PSICO-CIBERNÉTICA

Una Nueva Forma para

SACARLE MÁS PARTIDO A LA VIDA

Maxwell Maltz

La ciencia original del desarrollo personal
y el éxito que ha cambiado la vida
de 30 millones de personas

EDITADO Y ACTUALIZADO POR DAN S. KENNEDY Y
LA FUNDACIÓN DE PSICOCIBERNÉTICA INC .

"La psicocibernética cambió mi destino. De una pequeña granja a casi 3 kilómetros de una carretera principal en Chucketauck, Virginia, a una exitosa carrera como autor, consultor y conferenciante para organizaciones como la NASA, Disney, AT&T... Las sugerencias del Dr. Maltz me dieron la confianza para desarrollar mis talentos y perseguir mis sueños."

–Lee Milteer, autor de *El éxito es un trabajo interno*

"Estaba a punto de suspender la universidad cuando leí por primera vez Psicocibernética, y literalmente me cambió la vida."

–Marshall Reddick, DOCTOR EN FILOSOFÍA.

El difunto DR. Maxwell Maltz se doctoró en medicina por la Facultad de Medicina y Cirugía de la Universidad de Columbia. Tras realizar estudios de posgrado en cirugía plástica en Europa, el Dr. Maltz dirigió varios departamentos de cirugía reconstructiva en hospitales de Nueva York. Fue un destacado conferenciante internacional sobre los aspectos físicos y psicológicos de la cirugía plástica y publicó dos libros sobre estos temas: «Nuevos *rostros, nuevos futuros»* y *«El Dr. Pigmalión».* Las ideas originales que sentaron las bases de *la psicocibernética surgieron* de las que desarrolló en su exitosa consulta privada en Nueva York, donde trató a pacientes de todo el mundo, incluyendo a numerosas celebridades.

Dan S. Kennedy es consultor de marketing, orador profesional reconocido y autor de nueve libros. Es el director ejecutivo de la Fundación Psicocibernética y autor del programa de audio *«La Nueva Psicocibernética» .*

Contenido

Introducción

Capítulo uno

La autoimagen: la clave para vivir sin límites

Capítulo dos

Cómo despertar el mecanismo automático de éxito que reside en ti

Capítulo tres

Imaginación: La clave para el éxito automático

Capítulo cuatro

Cómo liberarse de las falsas creencias mediante la hipnosis

Capítulo cinco

Cómo triunfar con el poder del pensamiento racional

Capítulo seis

Cómo relajarse y dejar que su mecanismo automático de éxito trabaje para usted.

Capítulo siete

Puedes adquirir el hábito de la felicidad

Capítulo ocho

Ingredientes de la personalidad "de tipo éxito" y cómo adquirirlos

Capítulo nueve

Cómo evitar activar accidentalmente su mecanismo de fallo automático

Capítulo diez

Cómo eliminar las cicatrices emocionales y darte un rejuvenecimiento emocional.

Capítulo once :

Cómo descubrir tu verdadera personalidad

Capítulo doce:

Tranquilizantes caseros que brindan tranquilidad

Capítulo trece:

Cómo convertir una crisis en una oportunidad creativa

Capítulo catorce

Cómo conseguir y mantener “esa sensación de victoria”

Capítulo quince

Muchos años de vida y más vida en tus años.

Capítulo dieciséis

HISTORIAS REALES DE VIDAS TRANSFORMADAS MEDIANTE LA PSICOCIBERNÉTICA.

Vocabulario

Lecturas recomendadas

Recursos adicionales

Acerca de los autores

Introducción

El año 2000 marcó el 40.º aniversario de la publicación de la obra original de la Dra. Maltz, *Psicocibernética.* El libro ha vendido más de 30 millones de copias en todas sus ediciones a nivel mundial, e inspiró numerosos programas de audio en casete para particulares, así como programas de formación completos para empresas, organizaciones de ventas e incluso equipos deportivos. En los Juegos Olímpicos de 2000, por ejemplo, la entrenadora del equipo ecuestre estadounidense utilizó técnicas de Psicocibernética, como lo ha hecho con otros equipos durante muchos años.

En muchos sentidos, la psicocibernética es *la ciencia* original del autodesarrollo. Hago esta afirmación por tres razones principales:

En primer lugar, el Dr. Maltz fue el primer investigador y autor en comprender y explicar cómo la *autoimagen* (término que él popularizó para referirse a ciertos procesos dentro de la mente subconsciente) tiene *un control total* sobre la capacidad de un individuo para lograr (o no lograr) cualquier objetivo.

En segundo lugar, todo lo escrito, dicho, grabado o enseñado sobre superación personal desde que Maltz escribió sus obras se deriva de su trabajo. Intente encontrar cualquier libro sobre éxito o superación personal publicado desde 1960 hasta la actualidad que no incluya una discusión sobre la autoimagen y las técnicas para mejorarla y gestionarla —en particular, la visualización, el ensayo mental y la relajación— y se dará cuenta de lo crucial que sigue siendo la obra de Maltz. La relativamente joven «ciencia» de la psicología deportiva, en la que confían ampliamente golfistas profesionales, franquicias deportivas, entrenadores y atletas olímpicos, tiene una enorme deuda, a veces reconocida, con la psicocibernética.

En tercer lugar, a diferencia de las reflexiones filosóficas sobre el éxito, la psicocibernética es, de hecho, científica: proporciona acciones prácticas (no solo ideas) que generan resultados cuantificables. Lo singular de la psicocibernética es

que ofrece técnicas que ayudan a simplificar aquello que antes resultaba difícil.

En resumen, tanto si su objetivo es perder peso y mantenerlo, mejorar su puntuación en golf, duplicar sus ingresos por ventas, convertirse en un orador público seguro de sí mismo, escribir la gran novela americana o alcanzar cualquier otra meta imaginable, para tener éxito, deberá utilizar técnicas de psicocibernética, ya sea directamente del Dr. Maltz o de alguna otra fuente influenciada por su trabajo. Al adquirir este libro, usted acude a la fuente original y aún la más importante.

Es significativo que, con muy poca publicidad o marketing, el libro original de *Psicocibernética* haya tenido una longevidad tan asombrosa y se haya convertido en un clásico en su campo. Hoy, al igual que hace diez, veinte o treinta años, los gerentes de ventas les dicen a los reclutas, los entrenadores a los atletas y los consultores a sus clientes: Consigan y lean este libro.

Ahora me atrevo a actualizar este clásico. Para ello, me he propuesto conservar gran parte del contenido original; de hecho, mucho de él permanece inalterado; solo se han actualizado ligeramente el lenguaje o los ejemplos. Para integrarlo con otras obras del Dr. Maltz, he añadido mis propias observaciones y lecciones aprendidas al enseñar técnicas de Psicocibernética, junto con ejemplos e historias aportadas por numerosos usuarios de estas técnicas y extraídas de otros libros que hacen referencia a ellas. En todo momento, he intentado mantener el estilo original de Maltz. A lo largo de los años, desde 1960, el Dr. Maltz y sus sucesores dedicaron cada vez más atención a traducir los principios y conceptos de la Psicocibernética en ejercicios prácticos de entrenamiento mental, y también he incluido algunos de ellos. En conjunto, esta es la obra más completa sobre Psicocibernética jamás publicada.

* *

Mis experiencias con la psicocibernética comenzaron en mi infancia, cuando la utilicé para superar un tartamudeo persistente y bastante severo. Posteriormente,

desarrollé una carrera de 20 años como orador profesional, dirigiéndome en los últimos años a audiencias de hasta 35 000 personas y, en total, a más de 200 000 anualmente. En mi vida adulta, recurrí repetidamente a estas técnicas en mis actividades de ventas, consultoría y negocios, para apoyar mi prolífica carrera como escritor: nueve libros publicados, un boletín mensual, más de 50 programas de audio en casete y, como redactor publicitario, mi principal vocación.

Por ejemplo, usando la psicocibernética, puedo darle a mi subconsciente ciertas instrucciones y ponerlo a trabajar en una tarea de escritura antes de dormir o tomar una siesta, despertar, poner los dedos en el teclado al instante y "descargar", plasmar lo que el subconsciente escribió mientras dormía. No hace mucho, me subí a un carruaje y me convertí en conductor de carreras de trotones (a los 46 años), y descubrí que dependía mucho de la psicocibernética.

En mi trayectoria profesional, he trabajado con muchos empresarios millonarios y multimillonarios, incluyendo algunos que surgieron de la pobreza o la ruina financiera y otros que partieron de cero y construyeron imperios rápidamente. La mayoría utiliza estas técnicas. Muchos, al igual que yo, atribuyen su conocimiento de ellas directamente al Dr. Maltz.

Comencé a trabajar directamente con la psicocibernética como escritor, editor y publicista a finales de la década de 1980. En aquel entonces, colaboré con la viuda del Dr. Maltz, Anne Maltz, y una universidad asociada a ella, para desarrollar una colección de cintas de audio con las conferencias, programas de radio y entrevistas del Dr. Maltz. Desde entonces, he participado directamente en el primer libro sobre psicocibernética dirigido específicamente a vendedores, titulado *Zero Resistance Selling* , un programa de audio titulado *The New Psycho-Cybernetics,* programas en formato de audiolibro, un curso de estudio en casa de 12 semanas y un boletín mensual, así como ediciones especiales de programas para determinadas profesiones, industrias, corporaciones y traducciones internacionales.

Lo que quiero decir es que he vivido y trabajado con la psicocibernética —y me

he beneficiado de ella— toda mi vida. Anne Maltz me comentó que le costaba distinguir mis escritos sobre este tema de los de su difunto esposo. Fue un halago enorme. Espero que tuviera razón y que esta versión ampliada y actualizada del original les resulte fluida, con la misma voz del Dr. Maltz, como si él mismo la hubiera escrito.

Si tiene algún comentario, me encantaría recibirlo por fax al 602-269-3113 o por correo postal a la atención de The Psycho-Cybernetics Foundation, 5818 N. 7th Street, Suite #103, Phoenix, AZ 85014. Si desea leer números anteriores de los boletines informativos de la Fundación, puede acceder a ellos en www.psycho-cybernetics.com .

Sinceramente creo que tienes en tus manos una de las herramientas más poderosas para el desarrollo personal y el logro de objetivos, disponible en cualquier momento y lugar, sin importar el precio. Ha sido un privilegio para mí haber contribuido, aunque sea modestamente, a que llegara a ti.

Dan S. Kennedy

CAPÍTULO UNO

La autoimagen: la clave para vivir sin límites

Nada espléndido se ha logrado jamás excepto por aquellos
que se atrevieron a creer que algo dentro de ellos
era superior a las circunstancias .

—Bruce Barton

Una revolución en la psicología comenzó a finales de la década de 1960 y estalló en la de 1970. Cuando escribí la primera edición de Psicocibernética en 1960, me encontraba a la vanguardia de un cambio radical en los campos de la psicología, la psiquiatría y la medicina. Nuevas teorías y conceptos sobre el "yo" comenzaron a surgir del trabajo y los hallazgos de psicólogos clínicos, psiquiatras en ejercicio e incluso cirujanos estéticos o los llamados "cirujanos plásticos" como yo. Los nuevos métodos derivados de estos hallazgos dieron lugar a cambios drásticos en la personalidad, la salud e incluso en las habilidades y talentos básicos. Los fracasos crónicos se convirtieron en éxitos. Los estudiantes con calificaciones bajas se transformaron en alumnos sobresalientes sin necesidad de tutorías adicionales. Las personalidades tímidas, retraídas e inhibidas se volvieron felices y extrovertidas. En aquel entonces, fui citado en la edición de enero de 1959 de la *revista Cosmopolitan* , donde T.F. James resumió estos resultados obtenidos por varios psicólogos y médicos de la siguiente manera:

Comprender la psicología del yo puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso, el amor y el odio, la amargura y la felicidad. Descubrir el verdadero yo puede rescatar un matrimonio en crisis, revitalizar una carrera profesional estancada y transformar a quienes sufren de «fallos de personalidad». En otro plano, descubrir el verdadero yo significa la diferencia entre la libertad y la presión de la conformidad.

Esto apenas fue un presagio de todo lo que ocurrió en las cuatro décadas siguientes.

Cuando se publicó por primera vez *Psicocibernética* , si ibas a una librería a buscar un ejemplar, probablemente lo encontrarías en un estante recóndito junto a una docena de libros de autoayuda. Hoy en día, por supuesto, la autoayuda ocupa una de las secciones más grandes de toda la librería. Los psicólogos, psiquiatras y terapeutas se han multiplicado, han surgido nuevos especialistas, como psicólogos deportivos y asesores de rendimiento empresarial, y el estigma de buscar este tipo de ayuda ha desaparecido hasta tal punto que en algunos círculos está de moda. ¡La psicología de la autoayuda se ha vuelto tan popular que incluso aparece en anuncios televisivos!

¡Antes difícil, ahora fácil!

Me complace que gran parte de esta explosión moderna de ideas, información y personas dispuestas a ayudarte en todo, desde vencer la procrastinación hasta mejorar tu puntuación en golf, parezca basarse en la psicocibernética. Podrías decir que mi trabajo original se adelantó a su tiempo, o podrías decir que ha envejecido bien. Sea cual sea tu conclusión, lo más importante para ti, personalmente, es que la promesa fundamental de la psicocibernética se ha demostrado cierta sin lugar a dudas: «lo que antes era difícil, ahora es fácil». Lo que sea que ahora te resulte difícil, lo que sea que te haya motivado a leer este libro, puede transformarse de difícil a fácil mediante el uso de ciertos conceptos psicológicos sólidos, técnicas de entrenamiento mental fáciles de comprender y dominar, y unos pocos pasos prácticos.

Tu plan secreto

Yo diría que el descubrimiento psicológico más importante de los tiempos modernos es el descubrimiento de la autoimagen. Al comprender tu autoimagen y aprender a

modificarla y gestionarla para adaptarla a tus propósitos, adquieres una confianza y un poder increíbles.

Nos demos cuenta o no, cada uno de nosotros lleva dentro un modelo mental o una imagen de sí mismo. Puede ser vago e impreciso para nuestra mirada consciente. De hecho, puede que ni siquiera lo reconozcamos conscientemente. Pero está ahí, completo hasta el último detalle. Esta autoimagen es nuestra propia concepción de "qué tipo de persona soy". Se ha construido a partir de nuestras propias creencias sobre nosotros mismos. La mayoría de estas creencias se han formado inconscientemente a partir de nuestras experiencias pasadas, nuestros éxitos y fracasos, nuestras humillaciones, nuestros triunfos y la forma en que otras personas han reaccionado ante nosotros, especialmente en la primera infancia. A partir de todo esto, construimos mentalmente un *yo* (o una imagen de nosotros mismos). Una vez que una idea o creencia sobre nosotros mismos se incorpora a esta imagen, se convierte en "verdad", al menos para nosotros. No cuestionamos su validez, sino que actuamos en consecuencia *como si fuera cierta.*

La autoimagen *controla entonces* lo que puedes y no puedes lograr, lo que te resulta difícil o fácil, e incluso cómo reaccionan los demás ante ti, con la misma certeza y precisión científica con la que un termostato controla la temperatura de tu hogar.

En concreto, todas tus acciones, sentimientos, comportamiento e incluso tus habilidades siempre serán coherentes con esta autoimagen. Fíjate en la palabra:

siempre. En resumen, actuarás como la persona que crees ser. Y lo que es más importante, literalmente no puedes actuar de otra manera, a pesar de todos tus esfuerzos conscientes o tu fuerza de voluntad. (Por eso, intentar lograr algo difícil a base de esfuerzo es una batalla perdida. La fuerza de voluntad no es la solución. La gestión de la autoimagen sí lo es).

El efecto de recuperación rápida

La persona que tiene una autoimagen de "gordura" —que afirma ser "golosa", incapaz de resistirse a la "comida basura", que no encuentra tiempo para hacer ejercicio— no podrá bajar de peso ni mantenerlo, sin importar lo que intente conscientemente para contrarrestar esa autoimagen. No se puede escapar ni superar la propia autoimagen por mucho tiempo. Si se logra escapar brevemente, se volverá a caer, como una goma elástica estirada entre dos dedos que se suelta de uno.

Quien se percibe a sí mismo como una persona propensa al fracaso encontrará la manera de fracasar, a pesar de sus buenas intenciones y su fuerza de voluntad, incluso si la oportunidad se le presenta de forma inesperada. Quien se considera víctima de una injusticia, alguien destinado a sufrir, invariablemente encontrará circunstancias que confirmen sus opiniones.

Puedes incluir cualquier aspecto específico: tu juego de golf, tu carrera en ventas, hablar en público, perder peso, tus relaciones. El control de tu autoimagen es absoluto y omnipresente. El efecto rebote es universal.

La autoimagen es una premisa, una base o fundamento sobre el cual se construye toda nuestra personalidad, nuestro comportamiento e incluso nuestras

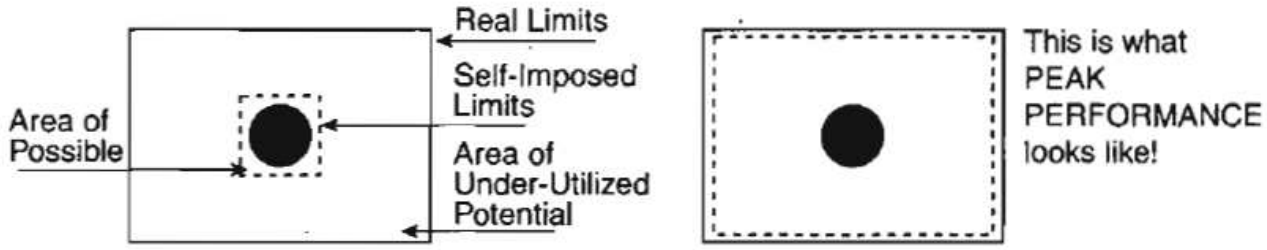
circunstancias. En consecuencia, nuestras experiencias parecen verificar y, por lo tanto, fortalecer nuestra autoimagen, estableciéndose así un círculo vicioso o beneficioso, según el caso.

Por ejemplo, un estudiante que se considera un estudiante mediocre o que cree ser malo en matemáticas, inevitablemente encontrará que sus calificaciones lo confirman. Así, tiene la prueba. De la misma manera, un profesional de ventas o un emprendedor también descubrirá que sus experiencias reales tienden a demostrar que su autoimagen es correcta. Cualquier dificultad o frustración que experimentes en tu vida probablemente esté reforzando algo arraigado en tu autoimagen, como un surco en un disco.

Debido a esta "prueba" objetiva, rara vez se nos ocurre que nuestro problema radica en nuestra autoimagen o en nuestra propia autoevaluación. Si le dices al estudiante que solo "cree" que no puede dominar el álgebra, dudará de tu cordura. Lo ha intentado una y otra vez, y aun así su boletín de calificaciones lo confirma. Si le dices a la agente de ventas que es solo una idea que no puede ganar más de cierta cantidad, te demostrará lo contrario con su cartera de pedidos. Sabe perfectamente lo mucho que se ha esforzado y ha fracasado. Sin embargo, como veremos, se han producido cambios casi milagrosos tanto en las calificaciones de los estudiantes como en la capacidad de generar ingresos de los vendedores, una vez que se les convenció de cambiar su autoimagen.

Obviamente, no basta con decir «todo está en tu cabeza». De hecho, eso es un insulto. Es más productivo explicar que «eso» se basa en ciertos patrones de pensamiento arraigados, posiblemente ocultos, que, si se modifican, te liberarán para aprovechar mejor tu potencial y experimentar resultados muy diferentes. Esto me lleva a la verdad más importante sobre la autoimagen: se *puede* cambiar.

Numerosos casos prácticos han demostrado que nunca se es demasiado joven ni demasiado mayor para cambiar la propia imagen y empezar a vivir una vida nueva



y sorprendentemente diferente.

NOTA DEL EDITOR: He aquí otra ilustración de cómo funciona la autoimagen. Imagínese viviendo dentro de dos recuadros. La línea más alejada, la línea continua, representa los límites reales o realistas. La línea punteada, que en el primer dibujo confina al yo, representa los límites autoimpuestos. El área entre ambas es su área o rango de potencial subutilizado. A medida que descubre cómo fortalecer y liberar su autoimagen, acerca la línea punteada a la línea continua, lo que permite un mayor uso de su verdadero potencial.

El éxito viene de adentro hacia afuera, no de afuera hacia adentro.

Una de las razones por las que parece tan difícil para una persona cambiar sus hábitos, su personalidad o su forma de vida es que casi todos los esfuerzos de cambio se han dirigido a la periferia del yo, por así decirlo, en lugar de al centro.

Numerosos pacientes me han dicho algo parecido a esto: «Si habla de "pensamiento positivo", ya lo he intentado antes y no me funciona». Sin embargo, al indagar un poco, siempre descubro que estas personas empleaban el pensamiento positivo, o lo intentaban, ya fuera en circunstancias externas concretas o en algún hábito o defecto de carácter en particular («Conseguiré ese trabajo». «Estaré más

tranquilo y relajado en el futuro». «Este negocio saldrá bien». Y así sucesivamente). Pero nunca pensaron en cambiar su propia percepción de sí mismos para lograr estas cosas.

Jesús nos advirtió sobre la insensatez de remendar una prenda vieja o de echar vino nuevo en odres viejos. El «pensamiento positivo» no sirve como parche para una autoimagen de siempre. De hecho, es literalmente imposible pensar positivamente sobre una situación mientras se mantenga una visión negativa de uno mismo. Numerosos experimentos han demostrado que, una vez que se cambia la autoimagen, otras cosas *coherentes* con ella *se* logran con facilidad y sin esfuerzo.

Un sistema de ideas

Uno de los primeros y más convincentes experimentos en este sentido fue realizado por el difunto Prescott Lecky, uno de los pioneros de la psicología de la autoimagen. Lecky concibió la personalidad como un *sistema de ideas,* todas ellas coherentes entre sí. Las ideas que no se ajustan al sistema se rechazan, no se creen y no se ponen en práctica. Las ideas que parecen coherentes con el sistema se aceptan. En el centro mismo de este sistema de ideas —la piedra angular, o la base sobre la que se construye todo lo demás— se encuentra la autoimagen del individuo, o su concepción de sí mismo.

Lecky era maestro y tuvo la oportunidad de poner a prueba su teoría con miles de estudiantes. Su teoría planteaba que si un estudiante tenía dificultades para aprender una materia, podría deberse a que (desde su perspectiva) le resultaría incoherente aprenderla. Sin embargo, Lecky creía que si se lograba que el estudiante cambiara su autopercepción, su capacidad de aprendizaje también mejoraría.

Esto se confirmó. Un estudiante, que había escrito mal 55 palabras de 100 y reprobado tantas materias que perdió créditos durante un año, obtuvo un promedio

general de 91 al año siguiente y se convirtió en uno de los mejores ortógrafos de la escuela. Una chica que fue expulsada de una universidad por sus malas calificaciones, ingresó a Columbia y se convirtió en una estudiante sobresaliente. Un chico al que una agencia de evaluación le dijo que no tenía aptitud para el inglés ganó una mención honorífica al año siguiente en un premio literario.

El problema de estos estudiantes no radicaba en su falta de inteligencia o aptitudes básicas. El problema era una baja autoestima («No tengo facilidad para las matemáticas»; «Simplemente tengo mala ortografía por naturaleza»). Se identificaban con sus errores y fracasos. En lugar de decir «Reprobé ese examen» (una afirmación objetiva y descriptiva), concluían «Soy un fracaso». En lugar de decir «Reprobé esa asignatura», decían «Soy un fracasado». (Para quienes deseen profundizar en la obra de Lecky, se recomienda buscar un ejemplar de su libro: « *La autoconsistencia: una teoría de la personalidad»).*

Lecky también utilizó el mismo método para corregir en sus alumnos hábitos como morderse las uñas y tartamudear.

Mis propios archivos contienen casos igual de convincentes: la mujer que tenía tanto miedo a los extraños que rara vez salía de casa y que ahora se gana la vida como oradora. El vendedor que ya había preparado una carta de renuncia porque "simplemente no estaba hecho para vender" y seis meses después era el mejor en un equipo de cien vendedores. El pastor que estaba considerando jubilarse porque los nervios y la presión de preparar un sermón cada semana lo estaban agotando, y que ahora da un promedio de tres charlas al aire libre por semana, además de sus sermones semanales, y ni siquiera sabe que tiene nervios.

Tras las innovadoras reflexiones del Dr. Lecky sobre este tema, surgidas de la observación, así como de mis propias observaciones y pensamientos plasmados en las ediciones anteriores de este libro, una gran cantidad de investigaciones científicas más sofisticadas y evidencia anecdótica han llevado a la aceptación de la autoimagen controladora por parte de la mayor parte de la comunidad académica de psicología.

Cómo un cirujano plástico se interesó por la psicología de la autoimagen: Mi historia

A primera vista, parecería haber poca o ninguna conexión entre la cirugía y la psicología. Sin embargo, fue el trabajo del cirujano plástico el que primero insinuó la existencia de la autoimagen y planteó ciertas preguntas que condujeron a importantes conocimientos psicológicos.

Cuando comencé a ejercer la cirugía plástica hace muchos años, me asombraron los cambios drásticos y repentinos en el carácter y la personalidad que a menudo se producían al corregir un defecto facial. En muchos casos, el cambio de la imagen física parecía crear *una persona completamente nueva.* Una y otra vez, el bisturí que sostenía en mi mano se convertía en una varita mágica que transformaba no solo la apariencia de los pacientes, sino toda su vida. Los tímidos y retraídos se volvían audaces y valientes. Un chico "tonto" se transformaba en un joven despierto e inteligente que llegó a ser ejecutivo de una empresa importante. Un vendedor que había perdido su habilidad y su confianza en sí mismo se convertía en un modelo de seguridad en sí mismo. Y quizás lo más sorprendente de todo fue el delincuente habitual "endurecido" que, casi de la noche a la mañana, pasó de ser un incorregible —que nunca había mostrado ningún deseo de cambiar— a un preso ejemplar, que obtuvo la libertad condicional y asumió un papel responsable en la sociedad.

Hace unos sesenta años, publiqué numerosos casos similares en mi libro « *Nuevos rostros, nuevos futuros»,* escrito más para mis colegas que para el público en general. Tras su publicación, y la de artículos similares en importantes revistas, me vi inundado de preguntas por parte de criminólogos, psicólogos, sociólogos y psiquiatras. Me plantearon preguntas que no pude responder, pero que me impulsaron a iniciar una investigación. Curiosamente, aprendí tanto de mis fracasos como de mis éxitos, o incluso más.

Era fácil explicar los éxitos. El chico de las orejas demasiado grandes, a quien le

habían dicho que parecía un taxi con las dos puertas abiertas, había sido objeto de burlas toda su vida, a menudo con crueldad. Relacionarse con los demás significaba humillación y dolor. ¿Por qué no iba a evitar el contacto social? ¿Por qué no iba a tener miedo de la gente y aislarse? Temeroso de expresarse de cualquier manera, llegó a ser conocido como "tonto". Cuando le corrigieron las orejas, parecía lógico que, al haberse eliminado la causa de su vergüenza y humillación, asumiera un papel normal en la vida, y así fue.

Consideremos, por ejemplo, al vendedor que sufrió una desfiguración facial a consecuencia de un accidente automovilístico. Cada mañana, al afeitarse, podía ver la horrible cicatriz en su mejilla y la grotesca deformación de su boca. Por primera vez en su vida, se sintió profundamente cohibido. Se avergonzaba de sí mismo y creía que su aspecto debía resultar repulsivo para los demás. La cicatriz se convirtió en una obsesión. Se sentía diferente a los demás. Empezó a preguntarse qué pensarían los demás de él. Pronto, su autoestima quedó aún más deteriorada que su rostro. Comenzó a perder la confianza en sí mismo. Se volvió amargado y hostil. Pronto, casi toda su atención se centró en sí mismo, y su principal objetivo se convirtió en proteger su ego y evitar situaciones que pudieran humillarlo. Es fácil comprender cómo la corrección de su desfiguración facial y la restauración de un rostro "normal" cambiarían de la noche a la mañana la actitud y la perspectiva de este hombre, su autoestima, lo que se traduciría en un mayor éxito en su trabajo.

El misterio me inspiró: si el bisturí era mágico, ¿
por qué algunas personas que adquirieron nuevos rostros
siguieron mostrando su antigua personalidad?

¿Y qué hay de las excepciones, de quienes no cambiaron? ¿Y qué hay de la

duquesa, que toda su vida había sido terriblemente tímida e insegura debido a una enorme joroba en la nariz? Aunque la cirugía le dio una nariz clásica y un rostro verdaderamente hermoso, continuó comportándose como el patito feo, la hermana no deseada que nunca se atrevía a mirar a otro ser humano a los ojos. Si el bisturí era mágico, ¿por qué no funcionó con la duquesa?

¿Y qué pasa con todos los demás que adquirieron nuevos rostros pero siguieron siendo los mismos de siempre? ¿Cómo explicar la reacción de las personas que insisten en que la cirugía *no ha cambiado en absoluto* su apariencia? Todo cirujano plástico ha tenido esta experiencia y probablemente se ha sentido tan desconcertado como yo. Por muy drástico que sea el cambio de apariencia, algunos pacientes insisten en que "me veo igual que antes; no me hicieron nada". Sus amigos, incluso familiares, apenas los reconocen, se entusiasman con su recién adquirida "belleza", pero los pacientes insisten en que solo ven una leve o ninguna mejoría, o incluso niegan que haya habido algún cambio. Comparar las fotos del antes y el después no sirve de mucho, e incluso puede provocar hostilidad. Mediante una extraña alquimia mental, el paciente racionaliza: "Claro que veo que ya no tengo la giba en la nariz, pero mi nariz sigue *igual* ". O bien: "Puede que la cicatriz ya no se vea, pero sigue *ahí".*

Cicatrices que generan orgullo en lugar de vergüenza

Otra pista en la búsqueda de la esquiva autoimagen es el hecho de que no todas las cicatrices o desfiguraciones traen vergüenza y humillación. Cuando era un joven estudiante de medicina en Alemania, vi a muchos estudiantes luciendo con orgullo su "cicatriz de sable", como un estadounidense podría lucir la Medalla de Honor. Los duelistas eran la élite de la sociedad universitaria y una cicatriz facial era la insignia que demostraba que eras un miembro de pleno derecho. Para estos chicos, *adquirir* una horrible cicatriz en la mejilla tenía el mismo efecto psicológico que erradicar la cicatriz de la mejilla de mi paciente vendedor. Empecé a comprender que un cuchillo

en sí mismo no tenía poderes mágicos. Podía usarse en una persona para infligir una cicatriz y en otra para borrarla con los mismos resultados psicológicos.

El misterio de la fealdad imaginaria

Para una persona con una discapacidad causada por un defecto congénito o que sufre una desfiguración facial a consecuencia de un accidente, la cirugía plástica puede obrar milagros. En estos casos, sería fácil teorizar que la solución a todas las neurosis, la infelicidad, el fracaso, el miedo, la ansiedad y la falta de confianza en uno mismo sería una cirugía plástica integral para eliminar todos los defectos corporales. Sin embargo, según esta teoría, las personas con rostros normales o aceptables deberían estar completamente libres de cualquier discapacidad psicológica. Deberían ser alegres, felices, seguras de sí mismas y libres de ansiedad y preocupación. Sabemos muy bien que esto no es cierto.

Esta teoría tampoco puede explicar a las personas que acuden a la consulta de un cirujano plástico y exigen un estiramiento facial para corregir una fealdad puramente imaginaria. Existen, por ejemplo, mujeres de entre 35 y 45 años que están convencidas de que parecen mayores, aunque su apariencia sea perfectamente normal y, en muchos casos, inusualmente atractiva.

Hay chicas jóvenes que están convencidas de que son feas simplemente porque la medida de su boca, nariz o busto no coincide exactamente con la de la celebridad de Hollywood del momento, la estrella del pop adolescente o la chica más popular de su escuela. Hay hombres que creen que sus orejas son demasiado grandes o sus narices demasiado largas.

Esta percepción de fealdad no es nada infrecuente. Encuestas realizadas a personas de todas las edades, desde adolescentes y universitarios hasta adultos, muestran consistentemente altos porcentajes —70%, 80%, incluso 90%— de insatisfacción con su apariencia. Si los términos "normal" o "promedio" tienen algún significado, es evidente que el 90% de la población no puede ser "anormal",

"diferente" o tener un aspecto "defectuoso". Sin embargo, las encuestas han demostrado que aproximadamente el mismo porcentaje de la población general encuentra algún motivo para avergonzarse de su imagen corporal.

Por supuesto, en algunos casos, esta insatisfacción se convierte en una motivación constructiva que impulsa la pérdida de peso y el ejercicio. Sin embargo, en muchas otras ocasiones, estimula intentos de adelgazamiento o de mejora de la condición física condenados al fracaso (debido a fuertes restricciones basadas en la autoimagen) o simplemente provoca una profunda infelicidad.

Estas personas reaccionan *como si* hubieran sufrido una desfiguración real . Sienten la misma vergüenza. Desarrollan los mismos miedos y ansiedades. Su capacidad para vivir plenamente se ve bloqueada y asfixiada por el mismo tipo de obstáculos psicológicos. Sus «cicatrices», aunque mentales y emocionales más que físicas, son igual de debilitantes.

¿Por qué son infelices los ricos y poderosos?

¿Por qué las personas populares, exitosas y adineradas de Hollywood, los atletas que reciben contratos multimillonarios y tienen la vida resuelta, y los líderes empresariales o políticos enormemente influyentes y poderosos se involucran en actos increíblemente perjudiciales y autodestructivos de abuso y adicción al alcohol o las drogas, o en todo tipo de comportamientos públicamente humillantes y destructivos? Se informa sobre ello a diario.

“Se compraron el BMW y tienen la casa de 3 millones de dólares en Mill Valley. Y aun así se despiertan por la mañana y dicen: ‘No me siento bien conmigo mismo’”. Esta es una cita del Dr. Stephen Goldbart, un psicólogo que trata a muchos millonarios de la industria tecnológica y de internet en Silicon Valley por lo que se conoce como “síndrome de riqueza inmerecida”.

La riqueza, el éxito, el poder y la fama no garantizan la felicidad ni la tranquilidad, al igual que tampoco lo hace la corrección quirúrgica de algún defecto físico.

La autoimagen: el verdadero secreto

El descubrimiento de la autoimagen explica *todas* las aparentes discrepancias que hemos estado analizando. Es el denominador común, el *factor determinante* en todos nuestros casos, tanto en los fracasos como en los éxitos.

El secreto es este: para vivir plenamente, es decir, para encontrar la vida razonablemente satisfactoria, debes tener una autoimagen adecuada y realista con la que puedas convivir. Debes sentirte aceptable contigo mismo. Debes tener una sana autoestima. Debes tener una persona en la que puedas confiar y creer. Debes tener una persona de la que no te avergüences y que puedas expresar libremente con creatividad, en lugar de ocultarla o disimularla. Debes conocerte a ti mismo —tanto tus fortalezas como tus debilidades— y ser honesto contigo mismo respecto a ambas. Tu autoimagen debe ser una aproximación razonable de "tú", sin ser ni más ni menos de lo que eres.

Cuando la autoimagen es sólida y segura, uno se siente bien. Cuando se ve amenazada, se experimenta ansiedad e inseguridad. Cuando es adecuada y digna de orgullo, uno se siente seguro de sí mismo. Uno se siente libre para ser quien es y expresarse. Se rinde al máximo. Cuando la autoimagen es motivo de vergüenza, se intenta ocultarla en lugar de expresarla. La expresión creativa se bloquea. Uno se vuelve hostil y difícil de tratar.

Si una cicatriz en el rostro realza la autoimagen (como en el caso del duelista alemán), aumenta la autoestima y la confianza en uno mismo. Si, por el contrario, la perjudica (como en el caso del vendedor), disminuye la autoestima y la confianza en uno mismo.

Cuando se corrige una desfiguración facial mediante cirugía plástica, los cambios psicológicos drásticos *solo se producen* si se corrige también la autoimagen distorsionada. A veces, la imagen de uno mismo desfigurado persiste incluso después de una cirugía exitosa, de forma similar a como el "miembro fantasma"

puede seguir causando dolor años después de la amputación del brazo o la pierna.

Comienzo una nueva carrera

Estas observaciones me llevaron a una nueva carrera. Hacia 1945, me convencí definitivamente de que muchas de las personas que consultan a un cirujano plástico necesitan algo más que cirugía, y que algunas ni siquiera la necesitan. Si quería tratar a estas personas como pacientes, como seres humanos íntegros, y no solo como una nariz, una oreja, una boca, un brazo o una pierna, necesitaba poder ofrecerles algo más. Necesitaba poder mostrarles cómo lograr una transformación psicológica, emocional y espiritual, cómo superar las heridas emocionales, cómo canalizar sus actitudes y pensamientos, además de modificar su apariencia física.

Esta determinación me impulsó a un proceso continuo de observación minuciosa, documentando mis propios casos, impartiendo conferencias tanto a colegas como al público, y finalmente escribiendo este libro, publicado por primera vez en 1960. Este libro cautivó al público de una manera especial. Se publicaron extractos en revistas populares como *Reader's Digest* y *Cosmopolitan,* fue adquirido por miles por empresas para sus vendedores y otros empleados, y fue adoptado por atletas, entrenadores y equipos de élite, incluidos los Green Bay Packers, dirigidos por Vince Lombardi. Su éxito me llevó rápidamente a numerosas conferencias, giras de seminarios, entrevistas de radio y televisión, e incluso a mi propio programa de radio. Recibí invitaciones para hablar sobre mis descubrimientos de iglesias, universidades y empresas. Finalmente, también escribí otros libros, extensiones de este, entre ellos *El poder mágico de la autoimagen.* Ya avanzada mi vida, tres décadas después de su primera publicación, me complació comprobar que *Psicocibernética* sigue vendiendo decenas de miles de ejemplares cada año, casi exclusivamente gracias a las recomendaciones de boca en boca, y que está inspirando nuevas interpretaciones.

Con cada año que pasaba, a medida que acumulaba más experiencia enseñando

el poder de la autoimagen, asesorando y monitoreando los resultados que las personas lograban con esta información, me convencía más que nunca de que lo que realmente deseamos, en el fondo, es más *vida* ; algo que denominé *vitalidad,* la experiencia de vivir una vida sin las limitaciones artificiales impuestas por la autoimagen. La felicidad, el éxito, la paz interior —cualquiera que sea tu concepción del bien supremo— se experimentan en su esencia como más vida. Cuando experimentamos emociones expansivas de felicidad, autoconfianza y éxito, disfrutamos más de la vida. Y en la medida en que inhibimos nuestras habilidades, frustramos nuestros talentos dados por Dios y nos permitimos sufrir ansiedad, miedo, autocondenación y autodesprecio, literalmente ahogamos la fuerza vital disponible para nosotros y le damos la espalda al don que nuestro Creador nos ha dado. En la medida en que negamos el don de la vida, abrazamos la muerte.

Tu nuevo programa para una vida libre

En mi opinión, las profesiones de psicología y psiquiatría suelen ser demasiado pesimistas respecto a las personas y su potencial para el cambio autodirigido, incluso para la grandeza. Dado que los psicólogos y psiquiatras tratan con personas consideradas "anormales", la literatura se centra casi exclusivamente en diversas anormalidades, incluyendo las tendencias autodestructivas de algunas personas. Me temo que muchas personas han leído tanto sobre este punto de vista que han llegado a considerar el odio, el instinto destructivo, la culpa, la autocondenación y demás aspectos negativos como comportamiento humano normal. La gente común se siente terriblemente débil e impotente al pensar en la posibilidad de oponer su escasa voluntad a estas fuerzas negativas de la naturaleza humana para alcanzar la salud y la felicidad. Si esta fuera una imagen fiel de la naturaleza y la condición humana, la superación personal sería, sin duda, algo bastante inútil.

Sin embargo, creo —y la experiencia de mis numerosos pacientes lo confirma— que no tienes que hacerlo solo. Dentro de cada uno de nosotros existe un *instinto*

vital que trabaja constantemente para alcanzar la salud, la felicidad y todo aquello que contribuye a una vida plena. Este instinto vital actúa *a* través de lo que yo llamo el Mecanismo Creativo o, cuando se utiliza correctamente, el Mecanismo Automático del Éxito, inherente a cada ser humano.

En este libro, me esforzaré por brindarte ideas e instrucciones prácticas para liberar tu autoestima y activar plenamente tu Mecanismo Automático de Éxito. Si le das una oportunidad, estoy seguro de que te sorprenderás gratamente de todos los cambios positivos que experimentarás.

Nuevos conocimientos científicos sobre la mente subconsciente

Es cierto que existe debate sobre la estructura real de la mente humana. En nuestro cerebro hay más neuronas que estrellas en la Vía Láctea: cientos de miles de millones, una cantidad inimaginable. Cada una de estas neuronas recibe información de decenas de miles de otras neuronas y envía mensajes a decenas de miles más, lo que suma más de un millón de billones de conexiones. En su libro sobre el cerebro, *Bright Air, Brilliant Fire,* el neurocientífico Gerald Edelman especuló que si intentáramos contar las conexiones, una por segundo, tardaríamos 32 millones de años en terminar.

La operación es algo parecido a hacer clic en el icono de notificación de correo electrónico y encontrar 10 000 o 20 000 mensajes que hay que clasificar, priorizar, organizar y responder, solo para poder realizar la primera tarea sencilla del día, como atarse los cordones. La sola idea te agobiaría, pero tu cerebro lo gestiona en cuestión de nanosegundos con total tranquilidad.

El cerebro pesa aproximadamente un kilo y medio, pero contiene el equivalente a ciudades enteras repletas de edificios gigantes llenos de circuitos informáticos. Sin duda, es lo más complejo y asombroso que jamás descubriremos. Y sigue siendo una frontera inexplorada, ya que la investigación continúa revelando nuevos aspectos sobre el funcionamiento de la mente humana.

Además de los aspectos "mecánicos", existen cuestiones psicológicas y espirituales, como la mente como vía de acceso al alma, la consciencia y el subconsciente, el concepto freudiano del ello, la idea de tres sistemas operativos en lugar de dos (reptiliano, límbico y cerebral), el hemisferio izquierdo y el hemisferio derecho, y un largo etcétera.

Algunos han criticado mi punto de vista sobre todo esto por considerarlo simplista. Es posible que investigaciones posteriores, mucho después de mi partida, demuestren que he tenido razón en parte y no en parte, y que aporten perspectivas aún mejores para el desarrollo personal práctico. Si eso ocurre, lo celebraré. Pero por ahora, permítanme decirles que no debería importarles demasiado si algún profesor de psicología con muchos títulos académicos menosprecia lo que estamos discutiendo por considerarlo demasiado simplista. Centrémonos en lo más importante: *qué funciona.* Y les aseguro que lo que estamos discutiendo aquí ha funcionado para miles y miles de personas, y funcionará para ustedes. Con "funcionar" me refiero a empoderarlos para obtener más de lo que desean en la vida.

Mi exploración de la ciencia de la cibernética me convenció de que la llamada "mente subconsciente" no es una mente en absoluto, sino un *servomecanismo orientado a la consecución de objetivos* , compuesto por el cerebro y el sistema nervioso, que es *utilizado y dirigido* por la mente. El concepto más útil es que el ser humano no tiene dos mentes, sino una sola mente (o conciencia) que opera una máquina automática orientada a la consecución de objetivos. Esta máquina automática funciona de manera muy similar a como lo hacen los servomecanismos electrónicos, pero es mucho más maravillosa y compleja que cualquier cerebro electrónico, ordenador o misil guiado jamás concebido por el ser humano .

El mecanismo creativo que reside en tu interior es impersonal. Funcionará de forma automática e impersonal para alcanzar metas de éxito y felicidad, o de infelicidad y fracaso, según los objetivos que le asignes. Si le planteas metas de éxito, funcionará como un mecanismo de éxito. Si le planteas metas negativas, operará con

la misma impersonalidad y fidelidad como un mecanismo de fracaso. Como cualquier otro servomecanismo, necesita un objetivo, una meta o un problema bien definidos en los que trabajar.

En resumen, los objetivos que intentas transmitir a este mecanismo se filtran a través de tu autoimagen, y si son inconsistentes con ella, se rechazan o modifican. Al descubrir cómo modificar tu autoimagen, eliminas el conflicto con tus objetivos. Entonces, si puedes comunicar tus objetivos directamente a tu Mecanismo Creativo, este hará lo necesario para que los alcances.

Como cualquier otro servomecanismo, nuestro Mecanismo Creativo utiliza la información y los datos que le proporcionamos (nuestros pensamientos, creencias e interpretaciones). A través de nuestras actitudes e interpretaciones de las situaciones, describimos el problema que debemos abordar.

Si introducimos información y datos en nuestro Mecanismo Creativo que nos hacen creer que somos indignos, inferiores, inmerecedores e incapaces (autoimagen negativa), estos datos se procesan y se utilizan como cualquier otro para darnos la "respuesta" en forma de experiencia objetiva. Cuando alguien que conocemos actúa —o cuando nosotros mismos nos comportamos— de una manera sorprendentemente "incorrecta" y nos preguntamos por qué, la respuesta es básicamente una falta de comunicación con el servomecanismo; este funciona a la perfección, pero actúa basándose en un grave malentendido.

En el excelente libro « *Luchando contra el tonto interior (DI): La locura de la gente aparentemente normal»,* David Weiner y el Dr. Gilbert Hefter afirman: «Es evidente que incluso los más civilizados entre nosotros tenemos una locura interior, un potencial de irracionalidad con el que debemos lidiar». La jerga informática, utilizada habitualmente por expertos en informática que se encogen de hombros ante algún fallo grave, es GIGO: Basura entra, basura sale. En otras palabras, si los canales neuronales procesan suficiente «basura» y se conectan de cierta manera, el resultado es un «comportamiento basura».

Como cualquier otro servomecanismo, nuestro Mecanismo Creativo utiliza información almacenada, o «memoria», para resolver problemas actuales y responder a situaciones actuales. A veces, estos «datos almacenados» pueden permanecer en control mucho después de que su veracidad o utilidad se hayan desvanecido. Citando nuevamente de « *Luchando contra el Dummy Interior»,* este ejemplo:

> "No sirves para nada, nunca llegarás a ser nadie", podría decirnos nuestro padre a los diez años, después de haber suspendido un examen de matemáticas en el colegio.
> Este es el tipo de afirmación que podría convertirse en un recuerdo límbico dentro de nuestro ello, nuestro muñeco interior, y permanecer con nosotros durante años, si no durante toda la vida .

La razón por la que permanece con nosotros en lugar de simplemente rebotar como el agua sobre el lomo de un pato es lo que se conoce como *memoria límbica,* o lo que yo denomino, con una ligera diferencia, impronta de la autoimagen. Esta se ve influenciada principalmente por tres factores: la fuente autorizada, la intensidad y la repetición. Lo que oímos de una fuente que aceptamos como autorizada —como el padre al que vemos como omnipotente, de quien buscamos desesperadamente aceptación en la infancia— tiene mucha más importancia que las mismas afirmaciones si las oímos de una fuente que, en ese momento, nos resulta menos creíble. Lo que vemos, oímos o experimentamos con intensidad —como cuando el padre nos grita delante de otros, humillándonos— adquiere mayor peso. Y lo que oímos repetidamente de fuentes autorizadas tiene aún más peso. Años después de que esta «programación» haya cesado, puede seguir rigiendo todo tipo de comportamientos, porque el mecanismo subyacente continúa actuando sobre ella como si fuera la corriente.

Tu programa para una vida más libre consiste, en primer lugar, en aprender sobre este Mecanismo Creativo, o sistema de guía automática que reside en tu

interior. En el proceso, aprenderás a usarlo como un Mecanismo de Éxito, en lugar de un Mecanismo de Fracaso. En segundo lugar, programarás y reprogramarás la personalidad y las experiencias de vida que deseas.

Aunque no es muy conocido, el controvertido Dr. Timothy Leary, ícono hippie de los años 60 y también científico, estaba tan fascinado como yo con la conexión entre la cibernética mecánica y el funcionamiento de la mente humana. En una entrevista de 1992, Leary afirmó: «Es un imperativo genético explorar el cerebro. Porque está ahí. Si llevas en tu cabeza cien mil millones de ordenadores centrales, simplemente tienes que acceder a ellos y aprender a manejarlos». Creo que es tu imperativo personal invertir el tiempo, la energía y el estudio necesarios para comprender mejor y utilizar el poder de tu mente, incluido el poder de tu autoimagen.

También afirmó: «Solo podemos comprender nuestro funcionamiento interno a través de los modelos mecánicos o teleológicos externos que construimos». Este programa, ahora en sus manos, es precisamente eso: un camino hacia una mayor comprensión de su propia mente, basado en modelos teleológicos, como los misiles guiados y las tecnologías informáticas.

El método consiste en *aprender, practicar* y *experimentar* nuevos hábitos de pensamiento, imaginación, memoria y acción para (1) desarrollar una autoimagen adecuada y realista y (2) utilizar el Mecanismo Creativo para alcanzar el éxito y la felicidad en la consecución de objetivos específicos. Si bien la mente humana es una creación infinitamente compleja, y aunque se podrían leer cientos de textos de neurocientíficos sin avanzar en el uso de la propia mente, el desarrollo personal mediante la Psicocibernética puede ser sorprendentemente sencillo y ofrece resultados rápidos.

Si eres capaz de recordar, preocuparte o atarte los cordones de los zapatos, ¡

puedes tener éxito con la psicocibernética!

Como verás más adelante, el método consiste en la visualización mental creativa, la experiencia creativa a través de la imaginación y la formación de nuevos patrones de reacción automáticos mediante la simulación y la puesta en escena. Es posible que ya hayas leído o escuchado bastante sobre estas técnicas y las hayas probado con resultados mixtos o decepcionantes. Si es así, no *significa* necesariamente que las hayas usado incorrectamente, ni que seas incapaz de usarlas con éxito. Lo más probable es que hayas intentado aplicarlas en conflicto con tu autoimagen. Una vez que las uses junto con la modificación, la gestión y el fortalecimiento de tu autoimagen, verás resultados positivos.

A menudo les decía a mis pacientes: «Si pueden recordar, preocuparse o atarse los zapatos, no tendrán problemas para aplicar este método». Las tareas que se les piden son sencillas, pero deben practicar y experimentar. Visualizar —crear imágenes mentales— no es más difícil que recordar una escena del pasado o preocuparse por el futuro. Adoptar nuevos patrones de acción no es más difícil que decidir atarse los zapatos de una manera nueva y diferente cada mañana, en lugar de seguir haciéndolo de la forma habitual, sin pensar ni decidir.

Todos aquellos que se han beneficiado de las psicocibernetes

Quizás te resulte alentador ver una breve lista de quienes utilizan estos métodos exactamente como los voy a describir a medida que avancemos en este libro.

atletas

La psicocibernética y los atletas han estado vinculados desde hace mucho

tiempo. En 1967, los periódicos informaron que "la gran novedad de los Green Bay Packers era la psicocibernética". Eran los Packers de la era de Vince Lombardi, y tanto el entrenador Lombardi como los famosos jugadores Jerry Kramer y Bart Starr llevaban consigo sus ejemplares del libro y los compartían con sus compañeros. Un artículo *del New York Times de julio de 1968 informaba que la leyenda de los Yankees, Mickey Mantle, había encontrado el ejemplar de psicocibernética* de Jim Bouton , lleno de anotaciones manuscritas en los márgenes.

Jack Nicklaus, el fallecido Payne Stewart y muchos otros golfistas de élite han hecho declaraciones muy específicas sobre su importancia del aspecto mental del golf. En el prólogo del libro *Mind over Golf,* refiriéndose a sus victorias en el Campeonato de la PGA de 1989 y el Abierto de Estados Unidos de 1991, Payne Stewart escribió: «Con mi antigua mentalidad, no creo que hubiera podido ganar ninguno de esos grandes campeonatos. Pero con mi nuevo enfoque mental, pude elevar mi nivel de juego al máximo cuando fue necesario». (Cabe mencionar que *Mind over Golf* fue escrito por el Dr. Richard Coop, profesor de psicología educativa en la Universidad de Carolina del Norte, editor colaborador de la *revista Golf Magazine* y entrenador de muchos golfistas. Recomiendo su libro como complemento a este, si el golf es su pasatiempo o profesión).

En este libro también descubrirás jinetes de rodeo, atletas olímpicos, jugadores de fútbol y muchos entrenadores que recurren a estrategias de psicocibernética en general, o específicamente por su nombre, para alcanzar el éxito.

Entrenadores

En 1997, la Fundación de Psicocibernética recibió una carta de Linda Tyler Rollins, subdirectora de asuntos académicos del departamento de atletismo de la Universidad del Norte de Texas. En ella, Rollins explicaba que llevaba años impartiendo clases basadas en la Psicocibernética y que, en un curso para atletas becados de nuevo ingreso, «el vocabulario al que se familiarizan durante su

trayectoria académica y deportiva en la UNT se basa en los conceptos presentados por el Dr. Maltz antes de que estos estudiantes nacieran».

La Dra. Gloria Spitalny, psicóloga de Boston que ahora entrena a golfistas profesionales y cuyo perfil aparece en la revista Golf Magazine, afirma: «Según mis cálculos, el golfista promedio dedica aproximadamente el 86 % de su tiempo a lidiar con sus pensamientos y emociones, sintiendo una u otra reacción ante lo que sucede, experimentando euforia o enfado, esforzándose por mantener la concentración y preocupándose por lo ocurrido o lo que está por venir». Es lógico pensar que si el 86 % del tiempo dedicado al juego está dominado por el pensamiento y la emoción, y no por la acción física, entonces el 86 % del éxito o el fracaso depende de la gestión de los pensamientos y las emociones, y no de la técnica del swing o la habilidad en el putt. Esto mismo ocurre en cualquier actividad deportiva, por lo que cada vez más entrenadores dedican más tiempo y energía a la preparación mental y la motivación psicológica. Varios entrenadores de élite han escrito libros sobre estos temas, entre ellos Pat Riley y Phil Jackson de la NBA. Brendan Suhr, ex entrenador asistente de Chuck Daly en los Detroit Pistons y los Orlando Magic, es un fanático de la psicocibernética y, en un programa de video sobre psicocibernética, explicó que utilizó sus principios para sugerir nuevas "imágenes mentales" a los jugadores que tenían dificultades con diferentes aspectos del juego.

Emprendedores y líderes empresariales

Consideremos a Ray Kroc, el vendedor de máquinas de batidos que, al ver el pequeño puesto de hamburguesas de los hermanos McDonald, vislumbró algo asombroso. Mucho después de que las hamburgueserías McDonald's se extendieran por todas partes, le preguntaron a Kroc en una entrevista qué opinaba sobre la tendencia de las cadenas de comida rápida competidoras a copiar tan rápidamente cada nueva idea, producto o promoción de McDonald's. Respondió: «Podemos inventar más rápido de lo que ellos pueden copiar». Con ello, hacía una declaración

de sí mismo —una afirmación de confianza, iniciativa y poder— ante una situación que muchos criticarían y les haría sentir amenazados. Todo visionario y líder empresarial destacado tiene una actitud similar de «¡adelante!», que, desde el punto de vista de la psicocibernética, admiro.

Permítanme contarles brevemente la historia de un joven y extraordinario líder empresarial llamado Joe Polish. Joe, limpiador de alfombras de profesión, descubrió métodos eficaces, aunque poco convencionales, para comercializar y promocionar su negocio, y los utilizó como punto de partida para desarrollar una empresa que capacita y asesora a otros limpiadores de alfombras en sus estrategias de marketing. Según el último recuento, la organización de Joe cuenta con casi 4000 miembros de limpiadores de alfombras de todo Estados Unidos y varios países extranjeros, con ventas combinadas de más de 800 millones de dólares anuales en servicios y productos de limpieza. Varios cientos de estos empresarios también participan en el programa de asesoramiento telefónico de Joe. Joe es un joven que, a pesar de provenir de un entorno familiar difícil, sin estudios universitarios ni formación formal en marketing, se ha convertido en una figura clave en su sector. De hecho, fue nombrado Persona del Año por la principal revista especializada del sector. Joe afirma que ha desgastado su ejemplar de *Psicocibernética* y lo recomienda a todos sus miembros. Incluso ha organizado un seminario especial para ellos centrado en Psicocibernética, con el editor del libro como ponente invitado. ¿La razón? Como dice Joe: «Todo el conocimiento empresarial y de marketing, así como las habilidades técnicas del mundo, junto con los mejores productos, precios y posicionamiento, tienen mucho menos valor del que deberían si quien los posee carece de la confianza interior necesaria para utilizarlos».

“Una de las cosas que enseñamos”, añade Joe, “es cómo vender a precios más altos que la competencia, y eso tiene más que ver con la autoimagen del empresario que con cualquier otra cosa”.

Profesionales de ventas

Bill Brooks, miembro fundador de la junta directiva de la Fundación Psicocibernética, ha ideado sistemas de capacitación en ventas complejos y sofisticados para los equipos de ventas de algunas de las corporaciones más grandes de Estados Unidos. Su Sistema de Ventas de Alto Impacto ha sido objeto de varios libros excelentes, entre ellos " *Estás trabajando demasiado para ganarte la vida".* Bill ha tenido éxito como vendedor y ha ayudado a miles de personas. Y, si bien se centra en la metodología, admite abiertamente que el sistema de ventas más sofisticado y perfectamente diseñado no puede producir resultados en manos de vendedores que luchan constantemente contra su propia autoimagen.

Zig Ziglar es, sin duda, el orador motivacional y formador de ventas más célebre de Estados Unidos. En su libro " *Secretos para cerrar la venta",* del que se han vendido más de 250.000 ejemplares, Zig escribe: "La autoimagen del vendedor influye directamente en su éxito comercial... cuando tu autoimagen es sólida, puedes pasar de un cliente potencial a otro, independientemente de la acogida que recibas. Como vendedor, te ayudará enormemente comprender que nadie en este mundo puede hacerte sentir inferior sin tu permiso. Una vez que tengas una buena imagen, tu mundo de ventas y tu vida personal mejorarán. El Dr. Maxwell Maltz, autor de "Psicocibernética", afirmó que el propósito de toda psicoterapia es construir la autoestima, es decir, la imagen del paciente... tu autoimagen es importante, así que cultiva una buena y podrás construir una carrera de ventas más grande, mejor y más rápida".

En este libro, conocerás varios casos prácticos de profesionales de ventas, incluyendo el del hombre con la nariz y las orejas demasiado grandes. Descubrirás que la psicocibernética trasciende todas las fronteras laborales, vocacionales, educativas y situacionales, ¡funcionando con una fiabilidad y consistencia casi idénticas a las de la gravedad! (Nota: El capítulo 16 de este libro presenta cinco historias fascinantes de personas que han alcanzado el éxito con la psicocibernética).

Pero ¿qué hay de la genética o del "talento natural"?

El argumento de la predestinación genética carece totalmente de fundamento. ¡Tonterías!

En su excepcional libro, *Perfiles de poder y éxito,* el Dr. Gene Lundrum ofrece perfiles psicológicos y analíticos exhaustivos de catorce visionarios y triunfadores de extraordinario éxito, y concluye rotundamente que la crianza, no la naturaleza, es la base del éxito. «Según los antecedentes familiares de estos visionarios, la herencia tuvo poca o ninguna relación con su éxito». En cambio, identifica ciertas características con las que, según afirma, fueron «programados» y que ellos mismos «programaron».

Si el talento genético fuera la barrera insuperable para el éxito o el secreto definitivo del logro, cabría esperar que Walt Disney proviniera de una estirpe que evidenciara una creatividad y un espíritu emprendedor extraordinarios. El padre de Walt Disney fracasó en cinco negocios diferentes, incluyendo un motel en Florida. El padre del maestro arquitecto Frank Lloyd Wright era un pastor itinerante desempleado, tan inepto que nunca conservó un trabajo por más de un año.

El padre de Picasso era, en el mejor de los casos, un artista mediocre. No, esto no es como criar caballos o perros de exposición .

Abundan las pruebas de que la autoimagen condicionada, programada, cultivada y dirigida es lo que determina el éxito, y no una transmisión genética sobre la que no se tiene control. No se puede elegir a los padres. Con la psicocibernética, sí se puede elegir la propia autoimagen.

Alguien podría argumentar esto señalando a Michael Jordan o Tiger Woods. Si bien es cierto que ambos poseen un talento físico excepcional, ese talento por sí solo seguramente se habría desperdiciado sin la sana autoestima que les inculcaron diversas influencias, entre las que destacan las figuras de autoridad, como el padre

de Tiger o el entrenador universitario de Michael, Dean Smith. Y por cada Jordan, puedo mencionar a un atleta con un talento físico, sin duda, "promedio", que llega a la cima de su deporte. En béisbol, me vienen a la mente Ty Cobb y Pete Rose. En fútbol americano, Fran Tarkenton o Doug Flutie, ambos erróneamente considerados por los expertos como "demasiado pequeños" para jugar, son ejemplos.

No toleres ni por un instante la idea de que la falta de talento o habilidad innata te impide alcanzar cualquier meta. Esto es una mentira descarada, una excusa lamentable.

PRESCRIPCIÓN

Comienza a recopilar información sobre personas, del pasado o del presente, que exhiban tanto las cualidades de carácter y personalidad como los logros vitales a los que aspiras. Selecciona un representante diferente para cada característica, para cada aspiración. Conviértete en un experto en la vida de estas personas recopilando y leyendo sus biografías, autobiografías, artículos sobre ellas, discursos pronunciados y análisis de otros autores, como los de Dr. Lundrum, Napoleon Hill y otros. Descubre la casi universal ausencia de predisposición (genética y, a menudo, derivada de su entorno y educación) para la personalidad que desarrollaron y los logros de sus vidas. Indaga las fuerzas, los pensamientos y las influencias que realmente los moldearon. Al convertir esto en tu pasatiempo, alimentarás tu imaginación con valiosa materia prima que podrás utilizar para construir la autoimagen más fuerte y orientada a objetivos que necesitas para alcanzar tus aspiraciones vitales.

En *Mind over Golf,* Coop les dice a los golfistas:

Si has asistido a un evento del PGA o LPGA Tour y notaste que tu propio swing parecía tener un poco más de ritmo y cadencia de lo habitual la siguiente vez que jugaste, no fue casualidad. Al observar a los profesionales del circuito balancear sus palos con el ritmo adecuado, pudiste absorber parte de su talento y eso se reflejó en tu juego. Esto es común en muchos golfistas de todos los niveles. Incluso el golfista más descoordinado comienza a parecer rítmico después de observar a jugadores con swings fluidos como Mark O'Meara.

Gene Littler o Nancy Lopez. El problema es que el nuevo ritmo no dura mucho a menos que puedas reforzar tu visualización viendo regularmente a los profesionales del circuito.

Esto es precisamente lo que les sugiero: "observen" a las personas que mejor ejemplifican las características que desean fortalecer y que viven como ustedes aspiran a vivir, estudiándolas a través de todos los medios y fuentes disponibles.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

Elige a alguien para estudiarlo a fondo durante un mes, para familiarizarte tan íntimamente con su forma de pensar que puedas sentarte a conversar con esa persona y solicitarle consejos y orientación en tu imaginación.

CAPÍTULO DOS

Cómo despertar el mecanismo automático de éxito que reside en ti

Si uno avanza con confianza en la dirección de sus sueños y
se esfuerza por vivir la vida que ha imaginado,
encontrará un éxito inesperado en los momentos cotidianos.
—Henry David Thoreau

Cuando comencé a tomarme en serio la reflexión sobre el funcionamiento interno de la mente, me divirtió leer un artículo de RW Gerard, en el número de junio de 1946 de *Scientific Monthly* , sobre el cerebro y la imaginación, en el que afirmaba que era triste pero cierto que la mayor parte de nuestra comprensión de la mente seguiría siendo válida y útil incluso si, por lo que sabemos, el cráneo estuviera relleno de algodón.

Desde entonces, por supuesto, la comprensión del funcionamiento de la mente humana se ha expandido exponencialmente. Gran parte de este avance se debe a la industria informática. Cuando los humanos se propusieron construir un «cerebro electrónico» y desarrollar mecanismos de control para alcanzar objetivos dentro de las computadoras, tuvieron *que* descubrir y utilizar ciertos principios básicos. Tras descubrirlos, los científicos comenzaron a preguntarse: ¿Podría ser que el cerebro humano funcione de esta manera? ¿Podría ser que, al crear al hombre, nuestro Creador nos hubiera dotado de un servomecanismo más maravilloso que cualquier cerebro electrónico o sistema de guía jamás imaginado, *pero que operara según los mismos principios básicos?* En opinión de renombrados científicos cibernéticos como el Dr. Norbert Weiner, el Dr. John von Newmann y otros, la respuesta fue un rotundo «sí».

Su sistema de guía integrado

Todo ser vivo posee un sistema de guía o mecanismo innato, implantado por su Creador para ayudarle a alcanzar su objetivo, que, en términos generales, es "vivir". En las formas de vida más simples, el objetivo de vivir se reduce a la supervivencia física, tanto del individuo como de la especie. El mecanismo innato en los animales se limita a encontrar alimento y refugio, evitar o superar enemigos y peligros, y reproducirse para asegurar la supervivencia de la especie.

En los seres humanos, el objetivo de vivir va más allá de la mera supervivencia. Poseen ciertas necesidades emocionales y espirituales que los animales no tienen. Por consiguiente, para ellos, "vivir" abarca más que la supervivencia física y la procreación de la especie. Requiere también ciertas satisfacciones emocionales y espirituales. El mecanismo de éxito humano innato es mucho más amplio que el animal. Además de evitar o superar el peligro, y del "instinto sexual" que contribuye a la supervivencia de la especie, este mecanismo puede ayudarles a encontrar soluciones a problemas, inventar, escribir poesía, dirigir un negocio, vender mercancías, explorar nuevos horizontes científicos, alcanzar mayor paz interior, desarrollar una mejor personalidad o lograr el éxito en cualquier otra actividad íntimamente ligada a "vivir" o que contribuya a una vida más plena.

Es importante aceptar que usted posee precisamente un Mecanismo de Éxito de ese tipo.

El "instinto" del éxito en acción

Una ardilla no necesita que le enseñen a recolectar nueces, ni que aprenda a almacenarlas para el invierno. Una ardilla nacida en primavera nunca ha experimentado el invierno. Sin embargo, en otoño se la puede observar ocupada almacenando nueces para comer durante los meses de invierno, cuando no habrá

alimento disponible. Un pájaro no necesita lecciones sobre la construcción de nidos, ni cursos de navegación. Sin embargo, los pájaros navegan miles de kilómetros, a veces sobre mar abierto. No tienen periódicos ni televisión que les informen del tiempo, ni libros escritos por pájaros exploradores o pioneros que les muestren las zonas cálidas de la Tierra. No obstante, el pájaro "sabe" cuándo se avecina el frío y la ubicación exacta de un clima cálido, aunque esté a miles de kilómetros de distancia.

Para explicar este tipo de cosas, solemos decir que los animales tienen ciertos «instintos» que los guían. Si analizamos todos estos instintos, veremos que ayudan al animal a desenvolverse con éxito en su entorno. En resumen, los animales tienen un «instinto de éxito».

A menudo pasamos por alto que los humanos también poseen un instinto de éxito, mucho más maravilloso y complejo que el de cualquier animal. Nuestro Creador no nos defraudó. Al contrario, somos especialmente afortunados en este sentido. Los animales no pueden elegir sus objetivos. Sus objetivos (la autopreservación y la procreación) están preestablecidos, por así decirlo. Y su mecanismo de éxito se limita a estas imágenes de objetivos innatas, que llamamos «instintos». Los humanos, en cambio, poseen algo que los animales no tienen: la imaginación creativa. Por lo tanto, los humanos, más que cualquier otra criatura, son también creadores. Con la imaginación, pueden formular una variedad de objetivos. Solo ellos pueden dirigir su mecanismo de éxito mediante el uso de la imaginación o la capacidad de visualizar.

Podría decirse que los animales están programados genéticamente, y punto. Pero nosotros funcionamos con software y podemos modificar continuamente nuestro resultado.

De este modo, surge una fórmula:

<u>Tú, como creador de tus propias experiencias de vida</u>

(1) Decisión de la mente consciente + (2) La imaginación

comunica el objetivo/meta a (3) la autoimagen

= (4) Instrucciones de “orden de trabajo” al servomecanismo

A menudo pensamos que la imaginación creativa solo se aplica a poetas, inventores y similares. Pero la imaginación es creativa en todo lo que hacemos. Aunque no comprendían por qué ni cómo la imaginación activa nuestro mecanismo creativo, pensadores profundos de todas las épocas, así como hombres prácticos y pragmáticos, han reconocido este hecho y lo han aprovechado. «La imaginación rige el mundo», dijo Napoleón. «La facultad de la imaginación es la gran fuente de la actividad humana y la principal fuente del progreso humano... Destruyan esta facultad y la condición del hombre se volverá tan estática como la de los animales», dijo Dugold Stewart, el famoso filósofo escocés.

“Puedes imaginar tu futuro”, dijo el pragmático industrial Henry J. Kaiser, quien atribuyó gran parte de su éxito en los negocios al uso constructivo y positivo de la imaginación creativa.

Los líderes empresariales contemporáneos también reconocen la importancia y el poder de la imaginación:

Consideremos el papel de la imaginación en el extraordinario ascenso de Starbucks Coffee. En su libro *Pour Your Heart into It: How Starbucks Built a Company One Cup at a Time* , su director ejecutivo, Howard Schultz, habla de pasear por las calles de pueblos italianos y de cómo su imaginación se dejaba cautivar por las pequeñas cafeterías o bares de espresso en las aceras, rebosantes de gente feliz, llenas de energía e incluso de romanticismo. Schultz vio una oportunidad, como él mismo dice, para reinventar un producto cotidiano: el café. Señaló: *«Si te cautiva, cautivará a los demás* » .

La tienda Starbucks que visitas hoy es el resultado de los esfuerzos creativos de Schultz por replicar la experiencia romántica y alegre de los italianos y sus bares de espresso en el centro de tu ciudad o en tu centro comercial.

El Sr. Schultz escribe: “Cada tienda Starbucks está cuidadosamente diseñada para realzar la calidad de todo lo que los clientes ven, tocan, oyen, huelen o saborean... ¿Qué es lo primero que se nota al acercarse a una tienda Starbucks? Casi siempre, es el aroma. El aroma evoca recuerdos con más fuerza que cualquier otro sentido, y obviamente juega un papel fundamental para atraer clientes a nuestras tiendas. Mantener la pureza del aroma del café no es tarea fácil”. Continúa describiendo cómo prohibieron fumar antes de que se convirtiera en la norma y no venden ciertos alimentos en deferencia a la pureza del aroma, cómo seleccionan cuidadosamente solo ciertos tipos de música ambiental sobre la cual se puede escuchar el silbido de la máquina de espresso y el sonido de la cuchara metálica al extraer los granos frescos, y así sucesivamente. ¡Tal atención minuciosa a cada detalle requiere imaginación!

La “creación” de la experiencia Starbucks por parte de Howard Schultz refleja el fenomenal liderazgo de Walt Disney, que transformó la imaginación en realidad. Elija casi cualquier atracción de Disney y observe con atención, y notará una asombrosa atención al detalle nacida de la imaginación. Mike Vance, antiguo confidente de Disney y consultor de pensamiento creativo para empresas como Apple Computer y GE, nos ofrece esta perspectiva sobre la creación del restaurante Blue Bayou dentro de Disneyland, que luego se replicó en Disney World, en su libro *Think Outside The Box:*

Si estuvieras diseñando un restaurante con temática de Nueva Orleans, el restaurante Blue Bayou, ¿ *qué te imaginarías?* ¿ La región de los pantanos de Luisiana? ¿Pantanos sombríos? ¿Y qué más? Ningún pantano sombrío y misterioso está completo sin luciérnagas revoloteando... ¿y qué hay de los aromas distintivos que perduran en el aire de la Vieja Nueva Orleans? Tostar café con achicoria adulterando la infusión añade al ambiente inconfundible del Barrio Francés. El aroma a achicoria del café recién hecho circulaba por el sistema de aire acondicionado del restaurante... las melodías de esa banda de Dixieland de fondo, combinadas con los sonidos distintivos de los grillos cantando y un banjo solitario, tocando una melodía perezosa a lo lejos.

Mike señala que quizás no puedas identificar todos estos detalles, pero que, en conjunto, te transportan a un lugar y un tiempo diferentes.

Prácticamente todas las personas que visitan Disneyland o Disney World una vez, ya sean niños o adultos, regresan más de una vez: ¡una tasa de fidelización del 100%! No es casualidad. Es el poder de la imaginación puesto al servicio de la rentabilidad empresarial.

Por supuesto, mucha gente desperdicia gran parte de su imaginación, malgastándola en ensoñaciones y fantasías sin sentido, sin apreciar realmente lo que podría lograr si se aplicara con un propósito.

La luz del sol, difusa, es un calor suave; dirigida a través de una lupa de cierta manera, es incendiaria.

La imaginación, sin rumbo fijo, puede proporcionar un entretenimiento agradable. Aplicada con un propósito, puede programar eficazmente tu autoimagen y, a su vez, tu Mecanismo Automático de Éxito para alcanzar cualquier meta que te propongas .

Cómo funciona tu mecanismo de éxito automático

No eres una máquina, no eres un ordenador.

Pero, en cierto modo, tienes a tu disposición una máquina de éxito increíblemente potente, similar a una computadora. Tu cerebro y sistema nervioso conforman un servomecanismo que utilizas y que funciona de forma muy parecida a una computadora, un dispositivo mecánico orientado a la consecución de objetivos. Tu cerebro y sistema nervioso constituyen un mecanismo que opera automáticamente para alcanzar una meta determinada, de forma similar a como un torpedo o misil autoapuntador busca su objetivo y se dirige hacia él. Este servomecanismo incorporado funciona tanto como un "sistema de guía" que te orienta

automáticamente en la dirección correcta para lograr ciertos objetivos o para responder adecuadamente al entorno, como un "cerebro electrónico" que puede funcionar automáticamente para resolver problemas, darte las respuestas necesarias y proporcionarte nuevas ideas o inspiración.

La palabra *cibernética* proviene de un término griego que significa literalmente «timonel». Los servomecanismos están diseñados para dirigirse automáticamente hacia una meta, objetivo o respuesta. En 1948, el físico Dr. Norman Weiner comenzó a utilizar el término «cibernética» para referirse al campo de estudio del control y la comunicación en animales, humanos y máquinas. En la psicocibernética, aprendemos a comunicarnos de forma más eficaz con y a través de la autoimagen para controlar mejor el servomecanismo interno.

Tu servomecanismo puede funcionar como un mecanismo de éxito automático o como un mecanismo de fracaso automático. Eso depende de las instrucciones o la programación que reciba a través de tu autoimagen.

Cuando concebimos el cerebro y el sistema nervioso humanos como una forma de servomecanismo que opera de acuerdo con principios cibernéticos, obtenemos una nueva perspectiva sobre el porqué y el para qué del comportamiento humano .

He optado por llamar a este nuevo concepto "Psicocibernética": los principios de la Cibernética aplicados al cerebro humano.

Debo reiterar que la psicocibernética no afirma que el ser humano sea una computadora, sino que poseemos *una* computadora que utilizamos. Analicemos algunas similitudes entre los servomecanismos mecánicos, como las computadoras, y el cerebro humano.

Comprender los dos tipos generales de servomecanismos

Los servomecanismos se dividen en dos tipos generales: (1) aquellos en los que se *conoce el objetivo, la meta o la "respuesta"* , y el objetivo es alcanzarla o lograrla; (2) aquellos en los que se *desconoce el objetivo o la "respuesta"* , y el objetivo es

descubrirla o localizarla. El cerebro y el sistema nervioso humanos funcionan de ambas maneras.

Un ejemplo del primer tipo es el torpedo autoguiado o el misil interceptor. El objetivo es conocido: un barco o avión enemigo. El objetivo es alcanzarlo. Estas máquinas deben "conocer" el objetivo al que apuntan. Deben contar con algún tipo de sistema de propulsión que las impulse hacia adelante en la dirección general del objetivo. Deben estar equipadas con "órganos sensoriales" (radar, sonar, sensores térmicos, etc.) que obtienen información del objetivo. Estos "órganos sensoriales" mantienen a la máquina informada cuando va en la dirección correcta (retroalimentación positiva) y cuando comete un error y se desvía de ella (retroalimentación negativa). La máquina no reacciona ni responde a la retroalimentación positiva. Ya está haciendo lo correcto y simplemente continúa haciéndolo.

Sin embargo, debe existir un mecanismo correctivo que responda a la retroalimentación negativa. Cuando esta indica que el mecanismo se ha desviado del rumbo —por ejemplo, demasiado a la derecha—, el mecanismo correctivo mueve automáticamente el timón para que la máquina vuelva a la izquierda. Si se produce una sobrecorrección y la máquina se desvía demasiado a la izquierda, este error se detecta mediante la retroalimentación negativa, y el mecanismo correctivo mueve el timón para que la máquina vuelva a la derecha. El torpedo logra su objetivo *avanzando, cometiendo errores y corrigiéndolos continuamente.* Mediante una serie de zigzags, literalmente avanza a tientas hacia su meta.

El Dr. Norbert Weiner, pionero en el desarrollo de mecanismos de búsqueda de objetivos durante la Segunda Guerra Mundial, cree que algo muy similar a lo anterior ocurre en el sistema nervioso humano cada vez que se realiza una actividad con un propósito, incluso en una situación tan simple como coger un lápiz de una mesa.

Logramos tomar el lápiz gracias a un mecanismo automático, no solo por voluntad o pensamiento consciente. El pensamiento consciente simplemente selecciona el objetivo, lo activa mediante el deseo y proporciona información al mecanismo

automático para que la mano corrija continuamente su trayectoria.

En primer lugar, explicó el Dr. Weiner, solo un anatomista conocería todos los músculos implicados en coger un lápiz. Y aunque lo supieras, no pensarías conscientemente: «Debo contraer los músculos del hombro para levantar el brazo, ahora debo contraer el tríceps para extenderlo, etc.». Simplemente coges el lápiz sin ser consciente de dar órdenes a cada músculo, ni de calcular la cantidad de contracción necesaria.

Cuando "tú" seleccionas el objetivo y lo pones en acción, un mecanismo automático toma el control. En primer lugar, ya has cogido un lápiz o realizado movimientos similares antes. Tu mecanismo automático Ha aprendido algo sobre la respuesta correcta necesaria. A continuación, su mecanismo automático utiliza la información que sus ojos le proporcionan al cerebro, la cual le indica "hasta qué punto no se ha recogido el lápiz". Esta información permite que el mecanismo automático corrija continuamente el movimiento de su mano, hasta que esta se dirija hacia el lápiz.

Coger un lápiz probablemente no sea muy emocionante.

Pero debería ser así, porque el sencillo proceso que acabamos de describir, que usamos para coger un lápiz o realizar cualquier otra tarea rutinaria y sin complicaciones, es exactamente el mismo que podemos usar para alcanzar objetivos mucho más complejos y aparentemente desafiantes. Lo emocionante es que te apropias del proceso y lo usas constantemente. No necesitas nuevas habilidades para lograr objetivos, ni te faltan.

En otras palabras, si sabes usar un lápiz, puedes hablar con confianza y persuasión ante grandes audiencias, escribir anuncios convincentes, emprender un negocio, jugar al golf o cualquier otra cosa. Ya dominas el proceso.

En un bebé que apenas está aprendiendo a usar sus músculos, la corrección de la mano al intentar alcanzar un sonajero es muy evidente. El bebé tiene poca

información almacenada a la que recurrir. Su mano se mueve en zigzag de un lado a otro y tantea de forma evidente al intentar alcanzarlo. A medida que aprende, la corrección se vuelve cada vez más precisa. Lo vemos en una persona que está aprendiendo a conducir, que sobrecorrige y zigzaguea al cruzar la calle.

Una vez que se ha dado una respuesta correcta o exitosa, esta se recuerda para su uso futuro. El mecanismo automático reproduce entonces esta respuesta exitosa en intentos posteriores. Ha aprendido a responder con éxito. Recuerda sus éxitos, olvida sus fracasos y repite la acción exitosa como un hábito.

Por eso, los profesionales más hábiles y exitosos en diferentes campos parecen triunfar sin esfuerzo. Los vendedores de alto rendimiento responden a las objeciones o inquietudes de los clientes potenciales con total naturalidad, diciendo justo lo que se necesita en el momento preciso. Sus respuestas se han convertido en hábitos, casi instintivos.

Ya has llegado a este punto con muchas cosas que haces bien. El hecho de que lo hayas logrado garantiza que podrás volver a hacerlo para cualquier otro propósito que elijas.

Cómo tu cerebro encuentra respuestas a los problemas

Volvamos a analizar el proceso. Imaginemos que la habitación está oscura y no puedes ver el lápiz. Sabes, o esperas, que hay un lápiz sobre la mesa, junto con otros objetos. Instintivamente, tu mano empieza a tantear, realizando movimientos en zigzag (o "escaneando"), descartando un objeto tras otro, hasta que encuentras y "reconoces" el lápiz. Este es un ejemplo del segundo tipo de servomecanismo. Recordar un nombre olvidado temporalmente es otro ejemplo. Un "escáner" en tu cerebro recorre tus recuerdos almacenados hasta que reconoce el nombre correcto. Un cerebro electrónico resuelve problemas de forma muy similar. Primero, se debe introducir una gran cantidad de datos en la máquina. Esta información almacenada

o registrada constituye la «memoria» de la máquina. Se le plantea un problema. La máquina busca en su memoria hasta encontrar la única respuesta que sea coherente con el problema y cumpla todas sus condiciones. El problema y la respuesta, en conjunto, conforman una situación o estructura completa. Cuando se le proporciona a la máquina parte de la situación o estructura (el problema), esta localiza las únicas «partes que faltan», o, por así decirlo, la pieza del tamaño adecuado para completar la estructura.

Usted está familiarizado con esto en los motores de búsqueda de Internet y las funciones de búsqueda en los programas informáticos. Las primeras versiones de estos motores de búsqueda eran relativamente lentas, torpes e ineficientes. Las versiones actuales son rapidísimas en comparación, pero aún muy limitadas en alcance y potencia si se comparan con el equivalente en "motor de búsqueda" que reside en su propia mente. Quienes se convierten en practicantes comprometidos de la psicocibernética se vuelven muy hábiles en el uso de sus motores de búsqueda internos. Muchos escritores y oradores, por ejemplo, me cuentan que dan instrucciones a su subconsciente sobre la necesidad de una buena anécdota, historia, chiste o detalles olvidados de una historia para una tarea de escritura o un discurso, luego toman una siesta y se despiertan con exactamente el material que querían "en mente".

Un vistazo al mecanismo automático en acción.

Nos maravilla la impresionante capacidad de los misiles interceptores, capaces de calcular en un instante el punto de intercepción de otro misil y estar allí en el momento preciso para impactarlo. Las «bombas inteligentes» que vimos durante la Guerra del Golfo utilizaban tecnología de este tipo. La tecnología actual es muy superior a la de los torpedos guiados de los submarinos de la Segunda Guerra Mundial, y es plausible que el llamado sistema de defensa Guerra de las Galaxias, propuesto por el presidente Reagan, llegue a convertirse en realidad.

¿Acaso no presenciamos algo igual de asombroso cada vez que vemos a un jardinero central atrapar una bola elevada? Para calcular dónde caerá la bola o dónde estará el punto de intercepción, debe tener en cuenta la velocidad de la bola, su trayectoria, su dirección, la resistencia del viento, la velocidad inicial y la tasa de disminución progresiva de la velocidad. Debe calcular con precisión a qué velocidad debe correr y en qué dirección para llegar al punto de intercepción al mismo tiempo o antes que la bola. El jardinero central ni siquiera piensa en esto. Su mecanismo innato de búsqueda de objetivos lo calcula por él a partir de los datos que recibe a través de sus ojos y oídos. La computadora en su cerebro toma esta información, la compara con los datos almacenados (recuerdos de otros éxitos y fracasos al atrapar bolas elevadas). Todos los cálculos necesarios se realizan en un instante y se dan órdenes a los músculos de sus piernas, y él simplemente corre.

La ciencia puede construir la computadora, pero no al operador.

El Dr. Weiner afirmó que, en un futuro previsible, los científicos no podrán construir un cerebro electrónico ni remotamente comparable al cerebro humano. «Creo que nuestro público, tan obsesionado con los dispositivos electrónicos, desconoce las ventajas y desventajas específicas de la maquinaria electrónica en comparación con el cerebro humano», declaró. «El número de dispositivos de conmutación en el cerebro humano supera con creces el de cualquier máquina informática desarrollada hasta la fecha, o incluso la que se haya concebido para un futuro próximo».

Su profecía sigue vigente al momento de escribir esto. Ciertamente, muchas máquinas y dispositivos informáticos milagrosos han llegado a nuestras manos desde que el Dr. Weiner comenzó a experimentar con la cibernética. Lo que antes ocupaba habitaciones enteras ahora cabe en un disco duro que se encuentra sobre tu escritorio. Aun así, nada se compara con tu sistema de imaginación, autoimagen, servomecanismo .

Pero incluso si se construyera una computadora así, carecería de un programador. Una computadora no puede plantearse problemas a sí misma. No tiene imaginación ni puede fijarse metas. No puede determinar qué metas valen la pena y cuáles no. No tiene emociones. No puede sentir. Solo funciona con los nuevos datos que le proporciona un operador, con la información de retroalimentación que obtiene de sus propios "órganos sensoriales" y con la información previamente almacenada.

¿Estás conectado a un depósito infinito de ideas, conocimiento y poder?

Muchos grandes pensadores de todas las épocas han creído que la «información almacenada» del ser humano no se limita a los recuerdos personales de experiencias pasadas y a los conocimientos adquiridos. «Hay una mente común a todos los individuos», afirmó Emerson, quien comparó nuestras mentes individuales con las pequeñas entradas de un océano de mente universal.

Thomas Edison creía que algunas de sus ideas provenían de fuentes externas. En una ocasión, al ser elogiado por una idea creativa, rechazó atribuírsela, diciendo que "las ideas están en el aire" y que si él no la hubiera descubierto, alguien más lo habría hecho.

El Dr. JB Rhine, antiguo director del Laboratorio de Parapsicología de la Universidad de Duke, ha demostrado experimentalmente que las personas tienen acceso a conocimientos, hechos e ideas que van más allá de sus propios recuerdos o de la información almacenada a través del aprendizaje o la experiencia. La telepatía, la clarividencia y la precognición han sido comprobadas mediante innumerables experimentos científicos de laboratorio. Nuestro gobierno, el gobierno ruso y otras naciones han invertido discretamente grandes sumas y muchos años de investigación continua en estos temas.

En los últimos años, algunos han acercado estos temas al público más como entretenimiento que como ciencia, como Uri Geller o el Asombroso Kreskin. Si bien gran parte de lo que se presenta como telepatía en las actuaciones de magos y

mentalistas no es más que un truco, tanto Geller como Kreskin han visto documentadas sus habilidades en laboratorios. El propio Kreskin insiste en que todos poseen las mismas habilidades que él; la diferencia radica en su desarrollo y uso.

Reconozco que me interesa más el pensamiento de Thomas Edison que el de Kreskin sobre este tema, pero si se examina todo el espectro de investigaciones y escritos relevantes desde la década de 1920 hasta la actualidad, se encontrará un hilo conductor común de gran utilidad potencial, directamente relacionado con la psicocibernética:

Puedes encomendarle a tu
servomecanismo tareas de resolución de problemas o de generación de ideas,
enviarlo a realizar una búsqueda mientras haces otras
cosas, incluso mientras duermes, y que regrese con
material útil que no sabías que tenías y que quizás nunca habrías
obtenido mediante el pensamiento consciente o la preocupación.

Esto se convierte en una experiencia común y un gran beneficio para quienes recurrimos regularmente a la psicocibernética. Ocurre porque el servomecanismo tiene acceso a un depósito de información mucho más amplio que la mente consciente.

Se dice que el famoso compositor Schubert le comentó a un amigo que su proceso creativo consistía en «recordar una melodía» que ni él ni nadie más había imaginado antes. Muchos artistas, así como psicólogos que han estudiado el proceso creativo, se han sentido impresionados por la similitud entre la inspiración creativa, la revelación repentina o la intuición, y la memoria humana ordinaria.

Buscar una nueva idea o la solución a un problema es, de hecho, muy similar a buscar en la memoria un nombre que has olvidado. Sabes que el nombre está ahí, de lo contrario no lo buscarías. El cerebro, como un escáner, repasa los recuerdos almacenados hasta que el nombre deseado es reconocido o encontrado.

La respuesta ya existe.

De manera similar, cuando nos proponemos encontrar una nueva idea o la solución a un problema, debemos *asumir que la respuesta ya existe en algún lugar* y emprender su búsqueda. El Dr. Norbert Wiener afirmó: «Una vez que un científico aborda un problema que sabe que tiene solución, su actitud cambia por completo. Ya ha recorrido aproximadamente el cincuenta por ciento del camino hacia esa solución» (Norbert Wiener, *El uso humano de los seres humanos).*

Cuando te propones realizar un trabajo creativo —ya sea vendiendo, gestionando un negocio, escribiendo un soneto, mejorando las relaciones humanas o lo que sea— comienzas con una meta en mente, un fin que alcanzar, una respuesta "objetivo" que, aunque quizás algo vaga, será "reconocida" al lograrse. Si realmente vas en serio, tienes un deseo intenso y comienzas a pensar intensamente en todos los aspectos del problema, tu mecanismo creativo se pone en marcha y el escáner del que hablamos antes revisa la información almacenada o busca a tientas una respuesta. Selecciona una idea aquí, un hecho allá, una serie de experiencias pasadas y las relaciona —o las une en un todo significativo que completará la parte incompleta de tu situación, completará tu ecuación o resolverá tu problema. Cuando esta solución se presenta a tu conciencia —a menudo en un momento de descuido mientras piensas en otra cosa, o quizás incluso como un sueño mientras duermes— algo hace clic y reconoces de inmediato que esta es la respuesta que has estado buscando.

En este proceso, ¿acaso tu mecanismo creativo también tiene acceso a información almacenada en una mente universal? Numerosas experiencias de trabajadores creativos parecen indicar que sí. ¿De qué otra manera se puede explicar, por ejemplo, la experiencia de Louis Agassiz, relatada por su esposa?

> Se había esforzado por descifrar la imagen, algo oscura, de un pez fósil en la losa de piedra donde se conservaba. Cansado y perplejo, finalmente dejó su trabajo a un lado e intentó olvidarlo. Poco después, una noche se despertó convencido de que, mientras dormía, había visto su pez con todos los rasgos que le faltaban perfectamente restaurados.

Fue temprano al Jardín de las Plantas, pensando que al volver a mirar la imagen encontraría algo que le ayudara a recordar lo que había visto. En vano: el recuerdo borroso seguía tan vacío como siempre. La noche siguiente volvió a ver el pez, pero al despertar, este desapareció de su memoria como antes. Con la esperanza de que la misma experiencia se repitiera, la tercera noche colocó un lápiz y papel junto a su cama antes de acostarse.

Hacia la mañana, el pez reapareció en su sueño, al principio de forma confusa, pero finalmente con tal nitidez que ya no tenía dudas sobre sus características zoológicas. Aún medio dormido, en completa oscuridad, trazó estas características en la hoja de papel que tenía junto a la cama.

Por la mañana, se sorprendió al ver en su boceto nocturno rasgos que creía imposibles de encontrar en el fósil mismo. Se apresuró al Jardín de las Plantas y, guiándose por su dibujo, logró cincelar la superficie de la piedra, bajo la cual se escondían partes del pez. Una vez descubierto por completo, el fósil coincidía con su sueño y su dibujo, y pudo clasificarlo con facilidad.

No eres Einstein

A veces, un padre o un profesor, frustrado por la aparente incapacidad de un joven para comprender las matemáticas, pronuncia la crítica, despectiva y negativa afirmación: «No es Einstein», y se marcha decepcionado y frustrado. Pues bien, ¡resulta que Einstein tampoco era Einstein! En el libro Chispas de Genio, los investigadores y autores Robert y Michele Root-Bernstein revelan que los colegas de Einstein sabían que tenía ciertas dificultades con las matemáticas y que a menudo necesitaba la ayuda de matemáticos para realizar el trabajo de detalle y así impulsar sus ideas. Einstein le escribió a una de esas personas: «No te preocupes por tus dificultades con las matemáticas. Te aseguro que las mías son mucho mayores».

Gran parte del célebre éxito de Einstein surgió de su imaginación, de maneras muy poco convencionales. En una ocasión, describió un experimento en el que se imaginó a sí mismo como un fotón moviéndose a la velocidad de la luz, imaginó lo que veía y *sentía como fotón, y* luego se imaginó a sí mismo como un segundo fotón

persiguiendo al primero. ¿Qué clase de experimentación científica es esta? ¿Dónde está la pizarra llena de logaritmos y fórmulas escritas con tiza que solemos asociar con Einstein?

Mi análisis de todo lo que he leído sobre Albert Einstein me lleva a concluir que fue un gran practicante de la psicocibernética. Actuaba como si una idea teórica fuera una conclusión objetiva, y luego delegaba la tarea de "comenzar" en su propio servomecanismo, así como en otros "trabajadores". Estoy convencido de que, a través de su imaginación, conectaba con una inteligencia que trascendía el ámbito de sus propios datos almacenados. Era un brillante estratega. Sus logros son testimonio de la oportunidad que tiene cualquier persona de superar sus conocimientos, educación, experiencia o habilidades mediante el poder de la imaginación. Tú también puedes.

¿Qué es exactamente la psicocibernética?

Podrías pensar en la psicocibernética como una colección de ideas, principios y métodos prácticos que te permiten hacer todo lo siguiente:

1. Realiza un inventario y análisis precisos del contenido de tu autoimagen.
2. Identifica la programación errónea y restrictiva que tienes integrada en tu autoimagen y modifícala sistemáticamente para que se ajuste mejor a tus propósitos.
3. Usa tu imaginación para reprogramar y gestionar tu autoimagen.
4. Utiliza tu imaginación junto con tu autoimagen para comunicarte eficazmente con tu servomecanismo, de modo que actúe como un Mecanismo Automático de Éxito, impulsándote constantemente hacia tus metas, incluyendo la posibilidad de retomar el rumbo cuando te enfrentes a obstáculos.
5. Utilice eficazmente su servomecanismo como una especie de motor de búsqueda gigante, para proporcionarle precisamente la idea, la información o la solución que necesita para cualquier propósito en particular, incluso

recurriendo a datos que van más allá de sus propios datos almacenados para obtenerla.

En cierto modo, la psicocibernética es un sistema de comunicación para comunicarse eficazmente con uno mismo.

Obtén una nueva imagen mental de ti mismo.

La personalidad infeliz y perdedora no puede desarrollar una nueva autoimagen por pura fuerza de voluntad ni por decisión arbitraria. Debe haber algún fundamento, alguna justificación, alguna razón para decidir que la antigua imagen de uno mismo es errónea y que una nueva es la apropiada. No se puede simplemente imaginar una nueva autoimagen, a menos que se sienta que se basa en la verdad. La experiencia ha demostrado que cuando las personas cambian su autoimagen, tienen la sensación de que, por una razón u otra, "ven" o comprenden la verdad sobre sí mismas.

La verdad que se encuentra en este capítulo puede liberarte de una vieja imagen inadecuada de ti mismo, si lo lees con frecuencia, reflexionas profundamente sobre sus implicaciones y te grabas a fuego en su interior.

En su libro *Revolución desde adentro: Un libro de autoestima,* Gloria Steinheim narra la historia de los Royal Knights of Harlem, un club de ajedrez escolar, ganador de premios y campeonatos, formado, de manera improbable, por una docena de jóvenes problemáticos del Spanish Harlem. Estos chicos pasaban el tiempo en la calle, cometiendo pequeños delitos y actos de violencia, inmersos en la delincuencia y experimentando con drogas. La mayoría de quienes los observaban rápidamente concluían que eran inútiles, un caso perdido, peligrosos, con pocas probabilidades de lograr algo más allá de una condena de cárcel, y que no merecían ninguna inversión. Pero Bill Hall, un maestro de escuela "ordinario", vio en ellos un potencial que nadie más percibía. Y a través de la actividad del club de ajedrez, creó un entorno y una serie de experiencias que transformaron la forma en que estos jóvenes se veían a sí mismos.

Con frecuencia, una persona considerada con pocas probabilidades de éxito por otros y por sí misma, afortunadamente se encuentra con alguien que ve un potencial que nadie más ve, cree en ella mucho más de lo que ella misma cree y, literalmente, transforma su autoimagen mediante una influencia decidida. Sin embargo, no es necesario esperar a que alguien más lo haga por ti. Puedes lograrlo tú mismo con la psicocibernética y, como descubrirás en este libro, miles de personas ya lo han hecho.

PRESCRIPCIÓN

este capítulo al menos tres veces por semana durante los primeros 21 días. Estúdialo y asimílalo. Busca ejemplos, tanto en tus experiencias como en las de tus amigos, que ilustren el mecanismo creativo en acción. Reflexiona sobre las ideas limitantes que tienes sobre ti mismo y que pueden estar arraigadas en tu autoimagen, y que podrían ser la causa de efectos que ya no deseas.

El mensaje fundamental de la psicocibernética es que cada ser humano ha sido literalmente «diseñado para el éxito» por el Creador. Todo ser humano tiene acceso a un poder superior a sí mismo. Esto te incluye a *ti.*

Si fuiste creado para el éxito y la felicidad, entonces cualquier imagen antigua de ti mismo como indigno de la felicidad o inherentemente incapaz de sobresalir en cierto aspecto de la vida —de una persona que estaba "destinada" al fracaso— debe ser errónea.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

Memoriza los siguientes principios básicos que rigen tu Mecanismo del Éxito. No necesitas ser un genio de la informática ni un neurofísico para operar tu propio servomecanismo, del mismo modo que no necesitas ser un experto en ingeniería automotriz para conducirlo ni un ingeniero eléctrico para encender la luz de tu habitación. Sin embargo, sí necesitas familiarizarte con lo siguiente, ya que, al memorizarlo, te brindará una nueva perspectiva sobre lo que sigue:

1. = OBJETIVO Tu mecanismo de éxito incorporado debe tener una meta o "objetivo".

Este objetivo, o meta, debe concebirse como algo que ya existe, ya sea en forma real o potencial. Funciona (1) guiándote hacia un objetivo ya existente o (2) "descubriendo" algo que ya existe.

2. = CONFIANZA El mecanismo automático es telelógico; es decir, funciona

Debes centrarte en los resultados finales, en las metas. No te desanimes si los medios no son evidentes. El mecanismo automático se encarga de proporcionar los medios cuando tú defines la meta. Piensa en el resultado final y, a menudo, los medios se resolverán por sí solos.

3. = RELÁJATE No tengas miedo de cometer errores o de fracasos temporales.

Todos los servomecanismos logran un objetivo mediante retroalimentación negativa, es decir, avanzando, cometiendo errores y corrigiendo inmediatamente el rumbo. La corrección automática de rumbo es uno de los muchos beneficios de la psicocibernética.

4. = APRENDER El aprendizaje de cualquier tipo de habilidad se logra mediante prueba y error,

que logres un movimiento, acción o desempeño "exitoso". Después de eso, el

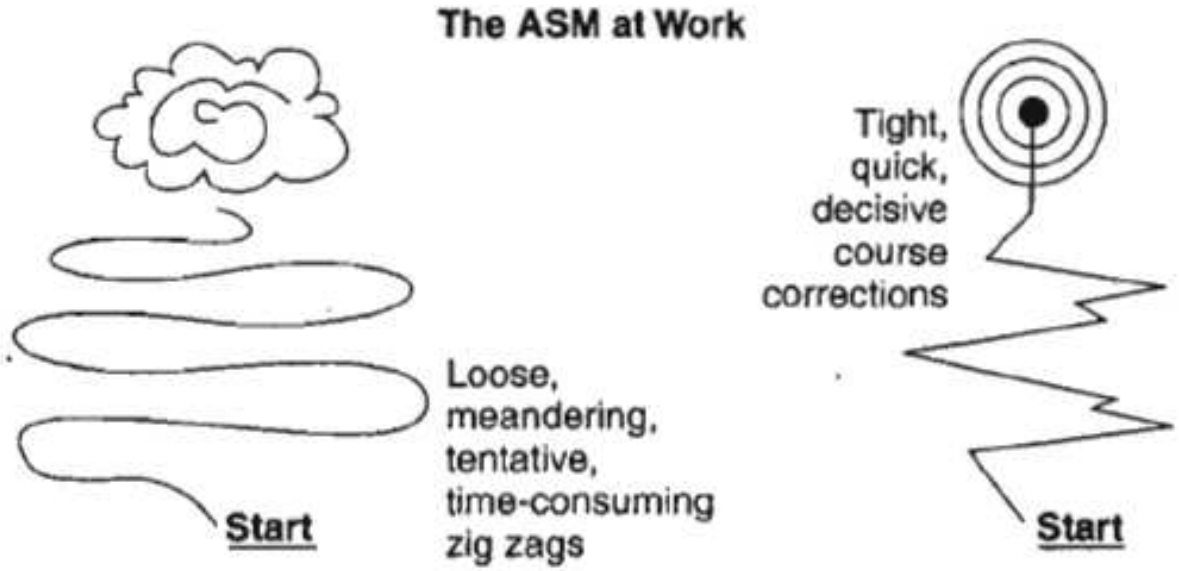
aprendizaje y el éxito continuo se logran ***olvidando los errores pasados* y *recordando la respuesta exitosa.*** para que pueda ser "imitado".

5. = HACER Debes aprender a confiar en tu mecanismo creativo para que haga su trabajo.

y no lo "bloquees" preocupándote demasiado o ansiosa por si funcionará o no, o intentando forzarlo con un esfuerzo consciente excesivo. Debes dejar que funcione, en lugar de obligarlo a funcionar. Esta confianza es necesaria porque tu mecanismo creativo opera por debajo del nivel de la conciencia, y no puedes "saber" lo que sucede bajo la superficie. Además, su naturaleza es operar espontáneamente según la necesidad presente. Por lo tanto, no tienes garantías por adelantado. Entra en funcionamiento cuando actúas y cuando le exiges con tus acciones. No debes esperar a actuar hasta tener pruebas. Debes actuar como si estuviera ahí, y se manifestará. "Hazlo y tendrás el poder", dijo Emerson.

eniendo todo esto en cuenta, elige un "objetivo": ya sea una versión más delgada y saludable de ti mismo; una versión más segura y persuasiva; una versión libre de preocupaciones constantes; un profesional de ventas que no procrastina y que comienza cada día con una lista de tareas organizada y la termina completada; o un golfista que realiza golpes rectos perfectos. Dedica solo diez o quince minutos al día a transformar esa imagen mental, desde una idea vaga hasta un buen boceto y, finalmente, una visión detallada, completa y colorida que se te ocurra exactamente de la misma manera cada vez que la necesites. Si te ayuda escribir descripciones, dibujar ilustraciones en papel o recopilar imágenes relevantes de revistas, hazlo. Simplemente, limítate a sesiones de diez o quince minutos, en las que cierres los ojos al mundo exterior y los abras solo para observar el desarrollo continuo de esta imagen. Prueba este pequeño experimento durante 21 días y observa qué sucede.

mecanismo de éxito automático fortalecido y potenciado



Se acelera el desarrollo personal y el logro de objetivos al proporcionar al gerente de ventas regional (ASM) un "objetivo" claro, detallado con precisión, vívidamente imaginado y perfectamente comunicado. A medida que el objetivo se vuelve más claro, el ASM responde desempeñando su trabajo con mayor eficiencia.

CAPÍTULO TRES

Imaginación: La clave para el éxito automático

> Para llevar a cabo un negocio exitoso, un hombre debe tener imaginación. Debe ver las cosas como en una visión , como en un sueño.
>
> — Charles M. Schwab, industrial

La imaginación desempeña un papel mucho más importante en nuestras vidas de lo que la mayoría de nosotros creemos.

He visto esto demostrado muchas veces en mi práctica. Un caso particularmente memorable fue el de un paciente que, literalmente, fue obligado a venir a mi consulta por su familia. Era un hombre de unos 40 años, soltero, que tenía un trabajo rutinario durante el día y se encerraba en su apartamento al terminar la jornada laboral, sin salir nunca, sin hacer nada. Había tenido muchos trabajos similares y nunca parecía capaz de permanecer en ninguno por mucho tiempo.

Su problema era que tenía una nariz bastante grande y orejas que sobresalían un poco más de lo normal. Se consideraba feo y de aspecto extraño. Imaginaba que la gente con la que se cruzaba durante el día se reía de él y hablaba a sus espaldas porque era muy raro. Sus fantasías se volvieron tan intensas que le daba miedo salir al mundo laboral y relacionarse con la gente. Apenas se sentía seguro ni siquiera en su propia casa. El pobre hombre incluso imaginaba que su familia se avergonzaba de él porque tenía un aspecto peculiar, diferente al de los demás.

En realidad, sus defectos faciales no eran graves. Su nariz era del tipo romano clásico, y sus orejas, aunque algo grandes, no llamaban más la atención que las de miles de personas con orejas similares. Desesperados, su familia lo trajo a mi

consulta para ver si podía ayudarlo. Vi que no necesitaba cirugía, solo comprender que su imaginación había causado estragos en su autoimagen, hasta el punto de perder de vista la realidad. No era realmente feo. La gente no lo consideraba raro ni se reía de él por su apariencia. Su imaginación era la única responsable de su sufrimiento. Había creado en su interior un mecanismo automático de fracaso negativo que funcionaba a toda máquina, para su gran desgracia. Afortunadamente, tras varias sesiones con él y con la ayuda de su familia, pudo comprender gradualmente que el poder de su propia imaginación era la causante de su situación, y logró construir una verdadera autoimagen y alcanzar la confianza que necesitaba aplicando una imaginación creativa en lugar de una destructiva.

Se podría decir que necesitaba una cirugía emocional, no una cirugía física con un bisturí.

En los últimos años de mi práctica quirúrgica, ¡me volví bastante hábil para convencerme a mí mismo de que mis pacientes perdían la paciencia!

Esta analogía describe las experiencias de miles de personas, posiblemente incluyéndote a ti. Quizás no te avergüences de tu nariz, tus orejas ni ningún otro rasgo físico, y tal vez no seas una persona solitaria. Pero muchas personas creen que hay algo en ellas que provoca que otros las menosprecien, las ridiculicen a sus espaldas y las rechacen; algo que les impide progresar en ciertos aspectos.

Uno de los hombres de ideas más inteligentes, exitosos y prolíficos que he conocido en el campo de la publicidad ha tenido un patrón constante a lo largo de su vida: alcanzar altos ingresos para luego experimentar circunstancias que lo desestabilizan por completo, obligándolo a reconstruir desde cero su reputación y sus finanzas. Un mes vivía en una mansión, al siguiente en un motel. Me ha confesado, a mí y a otros, que ha pasado toda su vida intentando escapar del férreo control de lo que él llama su "ascendencia de clase baja" y, parafraseando a Alex Pacino en una de las películas de El Padrino, justo cuando logra escapar, vuelve a caer en la trampa. Por supuesto, esa "cosa" que lo retiene no existe en el mundo físico, solo dentro de su propia

autoimagen. Son *su* "nariz fea y sus orejas grandes". ¿Y la tuya?
Irónicamente, aunque todo su negocio gira en torno a "la imaginación", aún no ha descubierto cómo usarla como bisturí en una cirugía emocional, para deshacerse de su "nariz prominente".

La imaginación creativa no es algo reservado para poetas, filósofos o inventores. Está presente en cada uno de nuestros actos. La imaginación establece la meta sobre la que opera nuestro mecanismo automático. Actuamos, o dejamos de actuar, no por voluntad, como se suele creer, sino por imaginación.

Esta es la afirmación más importante que se puede extraer de todo este libro:

Los seres humanos *siempre* actúan, sienten y se comportan de acuerdo con lo que *imaginan* que es *verdad* sobre sí mismos y su entorno.

No podrás escapar por mucho tiempo ni superar esa imagen.
Puedes diseccionarlo, analizarlo, descubrir lo que contiene que no se ajusta a tu propia realidad y modificarlo. Puedes alterarlo sin necesidad de un examen arqueológico del pasado.
Pero no puedes escapar de ello. Siempre actuarás y te desempeñarás —y obtendrás los resultados esperados— de acuerdo con lo que imaginas que es verdad sobre ti mismo y tu entorno. Esta es una ley mental básica y fundamental. Así es como estamos hechos.
Cuando vemos esta ley de la mente demostrada de forma gráfica y dramática en un sujeto hipnotizado, tendemos a pensar que hay algo oculto o sobrenatural en juego, o a descartarla como una simple ilusión escénica. En realidad, lo que presenciamos a menudo son los procesos normales de funcionamiento del cerebro y el sistema nervioso humanos.
Por ejemplo, si a una persona hipnotizada se le dice que está en el Polo Norte, no

solo temblará y *parecerá* tener frío, sino que su cuerpo reaccionará como *si tuviera frío* y se le pondrá la piel de gallina. El mismo fenómeno se ha demostrado en estudiantes universitarios despiertos pidiéndoles que *imaginen* que una mano está sumergida en agua helada. Las lecturas del termómetro muestran que la temperatura baja en la mano "tratada". Dígale a una persona hipnotizada que su dedo es un hierro al rojo vivo y no solo hará una mueca de dolor al contacto, sino que sus sistemas cardiovascular y linfático reaccionarán como si su dedo fuera un hierro al rojo vivo y producirán inflamación y quizás una ampolla en la piel. En una demostración, cuando a estudiantes universitarios despiertos se les pidió que *imaginaran* que un punto en su frente estaba caliente, las lecturas de temperatura documentaron un aumento real de la temperatura de la piel.

Estos son experimentos elementales, a un paso del cruel pero común juego infantil de las bromas pesadas que se gastan en la escuela, y a veces también por adultos en el trabajo. En esta broma, una persona es elegida en secreto por el grupo, y luego, una tras otra, entablan conversación con ella, preguntándole: "¿No te encuentras bien, Bob?", "Tienes la cara muy pálida", "¿Bob, te encuentras bien?". Pronto, el pobre Bob está en el baño, mirándose en el espejo. Al poco tiempo, Bob empieza a sentirse mareado y débil. Incluso puede llegar a sentirse tan mal que tenga que acostarse o irse a casa.

Tu sistema nervioso no distingue entre una experiencia imaginada y una "real". Tu sistema nervioso reacciona adecuadamente a lo que crees *o* imaginas *que* es verdad. Este fenómeno, que puede ser producido como una broma o por un hipnotizador en el escenario para entretener, es en realidad idéntico al proceso básico que rige gran parte de nuestro comportamiento, o bien lo ilustra, y que puede ser aprovechado y utilizado deliberadamente en nuestro beneficio.

Cómo el poder hipnótico de la imaginación negativa puede ser una enfermedad mortal.

Cuando escribí mi libro para médicos en 1936, *Nuevos rostros, nuevos futuros,* sobre el impacto de la cirugía plástica en la personalidad, reimprimí en él un artículo periodístico de un periódico de St. Louis titulado:

Un "complejo de inferioridad" provocado por una nariz larga lleva a un estudiante universitario a suicidarse.

Este artículo informaba del suicidio de Theodore Hoffnan, un estudiante de 24 años de la Universidad de Washington. Irónicamente, el artículo mencionaba que quienes lo conocían lo consideraban popular. A continuación, el texto de la nota de suicidio de este joven:

Al mundo: .

Cuando era niño, otros niños me maltrataban y abusaban de mí porque era más débil y feo que ellos. Era un niño sensible y tímido, y se burlaban de mí por mi cara y mi nariz larga. Cuanto más me ofendían, más se burlaban de mí. Empecé a tener miedo de la gente. Sabía que muchos me odiaban por cosas de las que no era responsable: mi naturaleza sentimental y mi aspecto. Era incapaz de hablar con nadie. Perdí la confianza en mí mismo. Una maestra escribió mi nombre con dos "F" aunque solo tiene una, pero me volví tan rezagado que no pude corregirla y, por lo tanto, lo escribí con dos F durante toda mi etapa escolar. Que Dios perdone a todos por esto. Le tengo miedo al mundo, pero no le tengo miedo a la muerte.

En aquel momento, un profesor de la universidad consideró que este era el caso más grave de complejo de inferioridad jamás conocido. ¡Qué disparate! Créanme, la desesperación de este joven, que primero destruyó su autoestima y luego lo llevó a quitarse la vida, refleja la misma desesperación que afecta a miles y miles de personas, y que quienes las rodean pasan por alto o subestiman en importancia. De hecho, el suicidio entre adolescentes ha alcanzado proporciones epidémicas en los últimos años, aunque rara vez se habla de ello en los medios.

La anorexia es una escalofriante demostración del poder hipnótico de la

imaginación negativa. En **Battle the Inner Dummy** , los autores (David Weiner y el Dr. Gilbert Hefter) describen un encuentro con una niña de 15 años, Ellen, que apareció en el programa de televisión de la CBS * *48 Hours** en 1998. Ellen pesaba solo 37 kilos y parecía una niña enfermiza que se consumía, pero estaba firmemente convencida de que estaba gorda. Como resultado, evitaba las comidas, se negaba a comer o incluso se vomitaba después de comer. En la habitación del hospital de esta niña, el reportero de televisión que la entrevistaba la hizo pararse frente a un espejo de cuerpo entero y le preguntó si veía lo demacrada y débil que se veía. "Creo que estoy gorda", insistió Ellen. El reportero entonces intentó indagar: "Pero ahora pesas solo 37 kilos. ¿Crees que eso es ser una persona gorda?". Ellen respondió sensatamente: "No". Pero luego Ellen dijo inmediatamente que *estaba* gorda y que engordaría más si comía. Así pues, decidida a no comer, Ellen se arrancaba las agujas de la alimentación intravenosa si no estaba bajo estrecha supervisión.

Para padres, maestros, consejeros y entrenadores, esta debería ser una historia aleccionadora, un vívido recordatorio de la necesidad de estar siempre atentos a algún joven cuya autoestima se vea tan afectada que sea probable que recurra a la autolesión.

Para todos, es una vívida ilustración del increíble poder de la imaginación. Una persona puede magnificar tanto la importancia de algún defecto, y de la respuesta del mundo ante él, con su propia imaginación negativa, ¡que llega a suicidarse! De igual modo, una persona puede "teñir" su percepción de sus fortalezas y oportunidades con su propia imaginación positiva, logrando así cosas asombrosas.

El secreto del "poder hipnótico"

En la década de 1950, el Dr. Theodore Xenophon Barber llevó a cabo una extensa investigación sobre el fenómeno de la hipnosis, tanto cuando estaba asociado con el departamento de psicología de la American University en Washington, D.C., como después de incorporarse al Laboratorio de Relaciones

Sociales de Harvard. En un artículo publicado en *Science Digest,* escribió:

Descubrimos que los sujetos hipnóticos son capaces de hacer cosas sorprendentes.

cuando ***se convence*** de que las palabras del hipnotizador son afirmaciones verdaderas Cuando

Una vez que el hipnotizador ha guiado al sujeto hasta el punto en que este se convence de que las palabras del hipnotizador son ***afirmaciones verdaderas,*** el sujeto se comporta entonces de manera diferente porque ***piensa*** y ***cree*** de manera diferente.

El fenómeno de la hipnosis siempre ha parecido misterioso, pues siempre ha sido difícil comprender cómo la creencia puede provocar un comportamiento tan inusual. Siempre ha dado la impresión de que debía haber algo más, alguna fuerza o poder insondable, en juego.

Sin embargo, la cruda realidad es que cuando una persona está convencida de ser sorda, se comporta como tal; cuando está convencida de ser insensible al dolor, puede someterse a cirugía sin anestesia. Dicha fuerza o poder misterioso no existe. («¿Podrías ser hipnotizado?», *Science Digest,* enero de 1958).

Cabe señalar que sus comentarios se publicaron en 1958. Hoy en día, la hipnosis como herramienta terapéutica es ampliamente aceptada y utilizada. Para muchos, la hipnosis y la autohipnosis para facilitar la pérdida de peso hacen innecesaria la solución rápida de la liposucción, una analogía perfecta con mis ejemplos de cirugía emocional frente a cirugía real. En estos casos, la hipnosis es el bisturí. En odontología, la hipnosis se utiliza para facilitar el tratamiento del paciente fóbico con ansiedad prácticamente incontrolable y, en muchos casos, resulta ser una alternativa perfectamente eficaz a la problemática solución de la anestesia.

En cuanto a la relación entre la programación infantil, las experiencias pasadas y la programación de pares, por un lado, y la imaginación, la autoimagen y el servomecanismo, por otro, mi conclusión es que las personas están literalmente hipnotizadas por su propia autoimagen. De hecho, muchas personas viven prácticamente como sonámbulas, bajo una sugestión hipnótica inconsciente. En el

libro de Quentin Reynolds, *Intuición: Tu poder secreto,* se cita a un hipnotizador que afirma: «Los clientes me visitan con la esperanza de que los hipnotice y les arregle la vida. En realidad, muchos viven en un trance y necesitan una dosis de realidad».

Si de niño te quedaste atrapado en un ascensor oscuro durante un par de horas aterradoras, es posible que cuarenta años después sigas teniendo miedo a los ascensores y seas incapaz de subirte a uno, a pesar de todas las estadísticas de seguridad, la información veraz, las demostraciones, la observación de miles de personas usándolos o incluso la ardua tarea de subir una docena de tramos de escaleras. ¡Sigues bajo el trance hipnótico de hace cuarenta años!

Sin embargo, una breve reflexión nos mostrará por qué es muy positivo que sintamos y actuemos de acuerdo con lo que creemos o imaginamos que es verdad. Todo esto no significa que el sistema en sí sea "malo"; simplemente requiere aprender a usarlo mejor.

La verdad determina la acción y el comportamiento.

El cerebro y el sistema nervioso humanos están diseñados para reaccionar de forma automática y apropiada a los problemas y desafíos del entorno. Por ejemplo, un hombre no necesita detenerse a pensar que la supervivencia exige que corra si se encuentra con un oso grizzly en un sendero. No necesita decidir tener miedo. La respuesta de miedo es automática y apropiada. Primero, le hace querer huir. El miedo luego activa mecanismos corporales que potencian sus músculos para que pueda correr más rápido que nunca. Su ritmo cardíaco se acelera. La adrenalina, un potente estimulante muscular, se libera en el torrente sanguíneo. Todas las funciones corporales no necesarias para correr se desactivan. El estómago deja de funcionar y toda la sangre disponible se envía a los músculos. La respiración es mucho más rápida y el suministro de oxígeno a los músculos aumenta considerablemente .

Todo esto, por supuesto, no es nada nuevo. La mayoría lo aprendimos en la escuela secundaria. Sin embargo, lo que no hemos comprendido tan rápidamente es

que el cerebro y el sistema nervioso que reaccionan automáticamente al entorno son los mismos que nos dicen cómo es ese entorno. Las reacciones del hombre al encontrarse con el oso suelen atribuirse a la "emoción" más que a las ideas. Sin embargo, fue una *idea —información* recibida del mundo exterior y evaluada por la mente— la que desencadenó las llamadas "reacciones emocionales". Por lo tanto, fue básicamente la idea o creencia la verdadera causa, y no la emoción, que surgió como resultado. En resumen, el hombre en el sendero reaccionó a lo que *pensaba, creía* o *imaginaba* que era el entorno. Los mensajes que recibimos del entorno consisten en impulsos nerviosos provenientes de los diversos órganos de los sentidos. Estos impulsos nerviosos se decodifican, interpretan y evalúan en el cerebro y se nos presentan en forma de ideas o imágenes mentales. En última instancia, son estas imágenes mentales las que nos hacen reaccionar.

Tenga en cuenta que he utilizado los términos *pensado, creído* e *imaginado* como sinónimos. En lo que respecta a su impacto en todo su sistema, son lo mismo.

Actúas y sientes no según la realidad, sino según la imagen que tu mente tiene de ti. Tienes ciertas imágenes mentales de ti mismo, de tu mundo y de quienes te rodean, y te comportas como si estas imágenes fueran la verdad, la realidad, en lugar de lo que representan.

Supongamos, por ejemplo, que el hombre en el sendero no se hubiera encontrado con un oso real, sino con un actor de cine disfrazado de oso. Si hubiera creído e imaginado que el actor era un oso, sus reacciones emocionales y nerviosas habrían sido exactamente las mismas. O supongamos que se hubiera encontrado con un perro grande y peludo, al que su imaginación, dominada por el miedo, confundiera con un oso. De nuevo, reaccionaría automáticamente según lo que creyera cierto sobre sí mismo y su entorno.

De ello se deduce que, si nuestras ideas e imágenes mentales sobre nosotros mismos están distorsionadas o son poco realistas, entonces nuestra reacción ante nuestro entorno también será inapropiada.

¿Pueden cambiar estos factores causales?

Por supuesto. Consideremos al niño criado en un entorno intencionalmente segregado por racistas. El niño podría ser una persona blanca en una familia de supremacistas blancos que creen fervientemente que los negros son "gente de barro", malvados y una amenaza para su bienestar, o podría ser un niño negro en una familia con un odio comparable hacia los blancos. De cualquier manera, el niño es programado con ciertas creencias que regirán su comportamiento. En su imaginación, construye ciertas verdades que serán muy difíciles de modificar a medida que madure. Sin embargo, algunas personas dan un giro de 180 grados en sus creencias y comportamiento en algún momento de sus vidas. Hoy en día, esto incluso se ha convertido en un tema recurrente en los programas de entrevistas diurnos de estilo confrontativo. ¿Cómo cambia una persona? A través de experiencias de vida más amplias y diversas que su crianza familiar, la presión social, entablar amistad con personas de la raza *que fue programada para odiar, de una forma u otra,* desafiar lo que creía cierto, descubrir que se basa en una ilusión y reemplazar esa verdad con otra verdad .

Ahora bien, pensemos en un niño criado en una familia pobre, cuyos miembros creen firmemente que su infelicidad se debe a la maldad de los ricos y a un gobierno corrupto. Estos padres lo inculcan constantemente ideas de lucha de clases y le insisten en que, haga lo que haga, no podrá progresar. Esta creencia puede obstaculizar su éxito académico, alejarlo de la universidad y llevarlo a seguir ciegamente a su padre para trabajar en la fábrica o en la mina de carbón. (Bueno, supongo que la mención de la mina de carbón me hace parecer mayor). Sin embargo, incluso hoy en día, la idea de aceptar la pobreza como un hecho está muy extendida. Pero, ¿cómo logra una persona salir adelante desde ese entorno y convertirse en un empresario de gran éxito, por ejemplo? A través de los libros que lee, las personas que ve en la televisión, la influencia de un mentor y las experiencias de la vida, desafiando de una u otra forma sus creencias, descubriendo que se basan en una ilusión y sustituyéndolas por otra verdad.

Así como los Caballeros de Spanish Harlem que mencioné antes se

transformaron de matones callejeros a campeones de ajedrez, de potenciales delincuentes a ciudadanos ejemplares que buscaban carreras profesionales como médicos, abogados y empresarios, tú puedes cambiar *de* cualquier cosa *a* cualquier otra cambiando tu autoimagen, dotándola de una nueva verdad.

De gordo y flácido a en forma y fuerte*. De tímido y retraído a asertivo y seguro de sí mismo. De torpe y patoso a capaz y elegante. Nuevas evidencias —evidencias reales y experienciales, o evidencias sintéticas vívidamente imaginadas, o refuerzo de otras influencias autoritarias— convencen la autoimagen. A su vez, transmiten las nuevas directivas apropiadas a tu servomecanismo, y surge una nueva verdad, se produce una nueva realidad .

¿Por qué no imaginarte teniendo éxito?

Comprender que nuestras acciones, sentimientos y comportamiento son el resultado de nuestras propias imágenes y creencias nos proporciona la herramienta que la psicología siempre ha necesitado para cambiar la personalidad.

Abre una poderosa puerta psicológica para adquirir habilidades, éxito y felicidad.

Las imágenes mentales nos brindan la oportunidad de practicar nuevos rasgos y actitudes que de otro modo no podríamos. Esto es posible porque, una vez más, nuestro sistema nervioso no distingue entre una experiencia real y una imaginada vívidamente.

Si nos imaginamos actuando de cierta manera, es casi lo mismo que la actuación real. La práctica mental es tan poderosa como la práctica física.

Cuando hice esta afirmación por primera vez, y cuando otros comenzaron a hacerla, era una idea radical: que se podía practicar con la imaginación y lograr resultados comparables a los de la práctica física real. Hoy en día, está ampliamente aceptada, tras haber sido demostrada por innumerables ensayos y experimentos. Atletas de todo tipo recurren habitualmente a la práctica mental o imaginativa. Por ejemplo, consideremos el consejo del Dr. Richard Coop a los golfistas, que se muestra

a continuación (las cursivas son mías):

Antes de ejecutar cualquier golpe, debes visualizar *mentalmente* cómo quieres que reaccione la bola al golpearla con la cabeza del palo. Necesitas tener una *imagen clara y positiva* de cómo se verá tu golpe.

La *imagen* debe indicar la trayectoria, la dirección, el punto donde deseas que aterrice la bola y la distancia que quieres que recorra al aterrizar. Si te resulta difícil visualizar el vuelo del golpe, intenta *imaginar* un tramo de carretera que se curva siguiendo la trayectoria que deseas que siga la bola. Tus opciones en esta *visualización* solo están limitadas por tu *imaginación.* Puedes ver el green como un alfiletero listo para recibir tu golpe. Elige *las imágenes visuales* que te funcionen. *La visualización* es uno de los aspectos más personales de la psicología del golf.

Jack Nicklaus ha dicho: «Nunca golpeo una bola de golf sin tener una imagen nítida en mi cabeza. Primero "veo" dónde quiero que termine. Luego "veo" su trayectoria y aterrizaje. La siguiente "escena" me muestra realizando el swing que convertirá las imágenes anteriores en realidad». Observe las sorprendentes similitudes entre la descripción que hace El Oso Dorado de lo que realmente hace, las instrucciones del Dr. Coop y las instrucciones de este libro.

Es importante comprender que la práctica de la imaginación no tiene por qué limitarse al golf o al tenis. Los mismos principios de la práctica mental se aplican a prácticamente cualquier cosa, incluyendo comportamientos más generales, como expresarse con confianza y defender las propias opiniones en reuniones de negocios en lugar de permanecer intimidado y en silencio (y arrepentirse después), o solicitar pedidos directamente a los clientes potenciales en vez de dejar presentaciones de ventas inconclusas con finales vagos y poco convincentes. Y así sucesivamente.

He desarrollado un régimen muy específico para la práctica mental o de la imaginación, utilizando lo que llamo el Teatro de la Mente, del que hablaré más

adelante. El Dr. Coop también describe prácticamente la misma "técnica de películas mentales" que comencé a enseñar a finales de la década de 1950 y sobre la que escribí en la versión original de este libro. Jack Nicklaus usa la palabra "escena"; él recrea su golpe exitoso como una pequeña película mental, literalmente saliendo del juego real y entrando en el Teatro de la Mente para ver la película, para luego salir y experimentar el efecto déjà vu. En un artículo de *Golf Magazine* (julio de 2000), Jack Nicklaus dijo: "Cuanto más profundamente interiorices lo que me gusta llamar mi disciplina de ir al cine, más efectivo serás al ejecutar los golpes que deseas". En su proceso de cuatro pasos, en el cuarto paso incluso dice: "Selecciona el palo que la 'película' completa *te indica* que es el correcto".

Sorprendentemente, Jack Nicklaus ha llegado a utilizar prácticamente las mismas técnicas de visualización mental que yo prescribo, llegando incluso a delegar los detalles de la selección correcta de palos a su Mecanismo de Éxito Automático, en lugar de intentar una elección consciente. Digo «sorprendentemente» porque, hasta donde sé, el Sr. Nicklaus nunca ha leído este libro, aunque probablemente haya sido influenciado por muchos otros golfistas y entrenadores de golf que sí lo han hecho. Sin embargo, en realidad no es tan sorprendente, ya que parece que casi todos los deportistas de élite llegan a esta técnica de una u otra forma.

En unos instantes, hablaremos más sobre los detalles de estas visualizaciones mentales. Permítanme primero mencionarles algunos estudios científicos que respaldan la idea de la práctica de la imaginación. En uno de los primeros experimentos controlados que leí, el psicólogo R.A. Vandll demostró que la práctica mental de lanzar dardos a una diana, en la que la persona se sienta durante un rato cada día frente a la diana e imagina lanzar dardos, mejora la puntería tanto como lanzar dardos de verdad.

La revista Research Quarterly publicó un experimento sobre los efectos de la práctica mental en la mejora de la habilidad para encestar tiros libres de baloncesto. Un grupo de estudiantes practicó lanzando el balón diariamente durante 20 días, y se les calificó el primer y el último día. Un segundo grupo también fue calificado el

primer y el último día, y no realizó ningún tipo de práctica entretanto. Un tercer grupo fue calificado el primer día y luego dedicó 20 minutos diarios a imaginar que lanzaban el balón a la canasta.

Cuando fallaban, imaginaban que habían corregido su puntería en consecuencia.

El primer grupo, que practicó 20 minutos al día, mejoró su puntuación en un 24%.

El segundo grupo, que no había practicado ningún tipo de ejercicio, no mostró ninguna mejoría.

El tercer grupo, que practicó solo en su imaginación, mejoró su puntuación en un 2,3 %.

Este experimento en particular ha sido ampliamente difundido y citado, y se ha repetido en numerosas universidades a lo largo de los años. Por supuesto, nada de esto es infalible. ¡Después de todo, el problema de Shaq con los tiros libres sigue siendo un misterio! Sin embargo, aunque no sea una ciencia exacta, el uso de la práctica de la imaginación es, no obstante, una ciencia eficaz, un medio probado y práctico para mejorar habilidades o modificar creencias arraigadas con el fin de alterar el comportamiento.

Las imágenes mentales son una medicina poderosa.

Kay Porter, Ph.D., y Judy Foster, autoras de **The Mental Athlete: Inner Training for Peak Performance** , ofrecieron una excelente y detallada guía para aliviar el dolor y acelerar la recuperación de lesiones. En un artículo publicado en *la revista Tennis World,* señalaron: “Un elemento importante de la autocuración es una imagen mental que proyecta un resultado futuro positivo. Esta visualización estimula la mente y el cuerpo y crea la intención de sanar… Mediante la imaginería mental, es posible modificar las respuestas fisiológicas autónomas del cuerpo. Al usar la imaginación, las imágenes mentales y la sugestión, puedes comunicarte con tu

cuerpo y lograr que responda".

No se equivoquen: esto es verdad médica y científica, no palabrería sin sentido. Si a cada paciente hospitalizado y a cada persona que inicia rehabilitación física se le entregara un ejemplar de Psicocibernética, su situación mejoraría considerablemente. Tengan esto presente si alguna vez tienen un ser querido o un amigo en estas circunstancias.

Este artículo es tan revelador y útil que hemos publicado extractos más extensos en el sitio web de la Fundación Psicocibernética, www.psycho-cybemetics.com , por si desea leerlo o recomendárselo a algún amigo. (También encontrará otros artículos, reseñas y extractos de libros directamente relacionados con este libro en una sección especial de este sitio web).

Las imágenes mentales pueden ayudarte a vender a un nivel superior.

En su libro *Cómo ganar 25.000 dólares al año vendiendo,* Charles B. Roth contó cómo un grupo de vendedores en Detroit que probaron una nueva idea duplicaron sus ventas. Otro grupo en Nueva York las incrementó en un 150%. Y vendedores individuales, utilizando la misma idea, lograron aumentar sus ventas hasta en un 400%. ¿Cuál es el secreto de este éxito rotundo para los vendedores? Del libro del Sr. Roth:

Se trata de algo llamado juego de roles, y deberías conocerlo, porque si lo permites, puede ayudarte a duplicar tus ventas.

¿Qué es el juego de rol?

Se trata simplemente ***de imaginarte*** en diversas situaciones de venta y luego resolverlas ***mentalmente,*** hasta que sepas qué decir y qué hacer cuando se presente la situación en la vida real.

La razón por la que logra tanto es que vender es simplemente una cuestión de circunstancias.

Se crea una cada vez que hablas con un cliente. Dice algo, hace una pregunta o plantea una objeción. Si siempre sabes cómo contrarrestar lo que dice, responder a su pregunta o manejar la objeción, cierras ventas...

Un vendedor que practica juegos de rol, por la noche cuando está solo, creará estas situaciones. Imaginará que el cliente potencial le plantea las preguntas más difíciles. Luego, ideará la mejor respuesta para cada una de ellas...

Sea cual sea la situación, puedes prepararte de antemano imaginándote a ti mismo y a tu cliente potencial cara a cara, mientras él plantea objeciones y crea problemas, y tú los manejas adecuadamente.

Sospecho que el libro del Sr. Roth ya no se publica. El precio de 25.000 dólares en su título delata su antigüedad. Sin embargo, innumerables libros de ventas, programas de capacitación y formadores profesionales en ventas han incorporado esta idea a sus métodos y consejos para profesionales del sector. De hecho, si usted se dedica a las ventas, sin duda ha participado en simulaciones de situaciones reales en el aula, en un seminario o en una reunión de ventas, y es posible que luego haya practicado con un colega o su pareja. Lo que quizás no se haya dado cuenta es que trasladar la simulación del seminario al teatro mental puede ser igual de eficaz, e incluso más, porque permite progresar desde la torpeza y la incertidumbre hasta la perfección y el éxito. Luego, puede ensayar esa misma situación repetidamente hasta que se convierta en algo automático y sus experiencias de venta reales reflejen tan fielmente las practicadas a la perfección en su imaginación que se conviertan en un déjà vu.

Si consideramos la negociación como una forma de venta de alto nivel, esta historia lo ilustra perfectamente. Se trata de una carta que recibí de un profesional contratado por una empresa para representarla en una negociación muy compleja y desafiante, con millones de dólares en juego, con el director ejecutivo de una empresa pública, conocido por su carácter difícil. Si bien no puedo revelar los nombres de las personas involucradas, les aseguro que la carta está en mi poder. A continuación, un extracto:

Estimado Dr. Maltz,

Como disponía de varias semanas para preparar nuestra primera reunión a puerta cerrada, me dediqué de lleno a la preparación: leí artículos sobre él, vi grabaciones de

entrevistas en televisión, analicé su biografía y, finalmente, creé en mi imaginación una réplica mía, capaz de conversar con él. No tenía los medios para que otra persona me representara en una simulación real, como hacen los políticos al prepararse para los debates, así que opté por crear un clon imaginario.

Francamente, preferí no contarles a mis socios lo que estaba haciendo, ¡por miedo a que llamaran a los de bata blanca! Mi cliente podría haberse arrepentido de confiar esta negociación tan delicada a alguien que hablaba durante horas cada día con un "hombre imaginario".

En fin, seguí las instrucciones que encontré en tu libro, *Psicocibernética,* como inspiración para mi enfoque. Tras crear a este personaje imaginario, pasé horas en lo que llamas «el teatro de la mente», representando la reunión y el diálogo que tendríamos, siendo yo mismo el guionista, director, actor principal y observador. Al principio me resultó difícil, pero se me hizo más fácil a medida que perseveraba. Pronto descubrí que mi clon imaginario planteaba activamente cuestiones, preguntas y argumentos por sí solo. Recuerdo una vez estar sentado en mi sillón, con los ojos cerrados, inmerso en esta reunión imaginaria, ¡y darme cuenta de que perdía los estribos y golpeaba el brazo de la silla con el puño!

A medida que esto se convertía en una especie de "película mental" con un resultado satisfactorio, pasé a reproducir esa misma película una y otra vez. Incluso llegué a transcribirla palabra por palabra, después de verla muchas veces, como si un transcriptor judicial estuviera allí para registrar con precisión nuestra conversación.

Lo más sorprendente es que, cuando se llevó a cabo la reunión, no solo siguió mi guion al pie de la letra, ni solo expresé exactamente todo lo que había podido averiguar sobre este hombre (leí un libro suyo, y otros tantos, como había visualizado en mi mente muchas veces), ¡sino que él también actuó como si estuviera siguiendo el mismo guion!

En su carta, describe un resultado muy exitoso: la obtención de una suma considerable de dinero.

Por cierto, recibí esta carta en 1974, catorce años después de la primera publicación de mi libro. Mencionaba los derechos de autor y, al principio, cuestionaba la relevancia y utilidad de esas técnicas "antiguas". Es muy posible que usted lea este libro treinta o cuarenta años después de su primera edición, e incluso después de mi fallecimiento. No importará. Estas técnicas serán utilizadas por

profesionales de primer nivel en todos los ámbitos mucho después de que la voluminosa computadora se haya convertido en un dispositivo que se pueda llevar en el brazo como un reloj de pulsera.

Actualmente existe un libro basado en la psicocibernética específicamente para vendedores profesionales: *Zero Resistance Selling,* publicado por Prentice-Hall, y disponible en librerías, en librerías en línea o en www.psycho-cybemetics.com .

Utiliza imágenes mentales para conseguir un mejor trabajo.

El difunto William Moulton Marston, reconocido psicólogo, recomendaba lo que él llamaba "práctica de ensayo" a quienes acudían a él en busca de ayuda para ascender profesionalmente. Si tienes una entrevista importante próximamente, como solicitar un empleo, su consejo era: planifica la entrevista con antelación. Repasa mentalmente todas las posibles preguntas. Piensa en las respuestas que vas a dar. Luego, ensaya la entrevista mentalmente. Incluso si ninguna de las preguntas que has ensayado surge, la práctica de ensayo seguirá siendo muy útil. Te da confianza. Y aunque la vida real no tiene un guion preestablecido como en una obra de teatro, la práctica de ensayo te ayudará a improvisar y reaccionar espontáneamente ante cualquier situación, porque habrás practicado la reacción espontánea.

Esto no debería sorprenderte, considerando todo lo que acabo de decir sobre el ensayo mental para profesionales de ventas: en una entrevista de trabajo, te estás vendiendo a ti mismo. Eres el producto y su representante de ventas. Al igual que el negociador, incluso puedes tener el lujo de disponer de tiempo —varias semanas, tal vez incluso varios meses— para planificar y prepararte para buscar un puesto nuevo o mejor. Si es así, aprovéchalo al máximo usando tu imaginación para construir y ensayar la entrevista de trabajo "perfecta", de modo que cuando llegue el momento, te sientas relajado, seguro y cómodo.

Un pianista de concierto practica "en su cabeza".

Arthur Schnabel, el mundialmente famoso pianista de concierto, solo tomó clases durante siete años. Odiaba practicar y rara vez lo hacía durante un tiempo prolongado frente al teclado. Cuando le preguntaron sobre su escasa práctica, en comparación con otros pianistas de concierto, respondió: «Practico mentalmente».

CG Kop, de los Países Bajos, una autoridad reconocida en la enseñanza del piano, recomendó que todos los pianistas "practiquen mentalmente". Según él, una nueva composición debe repasarse primero en la mente. Debe memorizarse y reproducirse mentalmente *antes* incluso de tocar el teclado.

La práctica mental se ha convertido en la base de gran parte de la enseñanza moderna del piano. La compositora, intérprete y profesora Patty Carlson alcanzó gran fama promocionando su programa de vídeo "Cómo tocar el piano de la noche a la mañana", en el que enseña a "sentir" la música en lugar de aprender a leer partituras y realizar prácticas tediosas.

Practicar la imaginación puede mejorar tu puntuación en el golf.

El golf se ha convertido en un pasatiempo enormemente popular, y existe una larga relación entre el golf y la psicocibernética. Ya he mencionado el ensayo mental del gran Jack Nicklaus como un ejemplo.

La revista Time informó que, cuando Ben Hogan jugaba en un torneo, ensayaba mentalmente cada golpe justo antes de ejecutarlo. Imaginaba el golpe a la perfección: sentía cómo la cabeza del palo golpeaba la bola exactamente como debía, se sentía realizando el seguimiento perfecto, y luego se colocaba frente a la bola y confiaba en lo que él llamaba "memoria muscular" para ejecutar el golpe tal como lo había imaginado.

Ben Hogan se adelantó a su tiempo en la psicología moderna del golf, que se ha convertido en una industria en sí misma y se basa en gran medida en técnicas de visualización y relajación.

AJAX Morrison, quizás el instructor de golf más conocido del mundo cuando escribía la primera edición de este libro, ideó un sistema de práctica mental para mejorar la puntuación en el golf mientras uno se relajaba en un sillón y practicaba mentalmente lo que él llamaba las Siete Claves de Morrison. Según Morrison, el aspecto mental del golf representa el 90% del juego, el físico el 8% y el mecánico el 2%. En su libro, *Mejor Golf Sin Práctica,* Morrison contó cómo le enseñó a Lew Lehr a bajar de 90 golpes por primera vez, ¡sin practicar nada!

Morrison hizo que Lehr se sentara en un sillón de su sala y se relajara mientras le mostraba el swing correcto y le daba una breve charla sobre las Claves de Morrison. Le indicó a Lehr que no practicara en el campo de golf, sino que dedicara cinco minutos al día a relajarse en su sillón, visualizándose a sí mismo aplicando correctamente las Claves.

Morrison continúa relatando cómo, varios días después, sin ninguna preparación física, Lehr se unió a su grupo habitual de cuatro jugadores y los asombró al completar 9 hoyos con un par de 36.

La esencia del sistema Morrison es: "Debes tener una imagen mental clara de lo que debes hacer correctamente antes de poder hacerlo con éxito". Mediante este método, Morrison permitió a muchas celebridades reducir sus puntuaciones entre 10 y 12 golpes.

Visualiza claramente el objetivo y deja que tu mecanismo automático de éxito se encargue de los detalles.

Johnny Bulla, un conocido golfista profesional, escribió un artículo en el que afirmaba que tener una imagen mental clara de dónde se quería que fuera la bola y qué se quería que hiciera era más importante que la técnica en el golf. La mayoría de los profesionales, según Bulla, tienen uno o más defectos importantes en su técnica. Sin embargo, logran jugar bien. La teoría de Bulla era que si uno visualiza el resultado final, ve la bola yendo donde se quiere y tiene la confianza de saber que hará lo que se desea, el subconsciente toma el control y dirige los músculos

correctamente. Si el agarre es incorrecto y la postura no es la mejor, el subconsciente se encargará de ello dirigiendo los músculos para compensar el error en la técnica.

Esto describe la recompensa de dominar estas técnicas de psicocibernética: alcanzar un nivel de eficiencia en el que se puede, de forma sencilla y rápida, transmitir una imagen clara del resultado deseado al servomecanismo y dejar que este se encargue de los detalles mecánicos para que dicho resultado se materialice.

El golf es un excelente laboratorio para estas técnicas porque, a diferencia de muchos otros deportes, se reduce a una competición pura contra uno mismo.

El entrenamiento de Morrison a Lehr, basado exclusivamente en la práctica mental, tuvo lugar muchos años antes de que Tim Gallwey, autor de **El juego interior del tenis** , aceptara el reto de un experimento: comprobar cuánto golf podía aprender simplemente adaptando las habilidades mentales que había desarrollado jugando y entrenando tenis. Se propuso bajar de 80 golpes jugando solo una vez por semana, sin recibir instrucción técnica y basándose únicamente en la práctica mental, en un año o menos. En aquel entonces, jugaba solo unas pocas veces al año, con puntuaciones entre 95 y 105. Su diario de ese experimento se incluye en su libro * *El juego interior del golf*.* Vale la pena leerlo, tanto si te interesa el golf como si no, ya que es un estudio de caso exhaustivo sobre el triunfo de la mente sobre la mecánica o la información técnica; en realidad, el triunfo de la psicocibernética.

A lo largo de los años, he tenido el placer de trabajar con muchos golfistas e instructores de golf de primer nivel, aunque la discreción profesional me obliga a mantener la confidencialidad con la mayoría de ellos. Algunos lograron mejorar su rendimiento únicamente con este libro y sin ninguna otra ayuda mía. He aquí un caso de dominio público: en 1964, Dave Stockton luchaba por sobrevivir en el circuito profesional. «En general, jugaba bien, pero mi putt era pésimo», declaró Stockton a

un reportero *del LA Times* . «Mi padre, un profesional retirado, insistió en que mis problemas con el putt eran mentales, no físicos, y me dio un ejemplar de *Psicocibernética* para leer. Lo leí justo una semana antes del Torneo de la PGA; entonces entré *sabiendo* que iba a ganar». Dave Stockton venció a Arnold Palmer en ese torneo y disfrutó de una larga y exitosa carrera. De hecho, ¡se hizo famoso por su putt! Y 22 años después, Dave ganó el US Senior Open de 1996.

El verdadero secreto de la visualización mental

Desde tiempos inmemoriales, hombres y mujeres exitosos han utilizado imágenes mentales y práctica para alcanzar el éxito. Napoleón, por ejemplo, practicó la estrategia militar en su imaginación durante muchos años antes de pisar un campo de batalla real. Webb y Morgan, en su libro " *Aprovechando al máximo tu vida",* nos cuentan que "las notas que Napoleón tomó de sus lecturas durante esos años de estudio llenaron, al imprimirse, cuatrocientas páginas. Se imaginaba a sí mismo como comandante y dibujaba mapas de la isla de Córcega mostrando dónde ubicaría sus cálculos con precisión matemática".

Conrad Hilton se imaginaba dirigiendo un hotel mucho antes de comprar uno. De niño, jugaba a ser hotelero. Sus primeros éxitos consistieron en comprar propiedades ruinosas y abandonadas, restaurar su belleza y convertirlas en hoteles de primera categoría. Decía que, cuando veía una propiedad así para adquirir, dejaba de fijarse en su estado real y, en su lugar, creaba *en su mente una colección de fotografías vívidas y detalladas* de cómo quedaría el hotel tras su renovación. Al visualizar el futuro, percibía un valor invisible para los demás .

Una imagen mental sólida puede impulsarte hacia el éxito incluso cuando no tienes ningún argumento lógico para ello.

Jane Savoie es una de las entrenadoras de equitación más respetadas de Estados Unidos. En el año 2000, entrenó al equipo olímpico ecuestre estadounidense

que compitió en Sídney. Describe un caso en el que el poder de la imaginación superó las probabilidades:

Por ejemplo, mi experiencia en las pruebas de selección para el Campeonato Norteamericano de 1989.¹ Hubo muchos factores que respaldaban la improbabilidad de que me fuera bien en dichas pruebas. Tenía un caballo de primera, Zapatero, pero además: primero, Zapatero era nuevo para mí y no habíamos tenido tiempo de desarrollar una relación sólida ni una comunicación efectiva; segundo, era un caballo joven y aún no lo suficientemente fuerte como para cumplir con los requisitos...

Estos hechos dificultaban imaginar la prueba perfecta. Así que, en su lugar, visualicé la ceremonia de entrega de premios. Varias veces a lo largo del día, buscaba un lugar tranquilo, cerraba los ojos, me relajaba y me imaginaba dando la vuelta de honor. De esta forma, dejé de pensar en los hechos y evité que me invadieran las dudas y las inseguridades. Cuando se publicaron los resultados, Zapatero y yo estábamos, efectivamente, allí para dar la vuelta de honor.

Suena increíble, y de ninguna manera minimizo la necesidad de toda la preparación y el arduo trabajo que conlleva. Pero enfocarme mentalmente en los resultados deseados como si ya existieran fue un factor significativo en nuestro éxito final. Era importante centrarme en un resultado positivo como algo inevitable, en lugar de permitir que mi vívida imaginación evocara escenarios de fracaso. Mi mente (como un servomecanismo) podía entonces proporcionarme los medios para alcanzar mi objetivo, ayudándome (permitiéndome) a manejar con destreza y eficacia.

Por supuesto, el escéptico querría atribuir este incidente a la casualidad o la suerte. Pero Jane Savoi es una experta en psicocibernética, con numerosos casos que respaldan sus convicciones. De hecho, lleva muchos años utilizando la psicocibernética como instructora y entrenadora de jinetes campeones, como se ha mencionado, y más recientemente con el equipo olímpico.

Incluso una sola imagen simple y vívida de un logro exitoso puede ser suficiente para disipar dudas, miedos, inseguridades y preocupaciones, y dirigir el Mecanismo

del Éxito hacia el objetivo deseado. El ensayo mental a gran escala es aún más poderoso.

Ya no hay argumentos sensatos que impidan incorporar el ensayo mental a tu rutina diaria, seas deportista profesional o aficionado, vendedor, emprendedor, ejecutivo, profesor, médico, etc. La evidencia exige que aprendas a usar esta herramienta con regularidad para una infinidad de propósitos productivos. Es justo afirmar que, si *no* utilizas este método, estás prescindiendo de una de las herramientas psicológicas fundamentales, universales y más fiables para el éxito que conocemos: es como si un carpintero decidiera trabajar sin electricidad ni herramientas eléctricas. Podrías, pero ¿para qué?

Por qué la visualización mental es tan poderosa

La ciencia de la cibernética nos permite comprender por qué la visualización mental produce resultados tan sorprendentes. He observado que cuanto más comprenden las personas el porqué de su eficacia, más probabilidades hay de que la utilicen.

Este Mecanismo Automático de Éxito que reside en tu interior —una máquina altamente compleja que busca alcanzar una meta mediante datos de retroalimentación e información almacenada, corrigiendo automáticamente su rumbo cuando es necesario— solo puede operar de una manera: necesita un objetivo al que apuntar. Como dijo el famoso instructor de golf Alex Morrison, primero debes visualizar claramente algo en tu mente antes de poder hacerlo. (Como se mencionó anteriormente, este nuevo concepto no significa que seas una máquina, sino que tu cerebro y tu cuerpo funcionan como una máquina que tú operas).

Cuando visualizas algo con claridad en tu mente,
tu "mecanismo creativo de éxito" interno toma el control
y realiza la tarea mucho mejor de lo que podrías hacerlo mediante

el esfuerzo consciente o la fuerza de voluntad.

En lugar de esforzarte conscientemente por lograr algo con una fuerza de voluntad férrea, preocupándote constantemente e imaginando todo lo que podría salir mal, simplemente relájate, deja de intentar hacerlo con esfuerzo y tensión, visualiza el objetivo que realmente quieres alcanzar y deja que tu mecanismo creativo de éxito tome el control. Después, no te liberas del esfuerzo y el trabajo, sino que estos te impulsan hacia tu meta, en lugar de permanecer en un conflicto mental inútil que surge cuando deseas y tratas de hacer una cosa, pero te imaginas algo completamente distinto.

Encontrar tu mejor versión

Este mismo mecanismo creativo que reside en tu interior puede ayudarte a alcanzar tu mejor versión si visualizas en tu imaginación la persona que deseas ser y te ves a ti mismo en ese nuevo rol. Esta es una condición necesaria para la transformación de la personalidad, independientemente del método terapéutico utilizado. De alguna manera, antes de poder cambiar, debes visualizarte en ese nuevo rol.

Yo mismo he presenciado auténticos milagros en la transformación de la personalidad cuando un individuo cambia su autoimagen. Sin embargo, hoy apenas comenzamos a vislumbrar el potencial creativo que emana de la imaginación humana, en particular de las imágenes que nos conciernen. Consideremos las implicaciones, por ejemplo, en lo siguiente: Comunicado de prensa, publicado en 1958 bajo la firma de Associated Press:

Imagina que estás cuerdo

San Francisco. Algunos pacientes con enfermedades mentales pueden mejorar su situación y tal vez acortar su estancia en los hospitales simplemente imaginando que son normales, según informaron dos psicólogos de la Administración de Veteranos en Los Ángeles.

El Dr. Harry M. Grayson y el Dr. Leonard B. Olinger informaron a la Asociación Americana de Psicología que probaron la idea en 45 hombres hospitalizados por problemas neuropsiquiátricos.

Primero, a los pacientes se les administró el test de personalidad habitual. Luego, se les pidió directamente que lo repitieran y respondieran a las preguntas como si fueran "una persona típica y bien adaptada en apariencia".

Según informaron los psicólogos, tres cuartas partes de ellos mejoraron su rendimiento en las pruebas, y algunos de los cambios positivos fueron espectaculares.

Para que estos pacientes pudieran responder a las preguntas como lo haría una persona típica y equilibrada, debían imaginar cómo actuaría una persona así. Tenían que imaginarse a sí mismos en el papel de una persona equilibrada. Y esto, por sí solo, bastó para que comenzaran a comportarse y a sentirse como una persona equilibrada.

Desconozco qué fue de estos buenos médicos y sus innovadores experimentos. Sin embargo, sabemos que hoy en día todos los aspectos de la psicología de la autoimagen, la idea misma de la autoimagen como guía y técnicas relacionadas como la visualización "actúa como si" son ampliamente aceptadas y utilizadas para ayudar a personas con enfermedades mentales, discapacitados, adictos y reclusos en rehabilitación.

Por supuesto, probablemente no padezca una enfermedad mental ni sea adicto a las drogas, sino que sea una persona exitosa que busca en la psicocibernética una herramienta para superarse o mejorar algún aspecto de su vida. El hecho de que estas técnicas se hayan convertido en parte integral de la mayoría de las terapias y tratamientos para personas con dificultades emocionales y psicológicas mucho más graves que las que usted enfrenta o puede siquiera imaginar, le ofrece la promesa de que pueden ser aún más poderosas, de acción rápida y efectivas partiendo de una situación más favorable.

Descubre la verdad sobre ti mismo

El objetivo de la psicología de la autoimagen no es crear un yo ficticio, todopoderoso, arrogante, egocéntrico y prepotente. Tal imagen es tan inapropiada e irreal como la imagen inferior de uno mismo. Nuestro objetivo es encontrar el yo real. Sin embargo, es bien sabido entre los psicólogos que la mayoría de nosotros nos subestimamos, nos infravaloramos y nos vendemos por debajo de nuestro potencial. En realidad, no existe tal cosa como un complejo de superioridad. Quienes parecen tenerlo en realidad sufren de sentimientos de inferioridad; su yo "superior" es una ficción, una fachada para ocultarse a sí mismos y a los demás sus profundos sentimientos de inferioridad e inseguridad.

¿Cómo descubrir la verdad sobre uno mismo? ¿Cómo realizar una autoevaluación sincera? Me parece que aquí la psicología debe recurrir a la religión. Las Escrituras nos dicen que Dios creó al hombre «un poco inferior a los ángeles» y «le dio dominio»; que Dios lo creó a su imagen y semejanza. Si realmente creemos en un Creador omnisciente, omnipotente y lleno de amor, entonces podemos llegar a algunas conclusiones lógicas sobre su creación: el ser humano. En primer lugar, un Creador tan omnisciente y omnipotente no produciría productos de calidad inferior, del mismo modo que un maestro pintor no pintaría lienzos de calidad inferior. Un Creador así no diseñaría deliberadamente un producto para que fallara, del mismo modo que un fabricante no incorporaría deliberadamente el fallo en un automóvil.

Los fundamentalistas nos dicen que el propósito principal del hombre y la razón de ser de su existencia es "glorificar a Dios", y los humanistas nos dicen que el propósito primordial del hombre es "expresarse plenamente".

Sin embargo, si partimos de la premisa de que Dios es un Creador amoroso y tiene el mismo interés en la Creación que un padre terrenal en sus hijos, entonces me parece que los fundamentalistas y los humanistas están diciendo lo mismo. ¿Qué le produce más gloria, orgullo y satisfacción a un padre que ver a sus hijos prosperar, tener éxito y desarrollar plenamente sus habilidades y talentos? ¿Alguna vez has estado al lado del padre de una estrella del fútbol durante un partido? Jesús expresó la misma idea cuando nos dijo: «No oculten nuestra lucha, sino dejen que *nuestra*

lucha brille para que su Padre sea glorificado». No puedo creer que le produzca alguna «gloria» a Dios que sus hijos anden con expresiones de tristeza, siendo miserables, temerosos de alzar la cabeza y ser alguien.

A lo largo de los años posteriores a la primera publicación del libro, me han invitado a hablar en iglesias de diversos tipos, desde evangélicas hasta bautistas, episcopales y las llamadas «nuevas corrientes del pensamiento» y «ciencia de la mente». He mantenido conversaciones profundas sobre psicocibernética con pastores, sacerdotes, un monje zen, agnósticos e incluso ateos. No he tenido dificultad en desenvolverme en estos diversos ámbitos, y siempre hemos encontrado puntos en común en la premisa básica de liberar a las personas de su propio autosabotaje interno, mental y a menudo inconsciente, y la premisa corolaria de que las personas están destinadas (si no diseñadas) a tener éxito, no a fracasar.

El Dr. Norman Vincent Peale tenía cosas buenas que decir sobre la psicocibernética, y él y yo mantuvimos varias conversaciones interesantes, aunque en ocasiones he comentado que el simple "pensamiento positivo", tal como lo entiende la mayoría de la gente, suele estar destinado a decepcionar, ya que intenta abordar el problema desde la periferia de nuestro ser en lugar de reprogramarlo desde la raíz.

No creo que se pueda tener un desacuerdo religioso o espiritual legítimo con la psicocibernética.

La última palabra sobre la práctica de la imaginación

No importa cuál sea tu trasfondo o perspectiva religiosa, espiritual o filosófica. No importa cómo lo describas: práctica de la imaginación, visualización, imagen mental o, usando mi terminología, Teatro de la Mente. ¡Lo importante es que lo hagas! Si eliges un objetivo al que aplicarlo y lo pruebas con constancia durante 21 días, quedarás tan satisfecho con los resultados que sin duda querrás seguir usando esta herramienta el resto de tu vida y te beneficiarás enormemente al hacerlo, tal como lo han hecho innumerables atletas, artistas, médicos, abogados, líderes

empresariales y otros antes que tú. Aquí tienes algunos ejercicios para empezar:

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

u autoimagen actual se construyó a partir de imágenes imaginarias de ti mismo en el pasado, las cuales surgieron de las interpretaciones y evaluaciones que hiciste de tus ***experiencias.*** Ahora debes usar el mismo método para construir una autoimagen adecuada que antes usaste para construir una inadecuada.

Reserva 30 minutos al día para estar a solas y sin interrupciones. Relájate y ponte lo más cómodo posible. Ahora cierra los ojos y deja volar tu imaginación.

Muchas personas obtienen mejores resultados si se imaginan sentadas frente a una gran pantalla de cine y visualizan una película de sí mismas. Lo importante es que estas imágenes sean lo más ***vívidas posible.*** y como ***se detalla*** lo más fielmente posible. Quieres que tus imágenes mentales se aproximen lo máximo posible a la experiencia real. La manera de lograrlo es prestando atención a los pequeños detalles, imágenes, sonidos y objetos de tu entorno imaginado. ***Detalles*** Los elementos del entorno imaginado son de suma importancia en este ejercicio porque, a efectos prácticos, estás creando una ***experiencia de práctica.*** Y si la imaginación es lo suficientemente vívida y detallada, tu práctica imaginativa equivale a una experiencia real, en lo que respecta a tu sistema nervioso.

o siguiente importante que debes recordar es que durante estos 30 minutos te visualizas actuando y reaccionando de manera apropiada, exitosa e ideal. No importa cómo actuaste ayer. No necesitas confiar en que actuarás de la manera ideal mañana. Tu sistema nervioso se encargará de eso con el tiempo, si continúas practicando. Visualízate actuando, sintiendo y siendo como quieres ser. No te digas a ti mismo: "Voy a actuar así mañana". Simplemente dite: "Voy a imaginarme actuando así ahora, durante 30 minutos hoy". Imagina cómo te sentirías si ya tuvieras la personalidad que deseas tener. Si has sido tímido e inseguro, visualízate moviéndote entre la gente con facilidad y aplomo, y ***sintiéndote bien.*** Por ello. Si has sentido miedo y ansiedad en ciertas situaciones, visualízate actuando con calma y determinación, con confianza y valentía, y sintiéndote expansivo y seguro porque lo eres.

Este ejercicio crea nuevas «memorias» o datos almacenados en el mesencéfalo y el sistema nervioso central. Construye una nueva imagen de uno mismo. Tras practicarlo durante un tiempo, te sorprenderá descubrir que actúas de forma diferente, casi automáticamente y de manera espontánea, sin proponértelo. Así debe ser. No necesitas pensar, esforzarte ni hacer ningún esfuerzo para sentirte ineficaz y actuar de forma inadecuada. Tu actual sentimiento y

comportamiento inadecuados son automáticos y espontáneos, gracias a las memorias, reales e imaginarias, que has incorporado a tu mecanismo automático. Descubrirás que funciona igual de automáticamente con pensamientos y experiencias positivas que con negativas.

Primer paso: Coge un cuaderno y un bolígrafo y escribe un breve esquema o descripción de la película mental que pretendes construir, experimentar, desarrollar y visualizar en el Teatro de la Mente.

SEGUNDO PASO: DEDICA 30 MINUTOS AL DÍA, PREFERIBLEMENTE A LA MISMA HORA TODOS LOS DÍAS, A BUSCAR UN LUGAR TRANQUILO Y PRIVADO, RELAJARTE, CERRAR LOS OJOS, ENTRAR EN TU TEATRO Y EMPEZAR A REPRODUCIR, EDITAR Y VOLVER A REPRODUCIR TU PELÍCULA.

TERCER PASO: POCO A POCO, "MANIPULA" TU PELÍCULA PARA QUE TU "ESTRELLA" (TÚ) ACTÚE EXACTAMENTE COMO DESEAS Y LOGRE LA EXPERIENCIA Y LOS RESULTADOS QUE BUSCAS. PROCURA LLEGAR A ESTE PUNTO EN LOS PRIMEROS 10 DÍAS.

***Paso** CUATRO: DURANTE LOS 11 DÍAS RESTANTES, REPRODUCE Y DISFRUTA DE ESA PELÍCULA REPETIDAMENTE SIN CAMBIOS.*

CAPÍTULO CUATRO

Cómo liberarse de las falsas creencias

Las convicciones son enemigos más peligrosos de la verdad que las mentiras.

—Friedrich Wilhelm Nietzsche

Una pregunta que me han hecho muchas veces sobre la psicocibernética equipara la imaginación simulada con la idea de "fingir hasta lograrlo" o la pura fantasía. Nada más lejos de la realidad. "Fingir hasta lograrlo" es algo externo, superficial e irreal. A veces se enseña a los vendedores, con consecuencias negativas tanto económicas como emocionales.

En cambio, la psicocibernética, incluyendo la práctica de la imaginación simulada, *no se* trata de fraude, sino de la búsqueda de la verdad oculta. Se trata de descubrir tu verdadero ser desafiando creativamente las ideas que tu autoimagen acepta como «hechos» sobre ti, ideas que pueden haber sido válidas en el pasado, pero que no tienen por qué serlo hoy ni mañana. Esta historia de mi libro original lo ilustra:

Mi amigo, el Dr. Alfred Adler, tuvo una experiencia con un niño que ilustra el gran poder que tienen las creencias sobre el comportamiento y la capacidad. El niño tuvo un mal comienzo en aritmética y su maestra se *convenció* de que era "tonto en matemáticas". La maestra les comunicó esto a los padres y les dijo que no esperaran demasiado de él. Ellos también se *convencieron.* Adler aceptó pasivamente la evaluación que le habían hecho, y sus calificaciones en aritmética demostraron que tenían razón. Sin embargo, un día tuvo una repentina revelación y creyó ver cómo

resolver un problema que la maestra había escrito en la pizarra y que ninguno de los demás alumnos podía resolver. Se lo anunció a la maestra. Ella y toda la clase se rieron, ante lo cual él se indignó, se dirigió a la pizarra y resolvió el problema, para asombro de todos. Al hacerlo, se dio cuenta de que podía entender la aritmética. Sintió una nueva confianza en su capacidad y se convirtió en un buen estudiante de matemáticas.

La experiencia del Dr. Adler fue muy similar a la de un paciente mío de hace algunos años, un empresario que quería destacar en oratoria porque tenía un mensaje vital que transmitir sobre su extraordinario éxito en un campo difícil. Tenía buena voz y un tema importante, pero era incapaz de hablar en público y transmitir su mensaje. Lo que lo frenaba era su creencia de que no podía dar una buena charla y que no lograría impresionar a su audiencia, simplemente porque no tenía una apariencia imponente... no "parecía un ejecutivo exitoso". Esta creencia se había arraigado tan profundamente en él que le ponía un obstáculo cada vez que se ponía de pie frente a un grupo de personas y comenzaba a hablar. Concluyó erróneamente que, si se operaba para mejorar su apariencia, entonces ganaría la confianza que necesitaba. Una operación podría haber funcionado o no. Mi experiencia con otros pacientes había demostrado que el cambio físico no siempre garantizaba un cambio de personalidad. La solución en el caso de este hombre se encontró cuando se convenció de que su creencia negativa le impedía transmitir la información vital que tenía. Logró reemplazar la creencia negativa con la positiva de que tenía un mensaje de suma importancia que solo él podía transmitir, sin importar su apariencia. Con el tiempo, se convirtió en uno de los oradores más solicitados en el mundo empresarial. El único cambio radicó en su convicción y en su autoimagen.

Ahora bien, el punto que quiero destacar es este: Adler había sido *hipnotizado* por una falsa creencia sobre sí mismo; no en sentido figurado, sino literal y efectivamente hipnotizado. Recordemos que en el capítulo anterior dijimos que el poder de la hipnosis reside en el poder de la creencia. Permítanme repetir aquí la explicación del Dr. Barber sobre el poder de la hipnosis: «Descubrimos que los

sujetos hipnotizados solo son capaces de hacer cosas sorprendentes cuando *están convencidos* de que las palabras del hipnotizador son afirmaciones verdaderas... Cuando el hipnotizador ha guiado al sujeto hasta el punto en que este se convence de que sus palabras son verdaderas, entonces el sujeto se comporta de manera diferente porque *piensa y cree* de manera diferente».

Lo importante que debes recordar es que no importa en absoluto cómo ocurrieron tus ideas ni de dónde provinieron. Quizás nunca hayas conocido a un hipnotizador profesional. Quizás nunca te hayan hipnotizado formalmente. Pero si has aceptado una idea —ya sea tuya, de tus profesores, tus padres, amigos, anuncios o cualquier otra fuente— y, además, si estás firmemente *convencido* de que es *cierta,* tiene el mismo poder sobre ti que las palabras del hipnotizador sobre la persona hipnotizada.

La investigación científica ha demostrado que la experiencia del Dr. Adler no fue un caso aislado, sino típico de prácticamente todos los estudiantes con bajas calificaciones. En el Capítulo Uno, contamos cómo Prescott Lecky logró una mejora casi milagrosa en las calificaciones de los escolares al enseñarles a cambiar su autoimagen. Tras miles de experimentos y muchos años de investigación, Lecky concluyó que las bajas calificaciones escolares se deben, en casi todos los casos, en cierta medida a la autoimagen y la autodefinición de los estudiantes. Estos estudiantes habían sido literalmente hipnotizados por ideas como «Soy tonto», «Soy malo en aritmética», «Tengo mala ortografía por naturaleza», «No tengo una mente analítica», etc. Con tales autodefiniciones, los estudiantes tenían que sacar malas notas para ser fieles a sí mismos. Inconscientemente, sacar malas notas se convirtió en una cuestión moral para ellos. Desde su punto de vista, sacar buenas notas sería tan incorrecto como robar si se definían como personas honestas.

Recuerda que esta programación hipnótica se vuelve permanente al provenir de una fuente autorizada, mediante la repetición y la intensidad. La desprogramación y la reprogramación requieren que proporciones precisamente

estos factores. La experiencia infantil del Dr. Adler incluyó fuentes autorizadas: sus padres y maestros, escucharla repetidamente y verla reforzada a través de experiencias intensamente humillantes. Su liberación comenzó con otra experiencia intensa y una reacción emocional que lo liberaron y lo motivaron a cuestionar y desafiar la creencia.

El caso del vendedor hipnotizado

En el libro " *Secretos de la venta exitosa"* , John D. Murphy cuenta cómo el famoso experto en ventas Elmer Wheeler utilizó la teoría de Lecky para aumentar las ganancias de un vendedor en particular:

Elmer Wheeler había sido contratado como consultor de ventas por cierta empresa.

El gerente de ventas le llamó la atención sobre un caso muy particular. Un vendedor en particular siempre lograba ganar casi exactamente 5000 dólares al año, independientemente del territorio que le asignaran o de la comisión que recibiera.

Como este vendedor había tenido éxito en un territorio relativamente pequeño, le asignaron uno más grande y mucho mejor. Sin embargo, al año siguiente su comisión fue casi la misma que en el territorio anterior: 5000 dólares. Al año siguiente, la empresa aumentó la comisión para todos los vendedores, pero este vendedor siguió ganando solo 5000 dólares. Entonces le asignaron uno de los territorios menos rentables de la empresa, y nuevamente ganó los 5000 dólares habituales.

Wheeler habló con este vendedor y descubrió que el problema no radicaba en el territorio, sino en la propia autoevaluación del vendedor. Se consideraba un hombre capaz de ganar 5000 dólares al año y, mientras mantuviera esa idea, las circunstancias externas no parecían importarle demasiado.

Cuando le asignaban un territorio pobre, trabajaba duro para ganar esos 5000

dólares. Cuando le asignaban un territorio bueno, buscaba todo tipo de excusas para relajarse en cuanto alcanzaba la meta. En una ocasión, cuando ya había logrado su objetivo, enfermó y no pudo trabajar más ese año, aunque los médicos no le encontraron nada malo y, milagrosamente, se recuperó para el primero del año siguiente.

Obviamente, esa es una historia antigua, desfasada por la cifra de 5000 dólares de ganancias. Tras su publicación en la primera edición de este libro, empecé a recibir cartas de numerosos gerentes de ventas sobre esta historia, cada uno contando una anécdota similar. Todos afirmaban tener a una persona así en su organización, con quien se sentían profundamente frustrados. Un gerente de ventas escribió: «Es como si Howard tuviera un límite de ingresos preestablecido que no está dispuesto a sobrepasar, independientemente de las oportunidades o las circunstancias». Y tiene toda la razón; está profundamente arraigado en su autoimagen. Hasta que no lo modifique, seguirá evitando superarlo.

Cómo una creencia falsa envejeció a un hombre 20 años.

En mi libro anterior, *Aventuras para mantenerse joven,* presenté un caso práctico detallado de cómo el Sr. Russell envejeció 20 años casi de la noche a la mañana debido a una idea falsa, y luego recuperó su juventud casi con la misma rapidez cuando aceptó la verdad.

En resumen, la historia es la siguiente: Le realicé una cirugía estética en el labio inferior al Sr. Russell por una suma muy módica, con la condición de que le dijera a su novia que la operación le había costado todos sus ahorros. Su novia no tenía inconveniente en que él gastara dinero en ella e insistía en que lo amaba, pero le explicó que nunca podría casarse con él debido a su labio inferior demasiado grande. Sin embargo, cuando él le contó esto y le mostró con orgullo su nuevo labio inferior,

su reacción fue justo la que yo esperaba, pero no la que el Sr. Russell había anticipado. Se enfureció histéricamente, lo llamó tonto por haber gastado todo su dinero y le advirtió sin rodeos que nunca lo había amado ni lo amaría jamás. Simplemente lo había engañado mientras él tuviera dinero para gastar en ella. Sin embargo, fue más allá de lo que yo esperaba. En su ira y disgusto, también anunció que le lanzaría una "maldición vudú". Tanto el Sr. Russell como su novia habían nacido en una isla de las Indias Occidentales donde el vudú era practicado por personas ignorantes y supersticiosas. Su familia era bastante acomodada. Tenía formación cultural y era licenciado universitario.

Cuando, en un arrebato de ira, su novia lo "maldijo", él se sintió vagamente incómodo, pero no le dio mucha importancia.

Sin embargo, recordó y se preguntó cuando, poco después, sintió un pequeño y extraño bulto duro en el interior del labio. Un amigo, conocedor de la maldición vudú, insistió en que viera al Dr. Smith, quien le aseguró que el bulto en su boca era el temido chinche africano, que poco a poco le robaría toda su vitalidad y fuerza. El Sr. Russell comenzó a preocuparse y a buscar señales de debilitamiento. No tardó en encontrarlas. Perdió el apetito y la capacidad de dormir.

Todo esto me lo contó el señor Russell cuando regresó a mi oficina varias semanas después de que lo despidiera. Mi enfermera no lo reconoció, y no me extraña. El señor Russell que me había visitado la primera vez era un hombre imponente, con sus labios algo prominentes. Medía alrededor de un metro noventa y tres, un hombre corpulento con el físico de un atleta y una presencia y modales que denotaban una dignidad interior y le conferían una personalidad magnética. Hasta los poros de su piel parecían exudar una vitalidad casi animal.

El señor Russell, que ahora estaba sentado frente a mí, había envejecido al menos 20 años. Le temblaban las manos, propias de la edad. Tenía los ojos y las mejillas hundidos. Había perdido quizás 14 kilos. Todos los cambios en su aspecto eran característicos del proceso que la ciencia médica, a falta de un nombre mejor, denomina envejecimiento.

Tras examinarle la boca rápidamente, le aseguré al Sr. Russell que podía eliminar el parásito en menos de 30 minutos, y así fue. El bulto que le había causado tantos problemas era simplemente un pequeño trozo de tejido cicatricial de su operación. Lo extraje, lo sostuve en mi mano y se lo mostré. Lo importante es que vio la verdad y me creyó. Suspiró aliviado y pareció notar un cambio casi inmediato en su postura y expresión.

Varias semanas después, recibí una amable carta del Sr. Russell, junto con una fotografía suya con su nueva esposa. Había regresado a su hogar y se había casado con su amor de la infancia. El hombre de la foto era el primer Sr. Russell. El Sr. Russell había rejuvenecido de la noche a la mañana. Una falsa creencia lo había envejecido 20 años. La verdad no solo lo había liberado del miedo y le había devuelto la confianza, sino que, de hecho, había revertido el proceso de envejecimiento.

Si hubieras podido ver al Sr. Russell como yo lo vi, tanto antes como después, jamás volverías a tener dudas sobre el poder de la creencia, ni sobre que una idea aceptada como verdadera, independientemente de su origen, pueda ser tan poderosa como la hipnosis.

¿Está todo el mundo hipnotizado?

No es exagerado decir que todos los seres humanos están hipnotizados en cierta medida, ya sea por ideas que han aceptado acríticamente de otros, o por ideas que se han repetido a sí mismos o de las que se han convencido de que son ciertas. Estas ideas negativas tienen exactamente el mismo efecto en nuestro comportamiento que las ideas negativas implantadas en la mente de un sujeto hipnotizado por un hipnotizador profesional. ¿Alguna vez ha visto una demostración de hipnosis real? Si no, permítame describir algunos de los fenómenos más simples que resultan de la sugestión del hipnotizador. El hipnotizador le dice a un jugador de fútbol americano fuerte que su mano está pegada a la mesa y que no puede levantarla. No se trata de que el jugador de fútbol americano "no lo intente". Simplemente no puede. Se

esfuerza y lucha hasta que los músculos de su brazo y hombro se tensan como cuerdas. Pero su mano permanece completamente enraizada a la mesa. Le dice a un campeón de levantamiento de pesas que no puede levantar un lápiz del escritorio. Y aunque normalmente puede levantar una pesa de 180 kilos por encima de la cabeza, ahora realmente no puede levantar el lápiz.

Curiosamente, en estos casos, la hipnosis no debilita a los atletas. Potencialmente, siguen siendo tan fuertes como siempre. Sin embargo, *sin darse cuenta,* están trabajando en su contra. Por un lado, intentan levantar la mano o el lápiz con un esfuerzo voluntario, contrayendo efectivamente los músculos necesarios para ello. Pero, por otro lado, la idea de que "no puedes hacerlo" provoca la contracción de músculos contrarios, totalmente involuntaria. Esta idea negativa los lleva a la autodestrucción; no pueden expresar ni aprovechar su verdadera fuerza.

Se ha probado la fuerza de agarre de otro atleta en un dinamómetro y se ha determinado que es de 100 libras. A pesar de todo su esfuerzo, no logra mover la aguja más allá de las 100 libras. Ahora, hipnotizado, se le dice: «Eres muy, muy fuerte. Más fuerte que nunca en tu vida. Muchísimo más fuerte. Te sorprende lo fuerte que eres». Se vuelve a probar la fuerza de agarre de su mano. Esta vez, logra tirar de la aguja fácilmente hasta las 125 libras.

Una vez más, curiosamente, la hipnosis no aumentó su fuerza real. Lo que hizo la sugestión hipnótica fue superar una idea negativa que le había impedido expresar todo su potencial. En otras palabras, en su estado de vigilia normal, el atleta se había impuesto una limitación a su fuerza debido a la creencia negativa de que solo podía levantar 45 kilos. El hipnotizador simplemente eliminó este bloqueo mental y le permitió expresar su verdadera fuerza. La hipnosis, literalmente, lo "deshipnotizó" temporalmente de sus propias creencias limitantes sobre sí mismo.

Como bien dijo el Dr. Barber, es muy fácil suponer que el hipnotizador posee algún poder mágico al presenciar sucesos casi milagrosos durante una sesión

hipnótica. El tartamudo habla con fluidez. El tímido y retraído Caspar Milquetoast se vuelve extrovertido, sereno y pronuncia un discurso conmovedor. Otra persona, que no es especialmente hábil para sumar números con lápiz y papel en estado de vigilia, multiplica mentalmente dos cifras de tres dígitos. Todo esto ocurre porque el hipnotizador les dice que pueden hacerlo y les anima a que lo hagan. Para los observadores, la palabra del hipnotizador parece tener un poder mágico. Sin embargo, no es así. El poder, la capacidad básica, para realizar estas acciones siempre estuvo presente en los sujetos, antes de conocer al hipnotizador. No obstante, los sujetos no podían utilizar este poder porque ellos mismos desconocían su existencia. Lo habían reprimido y sofocado debido a sus propias creencias negativas. Sin darse cuenta, se habían hipnotizado a sí mismos creyendo que no podían hacer esas cosas. Y sería más preciso decir que el hipnotizador los había deshipnotizado que decir que los había hipnotizado.

Dentro de ti, seas quien seas, reside la capacidad y el poder para hacer lo que necesites para ser feliz y exitoso. Dentro de ti ahora mismo está el poder para lograr cosas que jamás imaginaste. Este poder estará a tu alcance tan pronto como logres cambiar tus creencias. Tan pronto como logres liberarte de las ideas de "no puedo", "no soy digno", "no lo merezco" y otras ideas autolimitantes.

Puedes curar tu complejo de inferioridad

Al menos el 95% de las personas ven sus vidas afectadas en cierta medida por sentimientos de inferioridad, y para millones, este mismo sentimiento de inferioridad representa un serio obstáculo para el éxito y la felicidad.

Toda persona en la Tierra es inferior a alguna otra. Sé *que* no puedo vencer a Jack Nicklaus en el golf, lanzar un balón de fútbol americano tan recto y lejos como cualquier quarterback profesional de la NFL, y la lista continúa. Aunque he dado charlas ante grandes audiencias, sé que hay muchas personas más refinadas, elegantes y carismáticas en el escenario. Lo sé, pero eso no me genera sentimientos de inferioridad ni me amarga la vida, simplemente porque no me comparo

desfavorablemente con ellos ni me siento inferior solo porque no puedo hacer ciertas cosas con la misma destreza o calidad que ellos. También sé que, en ciertos ámbitos, toda persona que conozco, desde el vendedor de periódicos de la esquina hasta el presidente del banco, es superior a mí en algunos aspectos. Pero tampoco ninguna de estas personas puede curar una cicatriz en la cara ni hacer muchas otras cosas tan bien como yo. Y estoy seguro de que no se sienten inferiores por ello.

Los sentimientos de inferioridad no se originan tanto en los hechos o las experiencias, sino en nuestras conclusiones sobre los hechos y nuestra evaluación de las experiencias. Por ejemplo, es cierto que soy un golfista inferior a Jack Nicklaus o Arnold Palmer. Sin embargo, esto no me convierte en una persona inferior. La incapacidad de Arnold Palmer para operar lo convierte en un cirujano inferior, pero no en una persona inferior. Todo depende de qué normas y con cuáles nos medimos.

No es *el conocimiento* de una inferioridad real en habilidades o conocimientos lo que nos genera un complejo de inferioridad e interfiere en nuestra vida. Es el *sentimiento* de inferioridad lo que lo provoca.

Este sentimiento de inferioridad surge por una sola razón: nos juzgamos y nos medimos no con nuestros propios estándares, sino con los de otra persona. Al hacerlo, siempre, sin excepción, quedamos en segundo lugar. Pero como pensamos *, creemos* y *asumimos* que *deberíamos estar a la altura* de los estándares ajenos, nos sentimos miserables e inferiores, y concluimos que algo anda mal con nosotros. La siguiente conclusión lógica en este razonamiento retorcido es que no somos "dignos", que no merecemos el éxito ni la felicidad, y que sería inapropiado que expresáramos plenamente nuestras habilidades y talentos, cualesquiera que sean, sin disculparnos ni sentirnos culpables por ello.

Todo esto surge porque nos hemos dejado hipnotizar por la idea completamente errónea de que «debería ser como fulano» o «debería ser como todos los demás». La falacia de la segunda idea se evidencia fácilmente si se analiza, pues en realidad no existen estándares fijos comunes a todos. «Todos los demás» se

compone de individuos, y no hay dos iguales.

Ni una nariz nueva ni zapatos nuevos garantizan el éxito.

Consideremos la famosa campaña publicitaria creada en torno a Michael Jordan con el eslogan "Quiero ser como Mike". La cruda realidad es que muy pocos jóvenes tienen el talento físico para replicar el rendimiento de Michael Jordan, incluso si replicaran su notable disciplina, compromiso, ética de trabajo y espíritu competitivo. Si esta campaña publicitaria vende inofensivamente zapatos y ropa, que así sea. Para algunos, servirá como estímulo y motivación positivos para esforzarse por alcanzar sus metas, y eso es constructivo. Para otros, sin embargo, lamentablemente, solo servirá para crear un ideal imposible con el que compararse o, peor aún, alejar a los jóvenes de su esencia y llevarlos a la periferia del ser, con la decepción garantizada cuando descubran que un nuevo par de zapatos no tiene más magia que una nueva nariz hecha con mi bisturí.

El observador más maduro e inteligente de Michael y de esta campaña publicitaria puede optar por no dejarse hipnotizar negativamente por ella, sino por inspirarse en ella y mirar más allá, analizando con mayor detenimiento las características y el comportamiento (más allá del talento físico innato y excepcional) que más han contribuido al éxito de Michael Jordan, características que se pueden descubrir en uno mismo, fortalecer e incluso emular. Es cierto que un jugador de baloncesto con menos talento físico innato que Jordan podría replicar o incluso superar su éxito en el deporte, en parte gracias a la inspiración que le brinda Jordan.

La persona con complejo de inferioridad agrava invariablemente el error al esforzarse por alcanzar la superioridad. Sus sentimientos nacen de la falsa premisa de que es inferior. A partir de esta falsa premisa, se construye toda una estructura de «pensamiento lógico» y sentimiento. Si se siente mal por ser inferior, la solución es ser tan buena como los demás, y la forma de sentirse realmente bien es ser superior. Este afán de superioridad le acarrea más problemas, le causa más

frustración y, a veces, le genera una neurosis donde antes no existía. Se vuelve más infeliz que nunca, y «cuanto más se esfuerza», más infeliz se siente.

La inferioridad y la superioridad son dos caras de la misma moneda. La solución reside en comprender que la moneda misma es engañosa.

La verdad sobre ti es esta:

No eres “inferior”.

No eres “superior”.

Simplemente eres “tú”.

Tú, como persona, no compites con ninguna otra, simplemente porque no hay nadie más en el mundo como tú o en tu misma categoría. Eres un individuo. Eres único. No eres como nadie más y jamás podrás ser como nadie más. No tienes por qué ser como nadie más, ni nadie más tiene por qué ser como tú.

Dios no creó a una persona estándar ni la etiquetó diciendo: "Así es". Hizo a cada ser humano individual y único, del mismo modo que hizo a cada copo de nieve individual y único.

Dios creó personas bajas y altas, grandes y pequeñas, delgadas y gordas, negras, amarillas, rojas y blancas. Jamás ha mostrado preferencia por ningún tamaño, forma o color en particular. Abraham Lincoln dijo una vez: «Dios debió amar a la gente común, pues creó a muchísimas». Se equivocaba. No existe el «hombre común», no hay un patrón estandarizado y común. Lincoln habría estado más cerca de la verdad si hubiera dicho: «Dios debió amar a la gente extraordinaria, pues creó a muchísimas».

Un complejo de inferioridad, y el consiguiente deterioro del rendimiento, pueden reproducirse fácilmente en un laboratorio psicológico. Basta con establecer una "norma" o "promedio" y convencer al sujeto de que no está a la altura. En mi libro original, hablé de un psicólogo que quería averiguar cómo los sentimientos de inferioridad afectaban la capacidad para resolver problemas. Les aplicó a sus

alumnos una serie de pruebas rutinarias. "Pero luego anunció solemnemente que la *persona promedio* podría completar la prueba en aproximadamente una quinta parte del tiempo que realmente le tomaría. Cuando sonaba una campana durante la prueba, indicando que el tiempo del 'hombre promedio' había terminado, algunos de los sujetos más brillantes se ponían muy nerviosos e incluso se sentían incompetentes, creyéndose unos idiotas". ("¿Qué te preocupa?", Science Digest, febrero de 1952) Imagina que, sin saberlo, te llevan por primera vez a un campo de golf, te enseñan los fundamentos del juego y te dicen que el jugador principiante promedio obtiene 80 golpes. Si estuvieras convencido de que esto es cierto, ¿cómo te sentirías al terminar tu primera partida de golf?

O imagínate que, sin saberlo, entraras en el negocio de los seguros convencido de que el agente nuevo promedio empieza a ganar instantáneamente 20.000 dólares al mes en comisiones. ¿Cómo te sentirías al final del primer mes? ¿Y al final del segundo?

Consideremos también los peligros de compararse con un estándar totalmente injusto, como comparar peras con manzanas. Por ejemplo, si midiera mi valía como autor comparando el número de ejemplares vendidos de mi libro con los de novelistas como Tom Clancy o Stephen King, estaría comparando peras con manzanas.

Deja de compararte con sus estándares. No eres ellos y nunca podrás estar a su altura. Tampoco ellos pueden estar a tu altura, ni deberían .

Al utilizar la psicocibernética para conectar con tu autoimagen, tu objetivo no debe ser sentirte superior a los demás, ni tampoco debes seguir permitiendo sentimientos de inferioridad. Tu objetivo es desarrollar tu propia personalidad y tus propios logros.

Cómo usar la relajación para deshipnotizarte

La relajación física desempeña un papel fundamental en el proceso de deshipnotización. Nuestras creencias actuales, sean buenas o malas, verdaderas o falsas, se formaron *sin esfuerzo,* sin tensión y sin ejercer fuerza de voluntad. Nuestros hábitos, sean buenos o malos, se formaron de la misma manera. Por lo tanto, debemos emplear el mismo proceso para formar nuevas creencias o nuevos hábitos, es decir, en un estado de relajación.

La relajación física, practicada a diario, conlleva una relajación mental y una actitud más serena, lo que nos permite controlar mejor nuestros mecanismos automáticos. Además, la relajación física, por sí misma, tiene un gran poder para liberarnos de actitudes y patrones de reacción negativos.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

(Practicar durante al menos 30 minutos diarios)

Siéntese cómodamente en un sillón o acuéstese boca arriba. Relaje conscientemente los distintos grupos musculares tanto como sea posible sin hacer demasiado esfuerzo. Simplemente preste atención a las distintas partes de su cuerpo y relájese un poco. Descubrirá que siempre puede relajarse voluntariamente hasta cierto punto. Puede dejar de fruncir el ceño y relajar la frente. Puede aliviar un poco la tensión en la mandíbula. Puede relajar ligeramente las manos, los brazos, los hombros y las piernas. Dedique unos cinco minutos a esto y luego deje de prestar atención a sus músculos. Hasta aquí llegará su capacidad de control consciente. A partir de aquí, se relajará cada vez más utilizando su mecanismo creativo para alcanzar automáticamente un estado de relajación. En resumen, utilizará "imágenes de objetivos", que mantendrá en su imaginación, y dejará que su mecanismo automático las materialice.

Imagen mental 1

Visualízate acostado en la cama, estirado. Imagina tus piernas como si fueran de hormigón. Imagínate acostado con dos pesadas piernas de hormigón. Observa cómo estas pesadas piernas se hunden en el colchón por su propio peso. Ahora

imagina tus brazos y manos como si fueran de hormigón. También son muy pesados y se hunden en la cama, ejerciendo una presión tremenda contra ella. Visualiza a un amigo entrando en la habitación e intentando levantar tus pesadas piernas de hormigón. Te sujeta los pies e intenta levantarlos, pero son demasiado pesados para él. No puede hacerlo. Repite este proceso con tus brazos, cuello, etc.

Imagen mental 2

Tu cuerpo es como una gran marioneta. Tus manos están atadas sin apretar a tus muñecas con cuerdas. Tu antebrazo está unido sin apretar a tu brazo. Tu brazo está unido sin apretar a tu hombro con una cuerda. Tus pies, pantorrillas y muslos también están unidos por una sola cuerda. Tu cuello consiste en una cuerda muy flácida. Las cuerdas que controlan tu mandíbula y mantienen tus labios juntos se han aflojado y estirado tanto que tu barbilla ha caído sin apretar sobre tu pecho. Todas las cuerdas que conectan las distintas partes de tu cuerpo están sueltas y flácidas, y tu cuerpo simplemente está extendido sin apretar sobre la cama.

Imagen mental 3

Para muchos, esto será lo más relajante de todo. Simplemente, recuerda alguna escena relajante y agradable de tu pasado. Siempre hay algún momento en la vida de cada persona en el que se sintió relajada, tranquila y en paz con el mundo. Elige tu propia imagen relajante del pasado y evoca recuerdos detallados. Puede ser una escena apacible en un lago de montaña donde fuiste a pescar. Si es así, presta especial atención a los pequeños detalles del entorno. Recuerda las suaves ondulaciones del agua. ¿Qué sonidos había? ¿Oíste el suave susurro de las hojas? Tal vez recuerdes estar sentado, completamente relajado y algo somnoliento, frente a una chimenea hace mucho tiempo. ¿Crepitaban los leños? ¿Qué otras imágenes y sonidos había? Tal vez prefieras recordar relajarte al sol en la playa. ¿Cómo se sentía la arena contra tu cuerpo? ¿Podías sentir el cálido y relajante sol, acariciando tu piel, casi como algo físico? ¿Soplaba una

brisa? ¿Había gaviotas en la playa? Cuantos más detalles puedas recordar y visualizar, más éxito tendrás.

La práctica diaria hará que estas imágenes mentales o recuerdos se vuelvan cada vez más nítidos. El aprendizaje también tendrá un efecto acumulativo. La práctica fortalecerá la conexión entre la imagen mental y la sensación física. Te volverás cada vez más hábil en la relajación, y esto se "recordará" en futuras sesiones de práctica.

.

CAPÍTULO CINCO

Cómo triunfar con el poder del pensamiento racional

Recopilo los datos, los estudio con paciencia y aplico mi imaginación.

—Bernard Baruch

Muchos de mis pacientes se mostraron claramente decepcionados cuando les prescribí algo tan sencillo como usar su capacidad innata de razonamiento para cambiar creencias y comportamientos negativos. Para algunos, parecía increíblemente ingenuo y poco científico. Sin embargo, tiene una ventaja: funciona. Y, como veremos más adelante, se basa en sólidos hallazgos científicos.

Existe una falacia ampliamente aceptada según la cual el pensamiento racional, lógico y consciente no tiene poder sobre los procesos o mecanismos inconscientes, y que para cambiar creencias, sentimientos o comportamientos negativos, es necesario indagar y desenterrar material del "inconsciente".

Tu mecanismo automático es completamente impersonal. Funciona como una máquina y carece de voluntad propia. Siempre intenta reaccionar adecuadamente a tus creencias e interpretaciones actuales sobre el entorno. Busca constantemente generarte las sensaciones apropiadas y alcanzar los objetivos que tú mismo determinas conscientemente. Solo funciona con los datos que le proporcionas en forma de ideas, creencias, interpretaciones y opiniones.

El pensamiento consciente es el "control" de tu máquina inconsciente. Fue mediante el pensamiento consciente, aunque quizás irracional y poco realista, que la máquina inconsciente desarrolló sus patrones de reacción negativos e inapropiados, y es mediante el pensamiento racional consciente que se pueden modificar esos patrones de reacción automáticos.

¡Puedes obtener resultados positivos ahora!

En películas y programas de televisión, la "terapia" suele representarse como un psiquiatra que guía al paciente en una excavación arqueológica de recuerdos lejanos de la infancia. Por ello, se ha popularizado la idea de que, una vez en terapia, uno permanece en ella para siempre.

Recuerdo que un ejecutivo me comentó que tenía muchos problemas que quería solucionar y comportamientos que quería cambiar, pero que jamás aceptaría ir al psiquiatra semana tras semana a remover y discutir interminablemente asuntos de su infancia. Con todo el respeto que merecen los psiquiatras, su camino hacia una sana autoestima no es el único y, para ser justos, esta idea de la psiquiatría no representa fielmente los métodos de todos los médicos.

En cualquier caso, le pregunté si le gustaría seriamente hacer algunos cambios, si podría hacerlo sin tener que revivir su infancia. Cuando respondió que sí, hablé con él sobre las ideas de este capítulo: el uso del pensamiento racional *actual* junto con la imaginación para modificar la autoimagen.

Si recuerdas la fórmula que vimos anteriormente, simplemente le añadiremos un precursor, de modo que quede así:

Tú como creador de tus propias experiencias de vida

El pensamiento racional conduce a (1) una decisión de la mente consciente +

(2) La imaginación comunica la meta/objetivo

a (3) la autoimagen

= (4) las instrucciones de "orden de trabajo" al

servomecanismo

En términos sencillos, y siguiendo la analogía del misil guiado, fundamental en la psicocibernética, utilizamos el pensamiento consciente, racional y deliberado para elegir el "objetivo", y luego usamos la imaginación para comunicar ese "objetivo" a la autoimagen de manera que sea aceptado y se actúe en consecuencia.

Cómo poner a prueba tus límites autoimpuestos con el pensamiento racional puede sorprenderte

Consideremos una situación muy sencilla: gustos y aversiones culinarias. Una vez tuve un amigo que se negaba a comer judías verdes con beicon, una guarnición que yo disfrutaba muchísimo, a menudo con un buen filete. Muchas veces intenté convencerlo de que las probara, pero él insistía en que odiaba las judías. Finalmente, lo convencí y una noche, en un restaurante donde compartíamos una comida, accedió a regañadientes a probar "tus malditas judías", como él mismo dijo, "solo para que me dejes en paz".

Tras el primer bocado, murmuró: «Mmm». Probó un segundo bocado. Y un tercero. Dijo: «Están bastante ricos».

Unos meses después, cuando volvimos a cenar juntos, ¡pidió judías verdes con beicon!

Ahora bien, existía alguna razón por la que él creía firmemente que no le gustaba el sabor de las judías verdes. Desconozco la razón, y tampoco sé si él la conocía. Supongo que no, puesto que nunca la expresó. Pero no necesitaba rebuscar entre sus experiencias infantiles, analizando minuciosamente todo tipo de vivencias juveniles, reflexionando sobre conversaciones de adultos escuchadas a escondidas en las escaleras, para cuestionar su creencia y ponerla a prueba en su vida adulta, en el presente.

Es cierto que pocos problemas psicológicos son tan inocuos como el gusto o la aversión por las judías verdes y el beicon. Pero muchas maneras en las que podrías desear mejorar o sentirte más en paz contigo mismo no son mucho más complejas que tu preferencia por las legumbres.

Sostengo, reconociendo que los miembros de la profesión psiquiátrica pueden discrepar, que la mayoría de las personas pueden, de hecho, resolver la mayor parte del autosabotaje que las aqueja con la psicocibernética y posiblemente otras modalidades relacionadas de superación personal, sin un análisis profundo de todos

los acontecimientos vitales anteriores.

Puede que no haya ningún problema en dejar las cosas como están.

El hecho de que en el inconsciente se encuentren enterrados recuerdos de fracasos pasados, junto con experiencias desagradables y dolorosas, no significa que deban ser desenterrados, expuestos o examinados para lograr cambios en la personalidad. Como ya hemos señalado, el aprendizaje de cualquier habilidad se realiza mediante ensayo y error: se intenta, se falla, se recuerda conscientemente el grado de error y se corrige en el siguiente intento, hasta que finalmente se logra un éxito. El patrón de reacción exitoso se recuerda y se imita en intentos posteriores. Esto se aplica a quien aprende a lanzar herraduras, dardos, cantar, conducir, jugar al golf, relacionarse socialmente con otras personas o cualquier otra habilidad. Por lo tanto, todos los mecanismos de servocontrol, por su propia naturaleza, contienen recuerdos de errores, fracasos y experiencias dolorosas y negativas del pasado. Estas experiencias negativas no inhiben, sino *que contribuyen* al proceso de aprendizaje, siempre que se utilicen adecuadamente como retroalimentación negativa y se consideren desviaciones del objetivo positivo deseado.

Sin embargo, una vez reconocido el error y corregido, es igualmente importante *olvidar conscientemente dicho error* y recordar y reflexionar sobre el intento exitoso.

Estos recuerdos de fracasos pasados no hacen daño siempre y cuando nuestro pensamiento y atención conscientes se centren en la meta positiva que queremos alcanzar. Por lo tanto, es mejor dejar las cosas como están.

Nuestros errores, equivocaciones, fracasos e incluso humillaciones fueron pasos necesarios en el proceso de aprendizaje. Sin embargo, debían ser un medio para un fin, no un fin en sí mismos. Una vez cumplido su propósito, deben *olvidarse.* Si nos aferramos conscientemente al error o nos sentimos culpables por él y nos

reprochamos constantemente, entonces, sin darnos cuenta, convertimos el error o el fracaso en la meta que albergamos en nuestra imaginación y memoria. Los más infelices son aquellos que insisten en revivir el pasado una y otra vez en su imaginación, criticándose continuamente por sus errores y condenándose por sus pecados.

El nuevo término para referirse a tomar el control de tus emociones y tu autoimagen sin indagar en tu pasado en busca de las causas profundas es Terapia Orientada a Soluciones, y si te interesa un libro actual sobre este tema, te recomiendo " *Haz una cosa diferente",* de Bill O'Hanlon.

El poder del "olvido"

Cuando se le preguntó cuál era la característica más importante de un receptor de pases verdaderamente excepcional en el fútbol americano, el gran mariscal de campo de los Cleveland Browns, Otto Graham, respondió: "Una memoria prodigiosa". Jugadores y entrenadores me lo han explicado y lo han repetido año tras año en entrevistas con los medios. Lo que quiere decir es que la habilidad más importante que posee el receptor es la capacidad de olvidar al instante el pase que acaba de dejar caer de forma vergonzosa, para concentrarse en el "objetivo": atrapar con éxito el siguiente pase que le lancen.

Muchas veces he visto partidos de fútbol americano por televisión, donde el pateador fallaba un tiro de campo corto de 20 o 30 yardas, para luego regresar más tarde, incluso con el partido en juego, y anotar un gol de campo mucho más largo y difícil. La capacidad del pateador para olvidar y volver a concentrarse era tan importante como su fuerza física y su técnica de pateo.

Criticarse continuamente por errores del pasado —ya sean de hace años o de hace minutos— no ayuda en nada, sino que, por el contrario, tiende a perpetuar el comportamiento que se pretende cambiar. Los recuerdos de fracasos pasados pueden afectar negativamente el desempeño presente si nos obsesionamos con ellos y llegamos a la conclusión errónea de que «fallé ayer; por lo tanto, volveré a

fallar hoy». Sin embargo, esto no «prueba» que los patrones de reacción inconscientes tengan el poder de repetirse y perpetuarse, ni que deban erradicarse todos los recuerdos de fracasos para poder cambiar el comportamiento. Si somos víctimas, es por nuestra mente consciente y pensante, no por el inconsciente. Porque es con la parte pensante de nuestra personalidad que extraemos conclusiones y seleccionamos las imágenes de objetivos en las que nos concentraremos. En el momento en que cambiamos *de mentalidad* y dejamos de darle poder al pasado, este, con sus errores, pierde su influencia sobre nosotros.

Ignora los fracasos del pasado y sigue adelante.

y retraída se le dice bajo hipnosis *que* es un orador audaz y seguro de sí mismo, sus patrones de reacción cambian instantáneamente. Actúa de acuerdo con lo que cree. Su atención se centra por completo en el objetivo positivo deseado, sin pensar ni considerar en absoluto los fracasos del pasado.

Dorothea Brande cuenta en su encantador libro, *Despierta y vive,* cómo esta idea le permitió ser más productiva y exitosa como escritora, y descubrir talentos y habilidades que desconocía. Tras presenciar una demostración de hipnosis, quedó fascinada y asombrada. Un día, leyó una frase del psicólogo FMH Myers que, según ella, le cambió la vida. En ella, Myers explicaba que los talentos y habilidades que mostraban las personas hipnotizadas se debían a una «purga de la memoria» de fracasos pasados durante el estado hipnótico. Si esto era posible bajo hipnosis, se preguntó Dorothea Brande —si la gente común poseía talentos, habilidades y poderes que se mantenían latentes y no se utilizaban simplemente por el recuerdo de fracasos pasados—, ¿por qué una persona despierta no podría usar esos mismos poderes ignorando los fracasos pasados y «actuando como si fuera imposible fracasar»? Decidió intentarlo. Ella actuaba bajo la premisa de que poseía las habilidades y capacidades necesarias, y que podía utilizarlas, si tan solo se atreviera a *actuar como si las tuviera,* en lugar de hacerlo de forma vacilante y a medias. En un año, su producción como escritora se multiplicó, al igual que sus ventas. Un

resultado bastante sorprendente fue que descubrió su talento para hablar en público, se convirtió en una conferenciante muy solicitada y lo disfrutaba, mientras que antes no solo no había demostrado talento para dar conferencias, sino que las detestaba profundamente.

Con ejercicios de psicocibernética como los descritos en muchos capítulos de este libro, así como con ejercicios de entrenamiento mental aún más extensos y sofisticados que se ofrecen en mi curso de doce semanas sobre psicocibernética, uno de mis objetivos es brindarte herramientas para "actuar como si" dentro de tu propia imaginación y animarte a hacerlo de forma repetitiva y creativa.

El método de Bertrand Russell

En su libro *La conquista de la felicidad,* Bertrand Russell escribió:

> No nací feliz. De niño, mi himno favorito era: «Cansado de la tierra y cargado con mi pecado». En la adolescencia, odiaba la vida y estaba constantemente al borde del suicidio, del cual, sin embargo, me detenía el deseo de aprender más matemáticas. Ahora, por el contrario, disfruto de la vida; casi podría decir que con cada año que pasa la disfruto más... en gran medida se debe a una menor preocupación por mí mismo. Como otros que tuvieron una educación puritana, tenía la costumbre de meditar sobre mis pecados, necedades y defectos. Me parecía a mí mismo —sin duda con razón— un espécimen miserable. Gradualmente aprendí a ser indiferente a mí mismo y a mis deficiencias; comencé a centrar mi atención cada vez más en objetos externos: el estado del mundo, diversas ramas del conocimiento, personas por las que sentía afecto.

En ese mismo libro, describe su método para cambiar patrones de reacción automáticos basados en creencias falsas:

> Es perfectamente posible superar las sugerencias infantiles del inconsciente, e incluso modificar su contenido, empleando la técnica adecuada. Siempre que sientas remordimiento por un acto que tu razón te dice que no es malo, examina las causas de ese remordimiento y convéncete detalladamente de su absurdidad. Deja que tus creencias conscientes sean tan vívidas y enfáticas que dejen una huella en tu

inconsciente lo suficientemente fuerte como para contrarrestar las impresiones que te dejaron tu niñera o tu madre cuando eras bebé. No te conformes con alternar momentos de racionalidad e irracionalidad. Analiza la irracionalidad con detenimiento, decidido a no respetarla ni dejar que te domine. Siempre que introduzca pensamientos o sentimientos absurdos en tu conciencia, arráncalos de raíz, examínalos y recházalos. No te permitas seguir siendo una criatura vacilante, influenciada a medias por la razón y a medias por la insensatez infantil…

Pero para que la rebelión tenga éxito en traer felicidad individual y en permitir que un hombre viva con coherencia según un solo estándar, sin vacilar entre dos, es necesario que reflexione y sienta profundamente sobre lo que le dicta la razón. La mayoría de los hombres, cuando se han deshecho superficialmente de las supersticiones de su infancia, creen que ya no hay nada más que hacer. No se dan cuenta de que estas supersticiones aún acechan en lo más profundo. Cuando se ha llegado a una convicción racional, es necesario reflexionar sobre ella, analizar sus consecuencias, buscar en uno mismo cualquier creencia incompatible con la nueva convicción que pudiera persistir...

Lo que sugiero es que un hombre debe decidir con énfasis en lo que cree racionalmente, y nunca debe permitir que creencias irracionales contrarias pasen sin ser cuestionadas o se apoderen de él, por breve que sea.

Se trata de razonar consigo mismo en esos momentos en que se siente tentado a comportarse como un niño, pero el razonamiento, si es suficientemente enfático, puede ser muy breve.

Las ideas cambian no por la "voluntad", sino por otras ideas.

Se puede observar que la técnica de Bertrand Russell para buscar ideas que sean inconsistentes con alguna convicción profunda es esencialmente la misma que el método probado clínicamente con asombroso éxito por Prescott Lecky. El método de Lecky consistía en lograr que los sujetos "vieran" que algún concepto negativo suyo era *inconsistente* con alguna otra creencia profundamente arraigada. Lecky creía que era inherente a la naturaleza misma de la "mente" que todas las ideas y conceptos que conforman el contenido total de la "personalidad" debían *parecer* consistentes entre sí. Si se reconoce conscientemente la inconsistencia de una idea,

esta *debe ser rechazada.*

En mi libro original, relaté mi encuentro con un vendedor en el que empleé esta técnica de poner de relieve dos creencias contradictorias para deshacerme de la improductiva.

Uno de mis pacientes era un vendedor que estaba "muerto de miedo" al visitar a "peces gordos". Su miedo y nerviosismo desaparecieron en una sola sesión de terapia, durante la cual le pregunté: "¿Serías capaz de arrastrarte hasta la oficina de ese hombre y postrarte ante una persona superior?".

—¡Claro que no! —exclamó, enfurecido.

“Entonces, ¿por qué te encoges mentalmente y te arrastras?”

Otra pregunta: "¿Entrarías en la oficina de un hombre con la mano extendida como un mendigo y le pedirías diez centavos para una taza de café?" "Desde luego que no."

¿No te das cuenta de que estás haciendo esencialmente lo mismo cuando te preocupas demasiado por si te aprobará o no? ¿No te das cuenta de que estás extendiendo la mano, literalmente suplicando su aprobación y aceptación como persona?

Dos palancas psicológicas que puedes usar para eliminar cualquier "obstáculo" en tu camino.

Lecky descubrió que existían dos poderosas palancas para cambiar creencias y conceptos. Hay convicciones *estándar* , que son sostenidas firmemente por casi todos. Estas son: (1) la sensación o creencia de que uno es capaz de hacer su parte, cumplir con su deber, ejercer cierto grado de independencia, y (2) la creencia de que hay "algo" dentro de uno que no debería sufrir humillaciones.

Curiosamente, la PNL (programación neurolingüística), que se basa en el extenso trabajo de los doctores Grindler y Bandler y que ha sido popularizada por Tony Robbins, ofrece un conjunto de herramientas compuesto por dos elementos: el dolor y el logro.

No creo que sea casualidad que el dolor y la arraigada creencia de que no se deben sufrir grandes humillaciones sean los detonantes que motivan a las personas a la acción de forma más rápida, sencilla y definitiva. Sabiendo esto, puedes usarlo para motivarte a emprender acciones constructivas.

Permítanme hablarles de una persona sumamente motivada. Jeff Paul, miembro de la Junta Directiva de la Fundación Psicocibernética y coautor del libro " *Ventas sin Resistencia" sobre Psicocibernética* , fue asesor financiero certificado con un éxito considerable, pero profundamente infeliz en su trabajo. Le disgustaba el trayecto diario a la oficina, usar traje y corbata, vender por teléfono y en persona, y la monotonía del trabajo. Un día, tuvo la revelación de que no tenía por qué seguir ganándose la vida haciendo algo que detestaba. Reconoció, con toda razón, que debía haber muchas otras maneras de alcanzar sus metas financieras.

Como sabes, muchísima gente nunca se toma en serio esa simple constatación.

Jeff se dedicó entonces a lo que hoy llamamos *fijación de objetivos inversa.* Mentalmente, elaboró una lista de cosas que no quería hacer bajo ningún concepto. En ella figuraban tener que usar traje y corbata, tener que gestionar un equipo y una docena de cosas más. Luego, usó su imaginación para buscar ideas sobre otras carreras y negocios que pudieran resultarle atractivos, pero que nunca le obligaran a hacer las cosas de su lista de "Nunca más quiero hacer estas cosas".

Tras reflexionar detenidamente, se decidió por el negocio de venta por correo. Reconoció que muchos asesores financieros podrían beneficiarse de los métodos que había perfeccionado para atraer clientes con éxito. Imaginó un negocio en el que publicaría esa información en forma de libros, manuales y grabaciones, y luego vendería los productos a sus colegas mediante publicidad y correo directo. Podría operar desde una oficina en su casa y delegar tareas como la toma de pedidos, la impresión y el envío a contratistas externos. Se convenció de que podía lograrlo centrándose en sus puntos fuertes, como su profundo conocimiento de los deseos y frustraciones de sus colegas, su valiosa información para vender, su creciente interés

por la venta por correo y su disposición a aprender. Si bien sus primeros intentos fracasaron estrepitosamente, rectificó su rumbo mediante diversos métodos y finalmente alcanzó un éxito extraordinario que enumeraré brevemente a continuación:

Primero, Jeff creó un negocio de publicación por correo dirigido a asesores financieros y agentes de seguros, que le proporcionaba unos ingresos de más de 100.000 dólares al mes desde una pequeña oficina en casa. Segundo, creó un curso de autoaprendizaje, un seminario y otros materiales para enseñar su modelo de negocio por correo, inspirando así a muchos a crear negocios similares. Un libro que escribió sobre sus experiencias para promocionar su curso, « *Cómo ganar 4.000 dólares al día sentado en la mesa de la cocina en ropa interior»,* ha vendido más de 100.000 ejemplares. Tercero, desarrolló un alto nivel de habilidades en marketing y redacción de cartas de ventas, convirtiéndose en un consultor muy solicitado y bien remunerado. Y quizás lo más importante, ha desarrollado sus negocios y su considerable fortuna sin contradecir su lista de cosas que «Nunca quiero volver a hacer».

Jeff atribuye el éxito al uso de técnicas de psicocibernética, pero también enfatiza lo que él llama "pensamiento preciso", lo que yo he llamado "pensamiento racional", como el punto de partida fundamental.

Examina y reevalúa tus creencias.

Una de las razones por las que el poder del pensamiento racional pasa desapercibido es que se utiliza muy poco.

Analiza la creencia sobre ti mismo, sobre el mundo o sobre otras personas que subyace a tu comportamiento negativo. ¿Sucede siempre algo que te impide alcanzar el éxito justo cuando parece estar a tu alcance? Quizás secretamente te sientes indigno del éxito o crees que no lo mereces. ¿Te sientes incómodo en presencia de otras personas? Tal vez crees que eres inferior a ellas o que las demás

personas son inherentemente hostiles y antipáticas. ¿Sientes ansiedad y miedo sin motivo aparente en una situación relativamente segura? Tal vez crees que el mundo en el que vives es un lugar hostil, poco amigable y peligroso, o que mereces un castigo.

¿Cuántas personas crees que desearían tener un negocio con un estilo de vida perfecto como el de Jeff, pero que, si se les preguntara al respecto, rápidamente enumerarían una larga lista de razones por las que no pueden hacer lo que él ha hecho? Estas "razones" no se basan en el pensamiento racional actual. Son simplemente creencias, sujetas a cambios.

Recuerda que tanto el comportamiento como los sentimientos nacen de las creencias. Para identificar la creencia responsable de tus sentimientos y comportamientos, pregúntate: ¿Por qué? ¿Hay alguna tarea que te gustaría realizar, algún medio para expresarte, pero te frenas pensando que "no puedes"? Pregúntate: ¿ *Por qué?*

“¿Por qué creo que no puedo?”

Luego pregúntate: "¿Esta creencia se basa en un hecho real o en una suposición, o en una conclusión falsa?"

Luego, hágase estas cuatro preguntas:

1. ¿Existe alguna razón racional para creer en tal cosa?
2. ¿Podría ser que esté equivocado en esta creencia?
3. ¿Llegaría a la misma conclusión sobre otra persona en una situación similar?
4. ¿Por qué debería seguir actuando y sintiendo como si esto fuera cierto si no hay ninguna buena razón para creerlo?

No ignores estas preguntas. Reflexiona *profundamente* sobre ellas. Siéntete con ellas. ¿Te das cuenta de que te has engañado y subestimado, no por un hecho concreto, sino por una creencia irracional y errónea? Si es así, intenta sentir indignación o incluso ira. La indignación y la ira a veces pueden liberarte de ideas falsas. Alfred Adler se enfadó consigo mismo y con su profesor, y así logró deshacerse

de una imagen negativa de sí mismo. Esta experiencia es común.

Un viejo campesino contó que dejó de fumar definitivamente un día cuando descubrió que se había olvidado el tabaco en casa y se dispuso a caminar los tres kilómetros que lo separaban de él. En el camino, se dio cuenta de que el hábito lo estaba humillando. Se enfadó, dio media vuelta, regresó al campo y nunca más volvió a fumar.

Clarence Darrow, el famoso abogado, afirmó que su éxito comenzó el día en que se enfureció al intentar obtener una hipoteca de 2000 dólares para comprar una casa. Justo cuando la transacción estaba a punto de completarse, la esposa del prestamista intervino y dijo: «No seas tonto. Jamás ganará lo suficiente para pagarla». El propio Darrow había tenido serias dudas al respecto. Pero «algo cambió» cuando escuchó su comentario. Se indignó, tanto con la mujer como consigo mismo, y se propuso triunfar.

Walt Disney contó que pasó de explorar ideas a estar decidido a convertirlas en un éxito cuando un grupo de propietarios de parques de atracciones criticó y se burló de sus planes para Disneyland.

Un amigo mío, empresario, tuvo una experiencia muy similar. Fracasado a los 40, se preocupaba constantemente por cómo le irían las cosas, por sus propias limitaciones y por si sería capaz de completar cada proyecto empresarial. Temeroso y ansioso, intentaba comprar maquinaria a crédito cuando la esposa del hombre se opuso. Ella no creía que él pudiera pagarla jamás. Al principio, sus esperanzas se desvanecieron. Pero luego se indignó. ¿Quién era él para dejarse pisotear así? ¿Quién era él para vivir con miedo constante al fracaso? La experiencia despertó algo en su interior, una nueva versión de sí mismo, y enseguida comprendió que el comentario de aquella mujer, así como su propia opinión sobre sí mismo, eran una afrenta a ese algo. No tenía dinero, ni crédito, ni forma de lograr lo que quería. Pero encontró la manera, y en tres años tuvo más éxito del que jamás había soñado, no en un solo negocio, sino en tres.

El poder del deseo profundo

Para que el pensamiento racional sea eficaz a la hora de cambiar creencias y comportamientos, debe ir acompañado de sentimientos y deseos profundos.

Imagínate cómo te gustaría ser y tener, y asume por un momento que tales cosas son posibles. Despierta un profundo deseo por ellas. Entusiasmate. Reflexiona sobre ellas y repásalas mentalmente una y otra vez. Tus creencias negativas actuales se formaron a partir de pensamientos y sentimientos. Genera suficiente emoción o sentimiento profundo, y tus nuevos pensamientos e ideas las contrarrestarán.

Si analizas esto, verás que estás usando un proceso que ya has utilizado antes: ¡preocuparte! La única diferencia es que cambias tus objetivos de negativos a positivos. Cuando te preocupas, primero visualizas con mucha viveza un resultado o meta futura indeseable. No usas esfuerzo ni fuerza de voluntad. Pero sigues dándole vueltas al resultado final. Sigues pensando en ello, dándole vueltas, visualizándolo como una posibilidad. Juegas con la idea de que podría suceder.

Esta repetición constante, y pensar en términos de posibilidades, hace que el resultado final parezca cada vez más real. Después de un tiempo, se generan automáticamente las emociones adecuadas: miedo, ansiedad, desánimo, todas apropiadas para el resultado final indeseado que te preocupa. Ahora cambia la imagen del objetivo, y podrás generar fácilmente emociones positivas. Visualizar constantemente un resultado final deseable y concentrarse en él también hará que la posibilidad parezca más real, y de nuevo se generarán automáticamente emociones apropiadas como entusiasmo, alegría, ánimo y felicidad.

Qué puede y qué no puede hacer el pensamiento racional.

Recuerda que tu mecanismo automático puede funcionar tanto como un mecanismo de fracaso como de éxito, dependiendo de los datos que le proporciones y de los objetivos que te fijes. Básicamente, es un mecanismo orientado a alcanzar metas. Los objetivos en los que trabaja dependen de ti. Muchos de nosotros,

inconscientemente y sin darnos cuenta, al mantener actitudes negativas y visualizar habitualmente el fracaso, nos fijamos metas que nos llevan al fracaso.

Recuerda también que tu mecanismo automático no razona ni cuestiona los datos que le proporcionas. Simplemente los procesa y reacciona adecuadamente.

El miedo escénico que experimentan quienes deben hablar en público es interesante. Según numerosas encuestas, es uno de los tres o cuatro miedos más comunes entre los adultos. Puede llegar a ser paralizante. Sin embargo, racionalmente, se entiende que hace mucho tiempo que nadie es condenado por dar un mal discurso en público, al menos en este país. En la mayoría de los casos, no hay consecuencias graves por mostrarse algo nervioso, olvidar algunos puntos o contar un chiste que no tenga gracia. El miedo que se siente es excesivo en comparación con la posible sanción por cometer errores.

Es fundamental que el mecanismo automático reciba información veraz sobre el entorno. Esta es la función del pensamiento racional consciente: conocer la verdad, formular evaluaciones, estimaciones y opiniones correctas. En este sentido, la mayoría tendemos a subestimarnos y a sobreestimar la magnitud de la dificultad que enfrentamos.

«He realizado extensos experimentos para descubrir las causas comunes de ese esfuerzo consciente que paraliza la mente», escribió el psicólogo Daniel W. Josselyn. «Casi siempre parece deberse a la tendencia a exagerar la dificultad e importancia de las tareas mentales, a tomárselas demasiado en serio y a temer que nos encuentren incapaces». (Daniel W. Josselyn, ¿ *Por qué estar cansado?)*

Es solo un juego

En su libro « *Los peligros mentales del golf: cómo superarlos y acabar con la ronda autodestructiva»,* el Dr. Alan Shapiro enumera seis peligros mentales, los cuatro primeros de los cuales son directamente relevantes para este análisis y tienen aplicaciones mucho más allá del golf. A continuación, se presentan sus descripciones

de forma abreviada:

Peligro 1 : **El miedo al miedo** . Los golfistas que caen presa de esto experimentan ansiedad anticipatoria antes de una ronda, tienen nerviosismo en el primer tee y se bloquean en los momentos críticos.

Peligro 2 : **Perder la calma.** Se trata del golfista que golpea el palo contra el suelo, lo lanza a un obstáculo de agua o lo enreda en un árbol.

Peligro 3: Subir demasiado o Demasiado Desanimados . Estos golfistas se desaniman con facilidad. Sus emociones pueden variar desde la euforia tras lograr un par difícil hasta la desesperación absoluta tras mandar la bola fuera de límites en el siguiente hoyo. Según su rendimiento en un día determinado, estos golfistas pueden permanecer eufóricos o deprimidos durante días después de una ronda de golf.

Riesgo 4 : **Preocupación por lo que piensen los demás.** Estas personas temen pasar vergüenza en el campo de golf, son propensas a sentirse inferiores, sensibles al ridículo y sienten que los demás siempre las observan y juzgan.

Cualquiera de estos factores es, obviamente, suficiente para bloquear el mecanismo. Tras un análisis, resultan irracionales. El Riesgo 3 consiste en una reacción exagerada ante incidentes puntuales de la vida, la mayoría de los cuales nunca resultan tan importantes días o semanas después como parecían en el momento. Las personas con tendencia a la reacción exagerada están a un paso de la depresión maníaca, serán profundamente infelices e innecesariamente durante al menos la mitad de su vida, convencerán gradualmente a su propia imagen de que carecen de autocontrol y provocarán que los demás eviten relacionarse con ellas. Y el Riesgo 3 agrava los demás.

Hay una historia clásica de golf sobre un aficionado que regresa a casa deprimido, de mal humor y dando vueltas por la casa hasta que, finalmente, su

esposa le dice: "Cariño, recuerda que solo es un juego". Él le responde furioso: "¡No tienes ni idea de golf!".

Pero solo *es* un juego. Y hoy es solo hoy. Un error es solo un error. Debemos usar el pensamiento racional para alcanzar la perspectiva, para superar estos peligros mentales paralizantes. Sin embargo, el pensamiento racional expresado como fuerza de voluntad —no perderé la calma, no reaccionaré de forma exagerada— es una estrategia perdedora. El pensamiento racional utilizado de forma creativa para desarrollar imágenes mentales completamente nuevas en la imaginación, alimentando la dinámica de la autoimagen con nuevas evidencias, transmitiendo un nuevo objetivo al mecanismo de control, es un proceso ganador.

¡No necesariamente es así!

La función del pensamiento racional y consciente es examinar y analizar los mensajes que recibimos, aceptar los verdaderos y rechazar los falsos. A muchos les afecta un comentario casual de un amigo: «No tienes buen aspecto esta mañana». Si alguien los rechaza o los desprecia, aceptan ciegamente que esto los convierte en personas inferiores. La mayoría de nosotros recibimos sugerencias negativas a diario. Si nuestra mente consciente está activa, no tenemos por qué aceptarlas sin más. «No tiene por qué ser así» es un buen lema.

En el libro *"Luchando contra el tonto interior",* el autor describe esto como "secuestro límbico", una especie de levantamiento abrupto del Mecanismo Automático de Fracaso que siempre está al acecho, esperando para arrebatarle el control tanto a tu pensamiento racional como a tu Mecanismo Automático de Éxito. Después de todo, el Mecanismo Automático de Fracaso y el Mecanismo Automático de Éxito son dos caras de la misma moneda, separadas solo por un borde muy delgado. Escribió: "...uno de mis compañeros de tenis me dijo: 'Vaya, estás subiendo de peso'". En cuestión de horas, presa de un miedo irracional a verme gorda, me puse a dieta. La báscula mostraba que solo había engordado un kilo y medio, pero era la percepción de verme gorda, más que la realidad, lo que me provocaba el

antojo. Hoy, cuando alguien me dice algo así, me meto en el baño, cierro la puerta y le grito a mi voz interior: «No le hagas caso a ese comentario insensible. No te enfades. ¿Me oyes ahí dentro? Bueno, vale, esta noche dejaremos de lado el puré de patatas con salsa, pero nada más».

Tomarse un tiempo para una "sesión de entrenamiento de pensamiento racional" con uno mismo puede ser eficaz y es un paso previo para instalar imágenes mentales basadas en el pensamiento racional que se puedan recordar al instante, para lograr la misma interrupción de la reacción exagerada.

El problema que no se puede resolver, no se resolverá.

La mente consciente y racional tiene la función de llegar a conclusiones lógicas y correctas. «Fracasé una vez en el pasado, así que probablemente fracasaré en el futuro» no es ni lógico ni racional. Concluir de antemano «No puedo», sin intentarlo y sin ninguna evidencia que demuestre lo contrario, no es racional. Deberíamos ser más como aquel hombre al que le preguntaron si sabía tocar el piano. «No lo sé», respondió. «¿Qué quieres decir con que no lo sabes?». Él contestó: «Nunca lo he intentado».

Michael Vance, exdecano de la Universidad Disney, autor del libro « *Piensa de forma innovadora»* y experto en pensamiento creativo, relata la anécdota del ejecutivo al que consultó sobre el mayor problema de la empresa. Tras escuchar la descripción detallada del problema, Vance preguntó: «¿Quién está trabajando para solucionarlo?». «Nadie», respondió el ejecutivo. «¿Por qué no?», preguntó Vance. «Porque no tiene solución», contestó el ejecutivo.

Me imagino a ese ejecutivo diciéndole al Sr. Vance, con un tono exasperado e impaciente, "porque no se puede solucionar", pensando que Vance era un tonto por no comprender esta verdad simple y obvia.

Demasiadas personas viven toda su vida como este ejecutivo, creyendo que sus circunstancias no pueden mejorar, que sus problemas no tienen solución e incluso

que son incapaces de alcanzar el éxito profesional, la prosperidad o la felicidad que ven en otros. Como resultado, son tan vulnerables a los "riesgos mentales" que activan el Mecanismo de Fallo Automático como un hemofílico a los cortes de papel que resultan fatales.

Decide qué quieres, no qué no quieres.

La función del pensamiento racional consciente es decidir qué se desea, seleccionar las metas que se desean alcanzar y concentrarse en ellas en lugar de en lo que no se desea. Una vez que se comprende lo que se desea, dedicar tiempo y esfuerzo a concentrarse en lo que no se *desea* no es racional. Cuando el presidente Eisenhower era el general Eisenhower durante la Segunda Guerra Mundial, le preguntaron cuál habría sido el efecto en la causa aliada si las tropas de invasión hubieran sido expulsadas al mar desde las playas de Italia. «Habría sido muy malo», dijo, «pero nunca permito que mi mente piense de esa manera».

¿Cómo *dejas* que tu mente piense?

La mayoría de la gente realiza sus actividades diarias sin ejercer ningún control sobre lo que les viene a la mente. La televisión, la radio, el periódico, las conversaciones casuales, las conversaciones escuchadas por casualidad, cualquier comentario crítico, incluso una valla publicitaria, toman el control. Un ejercicio engorroso pero revelador consiste en llevar una libreta o cuaderno contigo todo el día y anotar cada pensamiento que se te ocurra. Al final del día, revisa este diario y comprueba por ti mismo lo poco que elegiste pensar. Con demasiada frecuencia somos como el teleadicto al que se le agota la batería del mando a distancia y, demasiado perezoso para ir a cambiarla, simplemente se queda sentado toda la noche viendo lo que sea que pongan en el canal que tiene enganchado.

¿No puedes hacerlo mejor?

Mantén la vista en el balón.

La función de tu mente consciente es prestar estricta atención a la tarea que

tienes entre manos, a lo que estás haciendo y a lo que sucede a tu alrededor, para que estos mensajes sensoriales entrantes mantengan tu mecanismo automático informado del entorno y le permitan responder espontáneamente. En términos beisbolísticos, debes "mantener la vista en la pelota".

no es función de la mente racional consciente crear ni realizar la tarea en cuestión. Nos metemos en problemas cuando descuidamos el uso *del* pensamiento consciente como debe ser, o cuando intentamos usarlo de una manera para la que nunca fue diseñado. No podemos extraer el pensamiento creativo del Mecanismo Creativo mediante un esfuerzo consciente. No podemos realizar la tarea mediante esfuerzos conscientes forzados. Y como lo intentamos y no podemos, nos preocupamos, nos angustiamos y nos frustramos. El mecanismo automático es inconsciente. No podemos ver cómo giran las ruedas. No podemos saber qué ocurre bajo la superficie. Y como funciona espontáneamente reaccionando a las necesidades presentes, no podemos tener ninguna indicación ni garantía certificada de antemano de que dará con la respuesta. Nos vemos obligados a confiar. Y solo confiando y actuando recibimos señales y prodigios. En resumen, el pensamiento racional consciente selecciona el objetivo, recopila información, concluye, evalúa, estima y pone en marcha las ruedas. Sin embargo, no es responsable de los resultados. Debemos aprender a hacer nuestro trabajo, actuar basándonos en las mejores suposiciones disponibles y *dejar que los resultados se den por sí solos.*

EJERCICIOS DE ENTRENAMIENTO MENTAL:

1. Reflexiona sinceramente contigo mismo y evalúa honestamente si tienes algún problema que ya no intentas resolver simplemente porque has aceptado como un hecho que no tiene solución, si estás viviendo circunstancias que te resultan insatisfactorias o incluso humillantes porque has aceptado como un hecho que no puedes cambiarlas. ¡Reconsidera! Aplica el pensamiento racional actual para cuestionar estas creencias y luego usa tu imaginación para explorar y probar nuevas y diferentes

posibilidades.

Considera las preguntas que sugerí en este capítulo sobre cada uno de estos “hechos” que descubras en tu conversación sincera:

“¿Por qué creo que no puedo?”

Luego pregúntate: "¿Esta creencia se basa en un hecho real o en una suposición o conclusión falsa?"

¿Existe alguna razón racional para tal creencia?

“¿Podría ser que me equivoque en esta creencia?”

¿Llegaría a la misma conclusión sobre otra persona en una situación similar?

“¿Por qué debería seguir actuando y sintiendo como si esto fuera cierto si no hay ninguna buena razón para creerlo?”

2. A partir de todo este pensamiento racional, puede identificar un nuevo objetivo (meta) para asignar a su Mecanismo de Éxito Automático. Si es así, revise los ejercicios proporcionados al final de cada uno. de los capítulos anteriores como punto de partida.

Lista de verificación resumida de los usos del pensamiento racional

1. La función del pensamiento racional y consciente es examinar y analizar los mensajes recibidos, aceptar los que son verdaderos y rechazar los que no lo son.
2. Es tarea de la mente consciente y racional llegar a conclusiones lógicas y correctas.
3. La función del pensamiento racional consciente es decidir qué se quiere, seleccionar las metas que se desean alcanzar y concentrarse en ellas en lugar de en lo que no se quiere.
4. Es tarea de tu mente consciente prestar estricta atención a la tarea que tienes entre manos, a lo que estás haciendo y a lo que sucede a tu alrededor, para que estos mensajes sensoriales entrantes puedan mantener a tu mecanismo automático informado del entorno y permitirle responder espontáneamente .

CAPÍTULO SEIS

Cómo relajarse y dejar que su mecanismo automático de éxito trabaje para usted.

Determinad que la cosa se puede y se debe hacer ,
y entonces encontraremos la manera.
—Abraham Lincoln

El estrés se ha convertido recientemente en una palabra popular en nuestro idioma. Hablamos de esta época como la era del estrés.

La preocupación, la ansiedad, el insomnio y las úlceras estomacales se han convertido en algo aceptado como parte necesaria del mundo en el que vivimos. Escribí eso en 1960.

¡En 1960 no sabíamos lo que era el estrés!

No teníamos la cacofonía incesante de teléfonos celulares, buscapersonas, correo electrónico y otras tecnologías que nos mantenían constantemente disponibles, en comunicación constante y bajo la presión constante de responder a todos al instante. Jamás podríamos haber previsto el colapso de la gerencia intermedia en la mayoría de las culturas corporativas, obligando a cada persona a realizar el trabajo de tres. Ni siquiera existía aún la norma de que dos personas trabajaran en un mismo hogar.

Hoy en día, la persona promedio tiene menos tiempo libre, mucho menos tiempo para "recuperarse" en privado, desplazamientos diarios más largos y congestionados, un flujo de información mucho mayor y más rápido, y un entorno más complejo con el que lidiar.

Hoy en día es mucho más importante vencer el estrés y la ansiedad, y ejercer

control sobre nuestra vida, que cuando comencé a hablar de la psicocibernética como método para el manejo del estrés.

Sigo convencida de que la vida no tiene por qué ser una presión y un estrés constantes.

Podríamos liberarnos de una enorme carga de preocupaciones, ansiedad y angustia si tan solo reconociéramos la simple verdad: que nuestro Creador nos proveyó con creces para vivir con éxito en esta o cualquier otra época, dotándonos de un Mecanismo Creativo innato. Los cambios en la sociedad o la tecnología pueden ser manejados fácilmente por nuestro servomecanismo infinitamente capaz. De hecho, no comprende el significado de estar sobrecargado de trabajo o estresado, porque su capacidad es ilimitada.

Nuestro problema radica en que ignoramos el mecanismo creativo automático e intentamos resolverlo todo mediante el pensamiento consciente o la fuerza de voluntad. La mente consciente se encarga de plantear e identificar los problemas, pero por su propia naturaleza, nunca fue diseñada para resolverlos por sí misma. Al intentar abarcarlo todo, generamos estrés; lo aliviamos aprendiendo a delegar los problemas a nuestro Mecanismo Automático de Éxito y, posteriormente, dejándolos de lado.

No tengas demasiado cuidado

El ejemplo que utilicé al principio de este libro mostraba al Dr. Weiner demostrándonos que el ser humano ni siquiera puede realizar una operación tan simple como coger un lápiz de una mesa mediante el pensamiento o la voluntad conscientes.

Cuando una persona depende casi por completo del pensamiento consciente y la fuerza de voluntad, se vuelve demasiado precavida, demasiado ansiosa y demasiado temerosa de los resultados, y el consejo de Jesús de "no preocuparse por el mañana" o el de San Pablo de "no preocuparse por nada" se considera una tontería

impráctica.

Sin embargo, este es precisamente el consejo que William James, decano de los psicólogos estadounidenses, nos dio hace años, si tan solo le hubiéramos prestado atención. En su breve ensayo «El Evangelio de la Relajación», afirmaba que el hombre moderno estaba demasiado tenso, demasiado preocupado por los resultados, demasiado ansioso (esto fue en 1899), y que existía una manera mejor y más sencilla. *«Una vez tomada la decisión y puesta en práctica lo primordial , olvídese por completo de toda responsabilidad y preocupación por el resultado.* En resumen, libere su capacidad intelectual y práctica, y déjela funcionar libremente; y el servicio que le prestará será el doble de valioso».

Por cierto, esto es diferente de la simple intuición. Soy consciente de que a mucha gente le repugna la idea de confiar decisiones y responsabilidades importantes a algo tan etéreo como la intuición. Les recuerdo que hablamos de una fórmula práctica que comienza con el pensamiento consciente y racional, pero que luego, mediante la imaginación y la autoimagen, delega en un «motor de búsqueda» y un mecanismo de asistencia increíblemente potentes que trabajarán para resolver cualquier problema sin estrés alguno.

El secreto del pensamiento creativo y la acción creativa

La prueba de que lo que hemos estado diciendo es cierto se puede observar en la experiencia de escritores, inventores y otros trabajadores creativos. Invariablemente, nos dicen que las ideas creativas no se conciben conscientemente, sino que surgen de forma automática, espontánea, casi como un rayo caído del cielo, cuando la mente consciente se ha desprendido del problema y se ha centrado en otra cosa. Estas ideas creativas no surgen al azar, sin una reflexión previa y consciente sobre el problema. Toda la evidencia apunta a la conclusión de que, para recibir una «inspiración» o una «corazonada», la persona debe, ante todo, estar intensamente interesada en resolver un problema concreto o encontrar una

respuesta. Debe pensar en ello conscientemente, reunir toda la información disponible sobre el tema y considerar todas las posibles líneas de acción. Y, sobre todo, debe existir un deseo ardiente de resolver el problema. Pero, una vez definido el problema, visualizado el resultado deseado y recopilada toda la información y los datos, entonces seguir luchando, preocupándose y angustiándose no ayuda, sino que parece obstaculizar la solución.

En su clásico y exitoso libro *Piense y hágase rico,* Napoleon Hill cuenta cómo su editor lo presionó para que diera con un título apropiado para su libro en solo 24 horas. Hill había estado buscando esa idea durante meses, mientras completaba y entregaba su manuscrito. El día decisivo, su editor le dijo que solo tenía 24 horas para dar con una buena idea, o el libro se imprimiría con la mejor idea del editor, un título de *Use Your Noodle to Get the Boodle (Usa tu mente para conseguir el dinero).* Hill protestó por la exagerada publicidad y el carácter sensacionalista del título, diciendo que lo arruinaría, que nunca lo tomarían en serio. "24 horas", dijo su editor.

¡Eso sí que es estrés! Hill intentó crear el título de forma consciente, pero pronto se dio por vencido, pues llevaba meses intentándolo sin éxito. Decidió, en cambio, dejarlo todo en manos de su subconsciente y que las cosas siguieran su curso. Entonces, despertó de una siesta con el título en mente. Si lo analizamos detenidamente, podemos ver fácilmente que su Mecanismo de Éxito Automático simplemente reescribió el título "malo". "Noodle" es "Think" (Piensa); "Boodle" es "Rich" (Rico).

Creo que todo autor ha tenido este tipo de experiencia. Algunos incluso la hemos buscado deliberadamente y de forma repetida, permitiendo a menudo que capítulos enteros o conferencias se escriban solos mientras dormimos la siesta, jugamos con nuestros nietos o navegamos en bote con la caña de pescar en la mano. El editor de este libro, Dan Kennedy, presidente de la Fundación Psicocibernética, ha escrito nueve libros y numerosos artículos, publica un boletín mensual, crea decenas

de programas de audiocasetes y, además, es un prolífico redactor publicitario. Se ha dedicado a dominar la aplicación de la Psicocibernética con este propósito, de modo que puede dormirse por la noche, despertarse y sentarse instantáneamente frente al teclado de su computadora para plasmar el trabajo escrito que se ha realizado mientras dormía. Mientras que otros afirman que escribir es enormemente estresante y difícil, para él es prácticamente libre de estrés.

Dan Kennedy dice que la inspiración para intentar esto surgió de mi escrito sobre la experiencia de Bertrand Russell en la edición original de este libro. Bertrand Russell dijo:

> **He descubierto, por ejemplo, que, si tengo que escribir sobre algún tema bastante difícil, el mejor plan es pensar en él con gran intensidad —la mayor intensidad de la que soy capaz— durante unas horas o días, y al cabo de ese tiempo dar órdenes, por así decirlo, de que el trabajo continúe en la clandestinidad. Después de algunos meses, vuelvo conscientemente al tema y descubro que el trabajo está hecho. Antes de haber descubierto esta técnica,**
>
> **Solía pasar los meses intermedios preocupándome porque no veía ningún progreso; esa preocupación no me ayudó a encontrar la solución antes, y esos meses fueron tiempo perdido, mientras que ahora puedo dedicarlos a otras actividades.**
>
> **(Bertrand Russell, *La conquista de la felicidad)***

Lo que funciona para los escritores puede funcionar para ti. La delegación de la creación, es decir, la resolución de problemas (que son una misma cosa), al servomecanismo es un proceso de aplicación universal.

Lenox Riley Lohr, quien fuera presidente de la National Broadcasting Company, escribió un artículo en el que explicaba cómo le surgían las ideas que le habían ayudado en los negocios. «Las ideas, según mi experiencia, surgen con mayor facilidad cuando uno realiza alguna actividad que mantiene la mente alerta sin

exigirle demasiado esfuerzo. Por ejemplo, afeitarse, conducir, serrar una tabla, pescar o cazar. O entablar una conversación estimulante con algún amigo. Algunas de mis mejores ideas surgieron de información recopilada de forma casual y completamente ajena a mi trabajo». («Cualquiera puede ser un genio de las ideas», *American Magazine* , marzo de 1940).

CG Suits, quien fuera jefe de investigación en General Electric, afirmó que casi todos los descubrimientos en los laboratorios de investigación surgieron como intuiciones durante un período de relajación, tras un período de intensa reflexión y recopilación de datos.

En otras palabras, cuando se elimina el estrés de intentar forzar la respuesta mediante el pensamiento consciente, el servomecanismo queda liberado para funcionar como un Mecanismo de Éxito Automático, y a menudo hace precisamente eso.

Eres un "trabajador creativo".

El error que cometemos es suponer que este proceso de "cerebración inconsciente" está reservado para autores, artistas, inventores y otros supuestos "trabajadores creativos". Todos somos trabajadores creativos, ya seamos cocineros, maestros, estudiantes, profesionales de ventas o emprendedores. Todos poseemos el mismo mecanismo de éxito, que funciona para resolver problemas personales, dirigir un negocio o vender productos, al igual que para escribir una historia o inventar un producto. Bertrand Russell recomendaba que sus lectores emplearan el mismo método que él utilizaba en su escritura para resolver sus problemas personales cotidianos. El Dr. JB Rhine, de la Universidad de Duke, afirmó que se inclinaba a pensar que lo que llamamos "genio" es un proceso —una forma natural en que la mente humana funciona para resolver cualquier problema—, pero que erróneamente aplicamos el término "genio" solo cuando el proceso se utiliza para escribir un libro o pintar un cuadro.

El fascinante libro de Michael J. Gelb, *Cómo pensar como Leonardo da Vinci,* se basa en la premisa de que la genialidad es más un proceso que un don genético.

En efecto, cada uno de nosotros lleva un genio dentro, que en la mayoría de los casos espera ser despertado, liberado, energizado y utilizado. Quizás ahora mismo no te consideres un genio, pero espero que pronto lo sea, gracias a esta visión ampliada de lo que realmente es el genio y cómo funciona.

El secreto del comportamiento y la habilidad "naturales"

El mecanismo de éxito que reside en tu interior puede funcionar del mismo modo para producir *acciones creativas* que para producir ideas creativas.

La habilidad en cualquier desempeño, ya sea en deportes, al tocar el piano, en una conversación o en la venta de productos, no consiste en pensar de forma minuciosa y consciente cada acción mientras se realiza, sino en relajarse y dejar que la tarea fluya naturalmente. El desempeño creativo es espontáneo y natural, a diferencia de lo forzado y estudiado. La pianista más talentosa del mundo jamás podría interpretar una composición sencilla si intentara pensar conscientemente qué dedo debe presionar cada tecla mientras toca. Ha reflexionado conscientemente sobre este asunto previamente (durante su aprendizaje) y ha practicado hasta que sus acciones se volvieron automáticas y casi instintivas. Solo pudo convertirse en una intérprete magnífica cuando llegó al punto en que pudo cesar el esfuerzo consciente y delegar la interpretación al mecanismo inconsciente del hábito, que forma parte del Mecanismo del Éxito.

Es posible que hayas leído sobre esto en otro lugar, en el contexto de cuatro pasos o niveles de aprendizaje:

1. Incompetencia inconsciente
2. Incompetencia consciente
3. Competencia consciente
4. Competencia inconsciente

En el primer nivel, ni siquiera sabes lo que no sabes. Al pasar al segundo, te das cuenta dolorosamente de lo que te resulta difícil. En el tercer nivel, logras hacer la tarea, pero aún la realizas de la manera más difícil, dependiendo del pensamiento consciente y, posiblemente, también de la fuerza de voluntad. Al llegar al cuarto nivel, lo que era difícil se vuelve automático. Esta es una descripción bastante precisa de cada experiencia de aprendizaje, ya sea atarse los cordones de los zapatos de niño o usar una computadora de adulto.

Lo que resulta muy importante y emocionante es cuánto se puede acelerar el ascenso por esta escalera de cuatro peldaños y cuánto estrés se puede eliminar quirúrgicamente del mismo, mediante la psicocibernética, sobre todo utilizando técnicas de teatro mental en lugar de, o como complemento de, los torpes movimientos físicos reales.

No bloquees tu maquinaria creativa

El esfuerzo consciente inhibe y bloquea el Mecanismo Creativo Automático. La razón por la que algunas personas se sienten cohibidas e incómodas en situaciones sociales es, sencillamente, que están demasiado preocupadas, ansiosas por hacer lo correcto y temerosas de decir o hacer algo incorrecto. Son dolorosamente conscientes de cada movimiento que realizan. Cada acción está premeditada. Cada palabra que pronuncian está calculada para lograr el efecto deseado. Hablamos de estas personas como inhibidas, y con razón. Pero sería más preciso decir que la persona no está inhibida, sino que ha inhibido el mecanismo creativo. Si estas personas pudieran relajarse, dejar de esforzarse, no preocuparse y no pensar en su comportamiento, podrían actuar de forma creativa y espontánea, y simplemente ser ellas mismas.

En el deporte, se dice: «No se gana jugando a no perder». En la vida, incluso en situaciones cotidianas, podríamos decir lo mismo. De hecho, jugar a no perder solo genera y magnifica el estrés, aumentando así la probabilidad de cometer errores, y

no al revés.

Cinco recetas para liberar tu maquinaria creativa

1. **Una vez tomada la decisión, concéntrese en respaldarla, no en cuestionarla.**

En el libro original, conté la historia de un ejecutivo de negocios con afición a las apuestas en la ruleta, quien me dio la idea: *"Preocúpate antes de apostar, no después de que la rueda empiece a girar"* .

Casualmente le cité el consejo de William James, mencionado anteriormente, que decía que la ansiedad tiene su lugar al planificar y decidir un curso de acción, pero que, «Una vez tomada la decisión y puesta en práctica, hay que olvidarse por completo de toda responsabilidad y preocupación por el resultado. En resumen, libera tu mente y tu mente, y deja que fluyan libremente». Varias semanas después, irrumpió en mi oficina para decirme: «Me di cuenta de repente», dijo, «durante una visita a Las Vegas. Lo he estado probando y funciona».

"¿Qué te impactó y qué funciona?", pregunté.

Ese consejo de William James. No me impresionó mucho cuando me lo dijiste, pero mientras jugaba a la ruleta me vino a la mente. Noté a mucha gente que parecía no preocuparse en absoluto antes de hacer sus apuestas. Al parecer, las probabilidades no significaban nada para ellos. Pero una vez que la rueda empezó a girar, se paralizaron y comenzaron a preocuparse por si saldría su número o no. Qué tontería, pensé. Si quieren preocuparse, inquietarse o calcular las probabilidades, el momento de hacerlo es ***antes*** de decidir apostar. Hay algo que se puede hacer entonces, pensando en ello. Se pueden calcular las mejores probabilidades posibles o decidir no arriesgarse en absoluto. Pero después de hacer las apuestas y cuando la rueda empieza a girar, mejor relajarse y disfrutar. Pensar en ello no va a servir de nada, es un desperdicio de energía.

Entonces me di cuenta de que yo mismo había estado haciendo exactamente lo mismo en mi negocio y en mi vida personal. A menudo tomaba decisiones o emprendía acciones sin la preparación adecuada, sin considerar todos los riesgos ni la mejor alternativa posible. Pero una vez que ponía las cosas en marcha, por así decirlo, me preocupaba constantemente por cómo resultaría, si había hecho lo correcto. Decidí entonces que, en el futuro, me preocuparía y reflexionaría conscientemente antes de tomar una decisión, y que, una vez tomada y puesta en marcha, me desentendería por completo del resultado. Lo creas o no, funciona. No solo me siento mejor, duermo mejor y trabajo mejor, sino que mi negocio funciona mucho mejor.

También descubrí que el mismo principio funciona de cien maneras diferentes y personales. Por ejemplo, solía preocuparme y enfurecerme por tener que ir al dentista y otras tareas desagradables. Entonces me dije: «Esto es una tontería. Sabes lo desagradable que es antes de decidir ir. Si lo desagradable es tan importante como para causar tanta preocupación, y no vale la pena preocuparse, simplemente puedes decidir no ir. Pero si decides que el viaje vale la pena a pesar de las pequeñas molestias, y tomas la decisión definitiva de ir, entonces olvídalo. Considera el riesgo antes de empezar a pensar». Solía preocuparme la noche anterior a tener que dar un discurso en una reunión de la junta directiva. Entonces me dije: «O doy el discurso o no lo doy. Si la decisión es darlo, entonces no hay necesidad de considerar no hacerlo, ni de intentar huir mentalmente de ello». He descubierto que gran parte del nerviosismo y la ansiedad se deben a intentar escapar mentalmente o huir de algo que has decidido llevar a cabo físicamente. Si uno decide seguir adelante —no huir físicamente—, ¿por qué seguir pensando en escapar o esperando una salida? Antes detestaba las reuniones sociales y solo asistía para complacer a mi esposa o por motivos de trabajo. Iba, pero mentalmente me resistía y solía estar de mal humor y poco comunicativo. Entonces decidí que si la decisión era asistir físicamente, bien podría asistir mentalmente y desechar cualquier pensamiento de resistencia. Anoche no solo fui a lo que antes habría llamado una reunión social estúpida, sino que me sorprendió descubrir que la

estaba disfrutando muchísimo.

Una de las muchas conversaciones que mantuve con líderes empresariales tras la publicación de Psicocibernética se centró en esta historia. Estaba impartiendo un seminario para la gigante aseguradora Metropolitan Life, y durante un descanso, uno de los altos ejecutivos me mencionó la historia del hombre que se preocupaba demasiado después de tomar decisiones, y dijo algo que considero profundamente liberador:

"Doctor Maltz, la verdad es que existen pocas decisiones intrínsecamente correctas o incorrectas. En cambio, tomamos decisiones y luego las convertimos en correctas. De eso se trata el liderazgo."

La presidenta de McCann-Erickson, la agencia de publicidad más grande del mundo, Nina DiSesa, fue nombrada por *la revista Fortune* (en el año 2000) como una de las 50 mujeres más poderosas del mundo empresarial estadounidense. «Siempre se puede corregir una mala decisión, pero si no se hace nada, nunca se puede recuperar el tiempo perdido», afirma.

PRESCRIPCIÓN
ıérzate por ser más decisivo y tener una visión más clara de ti mismo en los asuntos pequeños, para demostrarle a tu imagen que eres una persona que toma decisiones firmes y luego deja de preocuparse por ellas. Si estás en un restaurante con amigos, no seas de los que se debaten entre opciones, incluso cambiando de opinión después de pedir. Elige algo y cierra el menú. Si vas de compras, elige y compra.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL
Considera crear una pequeña imagen mental o película mental útil para usar, inmediatamente

después de tomar una decisión, ya sea una decisión importante de negocios o personal, elegir el palo de golf que usarás o escoger una corbata para usar con tu chaqueta deportiva color canela. En las elecciones presidenciales del 2000, en un contexto diferente, el vicepresidente Al Gore se hizo tan famoso por usar en exceso la palabra "caja fuerte" que los programas de comedia de televisión e imitadores se divirtieron con ella durante semanas. "Caja fuerte" es una buena visualización para esto: Tan pronto como tomes una decisión, imagínate tomando toda la información, preocupaciones, pros y contras que analizaste para tomarla en una gran pila en un cuarto de almacenamiento, poniéndolo todo en una caja o contenedor grande de algún tipo y cerrándolo con llave. Luego, imagínate tomando una hoja de papel en la que está escrita la decisión, sellándola en un sobre, marcando "Hecho" con la fecha y hora de hoy, luego colocando el sobre en el cajón del archivador "Hecho" y cerrándolo también con llave. Finalmente, imagínate sacudiéndote las manos como lo hace un hombre después de realizar un trabajo manual satisfactorio, apagando la luz del almacén y saliendo de la oscuridad hacia la luz del sol, como el barco que navega de la oscuridad a la luz en el cuadro que me regaló Salvador Dalí. Después de ver esta película varias veces, para ir más rápido, puedes dividirla en fotogramas o diapositivas y verlas rápidamente: clic, clic, clic, clic.

2. El secreto de centrarse únicamente en el aquí y el ahora.

Es necesario considerar conscientemente las metas, evaluar el progreso y elaborar planes, pero este tipo de reflexión debe darse en los momentos y lugares adecuados, establecidos específicamente para ello. El resto del tiempo, practica conscientemente el hábito de no preocuparte por el mañana, prestando *toda tu atención al momento presente.* Tu mecanismo creativo no puede funcionar mañana, ni siquiera dentro de un minuto. Solo ahora. Solo puede funcionar en el presente, hoy, en el momento presente. Haz planes para mañana. Pero no intentes *vivir* en el mañana ni en el pasado. Vivir de forma creativa significa *responder* y *reaccionar* al entorno de manera espontánea. Tu mecanismo creativo solo puede responder de forma adecuada y eficaz al entorno presente si le prestas toda tu atención y le proporcionas información sobre lo que está sucediendo ahora. Planifica todo lo que

quieras para el futuro. Prepárate para él. Pero no te preocupes por cómo reaccionarás mañana, ni siquiera dentro de cinco minutos. Tu mecanismo creativo reaccionará adecuadamente en el presente si prestas atención a lo que está sucediendo ahora. Hará lo mismo mañana. No puede reaccionar con éxito a lo que *pueda* suceder, solo a lo que está sucediendo.

Una vez cené con el presidente de una gran corporación en un restaurante gourmet muy caro. Devoró su cena rápidamente y aún tenía el plato lleno. Cuando le pregunté al respecto, me dijo: "Nunca saboreo la comida. Estoy demasiado ocupado pensando en otras cosas más importantes". Bueno, bien podría obtener sus nutrientes de una pastilla. Algún día me imagino que llegará a ese punto. Pero hay dos cosas preocupantes en el enfoque del Sr. Dinamo: Primero, se está negando el gran placer de una experiencia gastronómica refinada, de saborear el vino, degustar cada bocado, de disfrutar de la perfección del corte de carne, de la frescura crujiente del tomate. Cabe suponer que también se pierde muchos otros placeres sensoriales de la vida. Segundo, su preocupación es una presunción, no una muestra genuina de compromiso superior, disciplina ejecutiva, entusiasmo empresarial o eficiencia en la gestión del tiempo. Las personas no pueden rendir al máximo si se mueven a la máxima velocidad posible todo el tiempo, sin descanso ni recuperación. Es casi seguro que rara vez está presente en el momento, totalmente concentrado e involucrado en una sola cosa o persona, y si bien su ajetreo puede impresionar a los demás, no le permitirá aprovechar al máximo su sabiduría y capacidad. A la mañana siguiente, basándome en mi diagnóstico, llamé a mi corredor de bolsa y vendí las acciones que tenía en la empresa dirigida por este individuo.

Disfrutarás mucho más de la vida y serás una persona mucho más eficaz si aprendes a bajar el ritmo mental lo suficiente como para saborear tus experiencias.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

Después de salir de un lugar, como un restaurante o una tienda, detente un momento y

observa cuánto puedes recordar y describir con todo lujo de detalles. Para agudizar tu capacidad de observación para este reto, automáticamente te tomarás las cosas con calma y estarás más presente en el lugar donde te encuentres.

Si has leído las historias del detective ficticio (aunque basado en hechos reales) Sherlock Holmes, sabrás que demostró una capacidad de observación extraordinaria, recordando y analizando hasta el más mínimo detalle. En uno de estos relatos, el autor, Arthur Conan Doyle, hace que el Dr. Watson le diga a Holmes: «Parece obvio que tu facultad de observación y tu peculiar facilidad para la deducción se deben a tu entrenamiento sistemático». Doyle sabía que la persona en la que se inspiró para crear a Holmes, su profesor de patología en la Universidad de Edimburgo, era conocido por su extraordinaria capacidad de observación y se había esforzado enormemente en entrenar su mente para captar hasta el más mínimo detalle de una escena, una experiencia o una persona.

3. **Intenta hacer solo una cosa a la vez.**

Otra causa de confusión, así como de la consiguiente sensación de nerviosismo, prisa y ansiedad, es el absurdo hábito de intentar hacer muchas cosas a la vez. El estudiante estudia y ve la televisión simultáneamente. El empresario, en lugar de concentrarse en la carta que está dictando, piensa constantemente en todo lo que debería *hacer* hoy, o quizás esta semana, e intenta inconscientemente realizarlo todo a la vez.

Este hábito es particularmente insidioso porque rara vez se reconoce como tal. Cuando nos sentimos nerviosos, preocupados o ansiosos al pensar en la gran cantidad de trabajo que tenemos por delante, la inquietud no se debe al trabajo en sí, sino a nuestra actitud mental: "Debería poder hacerlo todo a la vez". Nos ponemos nerviosos porque intentamos hacer lo imposible, lo que inevitablemente nos lleva a la inutilidad y la frustración. La verdad es que solo podemos hacer una cosa a la vez. Comprender esto, convencernos plenamente de esta simple y obvia verdad, nos

permite dejar de pensar en las tareas posteriores y concentrar toda nuestra atención y capacidad de respuesta en la tarea que estamos realizando ahora. Cuando trabajamos con esta actitud, nos sentimos relajados, libres de la prisa y la ansiedad, y podemos *concentrarnos* y pensar con la máxima eficacia.

Si ves mucho fútbol americano por televisión, habrás visto a receptores dejar caer balones que se les escapan de las manos y habrás oído a los comentaristas explicar que "estaba corriendo antes de atrapar el balón" o "debió haber oído pasos". En otras palabras, en lugar de estar totalmente concentrado en atrapar y asegurar el balón, estaba preocupado por los demás jugadores que se le acercaban, por dónde iría una vez que tuviera el balón, e incluso apartando prematuramente su cuerpo del balón.

Existe un término relativamente nuevo para esto en el mundo laboral: "multitarea". Para la mayoría de las personas, la mayor parte del tiempo, es una mera ilusión. Ten cuidado a quién imitas: a la multitud o al líder. Los profesionales de alto rendimiento se centran en una sola tarea en lugar de realizar varias a la vez. Mientras que muchos vendedores comunes hablan con sus clientes por teléfono móvil mientras conducen en medio del tráfico o incluso caminan por una calle concurrida y ruidosa, jamás verás a un vendedor de élite haciendo eso; cuando tiene que hacer una llamada, la realiza en un lugar y momento en el que puede prestarle el 100% de su atención. Mientras que muchos ejecutivos comunes permiten interrupciones constantes por teléfono, intercomunicador o visitas inesperadas mientras se reúnen con alguien o revisan información importante, los ejecutivos más exitosos que conozco no toleran tal caos.

La lección del reloj de arena

En 1944, el Dr. James Gordon Gilkey predicó un sermón titulado «Cómo alcanzar el equilibrio emocional», que fue reimpreso en *Reader's Digest* y se convirtió en un clásico casi de la noche a la mañana. Tras muchos años de asesoramiento, descubrió

que una de las principales causas de crisis, ansiedad y otros problemas personales era el mal hábito mental de sentir que deberíamos estar haciendo muchas cosas a la vez. Al observar el reloj de arena sobre su escritorio, tuvo una idea brillante. Así como solo un grano de arena puede pasar por el reloj de arena a la vez, nosotros solo podemos hacer una cosa a la vez. No es el trabajo en sí, sino la forma en que insistimos en pensar en él lo que causa el problema.

La mayoría de nosotros nos sentimos apurados y agobiados, dijo el Dr. Gilkey, porque nos formamos una imagen mental falsa de nuestros deberes, obligaciones y responsabilidades. Parece que tenemos una docena de cosas que nos presionan en cualquier momento; una docena de cosas que hacer; una docena de problemas que resolver; una docena de tensiones que soportar. Por muy apresurada o agobiante que sea nuestra vida, dijo el Dr. Gilkey, esta imagen mental es completamente falsa. Incluso en el día más ajetreado, las horas se nos presentan de una en una; sin importar cuántos problemas, tareas o tensiones enfrentemos, siempre se nos presentan de *una en una,* que es la única forma en que pueden presentarse. Para obtener una imagen mental verdadera, sugirió visualizar un reloj de arena, con los muchos granos de arena cayendo *uno a uno.* Esta imagen mental nos brindará serenidad emocional, del mismo modo que la imagen mental falsa nos causará inquietud emocional.

Otro recurso mental similar que he encontrado muy útil para mis pacientes es decirles:

Tu mecanismo de éxito puede ayudarte a realizar cualquier trabajo, desempeñar cualquier tarea y resolver cualquier problema. Imagina que le proporcionas trabajos y problemas a tu mecanismo de éxito, del mismo modo que un científico introduce un problema en un cerebro electrónico.

El mecanismo de tu éxito solo puede procesar una tarea a la vez. Así como un cerebro electrónico no puede dar la respuesta correcta si se mezclan y se introducen tres problemas diferentes simultáneamente, tu mecanismo de éxito tampoco puede.

Baja la presión. Deja de intentar meter más de una tarea a la vez en la maquinaria.

PRESCRIPCIÓN

hpra un reloj de arena y colócalo en tu lugar de trabajo habitual, donde lo veas con frecuencia. Pon un pequeño cartelito encima o al lado con la frase «Un grano a la vez».

4. **Piénsalo bien.**

Si llevas todo el día dándole vueltas a un problema sin ver ningún progreso aparente, intenta dejarlo de lado y posponer la decisión hasta que hayas tenido la oportunidad de "consultarlo con la almohada". Recuerda que tu creatividad funciona mejor cuando no hay demasiada interferencia de tu yo consciente. Durante el sueño, la creatividad tiene la oportunidad ideal para funcionar independientemente de la interferencia consciente, si ya has puesto en marcha el proceso creativo.

¿Recuerdan el cuento de hadas del zapatero y los elfos? El zapatero descubrió que si cortaba el cuero y colocaba los patrones antes de irse a dormir, unos elfos venían y le hacían los zapatos mientras dormía.

Muchos creativos han utilizado una técnica muy similar. La señora Thomas A. Edison contó que cada noche su esposo repasaba mentalmente las cosas que esperaba lograr al día siguiente. A veces, hacía una lista de las tareas que quería realizar y los problemas que esperaba resolver.

Las famosas siestas de Edison eran mucho más que simples descansos para combatir la fatiga. Joseph Rossman, en su libro La *psicología de la invención,* afirma: «Cuando se topaba con algún obstáculo, se recostaba en su taller de Menlo y, medio dormido, le surgía una idea de su mente onírica que le ayudaba a superar la dificultad».

Henry Ward Beecher predicó una vez todos los días durante 18 meses. ¿Su método? Mantenía varias ideas en desarrollo y cada noche, antes de acostarse, elegía una de ellas y la "desarrollaba" reflexionando intensamente sobre ella. A la mañana siguiente, la idea ya estaba lista para un sermón.

5. **Relájate mientras trabajas.**

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

En el Capítulo Cuatro aprendiste cómo inducir la relajación física y mental mientras descansas. Continúa con la práctica diaria de la relajación y te volverás cada vez más hábil. Mientras tanto, puedes inducir algo de esa sensación y actitud relajadas mientras realizas tus actividades diarias, si te acostumbras a *recordar mentalmente* la agradable sensación de relajación que indujiste. Detente ocasionalmente durante el día —solo te tomará un momento— y recuerda con detalle las sensaciones de relajación. Recuerda cómo se sentían tus brazos, tus piernas, tu espalda, tu cuello, tu rostro. A veces, formar una imagen mental de ti mismo acostado en la cama o sentado relajado y relajado en un sillón ayuda a recordar las sensaciones de relajación. Repetirte mentalmente varias veces: "Me siento cada vez más relajado" también ayuda. Practica este recuerdo fielmente varias veces al día. Te sorprenderá cuánto reduce la fatiga y cuánto mejor puedes manejar las situaciones. Al relajarte y mantener una actitud relajada, eliminas esos estados excesivos de preocupación, tensión y ansiedad que interfieren con el funcionamiento eficiente de tu mecanismo creativo. Con el tiempo, tu actitud relajada se convertirá en un hábito y ya no necesitarás practicarla conscientemente.

Éxito sin estrés

En cierto modo, el éxito sin estrés es tan absurdo como perder peso sin privaciones. Sin embargo, el dicho popular «sin dolor no hay recompensa» es igual de erróneo. No se supone que debas sufrir y luchar con ahínco, como si estuvieras empujando una roca gigante cuesta arriba, por cada logro o satisfacción en la vida. Creer que esto es un hecho o un imperativo moral es una creencia sumamente limitante, una opinión que te garantiza mucha infelicidad.

A lo largo de este capítulo, y en otras partes de este libro, he usado indistintamente los términos «mecanismo creativo», «mecanismo creativo automático» y «servomecanismo», y quiero aclarar algunos puntos. Este mecanismo tiene la capacidad de realizar gran parte del trabajo que usted se esfuerza por hacer mediante el pensamiento consciente, la preocupación, el cálculo y la fuerza de voluntad. Y puede hacerlo sin ningún estrés para usted. Debe aprender a dirigirlo y confiar en él, delegarle tareas y luego soltarlo.

El general George S. Patton dijo: «Nunca le digas a la gente cómo hacer las cosas. Diles qué hacer y te sorprenderán con su ingenio». Este mismo principio de liderazgo se aplica a tu relación con tu mecanismo creativo. Dile qué hacer; ¡deja que te sorprenda gratamente con su ingenio !

Piénselo en términos de dos estilos ejecutivos: macrogestión y microgestión. Los ejecutivos que he visto envejecer en el trabajo son los microgestores; aunque tienen ejércitos de personas competentes a su disposición, no pueden delegar ni siquiera una tarea trivial como comprar suministros de oficina sin microgestionar cada detalle y cuestionar a la persona encargada de la tarea. Los ejecutivos que pueden asumir grandes responsabilidades sin envejecer rápidamente y encorvarse (física, mental y emocionalmente) aprenden a delegar y soltar, esforzándose por expresar con la mayor precisión posible sus intenciones y objetivos, y luego confiando en un colaborador bien seleccionado para llevar a cabo su visión o

directiva. El microgestor a menudo inhibe el crecimiento y la prosperidad de la organización; el macrogestor a menudo la libera.

De igual manera, es recomendable no microgestionar el servomecanismo. Preocuparse por cada detalle es innecesario y, a menudo, incluso contraproducente. Su tarea consiste en comunicar con precisión su objetivo; esa comunicación determinará si el servomecanismo funciona como un mecanismo automático de éxito o fracaso. Por supuesto, déjelo funcionar. No hay ninguna razón para que ambos recorran el mismo camino.

Mi esposa Anne tenía la extraña costumbre, para mí, de limpiar la casa antes de que llegara la persona de la limpieza los miércoles. Me han dicho que Anne comparte esta costumbre con muchas mujeres. Digo que es extraña porque tenemos a dos personas haciendo el mismo trabajo. No contrataría a un chófer para que me llevara por las congestionadas calles de Manhattan y luego lo dejaría sentado en el asiento del copiloto mientras yo conduzco. ¿Por qué limpiarías tu casa y luego contratarías a alguien para que limpie lo que acabas de limpiar? Te lo ruego, no "contrates" a tu servomecanismo para que actúe según un imperativo y luego te pongas a estorbarle intentando hacer su trabajo antes, durante y después de que lo haga.

CAPÍTULO SIETE

Puedes adquirir el hábito de la felicidad

La mayoría de las personas son silenciosas en el mundo
y viven en él con cautela, como si no les perteneciera.
—EL Doctorow

«Solo quiero ser feliz» es una respuesta común cuando se pregunta a la gente sobre sus metas en la vida. En la mayoría de los casos, es solo una excusa para no haber reflexionado seriamente sobre sus objetivos. Buscan evadirse en lo vago e indefinible en lugar de afrontar lo específico y medible. Sin embargo, existe un enfoque práctico para la felicidad.

En este capítulo abordaré el tema de la felicidad no desde una perspectiva filosófica, sino médica. La definición de felicidad del Dr. John A. Schindler es: «Un estado mental en el que nuestros pensamientos son placenteros la mayor parte del tiempo». Desde un punto de vista médico, y también ético, considero que esta sencilla definición es insuperable. Es el tema central de este capítulo.

La felicidad es una buena medicina.

La felicidad es inherente a la mente humana y a su funcionamiento físico. Pensamos mejor, rendimos mejor, nos sentimos mejor y gozamos de mejor salud cuando somos felices. Incluso nuestros órganos sensoriales funcionan mejor. El psicólogo ruso K. Kekcheyev realizó pruebas con personas que tenían pensamientos agradables y desagradables. Descubrió que, al tener pensamientos agradables, podían ver, saborear, oler y oír mejor, y detectar diferencias más sutiles en el tacto.

El Dr. William Bates demostró que la vista mejora inmediatamente cuando la persona tiene pensamientos agradables o visualiza escenas placenteras. La medicina psicosomática ha demostrado que nuestro estómago, hígado, corazón y todos nuestros órganos internos funcionan mejor cuando somos felices.

Los médicos tradicionales, reacios a admitir la conexión directa entre la mejora del estado de ánimo y la curación de enfermedades, fueron persuadidos por la ahora famosa batalla del editor del *Saturday Evening Post,* Norman Cousins, contra el cáncer, en la que recurrió a "sesiones de terapia del humor", incluyendo la visualización de videos de Los Tres Chiflados y Buster Keaton en su habitación del hospital. Las notables e instructivas experiencias del Sr. Cousins se detallan en su libro *Anatomía de una enfermedad.* El Dr. Bernie Siegel ha realizado un trabajo excepcional en el campo de la terapia de la felicidad, y sugiero leer sus libros o asistir a sus conferencias, si se presenta la oportunidad.

El Dr. Schindler afirmó que la infelicidad es la única causa de todos los males psicosomáticos y que la felicidad es la única cura. La palabra misma «enfermedad» significa un estado de infelicidad: «malestar».

comunes sobre la felicidad

La felicidad no es algo que se gane o se merezca. La felicidad no es una cuestión moral, del mismo modo que la circulación sanguínea no lo es. Ambas son necesarias para la salud y el bienestar. La felicidad es simplemente un «estado mental en el que nuestros pensamientos son placenteros la mayor parte del tiempo». Si esperas a «merecer» tener pensamientos agradables, es probable que tengas pensamientos desagradables sobre tu propia indignidad. «La felicidad no es la recompensa de la virtud», dijo Spinoza, «sino la virtud misma; ni nos deleitamos en la felicidad porque refrenemos nuestros deseos, sino, al contrario, porque nos deleitamos en ella, somos capaces de refrenarlos».

La búsqueda de la felicidad no es egoísta.

Muchas personas sinceras se abstienen de buscar la felicidad porque sienten que sería "egoísta" o "incorrecto". El altruismo sí conduce a la felicidad, pues no solo dirige nuestra mente hacia afuera, alejándonos de nosotros mismos y de nuestra introspección, nuestros defectos, pecados, problemas (pensamientos desagradables) o orgullo por nuestra "bondad", sino que también nos permite expresarnos creativamente y realizarnos ayudando a los demás. Uno de los pensamientos más placenteros para cualquier ser humano es saber que es necesario, que es lo suficientemente importante y competente como para ayudar y contribuir a la felicidad de otra persona. Sin embargo, si convertimos la felicidad en una cuestión moral y la concebimos como algo que se debe ganar como una especie de recompensa por ser altruistas, es muy probable que nos sintamos culpables por desear ser felices. La felicidad proviene de ser y actuar desinteresadamente, como un acompañamiento natural del ser y el actuar, no como una recompensa o premio. Si se nos recompensa por ser desinteresados, el siguiente paso lógico es suponer que cuanto más abnegados y miserables nos volvamos, más felices seremos. Esta premisa lleva a la absurda conclusión de que la forma de ser feliz es ser infeliz.

Existe una máxima: « *La mejor manera que conozco de ayudar a los pobres es no ser uno de ellos».* Sea o no la mejor manera, es difícil imaginar cómo se puede ayudar a quienes viven en la pobreza reduciendo el propio éxito o nivel de vida, a menos que se crea erróneamente en un universo de equilibrios compensatorios en lugar de una abundancia ilimitada. Del mismo modo, es imposible ayudar a los infelices siendo uno de ellos.

Una mujer me dijo una vez: “Mis compañeros de trabajo son tan infelices y frustrados en sus empleos, tan visiblemente desdichados en el trabajo, que me siento mal por disfrutar estando allí y haciendo mi trabajo, y lucho contra mi tendencia a hacer las cosas con alegría para no molestarlos ni hacerlos sentir peor”.

La felicidad no se reparte mediante balanzas compensatorias. Al ser feliz, no consume una cantidad tan injusta y egoísta de felicidad disponible que prive a sus

compañeros de su parte. Al reprimir y reducir conscientemente su felicidad, no genera una nueva fuente de felicidad que se transfiera automáticamente a ellos. La felicidad (o la prosperidad) no es una mercancía como la última chocolatina en una isla desierta habitada por tres náufragos o la última hora de oxígeno en una bóveda sellada donde varias personas han estado encerradas.

La felicidad reside en el presente, no en el futuro.

«Nunca vivimos de verdad, sino que solo esperamos vivir; y, al anhelar siempre la felicidad, es inevitable que nunca la alcancemos», dijo el filósofo Pascal.

He descubierto que una de las causas más comunes de infelicidad entre mis pacientes es que intentan vivir sus vidas a plazos. No viven ni disfrutan la vida ahora, sino que esperan algún acontecimiento futuro. Serán felices cuando se casen, cuando consigan un mejor trabajo, cuando terminen de pagar la casa, cuando sus hijos terminen la universidad, cuando completen alguna tarea o logren algún éxito. Invariablemente, se decepcionan. La felicidad es un hábito mental, una actitud mental, y si no se aprende y practica en el presente, nunca se experimenta. No puede depender de la solución de algún problema externo. Cuando se resuelve un problema, aparece otro en su lugar. La vida es una sucesión de problemas. Si quieres ser feliz, debes ser feliz, ¡punto!, no feliz "porque...".

La felicidad es un hábito mental que se puede cultivar y desarrollar.

“La mayoría de las personas son tan felices como deciden serlo”, dijo Abraham Lincoln.

“La felicidad es puramente interna”, afirma el psicólogo Dr. Matthew N. Chappell. “No la producen los objetos, sino las ideas, los pensamientos y las actitudes que el individuo puede desarrollar y construir mediante sus propias actividades, independientemente del entorno”.

Nadie, excepto un santo, puede ser 100% feliz todo el tiempo. Y, como bromeó

George Bernard Shaw, probablemente seríamos miserables si lo fuéramos. Pero podemos, al reflexionar y tomar una decisión simple, ser felices y tener pensamientos agradables gran parte del tiempo, con respecto a esa multitud de pequeños eventos y circunstancias de la vida diaria que ahora nos hacen infelices. En gran medida reaccionamos a pequeñas molestias, frustraciones y similares con mal humor, insatisfacción, resentimiento e irritabilidad, puramente por costumbre. Hemos *practicado* reaccionar de esa manera durante tanto tiempo que se ha vuelto habitual. Gran parte de esta reacción habitual de infelicidad se originó debido a algún evento que interpretamos *como* un golpe a nuestra autoestima. Un conductor nos pita innecesariamente; alguien interrumpe y no presta atención mientras hablamos; alguien no nos ayuda como creemos que debería. Incluso los eventos impersonales pueden interpretarse y reaccionarse como afrentas a nuestra autoestima. El autobús que queríamos tomar tuvo que llegar tarde; Tuvo que llover justo cuando habíamos planeado jugar al golf; el tráfico se congestionó justo cuando necesitábamos tomar el avión. Reaccionamos con ira, resentimiento, autocompasión o, en otras palabras, *infelicidad.*

Una de las principales causas de infelicidad es tomarse personalmente cosas que no lo son en absoluto.

Deja de permitir que las cosas te empujen.

La mejor cura que he encontrado para este tipo de cosas es usar la propia arma de la infelicidad: la autoestima. "¿Alguna vez has ido a un programa de televisión y has visto al presentador manipular al público?", le pregunté a un paciente. "Saca un cartel que dice 'aplausos' y todos aplauden. Saca otro que dice 'risas' y todos ríen. Actúan como ovejas, como si fueran esclavos, y reaccionan dócilmente a lo que se les dice. Tú actúas igual. Dejas que los acontecimientos externos y otras personas te dicten cómo debes sentirte y cómo debes reaccionar. Actúas como un esclavo obediente y reaccionas cuando las circunstancias te indican: 'Enójate'. 'Moléjate'.

'Ahora es el momento de sentirte infeliz'".

Al aprender el hábito de la felicidad, uno se convierte en amo en lugar de esclavo, o, como dijo Robert Louis Stevenson: "El hábito de ser feliz permite liberarse, o liberarse en gran medida, del dominio de las circunstancias externas".

Tu opinión puede contribuir a que los acontecimientos sean desagradables.

Incluso ante situaciones trágicas y el entorno más adverso, solemos lograr ser más felices, si no completamente felices, al no añadir a la desgracia nuestros propios sentimientos de autocompasión, resentimiento y opiniones negativas.

—¿Cómo puedo ser feliz? —me preguntó la mujer cuyo marido era alcohólico. —No lo sé —le respondí—, pero puedes ser más feliz si decides no añadir resentimiento ni autocompasión a tu desgracia.

"¿Cómo puedo ser feliz?", preguntó un empresario, "Acabo de perder 200.000 dólares en la bolsa. Estoy arruinado y deshonrado".

—Puedes ser más feliz —le dije— si no añades tu opinión a los hechos. Es un hecho que perdiste 200.000 dólares. Es tu opinión que estás arruinado y deshonrado.

Entonces le sugerí que memorizara un dicho de Epicteto, que siempre ha sido uno de mis favoritos: «Los hombres se perturban», dijo el sabio, «no por las cosas que suceden, sino por su opinión sobre las cosas que suceden».

Felicidad versus infelicidad =
Hechos versus opiniones

Cuando anuncié que quería ser médico, me dijeron que eso era imposible porque mis padres no tenían dinero. Era cierto que mi madre no tenía dinero. Era solo una opinión que yo nunca podría ser médico. Más tarde, me dijeron que nunca podría hacer estudios de posgrado en Alemania y que era imposible que un joven cirujano plástico abriera su propia consulta y se independizara en Nueva York. Hice

todo eso, y una de las cosas que me ayudó fue recordarme constantemente que todas esas "imposibilidades" eran opiniones, no hechos. No solo logré alcanzar mis metas, sino que fui feliz en el proceso, incluso cuando tuve que empeñar mi abrigo para comprar libros de medicina y prescindir del almuerzo para comprar cadáveres. Estaba enamorado de una chica hermosa. Ella se casó con otro. Esos eran hechos. Pero me repetía constantemente que era solo mi opinión que aquello era una "catástrofe" y que la vida no valía la pena. No solo lo superé, sino que resultó ser una de las cosas más afortunadas que me han pasado.

En los años transcurridos desde que escribí el libro original sobre Psicocibernética, con frecuencia me han preguntado entrevistadores y miembros del público si podría resumir la Psicocibernética en una sola idea, una sola afirmación o una sola habilidad que sea *el* factor determinante para el éxito o el fracaso en la vida. La primera vez que me hicieron esta pregunta, me sorprendí tomándomelo como algo personal y sintiéndome un poco molesto; ¿cómo se atrevían a trivializar todo mi trabajo sugiriendo que podría resumirse en la cabeza de un alfiler? Por supuesto, estaba interpretando erróneamente el comprensible deseo de la gente de simplificar lo complejo, no una falta de respeto hacia mí personalmente ni hacia mi trabajo, y, afortunadamente, puse en práctica lo que predico, usé el pensamiento racional y evité que esto se convirtiera en una herida profunda en mi autoestima. Lo cual, no por casualidad, me lleva a la respuesta a la pregunta de "una sola cosa importante":

La esencia de la psicocibernética reside en la
separación precisa, tranquila y, en última instancia, automática de los hechos y las ficciónes, de
los hechos y las opiniones, de las circunstancias reales y los obstáculos magnificados
, de modo que nuestras acciones y reacciones se basen sólidamente
en la verdad, y no en nuestras propias opiniones ni en las de los demás.

La actitud que conduce a la felicidad

Como ya se ha señalado, dado que los seres humanos son seres que buscan alcanzar metas, funcionan de forma natural y normal cuando se orientan hacia un objetivo positivo y se esfuerzan por lograr una meta deseable. La felicidad es un síntoma de un funcionamiento normal y natural, y cuando los seres humanos actúan como personas que buscan alcanzar metas, tienden a sentirse bastante felices, independientemente de las circunstancias. Mi joven amigo, un ejecutivo de negocios, estaba muy disgustado porque había perdido 200.000 dólares. Thomas A. Edison perdió un laboratorio valorado en millones en un incendio sin seguro. "¿Qué vas a hacer?", le preguntó alguien. "Comenzaremos la reconstrucción mañana por la mañana", respondió Edison. Mantuvo una actitud enérgica y siguió orientado a sus objetivos a pesar de su desgracia. Y precisamente por mantener esa actitud enérgica y orientada a alcanzar metas, es muy probable que nunca se sintiera realmente desdichado por su pérdida.

Al reflexionar sobre mi propia vida, me doy cuenta de que algunos de los años más felices fueron aquellos en los que, al principio de mi carrera como estudiante de medicina, vivía al día. Muchas veces pasé hambre, frío y estaba mal vestido. Trabajaba duro, al menos doce horas al día. Muchas veces no sabía de dónde iba a sacar *el* dinero para pagar el alquiler. Pero tenía una meta. Tenía un deseo irrefrenable de alcanzarla y una perseverancia inquebrantable que me impulsó a seguir trabajando para lograrla.

Le conté todo esto al joven ejecutivo y le sugerí que la verdadera causa de su malestar no era que hubiera perdido 200.000 dólares, sino que había perdido su objetivo; había perdido su actitud agresiva y estaba cediendo pasivamente en lugar de reaccionar con agresividad.

«Debí de estar loco», me dijo después, «para dejar que me convencieras de que perder el dinero no era lo que me hacía infeliz, pero me alegro muchísimo de que lo hicieras». Dejó de lamentarse por su mala suerte, cambió de rumbo, se fijó una

nueva meta y empezó a trabajar para alcanzarla. En cinco años, no solo tenía más dinero que nunca, sino que, por primera vez, se dedicaba a un negocio que le apasionaba.

PRESCRIPCIÓN

Adquiere el hábito de reaccionar de forma agresiva y positiva ante las amenazas y los problemas. Adquiere el hábito de mantenerte siempre enfocado en tus objetivos, sin importar lo que suceda. Hazlo practicando una actitud agresiva y positiva, tanto en situaciones cotidianas como en tu imaginación. Visualízate en tu imaginación tomando medidas positivas e inteligentes para resolver un problema o alcanzar una meta. Visualízate reaccionando ante las amenazas no huyendo ni evadiéndolas, sino enfrentándolas, lidiando con ellas y enfrentándolas de manera agresiva e inteligente. «La mayoría de las personas son valientes solo ante los peligros a los que se acostumbran **,** ya sea en la imaginación o en la práctica», dijo Bulwer-Lytton, el novelista inglés.

Asume la responsabilidad de tu propia felicidad.

La idea de que la felicidad, o mantener pensamientos agradables la mayor parte del tiempo, pueda cultivarse de forma deliberada y sistemática mediante una práctica más o menos fría, resulta bastante increíble, si no ridícula, para muchos de mis pacientes cuando se la sugiero por primera vez. Sin embargo, la experiencia ha demostrado no solo que esto es posible, sino que es prácticamente la única manera de cultivar el hábito de la felicidad. En primer lugar, la felicidad no es algo que te sucede. Es algo que tú mismo haces y determinas. Si esperas a que la felicidad te alcance, simplemente suceda o te la traigan otros, es probable que tengas que esperar mucho tiempo. Nadie puede decidir cuáles serán tus pensamientos excepto tú. Si esperas a que las circunstancias justifiquen que tengas pensamientos agradables, también es probable que esperes eternamente. Cada día es una mezcla de bien y mal; ningún día ni circunstancia es completamente "bueno" al 100%. Los

elementos y hechos del mundo y de nuestra vida personal en todo momento pueden justificar una perspectiva pesimista y malhumorada o una optimista y feliz, según nuestra elección. Se trata, en gran medida, de selección, atención y decisión. Tampoco se trata de ser intelectualmente honesto o deshonesto. El bien es tan real como el mal. Simplemente depende de a qué elegimos prestar mayor atención y de los pensamientos que albergamos en nuestra mente.

En la encantadora película de David Mamet, *State and Main,* estrenada a principios de 2001, una joven optimista conversa con un escritor de la gran ciudad, algo desconcertado por su vida en un pueblo pequeño. "¿Te diviertes tú misma?", le pregunta él. "Solo es divertido si tú lo haces", explica ella pacientemente. "Si alguien más lo hace por ti, es entretenimiento". De manera similar, podemos forjar nuestra propia felicidad porque podemos elegir nuestros pensamientos e incluso nuestra propia autoimagen, y es recomendable que lo hagamos en lugar de depender de que alguien más lo haga por nosotros.

Un vendedor que necesitaba cirugía en sus pensamientos en lugar de en su nariz.

En mi libro para mis colegas médicos, " *Nuevas caras, nuevos futuros",* publicado en 1936, incluí el caso clínico de un vendedor llamado Arthur Williams, quien sufrió un accidente automovilístico mientras viajaba por su territorio de ventas en Nueva Inglaterra. Un médico rural lo atendió y le suturó la nariz, que estaba gravemente fracturada. Al retirarle las vendas, su nariz se había recolocado de forma muy deformada: tenía una joroba en la parte superior, estaba hundida en el centro y torcida hacia un lado. Cuando el Sr. Williams retomó su trabajo, pronto se percató de que los compradores parecían fijar su mirada en su desfiguración, lo que les causaba vergüenza a ambos. Parecían ansiosos por terminar las reuniones con él

rápidamente. Su volumen de ventas disminuyó drásticamente. Tras varios meses, el Sr. Williams decidió que necesitaba corregir este problema, y le operé la nariz, realizando con éxito una cirugía plástica que le devolvió su aspecto anterior al accidente. No es de extrañar que recuperara la confianza en sí mismo y que sus ventas aumentaran de forma natural de la noche a la mañana.

Arthur Williams tenía una desfiguración física legítima, no exagerada por su propia imaginación negativa, y evaluó correctamente las reacciones de los demás ante ella y, en mi opinión, actuó en consecuencia al buscar cirugía reconstructiva y estética.

Sin embargo, por cada Arthur Williams, hay cientos de hombres y mujeres que sufren de manera similar, no por las reacciones reales de los demás, sino por sus propias ilusiones negativas. Robert Benjamin se creó el problema de Arthur Williams, no en un accidente automovilístico, sino dentro de su propia autoimagen.

Un joven vendedor, el Sr. Benjamin, había decidido renunciar a su trabajo cuando me consultó sobre una operación de nariz. Su nariz era ligeramente más grande de lo normal, pero ciertamente no "repugnante", como él insistía. Sentía que los clientes potenciales se reían en secreto de su nariz o que les causaba repulsión. Era un hecho que tenía una nariz grande. Era un hecho que tres clientes habían llamado para quejarse de su comportamiento grosero y hostil. Era un hecho que su jefe lo había puesto a prueba y que no había realizado ninguna venta en dos semanas. En lugar de una operación de nariz, le sugerí que se operara la cabeza. Durante 21 días debía eliminar todos esos pensamientos negativos. Debía ignorar por completo todos los hechos negativos y desagradables de su situación y centrar deliberadamente su atención en pensamientos agradables. Acordamos algunas visualizaciones y afirmaciones específicas.

Sinceramente, sé que aceptó el experimento sin creer que fuera a cambiar nada; me estaba tranquilizando para poder programar la cirugía que deseaba. Es interesante que no sea necesario creer en la eficacia de la psicocibernética para

probar sus conceptos y encontrarlos útiles. Al cabo de veintiún días, el Sr. Benjamin no solo se sentía mejor, sino que descubrió que los clientes potenciales y actuales se habían vuelto mucho más amables, sus ventas aumentaban constantemente y su jefe lo había felicitado públicamente en una reunión de ventas. Decidió «posponer» su cirugía.

Interrupción de patrón

En su libro *El éxito es un trabajo interno,* la oradora motivacional Lee Milteer describe esta interesante técnica:

> Cuando tus acciones o tu desempeño no cumplan con tus expectativas, no te menosprecies con pensamientos negativos sobre ti mismo... Debes reemplazar esas imágenes de ti mismo que no te aportan valor en tu vida y que no deseas mantener.
>
> Por ejemplo, ¿cuántas veces te has sorprendido diciendo *: «Siempre llego tarde»?* Ahora piensa en lo que te estás programando: ¡llegar tarde!
>
> "En el futuro, en lugar de reforzar el hábito no deseado, dite a ti mismo: Cancela. Eso no va conmigo. La próxima vez **…**
>
> Luego, querrás hacer un seguimiento inmediato con declaraciones para imprimir un nuevo programa. En este caso: No es propio de mí llegar tarde. Siempre salgo diez minutos antes y siempre soy puntual .

Lee señala que esto no es una solución instantánea. Sin embargo, necesitamos identificar y cancelar la afirmación recurrente y habitual de comportamientos no deseados o improductivos, para interrumpir patrones de pensamiento perjudiciales, tal como persuadí y guié al Sr. Benjamin a hacer. Si cancelas esa programación recurrente con la suficiente frecuencia y repetitividad, el Mecanismo de Fallo Automático dejará de molestarse en enviarla a la superficie. Tu autoimagen entenderá: *No tiene sentido seguir compartiendo esta información si lo único que va a hacer cada vez es gritarnos "¡Cancelar!". Intentemos otra cosa.* Verás, siempre

estamos inmersos en un diálogo constante con nuestra autoimagen. Mediante la técnica de interrupción de patrones y la afirmación positiva y enfática repetida cada vez, te conviertes en tu propia fuente autorizada, programando repetidamente la autoimagen. (Recuerda: La fuente autorizada, la repetición y la intensidad son las claves de esta programación).

Si la felicidad es, en última instancia, el resultado de nuestros hábitos de pensamiento, entonces la habilidad de modificar un hábito en particular resulta sumamente útil. Lee Milteer ha participado como experta invitada en cientos de programas de radio para hablar sobre cómo "romper hábitos", y cuenta con su propio programa de audio en casete basado en la psicocibemética sobre este tema, que quizás le interese escuchar.

Un ejercicio para anular los pensamientos negativos

La estrella de películas de artes marciales, Bruce Lee, tenía un ejercicio para deshacerse de los pensamientos negativos: se visualizaba escribiéndolos en un trozo de papel, arrugando el papel, prendiéndole fuego y reduciéndolo a cenizas.

El actor y empresario Chuck Norris, amigo íntimo del fallecido Bruce Lee, lleva el ejercicio de Lee aún más lejos. En su libro *El poder secreto que hay en ti,* Norris escribió: «Suelo escribir en un trozo de papel todos los pensamientos negativos que tengo y luego los quemo. Cuando me deshago de las cenizas, los pensamientos también desaparecen de mi mente».

Quisiera señalar que estas personas —Lee Milteer, una exitosa empresaria; Chuck Norris, practicante de artes marciales y actor, productor y empresario de gran éxito— no son personas soñadoras, ni infantiles ni ingenuas. Son pragmáticos de primer orden, que han encontrado maneras sencillas y prácticas de controlar sus pensamientos de forma decidida.

Para ser felices, debemos hacer un sacrificio.

¿Un sacrificio? Sí, puede que tengas que sacrificar el escepticismo, el cinismo,

los viejos hábitos y creencias que, aunque no te beneficien, te resulten "cómodos".

En la novela clásica de Daniel Defoe, *Robinson Crusoe,* cuando Crusoe naufraga en la isla desierta, acampa cerca del lugar donde llegó a la orilla. Pero al empezar a explorar la isla, pronto se dio cuenta de que, en la práctica, había acampado en el lado equivocado. El lado opuesto ofrecía mejores provisiones, era más fácil construir un refugio allí, etc. Pero a pesar de que Crusoe lo sabía, ¡seguía reacio a moverse!

¡No podemos permitir que nuestra renuencia a avanzar aprisione nuestra autoimagen y nuestro mecanismo de servocontrol! Cuando nuestro pensamiento racional nos dice que algo no funciona, debemos seguir adelante e intentar algo diferente. Un dicho popular define la locura como la insistencia en hacer lo mismo una y otra vez esperando resultados distintos. Amigo mío, *no eres* un árbol, profundamente enraizado en un solo lugar psicológico o conductual, incapaz de moverse a un lugar más soleado. Como Robinson Crusoe, puede que te resistas a desarraigarte, ¡pero puedes *hacerlo!*

Un científico pone a prueba la teoría de la felicidad y se libera de la infelicidad.

El Dr. Elwood Worcester, en su libro *Cuerpo, Mente y Espíritu,* relata el testimonio de un científico de fama mundial:

> Hasta los cincuenta años fui un hombre infeliz e ineficaz. Ninguna de las obras en las que se basaba mi reputación se publicó... Vivía en un estado constante de tristeza y fracaso. Quizás mi síntoma más doloroso era un dolor de cabeza cegador que se repetía generalmente dos días a la semana, durante los cuales no podía hacer nada.
>
> Había leído algunos textos del Nuevo Pensamiento, que en aquel momento me parecieron una tontería, y algunas declaraciones de William James sobre la importancia de centrar la atención en lo bueno y útil e ignorar el resto.
>
> Una de sus frases se me quedó grabada: «Quizás tengamos que renunciar a nuestra

filosofía del mal, pero ¿qué es eso comparado con alcanzar una vida de bondad?», o algo por el estilo. Hasta entonces, estas doctrinas me habían parecido meras teorías místicas, pero al darme cuenta de que mi alma estaba enferma y empeoraba, y que mi vida era intolerable, decidí ponerlas a prueba... Decidí limitar el período de esfuerzo consciente a un mes, pues pensé que este tiempo sería suficiente para comprobar su valor o su inutilidad. Durante este mes, me propuse imponer ciertas restricciones a mis pensamientos. Si pensaba en el pasado, intentaría que mi mente se centrara únicamente en los momentos felices y agradables: los días brillantes de mi infancia, la inspiración de mis maestros y la lenta revelación de mi vocación. Al pensar en el presente, dirigiría deliberadamente mi atención a sus aspectos deseables: mi hogar, las oportunidades que me brindaba la soledad para trabajar, etc., y me propuse aprovechar al máximo estas oportunidades e ignorar el hecho de que parecían no llevar a ninguna parte.

Al pensar en el futuro, decidí considerar que toda ambición valiosa y posible estaba a mi alcance. Por ridículo que pareciera en aquel momento, a la luz de lo que me ha sucedido desde entonces, veo que el único defecto de mi plan fue que apuntaba demasiado bajo y no abarcaba lo suficiente.

Luego cuenta cómo sus dolores de cabeza desaparecieron en una semana y cómo se sintió más feliz y mejor que nunca en su vida. Pero añade:

Los cambios externos de mi vida, resultado de mi cambio de mentalidad, me han sorprendido más que los internos, aunque estos últimos también surgen de ellos. Por ejemplo, anhelaba profundamente el reconocimiento de ciertas personas eminentes. El más destacado de ellos me escribió inesperadamente y me invitó a ser su asistente. Todas mis obras han sido publicadas y se ha creado una fundación para publicar todo lo que escriba en el futuro. Las personas con quienes he trabajado me han brindado su apoyo y cooperación, principalmente debido a mi nueva actitud.

Antes no me habrían soportado... Al repasar todos estos cambios, me parece que, de alguna manera, me topé por casualidad con un camino en la vida y puse a trabajar a mi favor fuerzas que antes estaban en mi contra.

Estoy seguro de que el libro del Dr. Worcester lleva mucho tiempo descatalogado. Su historia sigue siendo relevante solo por el profundo escepticismo que mantenía hacia las ideas con las que experimentaba, lo que finalmente lo liberó. Durante mi ejercicio profesional, en muchas ocasiones he recetado psicocibernética a pacientes, un experimento psicológico para probar durante treinta días, con la promesa de que, si después del experimento aún deseaban someterse a una cirugía estética, la realizaría. En estos casos, estas personas solían seguir mis instrucciones lo mejor que podían, a regañadientes y con escepticismo, inicialmente solo con la intención de apaciguarme para poder obtener lo que querían: alguna deformidad física, magnificada en su imaginación hasta proporciones épicas, eliminada o modificada.

A pesar del escepticismo inicial, estas técnicas dieron resultados notables, y muchas veces los descubrimientos que hicieron sobre sí mismos y su forma de pensar les resultaron tan claros como a Worcester o al mencionado Benjamin, y después de treinta días, ya no querían someterse a cirugía.

Cómo un inventor utilizó los "pensamientos felices"

El profesor Elmer Gates, de la Institución Smithsoniana, fue uno de los inventores más exitosos que este país haya conocido y un genio reconocido. Tenía la costumbre diaria de «evocar ideas y recuerdos agradables» y creía que esto le ayudaba en su trabajo. Si una persona quiere superarse, decía, «que invoque esos sentimientos más nobles de benevolencia y utilidad, que solo surgen de vez en cuando. Que lo convierta en un ejercicio regular, como balancear pesas. Que

aumente gradualmente el tiempo dedicado a esta gimnasia psicológica, y al cabo de un mes se sorprenderá del cambio. La transformación será evidente en sus acciones y pensamientos. Moralmente hablando, será una gran mejora con respecto a sí mismo».

El uso que Gates hizo del término "gimnasia psicológica" llevó a identificar los diversos ejercicios y técnicas presentados en el libro original, en este libro, en mis otros libros y en mi curso de estudio en casa de doce semanas como "ejercicios de entrenamiento mental". Si bien la analogía entre la autoimagen y el músculo no es del todo correcta, la práctica diaria y deliberada de ciertas técnicas —como la creación y reproducción de películas mentales positivas en El Teatro de tu Mente, la relajación, etc.— fortalece la autoimagen y, en última instancia, conduce a respuestas psicocibernéticas verdaderamente automáticas ante las situaciones.

La norma actual para un ejercicio físico adecuado es realizar sesiones de treinta minutos, al menos tres días a la semana. Les aseguro que si dedican ese mismo tiempo a la "gimnasia" psicocibernética, literalmente cambiarán sus vidas.

Cómo "instalar" el hábito de la felicidad

Nuestra autoimagen y nuestros hábitos suelen ir de la mano. Si cambias uno, automáticamente cambias el otro. La palabra «hábito» originalmente significaba prenda de vestir. Todavía hablamos de atuendos y vestimentas para montar a caballo. Esto nos da una idea de la verdadera naturaleza del hábito. Nuestros hábitos son, literalmente, prendas que definen nuestra personalidad. No son accidentales ni fruto de la casualidad. Los tenemos porque *nos sientan bien.* Son coherentes con nuestra autoimagen y con todo nuestro patrón de personalidad. Cuando desarrollamos consciente y deliberadamente hábitos nuevos y mejores, nuestra autoimagen tiende a superar los viejos hábitos y a adaptarse al nuevo patrón.

Veo que muchos pacientes se estremecen cuando menciono cambiar patrones de acción habituales o adoptar nuevos comportamientos hasta que se vuelvan

automáticos. Confunden "hábito" con "adicción". Una adicción es algo que uno se siente obligado a hacer, algo que provoca síntomas de abstinencia severos. El tratamiento de la adicción está fuera del alcance de este libro. Si usted sufre de una adicción física, química o incluso emocional, lo más importante que puedo decirle con respecto a su autoestima es que la decisión y la acción de buscar ayuda no es una admisión de debilidad, sino una muestra de fortaleza especial y valiente.

Los hábitos, por otro lado, son simplemente reacciones y respuestas que hemos aprendido a realizar automáticamente sin tener que pensar ni decidir. Son ejecutados por nuestro servomecanismo.

El 95% de nuestro comportamiento, sentimientos y reacciones son habituales. El pianista no "decide" qué teclas pulsar. El bailarín no "decide" dónde mover el pie. La reacción es automática e inconsciente.

De manera similar, nuestras actitudes, emociones y creencias tienden a volverse habituales. Antes, aprendíamos que ciertas actitudes y formas de sentir y pensar eran apropiadas para determinadas situaciones. Ahora, tendemos a pensar, sentir y actuar de la misma manera siempre que nos encontramos ante lo que interpretamos como una situación similar.

Las discusiones entre cónyuges o socios comerciales de larga data se vuelven habituales. Tú me dices esto, yo te digo esto, y así sucesivamente, repitiendo el mismo guion, respondiendo exactamente de la misma manera al mismo estímulo.

Lo que debemos comprender es que estos hábitos, a diferencia de las adicciones, pueden modificarse, cambiarse o revertirse simplemente tomando la molestia de *decidir conscientemente* y luego practicando o representando la nueva respuesta o comportamiento. El pianista puede decidir conscientemente tocar una tecla diferente, si así lo desea. El bailarín puede decidir conscientemente aprender un nuevo paso, sin sufrir ningún dolor. La pareja puede decidir romper con la rutina y, con imaginación, generar un resultado diferente en una discusión habitual.

Requiere atención y práctica constantes hasta que el nuevo patrón de comportamiento se aprenda por completo, pero sin duda es posible.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

or costumbre, te pones primero el zapato derecho o el izquierdo. Por costumbre, te atas los zapatos pasando el cordón derecho por encima del izquierdo, o viceversa. Mañana por la mañana, decide qué zapato te pones primero y cómo te los atas. Ahora, decide conscientemente que durante los próximos treinta días vas a formar un nuevo hábito: ponerte primero el otro zapato y atarte los cordones de una manera diferente. Ahora, cada mañana, al decidir ponerte los zapatos de cierta manera, deja que este simple acto te sirva de recordatorio para cambiar otras formas habituales de pensar, actuar y sentir a lo largo del día. Mientras te atas los zapatos, dite a ti mismo: «Empiezo el día de una manera nueva y mejor». Luego, decide conscientemente que durante todo el día:

1. Intentaré estar lo más alegre posible.
2. Intentaré ser un poco más amable con los demás.
3. Voy a ser un poco menos crítico y un poco más tolerante con los demás, sus defectos, fallos y errores. Interpretaré sus acciones de la mejor manera posible.
4. En la medida de lo posible, actuaré como si el éxito fuera inevitable y como si ya fuera la persona que quiero ser. Practicaré actuar y sentir como esta nueva persona.
5. No permitiré que mi opinión personal influya en los hechos de forma pesimista o negativa.
6. Practicaré sonreír al menos tres veces al día.
7. Pase lo que pase, reaccionaré con la mayor calma e inteligencia posible.
8. Ignoraré por completo y cerraré mi mente a todos esos "hechos" pesimistas y

negativos que no puedo cambiar.

¿Sencillo? Sí. Pero cada una de estas formas habituales de actuar, sentir y pensar tiene una influencia beneficiosa y constructiva en tu autoestima. Ponlas en práctica durante treinta días. Experimenta estas vivencias y comprueba si la preocupación, la culpa y la hostilidad han disminuido, y si la confianza ha aumentado.

CAPÍTULO OCHO

Ingredientes de la personalidad "de tipo éxito" y cómo adquirirlos

Hoy estás donde tus pensamientos te han llevado.
Mañana estarás donde te lleven tus pensamientos.
—James Allen

Diagnóstico: ¡Destinado al éxito! Así como un médico aprende a diagnosticar una enfermedad a partir de ciertos síntomas, el fracaso y el éxito también pueden diagnosticarse. La razón es que las personas no simplemente encuentran el éxito o fracasan. Llevan consigo las semillas del éxito en su personalidad y carácter; las siembran con sus hábitos de pensamiento y acción.

He descubierto que una de las maneras más efectivas de ayudar a las personas a desarrollar una personalidad adecuada o "exitosa" es, en primer lugar, ofrecerles una imagen clara de cómo es una personalidad exitosa. Recuerda que el mecanismo de guía creativa que reside en ti es un mecanismo orientado a la consecución de objetivos, y el primer requisito para utilizarlo es tener una meta o un objetivo bien definido. Muchas personas desean superarse y anhelan una mejor personalidad, pero no tienen una idea clara de la dirección que debe tomar esa mejora, ni de lo que constituye una buena personalidad. Una buena personalidad es aquella que te permite interactuar de forma eficaz y adecuada con el entorno y la realidad, y obtener satisfacción al alcanzar las metas que son importantes para ti.

Una y otra vez, he visto a personas confundidas e infelices enderezar su rumbo cuando se les da una meta por la que luchar y un camino claro a seguir. Estaba, por ejemplo, aquel publicista de unos cuarenta años que se sentía extrañamente inseguro e insatisfecho consigo mismo justo después de recibir un ascenso

importante.

Los nuevos roles requieren nuevas autoimágenes.

« No tiene sentido», dijo. «He trabajado duro para esto y he soñado con ello. Es justo lo que siempre he querido. Sé que puedo hacerlo. Y, sin embargo, por alguna razón, mi autoestima se tambalea. De repente, me despierto, como de un sueño, y me pregunto: "¿Qué hace un don nadie como yo en un trabajo como este?"» Se había vuelto hipersensible a su apariencia y pensó que tal vez su mentón débil podría ser la causa de su malestar. «No parezco un ejecutivo de negocios», dijo. Sentía que la cirugía plástica podría ser la solución a su problema.

Estaba la esposa y madre cuyos hijos la estaban volviendo loca y cuyo marido la irritaba tanto que le gritaba sin motivo alguno al menos una vez por semana. "¿Qué me pasa?", se preguntaba. "Mis hijos son unos niños encantadores de los que debería estar orgullosa. Mi marido es un buen hombre, y después siempre me avergüenzo de mí misma". Sentía que un lifting facial le daría más confianza y haría que su familia la "apreciara más".

El problema de estas personas, y de muchas otras como ellas, no radica en su apariencia física, sino en su autoimagen. Se encuentran en un nuevo rol y no saben qué tipo de persona deben ser para estar a la altura. O bien, nunca han desarrollado una autoimagen clara en ningún rol.

La imagen del éxito

En este capítulo les daré la misma "receta" que les daría si vinieran a mi oficina. He descubierto que una imagen fácil de recordar de la personalidad exitosa está contenida en las letras de la palabra "Éxito". La personalidad de "tipo éxito" se compone de:

Sentido de la dirección
Comprensión
Coraje

Caridad (compasión) Estima

Autoconfianza

Autoaceptación

Sentido de la dirección

El ejecutivo de publicidad se recompuso y recuperó la confianza en poco tiempo, al comprender claramente que durante varios años se había guiado por fuertes metas personales que deseaba alcanzar, incluyendo asegurar su puesto actual. Estas metas, importantes para él, lo mantuvieron enfocado. Sin embargo, una vez que obtuvo el ascenso, dejó de pensar en términos de lo que él quería y comenzó a pensar en términos de lo que los demás esperaban de él, o si estaba a la altura de las metas y estándares ajenos. Era como un alpinista que, mientras miraba hacia la cima que deseaba escalar, se sentía y actuaba con valentía y audacia. Pero al llegar a la cima, comenzó a mirar hacia abajo y sintió miedo. Ahora estaba a la defensiva, defendiendo su posición actual, en lugar de actuar como un luchador por sus metas y pasar a la ofensiva para alcanzarlas. Recuperó el control cuando se fijó nuevas metas y comenzó a pensar en términos de: "¿Qué quiero de este trabajo? ¿Qué quiero lograr? ¿Adónde quiero llegar?".

En un programa de televisión sobre psicocibernética, pusimos al presentador en una bicicleta y le pedimos que pusiera ambos pies en los pedales y se quedara quieto. Inténtalo tú mismo; es imposible. Funcionalmente, una persona es algo parecida a una bicicleta. Una bicicleta mantiene su equilibrio solo mientras avanza hacia algo. De manera similar, estamos diseñados como mecanismos orientados a la consecución de objetivos. Estamos hechos para dominar el entorno, resolver problemas, alcanzar metas, y no encontramos verdadera satisfacción ni felicidad en la vida sin obstáculos que superar ni objetivos que lograr. Quienes dicen que la vida

no vale la pena, en realidad están diciendo que ellos mismos no tienen metas personales que valgan la pena.

PRESCRIPCIÓN

Anteriormente en este libro cubrimos varias maneras de Usa tu imaginación para crear un objetivo o metas nuevas o más definidas en las que concentrarte y asigna tu Mecanismo Automático de Éxito. Este es un buen momento para hacerlo. Fíjate una meta por la que valga la pena trabajar. Mejor aún, empieza un proyecto. Decide qué quieres de cada situación. Ten siempre algo por delante que te motive, por lo que trabajar y tener esperanza. Mira hacia adelante, no hacia atrás. Desarrolla una "nostalgia por el futuro" en lugar de por el pasado. La nostalgia por el futuro puede mantenerte joven. Incluso tu cuerpo no funciona bien cuando dejas de esforzarte por alcanzar metas y no tienes nada que esperar. Esta es la razón por la que muchas veces una persona muere poco después de jubilarse. Cuando no te esfuerzas por alcanzar metas, cuando no miras hacia adelante, no estás viviendo de verdad. Además de tus metas puramente personales, ten al menos una meta o causa impersonal con la que te identifiques. Interésate por algún proyecto para ayudar a tus semejantes, no por sentido del deber, sino porque quieres.

Comprensión

La comprensión depende de una buena comunicación. La comunicación es vital para cualquier sistema de guía o computadora. No se puede reaccionar adecuadamente si la información que se utiliza es errónea o se malinterpreta. Muchos médicos creen que la confusión es el elemento básico de la neurosis. Para abordar un problema con eficacia, es necesario comprender su verdadera naturaleza. La mayoría de nuestros fracasos en las relaciones humanas se deben a malentendidos.

Esperamos que otras personas reaccionen, respondan y lleguen a las mismas conclusiones que nosotros a partir de un conjunto dado de hechos o circunstancias. Debemos recordar lo que dijimos en un capítulo anterior: las personas reaccionan a

sus propias imágenes mentales, no a las cosas como son. La mayoría de las veces, las reacciones o posturas de los demás no se toman para hacernos sufrir, por ser obstinados o maliciosos, sino porque "entienden" e interpretan la situación de manera diferente a nosotros. Simplemente están respondiendo apropiadamente a lo que, para ellos, parece ser la verdad sobre la situación. Dar crédito a los demás por ser sinceros, si se equivocan, en lugar de por ser intencionados y maliciosos, puede contribuir mucho a suavizar las relaciones humanas y a lograr una mejor comprensión entre las personas. Pregúntate: "¿Cómo se ve esto?" ¿A él? ¿Cómo interpreta ella esta situación? ¿Cómo se siente él al respecto? Intenta comprender por qué podría actuar de esa manera.

Hecho versus opinión. Muchas veces, creamos confusión cuando añadimos nuestra propia opinión a los hechos y llegamos a una conclusión errónea. Hecho: Un marido se cruje los nudillos. Opinión: La esposa concluye: «Lo hace porque cree que me molestará». Hecho: El marido chasquea la lengua después de comer. Opinión: La esposa concluye: «Si me tuviera algún respeto, mejoraría sus modales». Hecho: Dos amigas están susurrando cuando te acercas. De repente dejan de hablar y parecen algo avergonzadas. Opinión: Deben haber estado cotilleando sobre mí.

La esposa, si logra comprender que los gestos molestos de su marido no fueron actos deliberados e intencionados de su parte con el propósito de irritarla, si logra dejar de reaccionar *como si* hubiera sido insultada personalmente, podrá hacer una pausa, analizar la situación y seleccionar una respuesta apropiada, incluso productiva.

Esté dispuesto a ver la verdad . A menudo, interpretamos la información sensorial que recibimos según nuestros propios miedos, ansiedades o deseos. Pero para interactuar eficazmente con el entorno, debemos estar dispuestos a reconocer la verdad sobre él. Solo cuando entendemos qué es podemos responder adecuadamente. Debemos ser capaces de ver la verdad y aceptarla, sea buena o

mala. Bertrand Russell dijo que una de las razones por las que Hitler perdió la Segunda Guerra Mundial fue que no comprendió completamente la situación. Quienes traían malas noticias eran castigados. Pronto nadie se atrevió a decirle la verdad. Sin conocer la verdad, no pudo actuar adecuadamente. Podemos alegrarnos de que esto haya ocurrido.

La mentalidad de matar al mensajero ha condenado a innumerables líderes militares, empresarios, entrenadores y padres. Se ha informado ampliamente que Saddam Hussein la practicaba, con resultados muy similares a los de Hitler. Disparar literalmente a quienes traen malas noticias es lo suficientemente horrible, ¡pero el crimen de dispararnos a nosotros mismos en lugar de procesar racionalmente la información veraz es, sin duda, aún peor!

No nos gusta admitir nuestros errores, equivocaciones o defectos; tampoco nos gusta admitir que nos hemos equivocado. No nos gusta reconocer que una situación es diferente de como nos gustaría que fuera. Así que nos engañamos a nosotros mismos. Y como no vemos la verdad, no podemos actuar adecuadamente. Alguien dijo que es un buen ejercicio admitir diariamente un hecho doloroso sobre nosotros mismos. La personalidad orientada al éxito no solo no engaña ni miente a los demás, sino que aprende a ser honesta consigo misma. Lo que llamamos «sinceridad» se basa en el autoconocimiento y la honestidad con uno mismo. Porque no se puede ser sincero cuando uno se miente a sí mismo racionalizando o contándose «mentiras racionales».

Puedes lograrlo si aceptas otra premisa fundamental de la psicocibernética: proteger y fortalecer tu autoestima. No eres tus errores. Tu mal swing y tu slice no te convierten en una vergüenza para el golf, ni mucho menos en una mala persona, inepta o fracasada; es solo un error mecánico y mental que se puede corregir.

Un importante director ejecutivo me dijo una vez: «Me he hecho algo famoso gracias a varias decisiones muy acertadas. Pero también he tomado muchas decisiones increíblemente malas. No soy ni mi mejor ni mi peor decisión. Soy un

ejecutivo exitoso y capaz que comete sus errores, y eso es todo».

Cuando aceptas plenamente que no eres tus errores, te liberas para reconocerlos, aprender de ellos, dejarlos de lado y seguir adelante sin quedarte estancado en ellos.

PRESCRIPCIÓN

Busca información veraz sobre ti mismo, tus problemas, otras personas o la situación, ya sean buenas o malas noticias. Adopta el lema: «No importa quién tenga razón, sino qué es lo correcto». Un sistema de guía automático corrige su rumbo a partir de la retroalimentación negativa. Reconoce los errores para corregirlos y mantenerse en el camino correcto. Tú también debes hacerlo. Admite tus errores, pero no te lamentes. Corrígelos y sigue adelante. Al tratar con otras personas, intenta ver la situación desde su punto de vista, además del tuyo.

Coraje

Tener un objetivo y comprender la situación no es suficiente. Debes tener el valor de actuar, pues solo mediante la acción se pueden convertir los objetivos, los deseos y las creencias en realidades.

El lema personal del almirante William F. Halsey era una cita de Nelson: «Ningún capitán puede equivocarse gravemente si coloca su barco junto al del enemigo». «La mejor defensa es un buen ataque», es un principio militar —dijo Halsey—, «pero su aplicación va más allá de la guerra. Todos los problemas, personales, nacionales o de combate, se vuelven menos importantes si no se evitan, sino que se afrontan».

¿Cómo *vivir* con más valentía? La psicocibernética responde a esta pregunta con maestría. Al fortalecer sistemáticamente tu autoestima y comprender que no eres tus errores, te resulta infinitamente más fácil asumir riesgos sin preocuparte excesivamente por lo que piensen los demás o por parecer ridículo si cometes un error. ¿Cómo defender tus ideas con mayor firmeza y contundencia en el trabajo?

¿Cómo pedir el pedido con más claridad y seguridad al finalizar una presentación de ventas? ¿Cómo animarte a bailar aunque siempre hayas creído que no tienes ritmo? ¿Cómo emprender una nueva carrera o afición a una edad avanzada, cuando se suele decir que es difícil aprender cosas nuevas? ¿Cómo recuperarse de la adversidad? Todos estos son ejemplos de cómo vivir con valentía, y todos requieren una autoestima sólida que resista la presión.

¿Por qué no apostar por ti mismo?

En este mundo, nada es absolutamente seguro ni está garantizado. A menudo, la diferencia entre el éxito y el fracaso no radica en mejores habilidades ni ideas, sino en el coraje para apostar por ellas, asumir riesgos calculados y actuar.

Solemos pensar en el coraje en términos de hazañas heroicas en el campo de batalla, en un naufragio o durante una crisis. Pero la vida cotidiana también requiere coraje.

Permanecer inmóvil —la inacción— provoca que las personas que se enfrentan a un problema se pongan nerviosas, se sientan paralizadas o atrapadas, y puede desencadenar una serie de síntomas físicos.

A esas personas les digo:

> **Analiza la situación a fondo, repasa mentalmente las distintas opciones posibles y las consecuencias que cada una puede acarrear. Elige la que te parezca más prometedora y sigue adelante. Si esperamos a estar completamente seguros antes de actuar, nunca haremos nada. Siempre puedes equivocarte. Cualquier decisión que tomes puede resultar errónea. Pero no debemos permitir que esto nos impida alcanzar nuestra meta. Debes tener el valor de arriesgarte a cometer errores, a fracasar, a ser humillado. Es mejor dar un paso en falso que quedarse estancado toda la vida. Una vez que avances, podrás corregir el rumbo sobre la marcha. Tu sistema de guía automático no puede guiarte cuando estás**

paralizado.

Lee Iacocca ha dicho que la capacidad de decisión es la característica principal que busca en las personas clave de las que rodearse y en las que confiar. El general Norman Schwarzkopf ha dicho que el liderazgo requiere tomar decisiones.

La mayoría de los líderes coinciden en que el éxito proviene de la decisión y la corrección de rumbo, no de largas demoras ni dilación en un intento por tomar decisiones perfectas. Pocos éxitos se logran en línea recta, del punto A al punto B, de la idea a su realización. La mayoría se alcanzan de forma sinuosa.

PRESCRIPCIÓN

Esté dispuesto a cometer algunos errores, a sufrir un poco para conseguir lo que desea. No se subestime. «La mayoría de la gente», dijo el general RE Chambers, antiguo jefe de la División de Consultoría en Psiquiatría y Neurología del Ejército, «no sabe lo valiente que es en realidad. De hecho, muchos héroes potenciales, tanto hombres como mujeres, viven con dudas sobre sí mismos. Si tan solo supieran que poseen estos profundos recursos, les ayudaría a tener la autosuficiencia necesaria para afrontar la mayoría de los problemas, incluso una gran crisis». Usted tiene los recursos. Pero nunca lo sabrá hasta que actúe y les dé la oportunidad de trabajar para usted.

Otra sugerencia útil es practicar la valentía y la determinación en las pequeñas cosas. No esperes a convertirte en un héroe en una crisis extrema. La vida cotidiana también requiere valentía. Al practicarla en las pequeñas cosas, desarrollamos la fuerza y la capacidad para actuar con valentía en asuntos más importantes.

Caridad

Durante un tiempo impartí una conferencia titulada «Cómo tener respeto por

uno mismo en un mundo irrespetuoso». Así como el mundo de estrés acelerado que observé a finales de los años 50 y 60 era un jardín de infancia comparado con el ritmo frenético de hoy, la creciente falta de civismo y respeto que noté en los años 60 y 70 era solo un modesto anticipo del mundo actual. La vida cotidiana es un verdadero ataque al respeto por uno mismo, ya que las empresas con las que tratamos nos consideran meros números en una computadora; los comerciantes, dependientes, camareros y demás suelen estar apurados, agobiados, maleducados, descontentos con sus trabajos y lo pagan con el cliente; ¡muchas veces ni siquiera podemos comunicarnos con una persona por teléfono! En todas partes, a medida que el ritmo se ha acelerado, el civismo se ha sacrificado.

Todo esto hace que mis comentarios originales sean aún más importantes: en mi conferencia dije que el mundo irrespetuoso mejora o empeora minuto a minuto para cada individuo que participa en él, en un reflejo de dos cosas: la propia autoimagen de la persona y el respeto por los demás.

Las personas exitosas se interesan por los demás y los consideran importantes. Respetan los problemas y necesidades ajenas. Respetan la dignidad de la persona y tratan a los demás como seres humanos, no como peones en su propio juego. Reconocen que cada persona es hija de Dios y posee una individualidad única que merece dignidad y respeto.

Es un hecho psicológico que nuestros sentimientos hacia nosotros mismos tienden a corresponderse con nuestros sentimientos hacia los demás. Cuando una persona comienza a ser más compasiva con los demás, inevitablemente comienza a serlo también consigo misma. Quienes consideran que los demás no son importantes no pueden tener un profundo respeto y aprecio por sí mismos. Uno de los métodos más conocidos para superar el sentimiento de culpa es dejar de condenar a los demás en nuestra mente: dejar de juzgarlos, de culparlos y de odiarlos por sus errores. Desarrollarás una mejor y más adecuada autoimagen cuando empieces a sentir que los demás son más valiosos.

PRESCRIPCIÓN

La receta para la caridad es triple: (1) Intenta desarrollar un aprecio genuino por las personas al comprender la verdad sobre ellas; son hijos de Dios, personalidades únicas, seres creativos. (2) Tómate el tiempo para detenerte y pensar en los sentimientos, puntos de vista, deseos y necesidades de la otra persona. Piensa más en lo que la otra persona quiere y cómo debe sentirse. Un amigo mío bromea con su esposa diciéndole, cada vez que ella le pregunta: "¿Me amas?" "Sí, siempre que me detengo a pensarlo". Hay mucha verdad en esto. No podemos sentir nada por otras personas a menos que "nos detengamos a pensar" en ellas. (3) Actúa como si las otras personas fueran importantes y trátalas como tal.

Otra razón por la que la caridad hacia los demás es síntoma de una personalidad exitosa es que demuestra que la persona se enfrenta a la realidad. Las personas *son* importantes. No se puede seguir tratando a las personas como animales, máquinas o peones para alcanzar fines personales.

Tratar a todos con respeto es un acto de caridad, ya que no siempre se recibe una reciprocidad inmediata e individual. No se puede ver como una transacción; en cambio, hay que tener una visión global y actuar de esta manera para fortalecer la propia autoestima y como contribución a la sociedad en general.

Estima

Hace muchos años escribí un artículo para la sección "Palabras para vivir" de *la revista This Week* sobre las palabras de Carlyle: "¡Ay! La incredulidad temerosa es incredulidad en uno mismo". En aquel entonces dije: "De todas las trampas y escollos de la vida, la baja autoestima es la más letal y la más difícil de superar; pues es un pozo diseñado y cavado por nuestras propias manos, resumido en la frase: 'Es inútil, no puedo hacerlo'".

La penalización por sucumbir a ella es severa, tanto para el individuo, en términos de recompensas materiales perdidas, como para la sociedad, en términos de ganancias y progresos no alcanzados.

Como médico, también podría señalar que el derrotismo tiene otra faceta, una curiosa, que rara vez se reconoce. Es muy posible que las palabras citadas anteriormente sean la propia confesión de Carlyle sobre el secreto que se escondía tras su implacable firmeza, su temperamento explosivo, su voz mordaz y su terrible tiranía doméstica.

Carlyle, por supuesto, fue un caso extremo. Pero ¿acaso no es precisamente en esos días en que somos más propensos a la "incredulidad temerosa", cuando más dudamos de nosotros mismos y nos sentimos incapaces de cumplir con nuestra tarea, cuando más difícil es convivir con nosotros?

Debemos comprender que tener una baja autoestima no es una virtud, sino un vicio. Los celos, por ejemplo, que son la lacra de muchos matrimonios, casi siempre se originan en la falta de confianza en uno mismo. Las personas con una autoestima adecuada no sienten hostilidad hacia los demás ni buscan demostrar nada. Perciben los hechos con mayor claridad y no son tan exigentes con los demás.

La inseguridad es insidiosa y va minando la autoestima al igual que el cáncer va consumiendo los órganos del cuerpo.

Cuidado con el ladrón de la felicidad, el crítico interior . En su extraordinario libro *Liberando el genio cotidiano* , la Dra. Mary-Elaine Jacobsen escribe: «El falso yo es un poderoso adversario, cuyas agudas advertencias se escuchan en cada situación de duda, un enemigo que nos aleja de nuestro verdadero ser y, a veces, nos distancia de los demás». También escribió: «Mágicamente, cuando no hay enemigo dentro, hay muchos menos fuera». Si alguna vez se escribió un argumento de venta convincente para invertir tiempo y energía trabajando con la psicocibernética y con uno mismo, ¡esa es la afirmación!

En los próximos capítulos volveré a hablar sobre cómo controlar al crítico

interior, que, de hecho, es el ladrón de la felicidad, la autoaceptación, la autoestima y la paz mental, mucho más influyente que cualquier crítico que encontremos a nuestro alrededor.

Así como la astuta presidenta de una empresa aprende que debe escuchar las opiniones de los demás para avanzar, también aprende que debe ser cautelosa y discreta sobre a quién escucha y en qué se basan sus opiniones. Debemos escuchar nuestra intuición, ¡pero con cautela!

Cuando el crítico interior empieza a sermonearnos y a menospreciarnos, no debemos dudar en gritarle "¡Basta!" y mandarlo de vuelta a su rincón oscuro, debidamente reprendido por dudar de nosotros.

En una entrevista radiofónica, me preguntaron si, a mis 65 años, cuando me propuse escribir, publicar y popularizar la edición original de este libro, no me había planteado: ¿Qué te hace pensar que a la gente le importarán las reflexiones de un cirujano plástico anciano, en el ocaso de su carrera, sobre el funcionamiento de la mente humana? Respondí que, sinceramente, no se me había ocurrido, no por ego, sino porque no se trataba de una iniciativa impulsiva, sino del siguiente paso lógico en todo un proceso. Ya había imaginado esos pasos muchas veces antes de llevarlos a la práctica. Pero añadí que, si mi crítico interior se hubiera atrevido a plantear una pregunta tan absurdamente negativa, me habría sentado frente a él y le habría dado una buena reprimenda.

El pobre entrevistador sin duda volvió a casa preguntándose si estaba en la profesión correcta, atrapado hasta tarde entrevistando a un viejo decrépito con personajes imaginarios, con los que discutía. Quizás le habría ayudado leer el libro, pero como bien sabe cualquier autor que concede entrevistas, eso no suele ser posible. En cualquier caso, no me avergüenza en absoluto tener esas conversaciones conmigo mismo, y a ti tampoco debería avergonzarte. Creo que es un ejercicio de imaginación útil «personalizar» esos pensamientos negativos como si fueran un «crítico» sentado frente a ti, que te pone en aprietos y al que puedes vencer

exponiendo las razones de tu éxito.

Prescripción

Deja de creerte inferior a los demás y de hacer comparaciones injustas. Celebra tus victorias, grandes o pequeñas, reconoce y potencia tus fortalezas, y recuerda siempre que no eres tus errores.

La palabra «estima» significa, literalmente, apreciar el valor de algo. ¿Por qué los hombres se maravillan ante las estrellas, la luna, la inmensidad del mar, la belleza de una flor o una puesta de sol, y al mismo tiempo se menosprecian a sí mismos? ¿Acaso no nos creó el mismo Creador? ¿No es el ser humano la creación más maravillosa de todas? Esta apreciación del propio valor no es egoísmo, a menos que se asuma que uno se creó a sí mismo y que se deba atribuir parte del mérito. No se debe menospreciar un producto simplemente porque no se ha usado correctamente. No se debe culpar infantilmente al producto por los propios errores, como el colegial que dijo: «Esta máquina de escribir no sabe deletrear».

Pero el mayor secreto de la autoestima es este: empieza a apreciar más a los demás; muestra respeto por *cualquier* ser humano simplemente porque es hijo de Dios y, por lo tanto, valioso. Reflexiona cuando trates con otras personas. Estás tratando con creaciones únicas e individuales del Creador de todo. Practica tratar a los demás como si tuvieran valor y, sorprendentemente, tu propia autoestima aumentará. Porque la verdadera autoestima no proviene de las grandes cosas que has hecho, de las posesiones que tienes, de la huella que has dejado, sino de apreciarte a ti mismo por lo que eres: un hijo de Dios. Sin embargo, cuando llegues a esta conclusión, necesariamente debes concluir que todos los demás merecen ser apreciados por la misma razón.

Confianza en sí mismo

La confianza se construye sobre la experiencia del éxito. Al comenzar cualquier proyecto, es probable que tengamos poca confianza porque aún no hemos aprendido por experiencia que podemos tener éxito. Esto se aplica a aprender a andar en bicicleta, hablar en público o realizar una cirugía. Es cierto que el éxito genera éxito. Incluso un pequeño éxito puede servir como trampolín para uno mayor. Los entrenadores de boxeadores se aseguran de emparejarlos para que puedan acumular una serie gradual de experiencias exitosas. Podemos usar la misma técnica, comenzando poco a poco y experimentando el éxito inicialmente a pequeña escala.

Otra técnica importante consiste en adquirir el hábito de recordar los éxitos pasados y olvidar los fracasos. Así es como se supone que funcionan tanto una computadora electrónica como el cerebro humano. La práctica mejora la habilidad y el éxito en el baloncesto, el golf, el lanzamiento de herraduras o las ventas, pero no porque la repetición tenga valor en sí misma. Si lo tuviera, aprenderíamos de nuestros errores en lugar de nuestros aciertos. Una persona que aprende a lanzar herraduras, por ejemplo, fallará el tiro muchas más veces de las que acertará. Si la mera repetición fuera la clave para mejorar la habilidad, su práctica debería convertirlo en un experto en fallar, ya que es lo que más ha practicado. Sin embargo, aunque sus fallos superen a sus aciertos en una proporción de diez a uno, con la práctica sus fallos disminuyen gradualmente y sus aciertos se vuelven cada vez más frecuentes. Esto se debe a que la computadora en su cerebro recuerda y refuerza sus intentos exitosos y olvida los fallos.

Así es como tanto un ordenador electrónico como nuestros propios mecanismos de éxito aprenden a tener éxito.

¿Pero qué hacemos la mayoría? Destruimos nuestra autoconfianza recordando fracasos pasados y olvidando por completo los éxitos pasados. No solo recordamos

los fracasos, sino que los grabamos en nuestra mente con emoción. Nos condenamos a nosotros mismos. Nos atormentamos con vergüenza y remordimiento (ambas son emociones muy egocéntricas y egocéntricas). Y la autoconfianza desaparece.

No importa cuántas veces hayas fracasado en el pasado. Lo que importa es el intento exitoso, que debe recordarse, reforzarse y celebrarse. El gran inventor e industrial Charles Kettering dijo que cualquier persona que aspire a ser científico debe estar dispuesta a fracasar 99 veces antes de tener éxito una sola vez, *sin que ello afecte su autoestima.* Esto podría aplicarse a casi cualquier campo de actividad. Por cierto, esto no significa que debas operar con esa proporción, pero sí que debes estar dispuesto a hacerlo si es necesario y, como él sugirió, sin que ello perjudique tu autoimagen.

Cuando observamos los éxitos ajenos, a menudo no vemos ni nos percatamos de los muchos zigzags que dieron para llegar a ellos. Cuando la famosa actriz de Hollywood recibe el Oscar y pronuncia su discurso de aceptación, olvidamos por completo la serie de películas mediocres en las que apareció, ridiculizadas por la crítica y rápidamente rechazadas por el público. Cuando el libro del autor superventas es la comidilla de la radio y se vende como pan caliente, nunca contemplamos la caja llena de cartas de rechazo guardada en su casa ni las montañas de papel arrancado de borradores insatisfactorios, reescrituras, borradores y más reescrituras que precedieron a este libro que ahora está en la estantería. Casi todo éxito brillante tiene a su sombra una larga lista de decepciones, frustraciones y humillaciones. ¿Por qué esperar lo contrario? La personalidad exitosa se toma estas cosas con calma.

PRESCRIPCIÓN

Utiliza los errores y las equivocaciones como una forma de aprendizaje; luego, olvídalos. Recuerda y visualiza conscientemente tus éxitos pasados. Todos

hemos tenido éxito alguna vez. Especialmente al comenzar una nueva tarea, evoca las *sensaciones* que experimentaste con algún éxito anterior, por pequeño que haya sido.

Autoaceptación

En la novela que se convirtió en la popular película *El talentoso Sr. Ripley,* el protagonista es un joven atormentado y con un complejo de inferioridad, tan infeliz consigo mismo, tan reacio a aceptarse y tan envidioso de los demás que asesina a otro hombre con mayor poder adquisitivo e intenta usurpar su vida, incluso interfiriendo en sus relaciones con la novia y la familia del fallecido. Afortunadamente, pocas personas actúan impulsadas por su falta de autoaceptación de una manera tan violenta y antisocial. Lo más común es que una persona así se suicide, de forma lenta en lugar de repentina, a veces mediante el abuso de alcohol o drogas, a veces con formas menos evidentes de autodestrucción gradual. Muchos, citando a Thoreau, se quitan la vida en una «desesperación silenciosa».

No es posible alcanzar el verdadero éxito ni la auténtica felicidad hasta que uno logra cierto grado de autoaceptación. Las personas más infelices y atormentadas del mundo son aquellas que se esfuerzan constantemente por convencerse a sí mismas y a los demás de que son algo distinto de lo que realmente son. Y no hay mayor alivio ni satisfacción que la que se experimenta al abandonar las apariencias y las pretensiones y ser uno mismo. El éxito, que surge de la autoexpresión, suele eludir a quienes se esfuerzan por "ser alguien" y, a menudo, llega casi por sí solo cuando uno se permite relajarse y ser uno mismo.

Cambiar tu autoimagen no significa cambiar quién eres, sino cambiar tu propia imagen mental, tu propia estimación, concepción y comprensión de ti mismo. Los asombrosos resultados que se derivan de desarrollar una autoimagen adecuada y realista no provienen de la autotransformación, sino de la autorrealización y la autorrevelación. Tu ser, ahora mismo, es lo que siempre ha sido y todo lo que puede llegar a ser. No lo creaste. No puedes cambiarlo. Sin embargo, puedes comprenderlo

y sacarle el máximo partido a lo que ya es, obteniendo una imagen mental veraz de tu verdadero ser. No tiene sentido esforzarse por ser alguien. Eres lo que eres ahora. Eres alguien, no porque hayas ganado un millón de dólares, ni porque conduzcas el coche más caro de tu barrio, ni porque ganes al bridge, sino porque Dios te creó a su imagen y semejanza.

La mayoría de nosotros somos mejores, más sabios, más fuertes y más competentes de lo que creemos. Crear una mejor autoimagen no *genera* nuevas habilidades, talentos ni poderes; simplemente los libera y los utiliza.

Podemos cambiar nuestra personalidad, pero no nuestra esencia. La personalidad es una herramienta, una vía de expresión, un punto central del yo que utilizamos para relacionarnos con el mundo. Es la suma total de nuestros hábitos, actitudes y habilidades aprendidas, que empleamos como método de expresión.

No eres tus errores . La autoaceptación significa aceptarnos y reconciliarnos con nosotros mismos tal como somos, con todas nuestras fallas, debilidades, defectos y errores, así como con nuestras virtudes y fortalezas. Sin embargo, la autoaceptación es más fácil si comprendemos que estos aspectos negativos nos *pertenecen* ; no nos definen. Muchas personas rehúyen la autoaceptación saludable porque insisten en identificarse con sus errores. Puede que hayas cometido un error, pero eso no significa que seas un error. Puede que no te expreses de forma adecuada y completa, pero eso no significa que seas una mala persona.

Debemos reconocer nuestros errores y deficiencias antes de poder corregirlos.

El primer paso para adquirir conocimiento es reconocer las áreas en las que somos ignorantes. El primer paso para fortalecernos es reconocer nuestras debilidades. Y todas las religiones enseñan que el primer paso hacia la salvación es la autoconfesión de pecadores. En el camino hacia la autoexpresión ideal, debemos utilizar la retroalimentación negativa para corregir el rumbo, como en cualquier otra situación en la que buscamos alcanzar una meta.

Esto requiere admitir ante nosotros mismos —y aceptar el hecho— de que nuestra personalidad, nuestro "yo expresado" o lo que algunos psicólogos llaman nuestro "yo real" siempre es imperfecto y no alcanza la perfección.

Nadie logra expresar o materializar plenamente, a lo largo de su vida, todas las potencialidades del Ser Real. En nuestro Ser Real y Expresado, nunca agotamos todas las posibilidades y poderes del Ser Real. Siempre podemos aprender más, desempeñarnos mejor, comportarnos mejor. El Ser Real es necesariamente imperfecto. A lo largo de la vida, siempre avanza *hacia* una meta ideal, pero nunca la alcanza. El Ser Real no es estático, sino dinámico. Nunca está completo ni es definitivo, sino que siempre está en constante crecimiento .

Es importante que aprendamos a aceptar este Ser Real, con todas sus imperfecciones, porque es el único vehículo que tenemos. Los neuróticos rechazan el Ser Real y lo odian por su imperfección. En su lugar, intentan crear un yo ideal ficticio que ya es perfecto, que ya ha alcanzado la perfección. Intentar mantener la farsa y la ficción no solo supone una enorme tensión mental, sino que además conduce constantemente a la decepción y la frustración cuando las personas intentan desenvolverse en el mundo real con un yo ficticio.

Autoaceptación versus autorrechazo

PRESCRIPCIÓN

Acéptate tal como eres y parte de ahí. Aprende a tolerar emocionalmente tu imperfección. Es necesario reconocer intelectualmente nuestras deficiencias, pero es desastroso odiarnos por ellas. Distingue entre tu ser y tu comportamiento. No estás arruinado ni eres inútil por haber cometido un error o desviado del camino, del mismo modo que una computadora no es inútil por fallar, ni un violín por desafinar. No te odies por no ser perfecto. No estás solo en la imperfección. Nadie es perfecto y quienes pretenden serlo se hunden en la miseria.

Muchas personas admiten que no soportan el rechazo. Por ejemplo, profesionales de ventas competentes se ven estancados en sus carreras por su incapacidad para manejar emocionalmente la realidad de la mayoría de las situaciones de venta: se reciben más "no" que "sí", más rechazo que aceptación. Autores, dramaturgos, actores, atletas y entrenadores se han derrumbado bajo el peso de las críticas y el rechazo del público o los medios de comunicación. Pero este tipo de rechazo es casi insignificante en comparación con el inmenso poder destructivo del autodesprecio.

Las personas se rechazan y se menosprecian a sí mismas de muchas maneras. Las mujeres a menudo se rechazan porque no se ajustan a la moda o al estándar de proporciones físicas del momento. En la década de 1920, muchas mujeres se avergonzaban de sí mismas por tener senos. La figura andrógina estaba de moda y los senos grandes eran tabú. Luego, las tendencias de la moda cambiaron de rumbo, y ahora muchas mujeres jóvenes desarrollan ansiedades porque no tienen un busto de 100 centímetros. En la década de 1920, las mujeres solían venir a mí y, en efecto, me decían: "Hazme sentir importante reduciendo el tamaño de mis senos". En la década de 1960, la súplica era: "Hazme sentir importante aumentando el tamaño de mis senos". Este afán de ser "alguien" es universal, pero cometemos un error cuando lo buscamos en la conformidad o en la aprobación de los demás. Este error puede tener consecuencias muy graves. El ideal de delgadez, por ejemplo, ha llevado a mujeres a la anorexia, e incluso a la muerte por anorexia, como en el célebre caso

de la talentosa cantante Karen Carpenter.

Este es solo un ejemplo. Las personas se rechazan y se menosprecian al compararse con una infinidad de estándares artificiales. Se endeudan profunda e irreversiblemente al intentar, a toda prisa, seguir el ritmo de un colega, familiar o vecino. Muchos se dicen a sí mismos, en efecto: «Como soy delgado, gordo, bajo, demasiado alto, etc., no soy nada». O bien: «Como no soy tan delgado ni tan rico como ella, soy un cero». Creo que fue la duquesa de York quien dijo una vez: «Nunca se puede ser demasiado delgado ni demasiado rico». ¡Pero quienes padecen anorexia, una enfermedad física que se manifiesta a través de la autoimagen, discreparían!

En lugar de rechazarte a ti mismo, debes esforzarte por aceptarte a ti mismo. Esto significa reconocer que eres un compuesto único e irrepetible de fortalezas, debilidades, conocimiento e ignorancia, experiencia e ingenuidad, logros y potencial sin realizar, y así es cada persona.

otro individuo en el planeta. Desvela con detenimiento las capas de la vida de cualquier persona a la que envidies y de la que te sientas inferior, y encontrarás un conjunto de defectos y frustraciones diferentes a los tuyos, pero que sin duda rivalizarán con los tuyos. Donald Trump tiene el toque de Midas en el sector inmobiliario, pero hasta la fecha parece incapaz de mantener una relación personal. El ídolo actual de tu deporte favorito puede estar disfrutando de la fama en este momento, pero también puede resultarle imposible adaptarse a una carrera que termina cuando aún tiene treinta y tantos años, mientras que la tuya apenas está despegando. Todos debemos esforzarnos por la autoaceptación a nuestra manera, aunque solo una minoría la consiga.

Acéptate a ti mismo. Sin duda, emprende un proceso de superación personal legítimo y autodirigido. Pero también sé tú mismo. No podrás desarrollar todo el potencial y las posibilidades que residen en esa cualidad única y especial que te define si sigues dándole la espalda, avergonzándote de ella, odiándola,

comparándola injustamente con falsos ídolos y negándote a reconocerla como tu mayor fortaleza y aliado.

El secreto del AQ: Coeficiente de Adversidad

Durante muchos años, el coeficiente intelectual fue el centro de atención del mundo académico y se creía que prácticamente predeterminaba el potencial de una persona. Ahora sabemos con certeza que no es el coeficiente intelectual lo que define las posibilidades de una persona, sino su autoimagen. (También sabemos que el coeficiente intelectual puede mejorarse incluso en la edad adulta).

Existe lo que yo llamo una parte de la autoimagen, o representación de la misma, que puede medirse científicamente. Desde 1967, el Dr. Paul Stoltz, consultor de gestión, ha estudiado cómo las personas responden a la adversidad. A través de su exhaustivo trabajo con más de 100 empresas, ha evaluado lo que él denomina el Coeficiente de Adversidad de más de 100 000 personas. El Coeficiente de Adversidad es una medida de cómo las personas perciben los desafíos y cómo los afrontan.

El Dr. Stoltz afirma que tener un AQ alto es cada vez más importante a medida que el mundo se vuelve más difícil para operar. Habitualmente encuesta a sus clientes sobre la cantidad de eventos adversos que enfrentan cada día, ya sea un vuelo de aerolínea retrasado o cancelado o un cliente clave que se pasa a un competidor. Dice que hace diez años, el número promedio era 7; hace cinco años, 13, casi el doble; en 1999, 23,

El Dr. Stoltz define a las personas con un alto coeficiente de adaptabilidad (AQ) de tres maneras:

1. No culpan a los demás por las adversidades o los contratiempos a los que se enfrentan.
2. Tampoco se culpan a sí mismos; no ven los contratiempos que se

producen como algo que refleje negativamente su propia persona.

3. Creen que los problemas a los que se enfrentan son limitados en magnitud y duración, y que pueden solucionarse.

Si comparas estas características con lo que acabamos de analizar en términos de la Personalidad del Éxito como desencadenante del Mecanismo Automático del Éxito, verás la compatibilidad entre mis ideas y los hallazgos del Dr. Stoltz.

¿Puedes aumentar tu coeficiente de autoconfianza (CA)? Por supuesto. El negocio del Dr. Stoltz a nivel corporativo se centra en ofrecer programas de capacitación que ayudan a organizaciones enteras a elevar su CA. Su enfoque consiste en liberar a las personas de creencias limitantes asociadas a un CA bajo, como la indefensión, la inseguridad, la percepción de que los problemas son insuperables y la culpa. Esto equivale a modificar o fortalecer la autoimagen. Liberarse es fortalecer. No es necesario añadir para fortalecer; se puede fortalecer restando.

Esto, no por casualidad, está en total armonía con todo lo que he observado en personas diagnosticadas con enfermedades muy graves. Algunas personas aceptan fácilmente que su problema es de tal magnitud que se sienten impotentes, experimentan vergüenza y culpa, se culpan a sí mismas por su debilidad y culpan a otros, a Dios o al destino por su condición. Otras personas, enfrentadas a la misma enfermedad debilitante, se ajustan a las tres características de un alto coeficiente de adaptación (CA) y son muy activas al afrontar su condición en todos los sentidos, desde la investigación activa, la autoeducación y la participación en su atención médica, hasta encontrar maneras de continuar con actividades significativas y gratificantes. Observo, por ejemplo, que Elizabeth Taylor y Christopher Reeve tienen un alto CA. Elizabeth Taylor ha estado al borde de la muerte en varias ocasiones, se ha sometido a numerosas operaciones, incluyendo reemplazos de cadera, y ha pasado por rehabilitación por adicción en la Clínica Betty Ford dos veces antes de

lograrlo definitivamente. Sin embargo, ha luchado con resiliencia para mantener su belleza, gracia y sentido del humor. Se ha mantenido activa en la industria del entretenimiento (realizando una película para televisión en el año 2000), en los negocios (con una exitosa línea de perfumes) y en obras de caridad (fundando la primera gran iniciativa de recaudación de fondos para la investigación del SIDA).

Christopher Reeve, paralizado por una lesión medular en un accidente de equitación, ha continuado con una vida exitosa y plena como esposo y padre amoroso, autor, orador profesional y director de cine, mientras que levantarse de la cama y vestirse requiere un esfuerzo enorme, horas de tiempo y la ayuda de cuidadores.

El viaje de pesca infernal

Estaba almorzando con varios amigos que acababan de regresar de una excursión de pesca. Cuando les pregunté sobre el viaje, todos se pusieron a contarme una historia plagada de desastres: mal tiempo, su nevera portátil llena de provisiones flotando en el río, un hombre con malestar estomacal, y así sucesivamente. "¿Y cómo calificarían el viaje?", les pregunté.

“El mejor viaje hasta ahora”, dijo un hombre. “Lo pasamos de maravilla”.

En este viaje, actuaron con gran inteligencia y superaron con éxito una serie de adversidades. Si pudieran afrontar la vida cotidiana como lo hicieron en su viaje de pesca, serían más felices y exitosos los 365 días del año en lugar de solo 5. Y nosotros también. Claro que los asuntos cotidianos pueden ser más importantes que un fin de semana lleno de percances en el bosque. Ciertamente, las tragedias de la vida, como una lesión o enfermedad grave, la pérdida de un ser querido, etc., son mucho más importantes. Aun así, gran parte del éxito tiene que ver con las expectativas y la respuesta. Si nos agobian las expectativas poco realistas que tenemos de nosotros mismos, ya sea por comparaciones injustas con los demás o por la insistencia en la

perfección, o por expectativas poco realistas de que la vida sea un camino de rosas o totalmente insatisfactoria, con respuestas simplistas a todo, estas cargas autoimpuestas nos aplastarán.

Una fábula sobre el alivio

Concluiré este capítulo con una fábula o parábola que he escuchado contada de diversas maneras. Reflexiona sobre cómo se relaciona con la liberación de tu personalidad orientada al éxito.

Se cuenta la historia de un viajero visiblemente cansado, que caminaba por un camino polvoriento, con una gran roca al hombro, una mochila llena de ladrillos a la espalda, una enorme calabaza precariamente equilibrada sobre la cabeza y un enredo de hierbas y enredaderas que le rodeaban las piernas, de modo que solo podía dar pasos cortos y cojeando. Como es de imaginar, este hombre, cual caballo de carga humano, avanzaba con dificultad, encorvado e incómodo, lento y tedioso, con un gran esfuerzo físico.

Una persona sentada al borde del camino lo saludó y le preguntó: “Dime, viajero, ¿por qué te cargas con esa roca tan grande y pesada sobre el hombro?” .

Increíblemente, el viajero dijo: «Mmm. Sabes, nunca me había fijado en lo pesada que era y, hasta que lo mencionaste, no le había dado mucha importancia a las razones por las que la llevaba conmigo». Tras unos instantes de reflexión, el viajero dejó la roca en el suelo, a un lado del camino, y siguió caminando, un poco más erguido, un poco más rápido.

Un poco más adelante, se encontró con otro transeúnte que le preguntó por la mochila llena de ladrillos. «Mmm. Me alegra que lo menciones», dijo el viajero, «la verdad es que no me había fijado en lo que había dentro». Sacó todos los ladrillos, los dejó a un lado del camino y siguió su camino.

Un poco más adelante, un niño curioso que jugaba junto al camino le gritó: «Oiga, señor, ¿por qué tiene todas esas hierbas enredadas en las piernas?».

El viajero sacó su navaja de bolsillo y cortó las malas hierbas.

Uno a uno, los transeúntes le hicieron ver al viajero sus cargas innecesarias. Así, poco a poco, aceptó esta nueva realidad, rechazó sus viejas cargas y las abandonó a un lado del camino. Finalmente, se convirtió en un hombre verdaderamente libre y caminó erguido y con la cabeza bien alta, como tal.

¿Sus problemas eran la roca, los ladrillos, las malas hierbas? No, en absoluto. El único problema era su falta de conciencia sobre ellos.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

Haz una lista corta de las cargas emocionales que llevas contigo. Consigue ladrillos y, con un rotulador, escribe una carga emocional en cada uno. Mete todos los ladrillos en una mochila o bolsa de lona y colócala en el asiento trasero de tu coche. Cada mañana, al salir de casa, saca la bolsa y levántala varias veces, y dite a ti mismo: «Hoy dejo mis cargas en el coche. Seguiré con mi día sin cargar con estas pesadas cargas». Al llegar a casa por la noche, saca tu maletín o pertenencias del coche, pero deja la bolsa de cargas allí, y dite a ti mismo: «Me relajaré y disfrutaré de la noche dejando atrás mis cargas».

CAPÍTULO NUEVE

Cómo evitar activar accidentalmente su mecanismo de fallo automático

Una persona que duda de sí misma es como un hombre que se alistaría en las filas de sus enemigos y oiría las armas contra sí misma.

—Alexander Dumas

Los seres humanos tenemos puntos de ebullición. En mi época, muchas empresas y fábricas se calentaban con calderas de vapor, que estaban a un paso de convertirse en bombas. Con una regulación adecuada, proporcionaban el calor necesario de forma económica. Pero también tenían un potencial destructivo. Dichas calderas contaban con manómetros que indicaban cuándo la presión alcanzaba el punto de peligro. Al reconocer el peligro potencial, se podían tomar medidas correctivas y garantizar la seguridad. Hoy en día, de forma similar, tenemos centrales nucleares, cuidadosamente supervisadas y reguladas por ordenadores y personas, para prevenir el tipo de accidente por "punto de ebullición" que ocurrió en Chernóbil.

Me han contado que uno de los peores desastres en centrales nucleares que estuvo a punto de ocurrir, pero que se evitó en el último momento —el incidente de Three Mile Island—, se originó cuando un trabajador derramó una taza de café.

El poder siempre conlleva peligro. El servomecanismo que posees es mucho más poderoso de lo que tu experiencia pasada te haría creer. Cuanto más aprendas sobre él y experimentes con él, más te asombrarás de sus capacidades. Sin embargo, este poder, usado de forma constructiva y productiva como tu Mecanismo Automático de Éxito (MAE), tiene un potencial destructivo, que se manifiesta como el

Mecanismo Automático de Fallo (MAF). Debemos regular este poder en nosotros mismos, siempre vigilantes y alerta ante la señal de alerta que podría entrar en territorio de MAF.

Las emociones negativas son señales de alarma. La frustración, la ira, la ansiedad abrumadora, la depresión persistente, los celos y el resentimiento, la pereza y la exigencia de obtener algo a cambio de nada, la intolerancia y la falta de respeto, y, por supuesto, el rechazo a uno mismo, son todos indicios de que el indicador del servomecanismo está en la zona roja.

El cuerpo humano tiene sus propias señales de alerta y peligro, que los médicos denominan síntomas o síndromes. Los pacientes suelen considerar los síntomas como algo negativo; la fiebre, el dolor o similares son "malos". En realidad, estas señales negativas funcionan para el paciente y le benefician *si* las reconoce y toma medidas correctivas. Los síntomas o síndromes son como manómetros y luces de alerta que ayudan a mantener el cuerpo sano. El dolor de la apendicitis puede parecerle grave al paciente, pero en realidad es esencial para su supervivencia. Si no sintiera dolor, no tomaría medidas para que le extirparan el apéndice.

El AFM, despertado y activado accidentalmente, también tiene sus síntomas. Necesitamos reconocerlos en nosotros mismos para poder actuar en consecuencia. Cuando aprendemos a reconocer ciertos rasgos de personalidad como señales de fracaso, estos síntomas actúan automáticamente como retroalimentación negativa y nos guían hacia el logro creativo. Sin embargo, no solo necesitamos ser conscientes de ellos. Todos los "sientemos". Necesitamos reconocerlos como indeseables, como cosas que no queremos, y, sobre todo, debemos convencernos profunda y sinceramente de que estas cosas no nos brindan felicidad.

Nadie es inmune a estos sentimientos y actitudes negativas. Incluso las personas más exitosas los experimentan en ocasiones. Lo importante es reconocerlos y tomar medidas positivas para corregir el rumbo.

La imagen del fracaso

Una vez más, he descubierto que los pacientes pueden recordar estas señales de retroalimentación negativa, o lo que yo llamo el Mecanismo de Fallo, cuando las asocian con las letras que componen la palabra "failure" (fallo). Estas son:

Frustración , desesperanza, futilidad
Una agresividad (mal dirigida)
Inseguridad
Soledad (falta de “unidad”)
Incertidumbre
Resentimiento
Vacío

Nadie se sienta y decide deliberadamente, con premeditación, desarrollar estos rasgos negativos solo por perversidad. Estos rasgos no surgen por casualidad. Tampoco son un indicio de la imperfección de la naturaleza humana. Cada uno de estos aspectos negativos se adoptó originalmente como una forma de resolver una dificultad o un problema. Los adoptamos porque, erróneamente, los vemos como una salida a una dificultad. Tienen *significado* y *propósito,* aunque se basan en una premisa equivocada. Constituyen una forma de vida para nosotros. Recordemos que uno de los impulsos más fuertes de la naturaleza humana es reaccionar adecuadamente. Podemos curar estos síntomas de fracaso no con fuerza de voluntad, sino con comprensión, siendo capaces de ver que no funcionan y que son inapropiados.

La verdad puede liberarnos de ellas. Y cuando podamos ver la verdad, las mismas fuerzas instintivas que nos llevaron a adoptarlas en primer lugar trabajarán a nuestro favor para erradicarlas.

Por ejemplo, consideremos el complejo de mártir o el complejo de víctima. Sin

duda conoces a alguien que se presenta constantemente como víctima de una infancia infeliz, una familia disfuncional, una educación inadecuada, empleadores injustos, compañeros de trabajo intrigantes, amantes infieles, todo tipo de enfermedades y desgracias financieras. Esta persona insiste en que toda la vida es una conspiración en su contra. Además, esta persona se queja, suspira y gime como un mártir con demasiada frecuencia: "No, no, ve tú al teatro esta noche y pásalo bien. No te preocupes si no me siento bien. No pienses en mí. Estoy acostumbrada a quedarme atrás". Viendo esto desde fuera, como mirar un pez en una pecera, nos sentimos incrédulos o enojados por el comportamiento de esta persona, tan irracionalmente decidida a hacerse miserable a sí misma y a todos los que la rodean. Pero no te equivoques, esta persona no ha desarrollado estos hábitos mediante una estrategia deliberada. causarse a sí misma y a los demás el máximo sufrimiento. ¡Para nada! En realidad, es a esto a lo que se ha aferrado para resolver ciertas frustraciones, por ejemplo, para obtener la atención y la compasión que anhela o el reconocimiento que siente que no merece de otra manera.

Es bastante difícil reestructurar todo esto trabajando desde fuera hacia dentro, ayudando a otra persona en tu vida. Pero puedes tomar las riendas de tu propia autoimagen y reestructurarla, modificando así tu propio comportamiento.

Consideremos, pues, las señales de alerta del Mecanismo de Fallo Automático que ejerce control.

Frustración

La frustración es un sentimiento que surge cuando no se logra alcanzar una meta importante o cuando se ve frustrado un deseo intenso. Todos experimentamos cierta frustración por el mero hecho de ser humanos y, por lo tanto, imperfectos, incompletos e inacabados. A medida que envejecemos, aprendemos que no todos los deseos se satisfacen de inmediato. También aprendemos que nuestras acciones nunca serán tan buenas como nuestras intenciones. Asimismo, aprendemos a aceptar que la perfección no es necesaria ni requerida, y que las aproximaciones son

suficientes para todos los fines prácticos. Aprendemos a tolerar cierta frustración sin alterarnos por ella.

Solo cuando una experiencia frustrante genera sentimientos emocionales excesivos de profunda insatisfacción e inutilidad, se convierte en un síntoma de fracaso.

La frustración crónica suele significar que las metas que nos hemos fijado no son realistas, o que la imagen que tenemos de nosotros mismos es inadecuada, o ambas cosas.

Metas prácticas frente a metas perfeccionistas. Para sus amigos, Jim S. era un hombre exitoso. Había ascendido de empleado de almacén a vicepresidente de su empresa. Su puntuación en golf rondaba los ochenta. Tenía una esposa hermosa y dos hijos que lo amaban. Sin embargo, se sentía crónicamente frustrado porque nada de esto se ajustaba a sus metas poco realistas. Él mismo no era perfecto en todos los aspectos, pero debería serlo. Debería ser presidente del consejo de administración. Debería estar jugando en los setenta. Debería ser un esposo y padre tan perfecto que su esposa jamás encontrara motivos para discrepar con él y sus hijos nunca se portaran mal. Dar en el centro de la diana no era suficiente. Tenía que dar en el punto diminuto en el centro. «Deberías usar la misma técnica en todos tus asuntos que recomienda el golfista profesional Jackie Burke para el putt», le dije. “No se trata de sentir que tienes que apuntar con precisión al hoyo en un putt largo, sino de apuntar a un área del tamaño de una tina. Esto reduce la tensión, te relaja y te permite jugar mejor. Si funciona para los profesionales, debería funcionar para ti.”

Su profecía autocumplida le garantizaba el fracaso . Harry N. era algo diferente. No había alcanzado ninguno de los símbolos externos del éxito. Sin embargo, había tenido muchas oportunidades, todas las cuales desaprovechó. Tres veces estuvo a punto de conseguir el trabajo que deseaba y cada vez "algo sucedió"; algo siempre lo derrotaba justo cuando el éxito parecía estar a su alcance. Dos veces sufrió decepciones amorosas.

Su autoimagen era la de una persona indigna, incompetente e inferior, sin derecho a triunfar ni a disfrutar de las cosas buenas de la vida, y, sin darse cuenta, intentaba ser fiel a ese papel. Sentía que no era el tipo de persona que triunfaría y siempre se las arreglaba para hacer realidad esa profecía autocumplida.

La frustración como forma de resolver problemas no funciona . Los sentimientos de frustración, descontento e insatisfacción son maneras de resolver problemas que todos aprendimos de bebés. Un bebé hambriento expresa su descontento llorando. Entonces, una mano cálida y tierna aparece mágicamente de la nada y le trae leche. Si se siente incómodo, vuelve a expresar su insatisfacción con el statu quo, y las mismas manos cálidas aparecen mágicamente de nuevo y resuelven su problema haciéndolo sentir cómodo. Muchos niños siguen saliéndose con la suya y sus problemas son resueltos por padres demasiado permisivos, simplemente expresando sus sentimientos de frustración. Lo único que tienen que hacer es sentirse frustrados e insatisfechos y el problema se resuelve. Esta forma de vida "funciona" para el bebé y para algunos niños pequeños. No funciona en la vida adulta. Sin embargo, muchos seguimos intentándolo, sintiéndonos descontentos y expresando nuestras quejas contra la vida, aparentemente con la esperanza de que la vida misma se apiade —que intervenga y resuelva nuestro problema— si tan solo nos sentimos lo suficientemente mal .

Jim S. utilizaba inconscientemente esta técnica infantil con la esperanza de que algún milagro le trajera la perfección que tanto anhelaba. Harry N. había "practicado" tanto la frustración y la derrota que estos sentimientos se habían vuelto habituales en él. Los proyectaba hacia el futuro y esperaba fracasar. Su habitual sentimiento derrotista contribuyó a crear una imagen de sí mismo como una persona derrotada. Pensamientos y sentimientos van de la mano. Los sentimientos son el terreno fértil donde crecen los pensamientos y las ideas. Por eso, a lo largo de este libro se te ha aconsejado que imagines cómo te sentirías *si* tuvieras éxito, y que luego te sientas así ahora.

El comportamiento infantil es inapropiado para la vida adulta, y debes superarlo estableciendo metas y trabajando para alcanzarlas. Cuando te desvíes del camino, no te atrevas a quedarte ahí tirado, llorando como un bebé, esperando que alguien te ayude a retomar el rumbo correcto. Debes demostrar fortaleza en tu autoestima y decidir levantarte, replantear tu camino y volver a avanzar hacia tus metas. Debes aceptarte a ti mismo, reconocer tus errores —haberte equivocado— en lugar de autorechazarte, lo cual implica culpar a los demás. No permitas que la niebla pasajera apague la luz que ilumina tus objetivos.

Agresividad

La agresividad excesiva y mal dirigida sigue a la frustración como la noche sigue al día .

Una de las enfermedades más aterradoras de la actualidad es el Alzheimer, en la que una persona puede conservar una buena salud física, pero pierde la memoria y la identidad, con un deterioro progresivo y episódico. Es común que quienes padecen esta enfermedad, ocasionalmente y sin previo aviso, se tornen violentos con sus cuidadores o seres queridos. Estoy convencido de que esta agresividad es el resultado directo de la inimaginable frustración que estas personas deben sentir al ver cómo su propia identidad se desvanece de su memoria.

Cuando las personas que no padecen Alzheimer se vuelven violentas o crueles con los demás, a menudo es el resultado directo de haber visto su verdadero yo golpeado, torturado y aprisionado en forma de una autoimagen poco saludable.

Una amiga de toda la vida de mi esposa Anne, una mujer de éxito profesional, se casó con un hombre algo más joven y mucho menos exitoso. Ella parecía bastante contenta de ser el sostén de la familia, ganando prácticamente todos los ingresos del hogar y apoyándolo generosamente. Al principio, él también. Pero la desaprobación tácita de los demás, las bromas de sus amigos a su costa y las críticas de su familia se acumularon como una pesada carga de frustración. Él intentó varios negocios para los que no estaba preparado, invirtió sin la debida diligencia y comenzó un patrón

que solo lo llevó a una mayor frustración. Al mismo tiempo, ella era objeto de acoso por parte de amigos y familiares, lo que la hizo sentirse insatisfecha y luego crítica. Cuando toda su frustración llegó a su punto álgido en este ambiente tan tenso, una discusión se tornó violenta y él la golpeó varias veces, lo que finalmente provocó una llamada al 911 y la llegada de patrullas policiales con las luces encendidas y las sirenas a todo volumen. El incidente no se olvidó fácilmente, como suele suceder en estos casos; fue el principio del fin del matrimonio.

No existe ninguna excusa aceptable para que un hombre golpee a una mujer, ni viceversa. Sin embargo, se explica fácilmente como el resultado previsible de la frustración descontrolada, que engendra agresión.

Aun así, con ejemplos tan desagradables como estos, la agresividad en sí misma no es un patrón de comportamiento anormal, como algunos psiquiatras creían. La agresividad y la energía emocional son muy necesarias para alcanzar una meta. Debemos perseguir lo que queremos de forma agresiva, en lugar de defensiva o vacilante. Debemos afrontar los problemas con determinación. El simple hecho de tener una meta importante basta para generar energía emocional y activar tendencias agresivas. Sin embargo, surgen problemas cuando nos vemos bloqueados o frustrados al intentar alcanzar nuestra meta. La energía emocional se acumula, buscando una salida. Mal dirigida o sin utilizar, se convierte en una fuerza destructiva. El trabajador que quiere darle un puñetazo a su jefe pero no se atreve, llega a casa y le grita a su esposa e hijos o patea al gato. O puede dirigir su agresividad hacia sí mismo, de forma similar a como cierto escorpión de Sudamérica se pica y muere por su propio veneno cuando se enfada.

No ataques a ciegas, concentra tu fuego . El Mecanismo Automático de Fallo no dirige la agresividad hacia la consecución de un objetivo valioso. En cambio, se emplea en vías autodestructivas como úlceras, hipertensión, ansiedad, consumo excesivo de alcohol o exceso de trabajo compulsivo; o puede manifestarse contra otras personas en forma de irritabilidad, grosería, chismes, reproches, críticas o

incluso violencia.

La respuesta a la agresión no consiste en erradicarla, sino en comprenderla y proporcionar canales adecuados para su expresión.

Cuando detectamos que la agresividad está aflorando, queremos redirigirla hacia la frustración que la originó, utilizando toda esa energía para tomar medidas productivas que resuelvan la frustración misma.

El conocimiento te da poder. El simple hecho de comprender el mecanismo implicado ayuda a manejar el ciclo de frustración-agresión. La agresión mal dirigida consiste en intentar alcanzar *un* objetivo (el original) atacando a *cualquier* otro. No funciona. Recordemos la caricatura infantil de Elmer Fudd intentando cazar al astuto conejo. Tras dispararle y fallar varias veces, Fudd dispara sin control en una docena de direcciones diferentes. ¡Sospecho que los cazadores de patos y gansos a veces sucumben a la misma tentación!

No se resuelve un problema creando otro. Si sientes ganas de reaccionar bruscamente con alguien, detente y pregúntate: "¿Es esto simplemente mi propia frustración en el trabajo? ¿Qué me ha frustrado?" "¿Estoy simplemente disparando en direcciones completamente diferentes?" Cuando te das cuenta de que tu respuesta es inapropiada, has avanzado mucho en controlarla. También disminuye mucho el impacto cuando alguien te trata con rudeza, si te das cuenta de que probablemente no sea un acto deliberado, sino un mecanismo automático en el trabajo. La otra persona está liberando tensión que no pudo usar para lograr algún objetivo .

Muchos accidentes automovilísticos son causados por el mecanismo de frustración-agresión. Hoy en día, se le conoce como furia al volante. También existe la furia de los pasajeros de avión. Estos nombres simplemente describen el resultado de la frustración descontrolada que se convierte en agresión. La próxima vez que alguien te trate con rudeza en el tráfico, intenta esto: en lugar de volverte agresivo

y, por lo tanto, convertirte en una amenaza, piensa: «El pobre hombre no tiene nada en mi contra personalmente. Tal vez su esposa quemó la tostada esta mañana, no puede pagar el alquiler o su jefe lo regañó».

Válvulas de seguridad para el vapor emocional. Cuando te encuentras bloqueado en el logro de una meta importante, eres como una locomotora de vapor con la cabeza llena sin salida. Necesitas una válvula de seguridad para tu exceso de vapor emocional. Todo tipo de ejercicio físico es excelente para descargar la agresión. Caminatas largas y enérgicas, flexiones, ejercicios con mancuernas son buenos. Especialmente buenos son aquellos juegos en los que golpeas o rompes algo: golf, tenis, bolos, golpear el saco. Otro buen método es desahogar tu ira por escrito. Escribe una carta a la persona que te ha frustrado o enfadado. No te detengas. No dejes nada a la imaginación. *Luego, envía la carta.*

La mejor manera de canalizar la agresividad es usarla como debe ser: trabajando para alcanzar una meta. El trabajo sigue siendo una de las mejores terapias y uno de los mejores tranquilizantes para un espíritu atribulado .

Inseguridad

La sensación de inseguridad se basa en la idea o creencia de insuficiencia interna. Si sientes que no estás a la altura de las expectativas, te sientes inseguro. Gran parte de la inseguridad no se debe a que nuestros recursos internos sean realmente insuficientes, sino a que utilizamos un criterio de evaluación erróneo. Comparamos nuestras capacidades reales con un yo ideal, perfecto o absoluto imaginario. Pensar en uno mismo en términos absolutos genera inseguridad.

La persona insegura siente que debería ser buena, sin más. Debería tener éxito, sin más. Debería ser feliz, competente, serena, sin más. Todos estos son objetivos loables. Pero deberían considerarse, al menos en su sentido absoluto, como metas a alcanzar, como algo a lo que aspirar, en lugar de como obligaciones.

Un amigo mío, director de una importante consultora de gestión, me habló una

vez de un popular libro de negocios titulado « *El Principio de Peter»,* que defiende la teoría de que las burocracias empresariales siempre cometen el error de ascender a personas hasta su nivel de incompetencia, con resultados desastrosos. Yo mismo lo he visto ocurrir muchas veces: un buen médico, eficaz y feliz en su trabajo, que, tras ser ascendido por el hospital a jefe de departamento, resulta ser un pésimo gestor. El hospital pierde a un gran médico y gana a un administrador incompetente. Mi amigo discrepó de esta afirmación categórica. «Sin duda, el llamado Principio de Peter explica, o al menos proporciona una etiqueta concisa y práctica, estas situaciones», dijo, «pero no explica la misma situación con un resultado muy diferente. ¿Qué ocurre con la persona que asciende mucho más allá de su nivel de experiencia, conocimiento, preparación o confianza, e incluso de la que se espera que fracase, pero que está a la altura de las circunstancias y triunfa?». Mientras profundizábamos en esta conversación, me di cuenta de que esto se parecía mucho a las primeras observaciones y preguntas que me llevaron a la psicocibernética. Dos personas infelices, con defectos físicos casi idénticos magnificados por su propia imaginación, se someten prácticamente a la misma cirugía estética; una se comporta como cabría esperar, pero la otra conserva los mismos sentimientos negativos sobre sí misma, como si la cicatriz aún existiera. ¿Por qué?

En ambos casos, tanto en las cirugías como en los ascensos, la diferencia en los resultados reside en la autoimagen de las personas. No se refleja en sus rostros ni en sus currículos.

La persona que ya es insegura, que tiene una baja autoestima y que, mediante la fuerza de voluntad, se obliga a sí misma a alcanzar los límites del rendimiento que le permite su puesto, si es ascendida, reacciona ante el ascenso como "la gota que colmó el vaso", no como una oportunidad de oro.

El poder mágico de la recalibración . Existen muchos enfoques para liberarse de las inseguridades y así poder estar a la altura de cualquier circunstancia. Uno consiste en pensar racionalmente sobre la situación, las personas involucradas y sobre uno

mismo. Otro es reafirmar y fortalecer la autoimagen, incluyendo la representación mental de lo que ahora se debe hacer con competencia y el envío del Mecanismo Automático de Éxito a nuevas misiones de búsqueda para obtener las ideas y respuestas necesarias. Otro es reorientar inmediatamente la atención hacia nuevos objetivos apropiados.

He aquí por qué la recalibración es tan importante.

Un famoso periodista deportivo de Nueva York me dio una vez este ejemplo:

Consideremos a dos entrenadores de fútbol americano universitario muy exitosos que consiguen puestos de entrenadores principales en la NFL, ascendiendo así a un nivel de competición totalmente nuevo. Los periodistas deportivos inmediatamente empezamos a cuestionar su capacidad para triunfar a este nivel, aplicando de facto el principio de Peter. Al final, uno de estos entrenadores regresa al fútbol universitario, derrotado y con el rabo entre las piernas, pero el otro lleva a su equipo al Super Bowl.

Ciertamente, existen variables como el talento, la dureza de los rivales de división, el calendario, etc. Pero la variable más importante es la reacción real de los dos entrenadores ante sus nuevos puestos. Ambos habían anhelado un ascenso a la NFL. Sin embargo, uno lo ve como si finalmente hubiera llegado. Y comienza a comportarse como un rey recién coronado, ocultando sus propias inseguridades y dudas con un comportamiento autocrático, incluso pomposo. Rápidamente desarrolla relaciones hostiles con los medios de comunicación, los jugadores y otros entrenadores. Sus jugadores leen los periódicos, perciben que está jugando con fuego y no reaccionan. Pronto se siente terriblemente frustrado. Sus inseguridades se convierten en miedo al fracaso, su frustración en agresividad, y es incapaz de utilizar las habilidades que traía consigo. El otro entrenador recién ascendido adopta un enfoque muy diferente. Para él, su ascenso a este puesto de entrenador representa un gran paso adelante.

Es un paso más en la senda del éxito. Se centra de inmediato en un nuevo

conjunto de objetivos: desde organizar un equipo de primera clase y mejorar la moral, hasta descubrir talentos ocultos y llegar al Super Bowl en dos temporadas. Toda su energía está enfocada de forma audaz y productiva. Sus metas son como faros que le impiden desviarse del camino. Cada persona reacciona de manera diferente ante él, y obtiene resultados distintos.

Mi amigo, periodista deportivo, había analizado estas situaciones desde una perspectiva psicocibernética. Dado que los seres humanos somos mecanismos orientados a alcanzar metas, el yo se realiza plenamente solo cuando avanzamos hacia algo. ¿Recuerdan nuestra comparación con la bicicleta en un capítulo anterior? Las personas mantienen su equilibrio, aplomo y seguridad solo cuando avanzan o buscan algo. Cuando uno se cree haber *alcanzado* la meta, se estanca y pierde la seguridad y el equilibrio que tenía al avanzar. Si uno está convencido de ser bueno en el sentido absoluto, no solo carece de incentivos para mejorar, sino que se siente inseguro porque debe defender la farsa y la pretensión. «El hombre que cree haber "llegado" ya casi ha agotado su utilidad para nosotros», me dijo recientemente el presidente de una gran empresa. Cuando alguien llamó bueno a Jesús, él le reprendió: «¿Por qué me llamas bueno? Solo hay un bien, y ese es el Padre». San Pablo es generalmente considerado un hombre bueno, sin embargo, su actitud era: «No pretendo haberlo *logrado* ... pero prosigo hacia la meta».

Mantén los pies en tierra firme . Intentar mantenerse en la cima de un pináculo genera inseguridad. Mentalmente, bájate de tu pedestal y te sentirás más seguro.

Esto tiene aplicaciones muy prácticas. Explica la psicología del equipo menos favorito en el deporte. Cuando un equipo campeón empieza a considerarse campeón, ya no tiene algo por lo que luchar, sino un estatus que defender. Los campeones defienden algo, intentan demostrar algo. Los menos favoritos luchan por lograr algo y, a menudo, dan la sorpresa.

Conocí a un boxeador que peleó bien hasta que ganó el campeonato. En su

siguiente pelea perdió el campeonato y se vio mal al hacerlo. Después de perder el título, peleó bien de nuevo y recuperó el campeonato. Un mánager sabio le dijo: "Puedes pelear tan bien como campeón como cuando eres aspirante si recuerdas una cosa.

Cuando entras al ring, *no estás defendiendo* el campeonato, estás *luchando* por él. No lo tienes, lo pones en juego cuando te arrastras entre las cuerdas.

La actitud mental que genera inseguridad es una forma de sustituir la realidad por la falsedad y la pretensión. Es una forma de demostrar superioridad ante uno mismo y ante los demás. Pero es contraproducente. Si uno se siente perfecto y superior ahora, no hay necesidad de luchar, esforzarse ni intentarlo. De hecho, si se descubre que uno se esfuerza demasiado, puede interpretarse como prueba de que no es superior. Así que uno no lo intenta. Pierde la batalla, pierde la voluntad de ganar.

En el mundo empresarial, los líderes seguros de sí mismos buscan rodearse de un equipo de personas más sabias, capaces y, a menudo, mayores y con más experiencia que ellos. Los líderes inseguros, en cambio, se rodean de aduladores y serviles. ¿Por qué? Porque el líder seguro se centra en avanzar y se preocupa más por cumplir con lo que se requiere que por cualquier otra cosa. El líder inseguro se preocupa más por las apariencias y teme mostrar cualquier signo de debilidad o incompetencia.

Si te das cuenta de que tu Mecanismo Automático de Fallo te ha sumergido en un pantano de inseguridades y te ha sacado cubierto de su fango y hedor, debes reconocer que «¡algo huele mal y es mi propio comportamiento!». Entonces, haz lo necesario para limpiarte y salir purificado. Un buen jabón para la ducha es la recalibración y el establecimiento de metas.

Soledad

Todos nos sentimos solos en algún momento. Es, de nuevo, el precio natural

que pagamos por ser humanos e individuales. Pero es la sensación extrema y crónica de soledad —de estar aislados y alienados de los demás— la que produce el Mecanismo de Fallo Automático.

Este tipo de soledad es causada por una alienación de la vida. Es una soledad de tu verdadero ser. Quienes se alienan de su verdadero ser se han desconectado del contacto básico y fundamental con la vida. Las personas solitarias suelen crear un círculo vicioso. Debido a la sensación de alienación de sí mismas, los contactos humanos no les resultan satisfactorios y se aíslan socialmente. Al hacerlo, se cierran a una de las vías para encontrarse a sí mismas: sumergirse en actividades sociales con otras personas. Hacer cosas y disfrutar de ellas con otros nos ayuda a olvidarnos de nosotros mismos. Al conversar, bailar, jugar juntos o trabajar en equipo por un objetivo común, nos interesamos por algo más que mantener nuestras propias apariencias y pretensiones. A medida que conocemos a la otra persona, sentimos menos necesidad de fingir. Nos relajamos y nos volvemos más naturales. Cuanto más hacemos esto, más sentimos que podemos prescindir de las apariencias y las pretensiones, y sentirnos más cómodos siendo nosotros mismos.

La soledad es un camino que no funciona . La soledad es una forma de Autoprotección. Se cortan las vías de comunicación con otras personas, y especialmente los lazos emocionales. Es una forma de proteger nuestra imagen idealizada de la exposición, el dolor y la humillación. La personalidad solitaria *teme* a los demás. Las personas solitarias a menudo se quejan de no tener amigos ni con quién relacionarse. En la mayoría de los casos, organizan las cosas de esta manera sin darse cuenta debido a su actitud pasiva, creyendo que depende de los demás acercarse, dar el primer paso y asegurarse de que se diviertan. Nunca se les ocurre que deberían aportar algo a ninguna situación social.

Independientemente de tus sentimientos, oblígate a relacionarte con otras personas. Tras la primera inmersión, si persistes, te irás acostumbrando y disfrutando de la interacción. Desarrolla una habilidad social que contribuya a la

felicidad de los demás: bailar, jugar al bridge, tocar el piano, el tenis, conversar. Existe un antiguo axioma psicológico que afirma que la exposición constante al objeto del miedo inmuniza contra él. A medida que las personas solitarias se esfuerzan por relacionarse con otros seres humanos —no de forma pasiva, sino como participantes activos—, descubren gradualmente que la mayoría de la gente es amable y que son aceptadas. Su timidez y retraimiento comienzan a desaparecer. Se sienten más cómodas en presencia de otras personas y consigo mismas. La experiencia de ser aceptadas les permite aceptarse a sí mismas.

La alta ejecutiva que se aísla en su torre de marfil pronto se encontrará inevitablemente con sus pertenencias personales en el maletero del coche, su último cheque en la mano, mirando hacia afuera. Los poderosos caen por el aislamiento. El hombre que se aísla de los riesgos de las relaciones solo en el trabajo un día se dará cuenta, para su sorpresa, de que ¡no tiene razón *para* trabajar!

El aislamiento y la soledad son fuerzas que destruyen tanto a reyes y presidentes como a simples mortales. Se decía de la Casa Blanca del presidente Nixon, mientras se desarrollaba el escándalo Watergate, que una «mentalidad de búnker» lo consumía. Buscaba seguridad a través de un aislamiento cada vez mayor. Comparemos su comportamiento con el de Lee Iacocca al frente de Chrysler, con su empresa plagada de agujeros y en inminente peligro de naufragio financiero. En lugar de refugiarse en el aislamiento, viviendo solo con su creciente crisis en una habitación oscura, se lanzó a la esfera pública como nunca antes, persuadiendo, negociando, vendiendo y organizando a Wall Street, Washington y al público comprador, y liderando una espectacular recuperación corporativa.

Cuando la soledad te tiente, debes sustituirla por la vitalidad. Piensa en el maravilloso cuadro que me regaló Salvador Dalí, en el que representa la psicocibernética como un barco firme que elige navegar hacia la luz en lugar de permanecer en un puerto oscuro, aunque posiblemente más seguro. Si bien no

puedes tropezar si te quedas quieto en la oscuridad, tampoco puedes escapar de un edificio en llamas, alcanzar la bebida refrescante del refrigerador ni lograr nada si te quedas quieto y a salvo en la oscuridad. Debemos superar la soledad mediante la participación, salir del aislamiento y participar activamente, incluso arriesgarnos a la crítica y la confrontación para buscar oportunidades y mejorar.

Incertidumbre

El filósofo Elbert Hubbard dijo: "El mayor error que un hombre puede cometer es tener miedo de cometerlo".

La incertidumbre es una forma de evitar errores y responsabilidades. Se basa en la premisa errónea de que si no se toma ninguna decisión, nada puede salir mal. Equivocarse conlleva horrores indescriptibles para quien se considera perfecto. Cree que nunca se equivoca y que siempre es perfecto en todo. Si alguna vez se equivocara, su imagen de un yo perfecto y todopoderoso se desmoronaría. Por lo tanto, tomar decisiones se convierte en una cuestión de vida o muerte.

Una estrategia es evitar tomar decisiones y prolongarlas al máximo. Otra es tener un chivo expiatorio a mano. Este tipo de persona toma decisiones, pero lo hace precipitadamente, de forma prematura, y es conocida por actuar impulsivamente. Tomar decisiones no le supone ningún problema. Es perfecta. Es imposible que se equivoque. Por lo tanto, ¿para qué considerar los hechos o las consecuencias? Es capaz de mantener esta farsa cuando sus decisiones resultan contraproducentes, simplemente convenciéndose de que la culpa fue de otro.

Es fácil ver por qué ambos tipos fracasan. Uno se mete constantemente en problemas por acciones impulsivas y poco meditadas; el otro se ve paralizado porque simplemente no actúa. En otras palabras, la estrategia de "acertar a través de la incertidumbre" no funciona.

.

Nadie tiene razón Siempre . Ten en cuenta que no es necesario tener razón al 100% en todo momento. Es inherente a la naturaleza humana progresar actuando, cometiendo errores y corrigiendo el rumbo. Un torpedo

guiado alcanza su objetivo, literalmente , cometiendo una serie de errores y corrigiendo continuamente su trayectoria. No puedes corregir tu rumbo si te quedas quieto. No puedes cambiar ni corregir "nada". Debes considerar los hechos conocidos de una situación, imaginar las posibles consecuencias de diversas líneas de acción, elegir la que parezca ofrecer la mejor solución y apostar por ella. Puedes corregir tu rumbo sobre la marcha.

Consideremos a algunos de los actores más exitosos de la actualidad. Kevin Costner. ¿Recuerdan la película *Waterworks?* Tom Hanks. Una película llamada *Joe and the Vokano.* Podríamos seguir con la lista. Cada ganador del Óscar, cada gran estrella de Hollywood, tiene al menos un error épico en su currículum.

Más importante aún, consideremos todos los esfuerzos en los que incluso los participantes más exitosos se equivocan más de lo que aciertan.

Entrenar un partido de fútbol americano y diseñar las jugadas, o jugar de mariscal de campo y ejecutarlas: en la mayoría de los partidos, el ganador ha acumulado muchas más jugadas fallidas que exitosas.

Gestión de una cartera de inversiones: Normalmente, es más probable que las acciones de la cartera bajen que suban, pero las que suben generan ganancias suficientes para obtener un beneficio global.

Perforación en busca de petróleo.

Desarrollo de anuncios publicitarios.

En la mayoría de los casos, los vencedores no tienen razón el 100% de las veces. A menudo, ni siquiera el 50% de las veces.

Uno de los emprendedores más exitosos que he conocido, quien lanzó al mercado 18 productos nuevos y muy exitosos en pocos años y llevó a su empresa de casi cero a más de 200 millones de dólares a los 38 años, comentó que pocos se fijan

en los otros 100 productos que lanzó al mercado en ese mismo período, todos los cuales fracasaron estrepitosamente. Describe su secreto del éxito así: Fracaso para avanzar más rápido.

En el mundo de la venta por correo, dos figuras legendarias son Ted Nicholas y Joseph Sugarman. Ted Nicholas es quizás más conocido por un anuncio a página completa que convirtió su libro autopublicado, *Cómo formar tu propia corporación sin abogado,* en un éxito de ventas con un millón de ejemplares vendidos. Durante varios años, era imposible abrir una publicación comercial o financiera, incluso una revista de aerolíneas, sin ver ese anuncio, además de muchos otros anuncios de los demás libros y productos de Ted. Sin embargo, Ted admite abiertamente que por cada anuncio rentable que creó, creó ocho o más que, al ser probados, fracasaron.

Joseph Sugarman fue el primer empresario de venta por correo en aceptar pedidos con tarjeta de crédito por teléfono, utilizando números gratuitos 800. Hizo su primera fortuna vendiendo aparatos electrónicos con anuncios a página completa, y fue el primero en vender una calculadora de bolsillo por correo. Más recientemente, cosechó un éxito rotundo con las gafas de sol Blu-Blockers. Cuando el Sr. Sugarman da conferencias, disfruta contando una historia tras otra sobre sus mayores errores, los productos en los que invirtió y que resultaron invendibles, los anuncios que diseñó y lanzó con grandes esperanzas y que no dieron resultado. En sus negocios, estos hombres viven en la incertidumbre y no se atreven a exigir tener razón la mayor parte del tiempo.

Solo los hombres pequeños nunca se equivocan . Otra ayuda para superar la incertidumbre es comprender el papel que desempeñan la autoestima y su protección en la indecisión. Muchas personas son indecisas porque temen perder su autoestima si se demuestra que están equivocadas. Usa la autoestima a tu favor, en lugar de en tu contra, convenciéndote de esta verdad: los hombres grandes y las personalidades fuertes cometen errores y los admiten. Es el hombre pequeño quien

teme admitir que se ha equivocado. (Esto, por supuesto, también se aplica a las mujeres).

El éxito mediante el proceso de eliminación . He disfrutado leyendo los relatos de Arthur Conan Doyle sobre las hazañas del gran detective Sherlock Holmes. El fiel compañero de Holmes, el Dr. Watson, un hombre de muchas cualidades pero con una imaginación lamentablemente escasa, se queda frecuentemente perplejo y asombrado cuando Holmes «desaparece en su propia imaginación» y emerge con la solución a los crímenes más enigmáticos. En su imaginación, Holmes se entrega al pedante y tenaz proceso de eliminación, llegando finalmente a la única conclusión posible que no puede descartar. Entonces, esa se convierte en su objetivo, activando todos los poderes de su Mecanismo de Éxito Automático para descubrir las pistas, los hechos y las pruebas que lo demuestran; es decir, llega al objetivo. Un detective menos hábil, en cambio, se quedaría estancado en la enorme dificultad de la tarea y en los testimonios confusos, incluso contradictorios, activando así su Mecanismo de Fracaso Automático en lugar de su Mecanismo de Éxito Automático.

Cabe destacar también que Holmes está dispuesto a reconocer sus errores y, cuando sus primeros intentos y afirmaciones deductivas resultan estar muy lejos de la verdad, no se deja avergonzar ni humillar, ni se deja llevar por la frustración y la agresividad, ni se aísla. Prácticamente resta importancia a sus errores y rápidamente se reenfoca, avanzando con cautela hacia su objetivo final.

La esposa de Thomas Edison observó en una ocasión que «el señor Edison trabajaba incansablemente en un problema, utilizando el método de eliminación. Si alguien le preguntaba si se sentía desanimado porque tantos intentos resultaban infructuosos, él respondía: “No, no me desanimo, porque cada intento fallido descartado es un paso más hacia adelante”».

Si los resultados estuvieran predeterminados y fueran ciertos, nadie jugaría un partido, ni miles de espectadores sintonizarían la televisión para ver cómo se disputa.

Debemos aprender a aceptar las incertidumbres a corto plazo del juego, sin

perder de vista los objetivos que elegimos y confiando en que lograremos nuestros objetivos primordiales, aunque sea zigzagueando en lugar de seguir una línea recta.

Convéncete de que *no eres* tus errores, para que puedas reconocerlos libremente, extraer de ellos cualquier aprendizaje útil, corregir el rumbo y seguir adelante.

Resentimiento

Cuando el Mecanismo Automático del Fracaso busca un chivo expiatorio o una excusa para el fracaso, suele recurrir a la sociedad, al sistema, a la vida, a la mala suerte, al jefe, a la pareja, ¡incluso al cliente! Quienes están firmemente atrapados por este mecanismo resienten el éxito y la felicidad ajenos porque los consideran prueba de que la vida los perjudica y los trata injustamente. El resentimiento es un intento de hacer más llevadero nuestro propio fracaso explicándolo en términos de injusticia. Pero, como remedio para el fracaso, el resentimiento es peor que la enfermedad. Es un veneno mortal para el espíritu, imposibilita la felicidad y consume una energía tremenda que podría dedicarse al éxito.

Con bastante frecuencia, cuando la gente acudía a mi consulta solicitando la corrección quirúrgica de imperfecciones insignificantes en sus rostros, magnificadas por su imaginación, las conversaciones con ellos llevaban a una conclusión: no les gustaba lo que veían al mirarse en el espejo, no por la realidad del reflejo, sino por el resentimiento que albergaban hacia casi todas las personas de su vida y sus circunstancias vitales.

El resentimiento es un camino que fracasa . El resentimiento también es una forma de hacernos sentir importantes. Mucha gente obtiene una satisfacción perversa al sentirse agraviada. La víctima de la injusticia, quien ha sido tratado injustamente, es moralmente superior a quienes la causaron.

El resentimiento es también una forma, o un intento, de borrar o erradicar una injusticia, real o imaginaria, que ya ha ocurrido. La persona resentida intenta, por así decirlo, "probar un caso" ante el tribunal de la vida. Si logra sentir suficiente

resentimiento y, por lo tanto, "probar" la injusticia, algún proceso mágico la recompensará haciendo que el evento o circunstancia que causó el resentimiento "no sea cierto". En este sentido, el resentimiento es una resistencia mental, una no aceptación, de algo que ya ha sucedido. La palabra en sí proviene de dos palabras latinas: *re,* que significa atrás, y *sentire,* que significa sentir. El resentimiento es una repetición emocional o una nueva lucha por algún evento del pasado. No se puede ganar, porque se intenta hacer lo imposible: cambiar. el pasado.

El resentimiento crea una autoimagen inferior . El resentimiento, incluso cuando se basa en injusticias y agravios reales, no es el camino a la victoria. Pronto se convierte en un hábito emocional. Al sentirte habitualmente víctima de una injusticia, empiezas a verte a ti mismo en el papel de una persona victimizada. Llevas contigo un sentimiento interno que busca una justificación externa. Entonces, es fácil ver "pruebas" de injusticia, o creer que te han perjudicado, en el comentario más inocente o en la circunstancia más neutral.

El resentimiento habitual conduce invariablemente a la autocompasión, el peor hábito emocional que se puede desarrollar. Cuando estos hábitos se arraigan, la persona no se siente bien ni en paz cuando están ausentes. Entonces, literalmente, empieza a buscar y encontrar injusticias. Alguien ha dicho que estas personas solo se sienten bien cuando son infelices.

Los hábitos emocionales de resentimiento y autocompasión también van de la mano con una autoimagen ineficaz e inferior. Empiezas a verte como una persona lamentable, una víctima, destinada a ser infeliz.

La verdadera causa del resentimiento . Recuerda que tu resentimiento no es causado por otras personas, eventos o circunstancias. Es causado por tu propia respuesta emocional, tu propia reacción. Solo tú tienes poder sobre esto, y puedes controlarlo si te convences firmemente de que el resentimiento y la autocompasión no conducen a la felicidad ni al éxito, sino a la derrota y la infelicidad.

Mientras albergues resentimiento, te será literalmente imposible verte como

una persona autosuficiente, independiente y autodeterminada, dueña de tu propio destino. La persona resentida cede el control a otros, permitiéndoles dictar cómo debe sentirse y cómo debe actuar. Depende completamente de los demás, como un mendigo. Hace exigencias y demandas irrazonables. Si todos los demás se dedican a hacerte feliz, te resentirás cuando no sea así. Si sientes que los demás te deben gratitud eterna, aprecio incondicional o reconocimiento constante de tu valía, te resentirás cuando estas deudas no se paguen. Si la vida te debe un sustento, te resentirás cuando no lo recibas.

El resentimiento, por lo tanto, es incompatible con la búsqueda creativa de objetivos. En la búsqueda creativa de objetivos, *uno* es el creador, no el receptor pasivo. *Uno mismo* establece sus metas. Nadie le debe nada. Uno persigue sus propios objetivos. Uno se hace responsable de su propio éxito y felicidad. El resentimiento no encaja en este modelo, y precisamente por eso, es un mecanismo de fracaso.

En cierto sentido, no hay justicia, pero podemos fabricar resultados justos para nosotros mismos. Es un hecho que por el mero acto de nacer, una persona es injustamente destinada a comenzar una vida difícil en un gueto lleno de delincuencia callejera, mientras que otra, nacida en un hospital al otro lado de la ciudad en ese mismo momento, comenzará su vida en un suburbio seguro. Una irá a una escuela en mal estado, la otra a una escuela con todas las ventajas modernas. De manera similar, es un hecho que, en muchas oficinas de ventas, los clientes potenciales son distribuidos de manera desproporcionada o injusta por el gerente de ventas a sus "favoritos" y a aquellos en su "perro". Es un hecho que los ascensos en el ámbito corporativo suelen deberse a factores distintos al mérito. Podríamos seguir enumerando ejemplos. La injusticia es innegable. Si pretendes exigir justicia para vivir una vida plena y feliz, no lo lograrás en esta vida, en este planeta.

El otro día, justo después de salir de mi casa en Nueva York, luciendo un traje nuevo, impecablemente confeccionado, recién sacado del paquete, de camino a un

importante almuerzo, un taxi que pasaba a toda velocidad atravesó un charco de barro y me salpicó los pantalones con agua sucia. Se me ocurrió que lo más justo sería que los taxis solo salpicaran con agua de charco a las personas que llevan ropa de trabajo vieja y sucia, únicamente cuando regresan a casa, para que cambiarse no suponga ningún inconveniente. ¡Quizás debería presionar al alcalde para que apruebe una ley así!

Por supuesto, no podía hacer nada para deshacer este incidente injusto ni para erradicar esta injusticia en general, que forma parte de la vida en la ciudad. Sin duda, podría ser más cuidadoso en el futuro, pero eso no venía al caso. La disyuntiva inmediata era pasar el resto del día frustrado, enfadado, amargado y resentido, o replantearme la situación y tomar las medidas constructivas posibles para retomar el rumbo hacia una reunión agradable y productiva.

Admito que es más fácil reaccionar así ante una injusticia menor como los taxis, los charcos o los pantalones sucios que ante la injusticia racial en la sociedad o la burocracia en el trabajo. Pero el resultado será el mismo. Las decisiones fundamentales son las mismas. Y solo podrás disfrutar del poder de tu Mecanismo de Éxito Automático si eliges superar la injusticia, sea grande o pequeña.

A lo largo de los años, la Psicocibernética se ha incorporado a numerosos programas de asesoramiento para reclusos, clases, programas de reinserción social y similares. Calculo que se han donado miles de ejemplares de mis libros a prisiones y a reclusos. Incluso hoy en día, la Fundación Psicocibernética no rechaza las solicitudes sinceras de los reclusos. Como resultado, he conversado con muchos directores de prisiones, consejeros, pastores y otras personas que trabajan en este ámbito, y, naturalmente, el tema de la reincidencia surge con frecuencia. Un gran costo para las personas, las familias y la sociedad es la mayoría de los presos que, una vez liberados tras cumplir su condena, no logran mantenerse sobrios y terminan de nuevo en prisión. Una y otra vez. Me he convencido de que la reincidencia no es más que resentimiento materializado. Si una persona sale de prisión y se reincorpora

a la sociedad con sus resentimientos intactos —resentimiento hacia su crianza y origen, sus fiscales y carceleros, su actual falta de recursos, la dificultad que enfrenta para ganarse la aceptación y la confianza de los demás, etc.—, es casi seguro que cometerá nuevos delitos y volverá a prisión. Solo aquellos pocos que logran liberarse de estos resentimientos y reorientarse consiguen mantenerse por el buen camino. Del mismo modo, cualquier persona que permita que el resentimiento controle sus pensamientos se encierra a sí misma y a su potencial en una prisión creada por ella misma. Es su propio juez, jurado indiferente y carcelero.

Vacío

Quizás al leer este capítulo pensaste en alguien que había tenido éxito a pesar de la frustración, la agresividad mal dirigida, el resentimiento, etc. Pero no estés tan seguro. Muchas personas adquieren los símbolos externos del éxito, pero cuando van a abrir el cofre del tesoro tan anhelado, lo encuentran vacío. Es como si el dinero que tanto les costó conseguir se convirtiera en dinero falso en sus manos. En el camino, perdieron *la capacidad de disfrutar.* Y cuando se pierde la capacidad de disfrutar, ninguna cantidad de riqueza ni nada más puede brindar éxito o felicidad. Estas personas ganan la semilla del éxito, pero cuando la abren, está vacía.

Quienes conservan la capacidad de disfrutar encuentran placer en muchas cosas sencillas y cotidianas. Disfrutan también de cualquier éxito material que hayan alcanzado. Aquellos en quienes la capacidad de disfrutar ha muerto no encuentran placer en nada, ni en un helado de un dólar ni en una mansión de un millón de dólares. Ningún objetivo merece la pena. La vida es un aburrimiento terrible. Nada vale la pena. Se puede ver a cientos de estas personas noche tras noche desfalleciendo en discotecas, intentando convencerse de que lo disfrutan. Viajan de un lugar a otro, se enredan en un torbellino de fiestas, con la esperanza de encontrar placer, pero siempre se topan con un vacío. La verdad es que la alegría acompaña a la función creativa, a la búsqueda de objetivos creativos. Es posible obtener un falso

«éxito», pero al hacerlo, uno se ve castigado con una alegría vacía.

La vida cobra sentido cuando tienes metas que valen la pena. Este es el secreto psicocibernético para mantener su Mecanismo de Fallo Automático a salvo en estado de hibernación, sin que le moleste ninguna tarea que usted le encomiende y sin que le preocupe con los resultados de su trabajo.

La vida solo merece la pena cuando uno tiene firmemente fijados objetivos que valen la pena.

El vacío es un síntoma de que no estás viviendo de forma creativa. O bien no tienes una meta lo suficientemente importante para ti, o no estás utilizando tus talentos y esfuerzos para alcanzar una meta importante. La persona que no tiene un propósito propio concluye pesimistamente: «La vida no tiene sentido». La persona que no tiene una meta por la que valga la pena trabajar concluye: «La vida no vale la pena». La persona que no tiene un trabajo importante que hacer se queja: «No hay nada que hacer». La persona que se esfuerza activamente por alcanzar una o varias metas importantes no llega a filosofías pesimistas sobre la falta de sentido o la futilidad de la vida en general o de su vida en particular.

Incluso las personas mayores pueden —y de hecho lo hacen— ser personas optimistas y con metas claras. Una tendencia maravillosa ha sido la migración de jubilados a pequeñas ciudades universitarias, donde persiguen objetivos de aprendizaje, educación, dominio de temas interesantes, adquisición de habilidades para las que antes no tenían tiempo e incluso mentoría. Anteriormente en este libro describí los cuatro pasos del proceso de aprendizaje; la vitalidad se basa en establecer constantemente nuevas metas y luego avanzar por esa escalera de aprendizaje de cuatro pasos para alcanzarlas con eficacia.

El vacío no es un camino hacia la victoria . Una vez experimentada, la vacuidad

puede convertirse en una forma de evitar el esfuerzo, el trabajo y la responsabilidad. Se transforma en una excusa o justificación para una vida sin creatividad. Si todo es vanidad, si no hay nada nuevo bajo el sol, si no hay alegría que encontrar, ¿para qué molestarse? ¿Para qué intentarlo? Si la vida es solo una cinta de correr, si trabajamos ocho horas al día para poder pagar una casa donde dormir, para poder dormir ocho horas y descansar para otro día de trabajo, ¿por qué ilusionarnos? Sin embargo, todas estas «razones» intelectuales desaparecen, y experimentamos alegría y satisfacción cuando, una vez que nos bajamos de la cinta, dejamos de dar vueltas en círculos y elegimos una meta por la que vale la pena luchar, y vamos tras ella.

El vacío existencial y una autoimagen inadecuada van de la mano . El vacío también puede ser síntoma de una autoimagen inadecuada. Es imposible aceptar psicológicamente algo que uno siente que no le pertenece o que no es coherente con su propia identidad. Quienes tienen una autoimagen indigna e inmerecida pueden contener sus tendencias negativas el tiempo suficiente para alcanzar un éxito genuino, pero luego son incapaces de aceptarlo psicológicamente y disfrutarlo. Incluso pueden sentirse culpables, como si lo hubieran robado. Su autoimagen negativa puede incluso impulsarlos al éxito mediante el conocido principio de la sobrecompensación. Sin embargo, no comparto la teoría de que uno deba enorgullecerse de un complejo de inferioridad o agradecerlo solo porque a veces conduce a los símbolos externos del éxito. Cuando finalmente llega el "éxito", estas personas sienten poca satisfacción o logro. Son incapaces de atribuirse el mérito de sus logros. Para el mundo, son un éxito. Ellos mismos todavía se sienten inferiores, indignos, casi como si fueran ladrones y hubieran robado los símbolos de estatus que consideraban tan importantes. “Si mis amigos y conocidos supieran realmente lo farsante que soy”, piensan.

Esta reacción es tan común que los psiquiatras la denominan "síndrome de rechazo al éxito": el hombre que se siente culpable, inseguro y ansioso cuando se da cuenta de que ha tenido éxito.

Es saludable esforzarse únicamente por alcanzar metas que sean importantes para uno mismo —no como símbolos de estatus, sino porque son coherentes con los deseos más profundos de la vida—. Buscar el éxito real —el éxito a través de la creatividad— brinda una profunda satisfacción interior. Buscar un éxito superficial para complacer a los demás produce una satisfacción ilusoria.

EJERCICIOS DE ENTRENAMIENTO MENTAL

Es importante ser consciente, reconocer y reaccionar con prontitud ante un Mecanismo Automático de Fallo latente que se despierta e intenta distraerte con el FRACASO.

Echa un vistazo a lo negativo, pero concéntrate en lo positivo.

Los automóviles vienen equipados con indicadores de advertencia ubicados justo frente al conductor, que le avisan cuando la batería no carga, cuando el motor se está sobrecalentando, cuando la presión del aceite es demasiado baja, etc. Ignorar estas advertencias podría dañar su automóvil. Sin embargo, no hay necesidad de preocuparse demasiado si se enciende una señal de advertencia. Simplemente deténgase en una estación de servicio o taller y tome las medidas necesarias para solucionar el problema. Una señal de advertencia no significa que el automóvil esté inservible. Todos los automóviles se sobrecalientan de vez en cuando.

Sin embargo, el conductor no mira el panel de control de forma exclusiva y continua. Hacerlo podría ser desastroso. Debe fijar la vista a través del parabrisas, mirar hacia dónde se dirige y mantener su atención principal en su objetivo ***: adónde quiere llegar.*** Solo echa un vistazo a los indicadores negativos de vez en cuando. Cuando lo hace, no se fija en ellos ni se detiene a pensar en ellos. Rápidamente vuelve a enfocar la vista hacia adelante y se concentra en el objetivo positivo de adónde quiere llegar.

Cómo utilizar el pensamiento negativo

Deberíamos adoptar una actitud similar respecto a nuestros propios síntomas negativos. Creo firmemente en el «pensamiento negativo» cuando se usa correctamente. Necesitamos ser conscientes de lo negativo para poder evitarlo. Un golfista necesita saber dónde están los búnkeres y las trampas de arena, pero no piensa continuamente en el búnker, donde no quiere ir. Su mente echa un vistazo al búnker, pero se concentra en el green. Usado correctamente, este tipo de pensamiento negativo puede funcionar para llevarnos al éxito, si:

1. Somos sensibles a lo negativo en la medida en que puede alertarnos del peligro.
2. Reconocemos lo negativo por lo que es: algo indeseable, algo que no queremos, algo que no nos aporta verdadera felicidad.
3. Tomamos medidas correctivas inmediatas y sustituimos un factor positivo opuesto del Mecanismo de Éxito. Con el tiempo, esta práctica creará una especie de reflejo automático que se integrará a nuestro sistema de guía interno. La retroalimentación negativa actuará como un control automático que nos ayudará a evitar el fracaso y nos guiará hacia el éxito.

Dedica unos minutos al final de cada día, o al mediodía y al final de la jornada si puedes. Busca un lugar tranquilo, cierra los ojos y deja volar tu imaginación para repasar los acontecimientos del día y tu comportamiento. Felicítate por todas tus acciones reflexivas del Mecanismo Automático de Éxito, pero presta atención a las señales de alerta del Mecanismo Automático de Fracaso que parpadean silenciosamente en el tablero. Repítete que el comportamiento del Mecanismo Automático de Fracaso no te representa y que no debe tolerarse. Si puedes corregir algo que haya ocurrido, hazlo sin dudarlo. Sé la persona madura y llama o visita a quien merezca tus disculpas, tu gratitud o tus felicitaciones.
Analiza tus pensamientos y acciones del día en términos de cómo contribuyen al logro de tus objetivos, incluso mide la proporción de actividad impulsada por el

Mecanismo de Éxito Automático frente al Mecanismo de Fracaso Automático; luego, decide mejorar esa proporción.
No temas al autoanálisis. Practica el autocoaching y evita el autodesprecio.
Concluye tu autocrítica diaria identificando los aspectos positivos que puedes potenciar y reafirmando tu compromiso con tus metas e ideales.

CAPÍTULO DIEZ

Cómo eliminar las cicatrices emocionales y darte un rejuvenecimiento emocional.

La ira es realmente una esperanza decepcionante.

—Erica Jong

El negocio de los estiramientos faciales está en auge. Los ingresos de la profesión de cirugía estética han aumentado en porcentajes de dos dígitos cada año durante los últimos años. Ahora vemos publicidad masiva en televisión que ofrece cualquier combinación de procedimientos deseados: nariz, orejas, garganta, estiramiento facial completo, aumento de senos, aumento de glúteos, abdominoplastia, por una cuota mensual fija, ¡como comprar un coche a plazos! Sin embargo, muchas personas que buscan la salvación y la satisfacción emocional a través del bisturí quirúrgico se despertarán con un rostro nuevo o un cuerpo mejor esculpido, pero con la decepción y la frustración de siempre.

Tanto yo como otros hemos aprendido mucho sobre psicocibernética en los más de cincuenta años transcurridos desde que comencé a establecer la conexión entre los pacientes que acudían a mi consulta buscando corregir cicatrices en su imagen externa y la existencia de "cicatrices" ocultas en su imagen interna o autoimagen. Sin

embargo, la analogía fundamental sigue siendo tan válida como cuando se descubrió y reconoció por primera vez.

Como médico y cirujano, he realizado innumerables operaciones de cirugía facial reconstructiva y estética, y he tenido el privilegio de impartir conferencias sobre estas técnicas clínicas en todo el mundo. Sin embargo, nunca he perdido la admiración por los sistemas milagrosos del cuerpo humano. Por ejemplo, cuando se sufre una lesión física, como un corte en la cara, el cuerpo forma automáticamente tejido cicatricial, que es más resistente y grueso que la piel original. La función del tejido cicatricial es formar una capa protectora, la forma en que la naturaleza se asegura de prevenir otra lesión en el mismo lugar. Si un zapato que no ajusta bien roza una parte sensible del pie, el primer resultado es dolor y sensibilidad. Pero, de nuevo, la naturaleza protege contra el dolor y las lesiones posteriores formando un callo, una capa protectora.

Tendemos a hacer prácticamente lo mismo cuando sufrimos una herida emocional, cuando alguien nos lastima o nos irrita. Creamos cicatrices emocionales o espirituales para protegernos. Somos muy propensos a endurecernos, a insensibilizarnos ante el mundo y a refugiarnos en una coraza emocional protectora de una u otra índole.

Lo que podemos aprender cuando la naturaleza necesita ayuda

Al formar tejido cicatricial, la naturaleza busca ser beneficiosa. Sin embargo, en nuestra sociedad moderna, el tejido cicatricial, especialmente en el rostro, puede perjudicarnos en lugar de beneficiarnos. Tomemos como ejemplo a George T., un joven y prometedor abogado. Era afable, simpático y tenía una carrera prometedora por delante, cuando sufrió un accidente automovilístico que le dejó una horrible cicatriz desde la mitad de la mejilla izquierda hasta la comisura izquierda de la boca. Otro corte, justo encima del ojo derecho, le tiró del párpado superior al cicatrizar, dándole una apariencia grotesca y amenazante. Cada vez que se miraba en el espejo

del baño, veía una imagen repulsiva. La cicatriz en su mejilla le daba una mirada perpetuamente maliciosa, o lo que él llamaba una "mirada malvada". Tras salir del hospital, perdió su primer caso en los tribunales y estaba seguro de que su aspecto malvado y grotesco había influido en el jurado. Sentía que sus viejos amigos se sentían repelidos y asqueados por su apariencia. ¿Acaso era solo su imaginación que incluso su propia esposa se estremeciera ligeramente cuando la besaba?

George T. empezó a rechazar casos. Comenzó a beber durante el día. Se volvió irritable, hostil y algo solitario.

Las cicatrices en su rostro le proporcionaban una sólida protección contra futuros accidentes automovilísticos. Sin embargo, en la sociedad en la que vivía George, las lesiones faciales no representaban el principal peligro. Era más vulnerable que nunca a los rechazos, las heridas y los daños sociales. Sus cicatrices se habían convertido en una desventaja en lugar de una ventaja.

Si George hubiera sido un hombre primitivo y hubiera sufrido cicatrices faciales tras un encuentro con un oso o un tigre dientes de sable, probablemente esas cicatrices lo habrían hecho más aceptable para sus compañeros. Incluso en tiempos relativamente recientes, los viejos soldados han exhibido con orgullo sus cicatrices de batalla. Sospecho que lo mismo ocurre con los jóvenes delincuentes de las pandillas de los barrios marginales.

En el caso de George, la naturaleza tenía buenas intenciones, pero necesitaba ayuda. Le devolví a George su antiguo rostro mediante cirugía plástica, que eliminó el tejido cicatricial y restauró sus rasgos.

Tras la cirugía, su transformación fue notable. Recuperó su carácter afable y seguro de sí mismo. Dejó de beber. Abandonó su actitud solitaria, se reintegró a la sociedad y volvió a formar parte de ella. Literalmente, encontró una nueva vida.

Esta nueva vida, sin embargo, se produjo solo indirectamente mediante cirugía plástica en los tejidos físicos. El verdadero agente curativo fue la eliminación de las

cicatrices emocionales, la protección contra el rechazo social, la sanación de las heridas emocionales y la restauración de su autoestima como miembro aceptable de la sociedad, lo cual, en su caso, la cirugía hizo posible.

La mayoría de las personas acumulan una cantidad considerable de cicatrices en su autoimagen, sin ninguna correlación con una desfiguración física real que pueda ser corregida por un cirujano experto con un bisturí.

Cómo las cicatrices emocionales te alejan de la vida.

Muchas personas, sin haber sufrido lesiones físicas, tienen cicatrices emocionales internas. El resultado en su personalidad es el mismo. Estas personas han sido heridas o lastimadas por alguien en el pasado. Para protegerse de futuras heridas de esa fuente, desarrollan un callo espiritual, una cicatriz emocional que protege su ego. Sin embargo, este tejido cicatricial las "protege" no solo de la persona que las lastimó originalmente, sino también de todos los demás seres humanos. Se levanta un muro emocional que ni amigos ni enemigos pueden atravesar.

Zig Ziglar cuenta una historia divertida sobre un gato que, inocentemente, camina sobre la estufa y aterriza sobre un quemador aún caliente. Con un fuerte maullido, el gato salta de la estufa y se aleja enfurruñado para lamerse las patas doloridas. Zig dice que ese gato no solo no volverá a subirse a esa estufa, ¡sino que ni siquiera volverá a entrar en la cocina!

Las cicatrices emocionales que se acumulan en la autoimagen afectan a las personas como las patas quemadas afectan a un gato. Tras varias repeticiones de una experiencia desagradable, vergonzosa o frustrante que deja una huella, la persona afectada no solo evita la situación en sí, sino también el entorno en el que podría ocurrir. Por ejemplo, una vez asesoré a un ejecutivo muy capaz, que ascendía en una gran corporación, y que había sido reprendido repetidamente por su mentor

y jefe por permanecer callado como un ratón en reunión tras reunión, limitándose a ser un espectador, sin participar activamente. Este hombre tenía muy buenas ideas y aportaciones que ofrecer, a menudo en privado, y con frecuencia no recibía el reconocimiento que merecía. De hecho, la mayoría de sus colegas lo consideraban un estorbo y se preguntaban cuáles eran los motivos del jefe para mantenerlo en la nómina.

Probablemente puedas hacer tu propio diagnóstico a estas alturas y acertar. Este chico, durante sus años de instituto, tartamudeaba nerviosamente cuando le preguntaban en clase, sufría burlas de otros alumnos y, como resultado, se aislaba de la participación activa en sus clases, haciendo todo lo posible por pasar desapercibido. Podríamos llamar a eso la primera capa de cicatrices en su autoestima. Avancemos hasta su primer matrimonio. Tanto su exesposa como su exsuegra eran personalidades dominantes, posiblemente abusivas, y criticaban constantemente las ideas de este chico, ya fuera su elección de ropa, su opinión política, incluso su opinión sobre un libro o un programa de televisión. Al principio de este matrimonio, adoptó una actitud de guardarse las cosas para sí mismo. Esto se convirtió en una segunda capa de cicatrices.

Avancemos hasta un año muy reciente, cuando, activo en su asociación vecinal, se vio envuelto en un conflicto con un vecino muy influyente, egocéntrico, intransigente, prepotente y mucho más persuasivo. Su adversario atacaba con vehemencia y agresividad cualquier idea que este individuo propusiera, y logró que muchos otros se pusieran en su contra, lo que provocó sumariamente su expulsión del consejo al final de su primer año de mandato. Tercera capa.

Ya no importaba que no tuviera que lidiar con niños de la escuela, una suegra abusiva o vecinos; que estuviera en un entorno muy diferente; que contara con el apoyo incondicional de un mentor y jefe influyente; que sus sugerencias fueran escuchadas con respeto; y que para él fuera mucho más importante imponerse que en cualquier otro momento. No importaba que esta situación fuera muy distinta a

las demás. Como toda la cocina está cerca de un solo fogón, esta situación seguía estando en la misma zona que las demás. Lo suficientemente cerca como para amenazar su autoestima. En consecuencia, en lugar de proyectar la imagen del ejecutivo inteligente, competente y prometedor que era, en estas circunstancias proyectaba la imagen de un cobarde.

Masilla, no yeso.

¿Podría este hombre eliminar todo ese tejido cicatricial y liberar su autoimagen? Sin duda, utilizando todas las herramientas de la psicocibernética que hemos analizado: consciencia, pensamiento racional, toma de decisiones deliberada (es decir, establecer el objetivo), uso intencional de la imaginación, incluyendo las técnicas de ensayo mental del Teatro de la Mente.

En su excelente libro *Perfiles de éxito y poder* , el Dr. Gene Llundrum escribe: “La autoimagen no se fija con yeso, se fija con masilla”.

Soy conocido como cirujano plástico, pero como escultor aficionado desde hace muchos años, disfruto trabajando la arcilla con el bisturí y a menudo he esculpido, deshecho y vuelto a esculpir un rostro hasta que quedó exactamente como lo imaginaba. La arcilla, o material similar a la masilla, se mantiene lo suficientemente suave y maleable como para repetir este proceso muchísimas veces. En su infinita sabiduría, Dios creó la autoimagen con un material similar, por lo que permanece maleable a lo largo de toda nuestra vida. Nunca es demasiado viejo, demasiado hastiado, demasiado asustado o demasiado traumatizado para "humedecer la arcilla" y comenzar a recrearla según su imaginación y deseo.

No te sobreprotejas

Al igual que con una cicatriz facial, la protección excesiva contra la causa original de la lesión puede hacernos más vulnerables y causarnos aún más daño en otras áreas. El muro emocional que construimos para protegernos de una persona o una situación nos aísla de los demás, de muchas oportunidades e incluso de nuestro

verdadero ser. Como ya hemos señalado, quien se siente solo o desconectado de los demás también se siente desconectado de sí mismo y de la vida.

Estas técnicas de psicocibernética, combinadas, ponen en tus manos un poderoso bisturí emocional mágico, infundiéndote el talento y la habilidad de un cirujano emocional de talla mundial, para que puedas eliminar las cicatrices emocionales que actualmente obstaculizan tu autoestima. Pero para ello, debes arriesgarte. Debes arriesgarte a enfrentar obstáculos, decepciones, rechazos y errores, con la certeza de que ocurrirán, pero que no te desviarán de tus objetivos principales.

No subestimes el poder de las cicatrices emocionales.

Las cicatrices emocionales acumuladas, una encima de la otra, convierten la autoimagen en una entidad amenazada y vulnerable que activa un "comportamiento de supervivencia" del servomecanismo (huir o luchar, miedo o agresividad beligerante) cada vez que se enfrenta a una situación que percibe que podría dañarla de la misma manera que los incidentes pasados que dejaron cicatrices.

En un libro titulado *Trastornos de ansiedad y fobias* , los autores, [1]entre ellos un terapeuta cognitivo, afirman que «el mismo mecanismo que impide a una persona exponerse a un peligro físico también la disuade de exponerse a un peligro psicológico». En otras palabras, este mecanismo puede no ser capaz de evaluar con precisión la relatividad de los peligros. Por ejemplo, no corres ningún peligro físico por la vergüenza social en una cena al no poder mantener la conversación, quizás porque ganas menos dinero que los demás invitados y te sientes inferior por ello, y por lo tanto temes que te pregunten sobre tu trabajo o tus inversiones. Sin embargo, la situación puede desencadenar el mismo tipo de ansiedad e inhibición que enfrentarse a un atracador en un callejón oscuro. En el caso del atracador, sacar

[1] Aaron T. Beck, MD y Gary Emery, Ph.D., con Ruth L. Greenberg, Ph.D. (Nueva York: Basie Books, edición reimpresa de 1990)

tímidamente la cartera, lanzarla hacia él o más allá y correr lo más rápido posible en dirección contraria podría ser lo apropiado. En un contexto social, desperdiciar la oportunidad de una velada agradable y optar por el silencio o respuestas monosilábicas es totalmente inapropiado y puede tener precisamente el resultado que teme: ser malinterpretado tanto por los anfitriones como por los demás invitados. Es más probable que esta reacción de supervivencia se desencadene si se asemeja a situaciones que han dejado huella en la autoestima.

Me gustaría destacar un punto mencionado anteriormente en el libro: no es necesario que revises minuciosamente cada incidente ni que influyas en todos ellos. El camino hacia la primera infancia para realizar la cirugía emocional necesaria para liberar una autoimagen marcada por este desencadenante compulsivo de comportamientos de supervivencia en situaciones donde es inapropiado y contraproducente. Puedes comenzar con una nueva programación, utilizando el recuerdo de éxitos, películas mentales, ensayo mental y otras técnicas de psicocibernética. La aceptación de lo nuevo por parte de la autoimagen eliminará automáticamente las viejas cicatrices. Recuerda el término "terapia orientada a soluciones" o mejor aún, "terapia orientada a soluciones para hacer en casa" y piensa en esos términos en lugar del cliché de 30 años de visitas semanales al diván.

Las cicatrices emocionales contribuyen a la delincuencia juvenil.

El psiquiatra Bernard Holland ha señalado que, si bien los delincuentes juveniles parecen muy independientes y tienen fama de fanfarrones, sobre todo por su odio hacia las figuras de autoridad, protestan demasiado. Debajo de esa dura coraza, explica el Dr. Holland, «se esconde una persona interior sensible y vulnerable que anhela depender de los demás». Sin embargo, no pueden intimar con nadie porque no confían en nadie. En algún momento del pasado, fueron heridos por alguien importante para ellos y no se atreven a exponerse a sufrir de nuevo. Siempre están a la defensiva. Para evitar más rechazo y dolor, atacan primero. De esta forma, alejan

a las mismas personas que los amarían si tuvieran la oportunidad y podrían ayudarlos.

Un elemento básico de los programas de entrevistas diurnos de la televisión actual es el programa temático sobre "adolescentes fuera de control": adolescentes que maldicen, insultan a sus padres, faltan a clase, beben, consumen drogas, tienen relaciones sexuales promiscuas e incluso roban en tiendas y coches. El presentador y los padres entregan a estos adolescentes descontrolados a líderes de "campamentos de entrenamiento juvenil" de tipo militar, quienes los sacan del escenario y se los llevan a un "campamento de entrenamiento". Semanas después, regresan, muchos de ellos radicalmente cambiados. Todo esto es controvertido, pero existen pruebas considerables de que suele dar resultados positivos y duraderos. Cuando funciona, ¿por qué funciona? Incluso a una edad temprana, estos jóvenes han acumulado capas y capas de cicatrices emocionales, de modo que su autoimagen ha cedido por completo las riendas a emociones negativas, propias de un Mecanismo de Fallo Automático, incluyendo una agresividad extrema . Sin duda, habrás oído el dicho: "en circunstancias desesperadas, medidas desesperadas". Estas intervenciones intensivas son medidas desesperadas, de último recurso; en cierto modo, bisturíes emocionales increíblemente afilados. Para eliminar todo el tejido cicatricial protector y endurecido de estas autoimágenes se requieren estas técnicas drásticas y confrontativas.

En resumen: la mayoría de los casos de delincuencia son sintomáticos de graves traumas emocionales, una autoimagen profundamente insana y un mecanismo de fallo automático desatado y sin control.

Analice detenidamente *sus* comportamientos habituales o repetitivos y sus experiencias vitales. ¿Sufre una relación íntima decepcionante tras otra? ¿Le resultan desagradables todos sus compañeros de trabajo? ¿Son todos sus clientes tacaños o difíciles? Y así sucesivamente. Ya sea por evitación o agresión, la autoestima está dañada.

¿Podemos prevenir futuras secuelas emocionales?

Hay un dicho vaquero que le encanta al editor de este libro: «El primer paso para salir de un apuro es dejar de cavar». Podríamos decir que el primer paso para liberar una autoimagen dañada es dejar de acumular más cicatrices. ¿Podemos hacerlo? Sin duda. Un nuevo conocimiento sobre por qué reaccionamos como lo hacemos ante ciertos estímulos, un mayor énfasis en el pensamiento racional y la madurez pueden ser nuestros aliados. Así como hay cosas inteligentes que podemos hacer, que están a nuestro alcance, para fortalecer nuestro sistema inmunológico físico, como comer ciertos alimentos y evitar otros, tomar suplementos de vitaminas antioxidantes y hacer ejercicio con regularidad, también hay cosas que podemos hacer para fortalecer nuestro sistema inmunológico emocional.

Tres recetas para inmunizarse contra el dolor emocional

Sé demasiado grande para sentirte amenazado.

Muchas personas se ofenden profundamente por pequeñas ofensas o lo que llamamos desaires sociales. Todos conocemos a alguien en la familia, la oficina o el círculo de amigos que es tan susceptible y sensible que los demás deben estar constantemente alerta, por temor a ofenderse por alguna palabra o acto inocente.

Es un hecho psicológico bien conocido que las personas que se ofenden con mayor facilidad tienen la autoestima más baja. Nos duelen las cosas que percibimos como amenazas a nuestro ego o autoestima. Los ataques emocionales imaginarios que pasan desapercibidos para la persona con una sana autoestima la hieren profundamente. Incluso los ataques y las ofensas reales, que causan un daño terrible al ego de la persona con baja autoestima, no afectan al de quienes tienen una buena opinión de sí mismos. La persona que se siente indigna, que duda de sus propias

capacidades y que tiene una mala opinión de sí misma se pone celosa con facilidad. La persona que duda secretamente de su propio valor y se siente insegura, que ve amenazas a su ego donde no las hay, exagera y sobreestima el daño potencial de las amenazas reales.

Todos necesitamos cierta fortaleza emocional y seguridad en nuestro ego para protegernos de las amenazas reales e imaginarias. No sería prudente que nuestro cuerpo estuviera completamente cubierto por una dura capa de callos o un caparazón como el de una tortuga. Nos veríamos privados del placer de toda sensación sensual. Sin embargo, nuestro cuerpo posee una capa externa, la epidermis, que nos protege de la invasión bacteriana, pequeños golpes, moretones y pinchazos. La epidermis es lo suficientemente gruesa y resistente como para ofrecer protección contra heridas leves, pero no tanto como para interferir con la sensibilidad. Muchas personas carecen de esta protección para su ego; solo poseen la fina y sensible capa interna. Necesitan fortalecerse emocionalmente para poder ignorar las pequeñas heridas y las amenazas menores a su ego.

Además, necesitan fortalecer su autoestima y tener una imagen de sí mismos más positiva y adecuada para no sentirse amenazados por cualquier comentario casual o acto inocente. Una persona fuerte no se siente amenazada por un pequeño peligro; una persona débil y pequeña sí. Del mismo modo, una imagen de sí misma sana y fuerte no se siente amenazada por cualquier comentario inocente o casual.

Parece que algunas personas pasan la vida esperando a ser ofendidas. ¡Y rara vez se decepcionan!

Las imágenes saludables de uno mismo no se dañan fácilmente.

La persona que siente que su valía personal se ve amenazada por un comentario despectivo tiene un ego pequeño y débil, y poca autoestima. Es egocéntrica, egoísta, difícil de tratar y lo que llamamos egocéntrica. Pero no curamos un ego enfermo o débil reprimiéndolo, socavándolo o debilitándolo aún más mediante la abnegación

o el intento de ser altruistas. La autoestima es tan necesaria para el espíritu como el alimento para el cuerpo. La cura para el egocentrismo, la egolatría y todos los males que conlleva reside en el desarrollo de un ego sano y fuerte mediante el fortalecimiento de la autoestima. Cuando una persona tiene una autoestima adecuada, los pequeños desaires no representan ninguna amenaza; simplemente se pasan por alto y se ignoran. Incluso las heridas emocionales más profundas tienden a sanar más rápido y mejor, sin llagas purulentas que envenenen la vida y empañen la felicidad.

No te tomes las cosas tan personalmente.

Recuerdo cuando los chistes sobre polacos estaban de moda, y una agente inmobiliaria me contó que, por alguna razón, a todos sus compañeros de oficina les caía mal y se burlaban de ella en cuanto tenían oportunidad. Cuando le pedí pruebas, me dijo que contaban chistes sobre polacos. Esta mujer estaba casada y no usaba su apellido de soltera, lo que revelaba claramente su ascendencia polaca. No supe que era polaca hasta que me lo dijo.

Uno de los empresarios con los que a veces iba al campo de prácticas de golf se divertía contándome chistes de médicos. Me parecían graciosos, y jamás se me ocurrió que estuviera intentando herirme personalmente en secreto. Las dos situaciones no eran tan diferentes, pero las dos autoimagen involucradas sí que lo eran.

Cuando habitualmente personalizas cada desaire, cada conversación que escuchas por casualidad, incluso las cosas que lees o escuchas en los medios de comunicación, revelas una autoimagen muy susceptible con una inmunidad extremadamente débil.

Sé más grande que esas cosas. Ten asuntos más importantes que atender, como dice el refrán. Quien persigue con ahínco metas significativas y gratificantes, y tiene una agenda llena de cosas importantes que hacer, tiene poco tiempo para obsesionarse con desaires y ofensas triviales. La mayoría de los comentarios tontos

e insensibles son, simplemente, tontos e insensibles; no tienen ningún significado oculto, y buscarlo —y, sobre todo, ofenderse por ello— es una completa pérdida de tiempo.

Al popular escritor de novelas pulp del Oeste, Louis L'Amour, le preguntaron en una entrevista cuál era el significado oculto del hecho de que ninguno de los villanos de sus cientos de libros moría con *el* primer disparo. El entrevistador intuyó que había descubierto algo. El novelista respondió: «Porque en aquella época nos pagaban por palabra». ¡A mí no me pagan por palabra, así que mejor cambio de tema!

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

Visita el supermercado. Busca y compra dos papas: la más pequeña y raquítica, y la más grande. Colócalas una al lado de la otra en tu escritorio o en algún lugar que veas con frecuencia durante el día. Incluso puedes tomarles una foto instantánea y pegarla en la visera o el tablero del auto, dentro de tu maletín, en algún lugar donde la veas. Deja que esto te inspire a pensar que tu autoestima es mayor que la de una papa pequeña y raquítica, y pregúntate: ¿hoy te comportas como una gran papa o como una papa encogida?

Una actitud autosuficiente y responsable te hace menos vulnerable.

Como ha señalado el Dr. Holland, el delincuente juvenil con una dura coraza exterior esconde una persona interior sensible y vulnerable que desea depender de los demás y ser amada por ellos.

Los profesionales de ventas me dicen que aquellos que oponen mayor resistencia al principio suelen ser clientes "fáciles" una vez que se superan sus defensas; que las personas que se sienten obligadas a colocar carteles de "Prohibida

la entrada a vendedores" lo hacen porque saben que son vulnerables y necesitan protección.

La persona con una apariencia dura y ruda suele desarrollarla porque instintivamente se da cuenta de que en su interior es tan sensible que necesita protección.

La persona con poca o ninguna independencia, que se siente emocionalmente dependiente de los demás, es más vulnerable a las heridas emocionales. Todo ser humano desea y necesita amor y afecto. Pero la persona creativa e independiente también siente la necesidad de dar amor. Su énfasis está tanto o más en dar que en recibir. No espera que el amor le sea entregado en bandeja de plata. Tampoco tiene la necesidad compulsiva de que "todos" la amen y la aprueben.

La persona pasiva y dependiente entrega todo su destino a los demás, a las circunstancias y a la suerte. Cree que la vida le debe el sustento y que los demás le deben consideración, aprecio, amor y felicidad. Hace exigencias irrazonables a los demás y se siente engañada, agraviada y herida cuando no se cumplen. Como la vida no funciona así, busca lo imposible y se expone a sufrir heridas emocionales.

Una vez, mientras hablaba en una gran convención de vendedores, conocí a otro orador profesional del que había oído hablar bastante. Era muy exitoso y muy solicitado en el mundo de las ventas, pero me contó que rara vez recibía cartas de admiradores y casi nunca obtenía ovaciones al finalizar sus presentaciones. Y parecía extrañamente orgulloso de ello. Cuando le pregunté al respecto, explicó: «Es porque los hago enojar». Luego citó la frase de Harry Truman: «Dales una lección». Según se dice, Truman dijo: «Yo no les doy una lección. Les digo la verdad y creen que es una lección». O algo así. En fin, este tipo era uno de los oradores más ocupados, mejor pagados y *menos* queridos del sector, ¡y estaba orgulloso de ello! Sus clientes corporativos, que pagaban sus honorarios, adoraban que les diera una lección. A menudo, su indignación se traducía inmediatamente en un aumento del rendimiento

de las ventas, ya que muchos vendedores se proponían «darle una lección a ese llorón». Esto es algo así como si el entrenador de fútbol americano colgara en el vestuario un recorte de periódico con declaraciones de jugadores del equipo contrario que los critican. Admito que no es un papel que yo buscaría ni disfrutaría como orador. ¡Pero es curioso lo seguro de sí mismo e inmune que se muestra ante la falta de afecto en el ambiente!

Depende de ti desarrollar una actitud más autosuficiente. Asume la responsabilidad de tu propia vida y necesidades emocionales. Tenemos un dicho: "Date tus propias estrellas doradas". De niños, emocionalmente inmaduros, buscamos en nuestros padres y maestros el reconocimiento. Dibujamos o coloreamos un dibujo, y enseguida corremos a llevárselo a mamá, quien lo admira con entusiasmo y lo exhibe con orgullo en la puerta del refrigerador con imanes. Como adulto, debes superar esa necesidad imperiosa. Debes ser capaz de admirar tu propio buen trabajo y reconocer tus propios logros .

Esto nos lleva de nuevo a la discusión sobre tu AQ en el Capítulo 8. La negativa a culparnos a nosotros mismos o a los demás, o a aceptar que un problema está fuera de nuestro control, nos da resiliencia ante la adversidad.

Relájate y libérate de las heridas emocionales.

Una vez, un paciente me preguntó: "Si la formación de tejido cicatricial es algo natural y automático, ¿por qué no se forma tejido cicatricial cuando un cirujano plástico realiza una incisión?".

La respuesta es que si te cortas la cara y cicatriza de forma natural, se formará tejido cicatricial, porque cierta tensión en la herida y justo debajo de ella tira de la superficie de la piel hacia atrás, creando un hueco que se rellena con tejido cicatricial. Un cirujano plástico que opera no solo une la piel con suturas, sino que también extirpa una pequeña cantidad de tejido debajo de la piel para que no haya tensión. La incisión cicatriza de forma suave y uniforme, sin cicatrices superficiales deformantes. Es interesante observar que lo mismo ocurre en el caso de una herida

emocional. Si no hay tensión, no queda ninguna cicatriz emocional desfigurante .

¿Te has dado cuenta alguna vez de lo fácil que es herir tus sentimientos u ofenderse cuando sufres tensiones provocadas por la frustración, el miedo, la ira o la depresión?

Vamos al trabajo sintiéndonos mal o desanimados, o con la autoestima por los suelos debido a alguna mala experiencia. Un amigo se acerca y hace un comentario en broma. Nueve de cada diez veces nos reiríamos, nos parecería gracioso, no le daríamos importancia y le devolveríamos el comentario con buen humor. Pero hoy no.

Hoy en día, sufrimos tensiones de inseguridad, dudas sobre nosotros mismos y ansiedad. Interpretamos los comentarios de forma negativa, nos ofendemos y nos sentimos heridos, y comienza a formarse una cicatriz emocional.

Esta sencilla experiencia cotidiana ilustra muy bien el principio de que nos herimos y nos lastimamos emocionalmente no tanto por otras personas o por lo que dicen o dejan de decir, sino por nuestra propia actitud y nuestra propia reacción.

Cojines de relajación para golpes emocionales

Cuando nos sentimos heridos u ofendidos, ese sentimiento depende enteramente de nuestra propia respuesta. De hecho, el sentimiento *es* nuestra respuesta.

Son nuestras propias reacciones las que nos deben preocupar, no las de los demás. Podemos tensarnos, enojarnos, sentir ansiedad o resentimiento y sentirnos heridos. O podemos no reaccionar, permanecer relajados y sentirnos bien.

Sin dolor. Los experimentos científicos han demostrado que es absolutamente imposible sentir miedo, ira, ansiedad o emociones negativas de cualquier tipo mientras los músculos del cuerpo se mantienen completamente relajados. Tenemos que hacer algo para sentir miedo, ira o ansiedad. «Nadie se lastima sino por sí mismo», dijo Diógenes.

«Nada puede hacerme daño excepto yo mismo», dijo San Bernardo. «El daño

que sufro lo llevo conmigo, y nunca sufro realmente sino por mi propia culpa».

Únicamente eres responsable de tus respuestas y reacciones. No tienes que responder en absoluto. Puedes permanecer relajado y libre de lesiones.

PRESCRIPCIÓN

Dedica tiempo cada día a aplicar estos tres principios. Tómate un tiempo para relajarte y desestresarte. Anota, incluso por escrito, tus logros y tu progreso hacia tus metas. Un "diario de éxitos" escrito es una herramienta muy sencilla para fortalecer tu autoestima. Crea una visualización, una o dos imágenes mentales que te sirvan de apoyo cuando te enfrentes a críticas injustas, comentarios malintencionados u otros ataques a tu autoestima. Un paciente mío me contó que visualizaba una imagen caricaturesca de su cabeza sobre el cuerpo de Superman, en la clásica pose de Superman, con el pecho hacia afuera, las balas rebotando y la capa ondeando al viento.

Cómo eliminar viejas cicatrices emocionales

Podemos prevenir y protegernos de las cicatrices emocionales practicando las tres reglas anteriores. Pero ¿qué pasa con las viejas cicatrices emocionales del pasado: los viejos dolores, rencores, quejas contra la vida, resentimientos?

Una vez que se ha formado una cicatriz emocional, solo hay una cosa que hacer: eliminarla mediante cirugía, al igual que una cicatriz física.

Date un lavado de cara espiritual

Para sanar viejas heridas emocionales, solo tú puedes realizar la operación. Debes convertirte en tu propio cirujano plástico y darte un rejuvenecimiento espiritual. El resultado será una nueva vida y vitalidad, una paz interior y una felicidad renovadas.

Hablar de un lavado de cara emocional y del uso de la cirugía mental es más que una simple comparación.

Las viejas cicatrices emocionales no se pueden curar ni medicar. Deben ser extirpadas, eliminadas por completo. Muchas personas aplican diversos ungüentos o bálsamos a las viejas heridas emocionales, pero esto simplemente no funciona. Pueden renunciar con aires de superioridad moral a la venganza física y manifiesta, pero se desquitan de muchas maneras sutiles. Un ejemplo típico es el de la esposa que descubre la infidelidad de su marido. Siguiendo el consejo de su pastor o psiquiatra, decide perdonarlo. Por consiguiente, no lo mata. No lo abandona. En apariencia, es una esposa ejemplar. Mantiene la casa impecable, prepara bien las comidas, etc. Pero le hace la vida imposible de muchas maneras sutiles con su frialdad y su alarde de superioridad moral. Cuando él se queja, ella responde: «Bueno, cariño, te perdoné, pero no puedo olvidar». Su supuesto "perdón" se convierte en una espina clavada para él, pues ella es consciente de que demuestra su superioridad moral. Habría sido más amable con él, y más feliz ella misma, si hubiera rechazado ese tipo de perdón y lo hubiera abandonado.

El perdón es un bisturí que elimina las cicatrices emocionales.

«"Puedo perdonar, pero no puedo olvidar" no es más que otra forma de decir "No perdonaré"», afirmó Henry Ward Beecher. «El perdón debería ser como una nota cancelada: partida en dos y quemada, de modo que jamás pueda usarse en contra de una de las partes».

El perdón, cuando es real, genuino y completo, y se olvida, es el bisturí que puede extraer el pus de las viejas heridas emocionales, curarlas y eliminar el tejido cicatricial.

El perdón parcial o tibio no funciona mejor que una operación quirúrgica facial incompleta. El perdón fingido, contraído por obligación, no es más efectivo que una

cirugía facial simulada.

Tu perdón debe olvidarse, al igual que la ofensa perdonada. Un perdón que se recuerda y se le da vueltas reabre la herida que se intenta cicatrizar. Si te enorgulleces demasiado de tu perdón o lo recuerdas con frecuencia, es muy probable que sientas que la otra persona te debe algo por haberla perdonado. Le perdonas una deuda, pero al hacerlo, contrae otra, como los prestamistas que cancelan un pagaré y emiten uno nuevo cada dos semanas.

El perdón no es un arma.

Existen muchas falacias comunes respecto al perdón, y una de las razones por las que su valor terapéutico no ha sido más reconocido es que rara vez se ha intentado el verdadero perdón. Por ejemplo, muchos autores nos han dicho que debemos perdonar para ser "buenos". Rara vez se nos ha aconsejado perdonar para ser felices. Otra falacia es que el perdón nos coloca en una posición superior o es un método para vencer a nuestro enemigo. Esta idea ha aparecido en muchas frases ingeniosas, como "No intentes simplemente 'vengarte', perdona a tu enemigo y 'lo superarás'". Tillotson, el antiguo arzobispo de Canterbury, nos dice: "No se puede obtener una victoria más gloriosa sobre otro hombre que esta: que cuando el daño comenzó por su parte, la bondad comience por la nuestra". Esto es solo otra forma de decir que el perdón en sí mismo puede usarse como un arma eficaz de venganza, lo cual es cierto. Sin embargo, el perdón vengativo no es un perdón terapéutico.

El perdón terapéutico elimina, erradica, anula y borra el daño como si nunca hubiera existido. El perdón terapéutico es como una cirugía.

Abandona los rencores como si fueran un brazo gangrenoso.

En primer lugar, lo incorrecto —y en particular nuestro propio sentimiento de condena hacia ello— debe considerarse algo indeseable, no deseable. Antes de que alguien pueda aceptar la amputación de un brazo, debe dejar de verlo como algo deseable que conservar y empezar a verlo como algo indeseable, dañino y

amenazante que debe eliminarse.

En cirugía facial no hay lugar para soluciones parciales, provisionales ni a medias. El tejido cicatricial se extirpa por completo. Se permite que la herida cicatrice correctamente. Y se tiene especial cuidado en que el rostro quede restaurado en todos los aspectos, tal como era antes de la lesión y como si nunca hubiera ocurrido.

Puedes perdonar, si estás dispuesto.

El perdón terapéutico no es difícil. La única dificultad reside en asegurar la propia voluntad de renunciar al sentimiento de condenación, la voluntad de saldar la deuda, sin reservas mentales.

Nos cuesta perdonar simplemente porque nos gusta sentirnos culpables. Disfrutamos de una manera perversa y morbosa al regodearnos en nuestras propias heridas. Mientras podamos condenar a los demás, nos sentiremos superiores a ellos. Nadie puede negar que también hay una satisfacción perversa en compadecerse de uno mismo.

Tus razones para el perdón son importantes.

En el perdón terapéutico, cancelamos la deuda de la otra persona, no porque hayamos decidido ser generosos, hacerle un favor o porque nos consideremos moralmente superiores. Cancelamos la deuda, la declaramos «nula y sin efecto», no porque hayamos hecho que la otra persona «pague» suficientemente por el daño, sino porque hemos llegado a reconocer que la deuda en sí misma no es válida. El verdadero perdón solo llega cuando somos capaces de ver y aceptar emocionalmente que no hay ni hubo nada que perdonar. No deberíamos haber condenado ni odiado a la otra persona en primer lugar.

No hace mucho asistí a un almuerzo al que también acudieron varios clérigos. Se habló del perdón en general, y luego del caso de la mujer adúltera a quien Jesús perdonó en particular. Escuché una discusión muy erudita sobre por qué Jesús pudo "perdonar" a la mujer, cómo la perdonó, cómo su perdón fue una reprimenda a los

clérigos de su época que estaban dispuestos a apedrearla, etc.

Jesús no "perdonó" a la mujer adúltera.

Resistí la tentación de escandalizar a estos caballeros señalando que, en realidad, Jesús nunca perdonó a la mujer. En ninguna parte del relato, tal como aparece en el Nuevo Testamento, se usa la palabra «perdonar» ni «perdón», ni siquiera se insinúa. Tampoco se puede inferir razonablemente de los hechos tal como se presentan en la historia. Simplemente se nos dice que, después de que sus acusadores se marcharan, Jesús le preguntó a la mujer: «¿Nadie te ha condenado?». Cuando ella respondió negativamente, él le dijo: «Yo tampoco te condeno. Vete y no peques más».

No se puede perdonar a los demás a menos que primero se les haya condenado. Jesús nunca condenó a la mujer; por lo tanto, no había nada que perdonar. Reconoció su pecado o su error, pero no se sintió obligado a odiarla por ello. Él pudo ver, de antemano, lo que tú y yo debemos ver después al practicar el perdón terapéutico: que nosotros mismos nos equivocamos cuando odiamos a los demás por sus errores, cuando los condenamos, o cuando los clasificamos como ciertos tipos, confundiendo a la persona con su comportamiento, o cuando mentalmente contraemos una deuda que otros deben «pagar» antes de recuperar nuestra buena voluntad y nuestra aceptación emocional.

Si debes hacerlo, si es conveniente o si se puede esperar razonablemente que lo hagas, es un asunto que escapa al alcance de este libro y a mi especialidad. Como médico, solo puedo decirte que si lo haces, serás mucho más feliz y saludable, y alcanzarás mayor tranquilidad. Sin embargo, quisiera señalar que esto es el perdón terapéutico, y que es el único tipo de perdón que realmente funciona. Y si el perdón no cumple con este requisito, mejor dejemos de hablar de él.

Perdónate a ti mismo y a los demás.

No solo sufrimos heridas emocionales a causa de los demás; la mayoría de

nosotros nos las infligimos a nosotros mismos.

Nos castigamos con autocondenación, remordimiento y arrepentimiento. Nos hundimos con la duda. Nos atormentamos con una culpa excesiva.

El remordimiento y el arrepentimiento son intentos de vivir emocionalmente en el pasado. La culpa excesiva es un intento de enmendar en el pasado algo que hicimos mal o que consideramos mal.

Las emociones se utilizan de forma correcta y apropiada cuando nos ayudan a responder o reaccionar adecuadamente a la realidad del presente. Dado que no podemos vivir en el pasado, no podemos reaccionar emocionalmente de forma apropiada ante él. En lo que respecta a nuestras reacciones emocionales, el pasado puede simplemente descartarse, cerrarse y olvidarse. No necesitamos tomar una postura emocional respecto a los desvíos que nos hayan alejado del camino en el pasado. Lo importante es nuestra dirección y nuestro objetivo actuales.

Necesitamos reconocer nuestros propios esfuerzos como errores. De lo contrario, no podríamos corregir el rumbo. Sería imposible "dirigir" u "guiar". Pero es inútil y fatal odiarnos o condenarnos por nuestros errores. Un estudio sobre la culpa realizado en la Universidad Case Western Reserve, publicado en *Reader's Digest* (septiembre de 1997), encontró que el promedio Una persona pasa *dos horas al día sintiéndose culpable.* Gran parte de esta culpa es incluso del momento presente: la madre trabajadora que se siente culpable en el trabajo por no estar en casa con sus hijos, y luego se siente culpable si está en casa por la tarde con sus hijos por no estar cumpliendo con sus responsabilidades laborales; el hijo o la hija exhaustos de un padre anciano y enfermo, que se siente culpable por sentirse un poco irritable; el ejecutivo que viaja y se siente culpable por perderse el recital de su hija en la escuela.

No puedes ver tu futuro con optimismo si no puedes ver tu presente y tu pasado con benevolencia. Esto no significa que debas eximirte de responsabilidad en cada ocasión. La responsabilidad es importante. Pero lo que yo llamo el Crítico Interior es

mucho más poderoso que otros críticos, y debemos tener cuidado de no dejar que arruine nuestra autoimagen .

Una vez, tras dar una charla a un numeroso grupo de reclusos en una prisión de Oklahoma, llegué a una conclusión: allí había estado, rodeado de ladrones, asesinos, personas que habían cometido errores atroces, en algunos casos repetidamente, pero la mayoría no se culpaba ni se castigaba tanto como mucha gente fuera de prisión, por errores mucho menos graves en una vida compuesta en un 99% por un comportamiento honesto y ético. Es común que los reclusos actúen como abogados en la cárcel, luchando por sus derechos dentro de prisión, mientras que muchos buenos ciudadanos se privan de su derecho básico e inalienable a la felicidad únicamente a través de su excesiva autocrítica y autocastigo. Mientras nos alejábamos de la prisión, con sus enormes muros de hormigón, rollos de alambre de púas en la parte superior y guardias armados en torres, pensé que mucha gente construye prisiones mucho más intimidantes que estas y luego se encierra en ellas, todo por algún "pecado" del pasado. No soy un gran creyente en el pecado, pero si existe, es para las personas que malgastan sus vidas castigándose por los errores que han cometido, errores que son simplemente humanos.

Cometes errores, pero los errores no te definen.

Al reflexionar sobre nuestros propios errores (o los de los demás), resulta útil y realista pensar en ellos en términos de lo que hicimos o dejamos de hacer, en lugar de en términos de en qué nos convirtieron esos errores.

Uno de los mayores errores que podemos cometer es confundir nuestra conducta con nuestra identidad, concluyendo que, por haber realizado cierta acción, esta nos define como un determinado tipo de persona. Es más fácil comprender que los errores se refieren a acciones, y, siendo realistas, deberíamos usar verbos que denoten acción, en lugar de sustantivos que denoten un estado, para describirlas.

Por ejemplo, decir "fracasé" (forma verbal) es simplemente reconocer un error, y puede ayudar a alcanzar el éxito en el futuro.

Pero decir “Soy un fracaso” (sustantivo) no describe lo que hiciste, sino lo que crees que el error te hizo. Esto no contribuye al aprendizaje, sino que tiende a fijar el error y hacerlo permanente. Esto se ha demostrado repetidamente en experimentos de psicología clínica .

Parece que todos reconocemos que, al aprender a caminar, los niños se caen de vez en cuando. Decimos «se cayó» o «tropezó». No decimos «es un tropezón».

Sin embargo, muchos padres no reconocen que todos los niños, al aprender a hablar, también cometen errores o presentan dificultades para pronunciar palabras: vacilaciones, bloqueos, repetición de sílabas y palabras. Es común que un padre ansioso y preocupado llegue a la conclusión de que su hijo tartamudea. Esta actitud, o juicio —no sobre las acciones del niño, sino sobre el niño mismo—, cala hondo en él, quien empieza a considerarse tartamudo. Su aprendizaje se estanca y la tartamudez tiende a volverse permanente.

Según el Dr. Wendell Johnson, la máxima autoridad nacional en tartamudez en el momento en que escribí la edición original de este libro, este tipo de cosas son la causa de la tartamudez. Descubrió que los padres de personas que no tartamudean tienden a usar términos descriptivos («No hablaba»), mientras que los padres de personas que sí tartamudean se inclinan a usar términos críticos («No podía hablar»). En un artículo publicado en el *Saturday Evening Post* el 5 de enero de 1957, el Dr. Johnson afirmó: «Poco a poco comenzamos a comprender el punto crucial que se había pasado por alto durante tantos siglos. Numerosos casos se desarrollaron después de que personas excesivamente ansiosas, ajenas a los hechos del desarrollo normal del habla, diagnosticaran tartamudez. Parecía que quienes más necesitaban comprensión e instrucción eran los padres, más que el niño; los oyentes, más que los hablantes».

El Dr. Knight Dunlap, quien dedicó veinte años al estudio de los hábitos, su formación, su disolución y su relación con el aprendizaje, descubrió que el mismo principio se aplicaba a prácticamente todos los "malos hábitos", incluidos los

emocionales. Era fundamental, según él, que los pacientes aprendieran a dejar de culparse, condenarse y sentir remordimiento por sus hábitos para poder superarlos. Consideraba especialmente perjudicial la conclusión de "estoy arruinado" o "no valgo nada" por el simple hecho de que el paciente hubiera realizado o estuviera realizando ciertos actos.

Así que recuerda que cometes errores. ¡Los errores no te hacen... nada!

¡Lo que haces no tiene por qué definir quién eres ni lo que harás!

Usted *no* Tus errores

¿Quién quiere ser una ostra?

Una última reflexión sobre cómo prevenir y superar las heridas emocionales. Para vivir de forma creativa, debemos estar dispuestos a ser un poco vulnerables. Debemos estar dispuestos a sufrir un poco, si es necesario, en el proceso creativo. Mucha gente necesita una piel emocional más gruesa y resistente de la que tiene. Pero solo necesitan una piel emocional dura o epidermis, no una concha. Confiar, amar, abrirnos a la comunicación emocional con otras personas implica correr el riesgo de sufrir. Si nos hieren una vez, podemos hacer dos cosas: construir una gruesa concha protectora, o tejido cicatricial, para evitar que nos vuelvan a herir, vivir como una ostra y no sufrir.

O podemos “poner la otra mejilla”, permanecer vulnerables y seguir viviendo de forma creativa.

Una ostra nunca sufre daño. Tiene una concha gruesa que la protege de todo. Está aislada. Una ostra es segura, pero no creativa. No puede ir tras lo que quiere, debe esperar a que llegue a ella. Una ostra desconoce el dolor de la comunicación emocional con el entorno, pero tampoco conoce las alegrías.

Un rejuvenecimiento emocional te hace lucir y sentirte más joven.

Mientras se escribe esta edición, la llamada generación del baby boom está llegando a los 50 años y está más obsesionada que nunca con detener el tiempo, incluso con retrocederlo. Se gastan fortunas en cirugía estética, liposucción, gimnasios y aparatos de fitness, entrenadores personales, cremas y lociones, inyecciones de hormona del crecimiento, y un largo etcétera.

¡Tengo una receta diferente! Intenta darte un rejuvenecimiento espiritual. Es más que un juego de palabras. Te abre a más vida, más vitalidad, a la esencia de la juventud. Te sentirás más joven. De hecho, te verás más joven. Muchas veces he visto a hombres y mujeres rejuvenecer cinco o diez años tras superar viejas heridas emocionales. Mira a tu alrededor. ¿Quiénes son las personas mayores de cuarenta que parecen jóvenes? ¿Los gruñones? ¿Los resentidos? ¿Los pesimistas? ¿Los que están desilusionados con el mundo? ¿O son las personas alegres, optimistas y de buen carácter?

Recuerden que soy médico, cirujano plástico. Hablo con total sinceridad cuando les digo que pueden lucir años más jóvenes en el rostro y la postura, y sentirse años más jóvenes en salud y vitalidad, gracias a la cirugía emocional y al fortalecimiento de la autoestima mediante la psicocibernética.

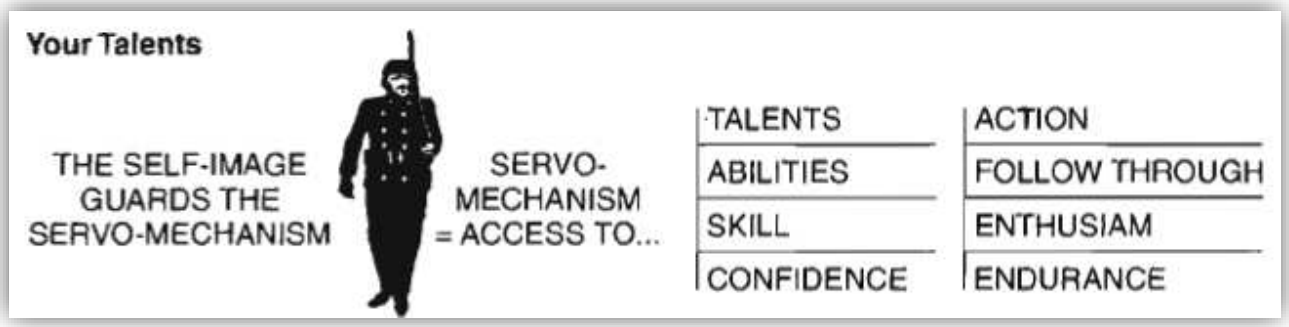
Guardar rencor contra alguien o contra la vida puede provocar la tristeza propia de la vejez, al igual que cargar con un peso excesivo sobre los hombros. Las personas con cicatrices emocionales, rencores y demás viven ancladas en el pasado, algo característico de la vejez. La actitud y el espíritu juvenil, que borran las arrugas del alma y del rostro, que iluminan la mirada, miran al futuro con gran ilusión.

¿Por qué no darte un rejuvenecimiento facial? Tu kit de bricolaje consiste en relajar las tensiones negativas para prevenir cicatrices, perdonar terapéuticamente las viejas cicatrices, proporcionarte una epidermis resistente (pero no dura) en lugar de una cáscara, vivir de forma creativa, estar dispuesto a ser un poco vulnerable y sentir nostalgia por el futuro en lugar de por el pasado.

EJERCICIOS DE ENTRENAMIENTO MENTAL

Sin duda, los ejercicios más desafiantes y gratificantes de todos los sugeridos en este libro son los que implican el perdón. Elige a una o dos personas hacia las que hayas guardado resentimiento por ofensas pasadas y encuentra la manera de perdonarlas de verdad, por completo, sin condiciones, y hazlo a través de tus acciones hacia ellas. Identifica también algún error o situación del pasado por el que te hayas estado reprochando, perdónate y, finalmente, deséchalo de tu mente para siempre. Esto puede requerir un esfuerzo considerable de imaginación. Dedica 30 minutos al día durante 21 días consecutivos a la reflexión tranquila, trabajando en esto contigo mismo, en soledad.

Ideas clave para una cirugía emocional casera para eliminar las cicatrices de la autoimagen con psicocibernética.



CAPÍTULO ONCE

Cómo descubrir tu verdadera personalidad

Para evitar críticas, no hagas nada, no digas nada, no seas nada.

–Elbert Hubbard

La personalidad, ese algo magnético y misterioso que es fácil de reconocer pero difícil de definir, no se adquiere tanto del exterior como *que surge* del interior.

Lo que llamamos "personalidad" es la manifestación externa de ese ser creativo único e individual, hecho a imagen de Dios, esa chispa de divinidad dentro de nosotros o lo que podría llamarse la expresión libre y plena de nuestro verdadero ser.

Ese yo auténtico que reside en cada persona es atractivo. *Es* magnético. Tiene un gran impacto e influencia en los demás. Sentimos que estamos en contacto con algo real y esencial, y eso nos transforma. Por otro lado, la falsedad es universalmente rechazada y detestada.

¿Por qué todos adoran a los bebés? Ciertamente no por lo que pueden hacer, ni por lo que saben o tienen, sino simplemente por lo que *son.* Los bebés tienen una personalidad única. No hay superficialidad, ni falsedad, ni hipocresía. En su propio lenguaje, que consiste principalmente en llantos o balbuceos, expresan sus verdaderos sentimientos. Dicen lo que piensan. No hay engaño. Los bebés son emocionalmente honestos. Encarnan a la perfección el dicho psicológico: «Sé tú mismo». No tienen reparos en expresarse. No tienen la menor inhibición.

Los bebés son la prueba de que toda inhibición es aprendida, se enseña a la

autoimagen, no se nace con ella.

Todos tienen una personalidad dinámica encerrada en su interior.

Todo ser humano posee algo misterioso que llamamos personalidad.

Cuando decimos que las personas tienen una "buena personalidad", lo que realmente queremos decir es que han liberado y desplegado el potencial creativo que llevan dentro y son capaces de expresar su verdadero yo.

La “mala personalidad” y la “personalidad inhibida” son sinónimos. Las personas con una “mala personalidad” no expresan su creatividad interior. La han reprimido, esposado, encerrado y tirado la llave. La palabra “inhibir” significa literalmente detener, impedir, prohibir, restringir. La personalidad inhibida impone una restricción a la expresión del verdadero yo. Por una razón u otra, la persona teme expresarse, teme ser ella misma y ha encerrado su verdadero yo en una prisión interior. Los síntomas de la inhibición son muchos y variados: timidez, vergüenza, autoconciencia, hostilidad, sentimientos de culpa excesivos, insomnio, nerviosismo, irritabilidad, incapacidad para relacionarse con los demás.

La frustración es característica de prácticamente todas las áreas y actividades de la personalidad inhibida. La frustración real y fundamental reside en la incapacidad de "ser él mismo" y en la incapacidad de expresarse adecuadamente. Sin embargo, esta frustración básica probablemente influirá y se manifestará en todo lo que haga.

La retroalimentación negativa excesiva equivale a inhibición.

La ciencia de la cibernética nos brinda una nueva perspectiva sobre la personalidad inhibida y nos muestra el camino hacia la desinhibición, la libertad y cómo liberar nuestro espíritu de las prisiones autoimpuestas.

La retroalimentación negativa en un servomecanismo equivale a *una crítica.* En esencia, la retroalimentación negativa indica: «Te equivocas, te desvías del camino, necesitas corregir la trayectoria para volver a la trayectoria correcta».

El propósito de la retroalimentación negativa, sin embargo, es *modificar* la respuesta y cambiar el rumbo de la acción futura, no detenerla por completo.

Si la retroalimentación negativa funciona correctamente, un misil o un torpedo reacciona a las críticas lo suficiente como para corregir su rumbo y seguir avanzando hacia el objetivo. Este rumbo será, como ya hemos explicado, una serie de zigzags.

Sin embargo, si el mecanismo es demasiado sensible a la retroalimentación negativa, el servomecanismo sobrecorrige. En lugar de avanzar hacia el objetivo, realizará movimientos laterales en zigzag exagerados o detendrá por completo su avance.

Nuestro propio servomecanismo incorporado funciona de la misma manera. Necesitamos retroalimentación negativa para operar con un propósito, para dirigirnos o ser guiados hacia una meta.

La retroalimentación negativa siempre implica, en esencia, «Deja de hacer lo que estás haciendo o de cómo lo estás haciendo, y haz otra cosa». Su propósito es modificar la respuesta o cambiar el grado de acción, no detener toda acción. La retroalimentación negativa no dice: «¡Basta ya!». Dice: «Lo que estás haciendo está mal», pero no dice: «Está mal hacer cualquier cosa».

Sin embargo, cuando la retroalimentación negativa es excesiva o cuando nuestro propio mecanismo es demasiado sensible a la retroalimentación negativa, el resultado no es una modificación de la respuesta, sino una inhibición total de la misma.

La inhibición y la retroalimentación negativa excesiva son una misma cosa. Cuando reaccionamos de forma exagerada a la retroalimentación negativa o a las críticas, es probable que lleguemos a la conclusión de que no solo nuestro rumbo

actual está ligeramente desviado o es erróneo, sino que incluso es un error querer seguir adelante.

Un excursionista o cazador suele regresar al automóvil eligiendo algún punto de referencia destacado cerca del coche, como un árbol muy alto que se ve a kilómetros de distancia. Al volver al coche, busca el árbol (o su objetivo) y comienza a caminar hacia él. De vez en cuando, puede perder de vista el árbol, pero puede comprobar la dirección comparando su rumbo con la ubicación del árbol. Si la dirección está 15 grados a la izquierda del árbol, lo que está haciendo es incorrecto. Inmediatamente corrige el rumbo y vuelve a caminar directamente hacia el árbol. Sin embargo , *no concluye que sea incorrecto caminar así.*

Sin embargo, muchos caemos en la misma conclusión absurda. Cuando nos damos cuenta de que nuestra forma de expresarnos está desviada, no da en el blanco o es "incorrecta", concluimos que la autoexpresión en sí misma es incorrecta o que el éxito para nosotros (alcanzar nuestro objetivo) es un error.

Ten en cuenta que una retroalimentación negativa excesiva puede interferir con la respuesta adecuada o incluso detenerla por completo.

La tartamudez como demostración de inhibición

La tartamudez ofrece un buen ejemplo de cómo la retroalimentación negativa excesiva provoca inhibición e interfiere con una respuesta adecuada.

Aunque la mayoría no somos conscientes de ello, al hablar recibimos información negativa a través de nuestros oídos al escuchar o "monitorear" nuestra propia voz. Por eso, las personas totalmente sordas rara vez hablan bien. No tienen forma de saber si su voz suena como un chillido, un grito o un murmullo ininteligible. Esta es también la razón por la que las personas que nacen sordas no aprenden a hablar, salvo con clases particulares. Si cantas, quizás te hayas sorprendido al descubrir que no podías cantar afinado o en armonía con los demás mientras sufrías

sordera temporal o parcial a causa de un resfriado.

Por lo tanto, la retroalimentación negativa en sí misma no representa ningún obstáculo ni impedimento para hablar. Al contrario, nos *permite* hablar y hablar correctamente. Los profesores de canto recomiendan grabar nuestra propia voz y escucharla para mejorar el tono, la dicción, etc. De esta manera, nos percatamos de errores al hablar que antes no habíamos notado. Podemos ver con claridad qué estamos haciendo mal y corregirlo.

Sin embargo, para que la retroalimentación negativa sea efectiva para ayudarnos a hablar mejor, debe (1) ser más o menos automática o subconsciente, (2) debe ocurrir espontáneamente, o *mientras hablamos,* y (3) la respuesta a la retroalimentación no debe ser tan sensible como para producir inhibición.

Si somos demasiado críticos con nuestra forma de hablar, o si somos demasiado cuidadosos al intentar evitar errores de antemano, en lugar de reaccionar espontáneamente, es probable que tartamudeemos.

Si se logra atenuar la retroalimentación excesiva de la persona que tartamudea, o si se consigue que sea espontánea en lugar de anticipatoria, la mejora en el habla será inmediata.

La grabación de vídeo se ha convertido en una herramienta de retroalimentación extraordinariamente valiosa para quienes buscan mejorar su comunicación. Quiroprácticos y dentistas simulan sus presentaciones de casos ante pacientes mediante vídeo, con consultores que actúan como pacientes escépticos, para luego estudiar la grabación. Los profesionales de ventas hacen lo mismo. Oradores, líderes de seminarios, políticos y sus entrenadores de oratoria también la utilizan. Los swings de los golfistas se pueden analizar mejor y los golfistas se pueden entrenar mejor grabando el swing. Los jugadores de fútbol americano estudian vídeos. Esto resulta extremadamente valioso solo para quienes tienen una autoestima lo suficientemente sana como para no obsesionarse con cada error o defecto observado, y son capaces de centrarse en la corrección de rumbo mediante

la observación.

Lo que muchas personas y entrenadores no comprenden del todo sobre este tipo de retroalimentación, sobre grabar el rendimiento para su observación y análisis minuciosos, es que es igualmente importante, y a menudo más útil, identificar, centrarse y dejar constancia de los aspectos "positivos" en lugar de los "negativos".

Hay que tener cuidado de no enfatizar demasiado un fallo en el rendimiento, hasta el punto de que el mecanismo lo interprete erróneamente como el objetivo. Piénsalo como en el viejo truco mental: pídeles a las personas que cierren los ojos durante 60 segundos y piensen en cualquier cosa menos en un elefante rosa bailando con calzoncillos rojos y patines. ¿Qué imagen mental predomina? Ten cuidado de no crearte "elefantes rosas" ni permitir que los entrenadores lo hagan por ti.

La autocrítica consciente te hace empeorar las cosas.

Esto lo ha demostrado el Dr. E. Colin Cherry de Londres, Inglaterra. En un artículo publicado en la revista científica británica *Nature,* el Dr. Cherry afirmó que creía que la tartamudez era causada por una "vigilancia excesiva". Para comprobar su teoría, equipó a 25 personas con tartamudez severa con auriculares a través de los cuales un tono fuerte ahogaba el sonido de sus propias voces. Cuando se les pidió que leyeran en voz alta un texto preparado bajo estas condiciones, que eliminaban la autocrítica, la mejora fue "notable". Otro grupo de personas con tartamudez severa fue entrenado en "habla de sombra": seguir lo más fielmente posible e intentar "hablar con" una persona que leía un texto o una voz en la radio o la televisión. Tras una breve práctica, las personas con tartamudez aprendieron a hablar de sombra con facilidad, y la mayoría de ellas pudieron hablar con normalidad y correctamente bajo estas condiciones, lo que eliminó la autocrítica y literalmente las obligó a hablar espontáneamente o a sincronizar el habla y la "corrección". La

práctica adicional de la "conversación silenciosa" permitió a las personas que tartamudean "aprender" a hablar correctamente en todo momento, demostrando a su autoimagen que la "verdad" previamente creída ("Soy una persona que tartamudea") era incorrecta.

Al eliminar la retroalimentación negativa excesiva o la autocrítica, la inhibición desapareció y el rendimiento mejoró. Cuando no hubo tiempo para preocuparse ni demasiada precaución previa, la expresión mejoró de inmediato. Esto nos da una pista valiosa sobre cómo podemos desinhibir o liberar una personalidad bloqueada y mejorar el rendimiento en otras áreas.

Cómo el programa Dale Carnegie, Toastmasters International y las empresas de marketing multinivel (MLM) proporcionan el equilibrio justo de retroalimentación para "corregir el rumbo".

Innumerables líderes empresariales se han graduado del Programa Dale Carnegie, entre ellos Lee Iacocca, quien a su vez ha animado a miles a inscribirse. Muchos oradores profesionales de primer nivel, así como innumerables profesionales de ventas, ejecutivos, pastores y líderes comunitarios, han pasado de ser oradores torpes, nerviosos, inhibidos y titubeantes a oradores seguros y persuasivos gracias a su participación en Toastmasters. En el mundo del mercadeo en red, es casi la norma que la persona tímida que cree e insiste en que "no puede" vender ni hablar en público, florezca y se transforme en una vendedora dinámica y convincente, ¡convirtiéndose en una artista tan carismática en el escenario que es difícil arrebatarle el micrófono!

¿Por qué y cómo ocurre esto con tanta consistencia y frecuencia en estos entornos?

Las experiencias de los individuos en estos entornos proporcionan lo que podríamos llamar una retroalimentación correctiva y *gradual* , de modo que tengan

una oportunidad segura y alentadora para poner a prueba y desafiar sus creencias limitantes, para dejar que su personalidad reprimida salga a la luz poco a poco, para descubrir su verdadero yo, demostrando en última instancia mayores capacidades para su autoimagen, moviendo así esa pequeña línea punteada de límites autoimpuestos y dándose más espacio para la autoexpresión creativa.

En estos entornos, se anima a las personas a expresarse más que a forzarlas, y se las aplaude y felicita con frecuencia por cada pequeño avance, por cada pequeña victoria. La retroalimentación correctiva se equilibra con el reconocimiento de los aspectos positivos del desempeño. Nunca hay una banda de críticos que se abalancen sobre las personas cuando se equivocan, gritando: «¡Te lo dije, no puedes hacerlo!». Al contrario, incluso aquellos que suben al escenario y tropiezan, se olvidan de dónde están y se ponen rojos como tomates recibirán aplausos y ánimos. En este entorno seguro, pueden arriesgarse a mejorar en lugar de elegir el aislamiento. La mayoría de las veces, descubren rápidamente que sus creencias de «no puedo» son simplemente límites autoimpuestos, no límites reales.

Un descubrimiento de este tipo puede tener resultados extraordinarios.

Un gerente de ventas "estafa" a su propio vendedor.

Un gerente de una fuerza de ventas directas me contó cómo había logrado, mediante un engaño, que una de sus vendedoras mejorara su rendimiento. Si bien no puedo justificar la estrategia, el resultado es fascinante y revelador. Esta vendedora en particular estaba en una mala racha, yendo de cita en cita tras cita, y regresando noche tras noche con las manos vacías. Su autoestima se estaba desplomando rápidamente, y el gerente se dio cuenta de que necesitaba aplicar una solución rápida y eficaz, o despedirla.

La noche siguiente, orquestó dos citas consecutivas que estaban "amañadas". La envió a casa de unos amigos. Esa tarde, ensayó con ellos y les dio el dinero para

que hicieran sus compras, de modo que se concretaron las ventas por las que se pagarían las comisiones. Cuando llegó a la primera casa y comenzó su presentación con cierta timidez, descubrió clientes potenciales inusualmente receptivos y dispuestos a responder. Sus comentarios positivos la animaron a desenvolverse con soltura, y al final de su presentación ya lo hacía con soltura. Cerró la venta y se marchó con el pedido firmado y un cheque de 300 dólares en su maletín. En la segunda cita, todo transcurrió como si estuviera guionizado, y sus clientes potenciales se comportaron a la perfección. Otro cheque de 300 dólares.

Durante las siguientes cuatro noches, de ocho citas, cerró seis ventas. A fin de mes, había superado el 70% de efectividad, obtuvo sus mayores ingresos mensuales (¡aunque una pequeña parte provino secretamente del bolsillo de su gerente de ventas!) e incluso ganó un fin de semana de escapada en el concurso de ventas de la empresa. Como él dijo, "una estrella había renacido".

Debemos encontrar oportunidades y entornos donde podamos operar sin miedo ni inhibiciones, para demostrar nuestra competencia a nuestra propia imagen. Entonces podremos confiar en que nuestro mecanismo de servocontrol nos brindará un rendimiento óptimo incluso cuando nos adentremos en aguas más turbulentas.

El exceso de "cuidado" conduce a la inhibición y la ansiedad.

¿Alguna vez has intentado enhebrar una aguja? Si es así, y si no tienes experiencia, quizás hayas notado que podías sujetar el hilo con firmeza *hasta que* te acercabas al ojo de la aguja e intentabas introducirlo por la diminuta abertura. Cada vez que intentabas pasar el hilo por la pequeña abertura, tu mano temblaba inexplicablemente y el hilo no daba en el blanco.

Intentar verter un líquido en la boca de una botella de cuello muy estrecho suele provocar el mismo comportamiento. Puedes mantener la mano perfectamente firme

hasta que intentas hacerlo; entonces, por alguna extraña razón, tiemblas y temblas.

En el ámbito médico, a esto lo llamamos "temblor intencionado".

Se produce en personas normales cuando se esfuerzan demasiado o son demasiado cuidadosas para no cometer errores al realizar una tarea. En ciertas afecciones patológicas, como lesiones en determinadas áreas del cerebro, el temblor intencional puede volverse muy pronunciado. Un paciente, por ejemplo, puede mantener la mano firme siempre que no esté intentando realizar ninguna tarea. Pero si intenta introducir una llave en la cerradura, su mano puede moverse de un lado a otro en zigzag hasta seis o diez pulgadas. Puede que pueda sujetar un bolígrafo con suficiente firmeza hasta que intente firmar. Entonces, su mano tiembla incontrolablemente. Si se avergüenza de esto y se vuelve aún más cuidadoso para no cometer errores en presencia de desconocidos, es posible que no pueda firmar en absoluto.

Estas personas pueden beneficiarse, y a menudo de forma notable, del entrenamiento en técnicas de relajación, donde aprenden a relajarse del esfuerzo excesivo y de la "obsesión por lograr objetivos", y a no ser demasiado cuidadosas al tratar de evitar errores o fracasos.

El exceso de precaución, o la ansiedad excesiva por no cometer errores, constituye una forma de retroalimentación negativa excesiva. Al igual que en el caso de la persona que tartamudea, quien intenta anticipar posibles errores y ser excesivamente cuidadosa para evitarlos, el resultado es la inhibición y el deterioro del desempeño. El exceso de precaución y la ansiedad están estrechamente relacionados. Ambos se refieren a una preocupación excesiva por el posible fracaso, por hacer algo incorrecto y por realizar un esfuerzo consciente excesivo para hacerlo bien.

“No me gustan esas personas frías, precisas y perfectas que, para no equivocarse, nunca hablan, y para no hacer nada malo, nunca hacen nada”, dijo Henry Ward Beecher.

Aparentemente, el público también prefiere lo "auténtico" a lo "forzadamente reprimido". Uno de los presidentes más populares de la historia, apodado El Gran Comunicador, Ronald Reagan, si un equipo de expertos en oratoria y presentaciones lo hubiera analizado en video, no lo hubiera sabido, sería objeto de muchas críticas por sus numerosos fallos de desempeño. Su costumbre, por ejemplo, de comenzar frase tras frase con "Bueno", es una falta grave en la oratoria profesional. El programa de televisión de mayor duración, "The Tonight Show", ha sido presentado por una sucesión de personas —Jack Parr, Johnny Carson, Jay Leno— que violan muchas de las llamadas reglas de la oratoria y, quizás aún más importante, no se desaniman por sus errores, por los chistes que fracasan estrepitosamente. Este programa no tiene risas enlatadas para justificar que algo funciona cuando no es así. He notado una y otra vez, en la oratoria, en el entretenimiento y en la política, que la persona que es excesivamente cuidadosa, tratando de alcanzar un estándar o ideal "perfecto", rara vez lo logra.

La autoconciencia es en realidad la conciencia de los demás.

La relación de causa y efecto entre la retroalimentación negativa excesiva y lo que llamamos autoconciencia se puede observar fácilmente.

En cualquier tipo de relación social, recibimos constantemente información negativa de otras personas. Una sonrisa, un ceño fruncido, cientos de sutiles señales de aprobación o desaprobación, interés o falta de interés, nos informan continuamente de "cómo lo estamos haciendo", si nos estamos comunicando, si estamos dando en el clavo o no, por así decirlo. En cualquier situación social, existe una interacción constante entre hablante y oyente, actor y observador. Y sin esta comunicación constante, de ida y vuelta, las relaciones humanas y las actividades

sociales serían prácticamente imposibles. Y si no imposibles, sin duda serían monótonas, aburridas, insípidas y sin vida, sin esa chispa.

Los buenos actores, actrices y oradores públicos pueden percibir esta comunicación del público, y esto les ayuda a desempeñarse mejor. Las personas con "buenas personalidades", que son populares y magnéticas en situaciones sociales, pueden percibir esta comunicación de otras personas y reaccionan y responden a ella de forma automática y espontánea de manera creativa. La comunicación de otras personas se utiliza como retroalimentación negativa y permite a la persona desempeñarse mejor socialmente. A menos que una persona pueda responder a esta comunicación de otras personas, es una El tipo de persona fría e introvertida, la personalidad reservada que no se abre fácilmente a los demás. Sin esta comunicación, te conviertes en un fracaso social, alguien difícil de conocer que no interesa a nadie.

Sin embargo, para que este tipo de retroalimentación negativa sea efectiva, debe ser creativa. Es decir, debe ser más o menos subconsciente, automática y espontánea, en lugar de ser premeditada o planificada conscientemente.

Lo que piensen los demás genera inhibición.

Cuando te preocupas demasiado conscientemente por lo que piensan los demás, cuando te esfuerzas demasiado por complacer a los demás, cuando te vuelves demasiado sensible a la desaprobación, real o imaginaria, de los demás, entonces tienes un exceso de retroalimentación negativa, inhibición y un rendimiento deficiente.

Cuando uno monitorea de forma constante y consciente cada uno de sus actos, palabras o gestos, vuelve a sentirse inhibido y cohibido.

Te vuelves demasiado cuidadoso para causar una buena impresión y, al hacerlo, reprimes, coartas e inhibes tu lado creativo, terminando por causar una impresión bastante negativa.

La mejor manera de causar una buena impresión en los demás es: Nunca intentes conscientemente causar una buena impresión. Nunca actúes, ni dejes de actuar, únicamente para lograr un efecto premeditado. Nunca te preguntes conscientemente qué piensan los demás de ti, cómo te juzgan.

Cómo un vendedor curó la timidez

James Mangan, el famoso vendedor, autor y conferencista, contó que cuando se fue de casa por primera vez, se sentía terriblemente cohibido, sobre todo al comer en el comedor de un hotel lujoso o de alta categoría. Al caminar por el comedor, sentía que todas las miradas estaban puestas en él, juzgándolo, criticándolo. Era muy consciente de cada uno de sus movimientos, gestos y acciones: su forma de caminar, de sentarse, sus modales en la mesa y su manera de comer. Y todas estas acciones le parecían rígidas e incómodas. Se preguntaba por qué se sentía tan incómodo. Sabía que tenía buenos modales en la mesa y conocía la etiqueta social suficiente para desenvolverse. ¿Por qué nunca se había sentido cohibido e incómodo al comer en la cocina con sus padres?

Decidió que era porque, cuando comía con mamá y papá, no se paraba a pensar ni a preguntarse cómo se comportaba. No era ni cuidadoso ni autocrítico. No le preocupaba causar impresión. Se sentía tranquilo, relajado y lo había hecho bien.

James Mangan superó su timidez recordando cómo se había sentido y cómo había actuado cuando "iba a la cocina a comer con mamá y papá". Luego, cuando entraba en un comedor elegante, imaginaba o fingía que "iba a comer con mamá y papá" y actuaba como si lo fuera.

La serenidad llega cuando ignoras la retroalimentación negativa excesiva.

Mangan también descubrió que podía superar su miedo escénico y su timidez

al reunirse con personas importantes o en cualquier otra situación social diciéndose a sí mismo: "Voy a cenar con mamá y papá", evocando en su imaginación cómo se había sentido y cómo había actuado, y luego "actuando de esa manera". En su libro *El arte de venderse a uno mismo,* Mangan aconseja a los vendedores que utilicen la técnica de "¡Voy a casa a cenar con mis padres! Ya he pasado por esto mil veces, nada nuevo puede suceder aquí".

Esta actitud de indiferencia ante extraños o situaciones insólitas, este desprecio absoluto por lo desconocido o inesperado, tiene un nombre: aplomo. *El* aplomo consiste en dejar de lado deliberadamente todos los miedos que surgen ante circunstancias nuevas e incontrolables.

Necesitas ser más consciente de ti mismo

El difunto Dr. Albert Edward Wiggam, famoso educador, psicólogo y conferenciante, contó que en su juventud era tan profundamente cohibido que le resultaba prácticamente imposible recitar en la escuela. Evitaba a los demás y no podía hablar con ellos sin agachar la cabeza. Luchaba constantemente contra su timidez e intentaba superarla con ahínco, pero sin éxito. Un día, entonces, tuvo una nueva idea. Su problema no era la timidez en sí, sino la excesiva preocupación por lo que los demás pudieran pensar de todo lo que decía o hacía, de cada uno de sus gestos. Esto lo paralizaba; no podía pensar con claridad ni se le ocurría nada que decir. No se sentía así cuando estaba a solas consigo mismo. En soledad, se sentía perfectamente tranquilo y relajado, a gusto, sereno, y se le ocurrían muchas ideas interesantes y cosas que decir. Además, era plenamente consciente de sí mismo y se sentía en paz consigo mismo.

Entonces dejó de luchar contra su timidez y de intentar vencerla, y en su lugar se concentró en desarrollar *una mayor* autoconciencia: sentir, actuar, comportarse y pensar como lo hacía cuando estaba solo, sin importarle lo que los demás pudieran sentir o juzgar. Este desprecio total por la opinión y el juicio ajenos no lo volvió

insensible, arrogante ni completamente indiferente a los demás. No existe el peligro de erradicar por completo la retroalimentación negativa, por mucho que uno se esfuerce. Pero este esfuerzo en la dirección opuesta sí atenuó su excesiva sensibilidad a la retroalimentación. Se relacionaba mejor con los demás y llegó a ganarse la vida asesorando a personas y dando discursos públicos ante grandes grupos, «sin el menor grado de ansiedad».

El pensamiento más liberador de todos es la indiferencia o la despreocupación por lo que piensen los demás. El famoso empresario y promotor de ventas por correo, J. Peterman, escribió (en su autobiografía *Peterman Rides Again):* «Una vez que te das cuenta de que la mayoría de la gente finge y monta un espectáculo, su aprobación pierde importancia». La preocupación excesiva por lo que piensen los demás inhibe la personalidad más que cualquier otro factor.

A decir verdad, tendemos a creer que los demás piensan mucho más de nosotros de lo que realmente lo hacen. En la popular comedia televisiva "Frasier", sobre un psicólogo, el personaje principal (el Dr. Frasier) recibe un premio a la trayectoria profesional y un arreglo floral y una nota de felicitación de su antiguo profesor universitario. La nota dice: "Felicitaciones. Debe estar muy orgulloso". Al principio, Frasier se alegra de haber recibido las felicitaciones de su antiguo mentor. Pero luego empieza a analizarla buscando su significado oculto. ¿Por qué no decía "Estoy muy orgulloso de usted" en lugar de "Debe estar muy orgulloso"? Etc. Pronto va al despacho del profesor y lo confronta con una larga serie de preguntas e interpretaciones de lo que el profesor quiso decir con su escueta nota. Cuando Frasier finalmente se queda sin fuerzas y el profesor puede decir algo, le dice tímidamente: "En realidad, le dije a mi secretaria que enviara flores y una tarjeta. Ella escribió la nota". Usted hace lo mismo. Yo también. Una noche, de camino a casa después de una fiesta en casa de un amigo, le daba vueltas a un comentario casual que alguien me había hecho, intentando descifrar su significado oculto y preguntándole a mi esposa Anne: "¿Crees que quiso decir esto? ¿O quiso decir

aquello? ¿Por qué pensaría eso de mí?".

Anne finalmente dijo: “Maxie, no estaba pensando en nada en absoluto. Estaba borracho”.

¿Cuántas veces te has obsesionado con el significado de un comentario —o incluso una mirada— de alguien, dedicándole horas? Mientras tú te enfrascas en ello, la otra persona olvida el asunto en cuestión de segundos y pasa a otra infinidad de personas, lugares y cosas.

El regreso de un atleta basado en una autoimagen liberada

Su nombre es Jennifer Capriati, una joven promesa del tenis de 14 años que creció bajo la constante atención de los medios y la presión de la competición adulta. En la primera etapa de su carrera, entre 1990 y 1993, alcanzó tres semifinales de Grand Slam y ganó la medalla de oro olímpica en Barcelona 1992. Sin embargo, su carrera y su confianza sufrieron un drástico revés, lo que la llevó a abandonar el circuito profesional durante dos años e incluso a considerar seriamente dejar el tenis por completo. En 1994, fue noticia por un arresto relacionado con drogas y un incidente de hurto en una tienda.

A pesar de haber ganado la medalla de oro olímpica en 1992, atribuye su frustración y desilusión a un año antes, cuando perdió la semifinal de Grand Slam contra Monica Seles, en un partido reñido que inicialmente controló. "Nunca volví a jugar bien después de eso, excepto en los Juegos Olímpicos". Tras un paréntesis de dos años, Capriati regresó, compitiendo al más alto nivel, esta vez proclamando paz mental en lugar de una presión insoportable. Un periodista que informó sobre su regreso escribió (en *USA Today):* "Parece haber dos razones clave para el renacimiento de Capriati: llegar a la conclusión de que no importaba lo que la gente pensara de ella y aprender a dejar de creer cosas negativas sobre sí misma".

En 2001, venció a Martini Hingis en la final del Abierto de Australia, ganando así

su primer torneo de Grand Slam.

Tú también puedes experimentar la misma liberación emocional que siente esta joven estrella del tenis, al llegar a la conclusión racional de que las opiniones de los demás sobre ti, reales o exageradas por la imaginación, son mucho menos importantes que tus propias opiniones sobre ti mismo.

¿Qué te hace pensar que puedes hacer eso?

El 4 de noviembre de 1998, el veterano político profesional "Skip" Humphrey (hijo de Hubert Humphrey), Fiscal General de Minnesota, y Norman Coleman, alcalde de St. Paul, quedaron atónitos cuando su oponente, Jesse "The Body" Ventura, los derrotó en las elecciones y ahora se hizo con la mansión del gobernador. El candidato independiente, con pocas probabilidades de ganar, más conocido por sus atuendos extravagantes y sus payasadas como luchador profesional que por sus actividades intelectuales, y que hacía campaña con muchos menos recursos, obtuvo el 37% de los votos, más que suficiente para ganar en unas elecciones muy reñidas con tres candidatos. ¿Qué demonios le hizo pensar a Jesse Ventura que podría vencer a los candidatos creíbles y experimentados de los dos partidos?

Si alguna vez te han preguntado "¿Qué te hace pensar que puedes hacer eso?", quizás hayas sentido cierta satisfacción con la inesperada victoria de Jesse Ventura. Con demasiada frecuencia, esta pregunta nos la hacen personas que deberían apoyarnos y animarnos. A menudo la formulan con sincera preocupación por nuestro bienestar, a veces con más preocupación por sí mismas, pero da igual: el efecto negativo es el mismo.

Recuerdo que todos mis conocidos, excepto mi madre, me preguntaban repetidamente qué me hacía pensar que podía entrar directamente en la práctica privada y tener éxito. ¿No sería mejor buscar un puesto desde abajo, en la consulta de otro médico o en un hospital? Mi madre, que Dios la bendiga, jamás expresó tales dudas y siempre me transmitió su confianza en que yo podía lograr cualquier cosa

que me propusiera. Desconozco si tenía dudas o preocupaciones en privado, y me alegro de no haberlo sabido.

Te harán esta pregunta (¿Qué *te hace* pensar...?) prácticamente cada vez que intentes algo importante. Afortunadamente, puedes tener éxito sin importar las dudas de los demás, siempre y cuando no te dejes controlar por ellas. Tu sólida autoestima, que te convence de que puedes lograr cualquier cosa que te propongas, es una aliada fundamental. Muchas personas que cuentan con el apoyo incondicional de una sola persona han desconcertado a los críticos, dejado perplejos a los escépticos e incluso asombrado a amigos y familiares al alcanzar logros extraordinarios. Solo cuando las gradas de tu grupo de apoyo carecen del único verdadero creyente que más importa —tú mismo— te encuentras en una situación realmente crítica.

Tu opinión es lo más importante.

En 1994, en su libro *Seis pilares de la autoestima,* el experto Dr. Nathaniel Branden definió la autoestima como "la reputación que adquirimos con nosotros mismos".

Einstein tenía fama de soñador y poco inteligente en la escuela; hoy probablemente le diagnosticarían TDAH y le recetarían un medicamento. Entre sus colegas adultos, tenía fama de ser "tonto" en matemáticas. Pero eso no le impidió alcanzar el éxito.

¿Qué ocurre con el exconvicto que intenta reformarse, conseguir un trabajo decente y construir una vida plena? Su reputación lo precede allá donde va y será un obstáculo muy real durante un tiempo, pero, en última instancia, será su propia opinión sobre sí mismo la que más importará, la que determinará si persevera o no. Lamentablemente, la reincidencia es alta, pero afortunadamente no es del 100%. Hay personas *que,* tras un pasado delictivo y encarcelamiento, logran construir vidas valiosas. ¡Sin duda, puedes liberar tu autoestima de cualquier prisión que hayas construido con los ladrillos del pasado para vivir una vida más plena!

Tu reputación ante los demás no puede borrar los errores del pasado, a menudo les da una importancia desproporcionada, ignorando muchos otros logros y cualidades, e incluso se ve influenciada por los prejuicios de quienes emiten juicios. Solo con el tiempo y el desempeño puedes cambiarla. Pero, sin duda, no tienes por qué aceptar esa misma reputación. Tú lo sabes mejor. Tienes toda la información. Y solo tú puedes conocer tu nivel actual de compromiso con ciertos ideales. Determina cuál será tu reputación ante ti mismo mañana y actúa en consecuencia hoy, como dice el dicho: «un día a la vez».

"La conciencia nos convierte a todos en cobardes"

Así lo dijo Shakespeare. Y así lo afirman los psiquiatras y ministros ilustrados de hoy en día.

La conciencia es un mecanismo de retroalimentación negativa aprendido, relacionado con la moral y la ética. Si la información aprendida y almacenada es correcta (en cuanto a lo que está bien y lo que está mal) y si el mecanismo de retroalimentación no es excesivamente sensible, sino realista, el resultado (al igual que en cualquier otra situación en la que se persigue un objetivo) es que nos liberamos de la carga de tener que decidir constantemente qué es correcto y qué está mal. La conciencia nos guía por el camino correcto hacia la meta de un comportamiento adecuado, ético y realista. La conciencia funciona de forma automática y subconsciente, como cualquier otro sistema de retroalimentación.

Sin embargo, como dice el Dr. Harry Emerson Fosdick: «Tu conciencia puede engañarte». Tu conciencia misma puede estar equivocada. Depende de tus creencias fundamentales sobre lo correcto y lo incorrecto. Si tus creencias fundamentales son verdaderas, realistas y sensatas, la conciencia se convierte en una valiosa aliada para afrontar el mundo real y navegar por el mar de la ética. Actúa como una brújula que te mantiene alejado de los problemas, como la brújula de un marinero mantiene el barco alejado de los arrecifes. Pero si tus creencias fundamentales son erróneas,

falsas, irreales o irracionales, estas desvían tu brújula y la alejan del norte verdadero, del mismo modo que fragmentos magnéticos de metal pueden perturbar la brújula de un marinero y guiar el barco hacia el peligro en lugar de alejarlo de él.

La conciencia puede significar muchas cosas para muchas personas. Si te educan para creer, como a algunos, que es pecado usar botones en la ropa, tu conciencia te remuerde cuando lo hagas. Si te educan para creer que cortar la cabeza de otro ser humano, encogerla y colgarla en la pared es correcto, apropiado y un signo de hombría, entonces te sentirás culpable, indigno e inmerecedor si no has logrado encoger una cabeza. (Los salvajes que encogían cabezas sin duda lo llamarían un pecado de omisión).

El trabajo de la conciencia es hacerte feliz, No miserable

El propósito de la conciencia es ayudarnos a ser felices y productivos, no al revés. Pero si queremos que nuestra conciencia nos guíe, debe basarse en la verdad. Debe señalarnos el camino correcto. De lo contrario, obedecer ciegamente a la conciencia solo nos meterá en problemas, en lugar de sacarnos de ellos, y además nos hará infelices e improductivos.

La autoexpresión no es una cuestión moral.

Muchos problemas surgen de adoptar una postura "moral" sobre asuntos que, en realidad, no son asuntos morales en absoluto.

Por ejemplo, la autoexpresión, o la falta de ella, no es fundamentalmente una cuestión ética, aparte del hecho de que es nuestro deber utilizar los talentos que nuestro Creador nos ha dado.

Sin embargo, la autoexpresión puede volverse moralmente incorrecta desde el punto de vista de la conciencia si, de niño, fuiste reprimido, silenciado, avergonzado, humillado o castigado por expresar tus ideas o por "presumir". Un niño así aprende que está mal expresarse, presumir de tener ideas valiosas o, incluso, hablar en

absoluto.

Si un niño es castigado por mostrar enojo, o avergonzado en exceso por mostrar miedo, o quizás ridiculizado por mostrar amor, aprende que expresar sus verdaderos sentimientos está mal. Algunos niños aprenden que es pecaminoso o incorrecto solo expresar las "malas emociones": ira y miedo. Pero, cuando se reprimen las malas emociones, también se reprime la expresión de las buenas. Y el criterio para juzgar las emociones no es la "bondad" o la "maldad" en sí mismas, sino la adecuación y la inadecuación. Es apropiado que el hombre que se encuentra con el oso en el sendero experimente miedo. Es apropiado experimentar ira si existe una necesidad legítima de destruir un obstáculo mediante la fuerza bruta y la destrucción. Bien dirigida y controlada, la ira es un elemento importante del coraje .

Si cada vez que una niña expresa una opinión, se la reprime y se la pone en su lugar, aprende que es "correcto" que sea una don nadie y que está mal que quiera ser alguien.

Una conciencia tan distorsionada e irreal nos convierte a todos en cobardes. Podemos volvernos hipersensibles y preocuparnos demasiado por si tenemos derecho a triunfar, incluso en una empresa que valga la pena. Nos preocupamos demasiado por si "me lo merezco". Muchas personas, cohibidas por una conciencia equivocada, se retraen o se mantienen al margen en cualquier tipo de actividad, incluso en las de la iglesia. En secreto, sienten que no estaría bien presentarse como líderes o pretender ser alguien, o les preocupa demasiado si los demás podrían pensar que están presumiendo.

El miedo escénico es un fenómeno común. Se comprende mejor al considerarlo como una retroalimentación negativa excesiva proveniente de una conciencia abatida. El miedo escénico es el temor a ser castigados por hablar, expresar nuestra opinión, pretender ser alguien o presumir; cosas que, de niños, aprendimos que estaban mal y eran castigables. El miedo escénico ilustra cuán universal es la represión e inhibición de la autoexpresión.

Desinhibición–

Un gran paso en la dirección opuesta.

Si eres una de las millones de personas que sufren infelicidad y fracaso por la inhibición, necesitas practicar *la desinhibición de forma deliberada.* Necesitas practicar ser menos cuidadoso, menos preocupado, menos concienzudo. Necesitas practicar hablar antes de pensar en lugar de pensar antes de hablar, actuar sin pensar, en lugar de pensar o considerar cuidadosamente antes de actuar.

Por lo general, cuando aconsejo a un paciente que practique la desinhibición (y que se centre en el objeto más inhibido), suelo escuchar algo como esto: «Pero seguramente no cree que debamos despreocuparnos por completo, sin preocuparnos por los resultados. Me parece que el mundo necesita cierto grado de inhibición; de lo contrario, viviríamos como salvajes y la sociedad civilizada se derrumbaría. Si nos expresáramos sin ninguna restricción, manifestando libremente nuestros sentimientos, iríamos por ahí golpeando en la nariz a quienes no estuvieran de acuerdo con nosotros».

—Sí —digo—, tienes razón. El mundo necesita cierta dosis de autocontrol. Pero tú no. La clave está en la frase «cierta dosis». Tienes un autocontrol tan excesivo que pareces un paciente con 42 grados de fiebre que dice: «Pero sin duda el calor corporal es necesario para la salud. El ser humano es un animal de sangre caliente y no podría vivir sin cierta temperatura. Todos necesitamos temperatura, y sin embargo me dices que debo concentrarme por completo en *reducirla* e ignorar por completo el peligro de no tener ninguna».

El tartamudo, ya de por sí tan atado a tensiones morales, retroalimentación negativa excesiva, autocrítica y inhibición que le impide hablar, tiende a argumentar de la misma manera cuando se le pide que *ignore por completo* la retroalimentación negativa y la autocrítica. Puede citar numerosos proverbios, aforismos y similares

para demostrar que uno debe pensar antes de hablar, que una lengua ociosa y descuidada trae problemas, y que uno debe tener mucho cuidado con lo que dice y cómo lo dice porque "hablar bien es importante" y "una palabra dicha no se puede retractar". En efecto, lo que está diciendo es que la retroalimentación negativa es útil y beneficiosa. Pero *no para él.* Cuando ignora por completo la retroalimentación negativa, ya sea por un tono fuerte o por hablar en silencio, habla correctamente.

El camino recto y angosto entre la inhibición y la desinhibición

Alguien ha dicho que la personalidad inhibida, aprensiva y ansiosa "tartamudea por todas partes".

Lo que se necesita es equilibrio y armonía. Cuando la temperatura sube *demasiado* , el médico intenta bajarla; cuando baja demasiado, intenta subirla. Cuando una persona no duerme lo suficiente, se le receta un medicamento para que duerma más; cuando duerme demasiado, se le receta un estimulante para que se mantenga despierta, etc. No se trata de qué es mejor: una temperatura alta o baja, o la somnolencia o la vigilia. La solución reside en dar un gran paso en la dirección opuesta. Aquí vuelve a entrar en juego el principio de la cibernética. Nuestro objetivo es una personalidad adecuada, plena y creativa. El camino hacia ese objetivo es un equilibrio entre demasiada inhibición y muy poca. Cuando hay demasiada, corregimos el rumbo ignorando la inhibición y practicando una mayor desinhibición.

Cómo saber si necesitas desinhibirte

Estas son las señales de "retroalimentación" que pueden indicarte si te estás desviando del camino debido a un exceso o una falta de inhibición:

Si te metes en problemas constantemente por exceso de confianza, si sueles actuar impulsivamente, si te ves en apuros por acciones precipitadas y poco

meditadas, si los proyectos te salen mal porque siempre actúas primero y preguntas después, si nunca puedes admitir que te equivocas, si eres un charlatán y hablas demasiado alto, entonces probablemente te falte autocontrol. Necesitas pensar más en las consecuencias antes de actuar. Necesitas dejar de actuar como un elefante en una cacharrería y planificar tus actividades con más cuidado.

Sin embargo, la gran mayoría de las personas no entran en esta categoría. Si eres tímido con los desconocidos; si temes las situaciones nuevas y extrañas; si te sientes inadecuado, te preocupas mucho, estás ansioso, excesivamente preocupado; si estás nervioso y te sientes cohibido; si tienes síntomas de nerviosismo como tics faciales, parpadeo innecesario, temblores o dificultad para conciliar el sueño; si te sientes incómodo en situaciones sociales; si te reprimes y siempre te quedas en segundo plano, entonces todos estos son síntomas que demuestran que tienes demasiada inhibición. Eres demasiado precavido en todo; planificas demasiado. Necesitas poner en práctica el consejo de San Pablo a los Efesios: «No se preocupen por nada...»

EJERCICIOS DE ENTRENAMIENTO MENTAL

1. No pienses de antemano qué vas a decir. Simplemente abre la boca y dilo. Improvisa sobre la marcha. (Jesús nos aconseja que no nos preocupemos por lo que diríamos si fuéramos llevados ante un consejo, sino que el Espíritu nos guiará en el momento).
2. No planifiques (no pienses en el mañana). No pienses antes de actuar. Actúa y corrige tus acciones sobre la marcha. Este consejo puede parecer radical, pero en realidad es la forma en que deben funcionar todos los servomecanismos. Un torpedo no "elimina" todos sus errores por adelantado ni intenta corregirlos con antelación. Primero debe actuar –comenzar a moverse hacia el objetivo– y luego corregir cualquier error que pueda surgir.

3. Deja de criticarte. La persona inhibida se entrega continuamente al autoanálisis. Después de cada acción, por simple que sea, se pregunta: «Me pregunto si debería haber hecho eso». Una vez que reúne el valor suficiente para decir algo, inmediatamente piensa: «Quizás no debería haber dicho eso. Quizás la otra persona lo malinterprete». Deja de atormentarte. La retroalimentación útil y beneficiosa funciona de forma subconsciente, espontánea y automática. La autocrítica consciente, el autoanálisis y la introspección son buenos y útiles si se realizan quizás una vez al año. Pero el constante cuestionamiento de uno mismo, momento a momento, día a día, o el hecho de juzgar las acciones pasadas a posteriori, es contraproducente. Presta atención a esta autocrítica; detente y detenla.
4. Acostúmbrate a hablar más alto de lo normal. Las personas inhibidas suelen hablar en voz baja. Sube el volumen de tu voz. No tienes que gritar ni usar un tono de enfado; simplemente practica conscientemente hablar más alto de lo habitual. Hablar en voz alta es un poderoso desinhibidor. Los experimentos han demostrado que puedes ejercer hasta un 15 % más de fuerza y levantar más peso si gritas, gruñes o gimes con fuerza al levantarlo. Esto se explica porque gritar desinhibe y te permite ejercer toda tu fuerza, incluso la que estaba bloqueada y reprimida por la inhibición.
5. Haz saber a la gente cuando te caen bien. La personalidad inhibida teme tanto expresar sentimientos positivos como negativos. Si expresa amor, teme que se considere sentimentalismo; si expresa amistad, teme que se interprete como adulación o halagos. Si elogia a alguien, teme que la otra persona lo considere superficial o sospeche de segundas

intenciones.

Ignora por completo todas esas señales de retroalimentación negativa. Elogia al menos a tres personas cada día. Si te gusta lo que hacen, visten o dicen, díselo. Sé directo. "Me gusta eso, Joe". "Mary, ese sombrero es muy bonito". "Jim, eso me demuestra que eres una persona inteligente". Y si estás casado, simplemente dile a tu pareja "Te amo" al menos dos veces al día.

CAPÍTULO DOCE

Tranquilizantes caseros que brindan tranquilidad

La preocupación afecta a la circulación , al corazón , a las glándulas , a todo el sistema nervioso y repercute profundamente en la salud.

–Charles W. Mayo

Los tranquilizantes, tan populares hoy en día, brindan paz mental y calma; reducen o eliminan los síntomas nerviosos mediante una especie de "protección". Al igual que un paraguas nos protege de la lluvia, los tranquilizantes crean una barrera psíquica entre nosotros y los estímulos perturbadores. Funcionan porque reducen o eliminan considerablemente *nuestra respuesta* a dichos estímulos externos. Sin embargo, no modifican el entorno. Los estímulos perturbadores siguen presentes. Aún podemos *reconocerlos* intelectualmente, pero no *respondemos* a ellos emocionalmente.

En el capítulo 7 sobre la felicidad, dijimos que nuestros sentimientos no dependen de factores externos, sino de nuestras actitudes, reacciones y respuestas. Los tranquilizantes ofrecen pruebas convincentes de este hecho. En esencia, reducen o atenúan nuestra reacción exagerada ante la retroalimentación negativa.

Cabe añadir que la comunidad médica actual parece recurrir con demasiada facilidad y sin reparos a los fármacos para cualquier dolencia psicológica imaginable, desde el trastorno por déficit de atención en niños hasta la ansiedad en adultos. La reciente práctica de diagnósticos médicos y prescripciones de medicamentos a través de Internet resulta sumamente preocupante.

Para quienes sufren de ansiedad severa o comportamiento compulsivo, la Dra.

Lucinda Bassett, del Centro de Ansiedad del Medio Oeste, ha realizado un trabajo extraordinario, en perfecta consonancia con los principios de la psicocibernética. Recomiendo sus materiales y servicios de autoayuda, incluyendo, como punto de partida, su libro *De la ansiedad al poder.* La autora sufrió trastornos de ansiedad aguda desde la infancia y en 1981 padecía agorafobia severa. Utilizando su propio proceso de sanación como base, complementado con miles de casos clínicos, desarrolló un programa, descrito en su libro, que ayuda incluso a quienes sufren ansiedad severa a recuperar su verdadera personalidad.

Para muchísimas personas, probablemente también para ti, no se necesitan ni medicamentos ni tratamientos avanzados para la ansiedad; los tranquilizantes psicocibernéticos caseros que ya posees son más que suficientes, una vez que aprendas a usarlos.

La sobrerreacción es un mal hábito que se puede curar.

Supongamos que, mientras lees esto, estás sentado tranquilamente en tu estudio. De repente, suena el teléfono. Por costumbre y experiencia, esta es una señal o estímulo que has aprendido a obedecer. Sin pensarlo, sin tomar una decisión consciente al respecto, respondes. Te levantas de tu cómodo asiento y corres hacia el teléfono. El estímulo externo te ha "despertado". Ha cambiado tu estado mental y tu postura o curso de acción autodeterminado. Estabas listo para pasar la hora, sentado tranquilamente y relajado, leyendo. Estabas mentalmente preparado para ello. Ahora, todo esto cambia repentinamente por tu respuesta al estímulo externo del entorno.

Lo que quiero decir es lo siguiente: no *tienes* que contestar el teléfono. No tienes que obedecer. Puedes *optar* por ignorarlo por completo. Si quieres, puedes seguir sentado en silencio y relajado, manteniendo tu estado de organización original, simplemente *negándote a responder* a la llamada.

Visualízate claramente, pues puede ser muy útil para contrarrestar la influencia de los estímulos externos. Imagínate sentado en silencio, dejando que suene el

teléfono, ignorando su señal, impasible ante su llamada. Aunque lo *percibes* , ya no te molesta ni le haces caso. Además, comprende que la señal externa en sí misma no tiene poder sobre ti, no puede influir en ti. En el pasado, la has obedecido, has respondido a ella, simplemente por costumbre. Si lo deseas, puedes crear el hábito de no responder.

Además, ten en cuenta que tu falta de respuesta no consiste en hacer algo, ni en esforzarte, ni en resistirte o luchar, sino en no hacer nada, en relajarte. Simplemente te relajas, ignoras la señal y dejas que su llamado pase desapercibido.

El sonido del teléfono es una analogía simbólica de cualquier otro estímulo externo al que habitualmente le cedes el control y que ahora decides modificar intencionadamente. La llamada ira al volante no es más que renunciar al control de tu propio estado emocional ante un estímulo externo.

El estrés provocado por tener demasiado que hacer —es decir, intentar hacer demasiadas cosas a la vez— es ceder el control a la máquina de fax, al teléfono móvil, a los correos electrónicos, a la persona que merodea en la puerta de tu oficina.

Cómo prepararse para la ecuanimidad

Del mismo modo que obedecemos o respondemos automáticamente al sonido del teléfono, todos nos condicionamos a responder de cierta manera a diversos estímulos de nuestro entorno .

El término "condicionamiento" en el ámbito psicológico surgió de los conocidos experimentos de Pavlov, en los que "condicionó" a un perro a salivar al oír una campana, haciéndola sonar justo antes de ofrecerle comida. Este procedimiento se repitió muchas veces: primero, el sonido de la campana; unos segundos después, la aparición de la comida. El perro "aprendió" a responder al sonido de la campana salivando en anticipación a la comida. Inicialmente, la respuesta tenía sentido: la campana indicaba que la comida estaba por llegar, y el perro se preparaba salivando. Sin embargo, tras repetir el proceso varias veces, el perro seguía salivando cada vez que sonaba la campana, independientemente de si la comida llegaba de inmediato

o no. El perro se había "condicionado" a salivar con el simple sonido de la campana. Su respuesta carecía de sentido y no tenía ninguna utilidad, pero continuaba respondiendo de la misma manera por costumbre.

En nuestro entorno, abundan los estímulos perturbadores a los que nos hemos acostumbrado y a los que respondemos por costumbre, tenga o no sentido dicha respuesta. Pero, amigo mío, *no eres* un pobre animal ingenuo que debe vivir la vida siendo manipulado y controlado con tanta facilidad. Eres un ser humano con capacidad creativa, con la capacidad de razonar, con la habilidad de defenderte y hacerte valer. Debes decidir si quieres ser explotado o ser dueño de tu propio destino, si quieres ser controlado o tener el control. Esta decisión tiene consecuencias trascendentales. Es la respuesta a la pregunta: ¿cómo puedo ganarme el respeto en un mundo irrespetuoso?

Muchas personas aprenden a temer a los extraños, por ejemplo, debido a las advertencias de sus padres de no tener nada que ver con desconocidos. «No aceptes caramelos de un desconocido». «No te subas al coche con un desconocido», y así sucesivamente. La respuesta de evitar a los extraños cumple una función útil en los niños pequeños. Pero muchas personas siguen sintiéndose incómodas y a gusto en presencia de cualquier desconocido, incluso cuando saben que son amigos y no enemigos. Los extraños se convierten en una amenaza y la respuesta aprendida se transforma en miedo, evitación o el deseo de huir.

Al asesorar a profesionales de ventas paralizados que evitan la prospección con todo tipo de excusas y artimañas, con frecuencia descubrí este patrón de programación arraigado en su mente. Al asesorar a hombres y mujeres incapaces de hacer nuevos amigos o de conocer e iniciar relaciones con personas del sexo opuesto, a menudo descubrí este mismo patrón.

Otra persona puede reaccionar ante multitudes, espacios cerrados, espacios abiertos o figuras de autoridad como el jefe, con miedo y ansiedad. En cada caso, la multitud, el espacio cerrado, el espacio abierto, el jefe o cualquier otra cosa actúa como una señal de alerta que dice: «Hay peligro, huye, ten miedo». Y por costumbre,

seguimos reaccionando de la forma habitual. Obedecemos a esa señal. Es hora de desconectarnos de ella.

Cómo extinguir las respuestas condicionadas

Podemos extinguir la respuesta condicionada si practicamos la relajación en lugar de reaccionar. Si lo deseamos, al igual que con el teléfono, podemos aprender a ignorar el timbre y permanecer sentados en silencio, dejando que suene. Un pensamiento clave que podemos tener presente cuando nos enfrentemos a un estímulo perturbador es decirnos a nosotros mismos: «El teléfono está sonando, pero no tengo *que* contestar. Puedo simplemente dejar que suene». Este pensamiento nos ayudará a visualizarnos sentados en silencio, relajados, sin reaccionar, sin hacer nada, dejando que el teléfono suene sin prestarle atención. Actuará como un detonante o una señal para recordar la misma actitud que teníamos cuando el teléfono sonaba.

Si no puedes ignorar la respuesta, retrásala.

Al intentar extinguir un condicionamiento, a una persona le puede resultar difícil, sobre todo al principio, ignorar por completo el sonido de una campana, especialmente si suena inesperadamente. En estos casos, se puede lograr el mismo resultado final —la extinción del condicionamiento— retrasando la respuesta.

Una mujer, a quien llamaremos Mary S., se sentía ansiosa e incómoda en presencia de multitudes. Mediante la técnica antes mencionada, lograba inmunizarse o tranquilizarse contra los estímulos perturbadores en la mayoría de las ocasiones. Sin embargo, a veces, el deseo de huir se volvía casi irresistible.

“¿Recuerdas a Scarlett O'Hara en *Lo que el viento se llevó?”,* le pregunté. “Su filosofía era: ‘No me preocuparé por eso ahora. Me preocuparé mañana’”. Logró mantener su equilibrio interior y sobrellevar eficazmente su entorno a pesar de la guerra, el fuego, la peste y el amor no correspondido, simplemente posponiendo la reacción.

Retrasar la respuesta interrumpe e interfiere con el funcionamiento automático

del condicionamiento.

Contar hasta diez cuando sientes la tentación de enfadarte se basa en el mismo principio y es un consejo muy útil, siempre que cuentes despacio y, de hecho, retrases la reacción, en lugar de simplemente contener los gritos o los golpes en la mesa. La ira no se limita a gritar o golpear la mesa; la tensión muscular también es una respuesta. No puedes sentir la ira ni el miedo si tus músculos permanecen completamente relajados. Por lo tanto, si logras retrasar la ira durante diez segundos, si retrasas la reacción en absoluto, puedes extinguir el reflejo automático.

Mary S. extinguió su miedo condicionado a las multitudes retrasando su reacción. Cuando sentía que simplemente tenía que huir, se decía a sí misma: «Muy bien, pero no ahora mismo. Voy a esperar dos minutos antes de salir de la habitación. ¡Solo puedo negarme a obedecer durante dos minutos!».

La relajación erige una pantalla psíquica o tranquilizante.

Es importante tener claro que nuestros sentimientos perturbadores —ira, hostilidad, miedo, ansiedad, inseguridad— son causados por nuestras propias respuestas, no por factores externos. La respuesta implica tensión. La falta de respuesta implica relajación. Se ha demostrado en experimentos de laboratorio que es imposible sentir ira, miedo, ansiedad, inseguridad o peligro mientras los músculos permanezcan completamente relajados. Todas estas sensaciones son, en esencia, nuestros propios sentimientos. La tensión muscular es una preparación para la acción o una disposición para responder. La relajación muscular produce relajación mental o una actitud tranquila y relajada. Así, la relajación es el tranquilizante natural por excelencia, que crea una barrera psíquica entre nosotros y el estímulo perturbador.

La relajación física es un poderoso desinhibidor por la misma razón. En el capítulo anterior aprendimos que la inhibición resulta de una retroalimentación negativa excesiva, o mejor dicho, de nuestra respuesta exagerada a la retroalimentación negativa. Relajarse significa no responder. Por lo tanto, en tu

práctica diaria de relajación, estás aprendiendo a desinhibirte y, al mismo tiempo, te brindas el tranquilizante natural por excelencia, que puedes incorporar a tus actividades cotidianas. Protégete de los estímulos perturbadores manteniendo una actitud relajada.

Al principio de su carrera como orador, el editor de este libro realizaba una serie de rituales para prepararse para la presentación, incluyendo caminar de un lado a otro sin darse cuenta, lo que generaba una considerable tensión física en su cuerpo. Más adelante, era frecuente verlo recostado en una silla, o incluso tumbado en un sofá justo antes de subir al escenario, dando la impresión de estar completamente desinteresado en la tarea que se avecinaba. Si bien seguía realizando ciertos rituales mentales para prepararse, lo hacía de una manera físicamente relajada. Tú también puedes aprender a motivarte, a llenarte de energía, a estar listo para rendir al máximo sin estar tenso ni ansioso.

Aprende a utilizar los rituales previos a la actuación a tu favor.

En varios artículos publicados en diferentes números de la *revista Golf Magazine,* el Dr. Richard Coop, autor del libro *Mind Over Golf,* aconseja a los jugadores que, si sienten que les invaden pensamientos negativos, se detengan brevemente antes de golpear la bola y que utilicen algún ritual físico para recuperar la calma y concentrarse. Esto puede consistir en ajustarse el guante o golpear el palo contra el suelo. También recomienda desarrollar una rutina personal previa al golpe, como la mejor manera de evitar que los pensamientos intrusivos invadan la mente durante el swing. En resumen, escribe el Dr. Coop, «los buenos jugadores tienen una rutina constante y los malos no».

En el entrenamiento de psicocibernética tenemos un dicho: "Mente tranquila, cuerpo tranquilo; cuerpo tranquilo, mente tranquila". Da igual por dónde empieces, relajación física o mental, el resultado es el mismo.

El truco consiste en desarrollar una "rutina previa a la toma" para cualquier

actividad que realices, que te calme y te relaje, en lugar de aumentar la ansiedad.

Crea un espacio tranquilo en tu mente.

« Los hombres buscan refugios: casas en el campo, costas y montañas; y tú también sueles desear mucho tales cosas», dijo Marco Aurelio, «pero esto es propio de la gente común, pues está en tu poder, cuando quieras, retirarte a tu interior. Porque en ningún otro lugar encuentra el hombre mayor sosiego ni mayor libertad de preocupaciones que en su propia alma, especialmente cuando alberga pensamientos que, al contemplarlos, le brindan una paz interior absoluta; y afirmo que la paz interior no es otra cosa que el buen orden de la mente. Concédete, pues, este refugio constantemente y renuévate…» *(Meditaciones de Marco Aurelio,* traducción de George Long, Mount Vernon, NY, Peter Pauper Press).

Durante los últimos días de la Segunda Guerra Mundial, alguien le comentó al presidente Harry Truman que parecía sobrellevar el estrés y la presión de la presidencia mejor que ningún presidente anterior, que el cargo no parecía haberlo envejecido ni mermado su vitalidad, y que esto era bastante notable, especialmente considerando los numerosos problemas que enfrentaba como presidente en tiempos de guerra. Su respuesta fue: «Tengo una trinchera en mi mente». Continuó diciendo que, al igual que un soldado se refugia en su trinchera para protegerse, descansar y recuperarse, él periódicamente se retiraba a su propia trinchera mental, donde no permitía que nada lo perturbara.

No puedo insistir lo suficiente en que inviertan tiempo y utilicen su imaginación para construir su propia "trinchera en su mente".

Tu propia cámara de descompresión

Algunas personas intentan obtener este beneficio mediante un cambio de residencia. Conozco a un director ejecutivo de una empresa aquí en Nueva York que tiene la costumbre de desaparecer repentinamente de la oficina e ir al zoológico del

Bronx. Deja su teléfono móvil. No está en ningún lugar donde alguien pueda molestarlo. Se pierde entre la multitud, deambulando por el zoológico, distraído intencionadamente e inaccesible. Esta estrategia aparentemente le funciona bien, ya que ha ascendido en la jerarquía corporativa y se ha convertido en multimillonario gracias a sus opciones sobre acciones y su éxito en el aumento de las ganancias de las empresas. Sin embargo, ¿no resulta un poco incómodo tener que salir de la oficina y tomar un taxi al otro lado de la ciudad para pasear por el zoológico y desconectar?

Es un trayecto mucho más corto y cómodo a una cámara de descompresión fácilmente accesible, construida en tu propia imaginación. La madre agobiada, asediada todo el día por dos niños pequeños —¡si uno se calma un momento, el otro no!— solo necesita una breve oportunidad, tal vez su siesta, para entrar en la cámara de descompresión que ha construido en su imaginación para recuperarse. El vendedor estresado puede detener el coche en un aparcamiento entre citas para una rápida visita a su cámara de descompresión.

Cada uno de nosotros necesita una habitación tranquila dentro de la mente, un centro de calma interior, como las profundidades del océano que nunca se perturban, por muy agitadas que se pongan las olas en la superficie.

Esta tranquila habitación interior, fruto de la imaginación, funciona como una cámara de descompresión mental y emocional. Te libera de tensiones, preocupaciones, presiones, estrés y agotamiento, te revitaliza y te permite regresar a tu rutina diaria mejor preparado para afrontarla.

Creo que cada persona posee un centro de quietud interior, inmutable e inalterable, como el punto exacto en el centro de una rueda o eje que permanece fijo. Lo que necesitamos es encontrar este centro de quietud y refugiarnos en él periódicamente para descansar, recuperarnos y revitalizarnos.

Una de las recetas más beneficiosas que he dado a mis pacientes es el consejo de aprender a regresar a ese centro de calma y tranquilidad. Y una de las mejores

maneras que he encontrado para acceder a este centro es construir, en la imaginación, una pequeña habitación mental. Amuebla esta habitación con lo que te resulte más relajante y reconfortante: quizás hermosos paisajes, si te gustan las pinturas; un volumen de tus versos favoritos, si te gusta la poesía. Los colores de las paredes son tus colores favoritos, pero deben elegirse entre los tonos relajantes de azul, verde claro, amarillo y dorado. La habitación está amueblada de forma sencilla y sin elementos que distraigan. Está muy ordenada y todo está en su sitio. Sencillez, tranquilidad y belleza son las claves. Contiene tu sillón favorito. Desde una pequeña ventana puedes contemplar una hermosa playa. Las olas rompen en la orilla y se retiran, pero no puedes oírlas, porque tu habitación es muy, muy silenciosa.

Construye esta habitación en tu imaginación con el mismo esmero que si la construyeras en la realidad. Familiarízate a fondo con cada detalle. No permitas que la idea de que esto es infantil te detenga. El poder de esta técnica reside en su construcción minuciosa y detallada, en sus vívidos detalles, en su autenticidad como *lugar* de retiro, más que en una simple idea vaga.

Unas pequeñas vacaciones cada día.

Siempre que tengas unos minutos libres durante el día, entre citas, por ejemplo en el autobús, refúgiate en tu habitación tranquila. Siempre que empieces a sentir tensión, prisa o estrés, retírate a tu habitación tranquila por unos instantes. Tan solo unos minutos dedicados a esto en un día muy ajetreado te compensarán con creces. No es tiempo perdido, sino tiempo invertido. Dite a ti mismo: «Voy a descansar un rato en mi habitación tranquila».

Luego, imagina que subes las escaleras hacia tu habitación. Repítete: «Ahora estoy subiendo las escaleras. Ahora estoy abriendo la puerta. Ahora estoy dentro». Observa con atención todos los detalles tranquilos y relajantes. Imagínate sentado en tu sillón favorito, completamente relajado y en paz contigo mismo. Tu habitación es segura. Nada puede afectarte aquí. No hay nada de qué preocuparse. Dejaste tus preocupaciones al pie de las escaleras. Aquí no hay decisiones que tomar; sin prisas,

sin complicaciones.

Necesitas cierta dosis de escapismo.

Sí, esto es escapismo. Dormir también es escapismo. Llevar un paraguas bajo la lluvia es escapismo. Construirte una casa donde puedas refugiarte del clima y los elementos es escapismo. Y tomarse unas vacaciones es escapismo. Nuestro sistema nervioso necesita cierto grado de escapismo. Necesita algo de libertad y protección del bombardeo constante de estímulos externos. Tu alma y tu sistema nervioso necesitan un espacio para descansar, recuperarse y protegerse tanto como tu cuerpo físico necesita una casa, y por las mismas razones. Tu habitación de tranquilidad mental le brinda a tu sistema nervioso unas pequeñas vacaciones cada día. Por un momento, te "desconectas" mentalmente de tu mundo laboral cotidiano de deberes, responsabilidades, decisiones y presiones, y te "alejas de todo" retirándote mentalmente a tu cámara libre de presión.

Las imágenes impactan más a nuestro mecanismo automático que las palabras. Sobre todo si la imagen tiene un fuerte significado simbólico. Una imagen mental que me ha resultado muy efectiva es la siguiente:

Durante una visita al Parque Nacional de Yellowstone, esperaba pacientemente al géiser "Old Faithful", que entra en erupción aproximadamente cada hora. De repente, el géiser estalló en una enorme nube de vapor silbante, como una caldera gigantesca a la que se le hubiera salido el tapón de seguridad. Un niño pequeño que estaba cerca de mí le preguntó a su padre: "¿Qué hace que haga eso?".

—Bueno —dijo su padre—, supongo que la Madre Tierra es como todos nosotros. Acumula cierta presión y, de vez en cuando, necesita desahogarse para mantenerse sana. ¿No sería maravilloso —pensé— si los humanos pudiéramos desahogarnos así sin sufrir daños cuando se nos acumulan las tensiones emocionales?

No tenía un géiser ni una válvula de vapor en la cabeza, pero sí mucha

imaginación. Así que empecé a usar esta imagen mental cuando me retiraba a mi rincón de tranquilidad mental. Recordaba el géiser Old Faithful y me imaginaba el vapor y la presión emocional saliendo de mi cabeza y evaporándose inofensivamente. Prueba esta imagen mental contigo mismo cuando estés alterado o tenso. Las ideas de desahogarse y perder los estribos tienen poderosas asociaciones arraigadas en tu mente.

Por cierto, muchos psicólogos y entrenadores de rendimiento ahora hablan de estas mismas ideas y técnicas en el contexto de la recuperación.

En el programa de audio "La Nueva Psicocibernética", encontrará la continuación de esta discusión bajo ese tema.

"Despeja" tu mecanismo antes de abordar un nuevo problema.

Si utiliza una calculadora o una computadora, debe borrar los problemas anteriores antes de comenzar uno nuevo. De lo contrario, partes del problema anterior o la situación anterior se arrastrarán al nuevo y le darán una respuesta incorrecta.

Este ejercicio de retirarse por unos instantes a un espacio de tranquilidad mental puede lograr el mismo efecto de limpieza en tu mecanismo de éxito. Por ello, resulta muy útil practicarlo entre tareas, situaciones o entornos que requieran diferentes estados de ánimo, ajustes mentales o perspectivas.

Un ejemplo común de arrastre, o incapacidad para despejar la mente, es el siguiente: Un ejecutivo se lleva a casa las preocupaciones y el estado de ánimo del día a día. Durante todo el día ha estado agobiado, apresurado, agresivo y siempre listo para la acción. Quizás haya sentido cierta frustración, lo que tiende a irritarlo. Deja de trabajar físicamente al llegar a casa. Pero se lleva consigo un residuo de su agresividad, frustración, prisa y preocupación. Sigue con ganas de trabajar y no

puede relajarse. Está irritable con su esposa y su familia. Sigue pensando en los problemas de la oficina, aunque no pueda hacer nada al respecto.

El insomnio y la mala educación suelen ser consecuencias emocionales.

Muchas personas se llevan sus problemas a la cama cuando deberían estar descansando. Mental y emocionalmente, siguen intentando solucionar una situación, en un momento en que no es el momento adecuado para hacerlo.

A lo largo del día, necesitamos distintos niveles de organización emocional y mental. Se requiere un estado de ánimo y una organización mental diferentes para hablar con el jefe y para hablar con un cliente. Y si acabas de hablar con un cliente enfadado e irritable, necesitas cambiar de mentalidad antes de hablar con otro. De lo contrario, arrastrar las emociones negativas de una situación resultará contraproducente al tratar con la siguiente.

Las consecuencias emocionales provocan accidentes.

Las compañías de seguros y otras agencias que investigan las causas de los accidentes han descubierto que la impulsividad emocional es la causa de muchos accidentes automovilísticos. Si la conductora acaba de discutir con su pareja o jefe, si acaba de experimentar frustración o si acaba de salir de una situación que requería un comportamiento agresivo, es mucho más probable que tenga un accidente. Traslada actitudes y emociones inapropiadas a su forma de conducir. En realidad, no está enojada con los otros conductores. Es como alguien que se despierta por la mañana de un sueño en el que experimentó una ira extrema. Se da cuenta de que la injusticia que sufrió solo ocurrió en un sueño. ¡Pero sigue enojada, sin más!

El miedo puede transmitirse de la misma manera.

El arrastre es lo opuesto a la concentración.

El popular detective de televisión, el teniente Columbo, interpretado brillantemente por el actor Peter Falk, dijo una vez: "A veces hay que pensar: aquí arriba se forma un atasco de tráfico".

Los profesionales de éxito en todos los ámbitos saben que no pueden funcionar bien con la mente llena de pensamientos confusos. De hecho, los mejores profesionales prácticamente veneran la concentración y el enfoque, trabajando incansablemente para lograrlo, y con razón: la concentración *es* clave para el éxito constante en cualquier actividad. John Lyons, uno de los entrenadores de caballos y jinetes más reconocidos del mundo, además de editor del boletín informativo *The Perfect Horse* , afirma: «Lo más difícil de entrenar caballos no es saber qué hacer, ni tener la fuerza o el valor suficientes para hacerlo. Es aprender a mantener la concentración». Lo mismo se puede decir del golf, las ventas, la crianza de los hijos o cualquier otra cosa; lo más difícil no es la técnica, sino mantener la concentración. El Sr. Lyons añadió: «Si no me concentro en una sola cosa a la vez, no puedo ayudar a mi caballo». Si no te concentras en una sola cosa a la vez, no puedes ayudarte a ti mismo, a un equipo ni alcanzar el éxito.

Crea tu propio borrador rápido de distracciones y úsalo tantas veces como sea necesario.

La visualización que enseñé durante muchos años, a la que llamaba "borrar la calculadora", mostraba cómo borrar o guardar un problema matemático en la pantalla de la calculadora antes de poder trabajar en otro. Al pulsar el botón "borrar", el problema 1 desaparece por completo de la pantalla. Es necesario hacerlo antes de abordar el problema 2. Muchas personas desarrollan otras ilustraciones y visualizaciones que les resultan más útiles. He recibido muchas cartas en las que describen cómo visualizan usar un borrador para limpiar una pizarra, una esponja para limpiar una ventana, o incluso cómo se enjuagan en la ducha. Puedes evocar esta imagen mental y usarla como borrador en tan solo unos segundos, como esos cinco segundos de vacilación forzada antes de contestar el teléfono.

Según se informa, el campeón olímpico de clavados de gran altura, Greg Louganis, ensayaba mentalmente cada clavado 40 veces justo antes de realizarlo. En realidad, lo que hacía era:

1. Detenerse para "reiniciar la calculadora".
2. Dejando de lado todas las distracciones, repitió en rápida sucesión una minipelícula mental 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7...38, 39, 40 veces, de modo que no quedó nada en su pantalla más que la imagen mental exitosa.
3. Dejando que su servomecanismo entregara el 41 como experiencia real.

La mayoría de las personas nunca adoptan este enfoque simple pero profundamente efectivo. En cambio, se enfrentan a una actividad desafiante —por ejemplo, una reunión importante en la oficina— con un caos mental (con bocinas sonando y gente gritando). ¡Intentan funcionar sin concentración! Con un torbellino de pensamientos y emociones —preocupaciones por esto o aquello, una conversación desagradable con la pareja o un amigo, distracciones por asuntos que deben abordarse dentro de un par de horas—, le dan a su cerebro cincuenta cosas diferentes que hacer, disipando así su poder.

Un atleta como Louganis debe controlar por completo no solo esa distracción constante, sino también otras preocupaciones que acechan en la hornilla de al lado, como la rigidez o el dolor muscular, la tensión en un músculo o la preocupación por la técnica. Todo esto debe ser reemplazado por una concentración absoluta para lograr un rendimiento relajado. Tú también necesitas controlar esas distracciones, bajar el fuego e ignorarlas por completo, concentrándote en una imagen mental vívida y exitosa a la vez.

PRESCRIPCIÓN

Desarrolla tu propio equivalente al ritual de "borrar la calculadora", para eliminar las distracciones al instante cuando lo desees, y practica su uso.

Con la práctica, se volverá cada vez más efectivo, de modo que la "claridad mental" deseada se produzca cada vez más rápido, finalmente en un instante. Luego, para cada situación, puedes seguir inmediatamente al "borrado" con una minipelícula mental apropiada o incluso una o dos imágenes fijas de la película, proporcionando *la* imagen mental para que el servomecanismo concentre todas sus energías en ese momento.

Desactive la tensión y haga clic en Rendimiento.

Una vez estaba entre bastidores en un programa de entrevistas de televisión, charlando con el presentador. El director del programa asomó la cabeza por la puerta del camerino y dijo: "Un minuto".

—Disculpe, Dr. Maltz —dijo el presentador. Cerró los ojos con firmeza, chasqueó los dedos con fuerza una vez, se quedó quieto y en silencio unos segundos, volvió a chasquear los dedos y guardó silencio otros segundos. Luego abrió los ojos, sonrió y dijo: «¡Vamos a hacer magia en el mundo del espectáculo!». Caminó con seguridad por el pasillo, atravesó las cortinas y salió al escenario frente al público y las cámaras.

Tras finalizar la grabación, le pregunté sobre lo que había observado. «Es mi ritual de preparación», explicó. «Al principio de mi carrera, me llevaba veinte, incluso treinta minutos de esfuerzo intenso intentar despejar mi mente de todo excepto del programa que estaba a punto de presentar. Poco a poco aprendí a hacerlo mentalmente paso a paso, y luego pude acelerarlo. Ahora puedo hacerlo en unos 30 segundos».

"¿Y qué hay del chasquido de dedos?", pregunté.

"Es como encender y apagar un interruptor de luz. El primer clic activa la limpieza o el desconexión de mi mente, y ahora eso sucede casi al instante. El segundo clic activa una rápida serie de diapositivas: fotos mías saliendo entre aplausos entusiastas, el público riendo durante el programa, una agradable

entrevista con un invitado, y el equipo, el productor y yo felicitándonos por otro gran programa al final". Sonrió y añadió: "Ves, de verdad leí tu libro hace años".

La calma también se transmite

Un dato útil a tener en cuenta es que la amabilidad, el amor, la paz, la tranquilidad y la calma también se transmiten.

Como ya hemos mencionado, es imposible experimentar miedo, ira o ansiedad estando completamente relajado, tranquilo y sereno. Retirarse a una habitación tranquila se convierte así en un mecanismo ideal para liberar emociones y estados de ánimo. Las emociones antiguas se evaporan y desaparecen. Al mismo tiempo, se experimenta calma, paz y una sensación de bienestar que se extenderá a las actividades posteriores. Este momento de tranquilidad borra el pasado, por así decirlo, despeja la mente y ofrece una página nueva y limpia para el futuro.

Practiqué el momento de tranquilidad tanto inmediatamente antes como después de la cirugía. La cirugía requiere un alto grado de concentración, calma y autocontrol. Sería desastroso trasladar a la situación quirúrgica sentimientos de prisa, agresividad o preocupaciones personales. Por lo tanto, siempre me aseguraba de despejar mi mente dedicando unos instantes de total relajación en mi sala de descanso. Por otro lado, el alto grado de concentración, propósito y desapego del entorno, tan necesarios en la cirugía, serían totalmente inapropiados en una situación social, ya sea una entrevista en mi oficina o un baile de gala. Por consiguiente, al salir de la cirugía, también me aseguro de pasar un par de minutos en mi sala de descanso, para prepararme mentalmente para una nueva actividad.

El Dr. Ira Sharlip, cirujano de San Francisco, habla de visualizar mentalmente desde la incisión inicial hasta la sutura final. El Dr. Bodell, cirujano reconstructivo de mano y articulaciones, a quien entrevistamos para un programa de vídeo sobre psicocibernética, nos contó que creaba imágenes mentales vívidas y detalladas de las operaciones la noche anterior, de modo que la intervención perfecta quedara grabada en su mente y la ejecución fuera automática. Parece que todos utilizamos

métodos casi idénticos para mantener la calma durante la cirugía.

Construye tus propios paraguas psíquicos

Al practicar las técnicas de este capítulo, podrás crear tus propios escudos psíquicos que filtrarán los estímulos perturbadores, te brindarán mayor tranquilidad y te permitirán rendir mejor. Prepara tus propios tranquilizantes mentales, que podrás consumir sin efectos secundarios ni costo alguno.

Ante todo, recuerda, y recuérdalo bien, que la *clave* para sentirte perturbado o tranquilo, temeroso o sereno, no reside en el estímulo externo, sea cual sea, sino en tu propia respuesta y reacción. Tu propia respuesta es lo que te hace sentir temeroso, ansioso o inseguro. Si no reaccionas en absoluto, sino que simplemente dejas que suene el teléfono, te será imposible sentirte perturbado, independientemente de lo que ocurra a tu alrededor.

Te esfuerzas por ser un actor, no un reactor. A lo largo de este libro hemos hablado de reaccionar y responder adecuadamente a los factores ambientales. Sin embargo, el ser humano no es principalmente un reactor, sino un "actor". No reaccionamos y respondemos simplemente, de forma arbitraria, a cualquier factor ambiental presente, como un barco sin capitán que va a la deriva. Como seres que buscan alcanzar sus metas, primero actuamos. Nos fijamos nuestra propia meta, determinamos nuestro propio rumbo. Luego, dentro del contexto de esta estructura orientada a la consecución de objetivos, respondemos y reaccionamos adecuadamente, es decir, de una manera que impulse nuestro progreso y sirva a nuestros propios fines.

Si responder y reaccionar a las críticas negativas no nos acerca a nuestro objetivo ni nos beneficia, entonces no hay necesidad de responder. Y si cualquier respuesta nos desvía del camino o nos perjudica, entonces la respuesta adecuada es *no responder.*

Tu estabilizador emocional

En casi cualquier situación de búsqueda de objetivos, nuestra propia estabilidad interior es en sí misma un objetivo importante que mantener. Debemos ser sensibles a la retroalimentación negativa. Datos retrospectivos que nos alertan cuando nos desviamos del rumbo, para que podamos cambiar de dirección y seguir adelante. Pero, al mismo tiempo, debemos mantener nuestro propio barco a flote y estable. Nuestro barco no debe ser zarandeado, sacudido y tal vez hundido por cada ola o incluso por una fuerte tormenta. Como lo expresó Prescott Lecky: «Debemos mantener la misma actitud a pesar de los cambios ambientales».

El hecho de dejar que el teléfono suene es una actitud mental que mantiene nuestra estabilidad. Nos impide ser zarandeados, desviados de nuestro rumbo o sacudidos por cada ola o perturbación del entorno .

Dejen de luchar contra hombres de paja.

Otro tipo de respuesta inapropiada que causa preocupación, inseguridad y tensión es el mal hábito de intentar reaccionar emocionalmente ante algo que no existe salvo en nuestra imaginación. No contentos con reaccionar de forma exagerada ante estímulos menores del entorno real, muchos creamos ilusiones y respondemos emocionalmente a nuestras propias imágenes mentales. Además de los aspectos negativos que existen en el entorno, nos imponemos otros: esto o aquello puede suceder; ¿y si ocurre tal o cual cosa? Cuando nos preocupamos, formamos imágenes mentales, imágenes adversas de lo que puede existir en el entorno, de lo que puede suceder. Luego respondemos a estas imágenes negativas como si fueran la realidad presente. Recuerda, tu sistema nervioso no puede distinguir entre una experiencia real y una vívidamente imaginada.

" No hacer nada" es la respuesta adecuada a un problema irreal.

Una vez más, puedes tranquilizarte ante este tipo de perturbación, no con algo que hagas, sino con algo que no hagas: tu negativa a responder. En lo que respecta

a tus emociones, la respuesta adecuada a las imágenes que te causan preocupación es ignorarlas por completo. Vive emocionalmente el momento presente. Analiza tu entorno, toma mayor conciencia de lo que realmente existe en él y responde y reacciona espontáneamente. Para ello, debes prestar toda tu atención a lo que está sucediendo ahora. Debes mantenerte concentrado. Entonces tu respuesta será apropiada y no tendrás tiempo para notar o reaccionar ante un entorno ficticio.

Tu botiquín de primeros auxilios

Lleva contigo estas ideas como una especie de botiquín de primeros auxilios:

La perturbación interna, o lo opuesto a la tranquilidad, casi siempre se debe a una reacción exagerada, a una alarma excesivamente sensible. Al practicar el "no responder", es decir, al dejar sonar el teléfono, creas un tranquilizante interno, o una barrera psíquica entre tú y el estímulo perturbador.

Se curan los viejos hábitos de sobrerreacción y se extinguen los viejos reflejos condicionados cuando se practica *el retraso* de la respuesta habitual, automática e irreflexiva.

La relajación es el tranquilizante natural por excelencia. Relajarse es no reaccionar. Aprende a relajarte físicamente mediante la práctica diaria. Luego, cuando necesites practicar la no reaccionar en tus actividades cotidianas, simplemente haz lo que haces cuando te relajas.

Utiliza ese espacio de tranquilidad mental, tanto como un tranquilizante diario para atenuar la respuesta nerviosa como una forma de limpiar tu mecanismo emocional de emociones remanentes que serían inapropiadas en una nueva situación.

Deja de atormentarte con tus propias imágenes mentales. Deja de luchar contra argumentos falaces. Emocionalmente, responde solo a lo que *es* —aquí y ahora— e ignora el resto.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

Crea en tu imaginación una imagen mental vívida de ti mismo sentado en silencio,

sereno, imperturbable, dejando sonar el teléfono, como se describió anteriormente en este capítulo. Luego, en tus actividades diarias, mantén esa misma actitud pacífica, serena e imperturbable recordando esta imagen mental. Repítete a ti mismo: "Estoy dejando sonar el teléfono" cada vez que sientas la tentación de "obedecer" o responder a una señal de miedo o ansiedad. A continuación, usa tu imaginación para practicar la no respuesta en diversas situaciones: Imagínate sentado en silencio e imperturbable mientras un compañero se desahoga y se enfurece. Imagínate realizando tus tareas diarias una por una, con calma, sereno, sin prisas, a pesar de las presiones de un día ajetreado. Imagínate manteniendo el mismo rumbo constante y estable, a pesar de las diversas señales de prisa y presión en tu entorno. Imagínate en diversas situaciones que en el pasado te han perturbado; solo que ahora permaneces "serenísimo", tranquilo, sereno, sin reaccionar.

CAPÍTULO TRECE

Cómo convertir una crisis en una oportunidad creativa

He visto a chicos de mi equipo de béisbol caer en rachas negativas de las que nunca se recuperan, y a otros les he visto resurgir de inmediato y volver mejor que nunca. Supongo que son más los jugadores que se derrotan a sí mismos
que los que son vencidos por un equipo contrario.

—Connie Mack

¡Jugador decisivo! ¡Jugador estrella! ¡Oh, poder manejar toda la presión que se te presenta y aún así rendir!

Conocí a un joven golfista que durante muchos años ostentó el récord histórico de su campo local, pero nunca logró clasificarse en un torneo importante. Cuando juega solo, con amigos o en torneos pequeños con poca presión, su juego es impecable. Sin embargo, cada vez que participa en un gran torneo, su rendimiento se deteriora. En el lenguaje del golf, "la presión lo supera".

No es el único que está pasando por esto.

De hecho, en una película popular, Kevin Costner interpretó a un golfista conocido entre los profesionales como "Tin Cup". Era extraordinariamente hábil, pero bajo la presión de los torneos con grandes premios, se desmoronaba como un traje barato bajo la lluvia. Muchos golfistas se identificaban con Tin Cup. Irónicamente, uno de los mejores instructores y entrenadores de golf que conozco, muy conocido y frecuentemente solicitado por profesionales de élite, es imbatible en partidas privadas, informales y amistosas, pero nunca ha logrado clasificarse para jugar por dinero real.

Muchos lanzadores de béisbol tienen un control milimétrico hasta que se encuentran en una situación crítica. Entonces se bloquean, pierden todo el control y parecen no tener ninguna habilidad. Casey

Stengel, famoso mánager de los Yankees de Nueva York de la década de 1950, comentó: "Cualquiera puede batear jonrones en la práctica de bateo".

Por otro lado, muchos atletas rinden mejor bajo presión. La situación en sí parece darles más fuerza, más potencia, más precisión. Comprender por qué la presión mejora el rendimiento de algunos y perjudica el de otros es clave para rendir al máximo de forma constante y fiable.

A modo de aclaración, permítanme recordarles que el hecho de que un golfista profesional o un lanzador de béisbol estén "desmoronándose" no los convierte en malos golfistas ni en lanzadores inútiles, ni en "perdedores". Tales etiquetas, rápidamente impuestas por los medios, los aficionados críticos e incluso los compañeros, no solo refuerzan y dañan, sino que son fundamentalmente falsas, porque una persona nunca es sus errores. Todos cometemos errores, pero también tenemos el potencial de superarlos. Sin duda, poseemos la capacidad de sobreponernos a ellos. En este caso, estos jugadores aún no han descubierto su verdadero yo, aún no han aprendido a gestionar con éxito su autoimagen y sus mecanismos de autocontrol para responder positivamente a la presión. Si bien lo que desconocen y no dominan los controla en este momento, no los define, y ya sea por días, meses o años, ¡puede cambiar!

Personas que encuentran su verdadero potencial en una crisis.

El promedio de tiros libres de un jugador de baloncesto puede ser significativamente mejor durante los entrenamientos que en los partidos regulares, y mejor en los partidos regulares que en los playoffs, mientras que otro muestra el comportamiento inverso; su rendimiento mejora en una situación de playoffs, donde todo o nada. Casi todos los equipos importantes de la NFL tienen un receptor de

pases en quien se puede confiar para hacer una gran jugada o una recepción extraordinariamente difícil en el momento decisivo, cuando todo depende de esa jugada. Sin embargo, puede fallar varias recepciones fáciles al principio del partido. Los mariscales de campo aprenden a lanzar a sus receptores decisivos cuando deben, y a menudo también aprenden a usarlos mínimamente en otros momentos.

Un vendedor puede quedarse sin palabras ante un cliente potencial importante. Sus habilidades lo abandonan. Otro vendedor, en las mismas circunstancias, puede verse superado por la situación. El desafío saca a relucir capacidades que normalmente no posee. (En nuestro libro *Ventas sin resistencia* , uno de los capítulos más importantes es «Cómo vender cuando te sientes abrumado»).

Hay estudiantes que se desempeñan excepcionalmente bien en las tareas diarias de clase, pero se quedan en blanco al momento de presentar un examen. Otros, en cambio, tienen un rendimiento académico promedio, pero obtienen excelentes resultados en exámenes importantes.

El secreto del jugador que gana dinero

La diferencia entre todas estas personas no radica en una cualidad inherente que una posea y la otra no. Se trata, en gran medida, de cómo aprendieron a reaccionar ante situaciones de crisis.

Una crisis es una situación que puede fortalecerte o destruirte. Si reaccionas adecuadamente, puede brindarte fuerza, poder y sabiduría que normalmente no posees. Si reaccionas de forma inadecuada, una crisis puede privarte de la habilidad, el control y la capacidad que normalmente tienes a tu disposición.

El llamado "jugador decisivo" en los deportes, en los negocios o en las actividades sociales —la persona que sale victoriosa en los momentos clave, que rinde mejor bajo el estímulo de un desafío— es invariablemente la persona que ha aprendido, consciente o inconscientemente, a reaccionar bien ante situaciones de crisis.

Para tener éxito en una crisis, necesitamos (1) aprender ciertas habilidades en condiciones donde no estemos sobremotivados; necesitamos practicar sin presión. (2) Necesitamos aprender a reaccionar ante la crisis con una actitud agresiva, en lugar de defensiva, a responder al desafío de la situación en lugar de a la amenaza, a mantener presente nuestro objetivo positivo. (3) Necesitamos aprender a evaluar las llamadas situaciones de "crisis" en su verdadera perspectiva, para evitar exagerar las cosas o reaccionar como si cada pequeño desafío fuera una cuestión de vida o muerte.

En otras palabras, convertirse en un jugador de dinero es perfectamente factible, ya que depende totalmente de una lista relativamente corta de actitudes y habilidades que se pueden aprender, practicar y desarrollar, y cuyo desarrollo se puede acelerar y mantener mediante otras técnicas de psicocibernética. A nadie le falta lo necesario para ser un jugador de dinero.

Practica sin presión

Aunque aprendemos rápido, no aprendemos bien en situaciones de crisis. Si arrojamos a un hombre que no sabe nadar al agua, esta podría darle la fuerza para nadar hasta ponerse a salvo. Aprende rápido y logra nadar *como puede.* Pero jamás llegará a ser un nadador campeón. La brazada tosca e inepta que usó para salvarse se arraiga y le resulta difícil aprender mejores técnicas. Debido a su ineptitud, podría perecer en una crisis real donde deba nadar largas distancias.

El Dr. Edward C. Tolman, psicólogo y experto en comportamiento animal de la Universidad de California, afirmó que tanto los animales como los humanos forman "mapas cerebrales" o "mapas cognitivos" del entorno mientras aprenden. Si la motivación no es demasiado intensa y la situación de aprendizaje no presenta una crisis importante, estos mapas son amplios y generales. Si el animal está sobremotivado, el mapa cognitivo es estrecho y restringido. Aprende solo una forma de resolver el problema. Si en el futuro esta única solución se encuentra bloqueada,

el animal se frustra y no logra discernir rutas alternativas o desvíos. Desarrolla una respuesta única, rígida y preconcebida, y tiende a perder la capacidad de reaccionar espontáneamente ante una nueva situación. No puede improvisar; solo puede seguir un plan preestablecido.

Imaginemos a un joven que crece en un gueto marginal, pasando el tiempo en la calle, interactuando con pandilleros, en constante riesgo, en un entorno donde cualquier atisbo de miedo, debilidad o vulnerabilidad puede acarrear consecuencias nefastas. Si este es el entorno en el que aprende a resolver conflictos, solo adquirirá un conjunto muy limitado de habilidades, que probablemente incluya un comportamiento sumamente agresivo y violencia física. Podríamos ver reflejado esto en un hombre como Mike Tyson, tremendamente exitoso en el ring de boxeo, pero terriblemente fracasado en cualquier otro ámbito.

La presión retrasa el aprendizaje.

El Dr. Tolman descubrió que si se permitía a las ratas *aprender* y *practicar en* condiciones normales, posteriormente se desempeñaban bien en situaciones de crisis. Por ejemplo, si se les permitía vagar libremente y explorar un laberinto bien alimentadas y con abundante agua, *aparentemente no* aprendían nada. Sin embargo, si más tarde se colocaba a las mismas ratas en el laberinto con hambre, demostraban haber aprendido mucho al llegar a la meta con rapidez y eficiencia. El hambre supuso una crisis para estas ratas entrenadas, a la que reaccionaron bien.

Otras ratas, obligadas a aprender el laberinto bajo la presión del hambre y la sed, no tuvieron tanto éxito. Estaban sobremotivadas y sus mapas cerebrales se estrecharon. La única ruta "correcta" hacia la meta se convirtió en una obsesión. Si esta ruta se bloqueaba, las ratas se frustraban y tenían grandes dificultades para aprender una nueva.

Los simulacros de incendio enseñan cómo actuar en situaciones de crisis, incluso en situaciones que no lo son.

Las personas reaccionan de la misma manera. Quienes deben aprender a salir de un edificio en llamas normalmente tardarán dos o tres veces más en aprender la ruta de escape adecuada que si no hubiera fuego. Algunos ni siquiera aprenden. La sobremotivación interfiere con los procesos de razonamiento. El mecanismo de reacción automática se bloquea por un esfuerzo consciente excesivo. Se desarrolla una especie de temblor de propósito y se pierde la capacidad de pensar con claridad. Quienes logran salir del edificio han aprendido una respuesta fija y limitada. Si se les coloca en otro edificio o se modifican ligeramente las circunstancias, reaccionan igual de mal la segunda vez que la primera.

Pero se puede tomar a esas mismas personas y permitirles practicar un simulacro de incendio sin que haya fuego. Al no haber peligro, no existe una retroalimentación negativa excesiva que interfiera con el pensamiento claro o la correcta actuación. Practican cómo salir del edificio con calma, eficiencia y correctamente. Después de practicar esto varias veces, se puede confiar en que actuarán de la misma manera cuando se produzca un incendio real. Sus músculos, nervios y cerebro han memorizado un mapa amplio, general y flexible. La actitud de calma y pensamiento claro se mantendrá del simulacro al incendio real. Además, habrán aprendido cómo salir de cualquier edificio o cómo afrontar cualquier circunstancia cambiante. No están comprometidos con una respuesta rígida, sino que podrán improvisar y reaccionar espontáneamente ante cualquier condición que se presente.

La moraleja es obvia tanto para ratones como para hombres: practica sin presión y aprenderás de forma más eficiente y podrás desempeñarte mejor en una situación de crisis.

Boxeo de sombra para ganar estabilidad

El famoso boxeador Gentleman Jim Corbett popularizó el término "boxeo de sombra". Cuando le preguntaron cómo había desarrollado el control y la sincronización perfectos para su jab de izquierda, con el que noqueó a John L. Sullivan, el "Boston Strong-boy", Corbett respondió que había practicado lanzando su izquierda contra su propia imagen en el espejo más de 10.000 veces como preparación para el combate.

Gene Tunney hizo lo mismo. Años antes de enfrentarse a Jack Dempsey en el ring, había practicado con un Dempsey imaginario más de cien veces en la intimidad de su habitación. Consiguió todas las grabaciones de las antiguas peleas de Dempsey y las vio hasta memorizar cada uno de sus movimientos. Luego, practicaba boxeo de sombra. Imaginaba que Dempsey estaba frente a él y, cuando el Dempsey imaginario hacía un movimiento, él practicaba su contraataque.

Billy Graham predicaba sermones a tocones de ciprés en un pantano de Florida antes de desarrollar su carismática presencia escénica ante el público. La mayoría de los buenos oradores han hecho lo mismo de una u otra forma. La forma más común de practicar la oratoria es ensayar frente a su propio reflejo en el espejo. Un hombre que conozco coloca seis u ocho sillas vacías, imagina a la gente sentada en ellas y practica su discurso ante un público invisible. ¡Otro incluso daba charlas a gallinas en su granja!

Una comediante que conozco, que pidió permanecer en el anonimato, me contó que, al principio de su carrera, practicaba su rutina con todo el estilo y la emoción como si estuviera frente a un gran público, ¡pero en realidad sola, completamente desnuda, frente a tres espejos de cuerpo entero dispuestos en arco! Argumentó que nunca se había sentido más vulnerable e inhibida que al ser vista desnuda (por eso prefería tener relaciones sexuales solo en una habitación oscura), así que si podía estar desnuda en una habitación iluminada mirando su reflejo en los espejos y aun

así concentrarse y presentar su rutina allí, podría hacerlo fácilmente completamente vestida y, por lo tanto, "protegida" frente a un público. Antes de esta conversación, había oído hablar de oradores que visualizaban a su público en ropa interior para ser menos intimidantes, ¡pero nunca había oído hablar de un orador que se presentara al natural!

Ella combinó de forma singular la práctica "segura" con la presión simulada o sintética.

Cabe destacar que se ha convertido en una de las comediantes femeninas más exitosas del sector.

Mi intención es encontrar una forma de boxeo de sombra que funcione para ti.

La práctica sencilla conduce a mejores resultados.

Cuando el gran Ben Hogan jugaba torneos de golf con regularidad, guardaba un palo de golf en su habitación y practicaba a diario en privado, balanceándolo correctamente y sin presión hacia una pelota imaginaria. En el campo, Hogan repasaba mentalmente los movimientos correctos antes de golpear la pelota, y luego confiaba en la memoria muscular para ejecutar el golpe correctamente. Prácticamente todas las clases de golf actuales incorporan este tipo de práctica relajada y mental.

El boxeo de sombra "activa" la autoexpresión.

La palabra «expresar» significa literalmente proyectar, ejercer, manifestar. La palabra «inhibir» significa reprimir, restringir. La autoexpresión es proyectar, manifestar, los poderes, talentos y habilidades del ser. Significa encender tu propia luz y dejarla brillar. La autoexpresión es una respuesta afirmativa. La inhibición es

una respuesta negativa. Reprime la autoexpresión, apaga o atenúa tu luz.

En el boxeo de sombra, practicas la autoexpresión sin la presencia de factores inhibidores reales. Aprendes los movimientos correctos y creas un mapa mental que se retiene en la memoria: un mapa amplio, general y flexible. Así, cuando te enfrentas a una crisis, donde existe una amenaza real o un factor inhibidor, has aprendido a actuar con calma y eficacia. Se produce una transferencia de lo aprendido en tus músculos, nervios y cerebro desde la práctica a la situación real. Además, como tu aprendizaje ha sido relajado y sin presión, podrás estar a la altura de las circunstancias, improvisar y actuar con espontaneidad. Al mismo tiempo, el boxeo de sombra construye una imagen mental de ti mismo actuando correctamente y con éxito. El recuerdo de esta autoimagen exitosa también te permite desempeñarte mejor.

El tiro en seco es el secreto de una buena puntería.

Un principiante en el campo de tiro con pistola a menudo descubre que puede mantener la pistola perfectamente quieta e inmóvil, siempre y cuando no intente disparar. Cuando apunta con una pistola descargada a un blanco, su mano permanece firme. Cuando la misma pistola está cargada e intenta dar en el blanco, aparece el temblor involuntario. El cañón se mueve incontrolablemente hacia arriba y hacia abajo, hacia adelante y hacia atrás, de forma muy similar a como tiembla la mano al intentar enhebrar una aguja (véase el Capítulo 11). Muchos buenos instructores de tiro con pistola recomiendan practicar mucho el tiro en seco para superar esta condición. El tirador, con calma y deliberación, apunta, amartilla y dispara la pistola a un blanco en la pared. Con calma y deliberación, presta atención a cómo sujeta la pistola, si está inclinada o no, si aprieta o tira del gatillo bruscamente. Aprende buenos hábitos con calma. No hay temblor involuntario porque no hay exceso de precaución ni ansiedad por los resultados. Tras miles de ensayos de este tipo, el principiante descubrirá que puede sujetar el arma cargada y

dispararla manteniendo la misma actitud mental y realizando los mismos movimientos físicos tranquilos y deliberados.

El boxeo de sombra te ayuda a golpear la pelota.

Un domingo visité a un amigo en un suburbio de Nueva York. Su hijo de 10 años soñaba con ser una estrella del béisbol profesional. Su defensa era aceptable, pero no sabía batear. Cada vez que su padre lanzaba la pelota, el niño se quedaba paralizado y la fallaba por un palmo. Decidí intentar algo. «Estás tan ansioso por batear la pelota, y a la vez tan asustado de no poder hacerlo, que ni siquiera la ves con claridad», le dije. Toda esa tensión y ansiedad le afectaban la vista y los reflejos; los músculos de su brazo no respondían a las órdenes de su cerebro.

“Durante los próximos diez lanzamientos”, dije, “ni siquiera intentes golpear la pelota. No lo intentes en absoluto. Mantén el bate sobre tu hombro. Pero observa la pelota con mucha atención. No le quites los ojos de encima desde que sale de la mano de tu papá hasta que pasa a tu lado. Mantente relajado y tranquilo, y simplemente observa cómo pasa la pelota”.

Tras diez intentos, le dije: «Ahora, por un momento, observa la pelota y mantén el bate sobre tu hombro, pero piensa que vas a girarlo para golpearla con fuerza, con solidez y justo en el centro». Después, le indiqué que siguiera con la misma sensación, que observara la pelota con atención y que dejara que el bate girara y la golpeara, sin intentar darle con fuerza. El chico le pegó a la pelota. Tras unos cuantos golpes fáciles como este, le pegaba a la pelota a una distancia increíble, y así gané un amigo para toda la vida.

El vendedor que practicaba "no vender"

Puedes usar la misma técnica para "golpear la pelota" en ventas, enseñanza o gestión de un negocio. Un joven vendedor se quejó de que se bloqueaba al llamar a clientes potenciales. Su principal problema era su incapacidad para responder

adecuadamente a las objeciones. "Cuando un cliente potencial plantea una objeción o critica mi producto, no se me ocurre qué decir en ese momento", comentó. "Después, se me ocurren muchas buenas maneras de manejar la objeción".

Le hablé del boxeo de sombra y del niño que aprendió a batear dejando pasar la pelota con el bate al hombro. Le señalé que batear una pelota de béisbol o pensar con rapidez requiere buenos reflejos. Tu Mecanismo Automático de Éxito debe responder de forma adecuada y automática. Demasiada tensión, demasiada motivación o demasiada ansiedad por los resultados bloquean el mecanismo. «Piensas en las respuestas adecuadas después porque estás relajado y sin presión. Ahora mismo, tu problema es que no respondes con rapidez y espontaneidad a las objeciones que te plantean tus clientes potenciales. En otras palabras, no estás aprovechando lo que te dicen».

Primero le dije que practicara varias entrevistas imaginarias: entrar, presentarse a un cliente potencial, hacer su discurso de ventas, luego imaginar todas las objeciones posibles, por más descabelladas que fueran, y responderlas en voz alta. Después, debía practicar con un cliente real, sin ninguna intención de venta. El objetivo de la entrevista no sería vender. Tenía que resignarse a no conseguir nada. El propósito de la llamada sería simplemente practicar, sin ninguna intención de venta.

En sus propias palabras, este entrenamiento de boxeo de sombra "funcionó como un milagro".

Cuando era un joven estudiante de medicina, solía practicar cirugías simuladas en cadáveres. Esta práctica, sin presión alguna, me enseñó mucho más que técnica. Inculcó en el futuro cirujano serenidad, deliberación y claridad mental, porque había practicado todas estas cualidades en una situación que no era de vida o muerte.

Cómo hacer que tus nervios trabajen a tu favor

La palabra “crisis” proviene de una palabra griega que significa, literalmente,

decisión o punto de inflexión.

Una crisis es una bifurcación en el camino. Una bifurcación promete una mejoría, la otra, un empeoramiento. En medicina, la crisis es un punto de inflexión donde el paciente puede empeorar y morir, o mejorar y vivir.

Así, toda situación de crisis tiene dos caras. El relevista que entra al partido en la novena entrada con el marcador empatado y tres corredores en base puede convertirse en un héroe y ganar prestigio, o puede convertirse en un villano que pierde el partido. A Hugh Casey, uno de los relevistas más exitosos y serenos de todos los tiempos, le preguntaron una vez qué pensaba cuando lo enviaban a un partido en medio de una situación de crisis.

"Siempre pienso en lo que voy *a hacer y en lo que quiero que suceda",* dijo, "en lugar de en lo que el bateador va a hacer o en lo que me puede pasar a mí". Añadió que se concentraba en lo que quería que sucediera, sentía que podía lograrlo y que, por lo general, así era.

Esta misma actitud es clave para reaccionar bien ante cualquier crisis. Si mantenemos una actitud proactiva y reaccionamos con decisión ante las amenazas y crisis, en lugar de hacerlo de forma negativa, la situación misma puede servir de estímulo para liberar nuestro potencial.

Ten presente tu objetivo.

La clave de todo esto reside en mantener el enfoque en el objetivo. Debes tener presente tu meta positiva. Tu intención es superar la crisis para alcanzarla. Si logras esto, la propia situación de crisis actuará como un estímulo que te *impulsará* a lograr tu objetivo. De hecho, en muchos casos, lo que comienza como una crisis se convierte en una nueva oportunidad para avanzar hacia los objetivos primordiales.

Una vez visité a una mujer que había asumido la dirección de una escuela secundaria muy problemática en un barrio marginal. En aquel entonces, era algo muy inusual: una mujer en un puesto tradicionalmente masculino. Estaba inmersa

en una serie de problemas, desde profesores que se habían rendido y solo cumplían con su trabajo por inercia, hasta la falta de recursos, pasando por alumnos completamente desmotivados y delincuencia y violencia. Me contó que cada día era una auténtica crisis. Dos años después de asumir el cargo, para el que, dicho sea de paso, había poca competencia, había transformado la escuela radicalmente. La asistencia aumentó, las calificaciones subieron, se identificó a los alumnos problemáticos y se empezó a impartir un aprendizaje real (no solo memorización). El cambio fue tan notable que administradores escolares de ciudades lejanas vinieron a observar la escuela y a consultar con la directora. Y, de nuevo, esto fue aún más extraordinario porque era una mujer quien lideraba la transformación a finales de la década de 1960.

Cuando le pregunté cómo había logrado sobrellevar la implacable tempestad de este entorno día tras día, me explicó que se repetía a sí misma que cada crisis presentaba una oportunidad diferente para lograr algo vinculado a su objetivo final. Su manejo de cada problema era una oportunidad para ganarse la confianza o el respeto, aunque a regañadientes, de un profesor o un alumno, y se decía a sí misma que usaría estas experiencias como peldaños, construyendo su influencia y control sobre este organismo tan complejo llamado escuela, ladrillo a ladrillo. Al final de un día particularmente malo, reconocía que algunos ladrillos que creía bien colocados se habían movido de su sitio, pero que eso solo significaba que tendría que volver a colocarlos y poner otro al día siguiente. Cuando alguna crisis irrumpía en su oficina, no solo se preguntaba cómo resolverla, sino cómo utilizar esa solución como un medio para acercarse a su visión de cómo sería esta escuela una vez transformada. «Era como un rompecabezas en mi mente», me dijo. Tenía una imagen de la caja que me mostraba cómo quedaría el rompecabezas terminado. Luego, tenía todas esas piezas sueltas y desordenadas amontonadas. La mayoría de las veces, no podía buscar metódicamente la siguiente pieza. Una saltaba del montón y me obligaba a intentar encajarla en el rompecabezas. A veces, la pieza estaba en llamas y tenía que

salvarla antes de poder usarla. Otras veces, se desmoronaba y tenía que pegarla con cinta adhesiva. Pero pieza a pieza, seguía completando el rompecabezas. El truco era tener la caja a mano con la imagen del rompecabezas completo y no perderla de vista.

Si se reflexiona sobre su experiencia y las palabras que utilizó para explicar su enfoque, se puede apreciar claramente que dependía en gran medida de la psicocibernética para lograr el equilibrio en una situación de alta presión.

Lecky ha dicho que el propósito de la emoción es el "refuerzo", o fuerza adicional, en lugar de servir como un signo de debilidad. Creía que solo había una emoción básica: la excitación, y que la excitación se manifiesta como miedo, ira, coraje, etc., dependiendo de Nuestros objetivos internos en ese momento, ya sea que estemos organizados internamente para superar un problema, huir de él o destruirlo. «El verdadero problema no es controlar la emoción, sino controlar la elección de qué tendencia recibirá refuerzo emocional». (Prescott Lecky, *Autoconsistencia: Una teoría de la personalidad,* Nueva York, Island Press)

Si tu intención o tu actitud es seguir adelante, si es sacar el máximo provecho de la situación de crisis y superarla, entonces la emoción del momento reforzará *esta* tendencia. Te dará más valor y fuerza para seguir adelante. Si pierdes de vista tu objetivo original y tu actitud se convierte en huir de la crisis, en intentar superarla evitándola, esta tendencia a la huida también se reforzará y experimentarás miedo y ansiedad.

No confundas la emoción con el miedo.

Muchas personas han cometido el error de interpretar habitualmente la sensación de excitación como miedo y ansiedad, y por lo tanto, la han interpretado como una prueba de insuficiencia.

Cualquier persona normal con la inteligencia suficiente para comprender la

situación se emociona o se pone nerviosa justo antes de una crisis. Hasta que no se canalice hacia un objetivo, esta emoción no es miedo, ansiedad, valentía, confianza ni nada más que un refuerzo emocional. No *es un signo de debilidad, sino de fortaleza adicional que se puede utilizar* como se prefiera .

PRESCRIPCIÓN

Deja de pensar en términos *de miedo,* ansiedad *o* nerviosismo, y piensa *solo* en términos de entusiasmo. Es normal sentir algo de emoción antes de subir al escenario en cualquier actividad que realices.

Los actores experimentados saben que esa sensación de emoción justo antes de una actuación es una buena señal. Muchos de ellos se preparan emocionalmente a propósito justo antes de salir al escenario. Me han contado personas que saben del tema que, incluso después de muchos años presentando The Tonight Show, Johnny Carson seguía tan nervioso entre bastidores que a veces sentía náuseas justo antes de que se abriera el telón y saliera a dar su monólogo de apertura. Un hombre maravilloso y, durante años, uno de los oradores más queridos de Estados Unidos para organizaciones de ventas, el fundador de la Asociación Nacional de Oradores, Robert Cavett, solía decir: «No intentes deshacerte de las mariposas en el estómago. Simplemente haz que vuelen en formación».

Muchas personas apuestan en los hipódromos basándose en qué caballo parece más nervioso justo antes de la salida. Los entrenadores también saben que un caballo que se pone nervioso o se muestra inquieto antes de una carrera tendrá un mejor desempeño de lo habitual. El término "inquieto" es muy acertado. La emoción que se siente justo antes de una situación crítica es una inyección de energía y debe interpretarse como tal. No es necesario reprimirla; hay que canalizarla para que sea una fuerza a nuestro favor.

De hecho, la ausencia de esta emoción puede plantear sus propios problemas.

No hace mucho conocí a un hombre en un avión al que no había visto en varios años. En el transcurso de la conversación, le pregunté si todavía daba tantos discursos públicos como antes. Sí, dijo, de hecho había cambiado de trabajo para poder hablar más y ahora daba al menos un discurso público todos los días. Conociendo su amor por hablar en público, comenté que era bueno que tuviera ese tipo de trabajo. "Sí", dijo, "en un sentido es bueno. Pero en otro sentido no es tan bueno. Ya no doy tantos buenos discursos como antes. Hablo tan a menudo que se ha vuelto algo rutinario para mí, y ya no siento ese pequeño cosquilleo en el estómago, que me dice que voy a hacerlo bien". Algunas personas se emocionan tanto durante un examen escrito importante que son incapaces de pensar con claridad o incluso de sostener un lápiz con firmeza en sus manos. Otras personas se excitan tanto en las mismas circunstancias que rinden por encima de sus posibilidades; Su mente funciona mejor y con mayor claridad de lo habitual. La memoria se agudiza. No es la emoción en sí misma lo que marca la diferencia, sino cómo *se utiliza.*

¿Qué es lo peor que podría pasar?

Muchas personas tienden a exagerar desproporcionadamente el posible castigo o fracaso que conlleva la situación de crisis. Usamos nuestra imaginación en nuestra contra y hacemos una montaña de un grano de arena.

O bien, no usamos nuestra imaginación en absoluto para ver qué nos depara realmente la situación, sino que reaccionamos de forma habitual e irreflexiva como si cada simple oportunidad o amenaza fuera una cuestión de vida o muerte.

Si alguna vez has visto telenovelas diurnas, y confieso que yo sí, enseguida te darás cuenta de un hilo conductor que une estos programas: crisis tras crisis. Pero en estos dramas, cada suceso representa una crisis, y todos reaccionan con emociones exageradas. El lugar perfecto para un actor sobreactuado es una de estas

telenovelas. No querrás convertir tu vida en una de ellas, donde cada incidente, grande o pequeño, se recibe con la misma euforia desmesurada. Al fin y al cabo, un simple choque que solo te causa una pequeña molestia no justifica el mismo nivel de emoción que uno que te envía a ti o a otros al hospital con lesiones que ponen en peligro la vida. En una telenovela, una cosa es la otra. Puedes ser más perspicaz.

Una vez aconsejé a una mujer que era terriblemente infeliz con su vida y con todos los que la rodeaban. No pasaba un día sin que alguna provocación desencadenara una acalorada discusión con su pareja, hermanos o vecinos. Sus descripciones de estas disputas eran tan dramáticas como las que podría imaginar cualquier guionista de telenovela. Percibía el más mínimo problema como una crisis épica, la más insignificante ofensa como un ataque descomunal a su dignidad; incluso se tomaba el mal tiempo como algo personal. Un simple derrame de bebida en la alfombra era para ella lo mismo que un incendio de grandes proporciones. Se había convertido en una dramática. Este tipo de personas existen en todas partes: en los matrimonios, en el trabajo, en los círculos políticos, y son tóxicas para sí mismas y para quienes las rodean. Con una reacción exagerada e inapropiada ante los acontecimientos y el comportamiento de los demás, una persona así es como un cartucho de dinamita en cada situación. Pero recordemos que, para ella, su sobreexcitación es una respuesta perfectamente apropiada, y cambiar eso implicará un trabajo fundamental con su autoestima.

Ante una crisis real, se necesita mucha emoción. Esta emoción puede ser muy útil en una situación de crisis. Sin embargo, si se sobreestima el peligro o la dificultad, si se reacciona ante información errónea, distorsionada o poco realista, es probable que se genere mucha más emoción de la necesaria. Dado que la amenaza real es mucho menor de lo que se ha estimado, toda esta emoción no se puede canalizar adecuadamente. No se puede eliminar mediante acciones creativas. Por lo tanto, permanece reprimida, como los nervios. Un exceso de emoción puede perjudicar el desempeño en lugar de ayudarlo, simplemente porque es inapropiado.

El filósofo y matemático Bertrand Russell relata una técnica que utilizó consigo mismo con gran éxito para atenuar la excitación excesiva:

> **Cuando la desgracia se cierne sobre ti, considera con seriedad y detenimiento cuál es el peor escenario posible. Tras afrontar esta posible desgracia, busca razones sólidas para creer que, después de todo, no sería una catástrofe tan terrible. Estas razones siempre existen, ya que, en el peor de los casos, nada de lo que nos sucede tiene importancia cósmica. Cuando hayas contemplado con atención la peor posibilidad durante un tiempo y te hayas dicho con verdadera convicción: «Bueno, al fin y al cabo, eso no tendría tanta importancia», descubrirás que tu preocupación disminuye considerablemente. Puede que sea necesario repetir el proceso varias veces, pero al final, si no has evitado afrontar la peor situación posible, verás que tu preocupación desaparece por completo y es reemplazada por una especie de euforia. (Bertrand Russell,** *La conquista de la felicidad)*

Creo que también es importante tener la autoimagen de alguien que responde bien a las crisis y que suele encontrar oportunidades en la adversidad. Quien se considera incapaz de actuar en una emergencia no puede hacer mucho con el consejo de Bertrand Russell .

La vida es larga

Muchas personas se dejan desviar de su camino por amenazas menores o incluso imaginarias, que insisten en interpretar como situaciones de vida o muerte.

Para una adolescente, ver a su novio, o incluso al que anhela, sentado charlando amistosamente con otra chica atractiva es una cuestión de vida o muerte. «¡Me quiero morir!», exclama. Todos sabemos que, dentro de unos años, ni siquiera lo recordará. La vida es larga. Pero muchos adultos siguen comportándose como adolescentes durante toda su vida. Mucha gente se deja desviar del camino por

amenazas insignificantes o incluso imaginarias, que insisten en interpretar como situaciones de vida o muerte.

Un profesional de ventas que contacta a un cliente potencial importante puede actuar como si fuera una cuestión de vida o muerte. "Si no cierro esta cuenta", se dice, "habré desperdiciado meses de esfuerzo. No alcanzaré mi cuota. No ganaré la bonificación, ¿y cómo le diré a mi marido que no podemos tomar nuestras vacaciones planeadas? Mi gerente de ventas podría reducir mi territorio". Y así sucesivamente. Esa única cita adquiere una importancia trascendental. Sin embargo, a lo largo de un año, esa oportunidad perdida se verá compensada por éxitos sólidos, incluso por golpes de suerte que aparentemente traen nuevas cuentas o pedidos más grandes de fuentes inesperadas. Si esta llamada de ventas crucial ocurre en marzo, para Navidad será parte de un borrón de actividad pasada y, a lo largo de toda una carrera de ventas, no tendrá ninguna importancia. La vida es larga.

Quizás esta sensación de vida o muerte que muchas personas experimentan en cualquier tipo de situación de crisis sea una herencia de nuestro pasado remoto y lejano, cuando el fracaso para el hombre primitivo solía ser sinónimo de muerte.

Sin importar su origen, la experiencia de numerosos pacientes ha demostrado que puede curarse analizando la situación con calma y racionalidad. En lugar de reaccionar de forma automática, impulsiva e irracional, pregúntese: "¿Qué es lo peor que podría pasar si fracaso?". Recuerde que "la vida es larga" y busque la perspectiva que da el tiempo.

El telón se alzará para un segundo acto.

Un análisis minucioso revela que la mayoría de estas situaciones cotidianas, supuestamente de crisis, no son en absoluto asuntos de vida o muerte, sino *oportunidades* para progresar o mantenerse en la posición actual. Por ejemplo, ¿qué es lo peor que le puede pasar a la vendedora? O bien consigue un pedido y sale beneficiada, o bien no lo consigue y su situación no empeora. El solicitante obtiene

el trabajo o no. Si no lo consigue, se encuentra en la misma situación que antes de presentar su solicitud.

Pocas personas se dan cuenta del gran impacto que puede tener un simple cambio de actitud. Un vendedor que conozco duplicó sus ingresos después de cambiar su actitud, pasando de una perspectiva de miedo y pánico ("Todo depende de esto") a la de "Tengo todo por ganar y nada que perder".

Walter Pidgeon, el gran actor, contó que su primera actuación pública fue un completo fracaso. Estaba muerto de miedo. Sin embargo, entre actos, se convenció de que ya había fracasado, por lo que no tenía nada que perder; que si abandonaba la actuación por completo, sería un fracaso total como actor, y por lo tanto, no tenía nada de qué preocuparse al volver a los escenarios. Salió en el segundo acto relajado y seguro de sí mismo, y triunfó estrepitosamente.

Parece que siempre hay una segunda oportunidad esperándote si te organizas con calma para aprovecharla.

Hubo un tiempo en que la carrera de Frank Sinatra estaba tan estancada que no encontraba trabajo. Pocos recuerdan eso; a Sinatra se le recuerda como un gigante. George Foreman había abandonado por completo el boxeo, luchaba por sobrevivir como evangelista, apenas lograba ganar lo suficiente para alimentar a su familia, y fue objeto de burlas y ridículo cuando comenzó su regreso al boxeo. Durante su primera etapa, su personalidad había sido tan desagradable que tenía pocos amigos en los medios. Él cuenta cómo deliberadamente preparó su regreso con una personalidad muy diferente, para convertirse en una figura deportiva valiosa al final de la segunda etapa, y no solo en un viejo boxeador acabado. Y lo logró magistralmente, convirtiéndose finalmente en millonario gracias a su inmensa popularidad como portavoz comercial, orador público y comentarista deportivo. Una pequeña empresa de electrodomésticos se convirtió en un gigante en poco tiempo gracias a la promoción que George Foreman hacía de sus productos en infomerciales y canales de televenta a finales de la década de 1990. Regis Philbin había pasado por

varios puestos en el mundo de la televisión, presentando principalmente programas de entrevistas locales en diferentes mercados durante veinte años, y era considerado un actor secundario en la industria y por la crítica, hasta que su programa matutino sindicado y su conducción del enormemente popular "¿Quién quiere ser millonario?" lo catapultaron a la fama, lo que le valió un contrato de 20 millones de dólares con ABC. La segunda etapa de Regis hará que los veinte años anteriores resulten irrelevantes. El expresidente Jimmy Carter tuvo, según la mayoría de los indicadores, una presidencia lamentablemente fallida y problemática; fue destituido de su cargo tras su primer mandato por una aplastante mayoría y regresó a la pequeña ciudad de Plains, Georgia, con el rabo entre las piernas, admitiendo estar deprimido. Pero su segunda etapa le ha brindado prestigio, prominencia, influencia y respeto bipartidista, y muchos historiadores coinciden en que ha sido "el mejor expresidente".

Podemos leer sobre el “segundo acto” en la vida de personas famosas, pero no olvidemos que la mayoría de las personas exitosas pero no famosas también tienen un segundo acto. Muchos empresarios prósperos han sufrido una bancarrota en el pasado que, en su momento, fue humillante y pareció de vida o muerte. Muchos padres satisfechos con una buena relación con sus hijos adultos han pasado por una etapa muy difícil en la que la relación quedó hecha pedazos. Muchos hombres y mujeres felizmente casados tienen matrimonios anteriores desastrosos y divorcios amargos y dolorosos.

En la mayoría de los casos, la crisis actual no es más que un pequeño contratiempo en una larga historia. Hoy, mañana comienza un segundo acto. Esta semana, el próximo lunes, comienza otro. Incluso en la tragedia más auténtica, hay un segundo acto que se desarrollará con el tiempo.

Recuerda, sobre todo, que la clave para cualquier situación de crisis eres *tú.* Practica y aprende las sencillas técnicas de este capítulo, y tú, como cientos de personas antes que tú, podrás aprender a sacar provecho de la crisis convirtiéndola

en una oportunidad creativa.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

Convertir la perspectiva retrospectiva en previsión es otro uso sumamente valioso y creativo de la imaginación. Detente un momento y recuerda algunas situaciones del pasado que en su momento parecieron desastrosas y trascendentales, pero que con el tiempo resultaron insignificantes. Luego, imagínate dentro de tres, cuatro o cinco años, reflexiona sobre el evento de hoy y considera cómo te sentirás al respecto y qué impacto habrá tenido en tu vida.

CAPÍTULO CATORCE

Cómo conseguir y mantener "esa sensación de victoria"

¿Racha negativa? No estoy en ninguna mala racha... Simplemente no estoy bateando.

—Yogi Berra

Tu potente servomecanismo es telelógico. Es decir, opera en función de objetivos y resultados finales. Una vez que le das un objetivo definido, puedes confiar en su sistema de guía automática para alcanzarlo con mucha más eficacia que la que podrías lograr mediante el pensamiento consciente. Tú defines el objetivo pensando en los resultados finales. Tu mecanismo automático te proporciona los medios para conseguirlo. Si tus músculos necesitan realizar algún movimiento para lograr el resultado final, tu mecanismo automático los guiará con mucha más precisión y delicadeza que si lo hicieras pensando. Si necesitas ideas, tu mecanismo automático te las proporcionará. Incluso hay quienes creen que, si necesitas contactos, tu servomecanismo puede atraerlos magnéticamente.

Sea cual sea el alcance de sus poderes, una cosa es segura: permanecerá dormido, perezoso e inactivo si no se le dirige. Fíjese en la palabra «servidor»; es su sirviente. Si no se les llama, ¿acaso los sirvientes de la mansión pulirán la plata, prepararán el té de la tarde o lavarán la ropa por iniciativa propia, intentando anticiparse a los deseos del señor de la mansión? No cuente con ello. Además, si los sirvientes solo hablan una lengua extranjera ininteligible y el amo solo habla inglés, ininteligible para el sirviente, ¿cuánto se logrará? Como ve, la psicocibernética es tanto el traductor de idiomas para que usted, el amo, pueda comunicarse con su «sirviente interior» y ser comprendido por él, como el medio para organizar las

directivas de la «lista de tareas» que le da al sirviente interior para que puedan llevarse a cabo.

Piensa en términos de posibilidades

Debes definir el objetivo. Y para definir un objetivo capaz de activar tu creatividad, debes concebir el resultado final *como una posibilidad presente.* Esta posibilidad debe percibirse con tanta claridad que se vuelva real para tu cerebro y tu sistema nervioso. Tan real, de hecho, que evoque las mismas sensaciones que si el objetivo ya se hubiera alcanzado.

Esto no es tan difícil ni místico como podría parecer a primera vista. Tú y yo lo hacemos todos los días. ¿Qué es, por ejemplo, la preocupación por posibles resultados futuros desfavorables, acompañada de sentimientos de ansiedad, insuficiencia o quizás humillación? En la práctica, experimentamos de antemano las mismas emociones que serían apropiadas si ya hubiéramos fracasado. Visualizamos el fracaso, no de forma vaga ni general, sino vívidamente y con gran detalle. Repetimos esas imágenes una y otra vez. Recurrimos a la memoria y desenterramos imágenes de fracasos pasados.

Recuerda lo que se ha enfatizado anteriormente: nuestro cerebro y sistema nervioso no distinguen entre una experiencia real y una vívidamente imaginada. Nuestro mecanismo creativo automático siempre actúa y reacciona de forma apropiada al entorno, las circunstancias o la situación. La única información disponible sobre el entorno, las circunstancias o la situación es lo que *tú crees que es cierto* .

Tu sistema nervioso no puede distinguir entre un "fracaso real" y un fracaso imaginario.

Por lo tanto, si nos obsesionamos con el fracaso y lo visualizamos continuamente con tanto detalle que se convierte en algo real para nuestro sistema nervioso, experimentaremos las sensaciones, incluso las respuestas físicas, que

acompañan al fracaso.

Por otro lado, si mantenemos presente nuestro objetivo positivo, lo visualizamos con tanta viveza que lo hacemos real y lo consideramos un hecho consumado, también experimentaremos sensaciones de victoria: autoconfianza, valentía y fe en que el resultado será el deseado.

No podemos observar conscientemente nuestro mecanismo creativo y determinar si está orientado al éxito o al fracaso. Sin embargo, podemos discernir su estado actual a través de nuestras emociones. Cuando está orientado al éxito, experimentamos esa sensación de victoria .

Preparando tu maquinaria para el éxito

Y si existe un secreto sencillo para el funcionamiento de tu mecanismo creativo, es este: evoca, captura y despierta *la sensación de éxito.* Cuando te sientes exitoso y seguro de ti mismo, actuarás con éxito. Cuando esa sensación es intensa, literalmente no puedes equivocarte.

La sensación de victoria en sí misma no *garantiza* el éxito, sino que es más bien una señal o síntoma de que estamos preparados para triunfar. Es como un termostato: no genera la temperatura, sino que la regula. Sin embargo, podemos usar este termostato de forma muy práctica. Recuerda: cuando experimentas esa sensación de victoria, tu sistema interno está listo para el éxito.

Esforzarse demasiado por generar espontaneidad de forma consciente puede acabar con la acción espontánea. Es mucho más fácil y eficaz definir simplemente el objetivo o resultado final. Visualícelo con claridad y viveza. Luego, simplemente imagine la sensación que experimentaría si el objetivo deseado ya fuera un hecho consumado. Así, actuará de forma espontánea y creativa. Utilizará el poder de su subconsciente. Su mecanismo interno estará preparado para el éxito: para guiarle en los movimientos y ajustes musculares correctos, para proporcionarle ideas creativas y para hacer todo lo necesario para que el objetivo se convierta en realidad.

Cómo esa sensación de victoria te hizo ganar un torneo de golf.

El Dr. Cary Middlecoff, en un artículo publicado en la *revista Esquire en abril de 1956,* afirmó que la sensación de victoria es el verdadero secreto del golf de campeonato. «Cuatro días antes de mi primer golpe en el Masters del año pasado, tuve la sensación de que ganaría el torneo», declaró. «Sentí que cada movimiento que hacía al llegar a la parte superior de mi backswing colocaba mis músculos en la posición perfecta para golpear la bola exactamente como quería. Y al patear, también experimenté esa maravillosa sensación. Sabía que no había cambiado mi agarre y que mis pies estaban en la posición habitual. Pero había *algo en esa sensación que me indicaba la línea hacia el hoyo con la misma claridad que si estuviera grabada en mi cerebro. Con esa sensación, lo único que tenía que hacer era balancear los palos y dejar que la naturaleza siguiera su curso* » .

Middlecoff prosiguió diciendo que la sensación de victoria es "el secreto de todo el mundo para jugar bien al golf", que cuando la tienes, la bola incluso rebota a tu favor, y que parece controlar ese elemento esquivo llamado suerte.

Antes de lanzar su famoso juego perfecto en la Serie Mundial, Don Larsen dijo que, la noche anterior, tuvo la "extraña sensación" de que lanzaría perfectamente al día siguiente.

Hoy en día, los atletas a veces hablan de esta sensación de victoria como "estar en la zona", como entrar en un momento, lugar y estado emocional donde están totalmente relajados y completamente seguros del resultado. Muchas veces podemos percibir que están en la zona con solo observarlos. Recordemos la marcha de último minuto de John Elway, de un extremo a otro del campo, que privó a los Cleveland Browns de competir en el Super Bowl, ahora conocida por los aficionados al fútbol americano como " *The* Drive". Casi todos los que vieron "*The* Drive" se miraron entre sí cuando comenzó y asintieron; parecía predestinado e inevitable, incluso para los aficionados de los Browns, que "*The* Drive" estaba a punto de ocurrir.

Pero recordemos que la zona no es un lugar físico real, ni un cambio repentino en la habilidad física o la capacidad técnica, ni siquiera se justifica racionalmente por probabilidades estadísticas o experiencia previa. Es puramente un estado emocional. En mi opinión, es la completa y absoluta liberación de la responsabilidad de alcanzar el objetivo, delegándola al servomecanismo. Es, en cierto modo, una rendición al servomecanismo hasta tal punto que toda ansiedad, preocupación, estrés y desesperación desaparecen en un instante, y la persona simplemente realiza las funciones necesarias con calma y profesionalidad.

Se ha trabajado mucho para encontrar maneras de provocar este estado emocional a voluntad. Según se informa, el popular gurú motivacional de los últimos años, Tony Robbins, recibe enormes sumas de dinero de un puñado de atletas de élite, entre los que destacan Andre Agassi y Greg Norman, para enseñarles estas técnicas que les permiten "entrar rápidamente en ese estado".

Hay algo verdaderamente mágico en esa sensación de victoria. Aparentemente puede anular obstáculos e imposibilidades. Puede usar errores y equivocaciones para alcanzar el éxito. JC Penney cuenta cómo escuchó a su padre decir en su lecho de muerte: "Sé que Jim lo logrará". Desde entonces, Penney sintió que triunfaría de alguna manera, aunque no tenía bienes materiales, ni dinero, ni educación. La cadena de tiendas JC Penney se construyó sobre muchas circunstancias imposibles y momentos desalentadores. Sin embargo, cada vez que Penney se desanimaba, recordaba la predicción de su padre y sentía que, de alguna manera, podía superar el problema que se le presentaba.

Tras amasar una fortuna, lo perdió todo a una edad en la que la mayoría de los hombres ya se habían jubilado. Se encontró sin un céntimo, en la flor de la vida y con pocas razones para tener esperanza. Pero recordó de nuevo las palabras de su padre y pronto recuperó la sensación de éxito, que ya se había convertido en una costumbre para él. Reconstruyó su fortuna y en pocos años gestionaba más tiendas que nunca.

El señor Penney tenía como base más sólida una creencia profunda y fundamental, arraigada en su autoimagen, de que él era el tipo de persona que lo lograría.

Desafortunadamente, muchas personas han escuchado justo lo contrario de sus padres u otras influencias, lo que les lleva a dar mucha más importancia a los momentos en que fracasan que a los momentos en que tienen éxito, convenciéndose gradualmente de que son el tipo de personas que nunca parecen lograr sus objetivos.

No se debe subestimar la fuerza y el poder de la simple distinción entre autoconcepto y diálogo interno .

Cómo esa sensación de victoria llevó al éxito a Les Giblin

Les Giblin, fundador de las famosas Clínicas de Relaciones Humanas Les Giblin y autor del libro *Cómo tener poder y confianza al tratar con la gente,* leyó el primer borrador de este capítulo y luego me contó cómo la imaginación, junto con esa sensación de éxito, había obrado milagros en su propia carrera.

Les había sido un vendedor y gerente de ventas exitoso durante años. Había trabajado en relaciones públicas y se había ganado cierta reputación como experto en el campo de las relaciones humanas. Le gustaba su trabajo, pero quería ampliar su campo. Su gran interés eran las personas, y después de años de estudio, tanto teórico como práctico, pensó que... Tenía algunas respuestas a los problemas que la gente suele tener con los demás. Quería dar conferencias sobre relaciones humanas. Sin embargo, su principal obstáculo era la falta de experiencia hablando en público. Les me dijo:

Una noche, estaba acostado en la cama pensando en mi mayor deseo. Mi única experiencia como orador público consistía en dirigirme a pequeños grupos de

mis propios vendedores en reuniones de ventas, y una pequeña experiencia que había tenido en el ejército cuando serví a tiempo parcial como instructor. La sola idea de pararme frente a una gran audiencia me aterrorizaba. Simplemente no podía imaginarme haciéndolo con éxito. Sin embargo, podía hablar con mis propios vendedores con suma facilidad. Había podido hablar con grupos de soldados sin ningún problema. Allí, acostado en la cama, recuperé en mi memoria la sensación de éxito y confianza que había tenido al hablar con esos pequeños grupos.

Recordé todos los pequeños detalles que habían acompañado mi aplomo. Entonces, en mi imaginación, me visualicé de pie frente a una gran audiencia, dando una charla sobre relaciones humanas, y al mismo tiempo, sintiendo el mismo aplomo y confianza que había tenido con grupos más pequeños. Visualicé con detalle cómo me mantendría de pie.

Sentía la presión de mis pies sobre el suelo, veía las expresiones en los rostros de la gente y oía sus aplausos. Me imaginaba dando un discurso exitoso, triunfando por todo lo alto.

Algo hizo clic en mi mente. Me sentí eufórico. En ese preciso instante, supe que podía lograrlo. Había fusionado la confianza y el éxito del pasado con la imagen que tenía en mi imaginación de mi futura carrera. Mi sensación de éxito era tan real que supe al instante que podía hacerlo. Experimenté lo que se llama "esa sensación de victoria" y nunca me ha abandonado. Aunque en aquel momento no parecía haber ninguna puerta abierta para mí, y el sueño parecía imposible, en menos de tres años lo vi hacerse realidad, casi exactamente como lo había imaginado y sentido. Debido a que era relativamente desconocido y a mi falta de experiencia, ninguna agencia de contratación importante me quería. Esto no me desanimó. Me las arreglé solo, y aún lo hago. Tengo más oportunidades para dar charlas de las que puedo cubrir.

Les Giblin se consolidó como una autoridad en relaciones humanas. Más de

doscientas de las corporaciones más grandes de Estados Unidos le han pagado miles de dólares para que imparta talleres de relaciones humanas a sus empleados. Su libro *Cómo tener confianza y poder* se ha convertido en un clásico en el campo. Y todo comenzó con una imagen en su imaginación y esa intuición ganadora.

La experiencia de Les demuestra cómo debemos buscar en nuestras vivencias pasadas indicios de que la meta que ahora imaginamos, aunque sea tentativamente, puede alcanzarse. Esos indicios casi siempre están presentes, de lo contrario, la meta ni siquiera se nos habría ocurrido. Sin duda, tienes pequeñas señales del pasado que te indican que puedes hacer lo que más deseas, y si las buscas y las resaltas en tu mente, puedes empezar a demostrarle a tu autoimagen que, de hecho, estás capacitado para ser quien deseas ser, asegurar que lo acepte como una nueva verdad y poner en marcha tu mecanismo interno para que así sea.

Cuando centres tu atención en estos indicadores de que puedes lograrlo y dejes todo lo demás en segundo plano, tu sensación de victoria se verá reflejada y te envolverá en su calidez.

Dos hombres, dos sentimientos diferentes

En una ocasión tuve la oportunidad de observar a dos hombres a quienes conocía bastante bien. Tenían antecedentes, educación, inteligencia y habilidades sorprendentemente similares, y ambos intentaban dominar una tarea completamente nueva al mismo tiempo. Eran totalmente desconocidos el uno para el otro, pero yo los observaba a ambos. Los detalles de la tarea que realizaban son irrelevantes. Baste decir que representaba una dificultad considerable, generaba mucha frustración y requería mucha paciencia.

Uno de estos hombres me dijo: «Nunca lo entenderé. Sabes, Max, toda mi vida ha sido difícil para mí. He tenido que hacer todo a base de esfuerzo. No recuerdo haber tenido nunca un respiro. Simplemente no tengo fuerzas para luchar también contra esto».

El otro tipo me dijo: “Max, te voy a contar algo. Toda mi vida, todo me ha resultado difícil. Todo lo que ahora hago bien, todo lo que ahora puedo hacer sin esfuerzo, y cada éxito que he tenido, empecé haciéndolo mal y luché muchísimo para pasar de malo a bueno. Si hay algo que sé hacer a la perfección, es pasar de ser un inepto torpe a ser capaz. Parece que voy a volver a hacerlo con esto”.

¿Cuál de estos hombres crees que renunció a su objetivo y se marchó con las manos vacías y sin satisfacción? ¿Cuál crees que acabó teniendo éxito?

Esto va más allá del viejo cliché del pensamiento positivo: el vaso medio lleno frente al vaso medio vacío. Eso es superficial y suele ser forzado. Esto es más profundo. Fundamental. Ahí mismo, en la autoimagen. En cómo estos dos hombres han interpretado sus vidas, en cómo se sienten consigo mismos. Uno verá la más mínima mejoría como una prueba alentadora de que está progresando como siempre, de la ineptitud a la competencia, mientras que el otro verá esa misma leve mejoría como prueba de que está sumido en una lucha tan grande y un desafío tan implacable que no está a la altura.

Dos personas cualesquiera pueden interpretar cualquier situación de forma muy distinta. Por eso existen republicanos y demócratas, conservadores y liberales, activistas provida y activistas proaborto, etc. ¡También hay espacio para diferentes opiniones sobre ti! Si tienes una opinión sobre ti mismo que te limita e inhibe, intenta analizarte desde una perspectiva externa y luego defiende la opinión contraria. Los mejores oradores pueden defender cualquier postura y salir victoriosos. ¡Inténtalo!

Cómo la ciencia explica esa sensación de victoria

La ciencia de la cibernética arroja nueva luz sobre cómo funciona la sensación de victoria. Anteriormente, hemos demostrado cómo los servomecanismos electrónicos utilizan datos almacenados, comparables a la memoria humana, para "recordar" acciones exitosas y repetirlas.

El aprendizaje de habilidades es en gran medida una cuestión de práctica por ensayo y error hasta que se registran en la memoria varios aciertos o acciones

exitosas.

Científicos cibernéticos han creado lo que denominan un ratón electrónico, capaz de aprender a recorrer un laberinto. En su primer intento, el ratón comete numerosos errores, chocando constantemente contra paredes y obstáculos. Sin embargo, cada vez que choca con un obstáculo, gira 90 grados y vuelve a intentarlo. Si choca con otra pared, gira de nuevo y continúa avanzando. Finalmente, tras muchos errores, paradas y giros, el ratón logra atravesar el laberinto. El ratón electrónico, no obstante, recuerda los giros exitosos y, en el siguiente intento, estos movimientos se reproducen, permitiendo que el ratón atraviese el laberinto de forma rápida y eficiente.

El objetivo de la práctica es realizar ensayos repetidos, corrigiendo constantemente los errores, hasta lograr un acierto. Cuando se ejecuta con éxito un patrón de acción, este, de principio a fin, no solo se almacena en lo que llamamos memoria consciente, sino también en nuestros nervios y tejidos. El lenguaje popular puede ser muy intuitivo y descriptivo. Cuando decimos: «Tenía la sensación de que podía hacerlo», no andamos muy desencaminados. Cuando el Dr. Cary Middlecoff afirma: «Había algo en mi presentimiento que me guiaba hacia la copa con la misma claridad que si estuviera *tatuado en mi cerebro»* , describe, quizás sin saberlo, con gran precisión el concepto científico más reciente sobre lo que sucede en la mente humana cuando aprendemos, recordamos o imaginamos.

Cómo registra tu cerebro el éxito y el fracaso.

Desde que escribí el libro original sobre psicocibernética, se han realizado numerosas investigaciones sobre el funcionamiento del cerebro. Sin embargo, esta explicación, condensada a partir de él, sigue siendo útil para comprender cómo surge la sensación de victoria (o de fracaso): la corteza cerebral humana está compuesta por miles de millones de neuronas, cada una con numerosos axones (extensiones o cables) que forman sinapsis (conexiones eléctricas) entre ellas. Cuando pensamos, recordamos o imaginamos, estas neuronas descargan una corriente eléctrica que

puede medirse. Cuando aprendemos o experimentamos algo, se establece un patrón de neuronas que forma una "cadena" (o un patrón grabado) en el tejido cerebral. Este patrón no es como un surco físico, como el de un disco (aunque la analogía no está muy desencaminada), sino más bien como una pista eléctrica, donde la disposición y las conexiones eléctricas entre las distintas neuronas son similares a un patrón magnético grabado en un CD. De este modo, una misma neurona puede formar parte de un número ilimitado de patrones separados y distintos, lo que hace que la capacidad del cerebro humano para aprender y recordar sea prácticamente ilimitada.

Estos patrones, o engramas, se almacenan en el tejido cerebral para su uso futuro y se reactivan, o reproducen, cada vez que recordamos una experiencia pasada.

En resumen, existe *un* patrón mental, o engrama, grabado en tu cerebro para cada acción exitosa que hayas realizado en el pasado. Y si logras, de alguna manera, generar la chispa necesaria para que ese patrón se active o se repita, se ejecutará por sí solo, y lo único que tendrás que hacer es dejar que las cosas sigan su curso.

Al reactivar patrones de acción exitosos del pasado, también reactivas la sensación de victoria que los acompañaba. Del mismo modo, si logras recuperar esa sensación de victoria, también evocas todas las acciones exitosas que la acompañaban. Imagina esto como un proceso circular: la emoción genera acción, la acción genera emoción o acción imaginada, especialmente la acción imaginada basada en la memoria genera emoción, y la emoción genera acción. Afortunadamente, no importa mucho en qué punto de ese ciclo se encienda la chispa.

Integra patrones de éxito en tu materia gris.

El Dr. Elliott, cuando era presidente de Harvard, pronunció un discurso sobre lo que denominó "El hábito del éxito". Muchos fracasos en la educación primaria,

explicó, se debían a que, desde el principio, a los alumnos no se les proporcionaba suficiente trabajo para que pudieran *tener éxito,* y por lo tanto, nunca tenían la oportunidad de desarrollar la "atmósfera del éxito", o lo que llamamos la sensación de victoria. Los alumnos, afirmó, que nunca habían *experimentado* el éxito en sus primeros años escolares, no tenían la oportunidad de desarrollar el "hábito del éxito", la sensación habitual de fe y confianza al emprender nuevas tareas. Instó a los maestros a organizar el trabajo en los primeros grados de manera que garantizara que los alumnos *experimentaran el éxito.* El trabajo debía estar dentro de las capacidades del alumno, pero a la vez ser lo suficientemente interesante como para despertar entusiasmo y motivación. Estos pequeños éxitos, dijo el Dr. Elliott, les darían a los alumnos la "sensación de éxito", que sería una valiosa aliada en todos sus proyectos futuros.

Cuando un quarterback se lesiona y lo sacan del partido, y el suplente que ha estado calentando el banquillo entra a toda prisa, el astuto entrenador intenta darle jugadas fáciles con una alta probabilidad de éxito, aunque sean pequeñas, para establecer una sensación de éxito, un ritmo, para despertar esa sensación de victoria. En lugar de que intente un pase largo o por el centro que podría resultar en una ganancia de 10, 20 o 30 yardas pero que es difícil de completar, la jugada podría ser un pequeño pase lateral, casi de lado, que puede resultar en una ganancia de solo 2 o 3 yardas pero que tiene una muy alta probabilidad de ser completado con éxito.

Un vendedor estrella que conozco en la industria de la impresión organiza su agenda de manera que sus dos primeras visitas comerciales del día sean a clientes habituales. Visita a aquellos donde sabe que será bien recibido, donde suele escribir propuestas comerciales, donde hay muchas probabilidades de que le pidan un presupuesto o incluso que acepte un pedido de inmediato, o al menos, donde será tratado con respeto y cortesía. Luego, pasa a contactar a posibles nuevos clientes, donde la acogida puede no ser tan cálida, o visita a los clientes más exigentes y

sensibles al precio, donde frecuentemente le superan en las ofertas. Me comenta que prefiere tener una sensación de éxito antes de poner a prueba su paciencia y perseverancia. Su gerente de ventas dice: «Las pequeñas victorias llevan a las grandes victorias».

Fred DeLuca, fundador de la cadena de sándwiches Subway y defensor de los emprendimientos de microempresas, aconseja: "Primero, gana centavos". Es más fácil imaginar ganar dólares si ya has ganado centavos; es más fácil imaginar ganar miles si ya has ganado cientos.

Lo que podríamos llamar el proceso de las pequeñas victorias es la evolución natural de las cosas. Gatear. Ponerse de pie agarrándose a algo. Ponerse de pie de forma independiente. Dar pequeños pasos agarrándose a algo. Caminar. Una vez que se domina el caminar, es un poco más fácil creer que se puede montar en bicicleta. Una vez que se ha montado en bicicleta, es más fácil imaginarse montando en motocicleta.

Podemos adquirir el hábito o el ritmo del éxito, podemos incorporar a nuestra mente patrones y sensaciones de éxito en cualquier momento y a cualquier edad siguiendo los consejos del Dr. Elliott a los maestros, la estrategia del entrenador experto para el mariscal de campo inexperto, el truco del vendedor de imprentas para empezar cada día. Si nos frustramos habitualmente por el fracaso, es muy probable que adquiramos sentimientos de fracaso habituales, que influyen negativamente en todos nuestros nuevos proyectos. Pero si organizamos las cosas de manera que podamos tener éxito en las pequeñas cosas, podemos crear una atmósfera de éxito que se extenderá a proyectos más grandes. Podemos emprender gradualmente tareas más difíciles y, tras superarlas, estar en condiciones de emprender algo aún más desafiante. El éxito se construye literalmente sobre el éxito y hay mucha verdad en el dicho: «Nada tiene más éxito que el éxito».

Obviamente, como adultos, anhelamos acelerar este proceso, alcanzar el éxito rápidamente. Contar con una base tan sólida nos permite incluso activar nuestra

sensación ganadora a voluntad. El mariscal de campo experimentado, que ha estado en el banquillo durante semanas, necesita y desea activar su instinto ganador al instante, cuando se le necesita de repente en un partido, sin la necesidad de acumular pequeñas victorias de forma gradual y paciente. Esta aceleración debe crearse completamente a través de la imaginación, no de la realidad. En el teatro de la mente, en lugar del escenario de la experiencia real. Dado que la experiencia sintética y la real tienen un impacto prácticamente idéntico, esto es posible.

Cómo reproducir tus propios patrones de éxito innatos

Todos hemos tenido éxito en algún momento de nuestras vidas. No tiene por qué haber sido un gran éxito. Podría haber sido algo tan insignificante como enfrentarse al matón del colegio y vencerlo; ganar una carrera en el instituto, ganar la carrera de sacos en el picnic de la oficina, o conquistar a una novia que era rival en la adolescencia. O podría ser el recuerdo de una venta exitosa, tu negocio más próspero, o ganar el primer premio al mejor pastel en la feria del condado. *Lo que* hayas logrado no es tan importante como la sensación de éxito que lo acompañó. Solo necesitas una experiencia en la que hayas conseguido lo que querías, en la que hayas alcanzado tus objetivos, y algo que te haya brindado cierta satisfacción.

Rememora esos momentos de éxito. Imagina la escena completa con el mayor detalle posible. Visualiza no solo el evento principal, sino también todos los detalles que acompañaron tu éxito. ¿Qué sonidos había? ¿Cómo era tu entorno? ¿Qué más sucedía a tu alrededor? ¿Qué objetos había? ¿Qué época del año era? ¿Tenías frío o calor? Y así sucesivamente. Cuanto más detallado sea, mejor. Si recuerdas con suficiente precisión lo que ocurrió cuando tuviste éxito en el pasado, te sentirás igual que entonces. Intenta recordar especialmente tus sentimientos de aquel momento. Si logras recordarlos, se reactivarán en el presente. Sentirás confianza en ti mismo, porque la autoconfianza se construye sobre los recuerdos de éxitos pasados.

Ahora, tras despertar esta sensación general de éxito, aplícala en tus pensamientos a la venta importante, conferencia, discurso, negocio, torneo de golf, competición de rodeo, o cualquier actividad en la que estés involucrado . Usa tu imaginación para visualizar cómo actuarías y cómo te sentirías si *ya hubieras triunfado.*

Preocupación positiva y constructiva

Mentalmente, empieza a jugar con la idea del éxito total e inevitable. No te fuerces. No intentes forzar tu mente. No intentes usar el esfuerzo o la fuerza de voluntad para lograr la convicción deseada. Simplemente haz lo que haces cuando te preocupas, pero preocúpate por una meta positiva y un resultado deseable, en lugar de una meta negativa y un resultado indeseable.

No empieces intentando forzarte a tener fe absoluta en el éxito deseado. Es demasiado difícil de asimilar mentalmente al principio. Usa la "gradualidad". Empieza a pensar en el resultado final deseado como lo haces cuando te preocupas por el futuro. Cuando te preocupas, no intentas convencerte de que el resultado será indeseable. En cambio, empiezas gradualmente. Normalmente empiezas con "supongamos". "Supongamos que sucede tal cosa", te dices mentalmente. Repites esta idea una y otra vez. Juegas con ella. Luego viene la idea de la posibilidad. "Bueno, después de todo", dices, " *es* posible". Podría suceder. Después, viene la imaginación. Empiezas a visualizar todas las posibilidades negativas. Reproduces estas imágenes imaginarias una y otra vez, añadiendo pequeños detalles y matices. A medida que las imágenes se vuelven más y más reales, comienzan a manifestarse los sentimientos apropiados, como si el resultado imaginado ya hubiera ocurrido. Y así es como se desarrollan el miedo y la ansiedad.

Cómo cultivar la fe y el coraje

La fe y el coraje se desarrollan exactamente de la misma manera. Solo que tus

objetivos son diferentes. Si vas a preocuparte, ¿por qué no hacerlo de forma constructiva? Empieza por definir el resultado más deseable posible. Comienza con tu "supongamos". "¿Y si el mejor resultado posible se diera de verdad?". A continuación, recuérdate que, después de todo, esto podría suceder. No que vaya a suceder, en esta etapa, sino solo que podría. Recuérdate que, después de todo, un resultado tan bueno y deseable es posible.

Puedes asimilar mentalmente estas dosis graduales de optimismo y fe. Tras considerar el resultado deseado como una posibilidad real, empieza a imaginar cómo sería. Repasa mentalmente estas imágenes y define los detalles y matices. Repítelas una y otra vez. A medida que tus imágenes mentales se vuelven más detalladas, con cada repetición, descubrirás que empiezan a manifestarse *sentimientos más apropiados* , como si el resultado favorable ya hubiera ocurrido. Esta vez, los sentimientos apropiados serán de fe, autoconfianza, valentía, o todos ellos combinados: esa sensación de victoria.

No te dejes guiar por tus miedos.

Al general George Patton, el temible general de la Segunda Guerra Mundial, conocido por su audacia y espíritu combativo, le preguntaron una vez si alguna vez había sentido miedo antes de una batalla. Respondió que sí, que a menudo sentía miedo justo antes de un enfrentamiento importante y, a veces, durante la batalla, pero añadió: «Nunca me dejo guiar por mis miedos».

Si experimentas sentimientos negativos de fracaso —miedo y ansiedad— antes de una tarea importante, como le ocurre a todo el mundo de vez en cuando, no debes tomarlo como una señal segura de que vas a fracasar. Todo depende de cómo reacciones ante ellos y de la actitud que adoptes. Si les prestas atención, los obedeces y te dejas guiar por ellos, probablemente tendrás un mal desempeño. Pero esto no tiene por qué ser así.

En primer lugar, es importante comprender que los sentimientos de fracaso —

miedo, ansiedad, falta de confianza en uno mismo— no provienen de un oráculo celestial. No están escritos en las estrellas. No son una verdad absoluta. Tampoco son indicios de un destino predeterminado que signifique que el fracaso está predestinado. Se originan en tu propia mente. Son indicativos únicamente de *actitudes mentales internas* , no de hechos externos que te perjudiquen. Significan simplemente que estás subestimando tus propias capacidades, sobreestimando y exagerando la dificultad que tienes por delante, y que estás reactivando recuerdos de fracasos pasados en lugar de recuerdos de éxitos pasados. Eso es *todo* lo que significan. No se refieren ni representan la verdad sobre eventos futuros, sino solo tu propia actitud mental ante el futuro.

Sabiendo esto, eres libre de aceptar o rechazar estos sentimientos negativos de fracaso, de obedecerlos y seguir sus consejos, o de ignorarlos y continuar. Además, puedes utilizarlos en tu propio beneficio.

Acepta los sentimientos negativos como un desafío.

Si reaccionamos a los sentimientos negativos de forma agresiva y positiva, estos se convierten en desafíos que automáticamente despiertan en nosotros mayor poder y capacidad. Las ideas de dificultad, amenaza y peligro nos fortalecen si reaccionamos con agresividad en lugar de pasivamente. En el capítulo anterior vimos que cierto grado de excitación, si se interpreta y utiliza correctamente, favorece el rendimiento en lugar de perjudicarlo. Todo depende de cada persona y de su actitud, de si los sentimientos negativos se utilizan como ventajas o desventajas.

Reacciona agresivamente ante tus propios consejos negativos.

Todos conocemos a personas que se desaniman y se rinden fácilmente ante el consejo de que "no puedes hacerlo". Por otro lado, hay quienes, al recibir el mismo consejo, se sobreponen a las circunstancias y se vuelven más decididos que nunca a triunfar. Un colaborador del industrial Henry J. Kaiser dijo: "Si no quieres que Henry

haga algo, mejor no cometas el error de decirle que no se puede hacer o que no puede hacerlo, porque entonces lo hará o fracasará".

No solo es posible, sino totalmente factible, reaccionar de la misma manera agresiva y positiva ante los "consejos negativos" de nuestros propios sentimientos que cuando los consejos negativos provienen de otros.

Vence el mal con el bien

Los sentimientos no pueden controlarse directamente con la fuerza de voluntad. No se pueden manipular voluntariamente ni activar o desactivar como un grifo. Sin embargo, si no se pueden ordenar, se pueden cultivar. Si no se pueden controlar mediante un acto directo de voluntad, se pueden controlar indirectamente.

Un mal sentimiento no se disipa con esfuerzo consciente ni fuerza de voluntad. Sin embargo, puede disiparse con otro sentimiento. Si no podemos eliminar un sentimiento negativo enfrentándolo directamente, podemos lograr el mismo resultado sustituyéndolo por uno positivo. Recuerda que el sentimiento sigue a la imagen. El sentimiento coincide con, y es apropiado para, lo que nuestro sistema nervioso acepta como real o la verdad sobre el entorno. Siempre que experimentemos sentimientos indeseables, no debemos concentrarnos en ellos, ni siquiera hasta el punto de intentar eliminarlos. En cambio, debemos concentrarnos inmediatamente en imágenes positivas, en llenar la mente con imágenes, fantasías y recuerdos sanos, positivos y deseables. Si hacemos esto, los sentimientos negativos se disipan por sí solos. Simplemente se evaporan. Desarrollamos nuevos tonos emocionales apropiados para la nueva imagen.

Si, por otro lado, nos concentramos únicamente en expulsar o combatir los pensamientos de preocupación, inevitablemente nos centraremos en lo negativo. E incluso si logramos expulsar un pensamiento de preocupación, es probable que surja uno nuevo, o incluso varios, puesto que el ambiente mental general sigue siendo

negativo. Jesús nos advirtió sobre el peligro de expulsar un demonio de la mente, solo para que otros siete se instalen en ella, si dejamos la casa vacía. También nos aconsejó no resistir el mal, sino vencerlo con el bien.

El método de sustitución para curar la preocupación

El Dr. Matthew Chappell, psicólogo moderno, recomienda exactamente lo mismo en su libro *Cómo controlar la preocupación.* Nos preocupamos porque practicamos la preocupación hasta convertirnos en expertos, afirma el Dr. Chappell. Habitualmente nos dejamos llevar por imágenes negativas del pasado y anticipamos el futuro. Esta preocupación crea tensión. La persona preocupada entonces se esfuerza por dejar de preocuparse y queda atrapada en un círculo vicioso. El esfuerzo aumenta la tensión. La tensión crea un ambiente de preocupación. La única cura para la preocupación, dice, es convertir en hábito la sustitución inmediata de imágenes mentales agradables y positivas por imágenes desagradables de preocupación. Cada vez que te encuentres preocupado, usa esto como una señal para llenar inmediatamente la mente con imágenes mentales agradables del pasado o anticipando experiencias futuras agradables. Con el tiempo, la preocupación se vencerá a sí misma porque se convierte en un estímulo para practicar la antipreocupación. La tarea de la persona preocupada, dice el Dr. Chappell, no es superar una fuente particular de preocupación, sino cambiar los hábitos mentales. Mientras la mentalidad esté fija o orientada hacia una actitud pasiva, derrotista, del tipo "espero que no pase nada", siempre habrá algo de qué preocuparse.

Recuerdo que, cuando era estudiante de medicina, el profesor me pidió que respondiera oralmente preguntas sobre patología. Al ponerme de pie frente a los demás estudiantes, me invadieron el miedo y la ansiedad, y no pude responder correctamente. Sin embargo, en otras ocasiones, al observar una muestra al microscopio y responder las preguntas escritas, era una persona diferente. Me sentía relajado, seguro y confiado porque dominaba la materia. Tenía esa sensación de

victoria y me iba muy bien.

A medida que avanzaba el semestre, reflexioné sobre mi desempeño y, al levantarme para responder preguntas, fingía no ver público, sino observar a través de un microscopio. Estaba relajado y sustituí esa sensación de victoria por la incomodidad que sentía al ser interrogado oralmente. Al final del semestre, obtuve muy buenos resultados tanto en los exámenes orales como en los escritos.

El sentimiento negativo se había convertido finalmente en una especie de campana que creaba un reflejo condicionado para despertar esa sensación de victoria.

Hoy en día, doy conferencias y hablo con soltura en cualquier reunión, en cualquier parte del mundo, porque me siento relajado y sé de lo que hablo. Además, logro que los demás participen en la conversación y que también se sientan cómodos.

La decisión depende de ti.

Dentro de ti reside un vasto depósito mental de experiencias y sentimientos pasados, tanto fracasos como éxitos. Como grabaciones inactivas, estas experiencias y sentimientos se registran en los engramas neuronales de tu materia gris. Hay grabaciones de historias con finales felices y grabaciones de historias con finales tristes. Una es tan cierta como la otra. Una es tan real como la otra. Tú decides cuál escuchar.

Otro hallazgo científico interesante sobre estos engramas es que pueden cambiarse o modificarse, de forma similar a como se puede cambiar una grabación de audio añadiendo material adicional o sustituyendo una grabación antigua por una nueva.

Estas grabaciones en el cerebro humano tienden a cambiar ligeramente cada vez que se reproducen. Adquieren parte del tono y el carácter de nuestro estado de ánimo, pensamientos y actitudes actuales. Ahora sabemos que no solo el pasado

influye en el presente, sino que el presente influye claramente en el pasado. En otras palabras, el pasado no nos condena ni nos determina. Nuestros pensamientos actuales, nuestros hábitos mentales actuales, nuestras actitudes hacia las experiencias pasadas y nuestras actitudes hacia el futuro influyen en las grabaciones antiguas. Lo antiguo puede cambiarse, modificarse y reemplazarse mediante nuestros pensamientos actuales.

Las grabaciones antiguas pueden modificarse.

Otro hallazgo interesante es que cuanto más se activa o reproduce una grabación o engrama, más potente se vuelve. La permanencia de los engramas se deriva de la eficacia sináptica (la eficiencia y facilidad de las conexiones entre las neuronas individuales que componen la cadena) y, además, dicha eficiencia sináptica mejora con el uso y disminuye con la falta de uso. Una vez más, contamos con una sólida base científica para olvidar e ignorar las experiencias negativas del pasado y concentrarnos en las positivas y placenteras. Al hacerlo, fortalecemos los engramas relacionados con el éxito y la felicidad y debilitamos los relacionados con el fracaso y la infelicidad.

Cómo fabricamos sentimientos o "estados"

Cuando fallece un familiar o amigo, recordamos muchos momentos del pasado relacionados con esa persona. Tendemos a dejar de lado la mayoría de los malos recuerdos y no solo a recordar, sino también a realzar y magnificar los buenos. Un tío que solía ser taciturno, distante e hipercrítico, pero a veces cariñoso e ingenioso, se transforma en el alma de la fiesta y un gran apoyo al que echaremos mucho de menos en cada reunión familiar futura. Una hermana a la que nos contentábamos con ver solo dos o tres veces al año en vacaciones y en la que nunca pensábamos mucho entretanto, ahora es una confidente con la que echaremos de menos hablar a diario. Todo esto forma parte del duelo. Se construye al elegir reproducir solo

ciertos recuerdos, olvidar por completo otros e incluso modificar los que se reproducen. La historia se reescribe literalmente para permitir el sentimiento de duelo que creemos apropiado, basándonos en todo lo que tenemos programado en nuestra propia autoimagen sobre el tipo de persona que somos y cómo deberíamos comportarnos en estas circunstancias.

Recuerdo haber asistido a un funeral donde el hermano del difunto, quien llevaba años distanciado de su hermano tras una amarga disputa por el negocio familiar, se puso de pie y habló durante casi quince minutos, pronunciando un emotivo discurso fúnebre que iluminó el ataúd y conmovió a todos los presentes. Unas semanas después, me lo encontré en una cafetería del barrio y nos sentamos a charlar. Con delicadeza le dije: «Bill, sé de la mala relación que tenías con tu hermano y me pregunto, ¿cómo pudiste ser tan amable en su funeral?».

¡Su respuesta revela el secreto principal de cómo creamos nuestros sentimientos! Respondió: «Soy el tipo de persona que nunca habla mal de los muertos».

La frase «Soy el tipo de persona que [completa el espacio en blanco]» es increíblemente reveladora y poderosa. Revela la esencia, no la superficie, de la autoimagen, a la cual deben ajustarse todos los demás pensamientos, sentimientos, acciones y resultados. También revela exactamente cómo puedes afianzar y asegurar la aparición de una sensación de victoria cuando sea apropiado.

EJERCICIO DE ENTRENAMIENTO MENTAL

nbia el diálogo interno negativo, la voz del Mecanismo Automático de Fracaso, por una afirmación positiva: "Soy el tipo de persona que…". Repite la afirmación como un mantra personal hasta que se convierta en una respuesta automática a cualquier atisbo de duda que surja. Aquí tienes algunos ejemplos:

Soy el tipo de persona que...

- **Planifica eficazmente el día, establece metas y las alcanza, escucha atentamente y luego se comunica con confianza y persuasión, toma la iniciativa para resolver problemas y sugerir ideas, y mantiene la calma bajo presión.**
- **Prefiere la fruta fresca y otros alimentos saludables a la "comida basura".**

CAPÍTULO QUINCE

Más años de vida y más vida en tus años.

No envejecemos por los años, sino por los acontecimientos y nuestras reacciones emocionales ante ellos.

—Dr. Arnold Hutschnecker

La búsqueda de la fuente de la juventud... ¿Acaso todo ser humano posee una fuente de la juventud innata? ¿Puede el Mecanismo del Éxito mantenerte joven?

¿El mecanismo de fallo acelera el "proceso de envejecimiento"?

Woody Allen dijo: «No quiero alcanzar la inmortalidad a través de mi obra. Quiero alcanzar la inmortalidad no muriendo». A mi edad, me identifico con su afirmación. De hecho, con gusto cambiaría cualquier legado que haya obtenido gracias a mi trabajo en psicocibernética por otra década de relativa juventud. Pero he vivido una vida muy vibrante, sana, interesante y gratificante sin una pérdida significativa de vitalidad, actividad o agudeza mental en mis últimos años, así que no tengo quejas. Creo que lo he logrado en gran parte trabajando intensamente en mi salud psicológica y dejando que esta cuide de mi salud física.

Sostengo que el papel del bienestar emocional en la medicina antienvejecimiento o de la longevidad no hará más que expandirse, crecer y ser cada vez más aceptado, respetado y destacado en los años venideros.

Las verdades que aún no se pueden probar son, sin embargo, útiles.

William James dijo una vez que todos, incluidos los científicos, desarrollamos creencias excesivas sobre hechos conocidos, creencias que los hechos mismos no

justifican. En la práctica, estas creencias excesivas no solo son permisibles, sino necesarias. Nuestra suposición de un objetivo futuro, que a veces no podemos vislumbrar, es lo que determina nuestras acciones presentes y nuestra conducta práctica. Colón tuvo que suponer que existía una gran masa de tierra al oeste antes de poder descubrirla. De lo contrario, no habría zarpado y, de haberlo hecho, no habría sabido si dirigir su rumbo hacia el sur, el este, el norte o el oeste.

La investigación científica solo es posible gracias a la fe en las suposiciones. Los experimentos de investigación no son caóticos ni sin rumbo, sino dirigidos y orientados a un objetivo. El científico debe primero establecer una verdad hipotética, una hipótesis basada no en hechos sino en implicaciones, antes de poder saber qué experimentos realizar o dónde buscar datos que puedan probar o refutar dicha verdad.

En este último capítulo quiero compartir con ustedes algunas de mis creencias, hipótesis y filosofía, no como médico, sino como persona. Como dijo el Dr. Hans Selye, ciertas «verdades» no pueden ser utilizadas por la medicina, pero sí por el paciente.

Fuerza vital: El secreto de la curación y el secreto de la juventud

Creo que el cuerpo físico, incluyendo el cerebro y el sistema nervioso, es como una máquina, compuesto por numerosos mecanismos más pequeños, todos con un propósito o dirigidos a una meta. Sin embargo, no creo que el ser humano sea una máquina. Creo que la esencia del ser humano reside en *aquello que* anima esta máquina, aquello que la habita, la dirige, la controla y la utiliza como vehículo. Los seres humanos no son máquinas, del mismo modo que la electricidad no es el cable por el que fluye ni el motor que la hace girar. Creo que la esencia de la humanidad es extrafísica.

Durante muchos años, científicos —psicólogos, fisiólogos y biólogos—

sospecharon la existencia de una especie de «energía» o vitalidad universal que impulsaba el organismo humano. También sospecharon que la cantidad de esta energía disponible y su utilización explicaban por qué algunos individuos eran más resistentes a las enfermedades que otros, por qué algunos envejecían más rápido que otros y por qué algunos, con mayor resistencia, vivían más tiempo. Era bastante obvio, además, que la fuente de esta energía básica —fuese cual fuese— era distinta de la energía superficial que obtenemos de los alimentos. La energía calórica no explica por qué una persona puede recuperarse rápidamente de una operación grave, soportar situaciones de estrés prolongado o vivir más que otra. A estas personas se las describe como poseedoras de una «constitución fuerte».

La robustez que demuestran las personas que viven mucho tiempo y con buena salud parece estar relacionada con elementos sobre los que tenemos un control considerable, entre los que destaca el constante establecimiento y reajuste de objetivos, de modo que tengamos algo significativo por lo que vivir.

Un orador profesional muy famoso, con tres décadas de experiencia, comenzaba a sentir el agotamiento, no tanto por hablar en sí, sino por la rutina de los viajes constantes con todas sus frustraciones inherentes, la interminable sucesión de noches en habitaciones de hotel anodinas. Sus amigos le comentaban que los viajes lo estaban envejeciendo. Estaba a punto de abandonar su profesión, que en realidad amaba y que, sin duda, necesitaba para tener sentido y propósito. Casi al mismo tiempo, probablemente anticipándose a la jubilación, había empezado a jugar al golf y se había fascinado, incluso vuelto adicto, llegando a ser bastante hábil. Un día, en otro largo vuelo, se le ocurrió una nueva meta: jugar en al menos un campo de golf famoso en cada estado de Estados Unidos. Empezó a darle vueltas a la idea en su imaginación. Se veía a sí mismo siendo fotografiado tras hacer un hoyo en uno en el famoso y difícil Pebble Beach; riéndose de estar en el rough en un campo de golf en la Alaska rural.

La reflexión se fue intensificando, hasta que se encontró pensando en ello con

frecuencia durante los días siguientes. Decidió ponerlo a prueba llevándose sus palos de golf en su siguiente viaje de diez días y programando rondas entre sus compromisos. Como era de esperar, en lugar de temer el viaje del día siguiente, empezó a esperarlo con ilusión. Centrado en este nuevo objetivo, ha descubierto una pasión y una energía renovadas para conseguir conferencias en lugares con campos de golf donde desea jugar. No solo ha revitalizado su carrera, sino que probablemente también ha revitalizado su vida.

Esto ocurrió hace unos seis o siete años y, al momento de escribir esto, a sus 73 años, este orador y golfista sigue en plena forma. Parece tener la vitalidad de un hombre mucho más joven.

¿Eres mayor o menor que tu edad cronológica? El conteo en sí es, sin duda, arbitrario. Al fin y al cabo, si nuestros calendarios tuvieran 15 meses en lugar de 12, estarías celebrando un cumpleaños diferente este año. Ese número menor bien podría influir en tu autoimagen y hacerte sentir y actuar de manera distinta. Todos conocemos a personas de 35 años que parecen de 65, y a personas de 65 que parecen de 35.1, suponiendo que algo menos extremo sea deseable. Pero, independientemente de reflexionar sobre la edad, todos buscamos aprovechar al máximo nuestra energía vital.

La ciencia descubre la fuerza vital.

Esta fuerza vital fue establecida como un hecho científico por el Dr. Hans Selye de la Universidad de Montreal. Desde 1936, el Dr. Selye ha estudiado los problemas del estrés. Clínicamente y mediante numerosos experimentos y estudios de laboratorio, ha demostrado la existencia de una fuerza vital básica, a la que denomina "energía de adaptación". A lo largo de la vida, desde la cuna hasta la tumba, nos vemos obligados diariamente a adaptarnos a situaciones de estrés. Incluso el proceso de vivir en sí mismo constituye estrés, o adaptación continua. El Dr. Selye descubrió que el cuerpo humano contiene diversos mecanismos de defensa

(síndromes de adaptación local o SAL), que protegen contra el estrés específico, y un mecanismo de defensa general (síndrome de adaptación general o SAG), que protege contra el estrés inespecífico. El "estrés" incluye todo aquello que requiere adaptación o ajuste, como temperaturas extremas, la invasión de gérmenes patógenos, la tensión emocional, el desgaste propio de la vida o el llamado proceso de envejecimiento.

«El término " *energía de adaptación* "», afirma el Dr. Selye, «se ha acuñado para referirse a la energía que se consume durante el trabajo adaptativo continuo, para indicar que es algo distinto de la energía calórica que obtenemos de los alimentos; sin embargo, esto es solo un nombre, y aún no tenemos un concepto preciso de qué podría ser esta energía. Una mayor investigación en este sentido parece muy prometedora, ya que aquí parece que estamos tocando los fundamentos del envejecimiento». (Hans Selye, *El estrés de la vida)*

El Dr. Selye ha escrito doce libros y cientos de artículos explicando sus estudios clínicos y su concepto de estrés en la salud y la enfermedad. Sería una injusticia para él que intentara demostrar su teoría aquí. Baste decir que sus hallazgos son reconocidos por expertos médicos de todo el mundo. Y si desea saber más sobre el trabajo que condujo a sus descubrimientos, le sugiero que lea el libro del Dr. Selye, escrito para el público general, *El estrés de la vida.*

Para mí, lo verdaderamente importante que el Dr. Selye ha demostrado es que el cuerpo está capacitado para mantenerse sano, curarse de las enfermedades y conservar la juventud afrontando con éxito los factores que conducen a lo que llamamos vejez. No solo ha demostrado que el cuerpo es capaz de curarse a sí mismo, sino que, en última instancia, esa es la única cura posible. Los fármacos, la cirugía y diversas terapias funcionan principalmente estimulando el mecanismo de defensa del cuerpo cuando es deficiente o suprimiéndolo cuando es excesivo. La energía de adaptación es la que finalmente vence la enfermedad, cura la herida o

quemadura, o supera otros factores estresantes.

¿Es este el secreto de la juventud?

Este ímpetu vital, fuerza vital o energía de adaptación —llámese como se quiera— se manifiesta de muchas maneras. La energía que cura una herida *es la misma* que mantiene el funcionamiento de todos nuestros órganos. Cuando esta energía está en su nivel óptimo, todos nuestros órganos funcionan mejor, nos sentimos bien, las heridas cicatrizan más rápido, somos más resistentes a las enfermedades, nos recuperamos más rápido del estrés, nos sentimos y actuamos más jóvenes, y de hecho, biológicamente somos más jóvenes. Por lo tanto, es posible correlacionar las diversas manifestaciones de esta fuerza vital y asumir que *todo aquello que nos ayuda a disponer de más de ella,* todo aquello que nos permite un mayor flujo de energía vital, todo aquello que nos ayuda a utilizarla mejor, nos beneficia en todos los sentidos.

Podemos concluir que cualquier terapia inespecífica que acelere la cicatrización de las heridas también podría hacernos sentir más jóvenes. Asimismo, cualquier terapia inespecífica que nos ayude a aliviar dolores y molestias podría, por ejemplo, mejorar la vista. Y esta es precisamente la dirección que está tomando la investigación médica actualmente y que parece más prometedora.

La búsqueda de la ciencia del elixir de la juventud.

En la edición original de este libro, en este capítulo, escribí extensamente sobre algunas investigaciones médicas y los prometedores "milagros médicos" que surgían en aquel entonces (1960). Creo que le resultará interesante releer esos comentarios, a la luz de lo que ha ocurrido ahora, más de cuarenta años después. Lo que es innegablemente cierto, independientemente de los cambios en los detalles, es que la búsqueda de la esquiva fuente de la juventud nunca termina. Hoy en día, las inyecciones de hormona del crecimiento humana (HGH) están de moda entre las celebridades de Hollywood, los ejecutivos adinerados y los atletas veteranos, y

muchos remedios de venta libre que pretenden imitar los efectos de estas inyecciones llenan los estantes de las tiendas de alimentos saludables y las farmacias. Quizás haya leído sobre suplementos nutricionales de DHEA o parches de testosterona, o incluso los utilice. Y así sucesivamente.

La dieta, el ejercicio, ciertos suplementos herbales y nutricionales, así como las terapias farmacológicas, influyen en la salud, y sin duda habrá muchos descubrimientos y avances importantes por venir. Si bien hemos logrado grandes avances en la prolongación de la vida física gracias a la medicina, nuestro éxito ha sido menor en lo que respecta a la calidad de vida.

Me ha intrigado más la prolongación y mejora de la vida a nivel psicológico. Al intentar conectar ambos aspectos —físico y psicológico—, busqué otros factores o denominadores comunes que pudieran explicar por qué las heridas quirúrgicas de algunos pacientes cicatrizan más rápido que las de otros. El medicamento utilizado para este fin funcionaba mejor en algunos casos que en otros. Esto, en sí mismo, me hizo reflexionar, ya que los resultados obtenidos en ratones eran prácticamente uniformes. Normalmente, los ratones no se preocupan ni se frustran. Sin embargo, se les puede inducir frustración y estrés emocional inmovilizándolos, impidiéndoles así moverse libremente. La inmovilización frustra a cualquier animal. Experimentos de laboratorio han demostrado que, bajo el estrés emocional de la frustración, las heridas leves pueden cicatrizar más rápido, pero cualquier lesión grave se agrava y, en ocasiones, la cicatrización se vuelve imposible. También se ha comprobado que las glándulas suprarrenales reaccionan de forma muy similar al estrés emocional y al estrés causado por el daño tisular físico.

Cómo te perjudica el mecanismo de fallo

Así pues, podría decirse que la frustración y el estrés emocional (factores que hemos descrito previamente como el mecanismo de fallo) agravan la situación cuando el cuerpo sufre algún daño. Si el daño físico es leve, cierto estrés emocional

puede activar el mecanismo de defensa, pero si existe una lesión física real, el estrés emocional la empeora. Este conocimiento nos invita a reflexionar. Si el envejecimiento se produce por el agotamiento de nuestra energía de adaptación, como parecen creer la mayoría de los expertos en la materia, entonces el hecho de ceder a los aspectos negativos del mecanismo de fallo puede, literalmente, hacernos envejecer prematuramente al consumir esa energía más rápidamente.

¿Cuál es el secreto de los sanadores rápidos?

Entre mis pacientes que no recibieron el suero, algunos respondieron a la cirugía tan bien como el paciente promedio que sí lo recibió. Las diferencias de edad, dieta, frecuencia cardíaca, presión arterial, etc., simplemente no explicaban el porqué. Sin embargo, había una característica fácilmente reconocible que todos los que sanaron rápidamente tenían en común.

Eran optimistas, alegres y positivos; no solo esperaban recuperarse pronto, sino que invariablemente tenían alguna *razón o necesidad imperiosa* de hacerlo. Tenían algo que esperar con ilusión, algo por lo que vivir, algo por lo que recuperarse. «Tengo que volver al trabajo». «Tengo que salir de aquí para poder lograr mi objetivo».

En resumen, personificaban esas características y actitudes que he descrito anteriormente como el Mecanismo del Éxito.

cambios tanto orgánicos como funcionales.

Sabemos esto: las actitudes mentales pueden influir en los mecanismos de curación del cuerpo. Los placebos o pastillas de azúcar (cápsulas con ingredientes inertes) han sido durante mucho tiempo un misterio médico. No contienen ningún medicamento que pueda curar. Sin embargo, cuando se administran placebos a un grupo de control para probar la eficacia de un nuevo fármaco, el grupo que recibe las pastillas inactivas casi siempre muestra *alguna* mejoría, y con frecuencia tanta

como el grupo que recibe el medicamento. De hecho, los estudiantes que recibieron placebos mostraron mayor inmunidad contra los resfriados que el grupo que recibió un nuevo medicamento para el resfriado.

Durante la Segunda Guerra Mundial, la Marina Real Canadiense probó un nuevo medicamento para el mareo. El Grupo 1 recibió el medicamento y el Grupo 2, pastillas de azúcar. De ambos grupos, solo el 13% sufrió mareo, mientras que el 30% del Grupo 3, que no recibió nada, se mareó.

Resultados visibles de la medicina invisible

con placebo sea efectivo, *no se le debe decir* que es falso. *Creen* que están recibiendo un medicamento legítimo que los curará. Descartar los placebos como meras sugestiones no explica nada. Es más razonable concluir que, al tomar el "medicamento", se genera cierta expectativa de mejoría, se crea una imagen ideal de salud y el mecanismo creativo actúa a través del propio sistema curativo del cuerpo para lograr ese objetivo.

El llamado efecto placebo es ahora de dominio público: una poderosa forma de autosugestión potenciada por elementos físicos convincentes. Pero esto va más allá de una simple evidencia de que el servomecanismo es incapaz de distinguir lo sintético de lo real; demuestra que incluso puede producir cambios físicos reparadores sin la ayuda de medicamentos.

¿Acaso a veces pensamos que ya somos viejos?

Es posible que hagamos algo muy similar, pero a la inversa, cuando inconscientemente esperamos envejecer a cierta edad.

En el Congreso Internacional de Gerontología de 1951 en San Luis, el Dr. Raphael Ginzbetg, de Cherokee, Iowa, afirmó que la idea tradicional de que una persona debe envejecer y volverse inútil alrededor de los setenta años es en gran medida responsable de que la gente envejezca a esa edad, y que en un futuro más ilustrado

podríamos considerar los setenta como la mediana edad. Ahora, en 2001, nos acercamos rápidamente al momento en que los 50 reemplazarán a los 40 como la mitad de la vida, y los 70 o incluso los 80 serán vistos como lo eran los 60 en 1950.

Esto nos lleva al dilema del huevo y la gallina: ¿Qué viene primero, la realidad cambiante que rige las expectativas, o las expectativas que rigen la realidad cambiante? En realidad, son ambas cosas, y podemos avanzar hacia los objetivos de una vida más larga y una mejor calidad de vida desde cualquiera de las dos direcciones.

Existen al menos dos maneras en que podemos influir en nuestra propia percepción de la vejez. Al anticipar envejecer a una edad determinada, podemos inconscientemente crear una imagen negativa de la meta que nuestro servomecanismo debe alcanzar. O bien, al anticipar la vejez y temer su llegada, podemos, sin darnos cuenta, hacer precisamente aquello que la propicia. Comenzamos a disminuir nuestra actividad física y mental. Al eliminar prácticamente toda actividad física vigorosa, tendemos a perder flexibilidad en las articulaciones. La falta de ejercicio provoca que nuestros capilares se contraigan y prácticamente desaparezcan, y el suministro de sangre vital a través de nuestros tejidos se reduce drásticamente. El ejercicio vigoroso es necesario para dilatar los capilares que irrigan todos los tejidos del cuerpo y eliminar los productos de desecho. El Dr. Selye ha cultivado células animales dentro del cuerpo de un animal vivo mediante la implantación de un tubo hueco. Por alguna razón desconocida, se forman células biológicamente nuevas y jóvenes dentro de este tubo. Sin embargo, si no se les presta atención, mueren en un mes. Sin embargo, si el líquido del tubo se lava diariamente y se eliminan los productos de desecho, las células viven indefinidamente. Permanecen eternamente jóvenes y no envejecen ni mueren. El Dr. Selye sugiere que este podría ser el mecanismo del envejecimiento y que, de ser así, la vejez podría posponerse reduciendo la tasa de producción de desechos o ayudando al organismo a eliminarlos. En el cuerpo humano, los capilares son los

canales a través de los cuales se eliminan los desechos. Se ha comprobado que la falta de ejercicio y la inactividad literalmente “secan” los capilares.

Expectativas y compromiso significan vida

Cuando decidimos limitar nuestras actividades mentales y sociales, nos estancamos. Nos volvemos inflexibles, nos aburrimos y renunciamos a nuestras grandes expectativas.

No me cabe duda de que se podría convertir a un hombre sano de 30 años en un anciano en tan solo cinco años si se le convenciera de que ya era viejo, de que toda actividad física era peligrosa y de que la actividad mental era inútil. Si se le indujera a pasar el día sentado en una mecedora, a renunciar a todos sus sueños de futuro, a perder todo interés en nuevas ideas y a considerarse acabado, inútil, insignificante e improductivo, estoy seguro de que se podría crear experimentalmente un anciano.

El Dr. John Schindler, en su libro *Cómo vivir 365 días al año* (Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, NJ), señaló lo que él creía que eran seis necesidades básicas que todo ser humano tiene:

1. La necesidad de amor
2. La necesidad de seguridad
3. La necesidad de expresión creativa
4. La necesidad de reconocimiento
5. La necesidad de nuevas experiencias
6. La necesidad de autoestima

A estas seis, yo añadiría otra necesidad básica: *la necesidad de vivir más* , la necesidad de mirar hacia el mañana y el futuro con alegría y ilusión. Podríamos considerarlo como expectativa y compromiso.

Mira hacia adelante y vive

Esto me lleva a otra de mis creencias excesivas.

Creo que la vida misma es adaptativa, que no es un fin en sí misma, sino un medio para un fin. La vida es uno de los medios que tenemos el privilegio de utilizar de diversas maneras para lograr objetivos importantes. Podemos observar este principio en todas las formas de vida, desde la ameba hasta el ser humano. El oso polar, por ejemplo, *necesita* un pelaje grueso para sobrevivir en un entorno frío. Necesita una coloración protectora para acechar a sus presas y esconderse de sus enemigos. La fuerza vital actúa como un medio para estos fines y le proporciona al oso polar un pelaje blanco. Estas adaptaciones de la vida para afrontar los problemas del entorno son casi infinitas, y no tiene sentido seguir enumerándolas. Simplemente quiero señalar un principio para llegar a una conclusión.

Si la vida se adapta a sí misma de tantas formas variadas para actuar como un medio para un fin, ¿no es razonable suponer que si nos colocamos en el tipo de situación en la que se necesita *más vida* , recibiremos más vida?

Si consideramos a los seres humanos como personas que se esfuerzan por alcanzar sus metas, podemos pensar en la energía de adaptación o fuerza vital como el combustible o la energía que nos impulsa hacia ellas. Un automóvil sin combustible no necesita gasolina en el tanque. Y una persona que se esfuerza por alcanzar sus metas, pero sin metas, realmente no necesita mucha fuerza vital.

Creo que satisfacemos esta necesidad al mirar hacia el futuro con alegría y expectativa, cuando esperamos disfrutar del mañana y, sobre todo, cuando tenemos algo importante (para nosotros) que hacer y algún lugar adonde ir.

Crea una necesidad de más vida.

La creatividad es, sin duda, una de las características de la Fuerza Vital. Y la esencia de la creatividad reside en mirar hacia adelante, hacia una meta. Las personas creativas necesitan más Fuerza Vital. Y las tablas actuariales parecen confirmar que la obtienen. Como grupo, los trabajadores creativos —científicos,

inventores, pintores, escritores, filósofos— no solo viven más, sino que también se mantienen productivos durante más tiempo que los trabajadores no creativos. Miguel Ángel realizó algunas de sus mejores pinturas después de los 80; Goethe escribió Fausto después de los 80; Edison seguía inventando a los 90; Picasso, después de los 75, dominaba el mundo del arte; Wright, a los 90, seguía siendo considerado el arquitecto más creativo; Shaw seguía escribiendo obras de teatro a los 90.

Uno de los ejemplos más visibles de eterna juventud es el empresario de la industria del entretenimiento, Dick Clark. La gente se maravilla y bromea sobre su aspecto juvenil, su aparente inocencia. ¿Bebe agua o toma alguna pastilla desconocida? No, no es así. ¿Hay alguna ventaja genética involucrada? Probablemente, pero eso por sí solo no explica el fenómeno que observamos. Si uno se informa bien sobre el Sr. Clark, descubrirá que es uno de los empresarios más activos, diversificados e innovadores de toda la industria del entretenimiento. Como se suele decir, tiene muchos proyectos entre manos, sin ninguna señal ni indicio de que vaya a reducirlos.

Esto no significa que la juventud requiera trabajar sin parar hasta que te saquen del trabajo en brazos. Para algunas personas, cualquier tipo de jubilación puede ser impensable. Pero el secreto está en las expectativas positivas y el compromiso, no necesariamente en la misma profesión que has desarrollado tu carrera ni al mismo ritmo. Hay infinidad de opciones para evitar caer en la rutina.

Comencé mi carrera como escritor y conferenciante sobre psicocibernética a los 61 años, tras una trayectoria profesional larga, variada y enriquecedora. Me mantuve activo en ambos ámbitos durante bastante tiempo, a veces realizando una cirugía en Nueva York durante el día y luego volando a Los Ángeles para dar una conferencia esa misma noche. A una edad en la que muchos hombres y mujeres piensan en retirarse y estancarse, yo empecé de nuevo, haciendo algo que me apasionaba. En mi caso, he tenido mucha suerte, ya que me ha permitido publicar

libros, dar conferencias y conocer y cartearme con muchas personas fascinantes, aficionados a la psicocibernética, incluyendo personalidades de Hollywood como Jane Fonda, líderes cívicos como Nancy Reagan e incluso Salvador Dalí, quien me obsequió con una pintura original suya que representa la esencia de la psicocibernética. Pero incluso si mi "trabajo" no hubiera alcanzado este nivel de reconocimiento público, seguiría siendo un hombre feliz y realizado, dedicado a una actividad significativa para mí y para los demás, fijándome metas y avanzando hacia ellas. No existe absolutamente ninguna razón racional por la que no puedas hacer lo mismo.

Por eso les digo a mis pacientes que cultiven nostalgia por el futuro, en lugar de por el pasado, si quieren mantenerse productivos y vitales. Desarrollen entusiasmo por la vida, creen un deseo de vivir más, y vivirán más.

¿Te has preguntado alguna vez por qué tantos actores y actrices logran verse mucho más jóvenes de lo que son y lucir una apariencia juvenil a los 50 años o más? ¿No será que estas personas tienen la *necesidad* de verse jóvenes, que les interesa mantener su apariencia y simplemente no renuncian al objetivo de mantenerse jóvenes, como la mayoría de nosotros hacemos al llegar a la mediana edad?

«Envejecemos, no por años, sino por acontecimientos y nuestras reacciones emocionales ante ellos», afirma el Dr. Arnold A. Hutschnecker. «El fisiólogo Rubner observó que las campesinas que trabajan como mano de obra barata en el campo en algunas partes del mundo sufren un envejecimiento prematuro del rostro, pero no pierden fuerza ni resistencia física. Este es un ejemplo de especialización en el envejecimiento. Podemos deducir que estas mujeres han renunciado a su rol competitivo como mujeres. Se han resignado a la vida de la abeja obrera, que no valora la belleza del rostro, sino únicamente la competencia física». (Arnold A. Hutschnecker, *La voluntad de vivir,* ed. revisada, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, Inc.)

Hutschnecker también comenta cómo la viudez envejece a algunas mujeres,

pero no a otras. «Si la viuda siente que su vida ha llegado a su fin y que no tiene nada por lo que vivir, su actitud lo evidencia externamente: en su marchitamiento gradual, en sus canas. Otra mujer, de hecho mayor, comienza a florecer. Puede entrar en la competencia por un nuevo esposo, o puede emprender una carrera en los negocios, o puede simplemente dedicarse a un interés para el que tal vez no haya tenido tiempo hasta ahora». (Ibid.) La fe, el coraje, el interés, el optimismo, la mirada hacia adelante nos traen nueva vida y más vida. La futilidad, el pesimismo, la frustración, vivir en el pasado no solo son característicos de la vejez; contribuyen a ella.

Jubílate de un trabajo, pero nunca te jubiles de la vida.

Muchas personas entran en declive rápidamente después de jubilarse. Sienten que su vida activa y productiva ha terminado y que su trabajo ha concluido. No tienen nada que esperar; se aburren, se vuelven inactivos y, a menudo, sufren una pérdida de autoestima porque se sienten excluidos de las cosas, ya no importantes. Desarrollan una autoimagen de inutilidad.

... inutilidad, estar "desgastado", un parásito. Y muchos mueren aproximadamente un año después de jubilarse.

No es la jubilación lo que mata a estas personas, sino la jubilación de la vida. Es la sensación de inutilidad, de estar acabado, la disminución de la autoestima, el coraje y la confianza en uno mismo, que nuestras actitudes sociales actuales contribuyen a fomentar. Debemos saber que estos conceptos son anticuados y carecen de base científica. Hace unos cincuenta años, los psicólogos creían que la capacidad mental del hombre alcanzaba su máximo a los 25 años y luego comenzaba un declive gradual. Los últimos estudios demuestran que un hombre alcanza su máximo potencial mental alrededor de los 35 años y *mantiene ese nivel* hasta bien pasados los 70. A pesar de que numerosos investigadores han demostrado que la capacidad de aprendizaje es prácticamente la misma a los 70 que a los 17 años, persiste la idea absurda de que "a un perro viejo no se le pueden enseñar trucos

nuevos".

Siempre hablamos de pros y contras. El joven que inicia su carrera profesional puede tener la ventaja de una gran energía y resistencia física, una mente abierta y despejada, una intensa curiosidad, espíritu aventurero y una mente ágil y perspicaz. Una persona mucho mayor que compite en el mismo ámbito empresarial puede tener mucha menos resistencia física y lidiar con ciertas dificultades físicas; puede tener prejuicios arraigados que bloquean la creatividad, ser reacia al riesgo y conservadora, y tener una menor agilidad mental. Sin embargo, al joven le falta experiencia, madurez emocional, confianza basada en la competencia y credibilidad ante los demás. El veterano, en cambio, cuenta con una experiencia mucho más relevante —en algunas culturas aún venerada como sabiduría— a la que recurrir para tomar decisiones importantes y recuperarse de los errores. Cada uno tiene su propio conjunto de pros y contras.

En los negocios, si alguien es especialmente astuto, compensará sus debilidades con socios o asesores, de forma similar a como un presidente conforma su gabinete. Al carecer de un comité asesor formado por personas reales, uno puede crear una "mesa redonda" en su propia imaginación y solicitar el consejo de cualquier experto.

Mi argumento es que, a cualquier edad, incluso ante la adversidad, la tragedia, la discapacidad o la enfermedad, las personas pueden determinar cómo van a reaccionar y, con respecto a los síntomas y manifestaciones del envejecimiento, sus respuestas emocionales determinadas pueden tener tanto que ver con su experiencia vital del momento como con su calendario biológico, su genética o su medicina. Si aceptas esto en gran medida, entonces tendrás una motivación adicional para dominar los conceptos y las técnicas de la psicocibernética y mantenerte joven de lo que eres.

Por qué creo en los milagros

Al confesar mis creencias exageradas, bien podría ser completamente sincera y decir que creo en los milagros. La ciencia médica no pretende saber por qué los diversos mecanismos del cuerpo funcionan como lo hacen. Sabemos un poco sobre el cómo y algo sobre qué sucede. Podemos describir qué sucede y cómo funcionan los mecanismos cuando el cuerpo cura una herida. Pero la descripción no es una explicación, sin importar en qué términos técnicos se formule. Todavía no entiendo por qué, ni siquiera el cómo último, cuando un dedo cortado se cura solo .

No comprendo el poder de la Fuerza Vital, que opera los mecanismos de curación, ni cómo se aplica esa fuerza ni qué la hace funcionar. No comprendo la inteligencia que creó esos mecanismos, ni cómo los opera una inteligencia superior.

El doctor Alexis Carrel, al escribir sobre sus observaciones personales de curaciones instantáneas en Lourdes, afirmó que la única explicación que podía dar como médico era que los propios procesos naturales de curación del cuerpo, que normalmente operan durante un período de tiempo para producir la curación, se aceleraban de alguna manera bajo la influencia de una fe intensa.

Si los milagros, como afirma el Dr. Carrel, se logran mediante la aceleración o la intensificación de los procesos y poderes curativos naturales del cuerpo, entonces presencio un pequeño milagro cada vez que veo una herida quirúrgica sanar por sí sola mediante la regeneración de tejido. Que tarde dos minutos, dos semanas o dos meses no supone ninguna diferencia, al menos desde mi punto de vista. Sigo presenciando una fuerza en acción que no comprendo.

Ciencia médica, fe, vida,
Todos provienen de la misma fuente.

Dubois, el famoso cirujano francés, tenía un gran cartel en su quirófano que decía: "El cirujano venda la herida, Dios la cura".

Lo mismo podría decirse de cualquier tipo de medicamento, desde antibióticos hasta pastillas para la tos. Sin embargo, no entiendo cómo personas racionales

pueden renunciar a la ayuda médica por considerarla incompatible con su fe. Creo que la habilidad y los descubrimientos médicos son posibles gracias a la misma Inteligencia, la misma Fuerza Vital, que opera a través de la sanación por la fe. Por esta razón, no veo posible conflicto entre la ciencia médica y la religión. Tanto la sanación médica como la sanación por la fe provienen de la misma fuente y deberían complementarse.

Ningún padre que viera a un perro rabioso atacando a su hijo se quedaría de brazos cruzados diciendo: «No debo hacer nada porque debo demostrar mi fe». No rechazaría la ayuda de un vecino que trajera un garrote o una pistola. Sin embargo, si reducimos el tamaño del perro rabioso billones de veces y lo llamamos bacteria o virus, ese mismo padre podría rechazar la ayuda de su vecino médico que le traiga un instrumento como una cápsula, un bisturí o una jeringa.

No pongas límites a la vida.

Lo cual me lleva a mi reflexión final. En la Biblia se nos dice que cuando el profeta estaba en el desierto y tenía hambre, Dios hizo descender del cielo una sábana que contenía comida. Sin embargo, para el profeta no parecía comida buena. Estaba impura y contenía toda clase de bichos. Entonces Dios lo reprendió, advirtiéndole que no llamara impura a lo que Dios le había ofrecido.

Algunos médicos y científicos aún hoy desprecian todo lo que huela a fe o religión. Algunos religiosos tienen la misma actitud, sospecha y repulsión hacia cualquier cosa científica. La falta de cooperación sesgada está por todas partes y me resulta repugnante. Los quiroprácticos y médicos prefieren enemistarse en lugar de reconocer el valor y la validez de sus respectivas contribuciones y trabajar juntos por el bien de sus pacientes. Psiquiatras, psicólogos y académicos se burlan de la autoayuda, pero la evidencia anecdótica y documentada de cientos de miles de personas que han recibido una ayuda genuina y profunda de libros como estos es tan abrumadora y consistente que ninguna persona cuerda la perseguiría. Entonces,

¿por qué no aceptarla? Cuando un terapeuta profesional critica airadamente al autor o gurú de la "psicología popular" que aparece en "Oprah" o incluso en la cadena de teletienda, ¿es la reprimenda genuina o está motivada por el ego y los celos?

Si bien todas estas fuentes se contradicen y se niegan mutuamente su legitimidad, no tienes por qué enfrascarte en sus pequeñas diferencias. Tienes la libertad de buscar y combinar lo que mejor te funcione. No te cierres a ningún beneficio o ayuda potencial. Usa tu propio razonamiento. Pon a prueba tus hipótesis.

Como dije al principio, el verdadero objetivo de todos es vivir más. Cualquiera que sea tu definición de felicidad, solo la *experimentarás* al vivir más. Vivir más significa, entre otras cosas, lograr más, alcanzar metas valiosas, recibir y dar más amor, tener más salud y disfrutar más, y ser más feliz, tanto tú como los demás.

Creo que existe *una sola vida,* una fuente suprema, pero que esta *vida* tiene múltiples vías de expresión y se manifiesta de diversas formas. Si queremos vivir plenamente, no debemos limitar los canales a través de los cuales la vida puede llegar a nosotros. Debemos aceptarla, ya sea que se presente en forma de ciencia, religión, psicología o cualquier otra.

Otro canal importante son las demás personas. No rechacemos la ayuda, la felicidad y la alegría que otros puedan brindarnos, ni que nosotros podamos ofrecerles. No seamos demasiado orgullosos para aceptar ayuda, ni demasiado insensibles para brindarla. No digamos «impuro» solo porque la forma del regalo no coincida con nuestros prejuicios o nuestra autoestima.

La mejor autoimagen de todas

Finalmente, no limitemos nuestra aceptación de la vida por nuestros propios sentimientos de indignidad. Dios nos ha ofrecido el perdón, la paz interior y la felicidad que provienen de la autoaceptación. Es una ofensa a nuestro Creador darle la espalda a estos dones o decir que su creación —la humanidad— es tan «impura» que no es digna, importante ni capaz. La autoimagen más adecuada y realista de

todas es concebirse a uno mismo como «creado a imagen de Dios». «No puedes creerte imagen de Dios, profunda y sinceramente, con plena convicción, y no recibir una nueva fuente de fortaleza y poder», afirma el Dr. Frank G. Slaughter.

Las ideas y los ejercicios de este libro han ayudado a muchos de mis pacientes a disfrutar más de la vida. Espero y creo que también le serán útiles a usted.

CAPÍTULO DIECISÉIS

Historias reales de vidas transformadas mediante la psicocibernética.

El caso de la
Corredor de bolsa con menos probabilidades de éxito

Celia Quinn nació con un don, una ventaja: una inteligencia muy superior a la media. Es miembro de MENSA, una asociación de personas con un coeficiente intelectual en el 2% superior de la población. Pero este "don" le fue de poca utilidad durante bastante tiempo, debido a otras desventajas congénitas. Nació con labio y paladar hendido severos, un defecto congénito que consiste en una hendidura en el paladar y el labio superior, y que produce un habla distorsionada. A menudo viene acompañado de una nariz deformada. Celia describió la suya como "una barraca Quonset con una esquina del techo derrumbada". La cirugía rudimentaria y mínima de la época no mejoró su habla. Su habla era tan ininteligible para muchos que llevaba consigo un cuaderno y un lápiz para comunicarse. Le dolían con frecuencia la mandíbula, los dientes y la cara. Celia lo pasó muy mal en la escuela; otros niños se burlaban de ella, e incluso los profesores la consideraban tonta.

"Cuando no puedes hablar", dijo Celia, "la gente piensa que eres tonta. Mi familia, mis profesores, otros niños lo pensaban e incluso yo empecé a creérmelo".

Tenía 16 años cuando se fue de casa, tomando un autobús a la ciudad grande más cercana, con 44 dólares en el bolsillo. No tenía ningún plan, ni idea de adónde iba; solo sabía que tenía que escapar de donde estaba. Consiguió un trabajo de lavaplatos en la cafetería de una farmacia y pudo alquilar una habitación en el sótano

de una mujer negra que ejercía la prostitución. Esta mujer animó a Celia a superarse, a continuar sus estudios y a esforzarse por hacer algo con su vida. En conversaciones, Celia descubrió que la mujer tenía propiedades e incluso invertía en bolsa, algo que la sorprendió y la motivó a la vez.

Un dentista, que solía parar a tomar café cada mañana en la cafetería de Walgreens, recibió una nota de Celia. Decía: «Me duelen muchísimo los dientes. Solo puedo pagarle 5 dólares al mes. ¿Me puede ayudar?». El dentista le gestionó las cirugías y la atención dental posterior, con un coste total de más de 3000 dólares. Celia recuerda haber roto a llorar al ver la cantidad. Sin embargo, trabajó en varios empleos, pagó esas facturas, se costeó sus estudios en una escuela de negocios para ser secretaria y ahorró para pagarse una rinoplastia. Después, se costeó sus estudios en la Universidad de Nebraska, donde obtuvo una licenciatura en periodismo tras doce años. Durante los siguientes siete años, trabajó como reportera en Lincoln, Nebraska. Un anuncio de una beca para Merrill Lynch le llamó la atención. Pronto empezó a trabajar en Merrill Lynch. Para su sorpresa, tuvo un buen desempeño y, tras siete años, fue contratada por Smith-Barney y nombrada vicepresidenta.

Celia Quinn alcanzó un éxito extraordinario como corredora de bolsa, asesora de inversiones y, finalmente, presidenta de su propia firma de inversiones. Su estilo de vida personal reflejaba el de los ricos y famosos, con una mansión con piscina en el salón, automóviles de lujo, liderazgo cívico y seguridad privada.

¿Cómo logró esta mujer perseverar a pesar de tantas desventajas y dificultades para alcanzar tal éxito?

Ella afirma que su conversión nunca fue fácil. «Tenía una autoestima pésima, pero gracias a una combinación de necesidad, algún que otro empujón y el descubrimiento gradual de mis capacidades, logré salir adelante». Al principio de su carrera como vendedora, consultó a un psiquiatra para mejorar su autoestima. Él le dijo que no era «tonta», como ella creía; de hecho, al contrario, era extremadamente inteligente, y la animó a presentarse al examen MENS A, ¡y lo aprobó!

Descubrió la edición original de este libro *mientras* aún trabajaba en Walgreens y afirma que fue fundamental para que decidiera someterse a una cirugía plástica. También le atribuye al libro el valor para buscar terapia. Finalmente, empezó a comprender que no tenía por qué dejarse limitar por sus traumas infantiles y que podía sentirse orgullosa y segura de sí misma por el progreso que había logrado. «Las ideas del Dr. Maltz me permitieron pasar de ser lavaplatos por 88 centavos la hora a tener mi propia empresa de inversiones», dice Celia Quinn.

Independientemente del motivo, lo importante es que Celia Quinn puso a prueba las "verdades " sobre sí misma y descubrió que no eran ciertas en absoluto.

Inspírate en este ejemplo y pon a prueba cada creencia limitante que tengas sobre tu autoimagen. Quizás descubras que algunas de las más restrictivas no son ciertas en absoluto.

El caso de la "F" del profesor

"Estaba a punto de suspender la universidad y contemplando el suicidio cuando leí por primera vez *Psicocibernética,* y literalmente me cambió la vida."

Esa impactante declaración proviene del profesor universitario, orador profesional, autor y exitoso empresario Marshall Reddick. El Sr. Reddick afirma que, a los 20 años, luchaba por mantenerse en la universidad y creía carecer de la inteligencia necesaria para graduarse, y mucho menos para alcanzar el éxito en la vida. Además, era extremadamente tímido, reflejo de su baja autoestima y su casi total falta de confianza en sí mismo.

Tras leer *Psicocibernética,* comenzó a experimentar con algunas de sus prescripciones y técnicas más sencillas y básicas. «Empecé a reprogramarme», dice. «Por ejemplo, coloqué pequeñas notas a mi alrededor: en mis bolsillos, en el espejo retrovisor, en el coche, "recordándome" que era una persona segura de mí misma y capaz. Y, efectivamente, después de solo 21 días, empecé a sentirme y a comportarme de forma diferente».

Marshall Reddick tuvo una exitosa carrera académica: obtuvo su licenciatura en Administración de Empresas y Economía, una maestría en Administración de Empresas por la Universidad Estatal de Colorado, su doctorado en Administración de Empresas por la Universidad Tecnológica de Texas y fue profesor de Administración de Empresas y Economía durante tres años en la Universidad Estatal de California. «Hice que todos mis estudiantes leyeran y escribieran un informe sobre *Psicocibernética»,* dice Reddick, «y aún hoy recomiendo el libro».

En la actualidad, el Sr. Reddick es un orador profesional muy solicitado y ha obtenido la certificación de Orador Profesional Certificado (CSP, por sus siglas en inglés) de la Asociación Nacional de Oradores. Su empresa de seminarios lleva desde 1975 impartiendo programas sobre gestión del tiempo, negociación y alto rendimiento para clientes corporativos de todo el mundo.

¿No es asombroso que un estudiante con bajo rendimiento pueda transformarse en un estudiante brillante, obtener un doctorado y convertirse en profesor gracias a técnicas tan sencillas? El multimillonario hecho a sí mismo W. Clement Stone tiene un dicho favorito: «Las pequeñas bisagras abren grandes puertas». Tiene muchas aplicaciones profundas, y esta es una de ellas: que con frecuencia, pequeñas pruebas de «verdades» arraigadas en la autoimagen, pequeños experimentos para ejercer un nuevo control sobre los propios pensamientos, pueden abrir enormes puertas a un crecimiento personal rápido y espectacular.

No es necesariamente la magnitud de la idea, sino la magnitud de la oportunidad lo que determina el resultado. Experimentando incluso con las ideas más sencillas que se encuentran en la *psicocibernética* , tú también podrías hacer descubrimientos asombrosos sobre ti mismo.

El caso de la hija del alcohólico

Soy orador profesional. El otro día, mientras me preparaba para salir de mi oficina para dar un discurso de apertura en un almuerzo de una gran asociación, mi mirada se dirigió a la estantería de mi oficina, donde un libro destacaba entre todos los demás. De tapa blanda, desgastado en algunas partes, usado y deteriorado. Me transporta a 1960.

Me costeaba mis estudios en la Universidad de Lamar en Beaumont, Texas, trabajando como asistente personal en un prestigioso bufete de abogados. El socio director se convirtió en mi mentor. Hoy sé que él percibió la baja autoestima de aquella joven de 19 años. En una de nuestras reuniones ese año, me dio un ejemplar de Psicocibernética para que lo leyera. Si él decía que valía la pena, entonces lo valía, y lo asimilé esa misma semana. Maxwell Maltz me ofreció herramientas para «reestructurar» mis pensamientos y sentimientos sobre mí misma, de maneras que jamás se me habían ocurrido.

Durante los primeros 16 años de mi vida, mi padre trabajó como técnico de resolución de problemas para una gran empresa manufacturera, y debían tener muchos problemas porque nos mudábamos todos los años, a veces dos veces en el mismo año, de costa a costa y de vuelta, 17 escuelas en 12 años. Los fines de semana, después de viajar toda la semana, mi papá llegaba a casa y se metía en una caja. Mi mamá casi nunca podía salir de casa y, como la mayor de cuatro hermanos, me convertí en su mano derecha. Yo era la que se encargaba de conectar los servicios públicos cada vez que nos mudábamos, de pagar las facturas, de hacer la compra. Sin embargo, a sus ojos, nunca hacía nada lo suficientemente bien. Con este panorama, intentaba desenvolverme con eficacia en el mundo laboral, y era tan difícil que mi empleador me dio este libro sobre la autoimagen.

El primer año que me dieron Psicocibernética, la leí cinco veces.

Durante los siguientes cinco años, lo releí varias veces al año. Maxwell Maltz se convirtió en mi motivador. No solo me abrió la puerta a una nueva forma de vida, sino que también despertó en mí un interés de por vida por los estudios mente-cuerpo que orientó mi carrera y me brindó una vida de plenitud. Hoy,

Doy charlas a audiencias de todo el país sobre temas de autoestima y comunicación. Sé por experiencia propia que no podemos conectar con los demás hasta que no conectemos con nosotros mismos .

Peggy Collins pasó de ser asistente legal en un bufete a una destacada agente inmobiliaria y luego a vicepresidenta sénior de una institución bancaria, antes de iniciar su actual carrera como oradora profesional y facilitadora de talleres, con una impresionante cartera de clientes corporativos que incluye a Mobil Oil, Frito-Lay, Burger King y JC Penney Corporation. Su historia refuerza la idea de que el pasado no tiene por qué predecir el futuro. Es un hecho psicológico bien conocido que los hijos de alcohólicos enfrentan problemas significativos y particulares. Sin embargo, dependiendo de la definición de "familia disfuncional", ¡casi todos tenemos una! Cada persona debe superar las experiencias de la infancia o las experiencias adversas de la edad adulta para tomar el control de su propia personalidad, comenzando ahora y en adelante.

Joel Weldon, uno de los oradores favoritos del mundo empresarial estadounidense, pronunció durante muchos años un discurso titulado «Los pilotos de aviones a reacción no usan el espejo retrovisor». Debemos dejar de mirar hacia atrás y centrarnos en el presente y en el futuro.

El caso de los vaqueros del rodeo

Cuando Doug Butler aceptó hacerse cargo del equipo de rodeo de Cal-Poly, Pomona (Universidad Politécnica Estatal de California) en el otoño de 1969, el equipo ocupaba el último lugar en la región occidental de la Asociación Nacional

Intercolegial de Rodeo. Uno de los estudiantes de la clase de herraje de Doug, un destacado vaquero de rodeo que formaba parte de este equipo en último lugar, le instó a que asumiera el cargo de entrenador, insistiendo en que el equipo tenía más talento del que demostraba.

"Recientemente había leído ' *Psicocibernética' del Dr. Maltz,* me impresionó y me puse a trabajar para aplicar sus métodos en mi vida. Sentí que podrían usarse para entrenar a atletas de rodeo, aunque nunca había oído hablar de que se utilizaran esas técnicas con ese fin", recordó Doug Butler. "Más tarde descubrí que Gary Leffew estaba usando estos métodos para entrenar a estudiantes en su escuela de monta de toros, pero en ese momento pensé que estaba descubriendo algo nuevo".

Doug ideó un plan para revitalizar al equipo, que incluía nuevas reglas, disciplinas de entrenamiento, un código de conducta para los atletas y el uso de la *psicocibernética* como herramienta para el desarrollo personal. El director del departamento de Ciencias Animales de la universidad, un exjugador profesional de hockey, accedió a apoyar el plan. Posteriormente, Doug se reunió con los miembros del equipo de rodeo y les dejó claro que no aceptaría las responsabilidades de entrenador a menos que aceptaran todas sus condiciones. Las reglas incluían la prohibición del alcohol, el tabaco y las drogas, buenas calificaciones, una apariencia impecable y la participación en un riguroso programa de entrenamiento en la arena de rodeo universitaria dos días a la semana, complementado con práctica mental diaria.

Doug dirigió un programa intensivo de acondicionamiento físico y mental. "Tres días a la semana entrenábamos en el gimnasio a partir de las 6:30 DE LA MAÑANA. Usábamos máquinas de pesas, hacíamos calistenia y corríamos a toda velocidad. Al estirar, comentábamos las ideas surgidas de nuestro estudio de *Psicocibernética.* Todos teníamos una copia del libro y lo leíamos y releyéramos. Cada miembro del

equipo practicaba visualizando su propio desempeño de campeón y compartía con los demás descripciones detalladas de estas experiencias imaginadas".

A finales de la primavera de 1970, el equipo había pasado del último puesto al segundo lugar de la división, detrás de un equipo que contaba con un futuro seis veces campeón mundial de rodeo. A medida que la imagen, el rendimiento y el historial del equipo mejoraban, se abrieron becas para atletas de rodeo a los estudiantes por primera vez.

"Los estudiantes me obsequiaron con una hebilla de plata grabada y me ovacionaron de pie en el banquete de fin de año. Todavía uso la hebilla y siempre atesoraré la maravillosa experiencia de 'Psicocibernética' que compartimos. Y cada uno de los miembros de este equipo ha alcanzado el éxito en sus respectivas profesiones."

Doug Butler, doctor en anatomía veterinaria y nutrición equina por la Universidad de Cornell, es uno de los 500 herreros oficiales certificados, formó parte del Equipo Norteamericano de Herrería en tres ocasiones y es autor de más de 30 libros y cintas sobre herrería y cuidado de los cascos equinos. En 1980, ganó el Concurso Norteamericano de Herrería Challenge Cup. En 1997, ingresó en el Salón de la Fama Internacional de la Herrería. En 1999, recibió el Premio de Periodismo de la Asociación Americana de Herreros. Actualmente, Doug imparte clases a herreros para que apliquen técnicas de visualización y mejoren su eficiencia y competencia. También ofrece charlas a grupos empresariales, asociaciones y empresas sobre "El Código Vaquero", un tema que aborda el carácter, el liderazgo y el autocontrol. Afirma que el uso constante de las técnicas de la *psicocibernética* le ha permitido alcanzar con éxito todos sus objetivos.

Como puedes ver, no importa cuál sea tu ocupación o vocación —incluso jinete de rodeo—, los principios, conceptos y técnicas de la *psicocibernética* son herramientas confiables para alcanzar el máximo rendimiento. Además, como ilustra la historia del equipo de Doug, no importa cuál sea tu punto de partida. Incluso si,

como su equipo, te encuentras en último lugar, desorganizado, sin concentración, autodisciplina o confianza en ti mismo, todo eso puede cambiar según tu propia determinación. Ninguna circunstancia basada en experiencias pasadas tiene por qué controlar tu presente o tu futuro.

El caso de la mujer que no podía caminar

« Estimado Dr. Maltz: permítame expresarle mi gratitud por su libro *Psicocibernética»,* así comenzaba una carta muy parecida a las miles que el Dr. Maltz recibió en su consulta a lo largo de los años. Sin embargo, esta carta continuaba describiendo una historia verdaderamente asombrosa...

Lo que estoy a punto de compartir con ustedes es muy personal y está cargado de emoción. Al pensar en cómo un libro de bolsillo ha cambiado mi vida por completo, no es de extrañar que quiera contarles mi historia, con la esperanza de que pueda ayudar a otros.

Mi vida comenzó en Providence, Kentucky, el 1 de octubre de 1924, como una bebé sana y normal de 4 kilos. A los 10 años me diagnosticaron distrofia muscular. Recuerdo haber oído al médico decirles a mis padres que bien podrían sacarme de la escuela, ya que me quedaba menos de un año de vida. Esto me infundió un miedo profundo. Mis habilidades motoras fueron cambiando gradualmente. Empecé a tropezar y pronto me costó caminar. Luego comencé a tener grandes dificultades para usar las manos. Con amor y comprensión, inicié un camino que duraría 20 años, tratando de sobrellevar esta enfermedad progresiva, esta sombra de fatalidad, la distrofia muscular.

Pasé muchos veranos en hospitales, con yesos y en terapia. Finalmente, me proporcionaron zapatos especiales con soportes de acero para ayudarme a caminar. Todo mi cuerpo mostraba signos de debilidad. Tareas que para

otros eran tan sencillas, para mí eran una gran frustración. Aun así, a pesar de los numerosos obstáculos, logré completar mi educación, incluyendo la universidad. Luego vinieron trece años como maestra. A los 25 años, me dijeron que debía operarme ambos tobillos o corría el riesgo de pasar el resto de mi vida en una silla de ruedas. Tras estas operaciones, casi un año confinada en yesos y silla de ruedas, tuve que aprender a caminar de nuevo. Pasaron meses antes de que pudiera mantenerme de pie durante periodos prolongados. Varios años antes de que pudiera regresar al trabajo.

Si bien, en general, las operaciones fueron un éxito, quedaron secuelas psicológicas que se convirtieron en una limitación mayor que mis discapacidades físicas. Me faltaba confianza en mí misma, autoestima e independencia.

Parecía haber perdido el rumbo y el sentido de la vida.

Solo haremos una breve pausa para destacar este punto importante: no importa cómo ni por qué serie de acontecimientos una persona pierda el sentido de la vida, y con ello la autoestima y la confianza en sí misma. Le sucede a decenas de miles de personas, de miles de maneras diferentes. Ciertamente, no se requieren discapacidades físicas graves ni traumas para llegar a este mismo estado emocional. Sin embargo, el camino para salir de esta oscuridad y encontrar la luz es el mismo, independientemente de lo que la originó.

La carta continúa...

Amigos bienintencionados y mi familia intentaron ayudarme. Folletos inspiradores, libros y una búsqueda frenética de todo tipo de filosofía ocuparon cada minuto de mi tiempo. Investigué desde el budismo hasta la meditación trascendental. Incluso me adentré en algunos de los Vedas

antiguos.

Un día, mientras curioseaba en una librería, me llamó la atención un libro titulado *Psicocibernética.* El título despertó mi curiosidad. La dependienta me comentó que no daba abasto y que era uno de los libros más vendidos de la tienda. Eso fue suficiente para convencerme. Compré un ejemplar y me resultó imposible dejar de leerlo. Por primera vez en mi vida, empecé a comprender mejor mi propio comportamiento.

Cuando terminé el libro, decidí que algún día conocería al autor. No sabía cómo se daría ese encuentro, pero sabía que debía tener la oportunidad de expresarle mi agradecimiento al Dr. Maltz.

Durante años, *la psicocibernética* me ha servido como guía práctica. Mi actitud ha pasado de ser negativa a sentirme victorioso. Lo que ahora parece un milagro para los demás es, sencillamente, mi esfuerzo por cambiar mi propia autoimagen.

Me he convertido en una especie de fenómeno médico. Todos los médicos que me han examinado afirman que no tengo la capacidad muscular para caminar. Desde un punto de vista médico, no parece haber una explicación lógica para el hecho de que sí lo haga. Recientemente fui nombrada "Mujer Profesional Discapacitada del Año" en la Convención Internacional Pilot del Distrito 4. Este premio es patrocinado conjuntamente por Pilot y el Comité Presidencial de Empleo para Personas con Discapacidad. Acabo de ser designada miembro del subcomité del Gobernador Askew sobre información y relaciones con la prensa en materia de empleo para personas con discapacidad aquí en Florida.

Gracias a mi trabajo en televisión, he tenido la fortuna y el placer de trabajar con muchas personalidades reconocidas. Entre ellas, destacaba usted, Dr.

Maltz.

He llegado a comprender lo que significa vivir una vida plena, útil y feliz.

Jeanne Sanders

Jeanne y su marido Peter se hicieron buenos amigos de Max y Anne Maltz.

Sobre ella, el Dr. Maltz escribió en una ocasión: «Tarde o temprano en la vida, toda persona debe enfrentarse a una catástrofe. Cada persona elige entonces superarla, por muy hercúleo que sea el esfuerzo requerido, o sucumbir a ella. ¿Cómo puede Jeanne Sanders caminar y conducir un coche sin la capacidad muscular y la fuerza necesarias para ello, según todos los expertos médicos? Gracias a la fuerza muscular de su autoestima, que no se puede ver ni evaluar médicamente con tanta facilidad».

Es significativo que Jeanne Sanders señalara que utilizaba *la Psicocibernética* como un «manual de acción». A diferencia de los escritos filosóficos y de muchos otros libros de autoayuda, *la Psicocibernética* hace hincapié en las acciones , no solo en los pensamientos. Esto es importante, porque es la acción constructiva la que produce resultados.

El Dr. Maltz solía contar la historia de un hombre que pasaba horas cada día, en la intimidad de una habitación tranquila, con los ojos cerrados, visualizando meticulosamente eventos como ganar la lotería o ser nombrado director ejecutivo de una gran corporación, y luego dirigir sus asuntos desde su lujoso ático con ventanales que daban a todo Manhattan, o disfrutar de una luna de miel con una hermosa mujer en una soleada playa tropical. Este hombre se dedicó a estas visualizaciones día tras día, mes tras mes, durante varios años, antes de finalmente rendirse, harto de todo aquello, proclamando a quien quisiera escucharlo que toda esa "autoayuda sin sentido" era una farsa. El problema era que este hombre jamás compró un billete de lotería, solicitó un mejor puesto ni invitó a cenar a una joven.

La psicocibernética puede ser de poca utilidad si solo se lee y luego se guarda en una estantería. Pero si se utiliza con propósito, dirección y determinación, como lo hizo Jeanne Sanders, puede liberarte para vivir una vida plena.

Vocabulario

Mecanismo de éxito automático (ASM, también conocido como Mecanismo de éxito).

Se refiere al servomecanismo cuando se le ordena funcionar como un mecanismo de éxito, es decir, cuando se le estimula mediante objetivos (metas) específicos y positivos y mediante técnicas de psicocibernética.

Corrección de rumbo. Se refiere al método de "zigzag" mediante el cual se alcanzan prácticamente todos los objetivos.

El crítico interior. Se refiere a la voz del Mecanismo Automático de Fallo (MAF); refuerza la duda, la inferioridad y la autoimagen negativa a través de un diálogo interno autocrítico y negativo.

Cibernética. Procesos de control en sistemas eléctricos, mecánicos o biológicos, incluyendo especialmente el ciclo de retroalimentación negativa a resultados positivos. Evolucionó en gran parte a partir de la tecnología de misiles guiados.

Efecto Déjà Vu. Generalmente se define como la ilusión de haber experimentado algo previamente, aunque se experimente por primera vez. El «Efecto Déjà Vu» es la facilidad con la que se realiza algo, ya que se reproduce fielmente mediante la práctica de la imaginación y el ensayo mental.

Elan Vital. “Entusiasmo por la esencia de la vida”. En los escritos del Dr. Maltz, el término “vitalidad” se usa con frecuencia para referirse a experimentar elan vital.

Mirada amable. Compasión hacia uno mismo. Lo opuesto a la autocrítica.

Ensayo mental. El uso de la imaginación para ensayar una función, un proceso de conversación, etc., con detalles vívidos y específicos, de forma repetitiva, para que pueda ocurrir tal como se ensayó.

Mecanismo de servo (también conocido como mecanismo creativo). Se refiere a la

"computadora interna" que combina la búsqueda y recuperación de memoria, el pensamiento creativo, la resolución de problemas, la generación de autoconfianza y muchas otras funciones. Actúa según las instrucciones recibidas mediante el pensamiento consciente y racional, el uso deliberado de la imaginación y la repetición automática de conductas aprendidas, en congruencia con la autoimagen y bajo su control.

Experiencia sintética. Producto de un ensayo mental, lo que significa que la experiencia artificial o creada por la imaginación es casi tan buena como una experiencia real exitosa.

Objetivo . Sinónimo de meta específica y claramente definida, ya sea de naturaleza conductual o de resultado.

Teatro de la mente . El proceso exacto de ensayo mental desarrollado y prescrito por el Dr. Maltz; un "lugar" creado en tu imaginación al que "vas" con fines de relajación, ensayo mental y para ver "películas mentales" que tú mismo creas, diriges y protagonizas.

Visualización . Término comúnmente utilizado para referirse al uso de la imaginación con un propósito específico.

Lecturas recomendadas

Psicocibernética (Edición original) del Dr. Maxwell Maltz. Si bien aproximadamente el 60 % de este libro reproduce contenido de la edición original, con algunas actualizaciones, es probable que, tras leerlo, también encuentre interesante e instructiva la lectura de la edición original completa. Es un clásico imprescindible para el éxito de cualquier persona.

El poder mágico de la autoimagen, del Dr. Maxwell Maltz. El segundo libro del Dr. Maltz, una guía práctica para aplicar la psicocibernética y una exploración más profunda de la psicología de la autoimagen.

Ventas sin resistencia, del Dr. Maxwell Maltz, su Fundación y los coautores Kennedy, Brooks, Paul, Oechsli y Yellen. El primer y único libro publicado específicamente para profesionales de ventas, basado en la psicocibernética.

Lista de libros a los que se hace referencia a lo largo de este libro.

Anatomía de una enfermedad / Cuerpo, mente y

espíritu de los primos / Worcester*

Luchando contra el tonto interior/ Weiner, Hefter

Mejor golf sin práctica/ Morrison*

Aire brillante, fuego brillante/ Edelman *La conquista de la*

felicidad/ Russell*

Haz algo diferente / O'Hanlon

Del pánico al poder/ Bassett

Peligros mentales en el golf / Shapiro Cómo vivir 365 días al año /

Schindler*

Cómo pensar como Leonardo da Vinci/Ge lb *Cómo ganar*

$25,000.00 al año vendiendo/ Roth*

Cómo controlar la preocupación/ Chappell*

Cómo tener confianza y poder al tratar con las personas/Giblin

Uso humano de seres humanos/Weiner*

Juego interior del golf/G allwey

Juego interior del tenis/ Gallwey

Liberando el genio cotidiano/ Jacobsen

Cómo aprovechar al máximo tu vida /Web, Morgan *

Mente sobre el golf/Coop

Receta para la ansiedad / Weatherhead*

Perfiles de poder y éxito /Lundrum

Psicología de la invención/ Rossman*

Revolución desde dentro: Un libro de autoestima / Secretos de Steinheim *para vender con éxito /* Murphy*

La autoconsistencia, una teoría de la personalidad /Lecky*

Seis pilares de la autoestima /Branden

Chispas de Genio Humano /Root-Bernstein

Estrés de la vida/ Selye

El éxito es un trabajo interno/ Milteer

El atleta mental: entrenamiento interno para un rendimiento óptimo / Parker, Foster *Piense y hágase rico / Hill*

Piensa de forma innovadora/Va nce

La voluntad de vivir/Hutschnecker*

Despierta y vive/Brande

Los títulos de la serie «Mareas» marcados con un asterisco (*) podrían estar agotados; sin embargo, es posible encontrarlos en bibliotecas. Los títulos ***que no*** están marcados con un asterisco son libros contemporáneos disponibles actualmente en la mayoría de las librerías.

Recursos adicionales

Estas son algunas de las personas que conociste en *La Nueva Psicocibemática:*

WILLIAM BROOKS
The Brooks Group
Reference:
www.psycho-cybernetics.com
www.arizonaspeakersbureau.com

DOUG BUTLER
Doug Butler Enterprises 253 Grey Rock Road LaPorte, Co. 80535
www.cowboycode.com

PEGGY COLLINS
The People Connection 333 Inwood Village Dallas, Texas 75209
www.thepeopleconnection.com

LEE MILTEER
www.psycho-cybernetics.com
www. arizonaspeakersbureau. com

JEFF PAUL
Hidden Profits Advertising, Inc.
www.psycho-cybernetics.com
www.arizonaspeakersbureau.com

JOE POLISH
Piranha Marketing, Inc.
512 E. Southern Ave., Suite C Tempe, AZ 85282
www.thegeniusnetwork.com

CELLA QUINN
Celia Quinn Investment Services 10908 Forrest Drive .
Omaha, Nebraska 68144

MARSHALL REDDICK, Ph.D.
1750 Ocean Blvd. #1405
Long Beach, Ca. 90802

PAUL G. STOLTZ, Ph.D.
Peak Learning Inc.
2650 Skyview Trail
San Luis Obispo, Ca. 93405
www.peaklearning.com

MICHAEL VANCE
Creative Thinking Association of America
16600 Sprague Road, Suite 120 Cleveland OH 44130

Cinta de audio gratuita de la Fundación Psicocibernética

Como comprador de este libro, tiene derecho a una cinta de audio gratuita que presenta conceptos avanzados de psicocibernética: «Su introducción a la vida sin resistencia». Simplemente fotocopie y complete el formulario a continuación (no es necesario arrancar ninguna página del libro) o escriba la misma información en una hoja de papel y envíela por fax al 602-269-3113.

Nombre_____

DIRECCIÓN __

Ciudad, Estado, Código postal

Teléfono ____

FAX

Dirección de correo electrónico

boletín informativo "Zero Resistance Living" de la Fundación.

Una recopilación de números anteriores de *The Zero Resistance Living Letter* y otros ensayos, artículos, extractos de libros y reseñas relacionados con la psicocibernética está disponible gratuitamente en www.psycho-cybemetics.com .

Acerca de los autores

El Dr. **Maxwell Maltz** recibió su licenciatura en ciencias de la Universidad de Columbia en 1921 y su doctorado en medicina del Colegio de Médicos y Cirujanos de la Universidad de Columbia en 1923. Tras realizar estudios de posgrado en cirugía plástica en Europa, el Dr. Maltz fue nombrado jefe de varios departamentos de cirugía reconstructiva en hospitales de Nueva York. Se convirtió en un destacado conferenciante internacional sobre su especialidad y sobre los aspectos psicológicos de la cirugía plástica, y publicó dos libros sobre estos temas: « *Nuevos rostros, nuevos futuros»* y *«El Dr. Pigmalión».* Desarrolló una exitosa consulta privada en Nueva York y trató a pacientes de todo el mundo, incluyendo a numerosas celebridades .

En la década de 1950, el Dr. Maltz se sintió cada vez más fascinado por la cantidad de personas que acudían a él solicitando cirugía, que tenían una visión muy exagerada de sus deformidades físicas y cuya infelicidad o inseguridades permanecían intactas incluso después de que él les proporcionara los nuevos rostros que deseaban. En 1960, tras casi una década de asesoramiento a cientos de pacientes de este tipo, una extensa investigación sobre temas que iban desde la tecnología de guiado de misiles hasta la hipnosis, y la experimentación con su método de "condicionamiento para el éxito" en atletas, vendedores y otras personas, publicó sus hallazgos y sus ideas, entonces radicales, en la primera edición de *Psicocibernética.*

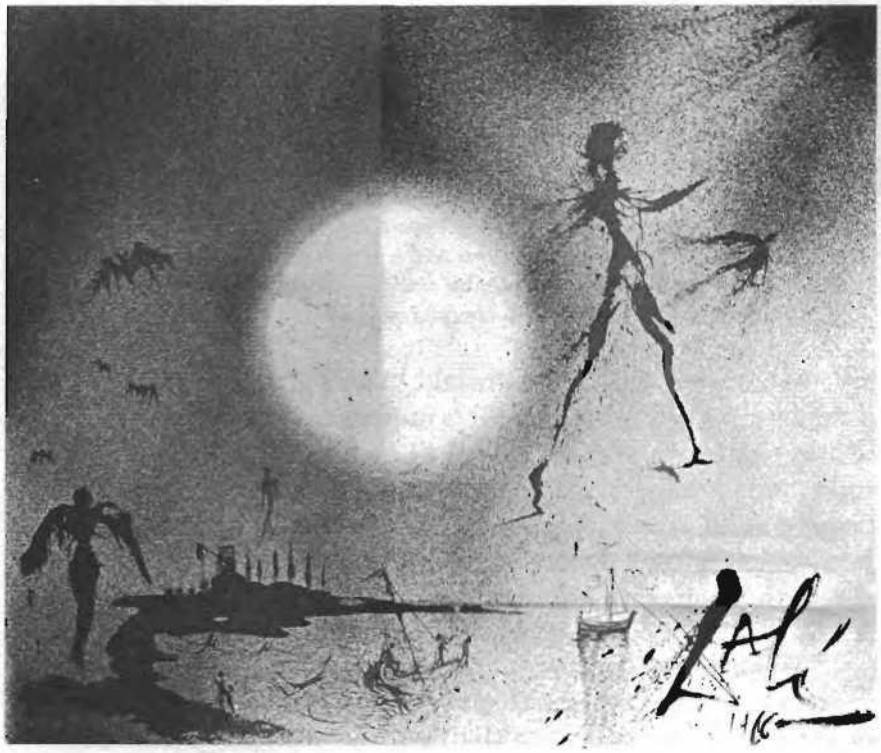
El libro se convirtió en un éxito de ventas instantáneo, y el Dr. Maltz fue solicitado por corporaciones, atletas, artistas e incluso organizaciones religiosas para dar conferencias, impartir seminarios y ofrecer asesoramiento personalizado. Entre los admiradores de su libro se encontraban desde Jane Fonda hasta los Green Bay Packers de Vince Lombardi. Incluso el famoso artista Salvador Dalí le obsequió una pintura original que representaba la autoimagen emergiendo de la oscuridad hacia la luz.

El Dr. Maltz fue autor de varios libros sobre psicocibernética, así como de tres novelas e incluso una obra de teatro independiente. Además, acumuló una gran cantidad de material de casos clínicos, apuntes de conferencias y seminarios, grabaciones de audio y vídeo, todo ello conservado en los archivos de la Fundación de Psicocibernética.

Aunque el Dr. Maltz falleció a los *76 años,* su legado perdura; de hecho, su obra ha ganado popularidad casi exclusivamente gracias al boca a boca. Puede encontrar más información sobre la obra del Dr. Maltz en www.psycho-cybemetics.com .

Dan S. Kennedy es consultor de marketing, orador profesional, autor de nueve libros y exitoso empresario. Como orador, se ha dirigido a más de 200.000 personas al año durante los últimos nueve años, apareciendo con frecuencia en programas junto a expresidentes de Estados Unidos, los generales Norman Schwarzkopf y Colin Powell, los locutores Larry King y Paul Harvey, artistas, atletas, entrenadores, líderes empresariales y otros oradores como Zig Ziglar, Brian Tracy, Jim Rohn y Tom Hopkins. Entre sus libros se encuentran " *No Rules: 21 Lies and Myths about Success"* y *"The Ultimate Marketing Plan".* El Sr. Kennedy también es un estudiante y practicante de la psicocibernética de toda la vida, director ejecutivo de la Fundación de Psicocibernética, autor del programa de audio "The New Psycho-Cybernetics" y coautor del libro para profesionales de ventas basado en la psicocibernética: " *Zero Resistance Selling".* Puede encontrar más información sobre el trabajo del Sr. Kennedy en www.dankennedy.com .

The Artist's Gift



En 1966, el famoso y célebre artista Salvador Dalí creó una pintura que representaba su experiencia con *la psicocibernética,* la cual obsequió a Maxwell Maltz. Tras la muerte de Salvador Dalí en 1989, todos los derechos fueron legados y transferidos a Maxwell y Anne Maltz, y la obra fue registrada como propiedad intelectual en marzo de 1993, bajo el título "Oscuridad y Luz".

Lamentablemente, la Fundación Psicocibernética desconoce la ubicación del cuadro y quién podría tenerlo en su poder. Por lo tanto, las fotos y fotocopias disponibles aquí no le hacen justicia.

Esta es la descripción que el Dr. Maltz hace del cuadro, basada en la conversación que mantuvo con Salvador Dalí cuando le mostraron la obra por primera vez.

> En el centro de esta pintura hay un mundo dividido en dos partes. A la izquierda, un mundo en la sombra de la frustración. Aquí, en el medio, se ve la imagen de un hombre, reducida al tamaño de una patata pequeña, alejándose de la realidad, hacia el ángel negro de la destrucción. Abajo, se ve un barco sin velas a punto de naufragar en las turbulentas aguas de la frustración. Ahora bien, la otra mitad del mundo interior del hombre es de luz solar, de confianza. Aquí, la imagen del hombre mide tres metros de altura y camina hacia el sol. Abajo, se ve un barco en aguas tranquilas a punto de llegar a puerto. ¿Y qué es este puerto? ¡Paz mental!
>
> Podemos aprender a alejarnos de este mundo sombrío de frustración y adentrarnos en el amanecer de un mundo nuevo, a través de la confianza.

En una entrevista, el Dr. Maltz afirmó: «El regalo de Dalí para mí es el regalo que cada persona puede darse a sí misma. Es importante comprender que la paz interior no se alcanza alejándose de la realidad. Cualquier forma de simple escapismo solo alivia la frustración temporalmente, como una aspirina alivia los síntomas de un dolor de cabeza. Solo enfrentándonos con determinación a la realidad —lo que implica descubrir verdades

ocultas sobre nosotros mismos— podemos alcanzar la verdadera paz interior».

Ante todo, la psicocibernética trata de la búsqueda de la verdad: tu verdadero potencial, tu verdadera personalidad, tus verdaderos deseos y aspiraciones, tus verdaderos talentos y habilidades, tu verdadero carácter .