvemos a conectarnos con el mundo y a ver de nuevo con claridad, reconocemos lo perdidos que estábamos.

El «smog psicológico» adopta muchas formas: preocupación, reproches, fantasías, repaso de viejos rechazos y fallos, planes de fuga, conspiración, venganza, fantasías, revisión de conversaciones, «análisis-parálisis», permanencia en los tiempos pasados y predicción de futuro. Y si no somos conscientes, podemos pasarnos horas vagando inútilmente a través de este «smog», perdiendo a la vez la oportunidad de vivir.

Pero hay algo que debemos tener muy claro:

El «smog» no lo crean con nuestros pensamientos. Es la fusión con nuestros pensamientos lo que crea el «smog».

En otras palabras, independientemente de lo negativos, inútiles o dolorosos que

puedan ser nuestros pensamientos, no son ellos los que crean el «smog» si estamos defusionados de ellos. Pero cuanto más nos fusionamos con ellos, tanto más espeso es el «smog» y tanto más perdemos el contacto con el mundo de nuestro entorno. La única manera de librarse del «smog» es mediante la implicación y la defusión. En el mismo instante en que nos desenganchamos de esos pensamientos y nos implicamos plenamente en lo que estamos haciendo, podemos empezar a ver con claridad y emprender una acción eficaz.

EL «SMOG» DE LA PREOCUPACIÓN

Una de las formas más sofocantes de «smog psicológico» la constituyen las preocupaciones. Todos nos preocupamos en alguna medida; pero cuanto más frecuentemente nos preocupamos, tanto más se reduce nuestra vitalidad. Es una pérdida de tiempo, nos arrebatamos la energía y nos entorpece a la hora de emprender una acción eficaz. Todos los clientes que he mencionado hasta ahora malgastaron mucho tiempo a causa de las preocupaciones. Raj se preocupaba continuamente por la posibilidad de perder dinero con el proyecto de su nuevo restaurante. A Seb le preocupaba si sería capaz alguna vez de volver a disfrutar del sexo y si su mujer lo abandonaría si no era capaz de satisfacerla. El objeto de preocupación de Sarah era la posibilidad de pifiarla en sus audiciones. Y a Cleo y Claire les preocupaba enormemente ser rechazados o ignorados en situaciones sociales.

Todos ellos redujeron significativamente su nivel de preocupación utilizando las técnicas de este capítulo. Pero yo en ningún momento dije a ninguno de ellos: «Deja de preocuparte por eso». En mi opinión, ese es uno de los consejos más inútiles que podemos darle a nadie. Después de todo, si fuera tan fácil, probablemente ellos ya lo habrían hecho mucho antes de que nosotros se lo sugiriéramos.

De hecho, muchos de mis clientes se quejan: «Trato de no preocuparme, pero no lo consigo». Estos comentarios no me sorprenden. Existen muchos estudios que muestran que intentar dejar de preocuparse suele hacer que resulte más difícil; cuando «apartamos» los pensamientos que nos preocupan o nos distraemos de ellos, generalmente experimentamos un alivio a corto plazo, pero, a la larga, ello lleva normalmente a un efecto de rebote, y esos pensamientos vuelven con mayor frecuencia e intensidad que antes. Entonces, ¿cómo enfrentarnos al «smog de la preocupación»?

Paso 1: Ten muy claro lo que significa «preocuparse»

Preocuparse no significa tener pensamientos sobre cosas «malas» que podrían ocurrir. Todos tenemos esos pensamientos, y al igual que cualquier otra clase de «smog psicológico», los pensamientos en sí mismos no son el problema; el problema es la fusión. Preocuparse significa fusionarse con tales pensamientos: sostenerlos firmemente y repasarlos una y otra vez, en vez de dejar que desaparezcan.

Paso 2: Identifica el coste que supone preocuparse

El principal coste que conlleva el hecho de preocuparse es perder la oportunidad de vivir. Cuando nos quedamos atrapados en nuestras preocupaciones, no estamos «psicológicamente presentes». Estamos desconectados de nuestra experiencia «aquí y ahora» y, en lugar de ello, atrapados en pensamientos sobre el futuro. Nos perdemos la interacción con nuestros seres queridos; nos perdemos la posibilidad de saborear lo que comemos o el placer de las actividades que estamos realizando; hacemos los movimientos, pero no estamos presentes, y por eso la experiencia no resulta gratificante ni satisfactoria. Y, desde luego, todo ello interfiere con nuestro rendimiento en cualquier campo de acción (nota: el miedo y la ansiedad no interfieren en el rendimiento, pero sí la preocupación). Otros costes son la pérdida de tiempo, las interrupciones del sueño y el aplazamiento de decisiones importantes.

Paso 3: Desengánchate de las razones para preocuparte

A veces mis clientes me dicen: «Yo soy así. Siempre me estoy preocupando; no puedo evitarlo». Por lo general, les respondo: «Si sigues adelante con esa historia, ¿adónde crees que te va a llevar?». Es perfectamente natural que tu mente te diga algo de ese estilo. Nuestra mente tiende a acomodarse a su forma habitual de pensar, y no suele gustarle hacer cambios. Por tanto, ¿qué tal si dejamos que nuestra mente siga diciendo que es imposible cambiar y lo intentamos de todas formas, para ver qué pasa?

Otro argumento clásico consiste en decir: «¡Es que el preocuparme me ayuda...!». La historia sigue con aquello de que preocuparse es útil para «enfrentarme a los problemas» o «prepararme para lo peor». Yo contesto que preocuparse es como montarse sobre una vieja y destartalada bicicleta. Te puede trasladar desde A hasta B, pero ¿cuánto tiempo le va a llevar y en qué condiciones vas a estar tú todo ese tiempo? Hay otras formas mucho más eficaces de hacer el viaje: en una bicicleta nueva, estupenda, o en coche, en autobús o en avión.

Si queremos solucionar eficazmente nuestros problemas o tomar decisiones eficaces

para el futuro o prepararnos eficazmente para la acción frente a los peores escenarios posibles, entonces el preocuparse no funciona, sencillamente. Por lo general, perjudica la acción, aumenta los aplazamientos, reduce la motivación y conduce a una pobre toma de decisiones, mientras que incrementa el estrés y la ansiedad.

En vez de preocuparte, ponte en marcha para hacer planes activamente o resolver problemas de manera constructiva, haciéndote preguntas como las siguientes:

¿Qué puedo hacer para afrontar eficazmente esta situación? ¿Qué acciones podría emprender que supusieran una diferencia? ¿Dónde podría conseguir ayuda o consejo?

¿Qué sería lo peor que podría ocurrir? Y si ocurre, ¿cómo podría hacerle frente? ¿Qué acciones podría emprender o qué ayuda/consejo podría conseguir?

Si puedes emprender una acción eficaz, hazlo. Si no puedes, entonces hazle sitio a tu malestar, defúndote de tus preocupaciones y comprométete con alguna cosa que sea significativa, aquí y ahora.

Paso 4: Distingue entre preocuparse e interesarse

Muchos parecen pensar que preocuparse por sus problemas es lo mismo que interesarse por ellos. Pero hay una enorme diferencia: la primero es inútil; lo último, inestimable.

Preocuparse por la salud: darle vueltas inútilmente a historias terroríficas sobre lo que podría funcionar mal en el propio organismo.

Interesarse por la salud: comer bien, hacer ejercicio, dejar de fumar.

Preocuparse por las finanzas: darle vueltas inútilmente a historias terroríficas sobre el escaso dinero de que se dispone o cómo podría uno arruinarse, u obsesionarse creyéndose incapaz de ahorrar.

Interesarse por las finanzas: abrir una cuenta de ahorro, establecer un presupuesto, consultar a un asesor financiero.

Paso 5: Defúndote de tus preocupaciones

Nuestra mente es como el mayor «cuentacuentos» del mundo, y lo único que quiere es que le prestemos atención. Y sabe que le prestamos más atención cuando nos cuenta

historias de miedo; por eso nunca va a dejar de hacerlo por las buenas. Pero nosotros podemos aprender a dejar que esos cuentos vengan y vayan sin necesidad de creérselos. Una técnica muy sencilla consiste en darse cuenta y etiquetar: en cuanto nos damos cuenta de los pensamientos de preocupación, en silencio nos decimos a nosotros mismos: «Ya está aquí la preocupación otra vez» o, simplemente: «Preocupación». Y si la preocupación se convierte en un tema recurrente, también podrías probar el «Darle las gracias a la mente y lo ponerle título a la historia»: «¡Ajá! Aquí está la historia de "voy derecho a la quiebra". ¡Gracias, mente mía!»; o «¡Ajá! Aquí está la historia del que siempre pierde la carrera. ¡Gracias, mente!».

También la práctica regular de la «hojas en la corriente» o la respiración consciente son muy eficaces contra la preocupación crónica.

DEL «SMOG» A LA CONFIANZA

Cualquier técnica de percepción consciente es de ayuda para escapar de cualquier tipo de «smog psicológico». En el capítulo anterior hablábamos de algunas formas sencillas de desarrollar habilidades de percepción consciente en la vida cotidiana. Ahora vamos a aplicarlo a las metas más importantes de la vida. Antes de nada, un rápido repaso al «Ciclo de la Confianza»:



Piensa por un instante: ¿En qué ámbitos de acción te supondría una mayor diferencia el hecho de tener auténtica confianza? ¿En los deportes, en los negocios, en la vida

social, en la creatividad...? Te invito ahora a que elijas uno de esos ámbitos, el que tú prefieras para empezar por centrarte en él y que pienses en los puntos del «Ciclo de confianza». Para mejorar lo que haces en ese campo, ¿qué cualidades necesitarías desarrollar activamente?

En el deporte, por ejemplo, tal vez tendrías que insistir en una determinada técnica, movimiento o maniobra, como el «swing» en el golf o el servicio en el tenis. En los negocios, quizá deberías mejorar tus técnicas de presentación, de entrevista o de ventas. En cuanto a la vida social, puede que debieras mejorar tus chistes o anécdotas, hacer preguntas más directas o abrirte más a los demás. A la hora de pintar, podría venirte bien practicar la mezcla de colores, el uso de una cuadrícula o la experimentación con luces y sombras. Como padre, quizá debieras enfatizar el refuerzo positivo y la asertividad, o tal vez hacer un esfuerzo por ponerte al nivel de los niños.

A menudo, nos mostramos remisos a aceptar la necesidad de practicar, pero no hay manera de eludirlo. Puede que nuestra mente proteste: «¡Pero no es justo! Algunas personas tienen un talento natural y no necesitan realizar todas estas prácticas. ¿Por qué tengo que hacerlo yo?». No tengo la menor duda de que tales pensamientos son ciertos. No todos los humanos nacemos iguales, y algunos tienen un talento especial en determinadas áreas. Podemos verlo incluso en los niños pequeños: algunos, por naturaleza, son más fuertes, más rápidos, más coordinados, más imaginativos, manejan mejor el lenguaje, etc., que sus compañeros. La pregunta crucial es si el aferrarnos a esa idea nos va a ayudar a hacer lo que tenemos que hacer para mejorar o, simplemente, nos va a abocar a la frustración y el resentimiento.

Debo confesarlo: muchas veces siento envidia cuando otros consiguen mejores resultados que yo con (aparentemente) menos esfuerzo, como es el caso del novelista Iain Banks, que escribe un libro al año y solo le lleva tres meses hacerlo. Sin embargo, generalmente me desengancho rápidamente del recurso al «no es justo» cuando reconozco que no me sirve de nada (lo cual no me libra de mi envidia, pero sí me ayuda a salir del «smog»).

También me resulta útil recordar que a menudo la gente que parece tener «un talento natural» ya ha practicado mucho más que yo para conseguir llegar adonde han llegado. Por ejemplo, Tiger Woods empezó a jugar al golf a los dos años, y Mozart empezó a tocar el piano a los cuatro. Por supuesto que tenían un talento natural en comparación con los otros niños de su edad, pero en el momento en que empezaron a conseguir resultados excepcionales en la edad adulta, ya habían practicado durante miles de horas.

Como ejemplo más cercano a la realidad, piensa en esos tipos que, socialmente, se desenvuelven de maravilla. Esas personas, que muchas veces son el alma de los acontecimientos sociales, no nacieron con lo que llamamos «elocuencia». Lo mismo que tú y que yo, nacieron sin saber hablar y tuvieron que practicar mucho para llegar adonde han llegado. Obviamente, la mayoría de ellos no decidieron conscientemente: «voy a practicar mis dotes de conversador»; lo más probable es que las desarrollaran de manera espontánea, haciendo justamente lo necesario para desarrollarlas. Y aunque pueden haber tenido un «talento natural» para las relaciones sociales, ello no altera el hecho de que su desarrollo requiriera práctica.

Por tanto, si quieres ser un buen conversador, pero «nunca se te ocurre nada interesante que decir» ni eres precisamente un «cuentacuentos», vas a tener que practicar contando anécdotas de un modo atractivo. Si quieres ser bueno escribiendo historias de misterio, entonces vas a tener que insistir en desarrollar argumentos y personajes, escribir diálogos vivos y crear tensión y conflicto. Si quieres tener un buen servicio jugando al tenis... bien, ya tienes el cuadro. Se podría escribir un libro con variaciones de esta frase, pero sería un tanto aburrido; de modo que ¿por qué no llenas los espacios tú mismo?

Si quiero ser bueno en....., voy a tener que practicar.....

Una vez que hayas identificado una habilidad que practicar, el siguiente paso - lo has adivinado - es hacerlo conscientemente. En otras palabras, convierte esa práctica en una oportunidad para desarrollar la defusión y el compromiso. Si haces estiramientos antes de una sesión de entrenamiento, hazlos conscientemente; si estás repasando las respuestas para una entrevista, hazlo conscientemente; si estás afinando tu instrumento, hazlo conscientemente... El hacerlo así tiene, como mínimo, tres efectos beneficiosos:

El primer gran beneficio es que la atención consciente es el antídoto contra el aburrimiento. Una razón que solemos aducir para no practicar consiste en decir que «es aburrido». Sin embargo, si sentimos aburrimiento, significa que nos estamos desconectando de lo que estamos haciendo; en lugar de eso, nos hemos fusionado con el cuento de que la actividad es aburrida o tediosa y que hay otras cosas mucho más interesantes que podríamos estar haciendo.

Pero si nos desenganchamos de esa historia y nos implicamos plenamente en la actividad, no hay aburrimiento posible. El aburrimiento y la atención consciente no

pueden darse al mismo tiempo: la atención consciente implica prestar atención con apertura y curiosidad a lo que está ocurriendo; el aburrimiento implica falta de atención a lo que está ocurriendo y falta de curiosidad.

El segundo gran beneficio es que, con independencia de la actividad que practiques, obtendrás mucho mejores resultados si lo haces conscientemente que si ejecutas los pasos con el piloto automático puesto. Recuerda: el segundo paso del «ciclo de la confianza» es aplicar las habilidades con eficacia, y eso no es posible a menos que prestemos atención a lo que estamos haciendo. Si queremos jugar bien al tenis, entonces tendremos que «enfocar el proyector» sobre la pelota de tenis; si queremos conducir bien un coche, «enfocamos el proyector» sobre la carretera y el tráfico; si queremos desenvolvernos airoso en situaciones sociales, lo «enfocamos» sobre las palabras y el lenguaje corporal de la otra persona.

El tercer beneficio es que esta forma de abordarlo facilita el camino para conseguir resultados óptimos. Si quieres conseguir los mejores resultados en cualquier aspecto - como hombre de negocios, como padre, como compañero, como deportista, como intérprete, como artista como amante...-, entonces no sólo necesitarás tener las debidas cualidades, sino también la capacidad de permanecer centrado e implicado en aquello que estés haciendo.

De manera que comprométete en este momento:

- ¿Qué habilidades esenciales deseas empezar a practicar conscientemente?
- ¿En qué medida vas a practicarlas? (especifica cuándo, dónde y durante cuánto tiempo)

Y, por favor, no creas lo que he dicho acerca de los beneficios por el hecho de que yo lo diga; pruébalo por ti mismo y lo comprobarás.

¿Y SI MIS HABILIDADES YA SON SUFICIENTES?

Podría ocurrir perfectamente que no tuvieras problema alguno con tus niveles de habilidad. Por ejemplo, las investigaciones muestran que la mayoría de las personas que padecen una significativa ansiedad social no carecen de habilidades sociales; simplemente, se fusionan con el dichoso cuento de que resultan aburridas, sosas o indeseables, o se limitan a decir algo estúpido, fastidioso o inconveniente. De la misma manera, las personas que padecen el «síndrome del impostor» no tienen déficit alguno de

habilidades; simplemente, se fusionan con el argumento de que uno es un fraude, un engaño o un impostor. Sin embargo, aunque sea este el caso, siempre hay lugar para mejorar las habilidades importantes. Como señalaba Tiger Woods: «No importa lo bien que lo hagas; siempre puedes hacerlo mejor. Y eso es lo emocionante». Así que, por favor, elige una cualidad relevante, por lo menos, y comprométete a practicarla conscientemente, como sugeríamos antes.

¿CUÁL ES TU GRADO DE ATENCIÓN CONSCIENTE?

Me atrevo a predecir que, llegados a este punto del libro, muchos lectores estarán practicando entusiasmados sus habilidades de atención consciente y cosechando los oportunos beneficios. Otros muchos estarán leyendo el libro, pero en realidad no estarán practicando los ejercicios, porque se quedarán enganchados una y otra vez en pensamientos tales como: «es demasiado difícil», «ya lo haré luego», «no tengo energía», «no quiero tomarme la molestia», «no tendría que hacer esto»... y multitud de variedades distintas de razonamientos. Sin embargo, en la siguiente sección del libro vamos a echar un vistazo a la auto-motivación, una habilidad fundamental para ganar en el juego de la confianza.

TERCERA PARTE

¿QUÉ ES LO QUE TE MOTIVA?

Capítulo 11

Repostar

«Durante mi vida, me he entregado a esta lucha del pueblo africano. He luchado contra la dominación de los blancos y he luchado contra la dominación de los negros. He perseguido el ideal de una sociedad democrática y libre en la que todas las personas vivieran juntas en armonía y con las mismas oportunidades. Es un ideal por el que espero vivir y que espero alcanzar. Pero, si fuera necesario, es un ideal por el que estoy preparado para morir».

-Nelson Mandela

LA cita anterior es la declaración final del infame proceso de Rivonia, sobre el que el gobierno de Sudáfrica tenía grandes expectativas: querían imponer la pena de muerte a Mandela y a otros líderes del movimiento por la democracia. Sin embargo, debido a las protestas internacionales y a las sanciones contra Sudáfrica, cedieron y, en su lugar, lo condenaron a una fuerte pena de prisión.

Los valores de Mandela se mostraron en su discurso: democracia, libertad, igualdad y cooperación. Esos valores lo sostuvieron contra viento y marea: cuando creó un gabinete de abogados para proporcionar apoyo legal gratuito o a muy bajo coste a la gente pobre de raza negra; cuando tuvo que pasar muchos años en la clandestinidad, ocultándose de la policía mientras animaba a la resistencia no violenta contra el gobierno, durante los terribles veintisiete años que estuvo encarcelado y durante su mandato como primer presidente elegido democráticamente en Sudáfrica. Y cada vez que él se sentía inseguro, desmoralizado o agotado, esos valores le daban fuerza para continuar.

En la cárcel, Mandela se dio cuenta de que el gobierno podía arrebatárle su libertad, pero no sus valores. Él creía que la educación era esencial para la democracia y la igualdad, y estaba decidido a hacerla posible para todos y cada uno, de modo que estableció una universidad «en la sombra»: los prisioneros podían encontrarse en secreto en los pozos de la mina para debatir ideas, compartir conocimientos, asistir a clases y enseñarse unos a otros desde política hasta Shakespeare (más tarde, eso fue conocido como la «Universidad Nelson Mandela»).

También estudió Afrikaans, el lenguaje de los blancos sudafricanos, y aprovechó cualquier oportunidad para discutir sobre política sudafricana y sobre historia con los guardianes blancos. Esto le brindó un buen conocimiento de las actitudes y el sistema de creencias de la minoría blanca «Boer» lo cual le resultaría más tarde de gran valor, cuando tuvo que negociar una nueva constitución para Sudáfrica. Y en sus últimos años en la cárcel, cuando las condiciones eran un poco mejores, incluso llegó a graduarse en derecho por correspondencia.

¿Y qué tiene que ver todo esto con la confianza? Para contestar a esta pregunta necesitamos revisar valores y metas.

REVISIÓN DE VALORES Y METAS

Muchos libros y cursos de auto-desarrollo centran todo su interés en el establecimiento de objetivos. Sobre todo, cuando tratan temas como la confianza, el éxito y el rendimiento máximo. Y está bien, porque los objetivos son importantes. Sin embargo, si queremos tener la mejor oportunidad de conseguir nuestros objetivos, haremos bien en clarificar antes nuestros valores. ¿Por qué? Al menos, por tres razones:

1. Los valores nos proporcionan inspiración y motivación para perseverar; para hacer lo que hay que hacer aun cuando las cosas se pongan difíciles.

Si nuestros objetivos son a largo plazo, o muy difíciles, o hay grandes obstáculos en el camino, entonces, sin unos valores que nos mantengan motivados, muchas veces nos vamos a quedar sin fuelle antes de alcanzarlos. Los valores de Mandela lo mantuvieron a lo largo de toda una vida de miedo, angustia y descorazonamiento; sin ellos, nunca habría alcanzado lo que logró.

2. Los valores nos proporcionan orientación.

Los valores son como una brújula: nos orientan en nuestro viaje, nos señalan la dirección y nos mantienen en el rumbo. Si perseguimos objetivos que no se corresponden con nuestros valores esenciales, ello casi siempre nos conducirá a la decepción y a la insatisfacción. Pero si utilizamos nuestros valores para establecer objetivos personalmente valiosos, ocurre todo lo contrario.

3. Los valores nos dan satisfacción a medida que avanzamos hacia nuestros objetivos.

En sus años jóvenes, Mandela se impuso un objetivo aparentemente imposible: acabar con el «apartheid» y establecer una democracia en Sudáfrica. Le llevó décadas

conseguir finalmente su objetivo. Pero él fue capaz de encontrar satisfacciones a lo largo del camino, viviendo continuamente de acuerdo con sus valores. Él sabía que cada paso que daba hacia su objetivo significaba algo - sabía que estaba haciendo algo significativo para su vida-, y eso le procuraba una sensación de realización y satisfacción.

Tal como Mandela escribe en su autobiografía, «hay victorias cuya gloria radica en el hecho de que solo son conocidas por quienes las han ganado. Esto es especialmente cierto en la cárcel, donde uno puede encontrar consuelo en el hecho de ser leal a los propios ideales, aun cuando nadie más lo sepa».

Los VALORES Y LA PALABRA «P»

Uno de los temas más recurrentes en este libro es el de la «práctica». Ya hemos señalado en distintas ocasiones que no podemos esperar sentirnos confiados en ninguna actividad mientras no hayamos desarrollado las habilidades necesarias. Y no podemos desarrollar esas habilidades a menos que las practiquemos. También necesitamos desarrollar la capacidad de percibir de manera consciente, de tal forma que podamos implicarnos totalmente en aquello que estemos haciendo y defusionarnos de procesos de pensamiento inútiles, como la preocupación, el perfeccionismo y las dudas sobre nosotros mismos. Y, obviamente, esto requiere práctica.

Lamentablemente, es mucho más fácil hablar de práctica que practicar. ¿Por qué? Porque la práctica activa pensamientos y sentimientos incómodos. Incluso el pensar en ello nos hace muchas veces sentirnos incómodos, cosa que no nos gusta nada a los seres humanos. Entonces, ¿qué solemos hacer? Para evitar el malestar no realizamos las prácticas. O bien las diferimos para más tarde o buscamos razones para no practicar.

Es perfectamente natural que funcionemos así. Después de todo, en el momento en que decidimos aplazarlo u obviarlo, generalmente sentimos un alivio inmediato: todos esos pensamientos y sentimientos incómodos desaparecen. Y uno se siente bien ¿no es cierto? Y a todo el mundo le gusta sentirse bien.

Pero hay un problema. Porque a todos nos gusta tener sentimientos agradables, hacemos lo que podemos para evitar o librarnos de los desagradables. Y esto se convierte muy fácilmente en un hábito. Y entonces empezamos a tomar decisiones inviables: hacemos lo que nos causa menor malestar a corto plazo, en lugar de hacer lo que nos supone una realización a largo plazo.

Los psicólogos han inventado un nombre para este fenómeno. Lo llaman «evitación

experiencial». La evitación experiencial significa que uno procura con todas sus fuerzas evitar o librarse de los pensamientos y sentimientos indeseables. Pues bien, todos somos «evitadores experienciales» hasta cierto punto. No conozco a nadie a quien le guste tener pensamientos y sentimientos desagradables y que nunca intente librarse de ellos. Pero cuanto menos dispuestos estamos a darle cabida al malestar, peor calidad de vida tenemos. Por cierto, niveles elevados de evitación experiencial guardan relación directa con un bajo rendimiento, un aumento del estrés y un mayor riesgo de depresión y ansiedad.

¿Por qué sucede esto? Porque cuanto más intentamos evitar el malestar, tanto más basamos nuestras acciones en cómo nos sentimos, en vez de hacerlo en lo que es más importante en nuestra vida. En otras palabras, evitamos hacer las cosas que son importantes y enriquecen nuestra vida, porque no estamos dispuestos a dar cabida a los pensamientos y sentimientos molestos que puedan aparecer. Y cuantas más acciones emprendamos para aliviar el malestar a corto plazo, en vez de hacer aquello que podría enriquecer nuestra vida a largo plazo, tanto más empequeñecidas y vacías tenderán a estar nuestras vidas. A esto solemos llamarle «vivir en la zona de seguridad».

Veamos un ejemplo sencillo de evitación experiencial: al leer este libro ¿te has saltado algún ejercicio? Si es así, ¿por qué lo hiciste? Tu mente podría haber intentado justificar esta decisión diciéndote que el ejercicio no era importante o que ya lo harías más tarde. Pero ¿no sucedió en realidad que, cuando pensaste hacerlo, sentiste cierto malestar? Y cuando decidiste saltártelo ¿no sentiste cierto alivio? Si así fue, la evitación experiencial ha estado dictándote tus decisiones.

Y a la mayoría de nosotros esto nos ocurre periódicamente. Cuando aplazamos o excluimos objetivos y propuestas importantes, lo más probable es que no estemos siendo sinceros con nosotros mismos; no nos estamos comportando como la persona que realmente queremos ser; no estamos tomando decisiones acordes con nuestros mejores intereses a largo plazo.

Entonces, ¿cómo podemos evitarlo? ¿Cómo podemos motivarnos a nosotros mismos a «hacer las prácticas»? ¿Bastará con leer un cartel de «Nike» y, luego, «Just do it»? ¿Le vamos a pedir al universo que nos lo ponga fácil? ¿Nos vamos a imaginar con intensidad que todos nuestros sueños se van a cumplir? ¿Vamos a intentar reprogramar nuestras mentes mediante pensamientos positivos? Todos esos son enfoques populares, y tú puedes ser el juez que decida si funcionan o no. Lo que te puedo decir es lo siguiente: cuando vienen a verme, la mayoría de mis clientes ya han intentado todo eso y han visto

que no se puede mantener a largo plazo.

Entonces, ¿qué es lo que se puede mantener? ¿Cómo podemos motivarnos y mantenernos motivados, aun cuando nos sintamos cansados, miserables, ansiosos, aburridos, frustrados, asustados o «sin humor»? ¿Qué nos puede motivar a salir de nuestra zona de seguridad para entrar en zonas de desafío que - está garantizado - nos van a ocasionar miedo y ansiedad? Lo has acertado: nuestros valores.

LA BRÚJULA INTERIOR

Como mencionábamos en el capítulo 1, nuestros valores son como una brújula: nos proporcionan una dirección, guían nuestro viaje y nos ayudan a mantener el rumbo. Nuestros objetivos son las cosas que queremos llevar a cabo a lo largo del camino: cruzar aquel río, escalar aquella montaña, visitar aquel castillo o deslizarnos esquiando por aquella ladera.

Entonces, imagínate que tu objetivo fuera escalar el Everest. Los valores subyacentes podrían ser: valor, perseverancia, enfoque, dar lo mejor de ti mismo, ejercicio para estar en forma, desarrollo personal, conexión con la naturaleza, exploración y aventura (observa que podríamos establecer otros objetivos guiados por tales valores; el Everest es, literalmente, solo uno entre posibles millones).

Ahora bien, evidentemente, no puedes escalar el Everest en solitario; necesitas formar parte de un equipo. Entonces tenemos que considerar otro conjunto de valores: ¿qué tipo de compañero de equipo quieres ser? Por ejemplo, ¿quieres tener una mente abierta, ser flexible, considerado, amistoso, servicial, respetuoso, fiable, leal, honesto y demás?

Fíjate que en los dos ejemplos anteriores puedes vivir con esos valores cada uno de los pasos hacia tus objetivos. Aun cuando nunca alcanzaras el objetivo de formar un equipo y escalar el Everest, aun así, podrías vivir siguiendo esos valores subyacentes - valor, persistencia, crecimiento personal, apertura mental, flexibilidad, responsabilidad y demás - y encontrarías una satisfacción plena al hacerlo (por supuesto, te sentirías decepcionado si no consiguieras tus objetivos, pero al menos tendrías la satisfacción de saber que has sido fiel a ti mismo, que has vivido de acuerdo con tus ideales y te has comportado como la clase de persona que querías ser).

En el capítulo 1 te pedía que pensaras cómo cambiaría tu vida si desarrollaras una confianza auténtica: qué objetivos establecerías, qué acciones emprenderías y de qué

otro modo te comportarías partiendo de esa base. En los próximos capítulos vamos a repasar estas cuestiones. Tus respuestas son de vital importancia, porque hasta ahora probablemente te hayas sentido atrapado en el «vacío de confianza»: esperando hasta el día en que te sientas lo bastante confiado para empezar a hacer lo que realmente te importa. Y ya hemos visto cómo esa es una receta para el descontento: nuestra vida se queda en suspenso, y nos perdemos toda clase de oportunidades. Para ganar el juego de la confianza tenemos que jugar según la regla de oro:

Regla 1: Los actos de confianza son lo primero; los sentimientos de confianza vienen después

A esto es a lo que vamos a referirnos en los capítulos siguientes. En primer lugar, vas a clarificar tus valores y objetivos y vas a asegurarte de que están sincronizados; que tus objetivos están en la línea de tus valores. Luego vas a desglosar esos objetivos en actos. A continuación, vas a emprender esas acciones conscientemente: implicándote plenamente en lo que haces y desenganchándote de historias inútiles. A medida que lo hagas, estarás actuando con confianza: apoyándote en ti mismo y sabiendo que haces lo que realmente importa. Finalmente, a medida que lo vayas haciendo mejor y te vayas defusionando mejor de las dudas sobre ti mismo y el perfeccionismo, es probable que empieces a notar que los sentimientos de confianza empiezan a hacer su aparición.

Ahora bien, en algún momento del proceso, casi con toda seguridad te vas a quedar bloqueado. Aparecerán sentimientos de miedo y ansiedad y, muy probablemente, lucharás contra ellos. Afortunadamente, eso no va a ser un problema. Una vez que te des cuenta de lo que ha sucedido, puedes utilizar la habilidad de percepción consciente llamada «expansión» para dejar de luchar con tus sentimientos y manejarlos con mayor eficacia. De eso trata la Cuarta Parte del libro. Pero, dado que, de momento, estamos en la Tercera Parte, echemos...

UN RÁPIDO VISTAZO A TUS VALORES

Hay muchas formas distintas de clarificar nuestros valores centrales, y el ejercicio que viene a continuación está inspirado en otro muy parecido del libro *Curious*, de Todd Kashdan. Más adelante verás una lista de los valores más comunes. No todos van a ser importantes para ti. Has de tener muy claro que no existe nada parecido a un valor «correcto» o «incorrecto». Es algo semejante a lo que ocurre con las pizzas. Si tú la prefieres de jamón y piña, pero a mí me gusta más de salami y aceitunas, eso no significa que mi gusto para las pizzas sea correcto y el tuyo sea incorrecto. Tan solo significa que

tenemos gustos distintos. De modo semejante, podemos tener distintos valores. Lee la lista que viene a continuación y anota unas letras al lado de cada valor: MI = muy importante; BI = bastante importante; NI = no tan importante; y asegúrate de marcar al menos diez como muy importantes (si no quieres escribir en el libro, puedes descargar un archivo pdf de «free resources» en www.thehappinesstrap.co.uk)

Mientras realizas el ejercicio, observa lo que hace tu mente. Por ejemplo, si marcas un valor como muy importante, pero en la actualidad no te estás comportando de un modo muy coherente con tal valor, es probable que tu mente se plante y te diga: ¿A quién quieres engañar?

VALORES COMUNES

No existe nada parecido a valores «correctos» o «incorrectos»; esta lista es, simplemente, para que tú pienses cuáles son tus propios valores. Señala cada valor como MI, BI o NI, donde MI = muy importante; BI = bastante importante; y NI = no tan importante.

1. Aceptación: estar abierto y aceptarme a mí mismo, a los otros, a la vida, etc.
2. Amistad: ser amigo, compañero; mostrarme agradable con los demás.
3. Amor: obrar amorosamente o con cariño para conmigo mismo y con los demás.
4. Apertura de mente: pensar y ver las cosas desde el punto de vista de los demás y sopesar las evidencias con imparcialidad.
5. Apoyo: servir de apoyo, ayudar, animar y estar disponible para mí mismo y para los demás.
6. Asertividad: mantener mis derechos con respeto y pedir lo que quiero.
7. Autenticidad: ser genuino y real; ser honrado conmigo mismo
8. Auto-consciencia: ser consciente de mis propios pensamientos, sentimientos y acciones.
9. Auto-cuidado: cuidar de mi salud y bienestar y satisfacer mis necesidades.
10. Auto-control: actuar de acuerdo con mis propios ideales.
11. Auto-desarrollo: seguir creciendo, avanzando o mejorando en conocimiento, habilidades, carácter o experiencias vitales.

12. Aventura: ser aventurero; buscar activamente, crear o explorar experiencias nuevas o estimulantes.
13. Belleza: apreciar, crear, alimentar o cultivar la belleza en mí mismo, en los demás, en el entorno, etc.
14. Bondad: ser bondadoso, compasivo, considerado, cuidadoso y protector conmigo mismo y con los demás.
15. Cuidado: cuidar de mí mismo, de los demás, del entorno, etc.
16. Compasión: actuar compasiva y bondadosamente con quienes están sufriendo.
17. Contribución: ayudar o hacer una aportación positiva para mí mismo o para los demás
18. Conexión: implicarme totalmente en aquello que estoy haciendo y estar totalmente presente a los demás.
19. Confianza: ser creíble, leal, fiel, sincero y fiable.
20. Conformidad: ser respetuoso y obediente con las normas y obligaciones.
21. Consciencia: ser consciente, abierto y curioso con respecto a la experiencia del aquí-y-ahora.
22. Cooperación: cooperar y colaborar con los demás.
23. Creatividad: ser creativo o innovador.
24. Curiosidad: tener una mente abierta e interesarme por las cosas; explorar y descubrir.
25. Desafío: mantener el desafío de mi propio desarrollo, de aprender y mejorar.
26. Diversión: buscar, crear e implicarme en actividades divertidas
27. Ecuanimidad: tratar a los demás como a mí mismo, y viceversa.
28. Emoción: buscar, crear e implicarme en actividades emocionantes, estimulantes o apasionantes.
29. Espiritualidad: conectar con aquello que es más grande que yo mismo.
30. Estímulo: recompensar la conducta que valoro en mí mismo y en los demás.

31. Flexibilidad: ajustarme y adaptarme rápidamente a las circunstancias.
32. Generosidad: compartir y dar, conmigo y con los demás.
33. Gratitud: ser agradecido y apreciar los aspectos positivos de mí mismo, de los demás y de la vida.
34. Honestidad: ser honesto, veraz y sincero conmigo mismo y con los demás.
35. Humor: ver y apreciar el lado humorístico de la vida.
36. Humildad: ser humilde o modesto; dejar que mis logros hablen por sí mismos.
37. Imparcialidad: ser leal conmigo mismo y con los demás.
38. Independencia: apoyarme a mí mismo y elegir mi propia manera de hacer las cosas.
39. Intimidad: abrirme, revelar y compartir lo mío - emocional o físicamente - con la gente más cercana a mí.
40. Justicia: apoyar lo justo y razonable.
41. Laboriosidad: ser aplicado, trabajador, dedicado.
42. Libertad: vivir libremente; elegir cómo vivo y actúo, o ayudar a los demás a hacer lo mismo.
43. Maestría: practicar y mejorar continuamente mis habilidades y aplicarme de lleno cuando las pongo en práctica.
44. Orden: ser ordenado y organizado.
45. Paciencia: esperar con calma y tolerancia aquello que deseo.
46. Perdón: ser indulgente conmigo mismo y con los demás.
47. Persistencia: continuar con resolución, a pesar de los problemas y dificultades.
48. Placer: generar y dar placer a mí mismo y a los demás.
49. Poder: influir enérgicamente o ejercer la autoridad sobre los demás, hacerme cargo, dirigir y organizar.
50. Reciprocidad: establecer relaciones sobre una base equilibrada de dar y tomar.

51. Respeto: ser respetuoso conmigo mismo y con los demás; ser educado, considerado y mantener una consideración positiva.
52. Responsabilidad: ser responsable, dar cuenta de mis actos.
53. Romanticismo: ser romántico, mostrar y expresar amor o afecto.
54. Salud: mantener o mejorar mi estado físico, cuidar mi salud física y mental y mi bienestar.
55. Seguridad: dar seguridad, proteger, garantizar la seguridad mía y de los demás.
56. Sensualidad: crear, explorar y disfrutar las experiencias que estimulan los sentidos.
57. Sexualidad: explorar o expresar mi sexualidad.
58. Valor: ser valiente, resistir frente al miedo, las amenazas o las dificultades.
59. Añade aquí un valor tuyo que no figure en la lista.
60. Añade aquí un valor tuyo que no figure en la lista.

Una vez que hayas marcado cada valor como MI, BI o NI (muy, poco o no tan importante), repasa todos los valores y señala los seis que sean más importantes para ti. Puntúa cada uno con un 6 para indicar que está en tu lista de «los 6 principales».

¿Qué te ha revelado este ejercicio sobre la clase de persona que quieres ser, de qué modo quieres tratar a los demás y lo que quieres que represente tu vida? (si aún no has hecho el ejercicio, ¿qué es lo que te detiene?; ¿te has quedado enganchado en el «lo haré luego» o el «no quiero tomarme la molestia?», o surgió algún sentimiento desagradable del que querías librarte?; ¿estás dispuesto a volver atrás y hacerlo, aun cuando te haga sentir mal y tu mente te esté dando unas cuantas razones, aparentemente válidas, para no hacerlo?)

Muchas veces, al hacer este ejercicio, descubrimos fuertes desequilibrios entre nuestros valores y nuestros actos. Por ejemplo, Seb, el taxista que evitaba el sexo con su esposa, señaló «Intimidad» como uno de sus valores más importantes. Está claro que había una enorme discrepancia entre este valor esencial y su manera de comportarse con su mujer. Lo mismo pasaba con Claire, la recepcionista tímida que no salía con hombres hacía años. Uno de sus valores principales era la autenticidad, pero ella rara vez dejaba que la gente llegara a conocerla tal como era realmente, porque temía el rechazo.

También en el primer capítulo presentábamos a Alexis, una madre de veintiocho años con dos niños que decía que le gustaría ser más asertiva con su dominante e hipercrítica suegra. Uno de sus valores centrales era el valor, y ciertamente ella actuaba según este valor en muchos aspectos de su vida. Por ejemplo, Alexis era enfermera y, antes de serlo a tiempo completo, había viajado por todo el mundo y trabajado en hospitales de campaña en zonas de África azotadas por la guerra. Pero cuando tuvo que enfrentarse a su autoritaria suegra, perdió todo su valor y se encogió frente a ese desafío.

Cuando descubras un desequilibrio entre tus valores y tu conducta, no tienes que autoflagelarte. No es más que un recordatorio de que eres un ser humano normal, no un superhéroe de ficción. Nadie actúa de acuerdo con sus valores todo el tiempo y en todos los ámbitos de la vida, y no es realista esperar semejante cosa. Naturalmente que siempre se puede mejorar a la hora de actuar de acuerdo con los propios valores, pero nunca vamos a conseguir hacerlo de manera perfecta. Y recuerda: cuanto más destructiva o auto-decepcionante sea tu conducta, tanto más probable es que estés actuando de una forma no coherente con tus valores. Por ejemplo, la noche pasada tuve una tremenda discusión con mi mujer. Me enfadé muchísimo y le dije cosas realmente hirientes. En aquel momento mi conducta fue al mismo tiempo destructiva y auto-decepcionante; era destructiva para nuestra relación y auto-decepcionante en la medida en que no me ayudaba a conseguir los resultados que yo quería. ¿Estuve comportándome según mis valores durante la discusión? ¡De ninguna manera! Estuve actuando de una manera completamente inconsistente con tres de mis seis valores principales: cuidado, conexión y contribución (por supuesto, una vez que me calmé y volví a conectar con esos valores, inmediatamente pedí perdón e hice las paces).

Ahora te invito a hacer otro ejercicio rápido: dale la vuelta al libro, toma un pedazo de papel y escribe esos seis valores principales más importantes. Durante los próximos meses, llévalos contigo en tu cartera o monedero y sácalos a menudo para reflexionar sobre ellos. Cuanto más en contacto estés con tus valores centrales, tanta más inspiración y guía obtendrás de ellos.

UN MENSAJE IMPORTANTE

Ten mucho cuidado, por favor, de no hacer de tus valores reglas rígidas tales como: «tengo que ser valiente siempre». Si tu mente utiliza palabras como «debería», «tengo que», «debo», «correcto», «equivocado»..., entonces es que no te está recordando tus valores; te está imponiendo su ley. Hay una gran diferencia entre valores y reglas. Por ejemplo: «No matarás» no es un valor; es una regla rígida (nada menos que un

mandamiento). Cuando éramos niños, los adultos nos decían que, si seguíamos esta regla, éramos «buenos», y si no, éramos «malos». Pero los valores que subyacen a esa rígida regla son el cuidado y el respeto por la vida humana. Y hay muchas maneras distintas de obrar de acuerdo con esos valores (date cuenta, por favor, de que no estoy insinuando, ni por asomo, que esté bien el quebrantar esa regla; simplemente, estoy mostrando la diferencia entre reglas y valores).

El psicólogo John Forsyth compara nuestros valores con un cubo que cambia constantemente de posición. No importa en qué posición esté: nunca podremos ver todas las caras del cubo a la vez; unas quedarán ante nuestros ojos, y otras en la parte de atrás del objeto. Pero no es las caras que no vemos hayan dejado de existir; es tan solo que no están visibles. De manera semejante, en un momento dado, algunos valores son prominentes, mientras que otros no lo son. No es que los valores que no estamos poniendo en juego hayan desaparecido; es tan solo que en ese momento no son prioritarios.

A medida que avanzamos en la vida, nuestras reglas sobre el modo de poner en juego nuestros valores cambian considerablemente; pero los valores en sí no suelen cambiar demasiado. Por ejemplo, pregúntale a un niño de seis años cómo le gustaría tratar a un perrito, y lo más probable es que te hable de alimentarlo, abrazarlo y jugar con él. De lo que está hablando en realidad es de los valores de cuidar y proteger. Cuando ese niño tenga treinta y seis años y sea padre de dos hijos, tendrá todo tipo de sofisticadas reglas acerca del modo de cuidar a sus hijos: rutinas a la hora de irse a la cama; las mejores formas de animarlos; normas sobre conducta aceptable o inaceptable; etc. Pero los valores esenciales de cuidado y protección seguirán siendo los mismos.

La importancia relativa que damos a nuestros valores suele cambiar mucho a lo largo de la vida. Por ejemplo, proteger a tus hijos es, probablemente, tu valor más prioritario mientras ellos son jóvenes, vulnerables e indefensos. Pero cuando lleguen a la madurez y tengan su propia familia, este valor, si no ha desaparecido, es probable que ocupe un lugar menos destacado. Lo cual significa que, si vuelves al ejercicio anterior dentro de un año, tal vez te encuentres con que algunos de los valores que habías marcado como «no tan importantes» se han convertido en «bastante importantes» o «muy importantes», y viceversa; y tu lista de los seis principales puede haber cambiado sustancialmente (por otra parte, también es posible que no cambien en absoluto; la experiencia de cada uno es única).

Un aviso: ten cuidado con los anzuelos del perfeccionismo, al estilo de «tengo que

vivir mi vida siempre se acuerdo con mis valores». Uno no tiene que hacer nada de eso. Los valores son, simplemente, palabras que expresan el modo ideal en que uno quiere comportarse. No tienes que actuar conforme a ellos; es una elección personal. En ACT te animamos a utilizar tus valores como guía, porque ello, generalmente, lleva a la realización y a la vitalidad; pero no queremos que lo conviertas en un conjunto de reglas rígidas que controlen tu vida. Steve Hayes, el creador de la ACT, tiene una manera muy expresiva de decirlo y que nos da la ocasión de formular la quinta regla del juego de la confianza:

Regla 5: Afirma tus valores con suavidad, pero persíguelos con firmeza.

Seguir esta regla de modo flexible y consciente (en oposición a «de manera rígida y automática») nos permitirá librarnos de...

Capítulo 12

La trampa del éxito

¿Qué significa para ti la palabra «éxito»?

CUANDO oyes decir de alguien que «tiene mucho éxito» o que «ha triunfado por sí mismo», ¿qué es lo que te evoca? Por lo general, nuestra sociedad define el éxito en términos de consecución de objetivos: fama, salud, estatus y respeto; una buena casa, un coche de lujo, un trabajo de prestigio, un gran sueldo... Cuando alguien consigue esas cosas, nuestra sociedad tiende a etiquetarlo como «persona de éxito». Pero si asumimos esa noción popular de lo que es el éxito, estaremos preparándonos para recibir una buena dosis de sufrimiento innecesario.

¿Cómo puede ser eso? La verdad es que esta forma de concebir el éxito nos mete de lleno en la vida «centrada en objetivos», en la que siempre vamos a estar luchando por alcanzar el objetivo siguiente. Podemos esforzarnos por conseguir más dinero, una casa más grande, un mejor vecindario, una ropa más elegante, un cuerpo más estilizado, unos músculos más desarrollados, más estatus, más fama, más respeto, etc. Podemos esforzarnos por ganar tal partido o torneo, por realizar tal operación financiera, por conseguir tal ascenso, por firmar tal contrato, por encontrar una pareja más atractiva, por comprar un coche más elegante, por conseguir tal diploma o tal grado universitario... Y la ilusión siempre es: «cuando consiga esa meta, habré alcanzado el éxito».

Hay, como mínimo, tres grandes problemas asociados al hecho de ir por la vida de esta manera. En primer lugar, no garantiza alguna de que vayas a conseguir esas metas, o tal vez estén tan lejanas que no conseguirás más que sentirte crónicamente frustrado y decepcionado. En segundo lugar, aun en el caso de que los alcances, tales objetivos no van a proporcionarte una felicidad duradera; normalmente, te brindarán un breve momento de placer, satisfacción o alegría, y a continuación empezarás a centrarte en el siguiente objetivo. En tercer lugar, esta forma de concebir el éxito te va a someter a una presión tremenda, porque vas a tener que estar luchando sin cesar para mantenerla. En la medida en que consigas esos objetivos, entonces serás una «persona de éxito», un «ganador», una persona «brillante», un «campeón»; pero en cuanto no lo consigas, dejarás de ser una persona de éxito y pasarás a ser un «ex», un «fracasado», un «perdedor».

Este concepto popular del éxito es lo que genera el trillado problema de la «baja autoestima». La baja autoestima es muy frecuente entre los profesionales altamente cotizados. Estos «brillantes ganadores» suelen crear una imagen de sí mismos muy positiva, basada en sus resultados. Mientras los resultados son buenos, su autoestima es alta; pero en cuanto los resultados empeoran, su autoestima se desmorona: de «ganador» a «perdedor»; de «triunfador» a «fracasado».

Si nuestra vida se rige por esta definición de éxito, estamos condenados al estrés y a la zozobra (con tan solo breves momentos de disfrute cuando alcanzamos un objetivo). Por eso te invito a pensar en una definición totalmente distinta: El verdadero éxito consiste en vivir de acuerdo con tus valores.

Esta definición hace que nuestra vida se vuelva mucho más sencilla. ¿Por qué? Porque en cualquier momento podemos actuar de acuerdo con nuestros valores, aun cuando los hayamos descuidado durante años: ¡Voilà! ¡Éxito instantáneo!

Este concepto es especialmente útil si tus objetivos son a largo plazo: no necesitas esperar hasta conseguirlos; puedes tener éxito justamente ahora, viviendo de acuerdo con tus propios valores. Imagina que quieres cambiar de carrera y hacerte cirujano cardíaco. Vas a necesitar, como mínimo, diez años para alcanzar esa meta. Demasiado tiempo. Pero supón que el valor central que sostiene tal objetivo fuera «ayudar a los demás»: podrías actuar con éxito de acuerdo con ese valor una y otra vez, todos los días durante el resto de tu vida, aun cuando nunca consigas llegar a ser cirujano cardíaco.

Piensa en esta cita de Martin Luther King, Jr: «Sueño que mis cuatro hijos vivirán un día en un país en el que no serán juzgados por el color de su piel, sino por los rasgos de su personalidad». La cita forma parte del famoso discurso que pronunció en las escaleras del Lincoln Memorial, Washington DC, ante una multitud de 200.000 manifestantes en favor de los derechos civiles el 28 de agosto de 1963. Según la idea popular de que «el éxito consiste en conseguir los objetivos propuestos», Martin Luther King no tuvo éxito. No consiguió su objetivo de igualdad de derechos para las gentes de todas las razas. Y, sin embargo, lo recordamos, lo admiramos y lo respetamos. ¿Por qué? Porque luchó por algo en función de lo que vivía: ¡por sus valores!

Cuando vivir de acuerdo con los propios valores se convierte en la definición del éxito, entonces resulta que podemos tener éxito ahora mismo. Todo lo que tenemos que hacer es eso: actuar de acuerdo nuestros valores. Desde esta perspectiva, la madre que renuncia a su carrera para poner en práctica sus valores de criar y proteger a sus hijos,

tiene más éxito que el director ejecutivo que gana millones pero descuida por completo sus valores a la hora de estar disponible para sus hijos. Albert Einstein lo expresó de esta manera: «No trates de ser una persona de éxito; procura más bien ser una persona de valores». Y Helen Keller lo dijo así: «Estoy deseando llevar a cabo una gran tarea, pero mi deber principal es realizar tareas pequeñas como si fueran grandes y nobles». Entonces, la próxima vez que tu mente empiece a martirizarte por no tener bastante éxito, prueba a decirle: «¡Gracias, mente mía!» Y luego pregúntate a ti mismo: «¿Qué pequeña cosa podría hacer ahora mismo que fuera coherente con mis valores?» Y entonces hazlo: ¡éxito inmediato!

VIAJE Y DESTINO

Podemos ya añadir otra «regla» más del juego de la confianza:

Regla 6: El verdadero éxito consiste en vivir de acuerdo con los propios valores.

Aplicar esta regla no significa que renunciemos a nuestras metas. Significa que utilizamos nuestros valores para establecer las metas y perseverar en nuestro camino hacia ellas. A menudo escucho que la gente dice: «Lo que importa es el viaje, no el destino». Pero yo no estoy de acuerdo. El destino es importante: un viaje de Nueva York a París no es lo mismo que un viaje de Nueva York a Shanghai. Pero la clave es esta: lo único que tenemos en cada momento es el viaje en sí, porque en el momento en que alcancemos nuestro destino, ya deja de ser nuestro destino. En el momento en que uno llega a París, ya está en París; y en el siguiente segundo empieza un nuevo viaje con un nuevo destino: el hotel en el que uno se va a alojar. Entonces, ¿por qué no apreciar cada momento del viaje, en lugar de centrarse únicamente en el destino?

Tal vez estés más familiarizado con este concepto en términos de «proceso» y «resultado». «Proceso» es la manera de actuar para conseguir algo. «Resultado» es lo que se obtiene con lo que se hace. Si uno quiere desarrollar una verdadera confianza, rendir al máximo y obtener la máxima satisfacción en lo que hace, necesita comprometerse con el proceso, implicarse completamente en él y olvidarse del resultado.

Una vez más, eso no significa renunciar a la meta; sencillamente, significa cambiar el foco: en vez de obsesionarse con el resultado, tiene uno que apasionarse con el proceso; con dar el máximo y hacerlo lo mejor posible.

Una de mis clientes, Ginny, estaba aprendiendo a pintar, pero no disfrutaba demasiado, porque estaba todo el tiempo preocupada por el aspecto que tendría el

cuadro una vez acabado; es decir, obsesionada con el resultado. Así que le pregunté qué podía sacar en limpio del proceso, aun cuando el resultado final no fuera el que ella pretendía. Ginny vio que podía aprender a usar los colores, los tonos, las luces y la composición, así como a crear diferentes texturas con el pincel. Entonces le pregunté qué valores quería poner en juego en cada momento del proceso de pintar. Ella identificó «aprender» y «ser creativa». Por último, le pedí que volviera a su pintura y que se apasionara con el proceso: que lo tomara como una oportunidad de aprender nuevas habilidades y de ser creativa. Ginny descubrió enseguida que cuanto más se implicaba en el proceso y se distanciaba del resultado, tanto más gratificante le resultaba la experiencia. Pronto fue capaz de disfrutar de la pintura sin preocuparse por el resultado final. Y, paradójicamente, ¡sus cuadros resultaron mucho mejores!

Por tanto, aquí tenemos otra regla del juego de la confianza:

Regla 7: No te obsesiones con el resultado; apasionate por el proceso.

EL CUENTO DE LOS DOS MONTAÑEROS

Hank y Jake son dos montañeros apasionados por la escalada; los dos son igual de buenos, pero tienen actitudes muy distintas con respecto a dicha escalada.

Hank se centra por completo en la meta. Lo único que le importa es alcanzar la cima de la montaña lo antes posible. En cada paso que da, lo único que le importa es alcanzar la cumbre. Está tan concentrado en subir a la cima que difícilmente tolera tener que efectuar una parada para descansar. Y cuando se obliga a sí mismo a tomarse un descanso, no puede dejar de pensar en el tic-tac del reloj y en lo mucho que le falta todavía. Mientras escala, apenas experimenta alegría o satisfacción; siempre está presionándose a sí mismo para llegar a la cima y diciéndose continuamente que aún no ha llegado.

Cuando, por fin, alcanza la cumbre, se siente encantado: lo ha logrado. ¡Huau! Un instante de gloria. Solo durante un breve instante, mientras contempla el panorama, la presión desaparece. Pero la satisfacción no le dura mucho. En el momento en que empieza el descenso, de nuevo es la meta lo que está por encima de todo lo demás: lo único que importa es llegar lo antes posible.

En cambio, la manera de escalar de Jake está centrada en los valores. Él tiene el mismo objetivo que Hank: alcanzar la cima en poco tiempo. Sin embargo, él está mucho más en contacto con los valores que se encuentran por debajo de esta meta: desarrollar

sus habilidades, apreciar la naturaleza, actuar con valor, plantearse un reto, ejercitar su cuerpo, explorar y aventurarse. Mientras escala, va saboreando cada momento del ascenso. Él no está pensando continuamente en la cima ni se deja presionar por el deseo de llegar; él vive el presente, implicándose plenamente en lo que está haciendo. Con independencia del punto de la montaña en que se encuentre - la base, la parte central o la cima-, está actuando de acuerdo con sus valores. Cuando efectúa la primera parada, contempla el paisaje y observa lo lejos que ha llegado. Cuando alcanza la cima, se llena de júbilo: la vista es impresionante. Y tanto en el ascenso como en el descenso, él saborea cada momento del viaje.

Ahora, imagina que el tiempo empeora y que no pueden alcanzar la cima de la montaña, por lo que se ven obligados a regresar. Ambos escaladores están decepcionados: no han conseguido alcanzar su objetivo. Pero Jake se las arregla mucho mejor que Hank. ¿Por qué? Porque Jake ha descubierto que la escalada es placentera en sí misma; él ha conseguido desarrollar y aplicar sus habilidades, explorar y aventurarse, ponerse a prueba a sí mismo y apreciar la naturaleza. Por eso, aun cuando las cosas no salgan como él desea, Jake lo considera un resultado de éxito y satisfactorio. Hank, por el contrario, se reconcome de insatisfacción y lo considera un fracaso. ¿Por qué? Porque no ha alcanzado su objetivo. Lo único en lo que puede pensar es cuándo podrá volver a intentarlo de nuevo.

Esa es la diferencia entre una vida centrada en valores y una vida centrada en objetivos. Jake consigue alcanzar sus objetivos y valorar cada paso del camino. Y aun cuando no alcance su meta, aún puede sentir una enorme satisfacción en el hecho de vivir de acuerdo con sus valores.

En cambio, Hank vive en un estado de presión autoimpuesta y de frustración crónica. Todo está en función de sus objetivos, y no encuentra satisfacción a menos que los satisfaga. Pero, aunque consiga sus objetivos, tan solo experimenta un breve momento de alegría, para inmediatamente volver a sentir la presión y la posible frustración. Obviamente, hay personas que se las arreglan para conseguir muchas cosas con este enfoque extremo en objetivos; pero el coste suele ser muy alto en términos de estrés, insatisfacción y, finalmente, «agotamiento» psíquico o trastornos emocionales.

Los valores son algo maravilloso. No sólo nos proporcionan la manera de obtener un éxito inmediato, sino que además funcionan como una especie de...

Capítulo 13

Pegamento mágico

¿Significa algo para ti el nombre de Tiktaalik?

No, no es un personaje de El señor de los anillos. Tiktaalik es pez muy antiguo: trescientos setenta y cinco millones de años, para ser exactos. El nombre significa: «Gran pez de agua dulce» en el idioma de los Inuit, habitantes del territorio de Nunavut, en el Ártico, que es precisamente donde Neil Shubin y sus colegas descubrieron el antiquísimo fósil. Y cuando anunciaron su descubrimiento, en abril de 2006, ocupó titulares en casi todos los periódicos del mundo.

El Tiktaalik tiene una cabeza plana con unos dientes muy afilados, muy parecida a la cabeza de un cocodrilo. También tiene escamas y aletas, como los peces. Sin embargo, no es ni un reptil ni un pez. Shubin había descubierto un «eslabón perdido»: una criatura que representa un estadio evolutivo intermedio entre los peces y los reptiles.

Ahora bien, creas o no en la evolución o te importe un comino la búsqueda de fósiles, lo que es de admirar es la perseverancia de Shubin. Él y su equipo tuvieron que hacer no menos de cuatro expediciones al Ártico durante seis años para encontrar este fósil, pasándose días y semanas enteras buscando en los gélidos suelos de la desolada inmensidad de Ellesmere Island: una tarea posiblemente más difícil que la proverbial búsqueda de una aguja en un pajar.

Yo me enteré de las aventuras de Shubin leyendo su fascinante libro *Tu pez interno*, y me intrigaron especialmente sus primeras experiencias en la búsqueda de fósiles. Su primera expedición, cuando aún era un completo novato, fue al desierto de Arizona. Se trataba de buscar diminutos fósiles de apenas unos centímetros de longitud. Cada día, Shubin se internaba en el desierto con todo entusiasmo y examinaba ilusionadamente cada roca que encontraba, esperando encontrar restos óseos. Y cada día regresaba con las manos vacías, mientras que otros paleontólogos volvían con bolsas llenas de huesos.

Así estuvo durante varias semanas, hasta que Shubin tuvo una brillante idea: en lugar de ir solo, acompañaría al jefe del equipo, Chuck Schaff. De ese modo, cada día a partir de entonces, mientras rastreaban juntos el desierto, Shubin trataba de indagar en la mente

de Schaff en busca de consejos útiles. Desafortunadamente, aunque Schaff se mostraba increíblemente cooperativo y proporcionaba a Shubin un auténtico filón de información, a este no parecía servirle de excesiva ayuda.

Aquello le resultaba a Shubin un tanto embarazoso: Schaff y él buscaban en la misma parcela de suelo del desierto, y Shubin no veía más que rocas y arena, mientras que Schaff descubría un montón de diminutos restos de dientes, mandíbulas, huesos y trozos de cráneo.

Lo que Schaff aconsejaba incansablemente era «buscar algo distinto», algo que tuviera una textura diferente de la de la roca, una superficie distinta, una forma diversa, un modo diferente de brillar a la luz del sol.

De modo que Shubin se puso a buscar incansablemente «algo distinto», pero no lo encontraba. El sonrojo que aquello le causaba no hacía más que aumentar a medida que, día tras día, regresaba al campamento con las manos vacías, mientras que Schaff volvía con bolsas llenas de fósiles.

Hasta que un día, muchas semanas después, Shubin descubrió al fin su primer trozo de diente que brillaba a la luz del sol encima de un montón de rocas de arenisca. Podía verlo tan claro como la luz del día. Por fin, había conseguido adiestrar sus ojos para hacer lo que quería; ahora podía percibir la diferencia entre la roca y el hueso. Así lo describe él: «De pronto, el desierto estalló en huesos». Donde antes no podía ver nada más que rocas, había ahora pequeños fragmentos fósiles por todas partes. Era como si le hubieran dado «un nuevo par de gafas especiales y como si un reflector estuviera iluminando cada uno de los pedazos de hueso». A partir de aquel día, Shubin siempre regresaba cargado de fósiles.

EL PEGAMENTO MÁGICO

Nuestros valores con como un pegamento mágico: ensamblan las más pequeñas acciones con los mayores objetivos a largo plazo. Los valores de Shubin incluían la exploración, la curiosidad, la aventura, la perseverancia, la resistencia, el compromiso, el aprendizaje de nuevas habilidades y el desafiarse a sí mismo. Esos valores se amalgamaban unos con otros cada segundo, cada día de cada semana, mientras él seguía buscando, en vano, fósiles por el desierto. Día tras día, fracasaba en su intento de alcanzar la meta, pero vivía de acuerdo con sus valores y, a pesar de su sonrojo y su decepción, tuvo la satisfacción de hacer algo significativo para él. De este modo, un día alcanzó su meta. Y

aunque no se trataba más que de un pequeño fragmento de diente, para Shubin fue algo «tan glorioso como el mayor de los dinosaurios en las salas de cualquier museo».

Pero eso nunca habría ocurrido sin un compromiso con la acción. Únicamente dedicando su tiempo a rebuscar por el desierto, consiguió desarrollar esa «vista de buscador de fósiles». Y los mismos valores le acompañaron en su trayectoria desde el primer fragmento de diente en el desierto de Arizona hasta el descubrimiento del Tiktaalik muchos años después.

Echemos ahora un vistazo a tu vida para ver si podemos preparar una buena dosis de pegamento mágico. Para los ejercicios que vienen a continuación, vamos a dividir tu vida en cuatro áreas: amor, trabajo, diversión y salud. El sector del amor se refiere a todo el tiempo y el esfuerzo que dedicas a tus relaciones más íntimas: hijos, padres, pareja y parientes o amigos más próximos. El sector de la diversión se refiere a todo el tiempo y esfuerzo que dedicas a descansar y relajarte, a tus hobbies, a tu creatividad, a todo tipo de deportes, ocio y entretenimiento. El sector del trabajo se refiere a todo el tiempo y esfuerzo que dedicas al trabajo remunerado, al que no es remunerado (como el voluntariado o los trabajos domésticos) y al estudio, la educación y el aprendizaje. El sector salud se refiere a todo el tiempo y esfuerzo que dedicas a cuidar de tu salud física, psíquica y emocional o a la salud y el bienestar espiritual.

Esta división es arbitraria, y tú puedes decidir con mayor precisión qué es lo que se incluye en cada apartado. Por ejemplo, si estás haciendo un curso por puro entretenimiento, más que para mejorar en tu trabajo, podrías considerarlo «diversión», en lugar de «trabajo». Si tus principales ingresos provienen de jugar al fútbol, podrías clasificarlo como «trabajo», en lugar de «diversión». Ahora, para encontrar el pegamento para esos ámbitos vamos a necesitar dar cabida a la lectura de la mente.

LA MÁQUINA DE LEER LA MENTE

Quiero que imagines que yo he inventado un asombroso aparato que te permite leer la mente de cualquier persona del mundo. Te conecto a la máquina y giro el dial. De pronto, aparece una imagen en la pantalla. Es la imagen de alguien muy importante para ti en el terreno del amor. Detente por unos momentos y evoca una imagen de esa persona.

Ahora acciono una palanca, y de pronto te encuentras leyendo la mente de esa persona, la cual resulta que está precisamente pensando en ti. Está pensando en tu carácter: en las

virtudes y cualidades personales que posees y en lo que suponen para dicha persona, así como en el papel que tú has desempeñado en su vida. No está pensando en las metas que has alcanzado, sino en la clase de persona que tú eres y en lo que tú representas en la vida. Y me gustaría que ahora imaginaras, si los sueños pudieran hacerse realidad, qué te gustaría que estuviera pensando esa persona.

Nota: este es un ejercicio de imaginación; una fantasía para ayudarte a descubrir tus valores. No se trata de que adivines de manera realista lo que esa persona podría estar pensando en realidad; estás fantaseando acerca de lo que te gustaría que pensara si pudiera producirse la magia. De manera que, por favor, cierra tus ojos o fíjalos en un punto, y tómate un par de minutos para imaginar ese escenario. ¿Qué te gustaría que estuviera pensando acerca de ti?

Por favor, escribe en pocas palabras lo que has imaginado.

Ahora escoge a otra persona que sea importante para ti en el mundo del trabajo e imagina un escenario semejante al anterior. Esa persona aparece en la pantalla, y tú sintonizas con sus pensamientos. Ella está pensando en tu carácter, en lo que significas para ella y en el papel que desempeñas en su vida. Cierra los ojos de nuevo y activa tu fantasía durante un par de minutos. Imagina: si los sueños pudieran hacerse realidad, ¿qué te gustaría que esa persona estuviera pensando acerca de ti?

Ahora escribe en pocas palabras lo que has imaginado.

Escoge a una tercera persona que sea importante para ti en el terreno de la diversión y vuelve a hacer el mismo ejercicio. Al sintonizar con sus pensamientos acerca de tu carácter, de lo que significas para ella y del papel que desempeñas en su vida, ¿qué te gustaría que estuviera pensando?

Ahora escribe en pocas palabras lo que has imaginado.

En esta última parte, imagina que la máquina posee un dispositivo especial que te permite oír lo que piensa tu propio cuerpo. (Sí, ya sé que suena a disparate; pero como esto es un ejercicio imaginativo, se supone que puede ocurrir cualquier cosa). Tu cuerpo aparece en la pantalla, y tú puedes escuchar lo que piensa acerca de tu forma de tratarlo y cuidarlo. Si los sueños se hicieran realidad, ¿qué te gustaría que estuviera pensando tu cuerpo?

Ahora escribe en pocas palabras lo que has imaginado.

SINTONIZAR CON TU CORAZÓN

No hay respuestas correctas para el ejercicio anterior. Únicamente pretende ayudarte a descubrir lo que realmente te importa, la clase de persona que quieres ser. (Y si no has hecho el ejercicio, cae en la cuenta de que estás optando por evitarte una incomodidad a corto plazo, en lugar de hacer algo que podría ayudarte a obtener una satisfacción a largo plazo. Pero no te martirices por ello; todos lo hacemos de vez en cuando. Tan solo toma nota y aprende de ello. Muchas veces, no nos damos cuenta de cómo hemos organizado nuestra vida en orden a evitar el malestar y la incomodidad. Piensa solamente: ¿estás dispuesto a volver atrás para hacerlo? Solo te llevará ocho minutos en total: cuatro veces dos minutos).

Cuando Cleo, la científica tímida, completó este ejercicio, observó cómo aparecían una y otra vez los mismos valores: ella quería ser cálida, abierta, sincera, comprensiva y auténtica. Sin embargo, en determinadas situaciones sociales se encerraba excesivamente en sí misma y apenas revelaba sus verdaderos pensamientos y sentimientos, por lo que rara vez se mostraba como la persona afable, abierta y sincera que quería ser. Otro valor importante para Cleo era la valentía. Ella se daba cuenta de que, cada vez que evitaba un acontecimiento social, estaba actuando de manera incoherente con dicho valor. Clarificar esos valores esenciales significó un importante paso para Cleo. No solo estableció las bases para determinar sus metas - como veremos más adelante-, sino que, además, le proporcionó progresivamente inspiración para la tarea que tenía ante sí.

Te invito ahora a que te inspires en lo que acabas de descubrir, así como en la lista de los seis valores principales del capítulo 11, para completar el formulario adjunto. Yo lo denomino «la ventana de los valores», porque nos proporciona un observatorio para contemplar la vida que realmente queremos. (Como de costumbre, si te sientes reacio a anotar tus respuestas, entonces, por favor, piénsalas al menos; y si no quieres escribir en el libro, puedes copiar el formulario o descargar una copia de la página «free resources» de www.thehappinesstrap.co.uk)

La ventana de los valores

AMOR

(Relaciones más profundas y significativas; incluyendo a los niños, pareja, padres, amigos cercanos y parientes)

Mis valores:

Metas a corto plazo:

Metas a medio plazo:

Metas a largo plazo:

TRABAJO

(Trabajo remunerado, estudios/ educación, aprendizajes y trabajo no remunerado, como voluntariado o tareas domésticas)

Mis valores:

Metas a corto plazo:

Metas a medio plazo:

Metas a largo plazo:

DIVERSIÓN

(Descanso y relax, hobbies, creatividad, deporte, ocio, placer, entretenimiento).

Mis valores:

Metas a corto plazo:

Metas a medio plazo:

Metas a largo plazo:

SALUD

(Física, psicológica, emocional, así como salud espiritual y bienestar)

Mis valores:

Metas a corto plazo:

Metas a medio plazo:

Metas a largo plazo:

En la «ventana de los valores» hay cuatro campos que se corresponden con los

principales ámbitos vitales del amor, el trabajo, la diversión y la salud. En cada uno de los campos, clarifica tus valores y, después, tus metas. Las metas a corto plazo son las que te gustaría alcanzar en los próximos días o semanas; las metas a medio plazo son las que te gustaría alcanzar en las próximas semanas o meses; las metas a largo plazo son las que te gustaría alcanzar al cabo de meses o de años.

Cerciórate de que tus metas son concretas, no vagas y confusas. Aquí tienes un ejemplo de meta concreta: «El jueves por la noche me pondré frente al ordenador, desde las 8 de la tarde hasta las 11 de la noche, para elaborar el primer borrador de un plan de trabajo». Y este es un ejemplo de una meta vaga y confusa: «Voy a considerar un poco más mis ideas de trabajo». Otro ejemplo, para que quede claro. Meta concreta: «El domingo por la noche, después de cenar, voy a pasar una hora ensayando mi conferencia para la reunión del lunes por la mañana». Meta vaga y confusa: «En el futuro, voy a preparar un poco más mis conferencias». Es una distinción importante; un importante número de estudios nos muestran que es más probable que alcancemos una meta concreta y bien definida que una vaga y confusa.

Utilizando, pues, tus valores como guía, establece algunas metas concretas y significativas. Mientras haces este ejercicio, date cuenta de lo que tu mente tiene que decirte y de los sentimientos que surgen en el interior de tu cuerpo.

¡No SE PUEDE HACER TODO A LA VEZ!

¿Ya has completado la «ventana de los valores, ya sea sobre el papel, ya sea mentalmente? Si es así, haz una pausa de diez segundos para caer en la cuenta de lo que está diciendo tu mente.

¿Está dando saltos de alegría o diciéndote que es demasiado difícil? Si tu mente se parece a la mía, seguro que está haciendo esto último. Cuando empezamos a establecer metas, nuestras mentes se sienten desbordadas: «No voy a poder hacer todo eso; es demasiado. ¡Aaaaaargghhh!»). Si es eso lo que está haciendo tu mente, dale las gracias y sigue leyendo.

Si deseas realizar una escultura a partir de un bloque de mármol, no puedes trabajar en todas las partes del bloque al mismo tiempo. Tienes elegir un lugar por donde empezar. Picas en esa zona durante un tiempo y, una vez que has realizado algún avance, picas en otra zona. Lo mismo puede decirse tratándose de moldear nuestras vidas: tenemos que movernos de un lado a otro. Si intentáramos trabajar en todas las

partes al mismo tiempo, nos veríamos desbordados y, o bien nos rendiríamos, o bien terminaríamos haciendo una chapuza.

Por eso te invito ahora a releer lo que has escrito y a elegir un solo ámbito de vida - amor, trabajo, diversión o salud- y no más de dos o tres objetivos a corto plazo. Una vez que hayas hecho algún avance en esos objetivos, entonces puedes elegir algunos otros con los que trabajar, del mismo o de un ámbito diferente de vida. Y puedes seguir haciéndolo el resto de tu vida. Naturalmente, a veces te centrarás más en un ámbito que en los otros, pero es de esperar que, con el tiempo, te ocupes de todos ellos.

Después de completar la «ventana de los valores», Cleo decidió centrarse antes de nada en el ámbito del amor. Este es el aspecto que mostraba su hoja de trabajo:

AMOR

Mis valores: Mostrarme afable, abierta, sincera, comprensiva y auténtica en mis interacciones sociales. Ser más valiente y actuar de acuerdo con lo que me dicte el corazón, más que dejarme regir por mis miedos.

Metas a corto plazo: El lunes por la mañana, preguntar a dos compañeros, con los que apenas hablo nunca, qué fue lo que hicieron el fin de semana y contarles lo que hice yo.

Metas a medio plazo: Afiliarme a un club de lectura. Participar más en conversaciones y manifestar más mis propias opiniones e ideas. Ejercitarme en hacer preguntas abiertas y en referir anécdotas.

Metas a largo plazo: Desarrollar una vida social activa, saliendo al menos una vez por semana. Hacer, como mínimo, dos o tres nuevos amigos a lo largo del próximo año.

En tu propia hoja de trabajo, si has escrito mucho más que en el ejemplo anterior, no hay problema; pero si has escrito mucho menos, probablemente necesitas dedicarle un poco más de tiempo y esfuerzo. Una vez que hayas completado el ejercicio, observa tus metas y cae en la cuenta de los pensamientos y sentimientos que te asaltan. ¿Tienes alguna sensación de miedo, ansiedad, temblor o nerviosismo? Si es así, ¡estupendo! Te va a venir bien para la siguiente parte del libro.

CUARTA PARTE

DOMESTICAR TUS MIEDOS

Capítulo 14

La trampa del miedo

A los diecinueve años, a Albert Ellis le aterrorizaba la idea de ser rechazado por las mujeres.

POR supuesto que en aquel momento de su vida Ellis no tenía ni idea de que llegaría a convertirse en uno de los psicólogos más influyentes del siglo veinte. No se lo imaginaba ni en sus sueños más atrevidos. Con lo que sí soñaba era con liberarse de su miedo. ¿Y qué que hizo al respecto?

Durante un mes, Ellis fue a visitar cada día el Jardín Botánico de Nueva York, obligándose a sí mismo a hablar con cualquier mujer atractiva con la que se encontrara. A pesar de lo asustado que estaba, se las arreglaba para abrir la boca y pronunciar algunas palabras. Al cabo de un mes, había pedido cita a un centenar de mujeres... ¡y ni una sola de ellas le contestó «sí»!

Pero Ellis no lo consideró un fracaso. Al contrario, lo vio como un gran éxito. ¿Por qué? Porque en ese momento él ya había superado por completo su miedo a ser rechazado. Había aprendido que el miedo no era ni más ni menos que un sentimiento incómodo, pero que no podía impedirle hacer lo que quería. Fue un descubrimiento profundo que lo liberó para desarrollar una vida de aventura (yo me lo pensé mucho antes de incluir este ejemplo en el libro, porque a muchas mujeres no les gusta que las molesten de este modo, y ello podía hacer que Ellis pareciera un artista del «ligue», pero decidí incluirlo de todos modos. No estoy defendiendo ni aprobando esta conducta; simplemente, la estoy utilizando como un ejemplo chocante de una persona para superar un miedo profundamente arraigado).

¿UNA BESTIA PELIGROSA?

Imagina que hubieras crecido en una extraña comunidad en la que te hubieran enseñado que las ovejas son los animales más peligrosos del mundo, que tienen unos dientes enormes y afilados con los que pueden hacerte trizas; que lo que más les gusta es matar y devorar seres humanos y que pueden saltar por encima de una casa de tres pisos.

Supón que te lo hubieras creído a pies juntillas y que un buen día, caminando por el campo, de pronto ves a una oveja que te está mirando fijamente desde el otro lado de una pequeña cerca de madera. ¿Cómo te sentirías? ¿Nervioso? ¿Ansioso? ¿Aterrorizado?

Puede que esto parezca una fantasía absolutamente improbable, pero se asemeja mucho a la forma en que nos han educado para pensar acerca del miedo. Desde muy jóvenes nos han educado para pensar que el miedo es «malo»; que es un signo de debilidad; que no es natural; que no afecta a las personas de éxito, pero que nos echa para atrás a los demás y que tenemos que reducirlo o librarnos de él. Y nosotros nos lo creemos con demasiada facilidad, porque: a) el lavado de cerebro comienza cuando somos unos cándidos e inocentes niños; y b) el miedo resulta tan desagradable que parece tener sentido pensar que es malo para nosotros.

En consecuencia, hemos aprendido a tener miedo a nuestro propio miedo. Nos hemos vuelto ansiosos en relación con nuestra ansiedad. Nos come los nerviosos nuestro propio nerviosismo. ¿Alguien no reconoce este círculo vicioso?

¿QUÉ ES EL MIEDO?

Consulta algún diccionario o algún texto y verás que, por lo general, el miedo se define más o menos así: «Un sentimiento de agitación o desasosiego en respuesta a una amenaza real o imaginaria». A lo largo del libro hemos venido utilizando la palabra «miedo» muy libremente, como una expresión-comodín que incluye a todos los conceptos emparentados con ella: ansiedad, «nervios», pánico, estrés, dudas acerca de uno mismo, inseguridad, etc. En esta Cuarta Parte del libro vamos a centrarnos en los aspectos físicos del miedo, en las sensaciones y sentimientos que experimentamos en nuestro cuerpo: manos sudorosas, corazón acelerado, piernas temblorosas, mariposas en el estómago, nudo en la garganta, boca seca, cuello rígido, pies inquietos, etcétera.

Obviamente, los pensamientos desempeñan un importante papel a la hora de generar, mantener y exacerbar nuestros miedos, y la mejor manera de hacerles frente es mediante la defusión. En otras palabras, cuando la mente te evoca un pensamiento, una imagen o un recuerdo espeluznante, has de reconocerlo, ponerle nombre y neutralizarlo. Sin embargo, en ACT utilizamos una diferente habilidad de percepción consciente para ocuparnos de los sentimientos y sensaciones corporales. Lo llamamos «expansión», y vamos a tratarla con todo detalle en los siguientes dos capítulos. Pero antes veamos cómo solemos reaccionar ante el miedo.

PILOTO AUTOMÁTICO Y EVITACIÓN

La mayoría de nosotros no somos demasiado buenos a la hora de hacer frente a emociones dolorosas tales como la rabia, el miedo, la tristeza y la culpa. En general, tenemos dos maneras de reaccionar ante ellas: el modo «piloto automático» y el modo «evitación».

Modo «piloto automático»

En el modo «piloto automático» estamos a merced de nuestras emociones. Es como si fuéramos robots y las emociones controlaran cada uno de nuestros movimientos: de pronto aparece la ira y nos fustiga, gritando insultos o pateando el suelo; aparece el miedo, y echamos a correr, huimos o nos eludimos nuestros desafíos. Cuando estamos en modo «piloto automático», no somos conscientes de dónde estamos ni de lo que hacemos y, en definitiva, no estamos en contacto con nuestros valores. En vez de eso, son las emociones las que gobiernan el espectáculo, zarandeándonos como a marionetas. Lamentablemente, esto genera la ilusión de que las emociones fuertes son peligrosas, lo cual, a su vez, alimenta el mito de que no podemos actuar como queremos a menos que controlemos el modo en que nos sentimos.

Modo «evitación»

No hay que ser una eminencia en psicología para imaginar que a los seres humanos nos gusta sentirnos bien. Nadie disfruta con los sentimientos desagradables. Y hemos de admitir que, en la mayoría de las circunstancias, el miedo es un sentimiento desagradable (digo «en la mayoría de las circunstancias» porque a veces podemos desembolsar un buen dinero para experimentar este sentimiento: por ejemplo, cuando asistimos a una película de terror, leemos una novela de misterio o nos subimos a una montaña rusa). Dado que el miedo se experimenta generalmente como algo desagradable, y nuestra sociedad nos enseña que es «malo», es natural que intentemos evitarlo o librarnos de él. Recordemos que esto se conoce como «evitación experiencial».

En el modo «evitación» hacemos todo cuanto podemos para conseguir librarnos de sentimientos desagradables. Las tácticas que utilizamos con mayor frecuencia incluyen la distracción, la exclusión, las estrategias de pensamiento y el consumo de sustancias. Veamos cada uno de esos métodos:

Distracción

Intentamos distraernos de nuestros sentimientos a base de libros, películas, videojuegos, TV, actividades sociales, música, deporte, ejercicio, crucigramas, cocina, limpieza, sexo, juego, sueño, sobrecarga de trabajo, etcétera

Exclusión

Las situaciones difíciles desencadenan en nosotros sentimientos incómodos, y para evitarlos excluimos deliberadamente las situaciones complicadas. Abandonamos, evitamos, aplazamos, huimos o nos mantenemos lejos de la gente, lugares, acontecimientos, situaciones y actividades que nos parecen peligrosas.

Estrategias de pensamiento

Cuando experimentamos sentimientos desagradables, a menudo intentamos pensar en cómo librarnos de ellos. Estas son algunas de las estrategias de pensamiento que utilizamos más frecuentemente: culpar a los otros; analizar por qué nos sentimos así; pensar en algo más agradable; negar que nos sentimos mal; pensamientos positivos; pensamientos optimistas; afirmaciones positivas; desafiar los pensamientos negativos; fantasear sobre el futuro; planificar la venganza; proyectar la huida; martirizarnos a nosotros mismos; decirnos que «no deberíamos» sentirnos así; decirnos a nosotros mismos: «¡espabila!»; practicar la resolución de problemas: decirnos a nosotros mismos: «no es justo»; preguntarnos: «¿por qué a mí?»; imaginar: «si al menos...» ; revisar el pasado; etcétera.

Consumo de sustancias

Todos, de vez en cuando, le metemos sustancias al cuerpo para intentar librarnos de los sentimientos desagradables y sustituirlos por otros más agradables. ¿Cuáles de estos son los que utilizas?: analgésicos - como la aspirina y el paracetamol-, bebidas - como té o café-, remedios herbales u homeopáticos, medicamentos, alcohol, tabaco, marihuana u otras drogas ilegales, chocolate, pizza, helado, hamburguesas, patatas fritas...

Cuál es entonces el problema?

A veces, todos funcionamos en el «modo evitación» o en el modo «piloto automático». Lo cual no siempre constituye un problema. Pero, cuanto más habitual se haga y más tiempo pasemos en ese modo, tanto mayor es el número de problemas que pueden originarse.

Por ejemplo, cuanto más tiempo del día paso en «piloto automático», menos control tengo. Cuando aparecen el miedo y la ansiedad, ellos determinan mis decisiones, y yo no me detengo a reflexionar conscientemente mis alternativas; hago lo que el miedo me dice que haga. Si Albert Ellis hubiera estado operando en el modo «piloto automático», nunca habría hablado con todas aquellas mujeres. Habría dejado que el miedo dictara sus actos y habría esquivado esas situaciones de desafío.

¿Y qué hay del modo «evitación»? Bueno, cualquiera de los métodos más corrientes de evitar sentimientos dolorosos - distracción, exclusión, estrategias de pensamiento y consumo de sustancias - puede originar problemas muy fácilmente. Si los utilizamos con moderación y buen juicio, estos métodos están bien; pero si los utilizamos en exceso y con rigidez, acabarán teniendo consecuencias indeseables.

Veamos, en primer lugar la distracción. Cuanto más tiempo y energías dedico a distraerme de mis sentimientos, menos tiempo y energías me quedan para dedicar a aquellas cosas que hacen que la vida sea rica, plena y significativa. Por no mencionar que algunas distracciones, como el juego o el ir de compras, tienen un gran coste económico; y que otras, como las fiestas o el trabajo compulsivo, pueden, con el tiempo, llegar a suponer un alto coste en términos de salud.

En cuanto a la exclusión, cuanto más la utilizo como estrategia para evitar el miedo, tanto más pequeña me resulta la vida. Evito asumir riesgos, salir de mi zona de seguridad y hacer frente a los desafíos; entonces me quedo anquilosado y se me escapa toda clase de oportunidades.

Una forma de exclusión es el aplazamiento: posponer para más tarde. Aunque eso a veces está bien, si se hace con excesiva frecuencia, muchos asuntos importantes quedan sin tratar, los problemas no se resuelven, y la lista de «cosas por hacer» es cada vez más larga (lo cual suele ocasionar un plus de ansiedad).

Por su parte, confiar demasiado en las estrategias de pensamiento tiene una larga serie de costes, uno de los cuales, especialmente oneroso, es que dedicamos demasiado tiempo a nuestra mente, en lugar de implicarnos en la vida. Otros costes dependen de la estrategia que se utilice. Culpar a los demás ocasiona conflictos de relación. Fantasear sobre el futuro conduce al descontento con el presente. Martirizarnos a nosotros mismos nos hace infelices. El pensamiento positivo y el desafiar los pensamientos producen frustración y decepción cuando no se consiguen los efectos deseados.

Y si confiamos demasiado en el consumo de sustancias, el coste en términos de salud física puede ir desde un simple problema de adicción hasta un cáncer de pulmón, pasando por la obesidad y otra serie de problemas.

Pero, seguramente, el mayor coste de todos es que, cuanto más evitamos nuestro propio miedo, tanto más crece este y más influye en nuestros actos. Nos quedamos bloqueados en la trampa del miedo: cuanto más nos esforcemos por librarnos del miedo, tanto más miedo tenemos y más negativamente afecta a nuestra vida. Por ejemplo, Seb intentaba evitar su miedo al fracaso sexual rechazando tener sexo con su mujer. A corto plazo, esta estrategia le ayudaba a evitar su miedo, pero a la larga su miedo al fracaso no hizo sino crecer, y de este modo él se mostró más reacio a tener sexo. Cuando buscó ayuda, había evitado hacer el amor con su mujer durante cuatro años, y eso se había convertido en la principal fuente de conflicto en su relación.

La trampa del miedo

[¿Alguna vez has oído el dicho: «volver a montar el caballo»?](#) Personalmente, nunca me he caído de un caballo pero, según me han contado, es bastante traumático. Después de una caída del caballo, a la mayoría de la gente le da miedo volver a montar, sobre todo cuando la caída ha sido dolorosa. Pero cuanto antes vuelva uno a montar para seguir cabalgando, antes recuperará la confianza. ¿Qué ocurre si no vuelves a montar el caballo, si lo aplazas una semana tras otra diciendo: «Ya lo haré la semana que viene»? Cuanto más pospongas el volver a montar, tanto más crecerá tu miedo.

Si quieres volver a cabalgar, entonces tienes que hacer frente a tu miedo; tienes que «volver a montar el caballo». Los psicólogos lo llaman «exposición» (nada que ver con desvestirse en público). «Exposición», básicamente, significa mantenerse en contacto con aquello que uno teme, hasta acostumbrarse a ello. Y produce un mayor impacto sobre el comportamiento que cualquier otra herramienta, técnica o estrategia conocida por la humanidad.

Probablemente hayas visto algún documental en el que la gente conseguía superar sus fobias. Supongamos que a alguien le aterrorizan las arañas: le entra el pánico en cuanto ve una, y no se acerca a ella por nada del mundo. Vive haciendo todo cuanto puede por evitar a las arañas. Ni se le ocurre mirar una foto de una araña, y cierra los ojos en cuanto aparece una araña en una película. Incluso procura evitar hablar de ellas. El problema es que, cuanto más evita todo lo relacionado con las arañas, más miedo les tiene.

Para liberarlo de su miedo, un psicólogo lo «expone» a las arañas valiéndose de un programa que avanza paso a paso. Primero tiene que mirar dibujos que representan arañas; más tarde, vídeos sobre arañas; a continuación, una araña de juguete muy realista; luego, arañas muertas expuestas en vitrinas; más tarde, arañas vivas en una urna de cristal. Al final, puede incluso llegar a sostener una araña viva en su mano (obviamente, la mayoría de la gente no llega tan lejos, a menos que esté planeando entrar en el negocio de la cría de arañas o algo parecido). Este acercamiento paso a paso se conoce como «exposición gradual» y, como puedes ver, es lo contrario a la evitación.

Pero, imagina que lo que tememos no es algo exterior a nosotros, como un caballo, una araña o un loco con un hacha. Imagina que lo que tememos es una emoción, un sentimiento o una sensación. En la medida en que vayamos por la vida intentando evitar ese sentimiento con todas nuestras fuerzas, nunca vamos a conseguir dejar de tenerle miedo.

Puedes recordar el término «evitación experiencial»: el esfuerzo continuo de evitar o librarse de los pensamientos y sentimientos indeseables. La evitación experiencial es una especie de amplificador emocional: toma nuestro miedo y lo agranda cada vez más, lo cual hace que nosotros intentemos evitarlo con más fuerza, y ello, a su vez, lo intensifica más aún... y así sucesivamente. De este modo, cuanto más «evitadores experienciales» seamos, tanto más firmemente atrapados quedaremos en la trampa del miedo.

¿Y cuál es la alternativa? ¿Vamos a tener que hacer rechinar los dientes, aguantar el miedo y obligarnos a seguir adelante con él? Lo cierto es que podríamos hacerlo, pero yo no se lo recomiendo a nadie. Hay otra forma de responder al miedo y que es justamente lo contrario de lo que casi toda nuestra sociedad nos anima a hacer: no lo «soportamos» ni lo «toleramos»; no lo suprimimos ni negamos su existencia; no lo disimulamos; no procuramos convencernos; no intentamos reducirlo ni eliminarlo con autohipnosis ni con otras técnicas; no tratamos de eliminarlo a base de medicación ni recurriendo a la comida o al alcohol. En suma, no hacemos como si no estuviera ahí (el método conocido como «haz "como si" hasta conseguirlo»).

Entonces, ¿qué hacemos? Todo lo que necesitamos es darle...

Capítulo 15

Suficiente espacio

Un desolado y estéril desierto poblado de espíritus. Aquí no hay forma de escapar de los estragos del sol abrasador, de las plagas de moscas ni de la omnipresente amenaza de la violencia. Asesinato y mutilación, violación y venganza, tortura y tormento: no son ocurrencias caprichosas, sino parte de la rutina diaria de quienes aquí viven.

Si has visto *La propuesta*, sabes de lo que estoy hablando. Es un western crudo y extremadamente violento (brillante, pero terrorífico) ambientado en la remota Australia de 1880. Fue rodado en medio del verano, y los actores tuvieron que hacer frente a un calor abrasador y a enormes nubes de moscas zumbando a su alrededor sin parar.

Ahora bien, los actores, evidentemente, no podían espantar a las moscas, porque invalidarían todas las tomas. Tenían que dejar que las moscas se deslizaran por sus rostros sin reaccionar. Eso también lo hacía más auténtico: los asesores históricos de la película creían que la gente de aquella época debía de estar tan acostumbrada a las moscas que nos estarían espantándolas continuamente. Uno de los actores principales de la película, Ray Winstone, decía que siempre se había preguntado cómo esos leones de los documentales de vida salvaje parecían tan indiferentes a las moscas. Sin embargo, después de unos cuantos días de rodaje, se acostumbró a ellas. Pronto consiguió dejar que las moscas anduvieran por allí sin que le molestaran. Decía que eran como «plumas rozándome la cara».

No deja de ser un curioso cambio de actitud, ¿verdad? En circunstancias normales, procuramos librarnos de las moscas a toda costa. Las atizamos, las espantamos y las pulverizamos. Instalamos ingeniosas trampas para moscas, colocamos mosquiteros y hacemos lo que sea para echarlas de casa. Y no se trata tan solo de una reacción natural; sabemos además que son sucias y llevan gérmenes y que, si contaminan nuestros alimentos, podemos enfermar. Por eso, yo no soporto la idea de tenerlas deslizándose por mi cara. Sin embargo, cuando Ray Winstone se defusionó de todos esos pensamientos y se hizo plenamente consciente de las sensaciones reales de las moscas deslizándose por su rostro, descubrió que no era en absoluto tan malo como esperaba.

Ahora bien, no te preocupes. No voy a pedirte que dejes que las moscas se deslicen

por tu cara. Pero me gustaría que consideraras esta posibilidad: imagina que pudieras cambiar tu actitud hacia tus propios miedos del mismo modo que hizo Ray Winstone con las moscas. Imagina que pudieras defusionarte de todos esos pensamientos acerca de lo malo o desagradable que es tu miedo y lo mucho que te incomoda; y que, en vez de intentar echarlo fuera, te hicieras consciente de sus sensaciones físicas sin ninguna clase de prejuicios.

Si tu mente te está diciendo algo así como: «¿Para qué molestarse?», la respuesta es muy sencilla: intentar librarse de los miedos requiere mucha energía y es muy molesto (lo mismo que tratar de espantar a las moscas); es difícil implicarse totalmente en la propia vida mientras uno está ocupado debatiéndose con sus sentimientos.

DE NUEVO, ES HORA DE DESMITIFICAR

En este punto, muchos de mis clientes empiezan a protestar, sobre todo si se enfrentan al miedo escénico. No dejan de repetirse a sí mismos el concepto mítico de que los niveles elevados de ansiedad disminuyen el rendimiento y que, por lo tanto, hay que reducirlos. Por desgracia, este pensamiento tan profundamente arraigado no solo reaparece en muchos libros sobre psicología de la empresa y el deporte, sino también en muchos libros populares de autoayuda. Afortunadamente, se han publicado bastantes estudios que demuestran que eso no es cierto.

Por ejemplo, el sentido común sugiere que, si uno siente una cierta ansiedad durante un examen académico, entonces rendirá más. Pero en 1988 los psicólogos A.R. Rich y D.K. Woolever publicaron un fascinante estudio que mostraba claramente que no era así. Demostraron que, en el caso de exámenes escritos, la mayoría de la gente tiene niveles de ansiedad parecidos, y lo que determina su rendimiento no es su nivel de ansiedad, sino su capacidad de centrar su atención en la tarea. En otras palabras, si conseguían implicarse completamente en el examen, en vez de distraerse con sus pensamientos y sentimientos, rendían satisfactoriamente, con independencia del nivel de ansiedad que tuvieran.

Otros estudios referidos tanto al campo del rendimiento deportivo como del rendimiento sexual muestran resultados semejantes (pueden verse los estudios de los psicólogos D.H. Barlow, T.J. Bruce, S. Hanton, L. Hardy, G. Jones y A.B. Swain citados en la bibliografía recogida al final del libro). El rendimiento no se relaciona con niveles de ansiedad, sino con la capacidad de atención centrada en la tarea. Tanto en el deporte como en el sexo, quienes se implican por completo rinden más. Quienes se distraen con

sus propios pensamientos y sentimientos rinden bastante menos.

Por eso, cuando reúnes todas las habilidades de atención consciente - cuando te desenganchas de los pensamientos inútiles-, das cabida a los sentimientos desagradables y te implicas totalmente en lo que estás haciendo, consigues un buen rendimiento, con independencia de la ansiedad que sientas. Además, la energía que tendrías que emplear en luchar contra el miedo puedes emplearla ahora en llevar a cabo una acción más eficaz.

IMPLICACIÓN Y EXPANSIÓN

En el capítulo anterior hablábamos de los modos «evitación» y «piloto automático» y de cómo, cuanto más tiempo pasemos en cualquiera de ellos, tanto mayor será nuestro miedo y su impacto negativo en nuestra vida. En este capítulo vamos a examinar dos modos alternativos: implicación y expansión.

Ya estás familiarizado con la «implicación»: ser plenamente consciente, vivir en el presente, estar en contacto con el aquí y ahora, y tener plena conciencia de tu experiencia y estar conectado con ella. Es todo lo contrario del modo «piloto automático».

De modo semejante, el modo «expansión» es lo contrario del modo «evitación». En el modo «expansión», en lugar de intentar librarnos de los sentimientos desagradables, nos abrimos para darles cabida. Les hacemos espacio y les permitimos que vayan y vengan a su propio ritmo. No significa que nos gusten, que los queramos ni que los aprobemos; lo que hacemos, simplemente, es dejar de malgastar nuestro tiempo y nuestras energías en luchar contra ellos. Y cuanto más espacio les demos a los sentimientos difíciles, tanto menor será su impacto e influencia en nuestra vida.

Hay un antiguo cuento hindú que ilustra muy bien este punto. Un viejo maestro hindú estaba harto de las continuas quejas y gruñidos de su aprendiz, por lo que un día pidió al joven que le trajera una taza de agua y un tazón con sal. Cuando el joven volvió, el maestro le dijo: «Ahora echa un puñado de sal en el agua». El aprendiz así lo hizo. El maestro removió entonces el agua hasta que la sal se hubo disuelto. «Ahora Pruébalo», le dijo al aprendiz. El aprendiz tomó un sorbo y no pudo evitar un gesto de desagrado. «¿Qué tal sabe?» preguntó el maestro.

«Horrible», respondió el aprendiz.

El maestro se rió. «Sí, es muy desagradable», dijo. «Ahora, sígueme». Caminaron

hasta llegar al borde de un lago cercano, y el maestro dijo: «Ahora echa un puñado de sal en el agua». El aprendiz así lo hizo.

El maestro dijo: «Ahora prueba el agua del lago». El aprendiz bebió del lago, y esta vez sonrió. «No es tan difícil de tragar, ¿verdad?», dijo el maestro. «La sal es como el inevitable dolor de la vida. En los dos casos, la cantidad de sal es la misma; pero cuanto más pequeño es el recipiente, tanto mayor es la amargura. Así que, cuando la vida acarree algún dolor, en lugar de empequeñecernos y cerrarnos, como la taza, haríamos bien en agrandarnos y abrirnos, como el lago».

Preciosa historia, ¿no es cierto? Pero basta de cháchara: es hora de poner manos a la obra.

NOMBRAR LOS SENTIMIENTOS

Para manejar cualquier emoción intensa de un modo eficaz necesitamos nombrarla (NAME). NAME es el acrónimo de:

N - Notice (advertirla)

A Acknowledge (reconocerla).

M - Make space (darle cabida).

E - Expand awareness (expandir la consciencia de ella).

Podemos utilizar la técnica NAME con cualquier emoción, sensación o sentimiento negativo, pero por ahora vamos a centrarnos en el miedo. Enseguida daremos unas detalladas instrucciones acerca del modo de proceder, pero antes vamos a resumir brevemente los cuatro pasos mencionados.

Nota: A primera vista, el ejercicio puede parecer largo y complicado, pero pronto comprobarás que lleva mucho menos tiempo hacerlo que leerlo. Y, con la práctica, resulta más rápido y sencillo. Además, una vez que sabes lo que estás haciendo, puedes completarlo en pocos segundos.

Paso 1: Advertir

Advertir o prestar atención pertenece a la esencia misma de la atención consciente. Así como el primer paso de la defusión es caer en la cuenta de los propios pensamientos, el

primer paso de la expansión consiste en caer en la cuenta de los propios sentimientos. De este modo, cuando el miedo se haga presente en tu cuerpo, advierte lo que está ocurriendo y cómo lo sientes.

Paso 2: Reconocer

Se trata de entablar una sencilla conversación con nosotros mismos para admitir que el sentimiento está presente. En silencio, nos decimos a nosotros mismos algo así como: «Estoy sintiendo miedo»; o bien: «Tengo sensación de miedo»; o simplemente: «Aquí está el miedo». Esta manera de hablar no es muy natural, pero cumple un propósito: nos ayuda a distanciarnos en alguna medida del sentimiento. Observa la diferencia entre: «Aquí está el miedo», «Tengo miedo» o «Estoy sintiendo miedo», y «Estoy aterrado». Si utilizamos expresiones del estilo: «Estoy sintiendo...» o «tengo sensación...», ello nos ayuda a recordar que no somos nuestros sentimientos. Nuestros sentimientos son acontecimientos transitorios que están teniendo lugar continuamente en nosotros y que cambian como el tiempo. No definen lo que somos ni nos dictan lo que hacemos.

Paso 3: Dar cabida

Se trata de «respirar» el sentimiento, «abrirse» psicológicamente a él «darle cabida» en nuestro interior. Respirar profundamente nos ayuda a situarnos en el presente, y el dirigir nuestra respiración al sentimiento y cuanto lo rodea nos ayuda a dejar de luchar con él. El miedo sigue aún presente, pero, cuanto más cabida le damos, menos impacto e influencia tiene sobre nuestra conducta.

Paso 4: Expandir la consciencia

Después de haber creado un espacio para este sentimiento, necesitamos conectarnos de nuevo con el mundo que nos rodea. Este último paso se apoya en nuestra capacidad de implicación: estamos percibiendo el sentimiento y, al mismo tiempo, permanecemos conectados con el mundo circundante.

Ya sé que no es más que un breve resumen. Por eso voy a tratar de mostrártelo con más detalle (y si prefieres que te guíe una voz, encontrarás este ejercicio en mi CD Mindfulness Skills Volume 1, disponible como CD o MP3, en www.thehappinesstrap.co.uk).

Antes de empezar, vas a tener que sacar a la luz uno de tus miedos para poder trabajar con él. Para ello vuelve sobre tus objetivos orientados por valores (capítulo 13) y

escoge uno que te inspire miedo. Ahora imagínate a ti mismo emprendiendo algún tipo de acción hacia ese objetivo: sentarte a escribir tal libro, esperar ansiosamente tal entrevista, pedirle una cita a tal persona, solicitar tal préstamo, inscribirte en tal curso, participar en tal competición, acudir a tal «casting»... Imagínalo lo más vívidamente que puedas. Mientras realizas esa acción, ¿qué hacen tus manos y tus pies? ¿Qué es lo que puedes ver, oír, tocar, saborear y oler? Y mientras lo imaginas, trata de entrar en contacto con tu miedo.

Si no puedes conectar con tu miedo a base únicamente de pensar en él, otra forma de hacerlo consiste en establecer un compromiso firme: ¿qué pequeño paso vas a dar hoy y qué otro paso, un poco mayor, darás mañana que te vayan llevando hacia tu meta? Comprométete con eso en este mismo instante, y lo más probable es que el miedo no tarde en aparecer. Y si ni aun así funciona, entonces comprométete públicamente - en persona, por teléfono o por e-mail - con alguien que te importe. Tendrás prácticamente garantizada una reacción instintiva de «lucha o huida».

De modo que, por favor, hazlo ahora mismo lo mejor que puedas. Tómate el tiempo que necesites, y luego, una vez que hayas conectado de algún modo con tu miedo...

PONLE NOMBRE Y DÓMALO

Un breve recordatorio: NAME significa notice (advertir), acknowledge (reconocer), make space (dar cabida) y expand awareness (expandir la consciencia). Ahora, llevando ese miedo contigo para que puedas trabajar con él, comencemos.

Advertir

Muchas personas sienten el miedo más intensamente en la garganta, en el pecho o en el abdomen; pero tú podrías percibirlo en cualquier otra parte de tu cuerpo. Tómate, pues, unos segundos para examinarte de pies a cabeza y percibir las distintas sensaciones del miedo: ¿qué puedes sentir en la frente, en los ojos, en las mandíbulas, en la boca, en la garganta, en el cuello, en los hombros, en los brazos, en las manos, en el pecho, en el abdomen, en los glúteos, en las piernas y en los pies?

Ahora céntrate en aquella parte de tu cuerpo donde sean más intensas las sensaciones. Recuerda: la vida es como un escenario, y en él están todos tus pensamientos, sentimientos y todo cuanto puedes ver, oír, tocar, gustar y oler. Por lo tanto, dirige un potente foco sobre esa parte de tu cuerpo y observa las sensaciones como si fueras un científico vivamente interesado.

Si tu mente empieza a intranquilizarse y a ponerse nerviosa - «odio esta sensación», «no soporto sentirme así», «tengo que librarme de esta sensación»...-, simplemente dale las gracias por sus comentarios o permítele que parlotee como si fuera una radio cuyo sonido se oye de fondo. Y en el momento en que te des cuenta de que te has quedado enganchado, reconócelo con tranquilidad, desengánchate y vuelve a centrarte.

Observa dónde empieza y dónde termina la sensación. ¿Se mueve o está quieta? ¿Está en la superficie o en lo más profundo de tu cuerpo? Si tuvieras que hacer un esbozo de ella, ¿qué forma le darías?

Percibe la temperatura: ¿es uniforme o hay zonas calientes y zonas frías?

Percibe los distintos elementos de esta sensación: latidos, vibraciones, palpitaciones, presión, temperatura y movimiento.

Una y otra vez, desengánchate de tus pensamientos y vuelve a centrarte en esas sensaciones que tienes enfocadas. Obsévalas con curiosidad, como si fueras un arqueólogo que está excavando un templo antiguo. Percibe cada mínimo detalle. Mira si puedes descubrir alguna cosa nueva que no hubieras notado antes.

Reconocer

Ahora, utiliza unas pocas palabras para reconocer tu sensación por su nombre. Dite a ti mismo: «Estoy sintiendo miedo», o bien: «Tengo la sensación de miedo», o: «Aquí está el miedo» (y considérate libre para utilizar otras palabras como «nervios», «estrés» o «ansiedad»).

Cerciórate de que lo haces sin emitir juicios; no digas: «¡Oh, no, ya está aquí otra vez esa horrible sensación!». Y si quieres, puedes recordarte a ti mismo: «Es un sentimiento normal; es como se siente la gente cuando se enfrenta a un desafío».

Dar cabida

Respira suave y profundamente. Primero, expulsa todo el aire de tus pulmones hasta el último aliento, hasta que queden completamente vacíos; después, deja que de nuevo se llenen lentamente, de abajo arriba.

Luego, hazlo una vez más: exhala de manera lenta y continua hasta vaciar por completo los pulmones. Luego, mientras inhalas, dirige tu respiración al interior de la

sensación y a su entorno (interpreta esta instrucción como prefieras: en cualquier caso, procura sentirlo: básicamente, de alguna manera, siente o imagina cómo tu respiración fluye dentro y alrededor de la sensación).

A medida que respiras la sensación, imagina que, de forma mágica, se abre ante ti un amplio espacio. En vez de cerrar esta sensación, intentando aplastarla o triturarla, ábrete y dale cabida.

No tiene que gustarte; no tienes que querer ni aprobar esta sensación. Simplemente, le permites que permanezca ahí (si quieres, podrías decirte a ti mismo: «abrir», «darle cabida» o «dejarle estar». O podrías utilizar una frase más larga, como: «No me gusta ni la quiero, pero puedo darle cabida»).

Mantén esas sensaciones bajo la luz del foco mientras las observas con curiosidad. Y sigue respirándolas. Ábrete poco a poco, progresivamente, creando más espacio, maximizándolo, en torno a la sensación. Recuerda que no estas tratando de librarte de dicha sensación; ¡simplemente, le estás dando cabida!

Si estás en un lugar privado, una cosa que puedes hacer -y que suele ser de ayuda - es colocar tu mano suavemente sobre las sensaciones y percibir el flujo cálido desde tu mano al interior de tu cuerpo. Intenta «suavizar» o «aflojar» la sensación. Imagina tomándola suavemente en tu mano, como un bebé, una rara mariposa o una valiosísima obra de arte.

Hazlo durante todo el tiempo que sea necesario. Al principio, puede que te lleve unos minutos llegar a tener ese sentido de «darle cabida», pero con la práctica puedes hacerlo en pocos segundos (y si estás luchando con otras sensaciones en otra parte del cuerpo, repite allí el ejercicio).

Expandir la consciencia

El último paso consiste en expandir la consciencia; así, además de ser consciente de tus sensaciones, también estás en contacto con el mundo circundante. En otras palabras, diriges los focos sobre todo el espectáculo que se desarrolla en el escenario.

Mantén, pues, enfocada la sensación y, al mismo tiempo, empieza a dirigir las luces sobre tu cuerpo. Siéntate o levántate erguido; percibe tus brazos, piernas, cabeza, cuello y hombros. Estírate, si te parece. Toma consciencia de tu cuerpo y del miedo a la vez.

Ahora, dirige los focos al mundo de tu alrededor. Mientras sigues siendo totalmente consciente de tu miedo y de tu cuerpo, nota también lo que puedes ver, oír, tocar, gustar y oler. Ello te proporciona una consciencia más amplia. Así, puedes ver todo el espectáculo. Ahora puedes implicarte en aquello que estás haciendo.

¿Recuerdas a Sarah, la bailarina? Los valores principales que ella seleccionó en el ámbito del trabajo incluían la creatividad, el valor, la perseverancia, la sensualidad, la conexión con su cuerpo y la destreza. Su objetivo a corto plazo era practicar, practicar y practicar (no solo sus dotes artísticas sino también sus habilidades de defusión); su objetivo a medio plazo era asistir a más «castings», y su meta a largo plazo era conseguir un puesto en una importante compañía de danza. Cuando Sarah empezó a presentarse a «castings», estaba aterrada. El miedo la inundaba, le revolvía el estómago y le agarrotaba el cuello. Pero ella practicó la técnica NAME. Dio cabida al miedo y se implicó en su actuación y... ¿lo adivinas?: no le dieron ningún papel en los cinco «castings» a los que se presentó. Pero no se rindió. Siguió practicando sus movimientos, asistió a clase e incluso ahorró para tomar unas clases particulares. Y, mientras tanto, fue consiguiendo defusionarse más y más de sus pensamientos de fracaso y darle cabida a su miedo. Por fin, en el sexto «casting» consiguió un papel secundario en un espectáculo. Aún no había conseguido su meta a largo plazo, pero estaba en camino, viviendo sus valores en cada uno de los pasos de su viaje.

EXPANSIÓN DEL LOCALIZADOR DE PROBLEMAS

Si nunca has hecho nada semejante a este ejercicio, puede que al principio te resulte difícil. Como cualquier habilidad, requiere práctica, por lo que espero que lo practiques varias veces al día. Puedes trabajar de este modo con cualquier emoción, no solo con el miedo. ¿Por qué no pruebas con los enfados, la culpa, la tristeza, la impaciencia o la frustración? Puedes practicar tanto tiempo como quieras, desde treinta segundos hasta treinta minutos. Con práctica, podrás hacerlo en cualquier momento y lugar: en una reunión, en el campo de juego, en la cama, en la oficina, durante una discusión, en el servicio o en la ducha. Además, no va a pasar mucho tiempo hasta que puedas completar los cuatro pasos en el breve espacio de una inspiración profunda.

Hay cinco obstáculos a tener en cuenta:

a) La agenda oculta

El propósito de la expansión es dar cabida a los sentimientos y difíciles; adaptarte a ellos,

no expulsarlos. Por eso, si estás practicando la expansión con la esperanza de librarte de tu miedo, entonces es que todavía sigues en «modo evitación»; aún estás tratando de evitarlo o de librarte de él. Y ya has visto que eso no funciona. No puedes darle la vuelta a miles de millones de años de evolución que te han preparado para sentir miedo frente a un peligro. Intentar librarte de tu miedo no va a conseguir sino aumentarlo.

b) La ilusión de control

A veces, harás este ejercicio y sentirás que el miedo desaparece rápidamente. Cuando tal cosa ocurra, experimentarás un sentimiento de alivio o relajación. En ese momento es fácil que te quedes enganchado a la ilusión de haber encontrado una forma eficaz de controlar tus sentimientos; un método para evitar el miedo. Pero si empiezas a utilizar la expansión con ese propósito, entonces está claro que volverás al «modo evitación». Por tanto, si tu miedo desaparece o se reduce, disfrútalo, naturalmente; pero no esperes que tal cosa va a producirse necesariamente. Considéralo como un beneficio extra. Si empiezas a darlo por supuesto, no tardarás en sentirte decepcionado.

c) Engancharse

Es fácil que tu mente se enganche a pretextos inútiles, los de siempre: «No puedo hacerlo», «Es muy difícil», «No tengo tiempo»... O a juicios severos: «Odio este sentimiento»... O a protestas: «Quiero librarme de esto»... No puedes evitar que esos pensamientos aparezcan; de modo que ni siquiera lo intentes. Déjalos que vayan y vengan, como los coches van y vienen por la carretera (por eso hemos tratado la defusión encubierta antes que la expansión. Si te quedas enganchado una y otra vez hasta tal punto de que ello interfiera con la expansión, entonces vas a necesitar más técnicas de defusión).

d) Tolerancia

A veces, la gente piensa que la expansión consiste en tolerar su miedo: sonreír y aguantarlo, soportarlo o incluso resignarse a él. Eso es un error. El objetivo de la expansión es permitir nuestro miedo, lo cual no significa que nos guste, lo queramos o lo aprobemos. Significa, sencillamente, que le damos cabida y le permitimos que haga lo que le venga en gana.

Por aclararlo un poco: imagina que tienes un «dial de evitación» en la parte de atrás de tu mente. Este dial marca de cero a diez; cuando está en diez, tú te sitúas en el modo de evitación total: vas a hacer todo lo posible por librarte de ese sentimiento; cuando está

en cero, no es que te guste ese sentimiento, pero tampoco vas a hacer el más mínimo esfuerzo para intentar librarte de él. Cuando el dial está en cero, hablamos de «aceptación». Cuando el dial se sitúa en torno al cinco, hablamos de «tolerancia».

«Tolerancia» significa que te estás moviendo en la dirección de la aceptación, pero que todavía no has llegado a ella. Si tienes la sensación de que estás tolerando más que aceptando, perfecto; es un buen punto de partida. Simplemente, date cuenta de que necesitas practicar un poco más. La experiencia de aceptar plenamente un sentimiento, de renunciar totalmente a luchar con él, es muy diferente de «soportarlo».

e) Olvidar lo esencial

Podemos perder de vista el aspecto más importante de la expansión: dar cabida a los sentimientos negativos para vivir la vida de acuerdo con nuestros valores. Si queremos vivir una vida rica y plena, guiada por nuestros valores, entonces vamos a tener que abandonar nuestra zona de seguridad muchas veces. Y cada vez que lo hagamos, vamos a sentir miedo. La expansión nos permite sentir ese miedo sin luchar, de manera que podemos invertir nuestra energía en actuar de acuerdo con nuestros valores.

EL SIGUIENTE PASO

En este capítulo has aprendido a aceptar el miedo:

- Adviértelo.
- Reconócelo.
- Dale cabida
- Expande la consciencia.

En el siguiente capítulo, descubrirás cómo utilizar tu miedo; cómo aprovecharlo en tu favor. Y verás que eso es algo así como...

Capítulo 16

Montar un caballo salvaje

Sales al porche de tu casa en el campo. Sientes la cálida caricia del sol de la mañana. Estiras los brazos y respiras el aire fresco de la primavera. De pronto, algo en el horizonte llama tu atención. Una forma en la lejanía se mueve velozmente.

TE frotas los ojos para asegurarte de que no estás soñando. Pero no: es real. Vuelves adentro, tomas los prismáticos, sales afuera de nuevo y miras a través de ellos. Allí está; un animal magnífico galopando a través de la llanura, con sus poderosos músculos marcándose perfectamente bajo su pelo azabache. Pero no es uno de tus caballos. Es un caballo salvaje que, de alguna manera, se ha introducido en tus propiedades. ¿Qué haces?

El miedo es como un caballo salvaje. Si sabemos encauzar su energía, podemos utilizarla en nuestro favor. De lo contrario, tendremos problemas. Imagina que te acercas a un caballo salvaje sin saber cómo tratar a un caballo: te coceará, te morderá o te arrollará, y perderás un montón de tiempo y de energía para nada. Por otra parte, si sabes «susurrar a los caballos», podrás acercarte al animal sin problemas. Y, con el tiempo, si lo tratas bien, podrás establecer una buena relación con él y acabarás pudiendo montarlo.

Personalmente, debo admitir que no sé en absoluto cómo tratar a un caballo. Pero sí sé bastante acerca del modo de dominar el miedo. Por eso voy a mostrarte cómo llegar a «susurrar a los miedos».

EL ABC DEL CONTROL DEL MIEDO

Existe una sencilla fórmula para controlar el miedo: cuando se presente, lo aceptamos, «confraternizamos» con él y lo encauzamos.

Aceptarlo

Piensa en ese caballo salvaje galopando sin freno. Si deseas hacer uso de su asombrosa energía, velocidad y resistencia, primero tienes que aceptar que se quede en tu rancho. Y

lo mismo ocurre con el miedo.

Nuestros miedos esconden una gran cantidad de energía. Recuerda que la reacción de lucha-o-huida ha evolucionado a lo largo de centenares de millones de años para preparar nuestros cuerpos para la acción. El miedo agudiza nuestros reflejos, aumenta nuestro tono muscular, hace crecer nuestra consciencia e incrementa nuestra energía. Es como un potente carburante. Pero nunca aprenderemos a utilizarlo si no estamos dispuestos a tratar con él.

En el capítulo anterior, aprendías a «aceptar» tu miedo: lo adviertes, lo reconoces y le das cabida. Después de aceptarlo, el siguiente paso consiste en...

Confraternizar con él

Si quieres domar ese caballo salvaje, no basta con permitirle que se quede en tu rancho. Tienes que establecer una relación positiva con él; tienes que ganarte su confianza. ¿Cómo hacerlo? Por lo que yo he podido ver en las películas, tienes que acercarte a él con cuidado y hablarle suave y delicadamente, acercarte a él poco a poco, ofrecerle algo que le guste (azúcar, por ejemplo) y, si se deja, darle unas palmaditas en el flanco mientras sigues hablándole tranquila y suavemente, mostrándole así que eres un amigo, no una amenaza.

Nota: al comparar a los caballos con el miedo hay que advertir que los caballos pueden hacerte mucho daño e incluso matarte. En cambio, el miedo es totalmente inocuo. Lo peor que puede hacer es que nos sintamos muy incómodos. Pero, aparte de eso, la comparación es útil: si queremos hacer uso de nuestro miedo en nuestro favor, no basta con que lo aceptemos; tenemos que confraternizar con él.

Llegados a este punto, tu mente puede empezar a protestar: «¡A mí no me gusta sentir miedo!». Tranquilo: no tiene que gustarte. Supongamos que en tu vecindario vive un viejo solitario y que yo te ofrezco diez mil millones de dólares si te haces amigo suyo. Supongamos, además, que ese individuo tiene unas costumbres muy raras, tiende a estallar airadamente y a hacer comentarios insultantes, viste unas ropas mugrientas y descuida por completo su higiene personal. De manera que realmente no te agrada lo más mínimo. Y, sin embargo... hay diez mil millones de dólares en juego ¿No harías el esfuerzo de hacerte amigo suyo aunque no te gustara? Por diez mil millones de dólares, estoy seguro de que lo harías.

¿Y qué pasa con el miedo? Si confraternizar con él te ayudara a vivir de acuerdo con

tus valores, alcanzar tus objetivos, rendir al máximo, desarrollar una auténtica confianza y, en general, vivir una vida más rica, más plena y más significativa, ¿no estarías dispuesto a hacer el esfuerzo, aunque no te gustara?

Confraternizar con nuestro miedo es como hacerse amigo de una persona o de un caballo. La amistad implica ser agradable, acogedor, cariñoso, fiable, colaborador y servicial. ¿Suenas a tarea titánica? Puede que sí, pero te animo a que lo intentes y a ver lo que sucede.

Ser afable y acogedor con tu miedo. Puede que te parezca muy extraño, pero trata de hablar con él (cerciorándote de que conservas un profundo sentido del humor). Podrías decirle: «Hola, miedo. ¡Qué amable por tu parte haber venido hoy...! Entra y siéntete como en tu propia casa. ¿Qué te apetece hacer hoy? Quieres "darle caña" a mi corazón, ¿no es así? Por favor, sé mi invitado. Fíjate en lo rápido que puedes hacerle correr. ¡Ah!, ¿que quieres cazar mariposas en mi estómago? Adelante, por favor: mi casa es tuya».

Obviamente, no vas a hacer algo semejante en mitad de una entrevista o de un trabajo, porque ello te impediría de algún modo centrar tu atención. Pero hay infinidad de momentos y lugares en los que podrías intentarlo: en el coche, en la cama, mientras esperas en la cola del autobús, durante los anuncios en la televisión, etcétera.

Muéstrate cariñoso con tu miedo. Si tienes una buena imaginación, podrías imaginarte dándole la mano al miedo, invitándolo a entrar en tu cuerpo y rodeando afectuosamente sus hombros con tu brazo. Y si estás en un lugar discreto, podrías colocar suavemente tu mano sobre el miedo - es decir, sobre aquella parte de tu cuerpo en la que sientas el miedo más intensamente - y permitir que sienta la suave calidez de tu mano.

Confía en tu miedo. El miedo no es nuestro enemigo, sino que ha evolucionado con un propósito: ayudarnos a resolver con eficacia las situaciones difíciles. Nos alerta de los riesgos y amenazas y nos prepara para la acción, en caso de que sea necesaria. Por eso tendríamos verdaderos problemas si no tuviéramos ningún miedo.

Colabora con tu miedo. Reconoce que estáis jugando en «el mismo equipo». No luches con tu miedo; está ahí para apoyarte. Es una señal; te permite reconocer que te enfrentas a un desafío. Por eso, tal vez podrías recordarte a ti mismo: «Es mi cerebro, que me advierte de un peligro; es mi cuerpo, que me prepara para la acción». Considéralo un compañero de equipo, no un adversario.

Colabora con tu miedo. El miedo ha evolucionado para darte fuerza, velocidad,

concentración y resistencia. Ayúdale tú a invertir su energía en algo útil, en algo significativo, en algo que mejore la vida. En otras palabras...

ENCÁUZALO

Vuelve a pensar de nuevo en aquel caballo salvaje. Le has permitido que se quedara y te has hecho su amigo. ¿Y ahora qué? Ahora querrás utilizarlo en tu favor, ensillarlo y montarlo.

Lo mismo ocurre con el miedo. Le has aceptado y te has hecho su amigo. Pues ahora utilízalo. Tómate un instante para percibir cuánta energía te proporciona: toda esa adrenalina que fluye a través de tu organismo. Todo tu cuerpo está preparado para la acción. Como mencionaba antes, muchos deportistas de élite, hombres de negocios y actores no emplean la palabra «miedo» para describir las sensaciones que experimentan cuando tienen que afrontar un reto. En su lugar, suelen hablar de estar «acelerados», «con la adrenalina a tope», «como una moto» o «anfetamínicos». Expresiones, todas ellas, que reconocen el aspecto energizante de la reacción de lucha-o-huida.

Pregúntate, pues, a ti mismo: «¿Cómo puedo hacer uso de toda esta energía? ¿Qué actividades regidas por valores puedo encauzar a través de ella?»

Por supuesto que hay situaciones en las que no puedes encauzar tu miedo hacia algo útil. Si, por ejemplo, tienes una primera cita y estás charlando con la otra persona en un tranquilo restaurante, no hay muchas cosas que puedas hacer con toda esa energía. En tal caso, límitate a darle cabida y céntrate plenamente en el presente.

Sin embargo, hay otras muchas ocasiones en las que sí puedes hacer un buen uso de tu energía. Por ejemplo, si estás practicando un deporte, realizando una actividad física o efectuando una representación, entonces puedes encauzar hacia tales actividades toda esa energía fruto del miedo.

Recuerda que utilizar el miedo puede suponer a veces una enorme diferencia. Durante los últimos cinco años, he estado dando charlas y talleres en Australia, Estados Unidos y Europa ante audiencias que oscilaban entre una docena y varios miles de personas. ¿Me sentía seguro? Bueno, la mayor parte del tiempo, sí. Desde luego, no me sentía seguro cuando empecé, pero ahora he adquirido tanta práctica que, por lo general, lo estoy. Sin embargo, cuando hablo de un tema nuevo, o desarrollo un taller completamente distinto, la verdad es que no me siento seguro (ni lo espero, hasta haberlo repetido una y otra vez). Pero actúo con seguridad: subo al escenario, doy la charla o el

taller y me implico totalmente en la tarea.

Ahora bien, esta es la cuestión: con independencia de si me siento seguro o no, siempre siento miedo. Si te sorprende, déjame que te recuerde algunas cuestiones básicas de biología humana: cada vez que nos enfrentamos a un verdadero desafío, experimentamos una respuesta de lucha-o-huida. Por eso no importa lo seguros que estemos de hacer algo; si la situación es difícil, vamos a sentir miedo. Puedes recordar esta regla:

Regla 2: La auténtica confianza no consiste en la ausencia de miedo, sino en una relación distinta con el miedo.

Por eso, antes de empezar mi charla o taller, doy cabida a mi miedo, inspiro profundamente y me digo a mí mismo: «De acuerdo. ¡Allá vamos! ¡Pongamos esta energía a trabajar!». El miedo sigue ahí, pero mi relación con él se ha transformado. Ahora ya no es algo a lo que tenga que dar cabida para seguir con mi vida; ahora es algo útil por derecho propio: un potente carburante, una explosión de energía que me revoluciona, me pone a cien y mejora mi rendimiento.

Y tú puedes hacer lo mismo en tu vida. Acuérdate de encauzar tu miedo con regularidad y observarás la diferencia que supone. Tal vez te lleve algún tiempo conseguirlo, pero cuando lo logres, supondrá una enorme diferencia. Además, puede que con el tiempo te sorprendas a ti mismo usando palabras como: «acelerado», «a tope», «anfetamínico», etc., en lugar de «miedo» y «ansiedad». Y si no hay nada hacia lo que puedas encauzar tu miedo, entonces dale cabida e implícate plenamente en lo que estés haciendo.

¿Y AHORA QUÉ?

Todo esto nos conduce al final de la Cuarta Parte del libro. En la Quinta y última Parte vamos a ponerlo todo junto: valores, metas, acciones, defusión, implicación y expansión. Y vamos también a ver la auto-motivación, la superación de obstáculos y las claves del rendimiento máximo. De momento, vamos a terminar aquí con una regla más para ganar el juego de la confianza:

Regla 8: No luches con tu miedo; acéptalo, confraterniza con él y encáuzalo.

QUINTA PARTE

JUGAR EL JUEGO

Capítulo 17

Soltar amarras

Mientras Joe Simpson volvía arrastrándose al campamento base, cegado por la nieve, congelado, hambriento y deshidratado, con los dedos agrietados por el frío y su pierna destrozada que le ocasionaba un terrible dolor, ¿qué era lo que le animaba a continuar?

No eran pensamientos positivos, ni auto-hipnosis, ni la esperanza de algún tipo de ayuda. Lo que lo animaba a seguir eran sus valores de compromiso, valor, perseverancia y supervivencia. Joe sabía que las probabilidades de regresar con vida eran de un millón contra uno. Sus dos compañeros de escalada lo creían muerto, de modo que no había razón alguna para que siguieran en el campamento base esperándolo. Joe sabía que le iba a llevar un par de días llegar hasta allí, y para entonces - si es que conseguía llegar - era casi seguro que el campamento habría sido abandonado. Lo más probable era que muriera por agotamiento y congelación antes de poder llegar.

Para Joe, sin embargo, la idea de rendirse era mucho peor que la alternativa de intentarlo y fracasar en el intento. Él sabía que había una posibilidad, una débil y muy improbable posibilidad; pero tal vez, solo tal vez, sus compañeros aún siguieran allí cuando él llegara; tal vez pudiera realmente conseguirlo.

Sabía que tal posibilidad era tan ridículamente pequeña que se esforzó por no pensar en ello. Pero en lo que sí pensó fue en que, si renunciaba a intentarlo, si permanecía tendido y se rendía a su destino, entonces moriría irremisiblemente. Al menos, mientras siguiera moviéndose, tenía una posibilidad. Por eso, en vez de elegir una muerte bastante segura, eligió sobrevivir; en vez de elegir abandonar, eligió comprometerse; en vez de elegir darse por vencido, eligió perseverar; en vez de elegir la desesperación, eligió el valor. Y mientras se arrastraba por aquel inhóspito paisaje de nieve y hielo, sintiéndose desesperanzado y asustado, puso en juego sus valores en cada paso: coraje, compromiso, perseverancia y supervivencia; siendo fiel a sí mismo; dando todo lo que tenía; luchando hasta el amargo final.

Los VALORES NO BASTAN

Los valores de Joe Simpson eran de vital importancia: ellos le dieron fuerzas para

continuar y guiaron sus actos. Pero los valores no bastan para desarrollar una verdadera confianza o el máximo rendimiento. Recuerda: nuestros valores son como una brújula; la brújula nos puede indicar una dirección, pero no transportarnos. Nuestro viaje únicamente empieza cuando empezamos a desarrollar acciones. Así pues, utilizamos nuestros valores para establecer metas; luego descomponemos nuestras metas en acciones. Y cuando emprendemos la acción, lo hacemos plenamente conscientes, implicándonos de lleno en la tarea. La historia de Joe ilustra perfectamente el proceso.

Considera valores y objetivos. Los valores son aquello que queremos encarnar; cómo queremos que sea nuestro comportamiento a lo largo del tiempo. Los objetivos son lo que queremos alcanzar o tener. El objetivo de Joe Simpson era llegar al campamento base. Sus valores eran el coraje, la supervivencia, el compromiso y el dar lo mejor de sí mismo. Sabía que había muchas posibilidades de fracasar en su objetivo; sin embargo, a pesar de la tortura que suponía dar cada paso, él vivía sus valores.

Al principio de su aventura, cuando Joe consideró la distancia y vio lo lejos que tenía que llegar, sintió desesperación. Era demasiado lejos, demasiado duro, demasiado penoso; no tenía comida ni agua, no era lo bastante fuerte para hacerlo. Así que dejó de centrarse en su objetivo a largo plazo y, en vez de eso, estableció objetivos a corto plazo: llegar al final de aquella cuesta, cruzar al otro lado de aquel puente de hielo, hacer un hoyo en la nieve para dormir en él. A veces, incluso se marcaba tiempos: media hora para subir a aquel pilar rocoso; tres horas para arrastrarse hasta el lago...

Cada uno de esos objetivos a corto plazo requería acción. No habría llegado a ninguna parte de no haber puesto en movimiento brazos y piernas. Aquellas acciones no resultaban sencillas: cada desplazamiento, salto o movimiento era un verdadero suplicio. Y cuando caía, a veces perdía la conciencia de la agonía. No es de extrañar, por tanto, que a veces Joe se sintiera desbordado por su desafío. Renunciaba a seguir intentándolo y se tendía sobre la nieve, dispuesto a morir; sin embargo, al cabo de un rato, siempre volvía a levantarse; una y otra vez, viviendo sus valores e implicándose de lleno en la tarea.

En *Touching the Void*, Simpson nunca menciona el concepto de «plena consciencia» pero lo describe muchas veces con sus propias palabras. Por ejemplo, al principio de su viaje, tenía que recorrer empinadas pendientes cubiertas de nieve. Así que plantaba sus piolets en la nieve, asentaba los brazos para tomar impulso y luego saltaba sobre su pierna buena, arrastrando la otra pierna destrozada.

Increíblemente, consiguió implicarse plenamente en esta rutina, en un impresionante ejemplo de atención centrada en la tarea. Así es como él lo describe: «Los brotes de dolor se subsumieron en la rutina, y les dediqué menos atención, centrándome únicamente en la pauta». Fue un esfuerzo increíble, y a pesar de las temperaturas bajo cero, él estaba empapado en sudor. Pero no se detuvo. Y mientras seguía adelante, su angustioso dolor se hizo uno con su esfuerzo físico. Pronto se encontró tan implicado en la actividad que perdió la noción del tiempo. Según sus propias palabras, «el tiempo pasaba sin dejarse sentir, a medida que yo permanecía absorto en la pauta de saltar y clavar».

Ahora bien, aunque las circunstancias de Joe eran extremas -y esperemos nosotros nunca lleguemos a experimentar nada parecido-, al menos hay seis lecciones que podemos aprender de esta asombrosa historia.

SEIS LECCIONES QUE PODEMOS APRENDER DE JOE SIMPSON

Lección 1: Cuando nos enfrentamos a desafíos vitales, si actuamos dejándonos guiar por nuestros propios valores, experimentamos un sentido de significado y finalidad. Y nos proporciona satisfacción el saber que estamos haciendo lo que realmente nos importa. Por otro lado, cuando nos «rendimos» y nos encogemos frente a nuestros retos, sentimos que nuestra vida se desvanece. Como regla general, cuando decidimos rendirnos y dejar de perseguir lo que es realmente importante en la vida, ello suele ser peor que la alternativa de intentarlo y fracasar.

¿Está protestando tu mente? ¿Está intentando refutar mi último comentario? Nuestra mente es muy lista, y puedo apostar a que es capaz de aducir ejemplos en los que habría sido mejor renunciar a nuestros objetivos que intentar conseguirlos. Y con razón, porque lo que acabo de formular es una generalización, no una regla inmutable para cualquier ocasión. Como regla general, para ser tenida en cuenta de manera suave y flexible, renunciar a hacer lo que importa es peor, en términos de salud, bienestar y satisfacción vital, que perseguir lo que importa y fracasar. Como dijo el gran autor Mark Twain: «Dentro de veinte años, estarás más decepcionado por las cosas que no hiciste que por las que sí hiciste. De modo que suelta amarras, zarpa de tu puerto seguro, atrapa el viento con tus velas. Explora. Sueña. Descubre».

Lección 2: Aun cuando pensemos que un objetivo es inalcanzable, podemos, sin embargo, seguir persiguiéndolo. No hemos de creer que lo vamos a conseguir; tan solo tenemos que intentarlo. Contra toda probabilidad, Joe consiguió su objetivo. La mayoría

de la gente, en su situación, jamás lo habría logrado. Así es la vida: unas veces conseguimos nuestras metas, y otras no. Y, nos guste o no nos guste, no tenemos modo de saber cuál va a ser el resultado. Unas veces podemos estar plenamente convencidos de que vamos a conseguirlo y, sin embargo, fracasamos. Otras veces estamos seguros de que vamos a fracasar y, no obstante, lo conseguimos. Muchos gurús de la motivación afirman que tienes que estar seguro de que vas a tener éxito, para seguir adelante; que tienes que creer firmemente que vas a conseguir tu objetivo. La historia de Joe Simpson demuestra que eso no es así.

Lección 3: Mientras sigamos avanzando, cada pequeño paso cuenta. Todos y cada uno de los pasos son parte importante del viaje.

Lección 4. Avanzar hacia algo realmente significativo suele dar origen a pensamientos, sentimientos y sensaciones desagradables. Afortunadamente, no estamos hablando del dolor lacerante ni del miedo a la muerte que tuvo que soportar Joe Simpson; pero, por lo general, todos vamos a experimentar miedo, a dudar de nosotros mismos y a sentir ansiedad cuando actuemos de acuerdo con nuestros valores; y si practicamos deporte o realizamos cualquier otra actividad física, entonces las sensaciones de dolor también van a aparecer cuando pongamos a prueba nuestros músculos. Por eso, si queremos alcanzar nuestros más importantes objetivos en la vida, debemos aprender a dar cabida al malestar y la incomodidad.

Lección 5: Cuando las cosas se complican, las dificultades se hacen patentes. Si queremos actuar de manera eficaz frente a situaciones difíciles, hemos de implicarnos por completo en lo que estamos haciendo. No podemos evitar que esos pensamientos y sentimientos adversos hagan su aparición, pero sí podemos dejar de emplear nuestras energías en luchar contra ellos y, en su lugar, centrarnos en la tarea que tenemos entre manos. Al aceptar y asumir plenamente su dificultad para andar, Joe consiguió seguir avanzando, a pesar del increíble dolor que experimentaba. Si se hubiera fusionado con todos sus pensamientos de desesperación, nunca lo habría conseguido.

Lección 6• En ocasiones, todos nos rendimos, como le ocurría a Joe Simpson cada vez que se tendía en la nieve dispuesto a morir. Comprometerse no significa que nunca vayamos a rendirnos o a «salirnos de la pista». Comprometerse significa que, cuando nos rendimos o nos «salimos de la pista», nos levantamos, nos sacudimos el polvo y volvemos otra vez a la senda. En palabras del gran filósofo chino Confucio: «Nuestra mayor gloria no consiste en no caer nunca, sino en levantarnos cada vez que caemos».

ES TU TURNO

Hasta aquí, la historia de Joe Simpson. Pero ¿cuál va a ser la tuya? ¿Qué audaces aventuras vas a correr? ¿Qué nuevas fronteras vas a explorar? ¿Qué riesgos importantes vas a asumir? No tienes que escalar montañas, buscar fósiles ni desafiar a regímenes racistas. Las aventuras audaces pueden incluir casi cualquier cosa: acudir a una cita a ciegas, sentarte a escribir un libro, inscribirte en un curso, dar una charla, asistir a unas clases de baile, coger unos pinceles, acudir a una entrevista, participar en una competición o realizar una importante transacción comercial. Una aventura audaz para Raj fue abrir su nuevo restaurante; para Sarah, bailar; para Claire, ampliar su vida social; para Cleo, salir con hombres; y para Seb lo fue volver a hacer el amor con su mujer.

Crear tu propia aventura audaz es muy sencillo. Tan solo hay que dar cinco pasos:

Paso 1: Elegir un aspecto de la vida

Elige un aspecto de la vida para empezar a trabajar en él: amor, trabajo u ocio (es importante elegir uno solo, ya que, si intentas trabajar en los tres al mismo tiempo, probablemente te verás desbordado; con el tiempo, podrás centrarte en los otros).

Paso 2: Dejar claros los valores

Tómate unos minutos para reflexionar sobre tus valores en el aspecto de la vida que hayas elegido: ¿qué tipo de carácter desearías construir?; ¿qué cualidades personales desearías desarrollar?; ¿de qué querrías ser símbolo o paradigma?

Paso 3: Establecer objetivos

Ahora utiliza esos valores para establecer algunos objetivos. ¿Qué objetivos a corto plazo te gustaría alcanzar en los próximos días o semanas? ¿Cuáles son los objetivos a medio plazo para las próximas semanas o meses? ¿Cuáles serían los objetivos a largo plazo para los siguientes meses y años?

Paso 4: Concretar acciones

Elige un objetivo importante a corto plazo. ¿Qué acciones tendrías que realizar para alcanzarlo? ¿Cuál sería el primer paso? ¿Cuál es la cosa más sencilla y fácil que podrías empezar a hacer hoy mismo, con independencia de lo insignificante que pueda ser semejante paso?

Paso 5.' Ponerse en marcha

De acuerdo; ya sabes lo que necesitas hacer; de modo que ahora ¡muévete! Y mientras lo haces, acuérdate de actuar conscientemente: desengánchate de las historias inútiles, da cabida a tus sentimientos menos placenteros e implícate plenamente lo que estés haciendo, sea lo que sea.

Esto es lo que hizo Seb. El aspecto de la vida por el que decidió empezar fue su vida conyugal. Algunos valores importantes que aclaró fueron: ser cariñoso, afectuoso, sensual e íntimo. Su objetivo a largo plazo era reanudar la relación sexual normal con su mujer. Su objetivo a corto plazo fue, sencillamente, reiniciar el contacto físico. Su objetivo a medio plazo, incrementar progresivamente las relaciones físicas íntimas, tales como masajes, caricias mutuas, hasta estar listo para intentar de nuevo la unión sexual plena.

La primera pequeña acción que Seb realizó consistió en abrazar a su mujer en la cama, rodeándola estrechamente entre sus brazos. Eso suponía un paso significativo fuera de su zona de seguridad. En los últimos años, se había acurrucado en su lado de la cama, temeroso de abrazar a su mujer, por temor a que una cosa llevara a la otra... Seb se defusionó de sus preocupaciones, dio cabida al miedo en su estómago, pecho y cuello y se implicó completamente en el abrazo, notando las sensaciones cálidas y agradables que procedían de sus cuerpos entrelazados. De esta manera, poco a poco, paso a paso, Seb y su mujer recuperaron gradualmente su vida sexual. Les llevó unos meses llegar a tener una unión sexual plena, ¡pero ambos sabían que valía la pena esperar!

Ahora es tu turno. ¿Cuál va a ser tu audaz aventura?

AÚN NO TENGO BASTANTE CONFIANZA

Si tu mente intenta hacerte ver que aún no tienes la suficiente confianza para iniciar la acción, entonces dale las gracias amablemente y recuerda la regla de oro:

Los actos de confianza son lo primero; los sentimientos de confianza vienen después

Si esperas a que hagan su aparición los sentimientos de confianza antes de empezar tu audaz aventura, vas a estar esperando toda tu vida. El truco consiste en que te embarques en la aventura y asumirla conscientemente, dejándote guiar por tus propios valores, aun cuando no te sientas como te gustaría. Este sería un ejemplo de actuar con

confianza.

Ten en cuenta, además, que ahora tienes todas las herramientas necesarias para tratar con las cinco causas de una baja autoestima:

1. Expectativas desmedidas: puedes solucionar este problema mediante la defusión y la implicación. Desengáñate de toda demanda perfeccionista e implícate plenamente en la tarea que tienes entre manos.
2. Juicios severos sobre ti mismo: de nuevo, la defusión y la implicación son la clave. Desarrolla la auto-aceptación, desenganchándote de todos tus juicios sobre ti mismo (tanto positivos como negativos). Defústrate de los comentarios que hace tu mente acerca de tu rendimiento e implícate plenamente en lo que estás haciendo.
3. Preocupación por el miedo: esto exige expansión, defusión e implicación. Da cabida a los sentimientos de miedo; desengáñate de las historias de fracaso, rechazo y desastre e implícate plenamente en la tarea que estés llevando a cabo, sea la que sea.
4. Falta de experiencia: aquí se requieren valores, expansión y compromiso con la acción. Solo adquirimos experiencia para hacer cosas si salimos de nuestra zona de seguridad para hacerlas. De modo que conecta con tus valores, da cabida al miedo y sigue adelante.
5. Falta de habilidades: esto también requiere valores expansión y compromiso con la acción. Utiliza valores como la perseverancia, la dedicación o el «dar lo mejor de ti mismo» para automotivarte. Da cabida al malestar que eso implica - que podría ir desde el aburrimiento y la frustración hasta el miedo o el dolor físico - y haz lo que sea preciso para mejorar esas habilidades. Y asegúrate de que estás desarrollando las destrezas apropiadas, las que de verdad pueden suponer una diferencia. Muchos deportistas y hombres de negocios se engañan a sí mismos: trabajan mucho las cualidades que se adquieren con mayor facilidad, pero evitan practicar aquellas que suponen un reto mayor y que podrían hacer que su rendimiento alcanzara un nivel superior.

En los puntos anteriores hemos destacado las habilidades más importantes para este tema; pero, en realidad, todo cuanto hemos desarrollado a lo largo de este libro se aplica a todos y cada uno de los casos. Sea cual sea lo que está interfiriendo con tu confianza, la solución está en la consciencia plena, los valores y la acción: defústrate de los pensamientos inútiles, ábrete a tus sentimientos dolorosos, emprende acciones dejándote guiar por tus propios valores e implícate completamente en aquello que estés haciendo.

Podemos recordarlo mediante el acrónimo ACT-

A - Accept your thoughts and feelings

C - Choose a valued direction

T - Take action mindfully'

Ahí tienes todo cuanto necesitas para dar comienzo a tu audaz aventura y desarrollar una auténtica confianza a lo largo del trayecto. Y al hablar de «auténtica confianza» me refiero a la capacidad de actuar de acuerdo con tus propios valores, con independencia de cómo te sientas: confiar en ti mismo y creerte capaz de hacer lo que conviene, ¡aun cuando te asuste!

Haz una pausa de diez segundos y observa lo que dice tu mente.

Si esperabas conseguir una varita mágica para controlar tus sentimientos, entonces tu mente estará probablemente protestando de algún modo y sintiéndose irritada con mi definición de «auténtica confianza». Lo cual es perfectamente normal. A nuestra mente le gusta salirse con la suya, y cuando no lo consigue, tiende a quejarse. De modo que, una vez más, agradece a tu mente su sugerencia y considera el asunto que viene a continuación.

LA GRAN ELECCIÓN

Imagina que pudieran darte a elegir cómo vivir tu vida. Hay dos opciones:

Opción primera: durante el resto de tu vida, únicamente harás las cosas realmente importantes para ti si te apetece, estás mentalmente preparado para ello, y te hace sentirte bien. En otras palabras, vas a vivir el resto de tu vida a merced de tus emociones: si estás de humor o te sientes bien, entonces haces las cosas que consiguen que tu vida funcione; pero si tu ánimo se viene abajo o no te sientes bien, entonces renuncias a las cosas que de verdad importan y dejas tu vida en suspenso hasta el momento en que vuelvas a sentirte bien, positivo o inspirado.

Opción segunda: durante el resto de tu vida, únicamente vas a hacer las cosas realmente importantes para ti tanto si te apetece como si no. Tanto si te sientes bien como si te sientes mal, lleno de energía o agotado, optimista o pesimista, tranquilo o ansioso, relajado o temeroso, inspirado o falto de inspiración, sigues haciendo lo que realmente te importa. En lugar de ir por la vida a merced de tus emociones, siempre

puedes comportarte como la persona que quieres ser, y hacer las cosas que quieres hacer aun cuando estés cansado o ansioso o, simplemente, no te apetezca.

¿Cuál de ambas opciones eliges?

Si eliges la opción primera, vas a tener que estar toda tu vida debatiéndote, dedicando cada vez más tiempo, esfuerzo y dinero a tratar de controlar tus sentimientos, al tiempo que dejas de hacer lo que realmente importa.

En cuanto a la opción segunda, es una auténtica receta para el éxito y la propia realización. Observa de cerca a las personas que consideres que más éxito tienen en la vida. Lee las biografías de los mejores deportistas, artistas, actores, políticos u hombres de negocios, y enseguida lo verás claro como el agua. Lo que caracteriza a toda esa gente no es que siempre se sientan bien, positivos, optimistas, inspirados, animados o «de humor». Lo que les caracteriza es su voluntad de seguir adelante contra viento y marea, a través de toda clase de altibajos, pruebas y tribulaciones. Sí, aun cuando se sintieran asustados, cansados, desesperanzados o infelices, ¡han seguido actuando de acuerdo con sus propios valores!

El hecho de elegir la segunda opción encierra una hermosa paradoja. Cuando dejamos de intentar controlar nuestros sentimientos y, en su lugar, comenzamos a actuar en función de nuestros valores y nos implicamos plenamente en lo que estamos haciendo, a menudo se presentan sensaciones agradables. Probablemente nos sentiremos más saludables, felices y tranquilos. Pero observa que eso es un subproducto de una vida basada en los valores; se trata de un «plus» muy estimable, pero no es lo que se busca ante todo. La finalidad de vivir de manera consciente y en función de unos valores no es otra que crear una vida rica, plena y significativa, aun aceptando el sufrimiento que conlleva.

Asumiendo que escoges la opción segunda, ha llegado el momento de ponerse en marcha. Ya conoces el procedimiento: elige un aspecto de la vida; ten muy claro cuáles son tus valores; establece algún tipo de objetivos; emprende la acción e implícate plenamente en lo que haces. Emplea, pues, unos momentos en aclarar cuál es tu siguiente paso y, luego, emprende la acción.

Y si aún no te has puesto en movimiento después de todo lo dicho, entonces es el momento de aclarar...

Capítulo 18

¿Qué te detiene?

La cola parece prolongarse hasta el infinito: una línea de figuras humanas que se desvanecen en la distancia hasta no ser más que unos diminutos puntos negros en el horizonte.

A la izquierda de la cola hay un autobús encallado en la arena, cuyos pasajeros miran exánimes a través de las ventanas. Delante del autobús hay un gran sofá en el que unos seres humanos extrañamente ataviados y un pájaro estrafalario están sentados, con los dedos de ambas manos entrelazados y haciendo girar los pulgares. Mires adonde mires, la gente está esperando: un hombre, derrumbado sobre su escritorio, mira desesperadamente el reloj; una joven observa una olla que nunca rompe a hervir; un funcionario con aspecto de ser importante mira fijamente a un teléfono que no acaba de sonar.

[¿Dónde sucede esto? Es el «Lugar de Espera» tal como aparece ilustrado en el maravilloso libro del Dr. Seuss Oh, the Places You'll Go! Con su estilo único, el Dr. Seuss' describe cómo este «lugar absolutamente inútil» está lleno de gente que «se limita a esperar». Están esperando todo y nada: trenes, autobuses y aviones; que cambie el tiempo; que pique un pez; que llegue el correo o que les crezca el pelo. Han dejado su vida en suspenso, sin intención de moverse hasta haber recibido lo que están esperando. No es de extrañar que todos parezcan tan infelices.](#)

Todos nos quedamos atascados a veces en el «Lugar de Espera»: esperando a estar de humor, a sentirnos seguros o a que sea el momento oportuno antes de empezar a hacer lo que de verdad nos importa. Y es natural: al fin y al cabo, somos seres humanos, no superhéroes. Sería fantástico que dispusiéramos de un botón mágico que pudiéramos pulsar para salir de allí airosamente. Pero no es tan fácil.

No quisiera ser malinterpretado: he visto cómo muchas personas hacían rápidos y espectaculares progresos siguiendo los principios del mencionado libro. Lo único que quiero decir es que todos nos quedamos atascados a veces; incluso políticos, músicos, actores, artistas, deportistas y hombres de negocios de éxito atraviesan épocas en las que se quedan atascados en el «Lugar de Espera». Y cuando tal cosa ocurre, torturarse por

ello no ayuda en absoluto. Únicamente conseguimos quedarnos aún más atascados y sentirnos más desgraciados. No, si queremos salir de ese lugar, lo primero que necesitamos saber es qué es lo que nos retiene allí.

¿QUÉ ES LO QUE NOS MANTIENE ATASCADOS?

¿Qué es lo que nos retiene? ¿Qué es lo que nos impide actuar en función de nuestros valores? La respuesta es «FEAR»2. No, no el «miedo» sino FEAR, el acrónimo de:

F - Fusion

E - Excessive goals

A - Avoidance of discomfort

R - Remoteness from values

Veámoslo de manera pormenorizada:

Fusión

Nuestra mente ha desarrollado tantas y tan ingeniosas maneras de engancharnos que sería imposible tratarlas todas ellas en un libro de estas dimensiones. Sin embargo, hemos identificado algunas de las más comunes, incluyendo el perfeccionismo, los juicios sobre nosotros mismos, las predicciones agoreras, el volver una y otra vez sobre los fallos inveterados y el decirnos a nosotros mismos: «no puedo hacerlo» o «no soy lo bastante bueno». La mente es como una máquina de dar razones, y cuanto más exigente es el desafío al que nos enfrentamos, tanto más larga es la lista de las razones que aducirá: por qué no podemos hacerlo, no deberíamos hacerlo o no deberíamos haberlo hecho. Ninguno de tales pensamientos resulta problemático mientras sepamos defusionarnos de ellos. Pero si nos fusionamos con ellos, entonces se convierten en grandes obstáculos.

Por eso, cada vez que te bloquee, pregúntate a ti mismo: «¿Con qué historia me estoy fusionando?».

Objetivos desmedidos

Si tus objetivos superan tus recursos, fracasarás. Si quieres escalar el Everest, necesitas una enorme cantidad de recursos, en forma de tiempo, dinero, forma física, dotes para la escalada y apoyo social. Sin tales recursos, olvídalos. De modo que pregúntate: «¿Es

desmedido en alguna manera este objetivo? ¿Estoy intentando hacer demasiadas cosas, demasiado pronto?».

Evitación del malestar

Sal de tu zona de seguridad, y ¿qué te encuentras? Malestar. Un malestar que puede adoptar muchas formas distintas, pero la más común de todas es el miedo, la ansiedad, los «nervios», las dudas sobre uno mismo y la inseguridad (por supuesto, el malestar puede incluir cada una de las vivencias internas: emociones, recuerdos, imágenes, pensamientos y sensaciones). Si no estás dispuesto a dar cabida al malestar, te quedarás atascado en el «Lugar de Espera», esperando, esperando, esperando...; esperando desesperadamente que, si es peras el tiempo suficiente, aparecerán los pensamientos y sentimientos apropiados. De modo que pregúntate a ti mismo: «¿De qué pensamientos y sentimientos estoy tratando de librarme o cuáles trato de evitar? ¿Con qué tipo de malestar estoy luchando?».

Distanciamiento de los valores

¿Por qué deberíamos molestarnos en salir de nuestra zona de seguridad y hacer algo que muy probablemente nos provoque pensamientos y sentimientos incómodos? Nuestros valores nos proporcionan la motivación. Por eso, si no los hemos clarificado o hemos perdido el contacto con ellos, podemos fácilmente quedar bloqueados; después de todo, ¿a qué viene hacer algo incómodo, a menos que se trate de algo que enriquezca nuestra vida a largo plazo? De modo que, cuando te quedas bloqueado, pregúntate a ti mismo: «¿Qué valores estoy olvidando, descuidando, o con cuáles estoy actuando de manera inconsecuente?»

Utilizando el acrónimo FEAR podemos convertir el «bloqueo» en una ventaja: se convierte en una oportunidad de desarrollar la perspectiva y la autoconsciencia e identificar nuestros obstáculos mentales. Y una vez que contamos con esa información, podemos imaginar...

CÓMO DESBLOQUEARSE

[El antídoto contra el FEAR \[miedo\] es DARE \[atreverse\]](#)³. Sí:

D - Defusion

A - Acceptance of discomfort

R - Realistic goals

E - Embracing values

Defusión

Una vez que sabes lo que te mantiene enganchado, puedes percibirlo, nombrarlo y neutralizarlo. Dale las gracias a tu mente por sus comentarios; ponle título a la historia; deja que Radio Triple F suene de fondo; pon tus pensamientos por escrito o cántalos acompañándote de la música que prefieras. Atrapa a tu mente con las manos en la masa: «¡Ajá! Otra vez dando razones, ¿eh?»; o «¡Ajá! Otra vez el cuento de que «no puedes hacerlo...». Implicate por completo en lo que estás haciendo y deja que tus pensamientos vayan y vengan como los coches que circulan velozmente por la carretera.

Aceptación del malestar

Para hacer lo que importa, ¿estás dispuesto a dar cabida al malestar? ¿Estás dispuesto a escuchar esa voz interior que te dice: «No puedo hacerlo. Voy a fracasar»? ¿Estás dispuesto a aceptar ese nudo en el estómago, esas palpitaciones del corazón y esas manos sudorosas? ¿Estás dispuesto a soportar emociones fuertes, como el miedo o la ira? ¿Estás dispuesto a admitir los recuerdos dolorosos o las predicciones de futuro agoreras? Si no lo estás, entonces te encuentras realmente bloqueado en la zona de seguridad, en cuyo caso podría ayudarte el considerarlo de este modo: no existe en absoluto una vida sin sufrimiento. Pero nosotros podemos, hasta cierto punto, elegir la clase de dolor que vamos a experimentar: podemos experimentar el dolor de estancamiento o podemos elegir el dolor de crecimiento.

Si seguimos creciendo, expandiendo nuestra zona de seguridad, intentando cosas nuevas, explorando nuevos horizontes, convirtiendo nuestras vidas en audaces aventuras, entonces experimentaremos el dolor de crecimiento, que incluye múltiples miedos: miedo al fracaso, miedo al rechazo, miedo a cometer errores, miedo a perder el tiempo, miedo a perder dinero, miedo a las represalias, miedo a la vergüenza, etcétera. Pero vamos a experimentar ese dolor al servicio de una gran aventura: darle cabida mientras maximizamos nuestro potencial. Este dolor va acompañado de un sentido de vitalidad, significado y propósito, un sentido de crecimiento personal y de vivir la vida plenamente.

La alternativa consiste en elegir el dolor de estancamiento: vivir nuestras vidas en la zona confortable. Y esta elección tiene un enorme coste. Personalmente, creo que aquí no deberíamos hablar de «zona confortable», porque hace que suene a un rincón

acogedor en un café o a un saludable y relajante «spa», más que a un lugar que nos achica la vida. He aquí unos cuantos nombres que le cuadran mejor: «zona de bloqueo», «zona de estancamiento», «zona zombi», «zona del vivir a medias», «zona perdida», «zona de vida restringida», «zona de las oportunidades perdidas», «zona del tiempo perdido», «zona de la basura de costumbre», «zona de la vida en suspenso» (o puede que, simplemente, «El Lugar de Espera»). De manera muy parecida al dolor de crecimiento, el dolor de estancamiento incluye múltiples miedos: miedo al fracaso, miedo al rechazo, miedo a cometer errores, miedo a las represalias, miedo a la vergüenza, miedo a las pérdidas, miedo a malgastar la vida... Pero aquí no hay vitalidad, significado ni propósito; no hay sentido de la aventura ni desarrollo personal.

Entonces, ¿qué clase de dolor vas a elegir? ¿Estás dispuesto a aceptar tu malestar para conseguir vivir una vida plena? Si es así, ¿a qué sensaciones vas a tener que dar cabida en tu cuerpo y qué palabras e imágenes vas a tener que acoger en tu mente?

Objetivos realistas

Si tu objetivo excede tus recursos, entonces tienes dos opciones. Una opción consiste en aplazar ese objetivo de momento y establecer un nuevo objetivo para encontrar los recursos necesarios. Así, si el recurso que necesitas es tiempo, entonces el nuevo objetivo será reorganizar tu agenda: ¿qué actividad estás dispuesto a abandonar o reducir para conseguir más tiempo libre? Si el recurso que requieres es salud física, entonces ¿qué puedes hacer para mejorarla? Si es dinero lo que te falta, ¿cómo podrías economizar, ahorrar o conseguirlo prestado? Si es apoyo social lo que necesitas, entonces tu nuevo objetivo será crear una red social. Y si de lo que se trata es de un déficit en tus habilidades, entonces tu nuevo objetivo será trabajar para desarrollarlas. Una vez que hayas conseguido los recursos necesarios, podrás volver al objetivo original.

La segunda opción consiste en reducir el objetivo para que resulte asequible a los recursos disponibles: en otras palabras, hacerlo más pequeño, más fácil o más sencillo.

Obviamente, a la hora de diseñar nuestros objetivos de manera más realista, tenemos que tener cuidado, porque nuestra mente estará preparada para decirnos que somos incapaces de conseguirlo. Si Joe Simpson se hubiera fusionado con la historia que se había forjado en su mente acerca de su carencia de los recursos necesarios para alcanzar su objetivo, se habría rendido y habría muerto en aquel desierto de nieve. Pero Joe fue muy listo. Su objetivo principal, regresar al campamento base, resultaba demasiado abrumador para tomárselo en serio; él no creía disponer de los recursos (comida, agua,

equipo, fuerzas y tiempo) para conseguirlo. Por otro lado, tampoco quería renunciar a él, ya que ello habría significado una muerte segura. De manera que lo redujo a una serie de objetivos mucho más limitados - ir cojeando hasta el final de la cuesta, arrastrarse hasta la cima de aquella roca, etcétera-, para lograr cada uno de ellos sí que disponía de los recursos necesarios.

Esta es una buena estrategia básica cuando pensemos que algún objetivo es inalcanzable: dividirlo en otros objetivos menos ambiciosos. Como en el viejo chiste: Pregunta: «¿Cómo te comerías un elefante?» Respuesta: «Bocado a bocado». Por ejemplo, si me sentara en mi mesa con el objetivo de «escribir un libro», me sentiría desbordado por la magnitud de la tarea. Por supuesto que «escribir un libro» es el objetivo principal; pero cuando aún no se ha escrito una sola palabra, conseguirlo parece casi imposible. Por eso, cuando me siento delante de la mesa, mi objetivo suele ser «escribir durante una hora», o tal vez dos o tres horas. Estos objetivos más reducidos parecen mucho más asequibles. Incluso si me siento delante del ordenador durante una hora, y en ese tiempo tan solo he escrito cincuenta palabras que, por otra parte, no son más que basura, aun así he conseguido mi objetivo de escribir durante una hora. Y como detrás de una hora viene otra, y yo corrijo y vuelvo a escribir y vuelvo a corregir un poco más, y de nuevo vuelvo a escribir, el libro, poco a poco, se va completando.

Por eso, una pregunta útil que podemos hacernos a nosotros mismos, cuando un objetivo parezca exceder nuestras posibilidades, es esta: «¿Cuál es el paso más pequeño, más sencillo y más fácil que podría dar en las próximas veinticuatro horas y que podría ponerme un poco más cerca de conseguirlo?».

Adopción de los valores

¿Qué es lo que te importa del cuadro general? ¿Qué tipo de vida quieres vivir? ¿Qué clase de persona quieres ser? ¿Qué quieres que represente tu vida? Ponte en contacto con esos valores; reflexiona sobre ellos y permiten que sean tu guía. Cuando las cosas se pongan difíciles, recuérdate a ti mismo lo que estás defendiendo; reflexiona sobre los valores por los que estás viviendo.

Si esos valores son importantes para ti, entonces ¿estás dispuesto a actuar de acuerdo con ellos? Y si es así, ¿cuáles serían las acciones más sencillas que podrías emprender? (Y si descubres que los objetivos que has establecido no están realmente en concordancia con tus valores centrales, entonces ¡cámbialos!).

DE NUEVO, ES HORA DE DESMITIFICAR

Uno de los mitos más inútiles con que topamos en el mundo de la motivación popular y del auto-desarrollo es el siguiente: tienes que creer absolutamente, al cien por cien, que vas a lograr tu objetivo. La gente que juega de acuerdo con esta regla, en realidad se está metiendo en un auténtico fregado. ¿Por qué? Porque cuanto más grande sea y mayor reto suponga el objetivo, tanto más difícil resultará creerse al cien por cien que se va a conseguir. Las dudas son habituales, incluso entre las personas de mayor éxito en el mundo. Además, si hay alguien tan egoísta y arrogante como para ir por la vida creyendo que va a triunfar en cada objetivo importante que se proponga, antes o después se llevará un buen batacazo, porque todo el mundo, con independencia del talento que tenga y lo bien que lo haga, fracasa de vez en cuando (el capítulo 20 está dedicado por entero a este tema).

Afortunadamente, no tienes que creer a ciegas que vas a conseguir el contrato para poner en marcha tu plan. No tienes que creer a ciegas que la respuesta va a ser «sí» al pedirle a alguien una cita. No tienes que creer a ciegas que vas a ganar la competición para inscribirte en ella. Lo único que necesitas es reconocer que existe una posibilidad, aunque sea muy remota. Y una vez que hayas reconocido que es posible, entonces puedes jugar de acuerdo con esta regla: No te obsesiones con el resultado; apasionate con el proceso.

EL VACÍO DE LA REALIDAD

Cuando se da un gran «vacío de realidad» - es decir, un desfase entre lo que nos gustaría que fuera realidad y lo que la realidad es-, aparecen sentimientos dolorosos. Y cuanto mayor sea el vacío, tanto mayor es el dolor. Un vacío de realidad pequeño da lugar a sentimientos de decepción, frustración, ansiedad, pesar, aburrimiento, culpabilidad o impaciencia. Un vacío de realidad enorme puede dar lugar a desesperación, miedo, rabia o terror.

Algunos de los vacíos de realidad más dolorosos se producen cuando importantes objetivos vitales se vuelven completamente imposibles. Por ejemplo, cuando uno tiene antecedentes penales o un historial de enfermedad mental severa, se encuentra con que tiene totalmente vedado el acceso a muchos tipos de trabajo. De igual manera, si uno sufre una enfermedad incurable y debilitadora o está seriamente incapacitado, hay multitud de actividades que ya no va a poder realizar, al menos con el nivel que la ciencia ha alcanzado al día de hoy.

Aquí es donde la plena consciencia y los valores acuden en nuestra ayuda. Podemos abrirnos y dar cabida a todos esos sentimientos dolorosos, reconocer que duelen muchísimo y ser amables y compasivos con nosotros mismos. Podemos preguntarnos: «¿Qué quiero mantener frente a este vacío?». Con independencia del dolor que experimentemos, tenemos que tomar una decisión: podemos decidir renunciar a la vida o vivir de acuerdo con nuestros valores. Y no hay premio por adivinar qué opción nos va a proporcionar un mayor sentido de satisfacción y vitalidad.

El 28 de Abril de 1996, treinta personas fueron asesinadas en Tasmania, en una horrible masacre conocida como «la masacre de Port Arthur». Hace un par de años, asistí a una inspiradora y desgarradora charla de Walter Mikac, cuya esposa y dos hijas pequeñas fueron asesinadas aquel nefasto día. No había en la sala un solo par de ojos sin lágrimas mientras él hablaba sobre los horrores que había tenido que soportar. Y todos nos sentimos profundamente inspirados por el mensaje de Walter: él sabía que le era imposible cambiar el pasado ni hacer regresar a su familia de la muerte. Pero él quería desesperadamente crear algo positivo de aquella devastación. Y así lo hizo. No solo desempeñó un importante papel en el endurecimiento de las leyes australianas sobre el uso de armas, sino que creó una floreciente organización benéfica para niños, la Fundación «Alannah y Madeline» (el nombre de sus hijas), que proporciona apoyo a los niños que son víctima de la violencia.

Es un brillante ejemplo de cómo vivir de acuerdo con los propios valores frente a un vacío de realidad realmente enorme. De modo que, si por una u otra razón, nuestro objetivo resulta totalmente imposible, entonces reconozcámoslo así, demos cabida al dolor y, al mismo tiempo, pongámonos en contacto con nuestros valores. Podemos preguntarnos a nosotros mismos: «Dentro de diez años, cuando vuelva la vista hacia este período de mi vida, ¿a qué me gustaría decir que me mantuve fiel, qué valores me permitieron vivir ante semejante vacío de realidad?». Así podemos utilizar esos valores para establecer objetivos nuevos y distintos... y llevar nuestro dolor con nosotros mientras no dejamos de perseguirlos.

DENTRO Y FUERA DE LA ZONA DE SEGURIDAD

Una y otra vez, a lo largo de nuestra vida, nos vamos a quedar bloqueados en nuestra zona de seguridad. Unas veces, solo vamos permanecer en ella un rato. Otras veces, puede que nos quedemos atascados por mucho tiempo. Pero, aunque nunca vamos a conseguir ser perfectos, sí podemos siempre mejorar. Podemos caer en la cuenta más rápidamente cuando nos quedamos bloqueados y podemos mantenernos en el buen

camino durante más tiempo. Los acrónimos FEAR y DARE (miedo y atreverse) te ayudarán a conseguirlo. De modo que anímate y memorízalos. Incluso podrías escribirlos en una tarjeta y llevarlos en la cartera; remítete a ellos con frecuencia, hasta que los hayas internalizado. Y, por supuesto, no te limites a intelectualizarlo; ponlo en práctica. Si lo haces de este modo, conseguirás grandes beneficios, no siendo el menor de ellos el evitar caer en...

Capítulo 19

La trampa de la motivación

¿Alguien te ha dicho alguna vez que puede hacer algo que es humanamente imposible? Normalmente, yo trabajo con clientes que manifiestan cosas parecidas. Lo que suelen decir es: «Quiero hacerlo, pero me falta motivación».

No tener motivación» es, sencillamente, imposible. A menos estés muerto, obviamente. Cada acción que emprendemos tiene un cierto grado de motivación subyacente; siempre trata de conseguir algo. Ya se trate de cambiar de postura en la silla, comer una tostada, espantar a una mosca, montar en bicicleta, dar una conferencia, buscar fósiles, hablar del tiempo, pedirle a alguien que nos pase la sal, anular un compromiso social, avisar de que uno está enfermo, aplazar el acudir al gimnasio o desplomarse en el sofá, siempre hay algún propósito o intención subyacente a nuestros actos; siempre hay alguna motivación, aun cuando no seamos conscientes de ello.

De hecho, siempre hay una motivación múltiple, y nunca podemos conocer de manera consciente cada uno de los factores que influyen en nuestro comportamiento. Pero sí podemos reconocer bastante bien la principal motivación que subyace a nuestras acciones.

Antes de seguir adelante, vamos a aclarar el significado de la palabra: «motivación» es el deseo de hacer algo. Y eso es todo. No es ninguna pócima mágica que nos otorgue el poder de hacer todo lo que queramos; es, simplemente, el deseo de hacerlo. Para ilustrar este punto, veamos una conversación que mantuve con uno de mis clientes, al que llamaremos Nate. A Nate le encantaba jugar al fútbol, pero estaba a punto de perder su puesto en el equipo porque no aparecía por los entrenamientos. Habíamos identificado previamente algunos de los valores centrales de Nate, como estar en forma, poner a punto sus habilidades, apoyar a sus compañeros y dar lo mejor de sí mismo en el juego.

Russ: Entonces, ¿qué es lo que te impide seguir yendo a los entrenamientos?

Nate: Simplemente, que no tengo motivación.

Russ: De acuerdo; entonces, ¿qué haces en lugar de ir a entrenar?

Nate: Bueno, ya sabes...; cuando vuelvo a casa después del trabajo, estoy muy cansado. No tengo ganas de hacer nada.

Russ: ¿Y qué haces?

Nate: Supongo que me tumbo en el sofá y veo la tele.

Russ: Supón que yo llamo una tarde cuando estés tirado en el sofá y te digo: «Venga, Nate, mueve el trasero del sofá y vete a entrenar». ¿Qué me contestarías?

Nate: Te diría: «¡Vete al infierno!».

Russ: Está bien. Pero una vez que te calmaras, y suponiendo que no me colgaras, ¿qué razón me darías para no ir a entrenar?

Nate: Que estoy demasiado cansado.

Russ: ¿Preferirías ver la tele?

Nate: Sin duda.

Russ: Entonces, ¿tu deseo de tumbarte en el sofá para ver la tele es mayor que tu deseo de ir a entrenar?

Nate: [poniéndose a la defensiva] Yo querría ir, pero es que estoy demasiado cansado.

Russ: Lo siento si mis palabras te han parecido una crítica. No era mi intención criticarte, sino insinuarte una manera eficaz de ver tu propio comportamiento de modo que puedas aprender de él y cambiarlo, si es que eso es importante para ti. ¿De acuerdo?

Nate: Por supuesto.

Russ: Entonces, vamos a pensar un momento. Lo primero que hay que recordar es que nuestro comportamiento siempre sirve a algún propósito. ¿Cuál es, entonces, el propósito de tumbarte en el sofá y ver la tele, en lugar de ir a entrenar?

Nate: Supongo que relajarme.

Russ: Entonces, ¿eso te hace a corto plazo sentirte bien y te ayuda a evitar la molestia de ir a entrenar?

Nate: Sí.

Russ: Pero, por desgracia, a largo plazo no te ayuda a vivir la vida que tú quieres. Tus

cualidades se oxidan, tu estado físico decae, y corres el riesgo de que te expulsen del equipo.

Nate: Lo sé.

Russ: ¿Podríamos entonces decir que no es que no tengas motivación, sino que, simplemente, tu motivación para evitar las molestias y hacer lo que te apetece a corto plazo se está imponiendo a tu motivación de mantenerte en forma, poner a punto tus habilidades, apoyar a tus compañeros y dar lo mejor de ti mismo en el juego?

Nate: [pausa] Sí. Yo no lo había visto de ese modo, pero sí: estoy de acuerdo con eso.

Russ: Entonces, aquí está la cuestión. Voy a compartir contigo mi experiencia y quiero que veas si coincide con la tuya. Si no es así, está bien; no tienes que estar de acuerdo conmigo. Pero, según mi experiencia, cuando alguien dice: «No estoy motivado», lo que realmente quiere decir es: «Yo deseo hacerlo, y es importante para mí; pero no estoy dispuesto a ponerme en marcha si no me siento a gusto, feliz, positivo, inspirado, lleno de energía, confiado o "de humor". Mientras me sienta cansado, adormilado, perezoso, ansioso, asustado, sin confianza o "sin humor", no voy a hacerlo». Me pregunto si te puedes identificar con esto.

Nate: [larga pausa] Bueno, no me gusta tener que admitirlo, pero... sí, así es.

MOTIVACIÓN FRENTE A COMPROMISO

Nate, como la mayoría de la gente, entiende que la motivación es, ante todo, un sentimiento. Si nos sentimos bien para hacer algo - si somos positivos, si estamos animados, entusiasmados, revolucionados o inspirados, entonces decimos que nos «sentimos motivados». Y si no tenemos todos esos agradables sentimientos, entonces decimos que estamos «desmotivados» o que «no tenemos motivación». Lamentablemente, si equiparamos la motivación con un sentimiento, enseguida nos quedamos atascados. ¿Por qué? Porque eso nos hace caer en la trampa de pretender experimentar los sentimientos adecuados antes de iniciar la acción. Y, como ya sabemos, esa es la manera más segura de quedarse atascado en el «Lugar de Espera».

Sin embargo, una vez que hemos reconocido que la motivación no significa más que deseo, nos encontramos en una posición mucho más favorable para modificar nuestro comportamiento; podemos valorar nuestros deseos alternativos y reconocer qué es lo que motiva cada una de nuestras decisiones. Y, en particular, podemos diferenciar entre el deseo de evitar el malestar y el deseo de actuar de acuerdo con nuestros valores. Estas

motivaciones, por lo general, nos empujan en direcciones muy distintas; y una vida regida por la evitación es mucho menos gratificante que una vida regida por valores.

Ahora bien, no es podemos nuestro deseo de evitar el malestar: es un instinto humano básico. Pero sí podemos darle cabida y decidir, en su lugar, actuar de acuerdo con nuestros valores. Hacerlo así requiere un cambio importante en nuestros esquemas mentales: tenemos que cambiar el énfasis de «motivación» a «compromiso».

Es más fácil explicarlo con un ejemplo. Una vez que me convertí en un autor popular, decenas de personas se dirigieron a mí para decirme que querían escribir libros. Sin embargo, muy pocos llegaron a sentarse de verdad para ponerse a escribir uno. La falta de motivación no era el problema: todos tenían deseos de escribir. Lo que les faltaba era el compromiso: no estaban dispuestos a hacer lo que era necesario.

Casi siempre, lo que los detenía era el vacío de confianza: se quedaban aguardando hasta sentirse seguros antes de decidir ponerse en marcha. Y, como ya sabes, la vida no funciona de esa manera. En este punto del libro, probablemente ya te sabes de memoria la regla de oro, pero, por si acaso, aquí la tienes de nuevo: Los actos de confianza son lo primero; los sentimientos de confianza vienen después.

El «vacío de motivación» es muy parecido al «vacío de confianza»: esperamos hasta sentirnos motivados antes de comprometernos con la acción. Afortunadamente, podemos echar mano de la regla de oro para ayudarnos a escapar: la acción comprometida es lo primero; sentirse motivado viene después.

Yo he experimentado esta verdad muchas veces mientras escribía este libro. Al principio de la sesión, normalmente tengo que obligarme a escribir. Obligo a mis dedos a pulsar las teclas y hago que salgan las palabras una detrás de otra. Tengo la mandíbula tensa, un nudo en el estómago, y mi mente me grita: «¡No es más que basura!». La tentación de dejarlo es casi irresistible; hay otras muchas cosas que yo podría hacer y que me iban a dar una cierta satisfacción a corto plazo, ayudándome a evitar este malestar. Pero yo vuelvo a mis valores: creatividad, auto-expresión, ayudar a los demás, enfrentarme a mis retos, mejorar mi capacidad de comunicación...; y me obligo a seguir escribiendo. A veces, toda la sesión es un penoso trabajo. Así, empatizo con Thomas Harris (con quien no tengo nada que ver), el famoso autor de «El silencio de los corderos», que comparaba el escribir con cavar un pozo de cincuenta pies. Sin embargo, otras veces, una vez que me meto en harina, empiezo a sentirme bien: me siento inspirado, entusiasmado y revolucionado con lo que voy escribiendo. Y así, el modo en

que me siento está absolutamente fuera de mi control; pero controlo perfectamente las acciones que emprendo.

Adoptar la regla de oro - primero las acciones; luego los sentimientos - es una estrategia de ganador. ¿Por qué? Porque si actuamos según nuestros valores, estamos creando una vida más rica y plena. Y si los sentimientos que deseamos aparecen luego, eso constituye una estupenda bonificación; al fin y al cabo, a todos nos gusta tener buenos sentimientos. Pero aunque esos sentimientos no surgieran más tarde -y no tenemos ninguna garantía de que vayan a surgir-, aun así, estaremos actuando de acuerdo con nuestros valores, haciendo lo que vuelve significativa nuestra vida.

Emplea ahora diez segundos en observar lo que está diciendo tu mente.

¿Está protestando de nuevo? ¿Está diciendo: que lo que quieres decir es que no hay garantía alguna de que esos buenos sentimientos vayan a aparecer más tarde»?

Por desgracia, así es. Para ser precisos, la regla de oro debería ser formulada de esta manera: Los actos de confianza son lo primero; los sentimientos de confianza vienen después..., pero no siempre. Esto, simplemente, no es sino reconocer la realidad: tenemos mucho más control sobre nuestros actos que sobre nuestros sentimientos. A nuestra mente no le gusta admitirlo, de modo que no te lo creas porque yo te lo diga. Compruébalo con este sencillo experimento mental:

Imagina que estoy apuntándote a la cabeza con un arma y te pido que hagas algo que nunca has hecho en tu vida con anterioridad, como hacer malabarismos con antorchas encendidas, montar en monociclo o dar un salto mortal en un trapecio volante. ¿Lo harías? Seguro que sí. No lo harías demasiado bien; cometerías muchos errores; puede que no consiguieras guardar el equilibrio en el monociclo ni mantener las antorchas en el aire, ni dar el salto mortal desde el trapecio; pero con una pistola apuntándote a la cabeza, seguro que lo ibas a intentar.

Ahora imagina que te dijera que te sintieras confiado mientras aprendías a hacer esas cosas. ¿Podrías hacerlo? ¡De ninguna manera! Pues por eso es por lo que la regla de oro dice que «los actos son lo primero».

DISCIPLINA Y FUERZA DE VOLUNTAD

El tema de la «falta de motivación» tiene dos parientes cercanos: «No soy disciplinado» y «no tengo fuerza de voluntad». Nuestra mente puede engancharnos fácilmente a estos

argumentos y convertirlos en «profecías que se hacen realidad a sí mismas». La fantasía de nuestra mente es que existe algo llamado «disciplina» o «voluntad» y que, una vez que lo poseemos, somos capaces de empezar a hacer lo que de verdad nos importa. Esta fantasía se refuerza con el lenguaje de cada día: cuando oímos decir: «Hace falta disciplina para madrugar e ir al gimnasio», suena como si hubiera una poción mágica llamada «disciplina» y que, mientras no la tengamos, no vamos a poder madrugar para ir al gimnasio.

Lamentablemente, si nos creemos esa fantasía, nos vamos a encontrar con dos problemas. Problema número uno: nos lanzamos a la búsqueda de la poción mágica - leyendo libros o haciendo toda clase de cursos para tratar de desarrollar más fuerza de voluntad o disciplina-, en vez de comprometernos con la acción ahora mismo.

Problema número dos: decidimos que no podemos obtener la poción mágica y dejamos de hacer lo que nos importa, porque «no tenemos suficiente disciplina o fuerza de voluntad».

Seamos muy claros, por tanto: no existe tal poción mágica; no hay ninguna hormona química, ningún gen ni parte alguna del cerebro que se llame «disciplina» ni «fuerza de voluntad». Tales palabras son meras etiquetas descriptivas; son formas de describir la pauta de compromiso con la acción. Cuando decimos que alguien tiene disciplina o fuerza de voluntad, lo que queremos decir es que esa persona, sistemáticamente, se compromete a actuar de acuerdo con sus valores y hacer lo que sea necesario para conseguir sus objetivos, aunque no le apetezca hacerlo.

Por eso, una vez más, las acciones con lo primero; los sentimientos vienen después. Primero aprendemos a obrar de forma coherente con nuestros valores, con independencia de cómo nos sintamos. Y una vez establecido ese hábito, sentiremos que tenemos disciplina o fuerza de voluntad.

ANZUELOS SOLAPADOS

Nuestra mente nunca agota las maneras de engancharnos y, como puedes ver, algunos anzuelos son más solapados que otros. Todos esos cuentos sobre la falta de motivación, de fuerza de voluntad y de disciplina son especialmente seductores, pero todos ellos son meras variantes del «no puedo hacerlo; no soy lo bastante bueno».

Por eso, la próxima vez que tu mente te diga: «No tengo motivación», reconoce que eso es, de hecho, imposible... y desengánchate. Luego aclara el deseo que está

impulsando tu conducta. ¿Es el deseo de evitar el malestar y hacer lo que te apetezca a corto plazo (impulso de evitación)? ¿O es el deseo de actuar de acuerdo con tus valores y hacer lo que enriquece tu vida a largo plazo (impulso por valores)?

A continuación, pregúntate a ti mismo: si yo dejara que este deseo rigiera mis actos, ¿lo haría en la dirección en que quiero que vayan?

Por último, pregúntate: «Aun sin sentirme motivado, ¿estoy dispuesto a hacer aquello que haga mi vida más rica?».

Y si tu respuesta es «sí», entonces... «ACT»: Acepta tus pensamientos y sentimientos, Camina en la dirección de tus valores y Toma la iniciativa de emprender la marcha conscientemente.

Sin embargo, si tu respuesta es «no», entonces vas a tener que liberar...

Capítulo 20

El poder de la auto-aceptación

La biografía de Michael Jordan, en la página web de The National Basketball Association, dice: «Por aclamación, Michael Jordan es el más grande jugador de baloncesto de todos los tiempos».

RESULTA difícil creer que a los dieciséis años no consiguiera entrar en el equipo de baloncesto de su instituto. Pero no es tan difícil creer que practicó mucho y duro y que consiguió entrar en el equipo al año siguiente. Jordan tenía una actitud saludable y positiva hacia el fracaso. Según sus propias palabras:

«He fallado más de 9.000 lanzamientos a lo largo de mi carrera. He perdido casi 300 partidos. Treinta y seis veces he tenido en mis manos el lanzamiento que podía hacernos ganar el partido... y he fallado. He fallado una y otra vez a lo largo de mi vida. Esa es la razón por la que he tenido éxito».

En otras palabras, si queremos aprender a hacer bien cualquier cosa, lo que sea, vamos a cometer muchos errores hasta conseguirlo. Y cuanto más nos aventuremos en aguas desconocidas, tanto más probable será que erremos. Ahora bien, no conozco a nadie al que le guste cometer errores ni meter la pata; pero si podemos aceptar el fracaso como una parte esencial del auto-desarrollo, nos sentiremos mucho mejor que si nos negamos a aceptarlo. Muchas personas que han alcanzado el éxito se han pronunciado al respecto. Cuando le preguntaron a Thomas Watson, presidente de IBM: «¿Cuál es la fórmula del éxito?», él respondió: «Duplicar la tasa de fracasos».

El gran líder inglés durante la Segunda Guerra Mundial, sir Winston Churchill, dijo: «El éxito es la capacidad de fracasar una y otra vez sin perder el entusiasmo».

Y el filósofo norteamericano John Dewey lo expresó de este modo: «El fracaso es sumamente instructivo. La persona que piensa de verdad aprende tanto de sus fracasos como de sus éxitos».

Pero, aunque es fácil estar intelectualmente de acuerdo con todo ello, lo cierto es que resulta aceptarlo en la realidad. ¿Por qué? ¡Porque el fracaso no sienta nada bien! Anteriormente mencionábamos «el vacío de realidad»: ese doloroso vacío que se da

entre la realidad que deseamos y la realidad que realmente tenemos. Cuando mayor es la diferencia entre ambas, tanto más dolorosos son los sentimientos que se producen. Y el fracaso nos introduce de lleno en ese vacío. Y eso duele, y mucho. Para la mayoría de nosotros resulta tan doloroso como una lesión física, si no más. No es de extrañar, pues, que a todos nos amedrente.

Ahora bien, como todos sabemos, a los seres humanos no nos gustan los sentimientos incómodos. Entonces, para evitar el dolor del fracaso, muchas veces abandonamos o nos rendimos antes de haber empezado. Y, en su lugar, hacemos algo más fácil, algo menos desafiante. Y a menudo eso nos proporciona una sensación de alivio que, sin embargo, no dura mucho. Más pronto que tarde, nuestras mentes empiezan a insistirnos en que «abandonemos», o bien experimentamos esa sensación de pesadez, pérdida y estancamiento que caracteriza a la vida que permanece dentro de la «zona de seguridad».

¿Qué que hacer, entonces?

MODIFICAR NUESTRA RELACIÓN CON EL FRACASO

Hay al menos tres formas, que yo sepa, de modificar nuestra relación con el fracaso. La primera consiste en recordarnos regularmente a nosotros mismo que el fracaso forma parte de la vida. A este propósito es muy útil recoger datos o anécdotas al respecto. Por ejemplo:

- El primer estudio de animación de Walt Disney, «Iwerks-Disney Commercial Artists», cayó en la ruina cuando sólo tenía un mes de vida.
- Oprah Winfrey perdió su trabajo como presentadora de noticias en la WJZ-TV de Baltimore. Le dijeron que «no daba bien» en televisión.
- Albert Einstein quiso estudiar en el prestigioso Instituto Politécnico Suizo, pero no logró superar el examen de ingreso.
- Steven Spielberg intentó por tres veces ingresar en la Escuela de Teatro, Cine y Televisión de la Universidad de California del Sur, pero siempre sin éxito, debido a su baja nota media.
- El primer proyecto empresarial de los co-fundadores de Microsoft, Bill Gates y Paul Allen, se llamó «Trafo-Data». Se creó para analizar el flujo del tráfico... y fracasó estrepitosamente.

- Abraham Lincoln fue derrotado la primera vez que presentó su candidatura a un escaño por Illinois en la Cámara de Representantes. A continuación, abrió una tienda que se hundió en pocos meses.

También puede ser útil aducir citas famosas. He aquí dos que me gustan especialmente, porque son de escritores muy importantes:

«Escribir es estar preparado para ser un estúpido y cometer errores».

-Peter Carey, autor de bestsellers internacionales

«El primer borrador de cualquier cosa es una porquería».

-Ernest Hemingway,

uno de los más grandes escritores del siglo XX.

Cuando estoy trabajando con mi ordenador, y mi mente no deja de decirme que todo lo que escribo es horrible, siem pre echo mano de esas dos citas; me permito a mí mismo ser un estúpido, cometer errores y escribir pura basura. Me defusiono del tiránico dictador del interior que habita en mi mente y que insiste en que todo cuanto escriba tiene que ser bueno. Y me recuerdo a mí mismo que se trata tan solo de un primer borrador y que en cada revisión voy a mejorarlo un poco.

Otro recurso consiste en pensar en el fracaso como un mero y honesto «feedback». Cuando fracasamos en algo, es sencillamente un «feedback» de que lo que estamos haciendo no funciona. Esa fue la actitud de Thomas Edison cuando trabajaba en la invención de la bombilla. Después de años de experimentos infructuosos, en los que una bombilla tras otra estallaba, se fundía o ni siquiera llegaba a encenderse, pronunció su famosa frase: «No he fracasado; tan solo he descubierto 10.000 maneras de que no funcione».

Con semejante actitud podemos recordar fácilmente que el fracaso forma parte naturalmente del aprendizaje. Es una oportunidad de reflexionar sobre lo que no funciona y de pensar qué podría funcionar mejor la próxima vez. En palabras de Henry Ford: «El fracaso nos da la oportunidad de comenzar de nuevo y de una forma más inteligente».

Y un tercer recurso consiste en aplicar la regla que veíamos en el capítulo 12:

Regla 6: El verdadero éxito consiste en vivir de acuerdo con los propios valores.

Practicar el juego de esta manera significa que, en la medida en que he actuado de acuerdo con mis propios valores, entonces, aun cuando no alcance mi objetivo, estoy teniendo éxito.

Por poner un ejemplo: yo tengo cuatro novelas sin publicar esperando en un cajón de mi escritorio. Desde un punto de vista centrado en los objetivos, constituirían otros tantos fracasos, porque no he alcanzado mi objetivo de publicarlas. Pero desde una perspectiva centrada en los valores, cada una de ellas es un éxito, porque en cada momento de su redacción he actuado de acuerdo con mis valores en lo tocante a la creatividad, la auto-expresión y el crecimiento personal.

Y luego esta la única novela que sí he publicado: una «sex comedy» titulada: Stand Up Strummer. A pesar de algunas buenas críticas (un periódico la denominó «Bridget Jones para tíos»), el libro no se vendió demasiado bien. ¿Qué pasa entonces?: ¿acaso el hecho de haberla publicado la convierte en un éxito? ¿O constituye un fracaso el hecho de que no se haya vendido demasiado bien? Desde una perspectiva centrada en los valores, tales consideraciones son irrelevantes. Lo realmente importante es que yo puse en juego mis valores, y el proceso me resultó estimulante, gratificante y satisfactorio. Para mí, eso es un éxito. (Obviamente, me sentí decepcionado por el resultado final. Me habría gustado que hubiera sido un bestseller mundial y que Hollywood lo hubiera convertido en una película interpretada por Colin Firth y Renee Zellweger. Pero, como cantaba el famoso gurú Mick Jagger en su conocida canción, «No siempre puedes conseguir lo que quieres»).

REHACERSE DEL FRACASO

Cuando nos quedamos bloqueados, nos equivocamos, fallamos, cometemos errores o «nos salimos de pista», nuestra mente tiende gustosamente a echar mano del palo y golpearnos. Puede incluso insistir en que autoflagelarnos es lo mejor que podemos hacer: «Eso te enseñará»; «¡tienes que ser duro contigo mismo!». Permíteme, pues, que te pregunte: si el autoflagelarte fuera un buen modo de modificar tu conducta, ¿no serías perfecto a estas alturas? Después de todo, ¿cuántas veces te has castigado a ti mismo a lo largo de los años? ¿Y acaso ello te ha hecho cambiar de un modo sano y duradero?

Probablemente conozcas el viejo proverbio: si quieres que tu burro tire del carro, puedes utilizar el palo o la zanahoria. En otras palabras, puedes atizarle con una vara hasta que, de mala gana, cumpla tus deseos, o puedes también tentarlo poniéndole delante una tierna y jugosa zanahoria que no puede alcanzar y, una vez que haya llevado

el carro hasta donde tu querías, darle la zanahoria como recompensa. Ambos procedimientos van a conseguir que el burro se mueva. Sin embargo, si siempre haces uso del palo, no tardarás en tener un burro infeliz y enfermizo. En cambio, si haces uso de la zanahoria, acabarás teniendo un burro sano y feliz (que además gozará de una excelente visión nocturna).

La mente humana tiene todo una serie de palos. ¿Utiliza la tuya alguno de los siguientes: «¡Idiota!», «¡fracasado!», «¡cobarde!», «¡ya sabía yo que esto iba a pasar!», «¿cómo se puede ser tan necio?», «¡nunca haré nada a derechas!», «¡esto únicamente demuestra lo incompetente que soy!», «¡algo en mí no funciona!», «¡no sirvo para nada!», «¿por qué es tan difícil?», «¡estúpido, más que estúpido!», «¡no puedo creer que haya hecho tal cosa!», «¿por qué siempre tiene que pasarme esto?», «no tengo lo que hay que tener», «¡qué pérdida de tiempo!», «¡qué débil soy!», «no tendría que haberme molestado», «La mera idea era un auténtico disparate: estaba condenado al fracaso desde el principio», «no tengo remedio»?

A veces, nuestra mente incluso emplea el palo con los demás, y quedamos atrapados en el juego de la culpa: «Esto nunca habría ocurrido si él/ella no hubiera hecho lo que hizo; todo fue por su culpa». Pero se descargue donde se descargue el golpe, sobre nosotros o sobre los demás, una cosa es cierta: no nos va a ayudar a aceptar el dolor del fracaso ni a aprender y crecer gracias a esa experiencia.

EL ARTE DE REHACERSE DEL FRACASO

Hay seis pasos básicos para rehacerse del fracaso:

Paso 1: Desengancharse

Percibe, nombra y neutraliza el comentario acerbo de tu mente. Dite a ti mismo: «¡Bueno, es la hora de flagelarse!». O bien: «¡Vaya, hombre! ¡Ya estamos con la historia del «perdedor»...!». O bien: «Estoy dándome cuenta de que mi mente me está zurrando». O bien: «Estoy pensando que he fallado miserablemente». Deja que esos pensamientos vayan y vengan como los coches por la carretera, deja que Radio Fracaso atruene en el trasfondo, agradece a tu mente sus comentarios e implícate plenamente en lo que estás haciendo.

Paso 2: Dar cabida

Ábrete al dolor. Observa esas dolorosas sensaciones en tu cuerpo, interiorízalas y

acógelas. Y si estás en un lugar discreto, podrías poner tu mano allí donde sientas más dolor, para «soportarlo más fácilmente» (a lo largo de los años he trabajado con muchos «tipos duros»: policías, bomberos, soldados y deportistas que al principio rechazaban tal idea - les parecía afeminado o demasiado sentimentaloides-, y sin embargo, casi todos, una vez que superaron su desconfianza, lo encontraron muy útil).

Paso 3: Ser amable

Si te echas encima un peso semejante a una tonelada de ladrillos, a la larga no va a favorecer tu salud ni tu vitalidad. Acabarás como aquel pobre burro apaleado. Y esa actitud tan machista de «hacerse el duro», tan frecuente en el mundo del deporte y el de los negocios, sencillamente no favorece a la mayoría de la gente a largo plazo. La verdadera dureza mental - la capacidad de perseverar en la tarea a pesar del esfuerzo que suponga - se desarrolla mediante la auto-aceptación, la amabilidad con uno mismo y el compromiso continuo de actuar de acuerdo con los valores centrales. Por eso, si quieres rehacerte y progresar después del fracaso, necesitas ser amable contigo mismo.

Imagina que alguien a quien amas sintiera lo mismo que sientes tú en circunstancias similares; ¿cómo lo tratarías? Si lo señalaras con el dedo y lo juzgaras - «Deberías haberlo intentado con más firmeza»; «¡Espabila!»; «No seas quejica»; «Toda la culpa es tuya»...-, entonces esa persona no sólo se sentiría peor sino que, además, tu dura actitud acusadora terminaría dañando la relación.

Por otra parte, si pretendes arreglarlo a base de pensamientos positivos - «No hay que llorar por la leche derramada»; «Todas las nubes están recubiertas de plata»; «Cuando una puerta se cierra, otra puerta se abre»; «No se ganó Zamora en una hora»; «Lo que no te mata te hace más fuerte»-, probablemente la otra persona se sentirá irritada, triste o decepcionada. ¿Por qué? Porque esta actitud super-positiva, que pretende que todo tiene arreglo, que basta con proponérselo para conseguirlo, adolece de falta de empatía y compasión; semejante actitud indica que, o bien no entiendes nada o bien no te importa demasiado lo dolida que pueda estar la otra persona.

Por eso, si quieres tratar a esa otra persona con respeto, amabilidad y compasión, a la vez que reconoces cuán doloroso es el fracaso, ¿qué tipo de palabras amables y consideradas le dirías? Si andas buscando ideas, aquí tienes una posibilidad: «Sé muy bien que, cuando las cosas suceden de ese modo, duele una barbaridad. Me gustaría poder eliminar tu dolor, pero sé que no es posible. Solo quiero que sepas que estoy aquí para lo que desees». Intenta decirte algo parecido a ti mismo, con auténtica amabilidad.

Y considera además lo siguiente: ¿Hay algún tipo de acción compasiva que podrías realizar por ti mismo? (Una pista: poner tu mano sobre el dolor, como en el paso 2, es un importante gesto de compasión hacia ti mismo).

Paso 4: Valorar lo que ha funcionado

Un importante acto de amabilidad para contigo mismo consiste en reconocer y valorar todo cuanto has hecho y ha funcionado. No importa lo mal que hayas jugado, te hayas expresado en la entrevista, hayas pintado el cuadro o te hayas comportado con tus hijos: seguro que hubo algunas cosas que hiciste que estuvieron bien, e incluso algunas muy bien. ¿Qué fue lo que hiciste y que supuso una mejoría - por pequeña que fuera - la última vez? ¿Qué es lo que hiciste y resultó razonable? ¿Qué es lo que hiciste y funcionó perfectamente? ¿Qué es lo que hiciste y que implicó asumir un riesgo o intentar algo nuevo?

Reconoce y valora esos esfuerzos y date una palmadita en la espalda a ti mismo por lo que hiciste bien. Es absolutamente esencial para infundirse ánimos. No basta simplemente con desengancharse de todas nuestras severas críticas y juicios sobre nosotros mismos; necesitamos valorar activamente nuestros esfuerzos, especialmente cuando fallamos en la consecución de nuestros objetivos. Cada vez que lo hacemos, estamos aprendiendo a ser entrenadores eficaces. Los entrenadores ineficaces únicamente se centran en lo que salió mal, y lo hacen de una forma muy dura y muy crítica. Los entrenadores eficaces primero reconocen y valoran lo que salió bien, y luego, de una manera respetuosa y que no entrafña juicio alguno, reconocen lo que salió mal, para convertirlo en una experiencia de aprendizaje.

Paso 5: Descubrir algo útil

Busca en tu fracaso algo que haya resultado útil. Pregúntate: «¿Cómo puedo aprender a crecer a partir de esto?»; «¿qué puedo hacer de manera diferente la próxima vez para conseguir un mejor resultado?». Cada fracaso, con independencia de lo que implique, nos ofrece una oportunidad de aprender y crecer; aunque solo sea para mejorar nuestras habilidades de defusión y expansión. Lo importante no es tratar de rebajar, negar o trivializar el dolor del fracaso sino, más bien, dignificarlo y extraer de él algo beneficioso.

Paso 6: Dar un paso. Adoptar una actitud

Pregúntate a ti mismo: «¿Qué actitud deseo mantener frente a este vacío de realidad?». Puedes optar por rendirte o puedes ser partidario de algo más enriquecedor para tu vida.

¿Qué valores te gustaría poner en juego: perseverancia, aprendizaje, coraje, adaptabilidad, innovación, creatividad, crecimiento personal...? Utiliza esos valores centrales como guía a la hora de dar tu respuesta. Pregúntate: «¿Qué tendría que hacer para que, dentro de diez años, pueda mirar atrás con orgullo y satisfacción por mi forma de responder?», Y luego emprende esa acción con plena consciencia.

Y si te quedas atrapado, te «sales de pista» o te quedas sin fuelle, entonces recuérdate a ti mismo con firmeza (pero con amabilidad y con respeto) las acciones que tienes que llevar a cabo y por qué son importantes para ti. Joe Simpson lo hizo así una y otra vez a lo largo de su penoso viaje de regreso al campamento base. En *Touching the Void* se refiere a esta manera de pensar como «la voz». En medio de todos sus pensamientos desesperados, desesperanzados y derrotistas, era capaz de oír «la voz» que le recordaba lo que tenía que hacer para sobrevivir: Levántate, sigue moviéndote, no te detengas... Todos podemos cultivar una voz interna que de forma amable, firme y respetuosa nos recuerde lo que tenemos que hacer: seguir practicando, seguir aprendiendo, seguir creciendo.

SEIS PASOS PARA REHACERSE DEL FRACASO

1. Desengancharse de los pensamientos inútiles.
2. Dar cabida a los sentimientos dolorosos.
3. Ser amable contigo mismo en palabras y gestos.
4. Valorar lo que ha funcionado y apreciar cualquier mejora.
5. Descubrir algo útil que te ayude a aprender o a crecer.
6. Adopta la actitud de obrar de acuerdo con tus valores.

Y ahora ya tenemos otra regla para el juego de la confianza:

Regla 9: El fracaso duele. Pero si estamos dispuestos a aprender de él, puede ser un maestro maravilloso.

Cuando actuamos de acuerdo con esta regla, es esencial darse ánimos a uno mismo de manera eficaz: ser amable con nosotros mismos, reconocer lo que ha funcionado, aprender y crecer a partir de nuestra propia experiencia y volver a conectar con nuestros propios valores. Sin estos pasos, el fracaso no es más que un peso muerto colgado de

nuestro cuello. Pero con el debido auto-estímulo podemos apreciar plenamente el proceso de...

Capítulo 21

Mejorar

«Es mejor que trabajes de secretaria o que te cases». Esto es lo que el director de la agencia de modelos "Blue Book" aconsejó a la aspirante a modelo Marilyn Monroe en 1944.

EL cantante tiene que irse: a la BBC no le gusta». Eric Easton, el primer manager de los Rolling Stones, hizo este comentario acerca de Mick Jagger después de ver actuar al grupo por primera vez.

«No nos gusta como suenan, y la música de guitarra está prácticamente acabada». Tal fue el veredicto de la compañía discográfica Decca cuando rechazaron a los Beatles en 1962.

«Pasarán años -y para entonces yo ya habré muerto - antes de que una mujer llegue a Primera Ministra». Esto lo dijo Margaret Thatcher en 1974, cinco años antes de convertirse en Primer Ministra del Reino Unido,

Lo que ponen de manifiesto todos esos comentarios es que no podemos predecir el futuro. No sabemos lo que puede llegar a ser posible. Con perseverancia, coraje y decisión de aprender y crecer, muchas veces somos capaces de lograr mucho más de lo que nadie - incluidos nosotros mismos - podría haber imaginado.

Ahora bien, no quiero desempeñar el papel de gurú motivacional y decirte que «puedes conseguir lo que deseas con tal de que te lo propongas». En mi opinión, este tipo de afirmaciones son del todo ridículas. Pero te invito a que consideres algo detenidamente: a lo largo de este libro, he mencionado a muchas personas inspiradoras. Y aunque todas ellas tenían distintos puntos de vista, objetivos y planes de acción, compartían al menos dos valores centrales: perseverancia y desarrollo personal.

La perseverancia es la cualidad consistente en seguir adelante decididamente a pesar de los problemas o dificultades.

El desarrollo personal es la cualidad consistente en trabajar para mejorar, consolidar o potenciar las propias dotes y capacidades.

Si elegimos vivir de acuerdo con estos valores, obtendremos numerosas recompensas. Tal vez no alcancemos todos nuestros objetivos ni hagamos realidad todos nuestros sueños, pero sí mejoraremos de manera significativa a la hora de hacer aquellas cosas que de veras nos importan.

Yo empecé a escribir libros cuando tenía veintitrés años, y cuando cumplí treinta y nueve había escrito cinco (todos ellos sin publicar). Mi sexto libro, La trampa de la felicidad, se publicó poco después de mi cuarenta aniversario. Lo que me hizo perseverar en medio de tan sombrío panorama y en momentos en que me sentía absolutamente perdido, deprimido o demasiado cansado para seguir intentándolo, fueron mis valores, centrados en torno a la perseverancia y el desarrollo personal. Todavía hoy, con cuatro libros publicados en mi haber, sigo enganchado a los juicios de mi mente acerca de que cuanto escribo es aburrido o falta de originalidad, o bien a predicciones de mi misma mente en el sentido de que «este libro va a ser un fracaso». Otras veces choco contra una pared, falta de ideas o totalmente atascado a la hora de encontrar las palabras oportunas. Cuando esto sucede, consigo superarme recurriendo a mis valores. Me pregunto a mí mismo: «Valoro realmente la posibilidad de mejorar mis dotes de escritor? ¿Valoro el hecho de perseverar a pesar de los obstáculos?».

La respuesta a estas preguntas es siempre «sí», lo cual, en sí mismo, me sirve de acicate, pues suele ser gratificante reconocer nuestros propios valores. Luego me pregunto: «¿Estoy dispuesto a seguir escribiendo aunque no me apetezca y aunque mi mente no deje de decirme que lo que escribo es pura basura?». Diecinueve veces de cada veinte, la respuesta es «sí». Y ello basta para hacerme sentarme de nuevo frente al ordenador y hacer lo que sea necesario para concluir el libro. (Y tan solo una vez de cada veinte no basta con eso, de modo que me pongo a hacer alguna otra cosa; pero, al menos, estoy siendo honesto conmigo mismo, en lugar de «inventar razonamientos»).

Ahora haz una pausa de diez segundos y observa lo que dice tu mente.

A estas alturas del libro, espero que haya una gran diversidad de reacciones. Algunas mentes probablemente estarán diciendo: «¡Sí! ¡Sí! ¡Sí!». Y es probable que otras mentes estén protestando abiertamente. Una de las protestas más habituales es esta: «Todo eso está muy bien, pero yo no tengo esos valores. Yo no valoro la perseverancia y el desarrollo personal». De acuerdo: una de las mayores ventajas de los valores es que podemos escogerlos ahora mismo, en este preciso momento. Por eso, si hasta ahora nos hemos pasado la vida sin preocuparnos en lo más mínimo por valores como la perseverancia o el desarrollo personal, podemos decidir empezar a hacerlo precisamente

ahora. Podemos perseverar un poco más que la última vez, o bien esforzarnos un poco más por mejorar nuestra forma de hacer las cosas. (Obviamente, no tienes que elegir estos valores; pero si deseas obtener los beneficios que pueden proporcionarte, entonces puedes elegirlos en el momento que prefieras).

Otra gran ventaja de los valores es que nunca desaparecen. Siempre están ahí, esperándonos; y en cualquier momento podemos actuar o no de acuerdo con ellos. Por eso, aun cuando «nos salgamos de la pista» y nos olvidemos de nuestros valores durante semanas, meses o años, en el momento en que lo deseemos podemos volver a ellos. (Recuerda: ¡este es el secreto del éxito instantáneo!).

Cuando pensamos en personas como Nelson Mandela, Lance Armstrong, Joe Simpson o Martin Luther King Jr., podemos centrarnos en valores muy diferentes; pero yo me he fijado en la perseverancia y el desarrollo personal, debido al papel clave que desempeñan en el juego de la confianza. Por citar a Calvin Coolidge, el trigésimo presidente de los Estados Unidos: «Nada en el mundo puede suplir a la perseverancia. Desde luego, no el talento: no hay nada más habitual que una persona fracasada y con talento. Tampoco la genialidad la figura del genio incomprendido es casi proverbial. Ni siquiera la educación: el mundo está lleno de personas inútiles que han tenido una buena educación. La perseverancia y la determinación son omnipotentes. El eslogan "seguir insistiendo" ha resuelto y resolverá siempre los problemas de la raza humana».

VALORES IMPORTANTES

Un rápido repaso: las cinco principales causas de la escasa confianza en nosotros mismos son las expectativas excesivas, los juicios severos sobre uno mismo, la preocupación por el miedo, la falta de experiencia y la falta de habilidades. Por eso, si tus habilidades ya están perfectamente desarrolladas y son de sobra adecuadas para las exigencias de las tareas que debes afrontar, entonces es que tu escasa confianza en ti mismo reside en alguna de las otras cuatro áreas o en todas ellas. Sin embargo, si tus habilidades no están a la altura de dichas exigencias, entonces es obvio que vas a tener que mejorarlas. Echemos, pues, un último vistazo a ese Ciclo de la Confianza.



Ya he perdido la cuenta del número de que veces que lo he dicho hasta ahora (por eso, considérate perfectamente libre de gritar si te resulta irritante): si deseamos ser buenos en algo, tenemos que practicar. Y, obviamente, puesto que somos todos personas muy ocupadas, y la práctica no sólo requiere tiempo, sino que llegar a resultar incómoda, la mayoría de nosotros tendemos a evitarla. Aquí es donde los valores de la perseverancia y el desarrollo personal resultan realmente útiles. Al conectar con estos valores, podemos seguir avanzando en la dirección correcta, aun cuando no nos apetezca hacerlo. Podemos recordarnos a nosotros mismos: «He aquí una oportunidad para el desarrollo personal», o bien: «¡La perseverancia es la clave!».

Por supuesto que no tienes que utilizar necesariamente estas mismas palabras. Un término más común para referirse al desarrollo personal es el de «crecimiento personal», y unos términos más frecuentes para referirse a la perseverancia son los de «dedicación», «compromiso», «determinación», «darlo todo», etcétera.

Aunque la práctica es de vital importancia, no es suficiente; necesitamos además aplicar nuestras habilidades de manera eficaz. Lo cual significa que hemos de dar más cabida a nuestros sentimientos, desengancharnos de nuestros pensamientos e implicarnos plenamente en la tarea que tenemos entre manos.

Por último, una vez hecho todo eso, tenemos que valorar los resultados y modificar nuestras acciones si es preciso. Lo cual es fácil de decir e incluso de hacer, pero para

hacerlo bien se requiere...

CONCIENCIA DE UNO MISMO

Hay tres elementos esenciales de la conciencia de uno mismo:

1. Circunspección

2. Reflexión

4. «Feedback»

Circunspección

Si deseamos aprender y mejorar, hemos de ser conscientes del modo en que habitualmente pensamos, sentimos y actuamos. Y la circunspección, o conciencia atenta de cuanto ocurre a nuestro alrededor, nos permite conseguirlo. En vez de andar de aquí para allá en modo «piloto automático», observamos con curiosidad los relatos que a nuestra mente le gusta referirnos, los sentimientos que nos asaltan cuando afrontamos los desafíos, y nuestras pautas habituales de acción. Cuanto mayor acceso tengamos a esta información, tanto más fácil resulta el cambio.

Reflexión

La conciencia atenta de nuestros pensamientos, sentimientos y acciones nos proporciona valiosos datos con los que trabajar. El siguiente paso consiste en examinar nuestras acciones en términos de «viabilidad»: valorar si lo que estamos haciendo nos ayuda a forjarnos la vida que queremos vivir. Y hemos de hacerlo de la manera menos crítica que sea posible. Juzgarnos a nosotros mismos o nuestra actuación como algo «patético», «desastroso», «incompetente» o «inútil» no nos va a ayudar a aprender y a crecer; tan solo nos va a desmoralizar. No podemos impedir a nuestra mente generar todos esos durísimos juicios y críticas - que es una de las muchas cosas que le encanta hacer-, pero sí podemos desengancharnos una y otra vez y permitir que esos pensamientos vayan y vengan como los coches por la carretera.

Para desarrollar tu capacidad de auto-reflexión, adquiere el hábito de hacerte a ti mismo tres sencillas preguntas:

- ¿Qué cosas he hecho que han funcionado?

¿Qué cosas he hecho que no han funcionado?

•¿Qué podría hacer de diferente manera la próxima vez?

«Feedback»

La circunspección y la auto-reflexión no nos llevan más allá. Para adquirir la máxima consciencia de nosotros mismos necesitamos el «feedback» de los demás. Pero no cualquier clase de «feedback»; lo que necesitamos es un «feedback» sincero, práctico y libre de prejuicios, proporcionado por personas fiables y competentes. Por eso es por lo que cada deportista de élite tiene un entrenador.

La sinceridad es de vital importancia. Si el «feedback» que recibimos es exageradamente positivo o desmedidamente negativo, no va a sernos de mucha utilidad. Estoy seguro de que el lector conoce estos dos clásicos estereotipos de libros, películas o series de televisión: por una parte, el estereotipo del ejecutivo despótico, rodeado de subordinados que a todo le dicen «sí», que afirman todas las decisiones que toma son absolutamente maravillosas; por otra parte, el no menos clásico estereotipo del trabajador humilde y disciplinado que es objeto constante de críticas y falta de valoración por parte de un rival inseguro. Estas situaciones se dan en la realidad - de hecho, se han convertido en estereotipos, porque son muy frecuentes en el trabajo - y son auténticas recetas para el desastre. Necesitamos un «feedback» sincero y sin prejuicios por parte de personas en cuyo juicio acerca de lo que funciona, de lo que no funciona y de lo que podría hacerse de distinta manera podamos confiar. Deseamos el «feedback» de personas competentes para darlo: personas con la capacidad, la información y la experiencia suficiente como para saber de qué están hablando.

Por eso, si lo que pretendemos es mejorar en un ámbito determinado - creatividad, deporte, negocios, educación de los hijos, vida social, etcétera-, es aconsejable buscarse mentores, coaches o consejeros dignos de confianza y competentes; personas que pueda observar y reflexionar sobre lo que hacemos y que nos proporcionen un «feedback» realmente útil. Lo cual puede resultar polémico o doloroso; pero si el «feedback» se nos da de manera sincera, respetuosa, comprensiva y sin prejuicios, resulta impagable.

También podemos buscar cuanto pueda resultar útil de un «feedback no solicitado». En otras palabras, cuando alguien abusa de nosotros, nos insulta o nos juzga, conviene comprobar si puede haber una pizca de verdad en sus palabras. Por ejemplo, a lo largo de los años, algunas personas (so bre todo, mi mujer) me han llamado arrogante. Yo solía negarlo, ignorarlo o contraatacar criticando a la otra persona (no quiero decir las cosas

que he llamado a mi mujer). Actualmente, suelo responder de manera distinta (no siempre, por desgracia). Tiendo a no precipitarme, a observar y a reflexionar, considerando si hay algo de válido en la crítica; trato de ver con apertura y curiosidad la forma en que me comporto. Y si la crítica es válida, considero: ¿qué es lo que funciona, lo que no funciona y lo que yo podría hacer de manera diferente? Por último, a menudo (aunque no siempre) respondo conscientemente, obrando de acuerdo con mis valores - lo cual, por lo general, significa pedir disculpas por mi arrogancia y expresarme con de un modo más respetuoso.

CONCIENCIA DE UNO MISMO Y DUDAS SOBRE UNO MISMO

La conciencia de uno mismo desempeña un papel particularmente importante a la hora de superar las dudas sobre uno mismo. Imagina que Radio Triple F está emitiendo constantemente nuestros fallos - «Soy incompetente», «soy aburrido», «soy torpe», «soy un perdedor», «no sirvo para este trabajo», «no soy nada original», «soy un fraude», «no le gusto a nadie», «no tengo talento», «no sé contar chistes», etcétera-; ¿cómo podemos saber si realmente carecemos de las necesarias cualidades o si nuestra mente está simplemente haciendo una crítica mordaz?

Es esta una pregunta especialmente importante cuando se trata de la confianza social. Como mencionábamos en el capítulo 10, la mayoría de las personas que padecen un grado importante de ansiedad social no carecen de habilidades sociales. El problema es que están tan fusionadas con sus juicios acerca de sí mismas («soy tan vulgar/aburrido/estúpido/desagradable») o con su acerba autocrítica («¡Ya he vuelto a equivocarme!; ¿por qué lo habré dicho?»), y están además tan ocupadas luchando con sus sentimientos de ansiedad que no consiguen implicarse plenamente en la interacción social. Lo cual da lugar a dos importantes problemas. En primer lugar, una falta de socialización: no podemos disfrutarla si no estamos plenamente presentes. En segundo lugar, una falta de datos fiables en relación al modo en que realmente actuamos: si no estamos conscientemente implicados, si nos vemos condicionados por los constantes comentarios que surgen en nuestra mente, entonces no podremos interpretar adecuadamente las reacciones de los demás.

Estas mismas cuestiones se manifiestan en el «síndrome del impostor» o en cualquier otra forma de dudas generalizadas acerca de nosotros mismos. Y es que desengañarnos de los juicios de nuestra mente es importante, pero no basta por sí solo; es esencial desarrollar la conciencia de uno mismo. En otras palabras, necesitamos:

1. Implicarnos conscientemente en la tarea que tenemos entre manos.
2. A continuación, reflexionar sobre lo que hemos observado directamente (y no aceptar indiscriminadamente los juicios de nuestra mente acerca de lo ocurrido).
3. Si aún nos quedan dudas, procurar un «feedback» sincero por parte de personas fiables y competentes.

¿MEJOR O LO MEJOR?

En este capítulo nos hemos centrado en mejorar, avanzar y perfeccionarnos. Y en muchos ámbitos de la vida podemos ser felices dejando que tal cosa ocurra a su propio ritmo; mientras somos conscientes de estar aprendiendo, creciendo y desarrollándonos, no nos mueve el impulso de sobresalir. Por ejemplo, mientras estoy tratando de aprender a montar en bicicleta, no tengo pretensión alguna de llegar a ser un fenómeno del ciclismo. De manera semejante, deseo mejorar en el levantamiento de pesas en el gimnasio, pero no tengo el menor interés en destacar en el deporte de la halterofilia. Sin embargo, para la mayoría de nosotros existen al menos dos ámbitos de la vida en los que sí deseamos destacar; en los que no nos basta con ser simplemente mejores, sino que deseamos hacerlo lo mejor posible.

Antes de proseguir, deseo que quede bien clara una cosa: ¡no recomiendo adoptar esta actitud en todos los aspectos de la vida! Si estás tratando siempre de rendir al máximo en todo, es que estás enganchado en el perfeccionismo. A los gurús de la motivación les encanta gritar desde mejor pueda oírseles: «¡Da siempre lo mejor de ti mismo! ¡Rinde siempre al cien por cien!». Pero seguir esta norma es una receta segura para acabar estresado y agotado al máximo. Lance Armstrong sabía que, si entrenaba a tope durante todo el año, no podría dar el máximo de sí mismo; conocía la importancia de tomarse un «tiempo de recuperación». Por eso, durante varios meses del año se liberaba a propósito de la presión, reducía significativamente su entrenamiento, incrementaba el tiempo dedicado al ocio en su vida y evitaba participar en competiciones importantes. Todos podemos aprender de él.

Así pues, teniendo en cuenta esta precaución, si deseas ser el mejor padre, el mejor compañero, el mejor amante, el mejor hombre de negocios, el mejor empresario, el mejor artista, el mejor músico o el mejor deportista que puedes llegar a ser, si quieres desempeñar ese papel al máximo de tus posibilidades, piensa lo que significa...

Capítulo 22

Rendir al máximo

Él habla con el corazón: auténtico, abierto, entusiasta. Sus palabras fluyen espontáneamente a medida que establece contacto con cada uno de los miembros de la audiencia.

ELLA salta en el aire como una pantera, ajena a la multitud de espectadores. Con un suave movimiento, se eleva, apunta y dispara. El balón vuela sobre la pista y entra en la canasta.

Sus dedos se han hecho una sola cosa con las teclas del piano. Embelesado por la melodía, la música parece manar de su misma alma.

Ella estaba tan absorta en la conversación que cuando, finalmente, miró su reloj, se quedó pasmada al comprobar que habían transcurrido dos horas.

Los deportistas lo llaman «estar concentrado»; los psicólogos lo llaman «fluir». Es un estado de absoluta concentración en la tarea que se está desarrollando. Nuestro foco de atención se estrecha; el tiempo parece detenerse; no tiene una conciencia de sí mismo; no hace uno ningún comentario interno sobre su actuación; nada nos distrae; nuestra atención está completamente centrada en la tarea; todas las habilidades que hemos practicado convergen tan fluidamente que la acción parece no requerir esfuerzo alguno; nuestro cuerpo y nuestra mente trabajan a una en perfecta armonía. Ese es el estado en el que se producen los mejores resultados. Y ello nos sirve para establecer la última regla del juego de la confianza:

Regla 10: La clave del máximo rendimiento es la plena implicación en la tarea.

LAS TRES FASES DE LA ACTUACIÓN

En su magnífico libro *The Psychology of Enhancing Human Performance*, los psicólogos Frank Gardner y Zella Moore describen las tres fases de la actuación: la fase de la pre-actuación, la fase de la actuación misma y la fase de respuesta posterior a la actuación. Mientras sigues leyendo, recuerda que, tratándose del deporte, de los negocios o el teatro, esas tres fases son fácilmente distinguibles; pero cuando se trata de actuaciones en

otros aspectos de la vida, como el de ser padres, pintar, hacer vida social o escribir libros, las fases no son tan distintas; ciertamente existen, pero se mezclan unas con otras.

La fase de la pre-actuación

Esta fase consiste en la preparación, el adiestramiento y la práctica. Es en ella cuando leemos libros, asistimos a entrenamientos y practicamos nuestras habilidades esenciales (Especialmente, las habilidades relacionadas con la atención). Todos necesitamos volver una y otra vez a nuestros valores - sobre todo los del desarrollo personal y la perseverancia-, defusionarnos de todas nuestras razones para no ponerlos en práctica, dar cabida a la molestia que ello conlleva e implicarnos plenamente en la práctica de las habilidades que necesitamos.

La fase de la actuación

Aquí es donde todo confluye: donde aplicamos efectivamente nuestras habilidades a la actuación concreta. En este punto, la clave es la «atención centrada en la tarea». En otras palabras, nuestra atención debe estar centrada en todo cuanto es esencial para realizar la tarea como es debido. Ya se trate de patear un balón, escribir un libro, presidir una reunión, compartir ideas, hacer el amor, jugar con los niños, pintar un retrato, rasguear una guitarra o dar una charla, el reflector necesita iluminar únicamente lo que sea relevante para una acción acertada.

Estas son algunas de las cosas que de ninguna manera deberían caer bajo la luz de dicho reflector: los pensamientos sobre la propia imagen, o sobre lo que estarán pensando los demás, o sobre cómo moverse y qué hacer con las manos, las piernas, la boca y la cabeza, o sobre lo bien o lo mal que estás haciéndolo, o sobre cuál será el resultado final, o sobre lo que podría ocurrir dentro de cinco minutos, o sobre lo que ha ocurrido hace cinco minutos, o sobre lo que podía haberse hecho mejor; pensamientos acerca del fracaso, acerca del éxito, acerca de cómo te sientes, acerca de los errores cometidos, acerca de nuestros puntos fuertes, acerca de nuestras debilidades, acerca de cómo van a juzgar los demás nuestra actuación, acerca de lo que podría salir mal; etcétera, etcétera.

Estos pensamientos y otros muchos no hacen más que distraernos de la tarea que tenemos entre manos. Pero saber esto de manera intelectual y decirnos a nosotros mismos que no debemos tener tales pensamientos no va a impedir que aparezcan (y si no me crees, inténtalo). Y si empezamos a desafiar tales pensamientos, o a intentar echarlos fuera, o a hacer afirmaciones positivas, entonces lo único que estamos haciendo es

generar más distracciones, en lugar de centrar nuestra atención en lo que tenemos entre manos.

Entonces, ¿qué podemos hacer? Aquí es donde necesitamos todas nuestras habilidades de percepción consciente: defusión de los pensamientos inútiles, expansión en torno a los sentimientos difíciles e implicación total en los aspectos de nuestra experiencia relevantes para la tarea. Como describe el campeón de cricket Justin Langer en su libro *Seeing the Sunrise*: «Como bateador, en el momento en que el lanzador suelta la pelota, mi mente tiene que estar plenamente centrada en esa pelota y en nada más.

Aunque no podemos eliminar los pensamientos inútiles ni los sentimientos complicados, sí podemos darles cabida mientras permanecemos centrados y comprometidos con lo que estamos haciendo. Y cuanto mayor sea nuestra capacidad de hacerlo, tanto mejor será nuestro rendimiento.

Solo cuando nuestras habilidades estén lo bastante desarrolladas para satisfacer las demandas de la situación, podremos esperar estar «concentrados» o ser capaces de «fluir». Si no tenemos las habilidades adecuadas, naturalmente que tendremos que esforzarnos. Sin embargo, no deberías tratar de forzar tus posibilidades de «fluir»; el propio esfuerzo por conseguirlo suele impedir que produzca. (A fin de cuentas, si nos quedamos atrapados en pensamientos como: «tengo que estar totalmente concentrado» o bien: «¿Cómo puedo lograr la capacidad de fluir?», significan que, obviamente, no estamos plenamente implicados en la tarea).

El «fluir» surge de manera espontánea si se dan dos condiciones: a) que nuestras habilidades sean lo bastante apropiadas para la tarea; b) que nos impliquemos plenamente en lo que estamos haciendo. Es en tales estados de consciencia plena y de concentración en la acción cuando los humanos rinden al máximo: el golfista se funde con el palo de golf, el cantante se identifica con el auditorio, las palabras fluyen sin esfuerzo de la pluma del escritor, y el boxeador flota como una mariposa y pincha como una abeja.

La fase de respuesta post-actuación

La manera en que respondemos después de nuestra actuación es tan importante como lo que tiene lugar antes de ella y mientras la realizamos. Con independencia de lo bien o mal que lo hayamos hecho, la actitud más sana consiste en reflexionar conscientemente sobre nuestra actuación y crecer a partir de ahí. Podemos adoptar una actitud de apertura y curiosidad mientras reflexionamos sobre las tres preguntas: qué es lo que ha funcionado,

qué es lo que no ha funcionado y qué podríamos hacer de manera diferente la próxima vez.

Si estás satisfecho con tu actuación, celébralo «a tope» y felicítate por tu duro trabajo (teniendo siempre buen cuidado de no identificarte con la idea de que eres el mejor). Si tu actuación no ha cumplido tus expectativas, necesitas practicar la auto-aceptación: defusionarte de los severos juicios sobre ti mismos, hablarte a ti mismo con amabilidad, retomar tus valores y comprometerte a aprender y crecer a partir de la experiencia. Para la mayoría de nosotros, esto no se produce de manera natural. Cuando nuestra mente comienza a criticarnos, picamos fácilmente el anzuelo. Aun así, en el momento en el que caemos en la cuenta de ello, podemos desengancharnos y volver a implicarnos en el presente.

Por último, a todos nos gusta ser valorados, por lo que hemos de cerciorarnos de que somos nosotros los primeros que nos valoramos a nosotros mismos. Valora tu compromiso, valora todo cuanto has hecho para que las cosas funcionen razonablemente bien, valora tu propia disposición a asumir riesgos y, sobre todo, valora cualquier cosa que hayas hecho y que suponga una mejoría con respecto al pasado, por pequeña que sea. Esto es fundamental no solo para la auto-aceptación, sino también para obtener una energía, un impulso y un entusiasmo constantes.

Ojalá sepas ver cómo las tres fases de actuación nos exigen funcionar de acuerdo con la regla de oro: Los actos de confianza son lo primero; los sentimiento de confianza vienen después.

Cuanto mayor sea el número de actos de confianza que realicemos - cuanto más confiemos en nosotros mismos para adiestrarnos, practicar nuestras habilidades, desarrollar nuestra conciencia, salir de la zona de seguridad, afrontar los desafíos y aprender de nuestros fallos-, tanto más mejorará nuestra actuación. Y cuanto mejor sea nuestra actuación, tantas más probabilidades tendremos de sentirnos confiados. Pero si intentamos hacer las cosas al revés y esperar a sentirnos confiados antes de emprender la acción, es obvio que las cosas no van a funcionar.

Y merece la pena recordar que, aun cuando nos sintamos seguros, ello no significa ausencia de miedo. Con independencia de lo hábiles y expertos que seamos, cuando nos enfrenta mos a un verdadero reto en el que haya algo importante en juego, la disyuntiva entre luchar y huir hará su aparición.

ENCONTRAR UN SANO EQUILIBRIO

Lee la sección de deportes de cualquier periódico y enseguida verás noticias de deportistas que se han lesionado. A menudo, tales noticias aplauden la heroica capacidad del deportista de seguir compitiendo a pesar del dolor. Un ejemplo clásico fue la actuación estelar de Tiger Woods en US Open de 2008: a pesar de su dolor en la rodilla izquierda, que ya había sido sometida a dos artroscopias, consiguió ganar el torneo. Lo cual hizo que su contrincante, Kenny Perry, comentara que Woods «podía ganar a cualquiera con una sola pierna».

En esta misma línea, en un momento anterior del presente libro alabábamos la perseverancia y la capacidad de Joe Simpson para centrarse en la tarea a pesar del lacerante dolor de su pierna destrozada. Pero hemos de tener cuidado; esta capacidad tiene un lado oscuro. Muchos deportistas están tan obsesionados con alcanzar sus objetivos que no prestan la debida atención a su cuerpo. Como consecuencia, pueden lesionarse innecesariamente, empeorar la lesión existente o retrasar la recuperación por volver a competir prematuramente, en lugar darle el tiempo necesario al proceso de su recuperación.

Y lo mismo podemos observar en el mundo de los negocios: el triunfador que se dedica en exclusiva a trabajar y consigue unos resultados espectaculares, pero que acaba viniéndose abajo por causa de una depresión, una adicción o un cuadro médico relacionado con el estrés, como puede ser la hipertensión o incluso un ataque cardíaco.

Vemos además que lo mismo ocurre entre artistas, escritores, bailarines, músicos y actores de todo tipo: están tan extremadamente centrados en obtener resultados que descuidan su propia salud y bienestar. Lo cual es algo que no puede mantenerse indefinidamente; a la larga, un cuadro de agotamiento, una lesión o una enfermedad son inevitables.

Para mantener el máximo rendimiento a la larga, no hay más que una salida: tenemos que cuidar nuestra salud y nuestro bienestar. Lo cual significa no solo cuidar nuestro cuerpo, sino también nuestras relaciones. Por desgracia, en el mundo de los «triunfadores» no abundan únicamente las enfermedades relacionadas con el estrés, sino también los infartos, los divorcios y las familias rotas. ¿Tiene que ser así necesariamente?

Por supuesto que la excelencia requiere sacrificio. Eso es un hecho. Si queremos destacar especialmente en algo - la paternidad, el deporte, la música, la oratoria, la

literatura, los negocios, la cocina o el ballet-, necesitaremos hacer de ello nuestra prioridad. Deberemos dedicarle tiempo, energía y esfuerzo. Y eso significa que tendremos que hacer sacrificios; tendremos que renunciar a hacer otras cosas que requerirían también nuestro tiempo y nuestras energías. Pero hemos de ser lo bastante inteligentes con respecto a lo que sacrificamos. Probablemente es bastante sensato renunciar a ver programas de «telebasura» por la noche. Pero renunciar a pasar un tiempo precioso con nuestros hijos... En fin, no creo que ello requiera más explicación. Centrarnos en exceso en cualquier empeño, con exclusión de todo lo demás, a menudo produce fantásticos resultados en ese ámbito de la vida; pero si nuestros seres queridos son objeto de nuestra desatención o resultan dañados, ¿habrá merecido la pena el sacrificio?

No hay una solución simple a este problema. Necesitamos sacar tiempo para reflexionar sobre algunas difíciles cuestiones. La primera de ellas es la siguiente: en este ámbito concreto de mi vida, ¿estoy satisfecho con ser competente o es realmente importante para mí sobresalir por encima del resto? La mayoría de nosotros podemos sentirnos muy realizados siendo suficientemente competentes, a la vez tiempo que llevamos una vida equilibrada y gratificante. Sin embargo, en algún momento muchos de nosotros descubrimos en un determinado momento un aspecto de la vida en el que deseamos hacer lo mejor a nuestro alcance para destacar verdaderamente (por ejemplo, yo destacar como padre y también como escritor..., y tengo mucho trabajo por hacer en ambos aspectos). El asunto, como mencionábamos antes, es que, si queremos alcanzar la excelencia en algo, ello, a la larga, requiere casi siempre un importante sacrificio. Por eso tienes que preguntarte a ti mismo a qué estás dispuesto a renunciar y si merece la pena. Sólo tú puedes responder a esa pregunta (pero, por favor, piénsalo cuidadosamente y no aceptes a ciegas los aforísticos eslóganes de los gurús motivacionales que te dicen que siempre tienes que dar lo mejor de ti mismo, esforzarte siempre por alcanzar la excelencia y rendir siempre al cien por cien. Si sigues acriticamente tales consejos, vas derecho al infortunio al desgaste más absoluto).

El desafío al nos enfrentamos consiste en descubrir el mejor equilibrio posible entre el amor, el trabajo y el juego, a la vez que atendemos conscientemente a nuestra salud y a nuestro bienestar. Y ninguno de nosotros va a conseguirlo de manera perfecta. Pero si nos tomamos el tiempo necesario para comprobarlo regularmente, podemos con toda seguridad mejorarlo.

De modo que ¿por qué no lo intentas por ti mismo? Una vez por semana, emplea cinco minutos en reflexionar sinceramente sobre cómo te las arreglas en el amor, el

trabajo, el juego y la salud. ¿Estás viviendo de acuerdo con tus valores en cada una de esas áreas? ¿Hay espacio para mejorar o para ajustar el equilibrio? Podrías señalarlo en tu calendario o en tu diario; tal vez podrías llamarlo la «comprobación semanal». Podrías incluso comentarlo con tu pareja o con algún amigo de confianza.

Por propia experiencia, sé perfectamente que es muy fácil ignorar este consejo. Nuestra mente nos seduce con el argumento de que después de que hayamos alcanzado nuestro principal objetivo, entonces podremos hacer el balance de nuestra vida. Por desgracia, no suele ser este el caso. Una vez que ese objetivo ha sido alcanzado, casi de inmediato surge uno nuevo. Nelson Mandela lo decía de este modo: «Después de escalar una gran colina, te encuentras con que aún quedan más colinas por escalar». En otras palabras...

Capítulo 23

No está terminado hasta que se acaba

«Dejar tu marca en el mundo es difícil. Si fuera fácil, todo el mundo lo haría. Pero no lo es. Requiere paciencia, implica compromiso, y el camino está lleno de fracasos. El verdadero "test" no es si tú evitas ese fracaso, porque no lo vas a evitar, sino si permites que te endurezca o te hunda en la pasividad o si, por el contrario, aprendes algo de él, si decides perseverar».

-BarackObama

No sé a ti, pero a mí me encantan los libros de autoayuda en los que el autor admite sus propias imperfecciones. Me hace sentir un ser humano normal. De vez en cuando, leo un libro escrito por alguien que afirma haber superado todos sus obstáculos mentales, no quedarse nunca bloqueado y no haber sido nunca infiel a sus ideales. Eso me parece tan ajeno a la experiencia humana normal que me resulta difícil creérmelo. Puede que haya por ahí algún ser humano perfecto, pero me permito dudarlo.

Es, pues, tiempo de confesiones: he estado viviendo y respirando ACT desde hace años: escribiendo sobre ello, enseñándolo, practicándolo. Y me ha ayudado muchísimo en la vida. Y, a pesar de ello, a veces olvido casi todo lo que he escrito en este libro. Unas veces me quedo enganchado en la excusa de que «no puedo hacerlo», o de que «no soy lo bastante bueno». Otras veces estoy en «modo evitación». Y otras veces, en fin, pierdo el contacto con mis valores, dejo de cumplir mis compromisos y actúo de forma contraproducente. ¿Por qué? Porque soy un ser humano normal: falible e imperfecto. Exactamente igual que tú. Y esto nos ocurrirá a todos una y otra vez.

Personalmente, mi mayor desafío pertenece hoy al ámbito de la salud. Cuando tenía veinte años, no solo estaba obeso sino en una alarmante baja forma, hasta el punto de padecer un cierto grado de hipertensión. Hacia los veinticinco años, empecé a cuidarme un poco más: empecé a hacer ejercicio y a cuidar mi dieta y adelgacé hasta alcanzar un peso saludable. Aunque nunca he vuelto a tener sobrepeso ni a estar muy bajo de forma física, de vez en cuando experimento algún retroceso. Hay épocas en las que como saludablemente, hago ejercicio con regularidad y consigo tener una figura realmente estilizada. Pero hay otras épocas en las que dejo de hacer ejercicio, me atiborro de

chocolate, galletas y helados... y vuelvo a ganar peso. Entonces reconozco que me he «salido de pista» y regreso al buen camino. Y así una y otra vez. Lógicamente, esto no es lo ideal: obviamente, tengo ante mí un amplio margen de mejora; pero el autoflagelarme no me sirve de ayuda.

El caso es que, con independencia de la eficacia que demos a la hora de vivir de manera consciente y en función de unos valores - aun cuando nos convirtamos en maestros Zen-, siempre habrá ocasiones en que lo olvidemos, retornemos a los viejos hábitos, actuemos de manera contraproducente, salgamos lastimados y, consiguientemente, suframos innecesariamente.

Nuestra mente no quiere aceptarlo. Nuestra mente quiere que seamos perfectos, que eliminemos todos nuestros «defectos» y «debilidades». Y está decidida a triturarnos cuando no sea así. Pero la realidad no atiende a los deseos de nuestra mente. La perfección puede que exista en el mundo de la fantasía, de los superhéroes, de los seres mágicos y de los dioses. Pero no aquí, en la tierra.

¿Tendremos, pues, que rendirnos?

¡En modo alguno! Aunque no seamos perfectos, podemos seguir aprendiendo y creciendo hasta el día en que muramos. Podemos ser cada vez más inteligentes, más sabios, más conscientes; podemos vivir más en sintonía con nuestros valores; y podemos perfeccionarnos a la hora de emprender la acción aun cuando no nos apetezca. En otras palabras, siempre desarrollar continuamente nuestra flexibilidad psicológica: la capacidad de emprender una acción eficaz, regida por unos valores, conscientemente y con apertura y absoluta claridad.

También podemos desarrollar una mayor auto-aceptación y compasión hacia nosotros mismos por todas esas ocasiones en que erramos, fallamos o salimos lastimados. Y lo de menos es el número de veces que nos «salgamos de pista»...

SIEMPRE PODEMOS EMPEZAR DE NUEVO UNA Y OTRA VEZ

Aunque ya he citado a Lance Armstrong un montón de veces a lo largo de este libro, debo decir que no estoy de acuerdo con todo lo que él dice. Por ejemplo, una de sus citas más famosas es esta: «El dolor es temporal. El abandono es para siempre». Aunque la primera frase es cierta - el dolor es temporal-, la segunda es absolutamente falsa. El abandono dura únicamente hasta que nos comprometemos de nuevo a actuar de acuerdo con nuestros valores.

Es por eso por que en ACT no somos partidarios de eslóganes perfeccionistas como «jamás abandones», «jamás te rindas», «da siempre lo mejor de ti». Son eslóganes que suenan bien en teoría, pero lo cierto es que, posiblemente, ningún ser humano podría cumplir tales expectativas. El filósofo Haridas Chaudhuri dice escuetamente: «Cuanto mayor es el énfasis en la perfección, tanto más se aleja».

En ACT animamos a aceptar la realidad de que todos somos imperfectos y de que, evidentemente, habrá ocasiones en las que abandonemos, nos rindamos o nos perdamos el rumbo. Pero, al mismo tiempo, también animamos al compromiso: a mantenernos en el camino adecuado mejor y durante más tiempo, a recobrarlos mejor, de nuevo, cuando nos desviamos y a empezar mejor, de nuevo, a partir de donde estamos. En otras palabras, la práctica de la ACT consiste en: aceptar nuestros pensamientos y sentimientos; optar por una orientación basada en valores; emprender la iniciativa conscientemente.

TODO LLEVA SU TIEMPO

No se ganó Zamora en una hora, ni se desarrolla la confianza de la noche a la mañana. Sin embargo, ahora ya tienes todo cuanto necesitas para proseguir tu viaje. Ya conoces las cinco razones principales de una baja confianza en ti mismo:

- 1.Expectativas desmedidas
- 2.Juicios severos sobre ti mismo
- 3.Preocupación por el miedo
- 4.Falta de experiencia
- 5.Falta de habilidades.

Y conoces también las soluciones:

- 1.Libérate de las expectativas desmedidas
- 2.Practica la auto-aceptación y el auto-estímulo
- 3.Da cabida al miedo... y, si es posible, utilízalo
- 4.Sal de tu zona de seguridad y adquiere la experiencia que necesitas.
- 5.Pon en práctica tus dotes, aplícalas con eficacia, valora los resultados y modifica lo

que sea preciso.

Este enfoque te proporcionará lo que yo denomino «auténtica confianza», la cual no es una especie de sensación placentera que va y viene, sino una cualidad personal: la capacidad de confiar en ti mismo, de creer en ti mismo, de ser auténtico contigo mismo, de actuar de acuerdo con tus valores esenciales, con independencia del modo en que puedas sentirte. La auténtica confianza no puede adquirirse escuchando un CD; requiere esfuerzo y perseverancia. Pero eso ocurre con lo que es importante en la vida. Por tanto, si tu mente empieza la rutinaria tarea de fabricar razonamientos, dale las gracias por ellos... y sigue adelante.

LAS REGLAS «CORRECTAS»

Más abajo he hecho una lista de las «reglas correctas» del juego de la confianza. Sin embargo, antes de que las eches un vistazo, creo que debería hacerte una advertencia: las reglas resultan peligrosas cuando las observamos rígidamente. De modo que hazme el favor de observarlas con sumo cuidado. Sé flexible con ellas: amóldalas, modifícalas o abandónalas si lo crees necesario. ¡No son precisamente los Diez Mandamientos!

Todo lo que hay en este libro no es ni más ni menos que meras sugerencias. Espero que haya ocasiones en las que decidas aplicar lo que has leído, y espero también que haya otras muchas ocasiones en las que preferirás ignorarlo. Y me parece perfecto (y espero que a ti también te lo parezca). No querría, desde luego, que estuvieras dispuesto a creer algo por el mero hecho de que yo lo diga. A fin de cuentas, no hay ningún tribunal supremo que declare que unas reglas son «correctas» y otras «incorrectas». Así pues, compruébalas por ti mismo y observa lo que ocurre; deja que sea tu experiencia la que juzgue.

DIEZ REGLAS PARA GANAR EN EL JUEGO DE LA CONFIANZA

1. Los actos de confianza son lo primero; los sentimientos de confianza, vienen después.
2. La auténtica confianza no consiste en la ausencia de miedo, sino en una relación distinta con el miedo.
3. Los «pensamientos negativos» son normales. No hay que luchar contra ellos, sino defusionarse de ellos.
4. La Auto-aceptación es el triunfo de la auto-estima.

5. Afirma tus valores con suavidad, pero persíguelos con firmeza.
6. El verdadero éxito consiste en vivir de acuerdo con los propios valores.
7. No te obsesiones con el resultado; apasionate por el proceso.
8. No luches con tu miedo; acéptalo, confraterniza con él y encáuzalo.
9. El fracaso duele. Pero si estamos dispuestos a aprender de él, puede ser un maestro maravilloso.
10. La clave del máximo rendimiento es la plena implicación en la tarea.

Por favor, adopta estas reglas sin absolutizarlas, revísalas regularmente y utilízalas con flexibilidad. Y vamos a concluir el libro echando un vistazo a...

Lo QUE NOS AGUARDA

Escribir un libro como este constituye un constante ejercicio de equilibrio. Por una parte, desearía animarte a que vivieras la mejor vida posible; por otra, quisiera que fueras realista. Si te guías por la creencia de que puedes conseguir todo lo que te propongas, es posible que te sientas a la altura de una cometa durante un tiempo; pero, al igual que todas las cometas que vuelan alto, al final acabarás estrellándote contra el suelo. Por eso te conviene tener los ojos abiertos: cuenta con que en tu andadura va a haber altos y bajos, momentos buenos y malos, placer y sufrimiento. Has de saber que habrá éxitos y fracasos, triunfos y desastres, enormes avances e importantes retrocesos. Y no olvides las palabras de Winston Churchill: «El éxito no es el final; el fracaso no es fatal; lo que cuenta es el coraje para seguir adelante».

Personalmente, me gusta la palabra «coraje». Proviene de la palabra latina «cor», que significa «corazón». Así pues, «coraje» significa que hacemos lo que tenemos en nuestro corazón; en otras palabras, que actuamos de acuerdo con nuestros valores.

Y cuando las personas actúan con coraje, ¿cuál es la emoción más común que experimentan?

¡El miedo!

Por tanto, el coraje no es la ausencia de miedo; tener coraje es hacer lo que realmente importa, a pesar de nuestro miedo. Y eso nos hace evocar de nuevo a Helen Keller. Seguramente recordarás que en la introducción a este libro reproducíamos una de

sus citas más famosas. Pues bien, aquella no era la cita completa; aquí la tienes en su totalidad:

«La seguridad es, en la mayoría de los casos, una superstición. No existe en la naturaleza, ni los hijos de los hombres la experimentan plenamente. Evitar el peligro no es más seguro, a la larga, que exponerse abiertamente a él. La vida es una aventura apasionante o no es nada».

Si decidimos hacer de nuestra vida una aventura apasionante - salir de nuestra zona de seguridad, crecer, explorar y enfrentarnos a nuestros desafíos-, entonces experimentaremos lo que siente la gente cuando tiene una aventura apasionante: nuestro corazón se acelerará, nuestro cuerpo sudará, nuestro estómago se encogerá. El miedo se nos mostrará en todas sus distintas variedades: desde la ansiedad hasta la inseguridad, desde el estrés hasta la duda acerca de nosotros mismos, desde la excitación hasta el pánico. Y a veces nuestra mente nos gritará: «¡Socorrooo! ¡Sacadme de aquí! ¡Quiero volver atrás! ¡Esto es muy duro, no puedo con ello, no soy lo bastante bueno!».

Sin embargo, si damos cabida a estos sentimientos, nos liberamos de esos pensamientos y nos comprometemos plenamente a actuar de acuerdo con nuestros valores, entonces seremos libres: Libres para comportarnos como la persona que queremos ser; libres para hacer aquello que de verdad nos importa; libres para vivir nuestra vida con auténtica confianza.

Bibliografía

- ARMSTRONG, Lance, *Every Second Counts*, Broadway Books, New York 2003. (Trad. cast: *Vivir cada segundo*, RBA, Barcelona 2004).
- BAUMEISTER, Roy F. - CAMPBELL, Jennifer D. - KRUEGER, Joachim I. - VOHS, Kathleen D., «Does High Self-Esteem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, or Healthier Lifestyles?»: *Psychological Science in the Public Interest* 4/1 (May 2003), 1-44.
- DR. SEUSS ENTERPRISES, *Oh, the Places You'll Go!*, Random House, New York 1990. (Trad. cast.: *¡La de cosas que puedes pensar.*, Altea, Madrid 2003).
- GARDNER, Frank L. - MOORE, Zella E., *The Psychology of Enhancing Human Performance:*

The Mindfulness-Acceptance-Commitment (AMC) Approach, Springer Publishing, New York 2007.
- HARRIS, Russ, *The Happiness Trap: How to Stop Struggling and Start Living*, Trumpeter Books, Boston 2008. (Trad. cast.: *La trampa de la felicidad*, Planeta, Barcelona 2010).
- HAYES, Steven C. - STROSAHL, Kirk - WILSON, Kelly G., *Acceptance and Commitment Therapy: An Experiential Approach to Behavior Change*, Guilford, New York 1999.
- JONES, G. - HANTON, S. - SWAIN, A.B.J., «Intensity and interpretation of anxiety symptoms in elite and non-elite sports performers»: *Personality and Individual Differences* 17 (1994), 657-663.
- JONES, G. - SWAIN, A.B.J. - HARDY, L., «Intensity and direction dimensions of competitive state anxiety and relationships with performance»: *Journal of Sport Sciences* 11 (1993), 525-532.
- JONES, J.C. - BRUCE, T.J. - BARLOW, D.H., *The effects of four levels of "anxiety" on sexual arousal in sexually functional and dysfunctional men*», Poster session presented at the annual conference of the Association for Advancement of Behavior Therapy, Chicago, Il., November 1986.
- KASHDAN, Todd, *Curious*, Harper Collins, New York 2009.
- LANGER, Justin, *Seeing the Sunrise*, Allen and Unwin, Crows Nest, NSW Australia

2008.

- MANDELA, Nelson Rolihlahla, Long Walk to Freedom, Abacus, London 1994. (Trad. cast.: El largo camino hacia la libertad, Punto de Lectura, Madrid 2004)
- RICH, A.R. - WOOLEVER, D.K., «Expectancy and self/focused attention: Experimental support for the self/regulation model of test anxiety»: Journal of Social and Clinical Psychology 7 (1988), 246-259.
- SHUBIN, Neil, Your Inner Fish, Penguin Books, London 2008.
- SIMPSON, Joe, Touching the Void, Harper and Row, New York 1988. (Trad. cast.: Tocando el vacío, Desnivel, Madrid 2005').
- STENGEL, Richard, «Mandela: His 8 Lessons of Leadership»: Time Magazine, 9 July 2008. (Trad. cast.: El legado de Mandela, Temas de Hoy, Madrid 2010).
- SWAIN, A.B.J. - JONES, G., «Explaining performance variance: the relative contribution of intensity and direction dimensions of competitive state anxiety: Anxiety, Stress, and Coping: An International journal 9 (1996), 1-18.
- WOOD, J.V. - PERUNOVIC, W.Q. & J.W., «Positive self-statements: power for some, peril for others»: Psychological Science 20/7 (2009), 860-866

Agradecimientos

ANTE todo, un millón de gracias a mi esposa, Carmel, por su amor y su apoyo; por ser mi musa; por ayudarme a desarrollar mis ideas; por tolerar mi idilio con el ordenador; por cuidar de nuestra familia mientras yo machacaba el teclado; y por animarme a seguir escribiendo cuando yo estaba plenamente convencido de que todo no era más que una majadería.

También, como de costumbre, un agradecimiento tan grande como el Everest a Steve Hayes, el creador de ACT. Un agradecimiento que hago extensible a Kelly Wilson y Kirk Strosahl, auténticas fuentes de inspiración para mí. Además, un agradecimiento muy especial a Frank Gardner, cuyo trabajo en ACT en el ámbito del máximo rendimiento ha influido decisivamente en mi práctica. También quiero agradecer a Todd Kashdan su amabilidad al permitirme adaptar sus fichas de trabajo sobre los valores. Y muchas gracias a la comunidad ACT de todo el mundo, que siempre me ha apoyado; de hecho, muchas de las ideas que aparecen en estas páginas son fruto de animados debates a lo largo y ancho del mundo a través del servidor de ACT.

Igualmente, me gustaría gritar ¡GRAAACIAS! a mi agente, Sammie Justese, por su inestimable labor. También deseo mostrar mi enorme agradecimiento a todo el equipo de Penguin - especialmente a Ingrid Ohlsson y Jocelyn Hungerford- por el excepcional trabajo, desvelo y dedicación que han derrochado con este libro.

Por último, quiero dar las gracias a Max - la única y especialísima persona en el mundo que me llama «Papá»-, simplemente por llenar mi vida de amor, de alegría y de constante asombro.

1. ACT responde en inglés a las siglas de «Terapia de Aceptación y Compromiso».
 2. El término «defusión» es un neologismo propio de la teoría de la Terapia de Aceptación y Compromiso que se refiere al distanciamiento de los propios pensamientos y sentimientos, a su consideración como vivencias que se producen en nuestro interior, pero que no forman parte de nosotros mismos y de las cuales nos podemos distanciar, separar o «defusionar».
1. El autor hace un juego de palabras con las siglas correspondientes a la inicial de cada uno de los componentes de las «experiencias privadas» (Emotions, Memories,

Images, Thoughts, Sensations) y el verbo «EMITIR» («EMITS»)

2. «Show and tell» se refiere a una práctica habitual en muchos colegios norteamericanos consistente en que cada alumno de un grupo trae a clase algún objeto - un juguete o incluso un animal de compañía - que es significativo para él y lo comparte con sus compañeros. (N. del T.).

3. Se trata de la marca australiana de agua «Mount Franklin» (N. del T.)

1. En otros lugares del libro hemos traducido el término «mindfulness» por su equivalente castellano «atención consciente». En este caso hemos decidido ceder a la tendencia observada en muchas obras de autoayuda de mantener el vocablo original sin traducir.

1. El eslogan de la conocida marca deportiva es lo suficientemente conocido como para mantenerlo en su idioma original. (Nota del Traductor).

1. Get back on the horse: expresión inglesa para referirse al hecho de intentar realizar algo en lo que se ha fracasado con anterioridad.

(Nota del Editor).

1. Acepta tus pensamientos y sentimientos. / Escoge una orientación que aprecies. / Emprende la acción conscientemente.

1. Dr. Seuss es el seudónimo de Theodor Seuss Geisel(1904-1991), escritor e ilustrador de libros infantiles de carácter surrealista.

(Nota del Traductor).

2. El autor hace un juego de palabras con el término «fear» (miedo), y la traducción del acrónimo sería: Fusión / Objetivos desmedidos / Evitación del malestar / Distanciamiento de los valores.

(Nota del Traductor).

3. De nuevo emplea el autor un juego de palabras, esta vez con el término «dare» (atreverse), y la traducción del acrónimo sería: Defusión / Aceptación del malestar / Objetivos realistas / Adopción de los valores. (Nota del Traductor).

1. Russ HARRIS, La trampa de la felicidad, Planeta. Barcelona 2010.

Índice

Prólogo, por STEVEN HAYES	14
Introducción: Una audaz aventura o nada	18
Primera parte: Precalentamiento	27
Capítulo 1: ¿Para qué molestarse?	29
Capítulo 2: Los felices tiempos pasados	50
Capítulo 3: ¿Verdadero o falso?	56
Segunda Parte: La espada de doble filo	64
Capítulo 4: No es necesariamente así	66
Capítulo 5: Liberarte del anzuelo	78
Capítulo 6: Tu mente nunca anda escasa de palabras	96
Capítulo 7: La trampa de la autoestima	106
Capítulo 8: Las reglas del compromiso	117
Capítulo 9: Oler las rosas	130
Capítulo 10: El «smog» psicológico	136
Tercera parte: ¿Qué es lo que te motiva?	146
Capítulo 11: Repostar	148
Capítulo 12: La trampa del éxito	162
Capítulo 13: Pegamento mágico	168
Cuarta parte: Domesticar tus miedos	177
Capítulo 14: La trampa del miedo	179
Capítulo 15: Suficiente espacio	187
Capítulo 16: Montar un caballo salvaje	199
Quinta parte: Jugar el juego	205
Capítulo 17: Soltar amarras	207
Capítulo 18: ¿Qué te detiene?	217
Capítulo 19: La trampa de la motivación	227
Capítulo 20: El poder de la auto-aceptación	235
Capítulo 21: Mejorar	245

Capítulo 22: Rendir al máximo	254
Capítulo 23: No está terminado hasta que se acaba	262
Bibliografía	269
Agradecimientos	272