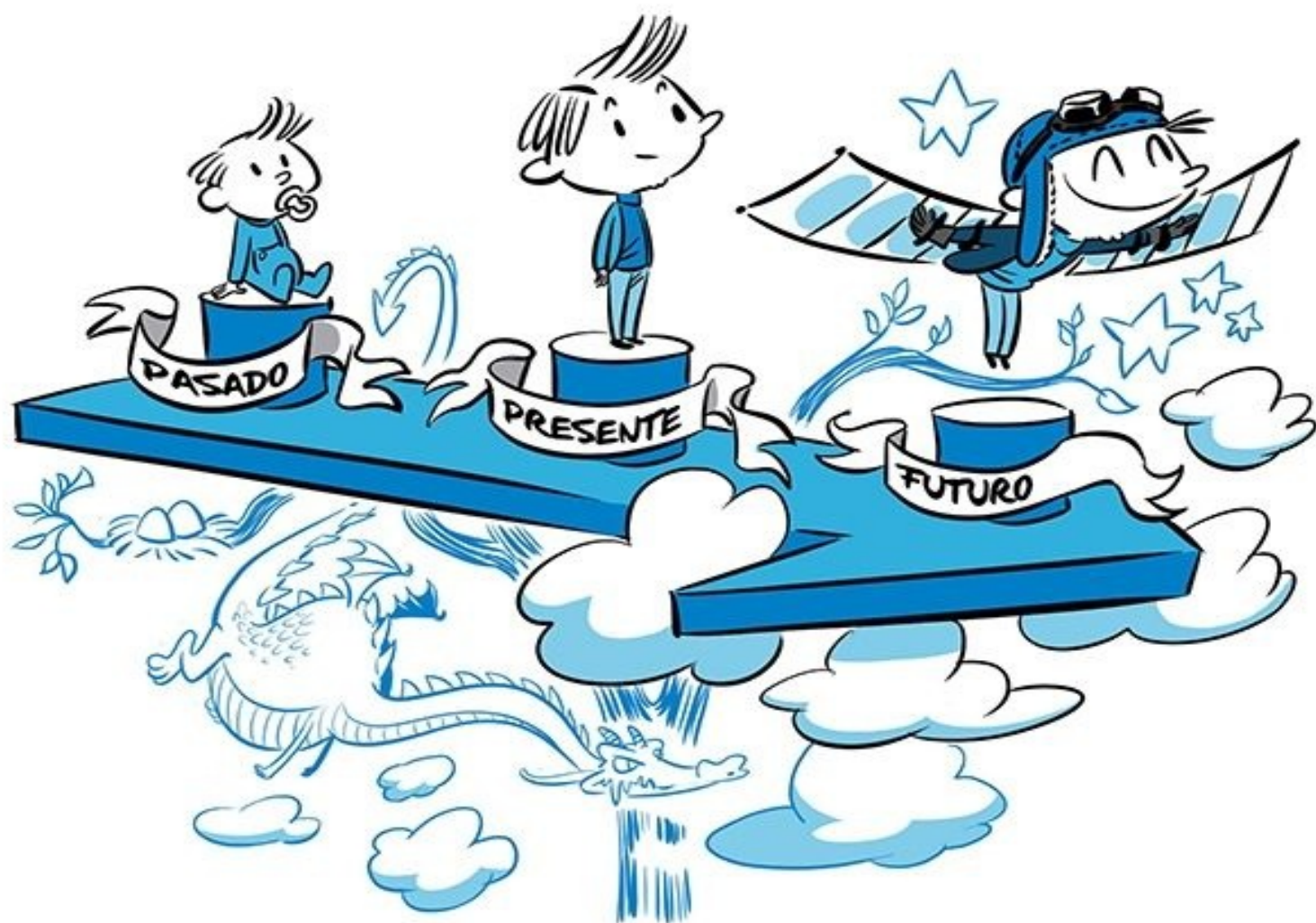


Matti Hemmi

¿Te atreves a soñar?

**Ponle fecha de caducidad a tu sueño
y sal de tu zona de confort**



PAIDÓS

Índice

[Portada](#)

[Dedicatoria](#)

[Prólogo](#)

[Introducción](#)

[Agradecimientos](#)

[1. Todos podemos soñar](#)

[2. Todos tenemos un cerebro. Todos tenemos un BOS](#)

[3. El Método TAAS](#)

[4. Quién mejor que tú para cumplir tu sueño](#)

[5. Desde dónde empiezas](#)

[6. ¿Qué te atreves a soñar?](#)

[7. Por qué arriesgarse. Por qué quieres conseguirlo](#)

[8. Para qué vas a hacerlo](#)

[9. Cómo va a ocurrir](#)

[10. Cuándo lo vas a celebrar](#)

[11. Cuánto crees que te va a costar](#)

[12. Tu caja personal de herramientas](#)

[Próximos pasos](#)

[Conclusiones](#)

[Bibliografía](#)

[Créditos](#)

*A los millones de personas que me han ayudado
a comprender que hay mucha gente en el mundo
con ganas de cumplir sus sueños.
Y a ti por atreverte a pensar que es posible
cumplir los tuyos.*

Prólogo

Todos cabalgamos en la vida mediante nuestros sueños. Y quien no tiene sueños, no cabalga, simplemente se «arrastra».

Esta es la dura disyuntiva: cabalgas o te arrastras.

Si quieres cabalgar, debo informarte de que ya estás en el camino, y que el primer paso es soñar. «Sí —pensarás estimado lector o lectora—, pero soñar es muy fantasioso, los sueños no suelen ser reales». Puedo asegurarte que sí hay sueños «reales», son los sueños a los que se refiere esta magnífica y original obra. Cuando Matti Hemmi te reta y te pregunta si te atreves a soñar, lo plantea, al menos así lo entiendo yo, como el logro de objetivos «reales» e ilusionantes.

Soñar es caminar por los senderos de la ilusión y la felicidad. Pero conseguir tus sueños no es tarea fácil, y como tampoco debemos ser demasiado ingenuos, al igual que las águilas, para volar, necesitaremos un impulso. Esta obra puede ser el impulso que necesitas y te ayudará a conseguir esos sueños deseados. Te explico el inicio del porqué.

Conocí a Matti hace unas cuantas décadas. Su padre Aarne, un prestigioso empresario y alto ejecutivo, ya lo calificaba de «ingeniero humanista y soñador práctico». Un día, cuando yo ejercía de consultor/*coach*, me llamó y me dijo: «Tengo un hijo que lleva cuatro años de Director General en una empresa de ingeniería. Quiero que le conozcas». Aarne se refería a Matti, que había desestimado la posibilidad de trabajar en la empresa en la que su padre era socio y Director General. «Ningún problema Aarne, vamos allá», le respondí.

La empresa de Matti estaba ubicada en una vetusta nave en un polígono de Alcobendas (Madrid). La recuerdo perfectamente: un buen almacén y unas «oficinillas» (dicho con cariño) en un reducido altillo, donde con cuatro amigos en ejemplar armonía, intentaba dar salida a sus sueños.

Pronto comprobé que aquel sería el inicio de una importante carrera profesional. Durante años, Matti fue mi cliente, mi amigo y un especial interlocutor que me permitía exponer mis ideas, y a la vez, alimentarme de las suyas, que en aquellos primeros tiempos eran preguntas y propuestas que me ayudaban a desarrollar mis propias experiencias y talentos.

En todo este recorrido, Matti demostró su carácter; estaba dispuesto a dirigir su vida y que no fuesen otros quienes lo hiciesen. Para ello, hizo lo que tantas veces menciona y que tan pocas personas están dispuestas a hacer: ¡abandonar la zona de confort!

Matti, cuando habla de sueños y «zona de confort», sabe de lo que habla.

Algunos ejemplos: hizo la mili en Finlandia; no estaba obligado, pero le sirvió para aprender y perfeccionar finlandés. Como él dice, con su «compañera de vida» Mar, se fueron dos años a trabajar a UK y USA. Recorrieron gran parte de esos países, conociendo sus culturas y perfeccionando su inglés, mientras se buscaban la vida.

Con veintisiete años empezó a dirigir la filial española de la empresa de ingeniería en la que estuvo quince años, rechazando la posibilidad de trabajar cómodamente con su padre, y logró otro gran sueño: convertir la pequeña empresa de Alcobendas en una gran, reputada y rentable empresa de ingeniería.

En ese tiempo la empresa pasó de una facturación inicial de 600.000 euros a casi 12 millones de euros. La entrada de capital riesgo en el accionariado de la multinacional trajo el cortoplacismo a la cultura de empresa, lo que ciertamente no coincidía con la idea humanista que imperaba en la filial española. Si Matti hubiese querido quedarse en su zona de confort, posiblemente hoy seguiría siendo el Director General de dicha empresa.

Puedo afirmar y afirmo, que la empresa que Matti había creado, además de una ingeniería de grandes proyectos, era una «ingeniería de sueños».

Matti, una vez más, se dejó guiar por sus sueños. Ya al final de su estancia en la mentada empresa, un buen día tomando un café me espetó: «Juanma, de mayor quiero ser como tú». ¿Cóoomo? ¿Quéee? En realidad, eso lo entendí rápidamente; no es que Matti quisiera imitarme, pero sí pienso que le serví como referente. Mi vida también ha sido (y es) un cúmulo de sueños cumplidos.

Te he explicado este breve y escueto recorrido en la vida de Matti, para que tú, lector o lectora, conozcas algunas de las raíces de las que se ha alimentado la creación de este libro y la solvencia que demuestra.

Y así, soñando y trabajando, Matti ha ido cumpliendo sus sueños. Ahora nos presenta su nuevo libro *¿Te atreves a soñar?* No es este el libro escrito por un teórico (de estos hay muchos, demasiados diría yo, incluidos algunos famosos «gurús»). Matti sabe de lo que habla porque él antes lo vivió. Le avalan el valor de la experiencia y la actitud de eterno aprendiz.

Matti es por lo tanto un autor creíble. Un humanista inteligente y práctico a la vez. Podrás comprobar a lo largo del recorrido de la obra, que esta, además de un estilo ameno y entendible, destila «humanismo práctico»; no hay nada de esotérico en sus planteamientos y sí mucho rigor científico.

Los sueños a los que se refiere Matti son visiones de futuro ilusionantes que nos gustaría alcanzar. Él llama a su libro «manual»; yo lo entiendo como algo que «está a mano» y que puede ayudarte en cualquier momento. No es un libro para leérselo y ponerlo en la estantería de la librería. Es un libro para trabajar, para trabajar en algo que merece la pena, tu propia vida.

Los sueños dan sentido a la vida, claro está, siempre que estos se cumplan. Los sueños que llenan el vacío existencial en el que está inmersa nuestra sociedad son sueños posibles; Matti te ayuda a descubrirlos y a trazar un plan para conseguirlos; pero no lo olvides: **«Si quieres tener algo que nunca tuviste, tendrías que hacer algo que nunca hiciste».**

Y para finalizar este prólogo, me permito una licencia, una anécdota sobre un tema del que muchas veces habla Matti: la «sincronicidad» entre las personas.

Justo cuando Matti me pidió que prologase su magnífico libro/ manual, me encontraba trabajando en mi nuevo libro de poesía, (sin duda un sueño). ¿Sabes cuál era el poema que estaba escribiendo? Te doy una pequeña muestra:

*A veces sueño
que sueño con un sueño...*

sigue.. y termina...

*A veces sueño...
que todo es un sueño,
soñado para soñar
que vivo en un mundo de ensueño.*

Muévete y verás que muchas personas, además de Matti, están a tu lado dispuestas a ayudarte. Eso te permitirá lograr tus sueños y seguir soñando. Yo, con la ayuda de Matti, seguiré soñando... y trabajando para lograr esos sueños, una forma de ser «alguien», y dejar de ser «algo». ¿Te apuntas?

Desde mi Azotea de los Sueños
Juanma Opi, autor de *El reto de ser feliz*
L'Arboç, Tarragona

Introducción

El libro que tienes en tus manos está hecho de la pasta que se hacen los sueños. Pero no unos cualesquiera. Sino de los sueños que empiezan como una pequeña locura en tu cabeza, que poco a poco se convierten en una remota posibilidad, y que decides guardar en algún rincón de tu mente.

Para mucha gente estos sueños no son sino tonterías, chiquilladas, que terminarán sus días olvidados como los juguetes en un trastero abandonado. Víctimas de una educación que pide realismo, estos sueños no conseguirán superar los juicios aplicados desde la zona de confort.

¡Hij@, no arriesgues, vete a lo seguro! ¡Soñar es de locos!

Por suerte, cada vez son más los que se niegan a creer que su sueño es sólo eso. Una ilusión imposible. Un sinsentido que se les ocurrió en una animada tarde charlando con unos amigos y que tendrían que olvidar.

En una sociedad en la que la inercia y la presión social exigen cada vez más resultados a corto plazo, está surgiendo una nueva raza de cumplidores de sueños que se resisten a contemplar cómo su intuición, su talento y su futuro se desaprovechan haciendo más de lo mismo.

No puede ser que mi vida se limite a repetir cada día las mismas rutinas. ¡Tiene que haber otra forma de vivirla!

Muchos de esos cumplidores son los que hicieron que las visitas a nuestro vídeo *¿Te atreves a soñar?* se catapultaran en pocos meses, y pasaran de contarse por unos pocos miles, a varios millones. Y eso nos dio la pista de que en el mundo había mucha gente como tú, con ganas de liarse la manta a la cabeza y emprender la aventura de cumplir sus sueños.

Como el cumplidor de sueños que me considero, llevo años dándome cuenta de que he tenido la suerte de conseguir a menudo lo que me planteaba. No en todos los casos, y no siempre a la primera. Pero como dice mi mujer, «tú siempre caes de pie, como los gatos». Y un buen día me puse a pensar, a reflexionar, y a darme cuenta de que desde pequeño había ido consiguiendo muchos de los sueños que había decidido alcanzar. Al principio pensé que era sólo cuestión de suerte, y que no era para tanto. Pero entonces empecé a entenderlo. No soy yo. Bueno, sí. Pero es por la forma en que me lidero. Creer en mí y creer que puedo conseguir lo que me planteo es lo que me ayuda a hacerlo.

Y a base de darle vueltas descubrí que había sido en mi más temprana

educación donde había conseguido los mimbres que me ayudan a hacerlo. Pero ¿era sólo eso?

Cuando seguí investigando en mi pasado me di cuenta de que mi formación en diferentes disciplinas como la estrategia empresarial, la dirección de personas, la creatividad, la innovación, el *coaching* y el emprendimiento, me había ayudado a entender que el cumplimiento de los sueños es algo que se puede enseñar y que se puede aprender. De hecho comprendí que muchos de esos sueños no los había hecho solo. Sí, los había liderado, pero no los habría conseguido si no hubiera contado con un equipo.

Lo que concluí es que el cumplidor de sueños triunfa cuando trabaja su autoestima, entiende y respeta sus valores, revisa sus creencias, y define un destino. En ese momento, lo único que lo separa de conseguirlo son sus miedos y sus acciones. O parafraseando lo que dijo Woody Allen en una entrevista, lo único que se interpone entre tú y tus sueños, eres tú mism@. En palabras que encontrarás en este libro, lo que te falta es salir de la zona de confort con un propósito llamado «sueño» e ir a por él.

Desde hace más de diez años he estado explicando la importancia de aprender a gestionar la zona de confort como camino para romper paradigmas, gestionar el cambio, ser más creativo e innovar. Y en los últimos tres lo he estado haciendo para que la gente se transforme y transforme sus organizaciones. Pero lo que no me imaginaba era que terminaría creando una metodología basada en mi propia experiencia, y refrendada por la de otros cumplidores de sueños, que ayudara a otros a hacer lo mismo. Ha sido una agradable sorpresa, un sueño al que he sido invitado y que me da un enorme placer cumplir.

Creo que todo ser humano se merece sacar lo mejor de su esencia, y una de las formas de conseguirlo es cumpliendo sus sueños.

Por eso confío en que más pronto que tarde, y aplicando lo aprendido en este libro, cometas la osadía de ponerle fecha de caducidad a tus sueños. Les «condenes» a hacerse realidad, y gracias a tu pasión, perseverancia y trabajo termines convirtiéndolos en realidad.

El cumplimiento de tus sueños hará posible que otros hagan lo mismo.

Te invito ahora a que comiences el viaje y te empapes de la teoría destilada de mi experiencia, descubras el método para cumplir tus sueños, y disfrutes leyendo las anécdotas que en él encontrarás, salpicadas de las experiencias de terceros y de los diálogos de dos amigos que pronto conocerás.

Para que este libro ejerza su magia, he añadido un buen número de ejercicios que te ayudarán a interiorizar lo leído. Muchos los he creado a partir de mi propia experiencia. Otros se basan en potentes herramientas como el Análisis Transaccional, concebido por Eric Berne, o el DBM®, desarrollado por

John McWhirter, así como en las de otros profesionales que han aportado su conocimiento al crecimiento de las personas. Espero que los hagas, ya que sin el *feedback* que recibirás de ellos este libro no deja de ser un bonito ejercicio de juegos de artificio.

Además del libro tendrás a tu disposición la web www.TeAtrevesASoñar.com en la que podrás registrarte e ir anotando los resultados de los ejercicios en el caso de que prefieras no escribirlos directamente en los espacios que he dejado para ello.

Y ya no me queda más que animarte a que vuelvas a ese desván donde guardas tus sueños, los desempolvas y vuelvas a sonreír pensando en el día en que los vas a convertir en realidad.

¿Te atreves a empezar?

Agradecimientos

A mis padres, Aarne y Francisca, por cumplir sus sueños y ser un modelo para mí.

A los que considero mis dos mentores principales, Juanma Opi y Sari van Poelje, por ayudarme a desarrollar mi autoestima, mi confianza en mis capacidades y mis conocimientos sobre el comportamiento humano.

A Daniel Priestley por ayudarme a convertirme en una persona de influencia en mi sector.

A mis amigos, colegas, clientes, *partners*, *coaches* y formadores por ser parte de los sueños que he cumplido y de los que seguiré cumpliendo.

Y a mi compañera en la vida, Mar, y a nuestros hijos Joonatan y Tommi, por confiar en mí y en mi empeño en cumplir nuestros sueños.

Capítulo 1

Todos podemos soñar

Todos nuestros sueños pueden hacerse realidad, si tenemos el coraje de perseguirlos.

WALT DISNEY

EQUILIBRIO, NECESIDADES, MEMES Y SUEÑOS

El viaje que estás a punto de iniciar es una experiencia maravillosa que tienes todo el derecho a llevar a cabo y disfrutar. En función de cuáles sean tus circunstancias de partida esto puede sonarte extraño, pero cada persona está llamada a sacar lo mejor de sí misma como ser humano. El cerebro ha evolucionado hasta convertirse en un órgano perfectamente equipado para conseguir objetivos. Y estos no dejan de ser un tipo particular de sueños.

Eso sí, el primer objetivo del cerebro es asegurar su propia supervivencia. Y por ello controla cómo lo hace, qué prioriza y qué aplaza, en qué pone sus energías y qué deja para más tarde.

Así, durante miles de años, el objetivo de nuestros antepasados fue llevar comida a su cueva. Bueno sí. Además estaba lo de procrear y cuidar a sus familias. Todo ello englobado en las necesidades básicas de supervivencia, seguridad y pertenencia, que diría Abraham Maslow.

Esa capacidad de conseguir objetivos, de rellenar el hueco entre lo que tienes y lo que deseas, de no querer experimentar la sensación de vacío, es innata al ser humano. Estamos diseñados para satisfacer nuestras necesidades. Como cualquier animal, buscamos constantemente estar en equilibrio. Eso sí, un equilibrio inestable. Inestable por lo poco que tarda en producirse una nueva necesidad que nos hace ponernos en acción, sea de forma consciente o inconsciente. Gracias a esa inestabilidad movemos nuestros músculos para respirar, bombear sangre, hacer la digestión y satisfacer los millones de desequilibrios que posibilitan la vida.

Pero, además, contamos con otras necesidades de orden superior. Como mamíferos, nos diferenciamos de otras especies por la necesidad de establecer vínculos, la necesidad de pertenecer, de ser gregarios. Y por último, pero no por ello menos importante, tenemos la necesidad de creer en nosotros, de aprender y

crecer como personas, y finalmente la de dejar huella y autorrealizarnos.

Esta última necesidad se plasma en el instinto de dejar nuestros propios *memes*, concepto explicado por Richard Dawkins en su libro *El gen egoísta*. Los *memes* son nuestros «genes culturales» que permiten que algo de nosotros pase a las siguientes generaciones, incluso aunque no tengamos hijos.

Y es aquí donde los sueños, tus sueños, juegan un papel importante. Porque muchos de esos memes los crearás en la medida en la que te atrevas a soñar y a convertirlos en realidades que puedas dejar como herencia a las generaciones venideras. Y al hacerlo, habrás desarrollado una cierta actitud frente a lo desconocido, habrás incorporado habilidades como aplazar el juicio y gestionar la incertidumbre, contarás con formas de afrontar tus miedos, e incluso habrás añadido a tu caja virtual de herramientas conocimientos acerca de ese proceso. Y todo eso es susceptible de convertirse en memes que pases a otros.

Una forma de dejar una herencia y de paso ser feliz es la de dar ejemplo cumpliendo tus sueños.

SUEÑOS E IMAGINACIÓN

Una de las habilidades innatas para cumplir tus sueños es saber utilizar tu imaginación. Porque la imaginación permite encontrar valor en cosas o en habilidades que aparentemente no lo tienen.

El hombre se ha desplazado a pie o usando medios animales durante siglos. La invención de la rueda supuso sin duda un gran invento que ha movido a la humanidad la mayor parte de su historia. Pero casi siempre se empleaba con energía animal. Hasta hace poco más de cien años, la gente aún se desplazaba por algunas de las ciudades más modernas del mundo en carros tirados por caballos, dejando detrás una estela maloliente de desechos.

Por otra parte, desde los tiempos prehistóricos, el agua y el fuego han sido grandes recursos que la humanidad ha utilizado de forma inteligente. Y durante los últimos diez siglos algunos *iluminados* fueron combinándolos de distintas maneras con el fin de conseguir que el vapor y la rueda movieran objetos o personas. Las locomotoras y los barcos a vapor marcaron sin duda un hito en ese proceso.

En paralelo, el petróleo ya se utilizaba como betún en tiempos bíblicos y en muchas culturas se usaba para impermeabilizar los barcos; los chinos utilizaban el vapor de petróleo para calentar los alimentos. Pero este no encontró sus usos más espectaculares hasta que alguien imaginó, y encontró, la forma de usarlo como combustible para motores.

Y así podría seguir contándote la historia de la humanidad desde el punto de vista tecnológico. O de las innovaciones. Pero lo que pretendo es que, desde el principio de esta lectura, empieces a darte cuenta de qué es lo que hace falta para conseguir tus sueños. Todos esos avances han ocurrido porque alguien usó lo que tenía disponible y encontró una forma nueva de convertirlo en un recurso. Decidió usar su imaginación para satisfacer una necesidad, propia o ajena.

En función de qué tipo de persona seas puedes querer satisfacer necesidades propias o ajenas; y a cambio de dinero, o de forma altruista. Pero este libro no tiene que ver con ese debate. Este libro es para enseñarte a cumplir tus sueños. A que tomes conciencia de que ya cuentas con los recursos necesarios para cumplirlos. Al menos con los mínimos necesarios. Sé que muchos sueños requieren de muchos más recursos de los que hoy tienes. Pero no conseguirás cumplirlos si no les das valor a esos recursos con los que ya cuentas.

Este ha sido para mí, que me considero un cumplidor de sueños, mi gran aprendizaje. Y lo que enseño a mis hijos es que en lugar de pensar en lo que no tienen, y en lo que les falta, piensen en lo que ya tienen y en cómo utilizarlo de forma que les permita cumplir su sueño.

Y desde luego, ahora en el siglo XXI, es mucho más sencillo que en el pasado. Incluso aunque estés viviendo en la sabana africana. No digo que sea fácil, digo que es más fácil, mucho más fácil. Muchos miembros de la etnia masáis tienen hoy en día teléfonos móviles que utilizan mientras mantienen sus costumbres tradicionales. Y es que lo que el presente, y el mundo, nos está enseñando es que necesitamos aprender a combinar lo mejor del presente con lo mejor del pasado

¿Y A QUÉ ME REFIERO CUANDO HABLO DE USAR LO QUE TENEMOS?

Cuando te decía que uses lo que tienes, me refería a que te uses a ti mism@. Usa lo que sabes. Lo que haces. Lo que te sale de natural. Y esto incluye habilidades o comportamientos tan peculiares como pueda ser la envidia. O como decía un día una participante en uno de mis talleres de creatividad, «la admiración mal llevada». Porque tal vez, sólo por decidir tener envidia a alguien un día decidas ser como esa persona, o mejor que ella. No importa. El caso es que te pongas en marcha.

En los últimos años en España ha habido motivos suficientes para quejarse de la situación económica. Pero uno de nuestros problemas es que la queja forma más parte de la cultura mediterránea de lo que muchos quieran reconocer. Es casi

una forma de vida.

Necesitas cambiar esa inercia cultural. Por eso invito a mis amigos, clientes y colegas a que conviertan la queja en acción, para que como resultado obtengan información. Y esa información es la que, una vez analizada, te ayuda a pensar. Y poco a poco, es posible que te des cuenta de que hay otras formas de actuar, y empieces a utilizar tus recursos innatos de otra forma.

Tú cuentas con muchos mecanismos que pueden servirte para ponerte en marcha. Y si bien queda mejor decir que las cosas deberían ocurrir por amor, por pasión, por placer, a veces ocurren justo por lo contrario. Por envidia, por rabia, por celos, por miedo. Pero eso no es lo que ahora importa. Lo importante es que te has puesto en marcha, y estás en este momento leyendo este libro, lo cual dice mucho de ti.

Para mucha gente llegar hasta este momento representa todo un mundo. Y no me refiero a coger un libro, sino a pensar que quieren cumplir su sueño. A menudo se me han acercado profesionales que compartían conmigo su deseo de hacer algo nuevo, de cumplir su sueño. Y en muchas ocasiones esta confianza venía seguida de todas las razones por las que no les era posible. También había quienes me preguntaban cómo lo hice yo. Y mi respuesta era siempre la misma: un día descubrí lo que quería ser de mayor.

En realidad descubrí algo más.

Descubrí mi pasión, que es el sueño. O como dirían los americanos, *The Dream* (El Sueño, con mayúsculas). El Sueño que guía o inspira al resto de los sueños. Puedes tener sueños no alineados con esa pasión, pero lo ideal es que dediques tiempo a encontrarla.

Es como si la pasión fuese tu luna particular, que anhelas coger, y los sueños fuesen trocitos de luna

Eso sí, si aún no sabes cuál es, no te agobies. En el Capítulo 6 trabajarás sobre ella. No es algo que sale sin más. Es algo que descubres a medida que te atreves a ir cumpliendo sueños, siguiendo tu intuición, confrontando tus miedos.

Cuando yo descubrí mi pasión tenía treinta y nueve años. Invertí mucho tiempo y algo de dinero en descubrirlo, leyendo mucho, yendo a cursos, hablando de ello con amigos, consultores, y sobre todo, soñando. Atreviéndome a soñar que un día podría hacer de mi vida y con mi vida lo que quisiera. Y así fui soñando y cumpliendo muchos pequeños sueños. De hecho me di cuenta por la educación que recibí de mi padre, marinero profesional durante diez años, que es posible alcanzar los sueños. Pero hay que trabajar para conseguirlo.



Mi padre, Aarne, vivía en el norte de Finlandia en un pueblo que se llama Haukipudas, junto al mar. Cerca de allí había una serrería donde trabajaba mi abuelo, que como yo, se llamaba Matti. Mi padre, desde pequeño, soñó con irse a viajar en esos barcos que veía desde la costa. Y ya cerca de cumplir la mayoría de edad mi padre le dijo un día a mi abuelo que quería irse a navegar por el mundo. Mi abuelo le dijo que podía navegar en verano si estudiaba una carrera en invierno. Pero que, mientras, podía cumplir el servicio militar. Y mi padre así lo hizo. Se alistó en la Marina, y cumplió su servicio militar en el buque escuela finlandés. Tras estudiar ingeniería los inviernos, y navegar como fogonero en barcos de vapor los veranos, terminó su carrera y estuvo los diez años siguientes navegando por el mundo. Además de cumplir su sueño de dar la vuelta al mundo, acabó su último viaje de trabajo a bordo del petrolero *Arica*, en una travesía de Finlandia a Sudamérica, ida y vuelta, pasando por Canarias, Rio de Janeiro, Montevideo y Buenos Aires, que fue la luna de miel de mis padres, y en la que yo fui concebido.

Con los años he entendido la importancia de conocer mi pasado, y de tener un padre que cumplió sus sueños. No me contó la metodología, que si podrás encontrar en este libro, pero me dio algo más importante. Me dio el ejemplo.

Por eso, cuando descubrí mi pasión, decidí invertir el tiempo y el dinero que hicieran falta para vivir de ella. Mientras escribo este libro tengo cuarenta y ocho años, y está claro que la experiencia de ir cumpliendo sueños está siendo muy enriquecedora. Es también el resultado de haberme formado para entender cómo funciona la personalidad, qué nos motiva, cómo funciona la creatividad y

la innovación, cómo se gestiona el cambio a nivel emocional y racional, cómo se transforma uno y, finalmente, cómo modelar comportamientos. Todo ello ha sido posible gracias a haber tenido un tipo de educación, a haberme decidido a seguir mi intuición y a haber elegido convertir mi pasión en mi profesión. Y posteriormente a haber creado una empresa alineada con todo ello. Y desde ahí he creado el contenido de este manual para cumplir sueños.

Pero no todos los sueños tienen que ver con convertirse en otro tipo de profesional. Los sueños para los que este libro puede servir como manual abarcan al menos desde querer estudiar una carrera, acabar una maratón, vivir en otro país, ganar una determinada cantidad de dinero, ayudar a otros a conseguir lo que quieren, inventar algo que ayude a la humanidad....

LOS SUEÑOS Y LA NECESIDAD DE CONTROL

Aunque desde pequeños contamos con la capacidad de imaginar y de desear nuevas cosas, a veces esto le resulta incómodo a una parte de la sociedad. ¿Adivinas a cuál?

¿A los poderosos? ¿A los ricos? ¿A los jefes? Me temo que no. O no sólo a ellos. Molesta a todos los que quieren controlar, pero en el fondo, hace falta estar muy cultivado para no querer controlar en algún momento lo que los demás quieren. «No sea que lo que los otros quieren, me deje a mí sin lo mío»... Y de ahí viene esa necesidad de poder.

Recientemente leí el libro *Games Primates Play*, de Dario Maestripieri. En él, Maestripieri habla de cómo se establecen las jerarquías en las sociedades animales y, por herencia, en las humanas. Su tesis se basa en el estudio de los animales, y especialmente de los primates. Según él y otros muchos otros etólogos y antropólogos, la necesidad de acicalarse y quitarse los piojos y pulgas —como forma de estar sano, de comunicarse y de establecer la paz en las comunidades— ha evolucionado hasta nuestros días en nuestra especie con el mismo propósito. Quién quita más bichitos a quién delimita claramente quién será el líder y quién el seguidor. El establecimiento temprano de esta jerarquía facilita que haya menos violencia en el grupo, y por tanto más salud, menos estrés y finalmente más paz o tranquilidad. Pero claro, esto ocurre a expensas de las pleitesías que unos deciden rendir a otros. Porque en el reino animal la fuerza bruta, o al menos la fuerza psicológica, es determinante para el establecimiento de ese tipo de pactos. Y en general, en las sociedades humanas hasta ahora lo que ha prevalecido ha sido este control desde el poder.

Pero poco a poco esto está cambiando. En parte se debe a la tecnología,

pero a mi entender, ocurre sobre todo porque el ser humano está tomando conciencia de una alternativa a la convivencia que nuestros antepasados no tenían. Y es la de poder actuar desde lo que en el Análisis Transaccional se conoce como el «+/+», o desde la posición existencial «yo estoy bien, tú estás bien». Me respeto y te respeto. Me acepto y te acepto, aunque no comparta lo que pienses, sientas o hagas. Este es un concepto que nuestros primos lejanos, con unos niveles de conciencia no comparables a los nuestros, no tuvieron la oportunidad de entender y practicar de forma que pudieran enseñárselo a sus hijos y cambiar la sociedad para hacer un mundo mejor. Un mundo en el que ahora es más fácil cumplir tus sueños, sin hacerlo a costa de otros. Este es un momento histórico ideal para hacer brillar el talento individual a la vez que el colectivo, por el bien de la propia humanidad.

¿Y CÓMO SE VIVE ESTO A NIVEL INDIVIDUAL?

Como siempre la realidad es más compleja de lo que es posible describir con palabras, y estamos viviendo cambios en muchos frentes. Actualmente yo vivo en Inglaterra y he podido comprobar la diferencia en la educación entre la que recibí en España y la que he visto que reciben mis hijos. La mía estaba más orientada a aprenderse la teoría leyendo en lugar de haciendo. La que mis hijos están aprendiendo en Inglaterra, donde hay menos horas lectivas, menos deberes, menos teoría, facilita el aprendizaje a través de la experiencia. Aprenden a aprender, y aprenden a cambiar. Dos habilidades fundamentales para poder cumplir tus sueños.

Si no aprendes a aprender, quizá te pierdas los aprendizajes que surgen al ponerte a hacer aquello en lo que crees

Por suerte, ya empieza a haber en España algunos colegios que están poniendo en marcha un sistema de aprendizaje a través de la experimentación. Es necesario erradicar del inconsciente colectivo creencias arcaicas como «la letra con sangre entra» u otras como «la vida tiene que ser dura y difícil».

Es posible que después de los párrafos anteriores te estés preguntando por qué esta crítica a la educación en un libro de sueños. Bueno, en realidad proviene de la frustración que supone saber de lo que es capaz el ser humano y tener a un tiempo la certidumbre de que la educación escolar tradicional no ayuda a que la gente brille. Como dice sir Ken Robinson, experto mundial en creatividad, el sistema educativo actual se basa en las necesidades de los trabajadores de hace

un par de siglos. Una escuela sencilla, donde todo el mundo estudia lo mismo. Y si te gusta algo que no sean las ciencias, la historia, la lengua o las matemáticas, te aguantas. Vamos, que no se te ocurra con soñar ser pianista, ilustrador, bailarina, empresario o ranchero. ¡La gente decente no puede ganarse así la vida!

Sin embargo, en las últimas décadas, desde que internet ha revolucionado las comunicaciones y el comercio, la creatividad y la innovación se han convertido en imprescindibles para el desarrollo económico. Y, claro, la gente no está preparada para ser creativa. ¿Cómo se hace eso? Mucha gente en los talleres que empecé a impartir en 2006 se declaraba como «no creativa». En realidad todos tenemos esa capacidad latente. Viene con el paquete de serie. La creatividad, tan necesaria para cumplir sueños, al ser prima hermana de la imaginación, consiste en algo tan sencillo como asociar conceptos para generar algo nuevo que pueda ser valioso para alguien. Pero eso sólo lo sabrás cuando lo implementes y se convierta en innovación.

Cuando empecé a entender realmente qué era la innovación, descubrí que era algo que ya hacía en mi trabajo como directivo en la ingeniería: identificar el límite de la zona de confort, y hacer algo nuevo dando un paso más allá. Pero eso sí, tenía que ser útil para el cliente. Cuando, ya como consultor, empecé a desarrollar proyectos de innovación, descubrí que a la gente le costaba mucho salir de su zona de confort con sus hechos. Con sus palabras no era tanto problema. Es fácil hablar sin hacer. Y cuantas más vueltas le daba, más me acordaba de mis aprendizajes saliendo de mi propia zona de confort a lo largo de mi vida; y de cómo la gestión del miedo, de la incertidumbre, de la aceptación de la responsabilidad por las consecuencias es clave para que la gente se atreva a salir de su zona de confort. Se atreva a cumplir sus sueños.

Y de nuevo volvía a mi cabeza la importancia de la educación. De la aprehendida de los padres aunque no te des cuenta, y de la recibida en los colegios.

También descubrí que, independientemente de tu pasado, las metodologías que he ido aprendiendo y refinando a partir de múltiples fuentes dejan claro que es posible aprender a ser creativo, a innovar. No es difícil. Pero tampoco es fácil. Sobre todo porque requiere atreverte a afrontar tus miedos. Esos que aprendiste en la infancia y que han quedado engranados en tu cerebro.

En otras palabras, si aplicas los pasos que te detallo en este libro, y sobre todo haces los ejercicios, el cumplimiento de tus sueños será solamente una cuestión de tiempo.

La velocidad la va a determinar tu autoestima. La imagen que tienes de ti mism@. A menor autoestima, menor convicción de que eres brillante. A mayor autoestima, mayor convicción de que tú lo vales. Pero no desde la prepotencia o

el ego. Sino desde la convicción y, sobre todo, desde las sensaciones físicas. Vamos, que lo vas a sentir como una fuerza interior.

¿Y POR QUÉ AHORA ES POSIBLE SOÑAR?

Este discurso también habría sido posible hace siglos, desde el punto de vista conceptual. El cerebro que facilita que soñemos no ha cambiado tanto. Lo que sí lo ha hecho ha sido el entorno, como ya he apuntado. En las primeras culturas, y me remonto sólo a las «civilizadas», la presión social para no salirnos de lo establecido y ser como los demás era tan alta que hubo quien incluso aceptó tomar cicuta para ser fiel a sus principios, como fue el caso de Sócrates. O quien siglos más tarde acabó en la hoguera, por hacer prácticas extrañas, como pasó con las llamadas brujas. O a quienes acusaron de herejes como Galileo, y otros científicos, por atreverse a cuestionar los conocimientos convenidos por los poderes del momento.

Pero por suerte, y sobre todo por el trabajo de los valientes que nos han precedido, vivimos una época muy diferente. El desarrollo de la cultura, gracias a la brillantez de unos pocos genios apoyados por sus seguidores dio a su vez paso al desarrollo tecnológico, como te he contado. Y el desafío que todo ello le ha ido planteando al desarrollo del ser humano ha hecho que el cerebro y la cultura se retroalimentaran, creando nuevas capacidades que nuestras mentes asimilan con bastante facilidad hoy en día.

Es cierto que este nivel de desarrollo no ocurre simultáneamente en todo el mundo. Para mucha gente, estos avances no han llegado. Sus necesidades más básicas, las que tienen que ver con sobrevivir, siguen satisfaciéndolas a duras penas. Pero la buena noticia en el plano más macro es que el desarrollo que está ocurriendo en las mentes que se encuentran en el otro extremo de la pirámide de Maslow está empezando a permitir que el sueño de un mundo más justo, con menos diferencias y más feliz esté mucho más cerca que nunca.

Una de las evidencias más recientes que he podido ver puedes encontrarla en el vídeo del economista sueco Han Rosling, que incluyo en los recursos al final del capítulo, y en el que explica que el mundo está convergiendo en todos los sentidos. Tanto económicos como de esperanza de vida. O como escuché hace poco, la educación se está convirtiendo en la nueva religión, una que va consiguiendo que las diferencias sociales se vayan haciendo cada vez más pequeñas.

Si te abres a recibir más información de más sitios, podrás comprobar que el mundo es hoy un sitio mucho más seguro que hace siglos, con una esperanza

de vida mucho mayor, con una salud mucho mejor, con más facilidad de acceso a la información, con mejores estructuras sociales y con unas infraestructuras que facilitan el transporte nunca vistas, etc.

Pero eso sí. Hay que querer mirar el mundo desde la óptica del +/+ . Desde la asunción de la responsabilidad por nuestras propias decisiones acerca de nuestra vida, y no desde la óptica de lo que Papá Estado ha hecho o ha dejado de hacer. O Papá Director, o cualquier otra figura de autoridad a la que cada uno quiera echarle la culpa de su situación actual.

Y no es fácil. De hecho, puede ser muy duro. En una cultura, la judeocristiana, en la que desde pequeñitos se nos pregunta «¿Quién ha sido?» (dicho a gritos) en lugar de «¿Qué ha pasado?» (preguntado con cariño), buscando a quién endosarle el marrón, en lugar de buscar la solución al problema, es muy difícil que los niños crezcan queriendo asumir responsabilidad.

De hecho curiosamente en castellano no existe un término que defina la palabra anglosajona *accountability*. Existe la palabra «responsabilidad» como existe *responsibility*, pero eso significa «ser responsable». *Accountability* significa «asumir la responsabilidad». Algo muy diferente. Tú eres siempre responsable de tus creencias, emociones, actos y decisiones. Te des cuenta o no. Pero eso no implica que asumas responsabilidad por ellas.

En mi opinión esto es la consecuencia de una cultura acostumbrada a hablar constantemente de la culpa. No quiero decir con eso que la religión sea el problema. Pero sí que la interpretación popular que se ha hecho ha ayudado a que sean pocos los valientes que ante la pregunta «¿Quién ha sido?» hayan asumido la responsabilidad, y sobre todo, que lo hayan hecho más de una vez.

Lo bueno es que el desarrollo de la mejora en las condiciones de vida, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, el avance en el conocimiento de la psicología y de otras disciplinas como la terapia y el *coaching*, han posibilitado que incluso en las culturas mediterráneas estemos aprendiendo a sacarle partido a lo que tenemos.

Y es que en las culturas cálidas estamos más preparados que en otros países desarrollados, gracias a la mejor gestión de nuestras emociones; especialmente en lo relativo a mostrarlas al mundo sin tanto pudor como pasa en culturas técnicamente más avanzadas, y gobernadas más por la lógica que por la intuición. Y como ambas son necesarias, y la tecnología en países como España, México o Brasil está ya a un nivel más que suficiente, las próximas décadas van a traer en mi opinión un marco económico muy diferente. Combinar emoción y razón, creatividad y lógica, o sacar lo mejor de saber usar el hemisferio derecho y el izquierdo simultáneamente, es el nuevo signo de los tiempos.

EL VÍDEO ¿TE ATREVES A SOÑAR?

El día que me di cuenta de que había desarrollado la habilidad para cumplir mis sueños decidí que tenía que compartir ese regalo con la sociedad. Y lo hice a través de nuestro vídeo *¿Te atreves a soñar?* Siete meses después de que lo publicáramos, aquí estoy cumpliendo de nuevo otro de mis sueños. Dedicándome a ayudar a las personas y a las organizaciones a crear su futuro; pero sobre todo, dedicándome a escribir y a hablar de lo que me apasiona: la capacidad del ser humano para crear su propia realidad.

TE TOCA EMPEZAR A TRABAJAR

Ha llegado el momento de que te cuente cuál es tu parte en todo esto. Lo que has leído hasta ahora estaba pensado para crear el escenario en el que te decidas a asumir la responsabilidad por tu futuro. No empezarás de forma abrupta ni por el final. Yo iré guiándote, poco a poco, con conceptos y ejercicios que van de menos a más. A veces te contaré ideas que te sonarán raras, y otras te pediré cosas que es posible que pienses o sientas que no estás preparad@ para hacer. Pero recuerda que esto no es un examen. Cada uno necesita llevar el proceso a su ritmo.

Tu actitud, tus creencias y tus miedos están engranados en tu cerebro y no vas a conseguir cambiar de la noche a la mañana. De hecho a lo que te invito no es a cambiar. Como decimos en el vídeo a lo que te invito es a desarrollarte. No necesitas en el fondo cambiar nada, en el sentido de dejar de hacer por obligación. Este es un proceso que consiste en ir añadiendo herramientas a tu repertorio personal.



Lo que te planteo te ayudará a ir añadiendo nueva información a tu caja de herramientas virtual. Información que, cuando llesves a la práctica, se irá convirtiendo en nuevos conocimientos, nuevas actitudes, nuevos puntos de vista, nuevas creencias y nuevas habilidades.

En otras palabras, lo que vas a aprender son las *distinciones* que te ayudarán a cumplir tus sueños. Una distinción es un detalle dentro de algo más grande que te permite comprender mejor ese algo. Un ejemplo es el del enólogo. Como experto en vinos, es capaz de distinguir en un vino detalles, características, para las cuales tiene diferentes categorías, que los demás, al carecer de ellas, no apreciamos.

Para poder ir incorporando las distinciones que te ayuden a cumplir tus sueños, te voy a dar varias opciones:

1. No hagas nada

Evidentemente no te la recomiendo, pero ahí está. Es posible que sea la primera opción que escojas mientras no confíes en lo que te cuento. Es muy legítimo, pero te aviso que en realidad implica falta de confianza en ti mism@. Si es así, confío en que te dure poco. De lo contrario estarás confirmando creencias como «No es posible cumplir los sueños», «Este tipo de libros no sirve para nada» y «Vaya chorradas que dice este tío». Como antes de decidirme a escribir libros me he leído unos cuantos, ya sé que estas cosas pasan. Uno de los que me leí a finales de los años ochenta era el de *Piense y hágase rico*, de Napoleon Hill. La primera vez que vi el título pensé: «¡Sí, hombre! ¿Y qué más?». Pero el caso es que me lo compré, y me fue muy útil. Lo cierto es que este tipo de libros siempre esconden una riqueza que a menudo es difícil de creer. Especialmente si van en contra de tus creencias.

2. Confronta las nuevas ideas con tus creencias previas

Identifica hechos que confirmen que estoy equivocado en alguna idea que te proponga. Lo siguiente que te sugiero es que identifiques la creencia sobre la que se asienta tu impresión. Si, por ejemplo, te he dicho que la gente puede tener buena suerte, y no te lo crees, busca a ver si hay evidencias que corroboren ambas posibilidades. Imagínate que tu creencia fuese: «Desde que me casé y tuve hijos, la vida se me complicó y ya no he vuelto a tener suerte». El paso siguiente es encontrar evidencias que demuestren lo contrario. Si no las encuentras, puede ser que tú tengas razón y yo no. O que la creencia que tienes es tan fuerte que no consigues ver ninguna evidencia que la haga tambalearse. Si decides dejarlo así, estará bien. Es tu decisión. Si decides arriesgarte a probar qué pasa si cambias tu creencia aunque sólo sea temporalmente, bastará con que la escribas en un papel y la veas al menos una vez al día. En el caso del ejemplo podría ser: «Desde que me casé, la vida sigue llena de oportunidades y depende de mí aprovecharlas y tener más suerte que nunca en mi vida». El último paso es buscar evidencias que la confirmen. Cuantas más encuentres, y al principio tendrás que fijarte bien porque no estarás entrenad@ para verlas, más fuerza cogerá la nueva idea. Y contarás ya con la creencia antigua y la nueva. Ahora sólo depende de ti decidir cuál prefieres practicar más, porque ya le has enseñado a tu cerebro a ver evidencias para ambas.

3. Acepta lo que yo te cuente, pero buscando evidencias

Como dice mi amiga Sari van Poelje a algunos de sus clientes: «Nunca creas a un consultor». Bueno, nunca los creas sin más. El pensamiento crítico es muy necesario, y todo el mundo debe aprender a justipreciar lo que le cuentan. En la medida en que te mantengas alerta para recibir evidencias del mundo en general, esto es, a escuchar todo tipo de *feedback* que confirmen o no lo que esperas, estarás cada vez más preparad@ para enfrentarte al mundo tal como es, sin distorsionarlo para encajarlo en las creencias que te limitan. Como decimos en *coaching* una creencia es un juicio que damos por hecho, y que, por tanto, no has vuelto a cuestionar. En la medida en que lo hagas corres el riesgo de perderte evidencias que contradicen tus creencias actuales, y eso te deja fuera de juego. Algo parecido es lo que le está pasando en esta época de grandes cambios a muchos profesionales que se han relajado a la hora de juzgar la realidad y han decidido basarse en su visión histórica del mundo. Al hacerlo se han basado en lo que podríamos llamar «procedimientos antiguos». En creencias que les funcionaron y a las que parecen haber jurado lealtad, incluso si el mundo cambia y trae evidencias que corroboran que este se ha transformado.

TU PLAN DE SUEÑOS

Para poder llevar a la práctica los aprendizajes necesarios para cumplir tus sueños, encontrarás ejercicios que puedes cumplimentar en el libro directamente, en un cuaderno o en la web. Si lo haces en este último formato, lo bueno es que podrás editarlo e incluso imprimirte Tu Plan de Sueños. Además podrás ir reportando los avances que van teniendo, las creencias limitantes que has detectado, las ideas que más te han servido, las creencias poderosas que has incorporado, los cambios que has notado en los demás hacia ti, las mejoras en tu autoestima, los miedos que has confrontado, y así hasta cumplir tu sueño. Si lo haces y decides compartirlo con nuestra comunidad, estaremos encantados de ayudarte a hacérselo saber al mundo.

TU PRIMER SUEÑO

No todos los sueños son igual de fáciles de alcanzar, y algunos pueden requerir mucho más tiempo, esfuerzo, ilusión, personas, conocimientos o recursos de lo que preveas. Por eso al principio te invito a que no seas demasiado ambicioso@ y escojas los fáciles. Te hago esta recomendación inicial porque confío en que repitas este proceso muchas veces en tu vida. Y además, como proceso de aprendizaje que es, el sentido común indica que conviene empezar con cosas fáciles.

Bueno, al grano. El ejercicio consiste en describir tu sueño en primera persona del singular y en tiempo presente, como si acabases de cumplirlo, y te lo estuvieses contando a ti mismo en primera persona.

Ejemplo 1: Acabo de pedirle a María que salga conmigo a cenar. Y me ha dicho que sí. Llevaba tanto tiempo soñando con este momento que me parece que estoy flotando. Es la primera cita, y no me voy a hacer demasiadas ilusiones, pero tenía tanto miedo de que me dijera que no, que cuando me he dado cuenta de que en el fondo no tenía nada que perder, la cosa ha fluido y ha sido mucho más fácil de lo que pensaba. A partir de ahora, no pienso dejar de hacer cosas por miedo. Recordaré este primero de mayo de 2014 como uno de los días más bonitos de mi vida.

O algo más ambicioso:

Acabo de bajarme del estrado donde he dado la conferencia delante de tres mil personas. Después de una hora de conferencia, explicándoles mis ideas más revolucionarias, la gente se ha puesto en pie y me ha estado aplaudiendo durante diez minutos. Ha sido sobrecogedor. Aún me tiemblan las piernas. Estoy

exultante, y me cuesta expresar la emoción que siento. Después de tanto tiempo preparándome para este momento no me podía imaginar que iba a ser tan especial. La verdad es que es maravilloso. Y ahora me voy a firmar libros, y después cena con mi familia y amigos. Este 30 de mayo de 2014 lo recordaré como uno de los mejores días de mi vida.

La idea es que conectes con tu yo interior, y dejes que fluya eso que deseas. Como te decía, es bueno practicar con algo que te parezca factible. Ya vendrán luego sueños más ambiciosos. Lo que es muy importante es que el sueño tenga fecha. De esa manera queda fijado en el horizonte. Ya te contaré más sobre ello en el Capítulo 5.

Ahora te toca a ti:

¡¡Enhorabuena!! Ya has completado tu primer ejercicio del libro. Confío en que lo has hecho. Más que nada porque no creo que quieras empezar a sabotearte tan pronto. Si la excusa es que no tienes bolígrafo, no sigas leyendo y espera a tenerlo. Si la excusa es que no tienes papel, lo mismo te digo. O usa las hojas en blanco que hay al final del libro. Están también para eso. Una alternativa válida, aunque provisional, es que grabes el ejercicio en la grabadora de tu *smartphone*. Confío en que lo tengas para leer los QR al final de cada capítulo que te llevarán a los recursos adicionales en la web del libro. Si no es así, podrás acceder directamente en la web mediante un código.

Es importante que te repitas a ti mism@ *en voz alta* cada día el sueño que acabas de escribir. Si lo haces un par de veces, una por la mañana al levantarte, y otra por la noche al acostarte, aún mejor. Pero si eres una persona muy concienzuda, con una te será suficiente. Al leerlo en voz alta estarás ayudando a que le llegue el mensaje a tu cerebro por al menos dos sentidos: la vista y el oído.

Esta repetición ayudará a tu inconsciente a grabarlo. Al fin y al cabo así fue como aprendiste tu idioma, por repetición. Y así es también como se enseña a los niños las tablas de multiplicar o las oraciones.

El resto de los ejercicios los deberías seguir haciendo basándote en este

primer sueño que acabas de describir. Si en algún momento prefieres cambiarlo, no hay problema, pero te pido entonces que vuelvas a hacer todos los ejercicios desde el principio del libro, o, de lo contrario, el mensaje que estarás mandando a tu inconsciente podrá ser confuso. El poder del inconsciente es magnífico y conviene que no lo subestimes.

NUESTRO CONTRATO

Te invito ahora a que firmemos nuestro contrato. Con esto me refiero a un pacto entre tú y yo, por el cual te comprometes a llevar a cabo los ejercicios de este libro. El contrato viene a ser algo así como: «Yo, Matti, he escrito este libro para ayudar a la gente que así lo desee a cumplir sus sueños, y tú te comprometes a hacer que tu vida sea más feliz cumpliendo tus sueños, aplicando los conceptos y las técnicas de este libro». Si prefieres no hacerlo, me parecerá bien. Preferiría que te comprometieras, pero al fin y al cabo, es tu vida.

En el caso de que aceptes, aquí tienes el texto formal en el que poner tu nombre. También puedes rellenarlo en Tu Plan de Sueños en la web del libro, yendo al apartado «Contrato».

Pero antes de que firmes, una aclaración. En realidad el contrato es contigo mism@. Salvo que me lo cuentes, o lo compartas en la web, yo no tengo la posibilidad de saber qué has hecho. Pero tú sí. Y como es tu vida, confío en que decidas lo mejor para ti.

Yo me comprometo hoy día del mes del año conmigo mism@ en el cumplimiento de mis sueños. Me comprometo a disfrutar del camino cada día y a hacer lo que haga falta para alcanzarlos, siempre desde la seguridad, y ocupándome de que lo hago desde una actitud +/+/+ que implica que mis decisiones y acciones no hacen daño a nadie, y me permiten conseguir mis sueños de forma agradable.

Es posible que puedas tener alguna dificultad con la parte donde dice «que implica que mis decisiones y acciones no hacen daño a nadie» dado que puede haber gente en tu entorno que se sienta insegura si te decides a cumplir tus sueños. Por eso es importante que a lo largo del libro hagas los ejercicios. Por un lado podrás asegurarte de que el cumplimiento de cada sueño que te planteas es bueno para ti. Por otro, te permitirá entender los riesgos implicados, y cómo minimizarlos. Y finalmente, podrás ir experimentando el proceso de crecimiento necesario para gestionar tus miedos. Esto te ayudará a cumplir tus sueños, entendiendo que en todo proceso de crecimiento hay beneficios y hay pérdidas que es importante tener claros.

Por ejemplo, si cumples tu sueño de «trabajar desde casa», al hacerlo perderás parte del contacto con tus compañeros de trabajo. En principio no es ninguna tragedia, pero es conveniente que aprendas a tener en cuenta lo que ganas y lo que pierdes en tu proceso de desarrollo. Igual que también es bueno aprender lo que ganas y lo que pierdes por no hacerlo.

Confío en que empieces a tomar conciencia de tu responsabilidad. Si ya lo tienes claro, genial. Si no, la irás asimilando a lo largo de los próximos capítulos.

Para terminar este ejercicio, y que empiece a hacer su efecto, te recomiendo que leas también el contrato en voz alta cada día. A tu inconsciente le quedará claro que es algo importante y se pondrá en marcha en esa dirección.

TE PRESENTO A TUS COMPAÑEROS DE VIAJE

Por si acaso en algún momento sientes que te falta compañía a lo largo de este viaje que has empezado, iré añadiendo reflexiones y diálogos con dos personajes que espero que te den más confianza o al menos te sirvan de inspiración: Maybe y Wildo.

Maybe es una mujer atractiva que acaba de cumplir treinta y cinco años. Empezó a estudiar la carrera de Económicas, pero no la acabó, y desde hace cuatro años trabaja como secretaria en una empresa de informática en la que desarrollan e implementan programas de gestión a medida. Su padre era farmacéutico, y murió hace cinco años, y su madre ha trabajado en una agencia de detectives. De ahí cree que le viene buena parte de su curiosidad innata.

Está casada con Frank y tiene dos hijos. Frank es una persona perfeccionista, y por eso en su empresa de reformas le va muy bien. A Maybe en cambio le va más lo informal. Le apasiona la creatividad. Hace tres años pidió jornada reducida y desde entonces dedica tiempo a leer mucho sobre el tema, pero le da miedo empezar a trabajar por su cuenta. Su sueño es montar una escuela de creatividad. Y desde ahí crear una cadena o una franquicia de escuelas de creatividad.

Wildo es todo un personaje. Tiene cuerpo de hombre y cara de adolescente. Su sonrisa es contagiosa. Es ingeniero de montes. De pequeño se pasaba los veranos, y algunas fiestas, en el pueblo de su madre haciendo trastadas con sus amigos. Su padre era cerrajero, y su madre, ama de casa. A igual que Maybe está casado y tiene un hijo de siete años con Penny. Wildo trabaja desde hace cinco años como responsable de calidad en una empresa química. Le encanta hacer cosas nuevas, y sabe que la innovación disruptiva es lo que le conviene a su empresa si no quieren acabar despidiendo a media plantilla, como ya ha hecho su

competencia, pero su jefe no lo ve. El sueño en el que lleva tiempo trabajando es el de una empresa *online* que gestione patrimonios forestales en distintos países. Esto permitiría a sus clientes invertir en bosques, entendidos como materia prima sostenible (con una política clara de reforestación). Según sus primeros cálculos, podría garantizar una rentabilidad del 6%. Esta empresa sería de hecho el primer peldaño de una escalera más grande: cumplir su sueño de ayudar a reforestar el planeta.

Conocí a Maybe y a Wildo hace dos años en un programa para emprendedores, y hemos tenido diversas reuniones. Aprovechando que ambos tienen sueños por cumplir, espero que sus reflexiones y los diálogos que añada te hagan más divertidos y prácticos los temas que te voy a ir contando a lo largo del libro.

Bueno, hechas las presentaciones, ya no queda más que cerrar el capítulo con el resumen de puntos clave, pedirte que reflexiones sobre los aprendizajes que te llevas de este primer capítulo y mostrarte el primer apartado de Recursos adicionales que podrás encontrar en la web del libro.

Los puntos clave del capítulo

- Los seres humanos buscamos continuamente satisfacer nuestras necesidades. Primero las de supervivencia, seguridad y pertenencia. Después las de autoestima (creer en nosotros), desarrollo personal, y finalmente las de auto-realización (dejar huella y ayudar a crear un mundo mejor).
- Además de los genes pasamos los memes (genes culturales) a las demás generaciones. En ellos puede ir incluida la capacidad de soñar y de cumplir los sueños.
- La imaginación permite encontrar valor en cosas o en habilidades que aparentemente no lo tienen.
- Convierte la queja en acción para que obtengas un *feedback* que te permita decidir si seguir ese curso de acción o cambiarlo.
- Tu pasión es tu SUEÑO, con mayúsculas. El que inspira al resto de tus sueños. Puedes tener sueños no alineados con ella, pero lo ideal es que dediques tiempo a encontrarla. De esta manera los sueños que pongas en marcha serán como trocitos de esa luna que anhelas.
- Cuando la necesidad de control es muy grande, es una indicación clara de que no confías lo suficiente en ti mism@. A medida que desarrolles una actitud +/+ , irá apareciendo la confianza en ti y en los demás.
- A menor autoestima, menor convicción de que eres brillante. A mayor autoestima, mayor convicción de que tú lo vales.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

En mi experiencia como alumno adulto de muchos cientos de horas de formación, y otro tanto como formador, he aprendido lo importante que es para el participante afianzar lo visto y experimentado, sea tras la asistencia a un taller o la lectura de un libro. Lo que se practica se queda. Y a mayor repetición, más refinamiento y mejor comprensión. Lo que sólo se lee o ve, y no se practica, queda en el limbo.

De lo que se trata es de que integres los nuevos conocimientos y actitudes y, como sumar, leer o montar en bici, lo hagas sin pensar. Y eso es todo un proceso.

Por eso, te voy a pedir en cada capítulo que hagas una breve reflexión sobre lo que te llevas del mismo.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y las sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- **¿Qué creencias sobre ti te parece que pueden ayudarte a cumplir tus sueños?**
- **¿Quién cree en ti más incluso que tú mism@? ¿Quién puede apoyarte en este apasionante viaje? Habla con esa persona, cuéntale lo que quieres hacer y pregúntale si quiere ayudarte a conseguirlo. Cuanto más te expongas (de forma segura), más aprenderás y antes lo conseguirás.**
- **¿Cuál es, del 1 al 10, tu nivel actual de autoestima? En el caso de que quieras mejorarlo, ¿qué vas a hacer para conseguirlo? Una buena forma puede ser criticarte menos, y poner el foco en**

lo que haces bien. Basta con probarlo. Cada vez que te salga una crítica escríbela en un papel y títala a la papelera.

- ¿Vas a quejarte menos para convertir esa energía en acciones útiles para cumplir tus sueños? ¿Cuándo? Escribe la fecha en tu agenda. Y hazte *accountable*. Asume la responsabilidad. Dile la fecha a la persona que te va a apoyar, y pídele que compruebe cada quince días cómo te va.
- Recuerda repetir cada día la descripción de tu sueño en voz alta.
- Y repite también tu contrato en voz alta cada día.

Recursos adicionales

Al final de cada capítulo te invitaré también a que visites la web del libro. En ella encontrarás materiales complementarios a lo leído. A veces serán vídeos, en otras ocasiones serán cuestionarios, tablas o artículos.

En este primer capítulo te invito a ver un par de vídeos.

Uno de Deb Roy, y otro de Han Rosling. En el primero, la tecnología permite observar cómo el hijo de Roy empieza a articular sonidos que con la repetición se convierten en palabras. Este vídeo permite descubrir cómo aprendemos y qué hacen nuestro cerebro, y su compañera la mente, para articular capacidades increíbles que a menudo no apreciamos.

En el segundo vídeo Rosling ilustra en detalle la convergencia que está habiendo en el mundo, y te permite comprobar cuán ajustada a la realidad es tu percepción del mundo. Con esto te estoy invitando a que cuestiones tus creencias y te prepares para ampliar tu visión, si de verdad quieres desarrollar tu capacidad de alcanzar tus objetivos más increíbles.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-1.



Capítulo 2

Todos tenemos un cerebro. Todos tenemos un BOS

La función principal del cuerpo es transportar al cerebro.

THOMAS A. EDISON

INCREÍBLE, PERO CIERTO. LA IMPORTANCIA DE DARSE CUENTA

A veces se te olvida. O mejor dicho, a veces tu cerebro se acuerda de que existe. O al menos de que opera ahí arriba, entre tus orejas. Pesa en torno a 1.500 gramos, y sin embargo controla tu vida.

Lo bueno es que ahora que has vuelto a tomar conciencia de tu cerebro, y que estás leyendo un libro sobre cómo cumplir tus sueños, puedes conectar ambas ideas y empezar a alinear tu mente en esa dirección.

No sé cuánta experiencia tienes en cumplir tus sueños. Seguramente más de la que estás reconociendo. Al fin y al cabo estás vivo. Y eso es un hecho que no puedes negar. Y para llegar hasta este momento, lo has hecho empleando tu cerebro.

Pero en realidad, hablar así parece poco preciso, porque **tú eres tu cerebro**. O mejor dicho, sabes que existes porque tu cerebro y tu mente te permiten tener conciencia de ti mism@. Si fueras un perro o una ardilla, eso no sería posible. Y sin embargo ellos también tienen uno. Pero eso sí, no tan desarrollado. Lo que nunca deja de sorprenderme es que, después de haber sido equipados de serie con la máquina más perfecta que jamás habríamos podido imaginar, una vez que nacemos el sistema nos entrena, educa y adiestra para que seamos unos niñitos buenos y cumplamos todos con un mismo patrón.

¿No te parece un desperdicio?

Nuestro cerebro cuenta con unos cien mil millones de neuronas, cada una capaz de hacer a su vez, diez mil conexiones con otras neuronas o nervios, **y por tanto, de generar posibilidades de utilización casi infinitas**, y luego nos enseñan a hacer sólo lo convencional, lo establecido, ¡y nos castigan si hacemos algo diferente!

Bueno, está claro que la sociedad lo ha venido haciendo lo mejor que ha

sabido. Y gracias a ese saber hoy podemos estar escribiendo y hablando de esto.

Con el párrafo anterior sólo pretendía que te dieras cuentas de que tú y yo contamos con una máquina perfecta capaz de proporcionarnos todo aquello que queramos. Pero eso sí, para conseguir utilizarla de la forma en que intuyo que te gustaría, primero necesitabas darte cuenta —o al menos acordarte con la suficiente conciencia— de que esa maravilla te pertenece. Te la regalaron tus padres.

Y lo segundo que debe ocurrir para que empieces a sacarle provecho es que te des cuenta de las cosas que ya consigues gracias a ella, cómo las hace, y cómo puede hacer otras muchas que hasta ahora por miedo, ignorancia o simplemente porque no te las habías planteado, no estabas consiguiendo. Lo que te toca ahora es desplegar las capacidades que te permitan cumplir tus sueños.

Y es que después de haber pasado por la era del conocimiento que de hecho no ha parado, ni parará, ahora estamos entrando poco a poco en la era de la conciencia.

ENTENDIENDO NUESTRO POTENCIAL

Es normal que aún no nos hayamos dado cuenta de nuestro potencial. Sobre todo porque desde pequeños, al menos en España, nos han invitado a creer que el talento es cuestión de suerte, de tener los boletos correctos en la lotería genética o de ir a los mejores colegios. Lo que no nos imaginábamos era que nuestros cerebros son capaces de ayudarnos a conseguir todo aquello que creemos. Y eso incluye cumplir tus sueños más maravillosos.

¿Qué tiene de malo soñar si luego haces lo que toca para conseguirlo? Lo malo sería que te dedicases a soñar y luego no hicieras nada. Pero el hecho de soñar en sí, es decir, usar la imaginación para ver en la mente lo que puede llegar a ser, no es malo. ¿Cómo crees que los ingenieros y los arquitectos conciben sus proyectos?



MAYBE: Oye Matti, ¿eso es lo mismo que la visualización que hacen los atletas?

Eso es, Maybe. A menudo los atletas antes de llevar a cabo su salto, su carrera, ensayan en su mente cada movimiento. Cuanto más repitas una secuencia mentalmente, más entrenas a tus neuronas. A base de repetición,

la secuencia va quedando grabada en tu cerebro, vas creando patrones y la ejecución ocurre finalmente casi de forma automática. Evidentemente no basta con la repetición mental. Luego tienes que hacer la acción física para que puedas obtener el *feedback* de la realidad.

MAYBE: *Pero ¿el aprendizaje a la edad madura es igual?*

Parece que no, que en la infancia es mucho más fácil, pero no te imaginas lo bien que me lo paso dándome cuenta de cómo mi cerebro se engancha a los patrones nuevos. Antes me cabreaba por sentirme incompetente. Ahora me divierte porque más o menos entiendo cómo funciona el cerebro en ese sentido. Y eso me ayuda a salir de mi zona de confort.



¿Te puedes imaginar cómo va a influir en el mundo que miles, cientos de miles, millones de personas empiezan ya a darse cuenta de su potencial? Estamos por fin llegando a una época en la que la sociedad poco a poco está pasando de estar en el nivel de **pertenencia** de la pirámide de necesidades de Maslow, al nivel de **autoestima**.

La mayor madurez emocional de la sociedad, el nuevo posicionamiento de la mujer en un mundo en el que las emociones empiezan por fin a comprenderse y, en definitiva, los progresos de la sociedad occidental están empezando a hacer posible que estemos pasando de un paradigma basado en el miedo y el control, a otro de confianza. De uno de relaciones +/-, o *win/lose*, a otro de +/+/, o *win/win/win*. Y esto está ya empezando a ser posible por el incremento brutal de la autoestima de las personas. Por eso se está convirtiendo en un tema de tanta actualidad tanto en las redes sociales como en las librerías. Estoy seguro de que hace diez años el contenido de nuestro vídeo no habría provocado la espectacular reacción que generó desde que lo lanzamos a finales de noviembre de 2012. Y esto está siendo posible porque cada vez entendemos mejor cómo funciona no sólo el cerebro, sino la mente también. Y aquí se combina el conocimiento de la neurociencia, con la psicología e incluso el *coaching*.

¿QUÉ ES UN BOS?

Como es probable que sepas, en inglés la palabra BOSS (escrita con dos eses), significa «jefe». En el caso de que seas autónomo, estés estudiando o no estés trabajando, es muy probable que el título de este apartado te haya resultado

provocador.

«A mí me da igual. Yo no tengo un BOSS.»

Pues sí, sí que lo tienes. Pero con una sola «s». Tienes, como todos, un BOS, que son las iniciales de **Brain Operating System**. Estamos hablando de tu mente, y más concretamente de tu personalidad.

Este BOS es una etiqueta que te propongo basándome en mi experiencia en un campo multidisciplinar, que estamos creando desde nuestra empresa como una evolución de la consultoría. Nosotros nos involucramos con un cliente, y no sólo le ayudamos a diseñar una nueva cultura y una nueva estrategia, sino que nos quedamos con él hasta que las implementa a base de proyectos. Y esto es lo mismo que pretendo al ayudarte con tus sueños. Acompañarte en el camino hasta que los cumplas. Eso sí, siempre que te comprometas.

Bueno pues el BOS es el sistema operativo que empieza a instalarse el día de tu nacimiento y está listo hacia el final de tus estudios formales. Lo habitual es que no te plantees si es o no actualizable. Y no es sólo que puedas instalar algunas mejoras, sino que podrías revisar una gran parte de su programación.

Piensa por un momento cuándo fue la última vez que invertiste dinero, o incluso tiempo en asistir a un evento destinado a actualizarte. Y me refiero a uno que te interesara, ¡no a la última reunión de la empresa para explicarte un nuevo procedimiento!

Ejercicio:

Escribe a continuación la fecha de la última vez que asististe a esa sesión en la que aprendiste algo que te haya sido útil en tu vida a la hora de cumplir sueños, o al menos objetivos.

Fecha:/...../.....

Lo que aprendí en ese último evento fue:

La penúltima parte de este ejercicio consiste en escribir cuántas horas crees, así, a bote pronto, que has invertido en tu formación una vez acabados tus estudios formales.

Tiempo:

Y por último quiero que escribas cuánto dinero inviertes regularmente en ti, como porcentaje de tus ingresos, de cara a mejorar tu BOS, y por tanto a cumplir tus sueños.

Porcentaje de ingresos: %

¿YA CONTESTASTE?

El objetivo de este ejercicio no es que te sientas mal. Bueno, un poco sí. Si no hay algo, o alguien, que te incomode, es muy probable que no quieras cambiar nada. O dicho de otra manera, que no quieras salir de tu zona de confort, ni aunque sea para cumplir tus sueños.

Ahora habiendo contestado las preguntas puede que te sientas feliz con lo que has escrito, o que te des cuenta de que no estabas responsabilizándote de la actualización de tu BOS. Y eso para mí es otra forma de decir que no estabas invirtiendo lo suficiente o incluso nada en tu capacidad de cumplir tus sueños. Pero lejos de sentirte mal, deberías estar más feliz que antes. Antes vivías creyendo que esto no dependía de ti y que la «culpa» era de los demás. Ahora ya sabes, que no es un tema de culpa, sino de la responsabilidad que te toca asumir. Por duro que sea. Y esto es a lo que yo en *coaching* llamo: «tragar sapos».



Como no sé si eres de las personas que invierte mucho o poco en su desarrollo, voy a hablarte como si estuvieras en la media.

Nota para ti: Si estás por debajo de la media, multiplica lo que te diga a

continuación por 2. Si estás por encima, multiplícalo por 0,5.

Mi experiencia me dice que la mayoría de la gente vive una vida en la que es más fácil **quejarse de lo que le pasa que hacer algo con lo que le pasa**. Y lo entiendo. Pero no lo comparto.

Lo entiendo porque si estás leyendo este libro y te has criado en España, es fácil que no te hayan dado patrones para convertir la queja en algo más útil. Vamos, que no habrás estado en entornos familiares o profesionales en los que la gente decía con entusiasmo y ganas: «¡Esto no es un problema! ¡Esto es una oportunidad para mejorar! A ver, vamos a sentarnos y a analizar qué ha provocado el problema, entender por qué ha pasado por si en el futuro podemos evitar que vuelva a ocurrir, y vamos a poner en marcha la solución que saque lo mejor de nosotros mismos y demostrarle al mundo de lo que somos capaces. ¡Seguro que podemos hacerlo!».

Lo normal no es eso. O no era eso.

El entorno del que venimos, España, salvo honrosas excepciones, ha sido uno de miedo y control, donde la gente estaba acostumbrada a desconfiar, a culpar, a escaquearse y desde luego a no asumir la responsabilidad. Y claro, los sistemas operativos que se creaban así en las cabezas de la gente empezaban ya con unos cuantos fallos.

En el caso de que te hayas criado en Latinoamérica, imagino que el contexto no habrá variado mucho. Lo que sí puede haber cambiado, tal como me comentaba hace poco un empresario chileno, es la actitud. Según me decía, en Latinoamérica existe mucho la cultura de «*I wanna be first*» (Quiero ser el primero). Y como seguía contándome, la crisis permanente en la que ha estado esta zona del mundo durante prolongados periodos de tiempo ha hecho que la crisis deje de ser algo que tener en cuenta, y el buscarse la vida se haya convertido en una segunda naturaleza. Quizá lo que sí compartimos desde ambos lados del Atlántico es la baja autoestima que no ayuda a tener una buena imagen de uno mismo.

Pero sea cual sea el caso, te invito a que remates el ejercicio en positivo y te plantees nuevos objetivos. Si cuentas con acceso a una biblioteca pública, a *coaching* (social o de pago), a clases en centros culturales o a internet, no tienes excusa. Es posible que tengas poco tiempo disponible, pero recuerda que puedes proponerte los objetivos para dentro de tres meses, o cuando aún no tengas nada programado. Si cuentas con poco dinero, en internet tienes acceso a webinars gratuitos, a artículos, a blogs, e incluso a libros. Como dicen en inglés, «*If there is a will, there is a way*». Si hay voluntad, siempre hay un camino.

Me comprometo a actualizar la versión de mi BOS regularmente a partir de:

Fecha:/...../.....

Los apartados sobre los que quiero aprender más son:

El porcentaje de mis ingresos y el número horas que quiero invertir de cara a mejorar mi BOS, y por tanto a cumplir mis sueños, es:

Número de horas al mes:

Porcentaje de ingresos: %

¿DE QUÉ ELEMENTOS SE COMPONE EL BOS?

Para empezar a actualizar tu Brain Operating System necesitas tener claro cuáles son los principales elementos sobre los que puedes influir. A continuación he incluido un listado seguido de una breve descripción que te ayudará a entender cuáles son y cómo desarrollarlos.

Actitud

Es la forma en que te presentas ante la vida. Cómo afrontas la realidad. En Análisis Transaccional lo llamamos la *posición existencial*. Existen tantas formas de clasificar la actitud como uno quiera inventarse, pero yo suelo recomendar la basada en cómo estás tú en relación con los demás. Esta forma de clasificarlas da lugar a cuatro posibilidades:

- «Yo estoy bien, tú estás bien», o +/+. Me acepto y te acepto, aunque no comparta lo que pienses, sientas o hagas.
- «Yo estoy bien, tú estás mal», o +/- . Me acepto, pero no te acepto, y por tanto te considero inferior.
- «Yo estoy mal, tú estás bien», o -/+ . No me acepto, pero sí te acepto a ti, y

por tanto te considero superior.

- «Yo estoy mal, tú estás mal», o -/-. Ni me acepto ni te acepto, y por tanto esta vida no merece la pena.

Como puedes imaginar, la posición desde la que necesitamos operar es desde la primera, +/+. Y lo normal es que funciones habitualmente desde ahí. Sin embargo bajo estrés es fácil que entres en alguna de las otras posiciones. Además en nuestro Modelo de Auto-Liderazgo hablamos de una derivada de la primera a la que llamamos +/+/. Cuando estás operando desde ella, decimos que tienes una actitud de respeto y compasión hacia ti y el otro, y hacia todo el mundo en general.

Ejercicio:

Reflexiona sobre la actitud con la que sueles enfrentarte al día a día y observa si la cambias dependiendo de con quién estés. Lo normal es que te des cuenta de que hay gente con la que te cuesta mantenerte en la actitud +/+. Una vez que identifiques a una o dos personas con las que te pasa, comprométete a relacionarte con ellas desde la posición +/+. La forma de hacerlo es buscar los aspectos positivos de su forma de hacer. Si no los encuentras, probablemente estés poniendo el foco en su comportamiento desde tu posición +/-.

Valores

Los valores son aquellos aspectos de la interacción con los demás a los que das más importancia en tus relaciones. Se transmiten habitualmente de padres a hijos, y suelen ser característicos de la cultura del país en el que se vive. Cuando dos personas tienen valores diferentes, no dan el mismo peso a las mismas cosas, y esto hace que les cueste ponerse de acuerdo. Especialmente porque las decisiones que cada uno toma, y los comportamientos posteriores, emanan de sus valores.

Ejercicio:

Para identificar tus valores, te invito a que visites la web de uno de nuestros *partners*, Barrett Values Centre, y hagas el cuestionario de valores personales gratuito que ofrecen en: <<http://bit.ly/ValoresPersonales>>.

Creencias

Las creencias son juicios que das por hecho sobre ti mismo@, los demás o la realidad en general. Con esto me refiero a que en algún momento hiciste una

valoración sobre una cualidad tuya, por ejemplo la calidad de tu voz, y no has vuelto a cuestionarla. También puede ser que el juicio tenga que ver con la forma de ser o de hacer de un conocido o un familiar. O sobre cómo es la vida, la sociedad, etc. Y al no volver a cuestionarla no te estás dando la oportunidad de comprobar si aquel juicio sigue siendo válido.

Si ese juicio se ha convertido ya en creencia, no sabrás ver evidencias que le lleven la contraria. Por eso decimos que los juicios son las gafas a través de las cuales vemos la realidad. Muchos de los juicios que dan lugar a lo que llamamos creencias limitantes se hacen desde posiciones existenciales +/- o -/+. Una creencia limitante es aquella que te frena a la hora de conseguir lo que quieres. Por el contrario una creencia poderosa es aquella que te ayuda a conseguir lo que te planteas.

Ejercicio:

Haz una lista de todo lo que piensas o crees sobre el dinero. Es importante que te permitas escribir todo lo que se te ocurre, no hagas ninguna valoración a medida que vas anotándolo. Cuando más deprisa lo escribas mejor. Y no repases lo escrito. No importa si escribes lo mismo dos veces.

Nota: no te dejes hueco en el libro, ya que lo normal es que rellenes como mínimo una hoja entera, incluso por ambas caras.

Una vez que tengas la lista, lo que toca ahora es identificar cuáles de las cosas que has escrito limitan tu capacidad de conseguir dinero, y cuáles te ayudan. Escribe una «L» al lado de las limitantes, y una «P» junto a las poderosas. Lo siguiente es decidir cuál es la creencia limitante que quieres cambiar, si es que quieres cambiar alguna. Si no quieres cambiar ninguna, puede ser porque ya tienes todo lo que necesitas, o porque tienes una creencia limitante tan poderosa que no te permite ni hacer el ejercicio. En ese caso, busca otro tema, por ejemplo, la salud, el amor, los amigos, la familia. El caso es que elijas uno que te permita hacer el ejercicio y descubrir cómo influyen las creencias en tu forma de ver la vida.

Lo último que te falta es darle la vuelta a la vieja creencia y buscar evidencias en tu día a día que refuercen la nueva creencia. Es decir, si una de tus creencias limitantes era por ejemplo: «Tener dinero te hace miserable como persona», una nueva creencia poderosa sería: «Puedo tener el dinero que quiera y vivir una vida feliz». Lo importante es que la nueva creencia resuene dentro de ti y te sientas bien al pensar en ella. Eso sí, mantén el ejercicio en marcha hasta que notes que la nueva creencia está consolidada en tu mente, a base de recoger evidencias que la refuercen.

Feedforward

Esta es una de las habilidades menos conocidas del Brain Operating System, que además no tiene una etiqueta clara en castellano. Del inglés hemos tomado prestada la palabra *feedback*, que hoy en día utiliza tanta gente en el mundo de la empresa que pocas veces nos cuestionamos si todos la conocemos. Por si acaso, una aclaración breve. El *feedback* es la respuesta que damos ante el

comportamiento de otra persona. Bueno, pues el *feedforward* es la acción previa a que hagamos algo, que podría decirse que complementa el *feedback*. Esto es, la previsión que hace nuestro Brain Operating System de lo que vamos a hacer, antes de que ocurra. Un ejemplo se da cuando dices: «Hoy va a ser un día maravilloso». Y luego va y ocurre. Lo que has hecho es decirle a tu inconsciente: «Fíjate en todo aquello que pueda hacer que hoy sea un día maravilloso y ayúdame a conseguirlo». Si, en cambio, te imaginas que «hoy va a ser un día complicado y no lo voy a disfrutar», lo que le estás diciendo a tu mente y cerebro es: «Fíjate en todo aquello que pueda hacer que hoy sea un día complicado y ayúdame a que no lo disfrute». Es posible que te cueste aceptar que esto es así. Cuando alguna de tus amigas se quedó embarazada, ¿no te diste cuenta de que de repente había más embarazadas? ¿O es que en realidad había las mismas, pero te fijabas más? Por eso es tan peligroso pensar todo el día en que puedan ocurrirte cosas negativas. Y por eso los gafes se refuerzan a sí mismos.

Ejercicio:

Registra cada día, aunque sólo sea mentalmente, las veces que te das cuenta de que tu sueño está en tu *feedforward*, las veces que tu sueño está en tu radar. Una forma buena de hacerlo es creando lo que hoy en día llaman un *moodboard*, o tabla motivacional. Esto es un póster creado por ti, con imágenes que te motiven y que estén relacionadas con tu sueño. Si trabajas con el ordenador puedes ponerla como fondo de pantalla, en tu taquilla del gimnasio o en el frigorífico de tu casa.

Formas de pensar, sentir y actuar

A priori, todas las funciones que desarrolla el cerebro que influyen en las cosas que consigues en la vida son parte del Brain Operating System. En qué te fijas, qué sentidos utilizas para observar la realidad, cómo de desarrollados los tienes, cómo la clasificas, cómo te pones en marcha. De forma abreviada son las formas en las que piensas, sientes y actúas. Cada persona realiza estas macrofunciones de distintas maneras en función de su actitud y sus valores, de lo consciente que es de sus necesidades, de sus creencias y de su *feedforward*.

Este apartado por sí solo ha llenado miles de libros, y enfocados desde distintos puntos de vista. Uno de los más comprensibles y acertados que he encontrado a lo largo de mi vida ha sido el Análisis Transaccional. Algunos conceptos como la posición existencial o el contrato son términos transaccionalistas. En mi libro *Hacia un nuevo paradigma* hay bastante material enfocado desde el punto de vista de la empresa. Y si prefieres leerlo novelado, te

recomiendo el último de mi amigo Juanma Opi, *Los fundamentos de la energía positiva*.

Según Eric Berne, fundador de esta potente rama de la psicología, la personalidad está formada por tres entidades. La que recoge lo que aprendemos y copiamos de nuestros mayores, que se llama el Estado del Yo Padre. En ella almacenamos las formas de pensar, sentir y actuar que vimos hacer a nuestros progenitores. La que recoge lo que vivimos y experimentamos en nuestro interior, y que hoy se sabe que está más influida por los seis-siete, primeros años de vida, y que se llama el Estado del Yo Niño. En ella almacenamos las formas de pensar, sentir y actuar que hemos acumulado desde la infancia. Y finalmente está la que incluye los pensamientos, las emociones y los comportamientos que ocurren en el aquí y ahora como respuesta al presente, que se llama el Estado del Yo Adulto. El uso del Padre, Niño o Adulto, en función de la situación, tiene una gran influencia en la facilidad o en la dificultad que tengas para conseguir tus sueños.

Ejercicio:

Reflexiona sobre los Estados del Yo que te he contado y anota en Tu Plan de Sueños, o en tu cuaderno de trabajo, los pensamientos, las emociones y los comportamientos de tu pasado que te han ayudado a conseguir logros, y los que te hayan frenado a la hora de lograr algo que querías. No importa *a priori* si los mezclas. Lo que te pido es que empieces a tomar conciencia de qué aspectos de tu Estado del Yo Padre, o de tu Estado del Yo Niño, intuyes que han estado involucrados en tu pasado en la consecución de tus metas.

Estado del Yo Padre:

Estado del Yo Niño:

Formas de gestionar el feedback

Aún no hemos llegado a comprender del todo la importancia que tiene el *feedback* que damos a otros y el que recibimos. Porque, en el fondo, tu realidad es tu *feedback*. Lo que te ocurre tiene que ver con lo que piensas, sientes y haces. Tiene que ver con lo que pones en tu radar. Con lo que crees acerca de ti, de la vida y de los demás. La información siempre está ahí fuera. Esto puede ser duro de aceptar, y puedes preferir creer que lo que te ocurre es tu destino. Bueno, es una opción. Pero esta alternativa no te coloca como protagonista de tu vida. Por otra parte está claro que tú no haces que los demás hagan las cosas que luego provocan esa realidad. Pero sí haces para estar o no en ella. Y me refiero a estar o no en ese momento, en esa empresa; y lo que creas, lo que esperes, lo que hagas, estará influyendo. Por eso te invito a que pongas cariño a la hora de dar *feedback* a la gente, sabiendo cómo influye en su realidad.

Un nuevo aprendizaje importante en este sentido es que aprendas a gestionar el *feedback* que no te gusta, de forma que te ayude a conseguir lo que quieres. Cuando esto ocurre tienes tres posibilidades básicas:

- *Ignorar la información* que te proporciona el *feedback*. A veces es lo que toca, pero hay que tener claro que, al hacerlo, pueden ocurrir cosas que no te beneficien. Puede que no estés asumiendo que lo que ocurre tiene que ver con una decisión o acción tuya.
- *Sentirte víctima*. Es cierto que a veces somos víctimas reales de circunstancias ajenas. Pero si el sentimiento es constante, como cuando estás en un trabajo o una relación que no te gusta, fíjate a ver si eres una víctima del comportamiento de los demás, o si eres más bien tú quien no toma las decisiones que deberías.
- *Aprender y cambiar*. Ésta es la opción que menos gente emprende, pero la que más ayuda a cumplir los sueños. A veces no toca aprender cuando estás siendo la víctima real de un evento. Pero pasado un tiempo prudencial, eres tú quien debe decidir cómo te quieres seguir sintiendo en adelante. Y sobre todo asumir la responsabilidad, la *accountability*, sobre tu vida, y decidir aprender. ¿Qué vas a aprender de tu pasado, y qué vas a hacer diferente?

Ejercicio:

Recuerda la última vez en la que te sentiste víctima. Imagínate que eres un guionista de cine, y te toca poner en un guión lo que pasó aquel día. Piensa en cuáles fueron los eventos que llevaron a que eso ocurriera, quiénes estuvisteis involucrados, y cuáles fueron las acciones que cada uno llevó a cabo. Ahora fíjate en tus

acciones, y plantea al menos tres acciones alternativas que probablemente habrían provocado otros resultados. Practicando esto con regularidad, aprenderás a hacerlo cada día un poco antes. Con la práctica, ya no te sentirás víctima. Te sentirás protagonista.

Hábitos

Los hábitos son comportamientos repetitivos que realizas de forma casi automática. Como el de sentirte víctima o protagonista. Cuando hablamos de hábitos la gente suele pensar en el de fumar. O en el de beber alcohol. Pero hay otros muchos que favorecen la salud como comer fruta, o verdura, o hacer deporte.

Lo que espero es que decidas prender el hábito de cumplir tus sueños, de forma que tu Brain Operating System lo haga con menos esfuerzo. Para ello deberás desarrollar comportamientos nuevos como el de ubicarte mentalmente en +/+, pensar en positivo, dejar de criticarte, buscar opciones, etc, que irás aprendiendo en la medida en la que practiques los ejercicios con regularidad. Según muchos especialistas, la adquisición de nuevos hábitos requiere de al menos veintiún días de práctica constante. Y para eso hace falta tener un foco claro, una motivación concreta. Un objetivo, o sueño, que quieras cumplir. Y esto de nuevo se basa en la responsabilidad.

Ejercicio:

Identifica un hábito que consideras que te ayuda a gozar de buena salud, y otro que haga lo contrario. Piensa cómo esos dos hábitos afectan a tu cerebro y a tu Brain Operating System. Pueden estar influyendo más de lo que te imaginabas en tu capacidad de cumplir sueños. Y si decides crear uno nuevo, ya sabes, como mínimo veintiún días de práctica. Para facilitarte el camino, te recomiendo que te hagas con un calendario en el que ir marcando los días en que cumples tu nuevo compromiso.

¿CÓMO TE OCUPAS DE GESTIONAR TU BOS?

Ahora que ya sabes algunos de los elementos principales que componen tu Brain Operating System, va siendo el momento de que te plantees cómo vas a gestionarlo de aquí en adelante. Confío en que al leer el apartado anterior hayas tomado nuevas decisiones. Sin embargo es probable que haya una serie de influencias externas a las que aún no hayas prestado atención.

¿Con qué tipo de noticias nutres tu mente? ¿Qué tipo de información eliges escuchar, consciente o inconscientemente? Si quieres cumplir tus sueños, deposita en tu cerebro informaciones y conocimientos útiles para tu sueño. Mucho de lo que nos llega por los medios no son más que accidentes, malas

prácticas empresariales o políticas. ¿Crees que ese tipo de información te ayudará a conseguir tus sueños? ¿O más bien te ayudará a estar en depresión permanente? Yo te recomiendo que elijas fuentes de información que vengan filtradas por gente que esté alineada con lo que tú quieres conseguir. Una de las formas más sencillas es suscribirte a los blogs de personas que escriben sobre temas de tu interés. O si te sientes bien en el mundo digital más avanzado, créate una cuenta en Twitter y sigue a aquellos que te interesen. No intoxiques tu cerebro con información que no es útil. Al inconsciente no le importa la calidad de la información, sino lo que le repites de forma constante.

Una recomendación que te hago es que no mires las noticias durante un mes. Puede parecerte una locura. Pero la gente ya se ocupará de decirte lo que está ocurriendo en el caso de que sucedan cosas realmente importantes. Viviendo en Inglaterra, y yendo a España apenas una vez al mes, ya me entero de más noticias de las que querría en relación con cosas que no me ayudan, y todo a través de amigos, de alguna portada que veo en un asiento del avión, o de una noticia escuchada de refilón en la televisión en algún bar.

Otra de las formas de gestión de tu Brain Operating System a la que te invito a prestar atención es al tipo de gente con la que te relacionas Y no te lo digo en «plan padre». Me refiero a si vas con gente entusiasta, que vive la vida con ilusión. Hay experimentos en el campo de la neurociencia que demuestran que las emociones se contagian. Las copiamos de forma inconsciente a través de lo que se llaman nuestras «neuronas espejo». Sabiendo esto, ¿de qué tipo de personas prefieres rodearte? Si crees que no es posible dejar de relacionarte con determinadas personas, al menos añade a tu vida a aquellas con las que puedas compartir aficiones, gustos o sueños. Parece sensato pasar más tiempo con gente que transmite «buenas vibraciones», ¿no?

Ejercicio:

Siéntate una tarde en casa, cuando hayas descansado, y haz una lista de las personas con las que has estado esa semana. A continuación fíjate en el tipo de conversaciones que mantuviste. ¿Drenan tu energía o la aumentan? Lo siguiente es tomar las decisiones oportunas.

En esa misma línea es importante que pongas atención en el tipo de reflexiones y juicios que tiendes a hacer sobre ti y sobre tus conocidos. No descartes demasiado pronto qué tipo de «películas» visionas en tu cine particular. A menudo es uno mismo el que provoca ciertas situaciones ante la falta de reconocimiento de los demás. Como no consigues el reconocimiento positivo que quieres, inconscientemente lo buscas negativo. En Análisis Transaccional al reconocimiento lo llamamos *caricias*. Si buscas en internet «caricias y análisis transaccional» podrás leer más sobre la importancia que estas tienen en tu forma de relacionarte con los demás y en las decisiones que inconscientemente tomas al respecto.

SI TIENES HIJOS

Si tienes hijos, imagino que ya habrás empezado a darte cuenta de cómo los padres y los profesores en el colegio vamos ayudándoles a conformar su Brain Operating System. Todo lo que les decimos influye en su nuevo cerebro. El cerebro está preparado *a priori* para aprender todo tipo de actitudes, de conocimientos y de habilidades. Mi hijo mayor, que cuando escribo el libro tiene trece años, me lleva diciendo desde los cinco que cuando sea mayor tendrá caballos. Cuando me lo decía las primeras veces, mi respuesta siempre era la misma: «¿Y cuántos vas a tener?». Cuando entiendes de lo que es capaz el ser humano, y cómo podemos frenar ese potencial, que no eliminarlo, según sea la educación que les demos, te das cuenta de la responsabilidad que tienes como padre. Sabemos también que incluso teniendo unos padres que les amarguen la infancia, pueden llegar a disfrutar de una vida maravillosa. Pero ya que estamos en una era en la que cada vez hay más conocimiento al respecto, parece lógico crear las condiciones que les ayuden a conseguirlo, y que no tengan que quitarse ellos, de mayores, las capas de distorsión de sus capacidades innatas. Por otra parte, y para que no te machaques tú, que sepas que no hay padres perfectos. Porque «perfecto» significa hacerlo de acuerdo al estándar que tienes en **tu** zona de confort. Y cada persona, incluidos tus hijos, tienen derecho a tener la suya propia.

Históricamente no había mucha gente que le prestara demasiada atención a su responsabilidad por lo que le pasara en su vida. Pero en los tiempos que corren encontrarás muchas más personas que, como tú, están leyendo libros relacionados con cómo desarrollarse interiormente, cómo crearse un futuro brillante y, sobre todo, con cómo influir en los hijos para ayudarles a ser felices. Muchos piensan que es una moda, pero yo creo que es el principio de la era de la conciencia. Así que mi recomendación es que sigas tu intuición y hagas lo que te pida el cuerpo. Y sobre todo, que dejes a tus hijos hacer lo que a ellos les apasione. No quiero decir con esto que les dejes estar tirados todo el día en el sofá viendo la televisión o jugando con videojuegos. Hay unos límites mínimos de desarrollo que estoy seguro que sabrás poner. Y, si no, vente a uno de nuestros cursos para padres, en los que enseñamos cómo educar a los hijos de forma que funcionen desde la autonomía, o desde la interdependencia. Pero lo que es importante es que vayas descubriendo cuál es su pasión, para dejarles que la cultiven.

EL CEREBRO TRIUNO

Bueno, ahora que espero que hayas sentido la necesidad de saber más sobre la

maquinaria que tienes entre las orejas, te cuento de forma simplificada el modelo que el neurocientífico Paul D. MacLean concibió en los años sesenta, y que en 1990 amplió en su libro *The Triune Brain in Evolution*. Según MacLean el cerebro consta de tres partes: el complejo reptiliano, el sistema límbico y el neocórtex.

El complejo reptiliano sería el responsable del comportamiento y del pensamiento instintivo para sobrevivir, y controlaría los músculos, el equilibrio, y funciones como los latidos del corazón, la respiración, etc.

En el sistema límbico estaría el origen de las emociones y de los comportamientos instintivos como correr, procrear, atacar y huir. Su premisa es huir del dolor y acercarse al placer. En él se incluyen componentes tan importantes como la amígdala, el hipocampo y el hipotálamo.

El neocórtex o corteza cerebral sólo se encuentra en los mamíferos más evolucionados, y en los humanos es el responsable entre otras funciones del habla, del razonamiento, de la percepción o de la abstracción.

Este modelo permite hacer una aproximación muy didáctica a cómo funciona el cerebro humano. Y ayuda a entender lo que los científicos han descubierto en los últimos años a través de técnicas avanzadas como la tomografía por emisión de positrones o TEP. Gracias a ellas pueden saber qué parte del cerebro se activa cuando estamos pensando, recordando, sintiendo, observando. Esto ha permitido saber que, antes de que te des cuenta de la decisión que has tomado, se han activado partes de tu cerebro límbico que responden a respuestas emocionales. Es decir, primero decide tu cerebro emocional, y luego tu cerebro racional lo procesa y lo explica.



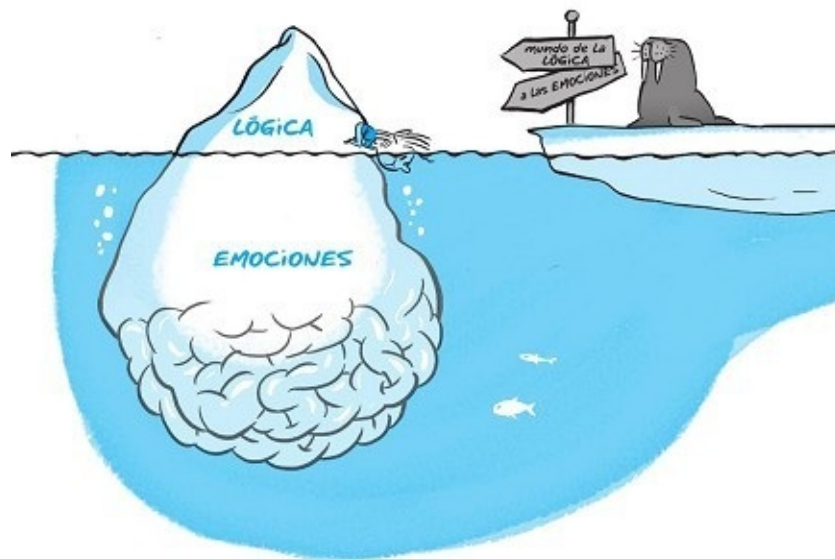
¿Y por qué es esto importante para cumplir tus sueños? Porque si bien no es

posible decir claramente dónde se almacenan la actitud, la conciencia, las creencias, las decisiones o la experiencia; sí se sabe que estas distinciones que describimos desde la psicología o desde el *coaching* tienen su traducción en la operativa del cerebro, y que además se pueden cambiar. Y que cuando las cambias, lo que ves, sientes, piensas, decides, también cambia.

A pesar de que contamos con millones de neuronas, y de que la mayoría de las cosas que hacemos las decidimos emocionalmente, queremos explicar siempre lo que ocurre como si realmente todo lo que hacemos pasara sólo después de que lo hubiéramos pensado con lógica. En otras palabras, tu lógica sólo es la punta del iceberg.

Lo que como seres «racionales» nos cuesta aceptar es la verdadera lógica

Nuestros cerebros funcionan a partir de las emociones, y aunque somos capaces de organizar con lógica muchas de las cosas que hacemos y nos ocurren, tenemos mecanismos de defensa, miedos, creencias limitantes y otros elementos que no hemos identificado aún, que condicionan a nivel emocional nuestras posibilidades. Y si quieres cumplir tus sueños, necesitas reconocerlos. Traerlos al plano consciente, comprobar qué influencia tienen y decidir luego cómo actuar. Y a medida que lo vayas haciendo, irás comprobando cómo la coherencia entre lo que deseas y lo que consigues es cada vez mayor.



LAS INFLUENCIAS EVOLUTIVAS Y LAS CULTURALES

Las influencias que recibimos del entorno han ido conformando una forma de pensar, y de sentir y de hacer, que crea hábitos. Y por desgracia estas no incluyen los de cumplir tus sueños. Pero por suerte, el mundo está cambiando mucho en las últimas décadas.

Las influencias evolutivas tienen que ver con nuestros orígenes, con nuestros progenitores y antepasados. De las segundas cada vez somos más conscientes, e incluso podría hablarse de categorías como las influencias tecnológicas, las económicas, etc; pero a todas estas englobo en el grupo de las culturales, entendiendo la cultura —como hacía Berne— como un conjunto de tres componentes: lo que tenemos que hacer (lo que nos pide el gobierno, la sociedad, nuestros familiares, jefes, amigos), lo que sabemos hacer (lo aprendido en el colegio, en los distintos trabajos, lo que me permite la tecnología) y lo que nos dejan hacer (de nuevo el gobierno, la sociedad, nuestros familiares, jefes, amigos).

Ejercicio:

Haz una breve descripción de la cultura en la que vives. Esto es, que describas qué es lo que según ella tienes que hacer, qué es lo que sabes hacer y qué es lo que te dejan hacer. Al describirla puedes elegir tu cultura familiar, la regional, la de tu país. Lo importante es que lo hagas desde el +/+. Gracias a ella tu familia y tus antepasados consiguieron que vinieras al mundo. Otra cosa es que a partir de ahora quieras decidir cuáles de sus componentes quieres que influyan menos en ti. Decidas lo que decidas, hazlo de forma segura, para ti y los tuyos. Los buenos cambios deben tener cierta progresividad. La brusquedad trae habitualmente consecuencias negativas.

Según mi cultura lo que tengo que hacer es:

Según mi cultura lo que sé hacer es:

Según mi cultura lo que me dejan hacer es:

Ahora ya eres más consciente de una de las grandes influencias, y de los componentes que soplarán a favor y de los que lo harán en tu contra. Recuerda que para navegar con el viento en contra basta con saber virar las velas y manejar el timón. En este caso, eso se traduce en aumentar la conciencia que tienes de los componentes de tu Brain Operating System, y en mejorar la gestión que haces de él.

TODOS ESTAMOS HIPNOTIZADOS

¿Te lo crees? ¿No? Bueno, ya sé que suena bastante provocador. La primera vez que se lo oí en un audiolibro al gurú del *coaching* Brian Tracy, me sorprendió. Pero si lo piensas, nuestras creencias son las órdenes que unos hipnotizadores *amateurs* nos dieron de pequeños. Estos incluyen a nuestros padres, hermanos, amigos, vecinos, profesores, locutores de radio y televisión, etc. Lo que has decidido creer sobre ti, de forma consciente o inconsciente, es lo que determina lo que conseguirás en tu vida.

Pero no basta con desear las cosas. He aprendido a confiar en mi intuición y a la vez a hacer acciones que produzcan resultados. Luego, basándome en el *feedback*, evalúo, y voy haciendo lo que llamo «ensayo y aprendizaje». Eso implica que cometo bastantes «aprendizajes». Pero lo más importante es que, al hacerlo, he aprendido a ampliar mi zona de confort de forma regular. Y con ello he ido cumpliendo mis sueños.

Ejercicio:

Lo que hasta ahora había decidido creer sobre mí, y sobre mi vida era que:



LA INTUICIÓN Y LA INTELIGENCIA INTUITIVA

Otros dos conceptos que tener en cuenta en este viaje a tu nuevo yo son la intuición y la inteligencia intuitiva. Hoy sabemos que lo que se entrena se desarrolla. Los taxistas de Londres estudian una media de cuatro años para obtener su licencia, y tienen que superar un examen que se llama The Knowledge. En él se les puede preguntar por la ubicación de más de 25.000 calles y lugares de Londres. En el año 2000 Eleanor Maguire realizó un estudio en el que comprobó que los hipocampos de los taxistas estaban más desarrollados que los de personas que no habían practicado el tipo de entrenamiento que éstos habían hecho. Esto mismo se ha comprobado en otros casos, y para otros órganos del cerebro.

¿Cuál es mi hipótesis? Que además de la práctica necesitas tener las distinciones útiles que hagan que tu cerebro desarrolle su intuición. Con eso me refiero a las distinciones que te permiten captar la información de tu interior, o del entorno, antes de que la parte consciente de tu cerebro la convierta en un conocimiento que pueda articular y compartir.

¿Cómo se mide la intuición? No lo sé. Que yo sepa por ahora la única que puedes experimentar es la propia. Eso sí, no es algo que debas hacer a ciegas. En mi experiencia tu intuición es mejor cuantos menos miedos tienes. Y también es mejor cuanto más actúas basándote en tu pasión. No es un elemento fácil de gestionar, pero sí que creo que es fundamental cultivar. Y curiosamente la forma de hacerlo es desde la lógica: desmonta tus creencias limitantes, aprende a hacer un *feedforward* positivo y confía en tu intuición sobre los comportamientos que poner en marcha. Hazlo con cuidado, no asumas riesgos importantes y observa lo que ocurre. Con la práctica irás mejorando, tus distinciones se afinarán y sobre todo podrás construir la confianza necesaria para la intuición desde la experiencia observable.

PERSEVERA O PIVOTA

Una forma práctica de aplicar este concepto de la intuición es la que en el mundo del emprendimiento se llama Lean Startup. Esta metodología ha surgido de la experiencia de los emprendedores, y se está convirtiendo poco a poco en práctica habitual en los proyectos de innovación.

Si te mueves en este campo, es muy probable que conozcas la expresión «persevera o pivota». Esto es, antes de invertir mucho en el desarrollo de un concepto, pon en marcha una propuesta que cumpla con lo que intuyes que es lo mínimo que va a aceptar el mercado, o como también se le llama, la Minimum Viable Proposition (MVP, o Propuesta Mínima Viable). Por ejemplo, en nuestro caso, el vídeo *¿Te atreves a soñar?* ha funcionado como una MVP, aunque la intención fuera la de hacer un regalo a la sociedad. En función de la respuesta del mercado, decides si invertir más y por tanto perseverar en el concepto; o si, por el contrario, buscar una nueva forma de hacer. En otras palabras, además de confiar en tu intuición, exponte pronto a la realidad para ver si tu concepto funciona. Puede que la respuesta sea la que esperabas, o puede que no, pero tendrás información real.

En el campo de la innovación hemos podido comprobar que a veces las personas y las empresas tendemos a pivotar demasiado pronto. Es posible que hayas abandonado un proyecto demasiado pronto, y dejado la puerta abierta a otros, y al cabo de un cierto tiempo encuentras que alguien ha triunfado con tu mismo concepto. A mí me pasó con dos clientes en el campo de la ingeniería. Después de insistir durante tres años a dos fabricantes españoles de maquinaria sobre una nueva forma de ensamblar sus materiales, decidimos dejar de perseverar ante la falta de resultados. Cuando volvimos a verles al quinto año, la competencia se había encontrado al cliente listo para comprarles una propuesta basada en el mismo concepto. ¿Nuestro aprendizaje? Si confías de verdad en algo que intuyes que va a funcionar y tienes los medios para mantener los recursos dedicados, no abandones la iniciativa del todo. Es posible que hayas acertado y que el mercado, la situación o tu preparación necesiten un poco más de tiempo. ¿El peligro? Que no aceptes que lo que quieres hacer no tiene sentido. Pero es una situación compleja de evaluar. Por eso tu intuición es lo que vale.

NO TE RESIGNES

Siguiendo con la idea de perseverar, hay algo crítico de lo que nos cuesta darnos cuenta cuando somos jóvenes y que parece más fácil de comprender cuando vas adquiriendo experiencia. Y me refiero a la importancia de no resignarse ante un objetivo aún no cumplido. Desde pequeños nos entrenamos en aburrirnos. Como

no tengas pronto nuevos estímulos te aburres. Técnicamente el aburrimiento sería el proceso por el cual alguien deja de mirar la realidad desde nuevos puntos de vista. Esto es algo que aprendí con John McWhirter, creador de la DBM® (Developmental Behavioural Model, o Modelado Desarrollativo Comportamental), hace unos cuantos años y que me ha ayudado a tener *insights* o tomas de conciencia casi a diario. Por eso mis hijos decidieron hace algún tiempo dejar de decirme: «Papá, me aburro». Cada vez que lo escuchaba les decía que ésa era su decisión. A veces les enseñaba cómo hacer para no aburrirse, y otras les dejaba que se inventaran ellos una nueva forma de ver la realidad.

Una de las causas por las que el aburrimiento ocurre es que no has aprendido a buscarle otros puntos de vista a aquello que haces. Las cosas o las actividades en sí mismas no son aburridas. Ese es un adjetivo que tú le pones. Por eso una buena idea es aprender a ver la realidad como lo haría un extraterrestre, o como lo harían profesionales de diversas áreas: un fabricante de juguetes, un bombero, un agricultor, etc. Esta es una de las técnicas que usamos en creatividad para buscar nuevos usos y nuevas ideas. Practicándola enseñas a tu Brain Operating System las capacidades ocultas que tienes.

!!!REPETIMOS!!!

Cuando perseveras en algo suele haber momentos duros, que son las pruebas de fuego del proceso de cumplir los sueños. Entonces te das cuenta de que no estás aún preparad@ para hacer según qué cosas. Y aquí mucha gente se desespera, o incluso se frustra, porque no ha aprendido a aprender. O al menos no se da dado cuenta de cómo ha aprendido en su vida hasta ese momento. ¿Sabes tú cómo aprendes? Una de las claves está en el título de este apartado. Repetición. Repetición. Repetición.

¿Recuerdas cómo aprendiste a hablar? Probablemente no, pero si tienes hijos o sobrinos habrás visto el proceso de los niños a la hora de hacer sus primeros sonidos, de empezar a balbucear, de decir «mamá» o «papá» por primera vez; y de comprobar cómo cada vez emiten palabras más claras. Y esto ocurre a lo largo de uno o dos años. Tener un foco tan claro como es la necesidad de comunicarse les ayuda a perseverar. Además tienen alguien que les quiere y que hace por entenderles. Y así, a base de repetición, aprendes tu idioma materno y todas sus sutilezas. Pues lo mismo ocurre con los demás aprendizajes. Exigen práctica, práctica y más práctica. Y si mantienes una actitud +/+ el proceso es bastante más rápido ya que te resulta más fácil gestionar el *feedback* que te llega.

Ejercicio:

Define las habilidades necesarias para conseguir el sueño que te planteaste en el Capítulo 1. Léete por favor de nuevo su descripción, y conecta con el momento en que lo habrás conseguido. Para ello será bueno que cierres por un momento los ojos.

¿Ya lo has conseguido? ¿Lo sientes? Toma conciencia de lo que has tenido que aprender para llegar a ese momento. Deja ahora de leer y conecta con tu yo futuro.

Este es tu tiempo para hacer el ejercicio. Te espero.

¿Ya? Lo siguiente que quiero que hagas es anotar las habilidades que ya has intuido que necesitas.

Puedo conseguir el sueño que me he planteado, y para eso las habilidades que necesito desarrollar son:

Lo que has anotado te servirá para seleccionar la información de tu entorno. Te ayudará a descubrir programas o cursos que ofrezcan formación en esas habilidades, hablarás de ellas con amigos y te recomendarán libros o vídeos y estarás en general más atent@ a todo lo que posibilite tu sueño.



MAYBE: Oye, Matti, ¿no te parece que ya llevas bastante teoría en este capítulo?

La verdad es que sí que es un poco denso. Sin embargo, es tan crucial que la gente entienda la importancia de lo que estoy contando que prefiero darles toda la teoría al principio, y luego ya les dejo con la metodología para cumplir sus sueños.

MAYBE: ¿Y no podrías contarles la teoría poco a poco?

Sí, claro que podría. Lo bueno es que se haría más fácil la lectura; lo malo es que entonces el impacto de lo que cuento se diluiría.

MAYBE: Entiendo. ¿Y por qué es tan importante que la gente entienda cómo funciona esto que tenemos entre las orejas?

¿De verdad lo quieres saber?

MAYBE: Sí.

Mi experiencia es que la gente que no entiende cómo funciona su mente, pasa por las metodologías como el que va al cine. Pasa un buen rato y, cuando sale del cine, se queda como estaba. Vamos, que no asume responsabilidad por su aprendizaje, ni por su cambio.



CÁNONES NEURALES

El neurocirujano Wilder Penfield trabajó a mediados del siglo pasado con pacientes que padecían epilepsia. Penfield quería saber si la epilepsia era causada por alguna parte dañada en el cerebro de sus pacientes. Por ello, realizaba pruebas en quirófano en las que estimulaba con un bisturí eléctrico las distintas partes del cerebro, mientras el paciente permanecía despierto. Lo que observó fue que, estimulando una zona del cerebro el paciente se ponía, por ejemplo, a llorar y además acurrucaba su cuerpo en posición fetal. Cuando le preguntaba por qué lo hacía, éste contaba que se sentía triste por un evento doloroso de su pasado que estaba reviviendo.

Cuando estimulaba otra zona de la corteza cerebral, la persona se ponía contenta, y su cuerpo se relajaba. Cuando le preguntaban, contaba que estaba reviviendo un hecho que le hizo muy feliz. Los experimentos de Penfield demostraron que las emociones, los pensamientos y los comportamientos se almacenan en lo que hoy se conocen como *cánones neurales*.

Cada vez que realizas un comportamiento nuevo, tu cerebro hace nuevas conexiones neurales entre los extremos de sus ramificaciones, llamadas axones y dendritas. El espacio entre ellas se llama *sinapsis*. Cuando un comportamiento lo haces sin esfuerzo alguno, eso se debe a que ese camino está muy trillado. Cuando lo haces por primera vez, es como si fueses avanzando por una selva en la que tienes que ir «cortando la maleza». Y eso implica un mayor gasto de energía. Los neurocientíficos han comprobado que este puede ser hasta un 20% de la energía que en un momento dado consume tu cuerpo. Esto es, tu cerebro, que pesa en torno a un kilo y medio, se lleva el 20% de tu energía al hacer nuevas conexiones. Como puedes imaginar eso es difícil de sostener por mucho tiempo. Por eso el cerebro tiende a crear patrones repetitivos y minimiza hacer cosas nuevas.



Además, en la conexión entre neuronas se liberan unas sustancias llamadas neurotransmisores que le dan una connotación u otra a la conexión, y esto influye en cómo percibes ese nuevo aprendizaje. Así puedes tener cánones neurales de cosas que querrás seguir haciendo porque te resultan agradables, o de cosas que no quieres volver a hacer, porque te han parecido horribles.

Cuando repites estos cánones neurales el tiempo suficiente, la energía necesaria para establecer la conexión va disminuyendo, hasta que se convierte en algo fácil de hacer. Se habrá convertido en una habilidad e incluso puede que en un hábito.

Ejercicio:

¿Te apetece hacer un ejercicio que te enseñe cómo se siente uno al provocar un nuevo canon neural? Muy bien, pues cruza los brazos. ¿Ya? Aunque te resulte raro, te invito a que lo hagas porque te resultará bastante revelador. ¿List@?

Ok. Ahora cambia tu forma de cruzar de brazos. Sí. Es sencillo. Crúzate de nuevo de brazos como sueles hacer. ¿Dónde tienes la mano derecha? ¿Por encima o por debajo del bíceps izquierdo? Pues ahora haz lo contrario. Si la tenías por encima, déjala por debajo. O al revés.

¿Cómo te sentiste al hacer el cambio? Lo normal es que no te cueste, pero que te resulte extraño. Este ejercicio ilustra que tienes un canon neural para «el cruce de brazos». Y lo tienes para muchas otras cosas además de para respirar, hacer la digestión, atarte los zapatos, etc.

Lo curioso es que cuando te toca cambiar un canon neural puedes incluso bloquearte momentáneamente. Pero a medida que lo practicas, el nuevo canon va afianzándose y puede llegar a resultarte igual de fácil y de natural. Eso pasa también si hablas varios idiomas, o si te acostumbras a lavarte

los dientes con la mano derecha o con la izquierda.

En tus primeros años de vida, tu cerebro se pasaba el día generando nuevos cánones neurales. Sin embargo, a medida que fuiste creciendo, entre tus familiares, el sistema educativo y la sociedad, fuiste recibiendo refuerzos respecto a los tipos de comportamientos que eran aceptables.

Y si eres como la mayoría, aprendiste a sentir el miedo al ridículo, el miedo al qué dirán y el miedo a fallar. Poco a poco fuiste dejando de generar tantos caminitos nuevos. Lo normal es que, después de acabar tus estudios formales, el interruptor de la generación de nuevos cánones neurales haya acumulado telarañas. Pero, ahora, ha llegado el momento de desempolvarlo. Es la hora de aprender de nuevo, y de darte cuenta de que para cumplir tus sueños puedes y debes exponerte a la *maleza mental* que te separa del cumplimiento de tus sueños.



WILDO: *¿Y por qué hay que formarse, Matti?*

Es bien sencillo. En los años setenta hubo un psicólogo clínico llamado Thomas Gordon que describió lo que se conoce como «las cuatro etapas de la competencia».

WILDO: *¿A qué te refieres con «competencia»?*

Me refiero a saber hacer algo, a ser competente en algo. Según Gordon, en un proceso de aprendizaje las personas pasamos por cuatro fases: la primera se llama **inconscientemente incompetente**. En ella no sabes que no sabes de algo. Vamos, que como no te lo habías planteado hasta ese momento no sólo no sabías que no sabías, sino que no habrás hecho nada para aprenderlo.

WILDO: *Ya, ¿como cuando piensas que eso de darle a la pelota con un bate de béisbol es una chorrada y luego te das cuenta de que es difícil?*

Eso es. Luego viene la fase en la que te sientes **conscientemente incompetente**. Ésta es la más dura a nivel emocional, porque es en la que te das cuenta de tu torpeza con el bate de béisbol.

WILDO: *Sí, claro. ¡Qué remedio! ¡Si nunca lo has hecho antes!*

Lo curioso es que con las habilidades manuales y los deportes a menudo resulta más fácil de aceptar, pero con las habilidades menos tangibles como hablar en público, liderar personas, negociar, nos cuesta mucho más aceptar nuestras limitaciones. Y cuanto más mayores, y mejor posicionados en la vida, peor. ¡Vamos como si a partir de una edad, estuviera prohibido aprender ese tipo de habilidades!

WILDO: *¿Y por qué pasa eso?*

Yo creo que por una combinación de varias cosas: a la gente se le olvida lo que se siente cuando se crean nuevos cánones neurales, no entiende el proceso de aprendizaje ni las emociones que lo acompañan, y no se han trabajado su ego.

WILDO: *Pues suena lógico. E imagino que además les dará miedo que se rían de ellos...*

Eso es. Los miedos forman parte de esas emociones que acompañan el proceso. Bueno, sigo. La tercera fase es la que se llama **conscientemente competente**. Esta ya es más agradable. Ahora empiezas a darte cuenta de que ya controlas mejor lo que quiera que estés aprendiendo: montar en bici, esquiar, tocar la batería, hablar en público, lo que sea. Además ya no sólo no te da miedo que se rían de ti, sino que la gente te dice que les gusta lo que haces.

WILDO: *Está claro.*

Y finalmente viene la fase en la que te sientes **inconscientemente competente**. Ya ni te das cuenta de que sabes hacerlo. Los cánones neurales en los que se soporta ese aprendizaje están más que establecidos y lo haces sin esfuerzo mental. A partir de ese momento es cuando estás además preparad@ para enseñar eso que has aprendido.



APRENDIZAJE Y TORPEZA

Bueno, ahora que ya conoces más sobre lo que ocurre en el proceso de prepararte para adquirir tus habilidades para cumplir tus sueños, es un buen momento para que te preguntes si estás dispuest@ a sentirte torpe en el camino. ¿O acaso crees que no te mereces pasar por esa *humillación* para cumplir tu sueño?

Te invito a que te des cuenta de que «torpe» es tan sólo una etiqueta, no una realidad. Es, para ser más preciso, un adjetivo calificativo que proviene de un juicio hecho a partir de un criterio estándar. Ahora el secreto está en entender cuál es ese criterio estándar con el que te estás midiendo. Cuando lo saques a la superficie es muy probable que descubras que esas creencias no sólo te ayudaban a sentirte torpe, sino a dejar de hacer muchas cosas que son divertidas, y que a menudo catalogabas de «ridículas». ¿List@ para un ejercicio?

Ejercicio:

Identifica acciones que te cuesta hacer en tu vida cotidiana, y que otros amigos o familiares hacen sin problemas. El objetivo es que te des cuenta de cuáles son las creencias que operan por debajo. Lo que quiero es que tomes conciencia de ese juez interno que en Análisis Transaccional llamamos el Padre Crítico.

Las acciones que me cuesta hacer en el día a día son:

Ahora elige un par de ellas.

La acción primera que quiero analizar es:

Si hiciera esta acción, lo que creo que me pasaría es:

Ahora la otra.

La segunda acción que quiero analizar es:

Si hiciera esta acción, lo que creo que me pasaría es:

Ya tienes información para detectar los juicios que haces cuando te imaginas haciendo esas acciones, y las creencias limitantes que has podido generar basándote en ellos. Ahora depende de ti si quieres darle la vuelta a esas creencias limitantes, o si prefieres dejarlas como están.

NUESTROS MIEDOS

Lo que suele ocurrir con esto del cambio, como ya vienes leyendo, es que se pongan en marcha reacciones emocionales, como los miedos. Una forma de gestionarlos es entender qué es eso a lo que temes. Porque el miedo en sí mismo no es un problema. Gracias a él no te tiras por la ventana o te sobresaltas cuando oyes un ruido repentino. Y estas respuestas son legítimas y necesarias. Son reacciones lógicas.



WILDO: ¿Y por qué son lógicas?

Porque son reacciones que se han desarrollado a lo largo de millones de años. En el pasado les permitieron salvar sus vidas a nuestros antepasados y, gracias a ellas, nuestra especie ha llegado hasta donde está.

WILDO: ¿Te refieres a la crisis?

Jajajaja. No. Me refiero al estado de bienestar en el que vivimos a pesar de

la crisis. En casa le das a un interruptor y se enciende la luz, abres un grifo y sale agua potable; me refiero a todas las ventajas de la sociedad actual.

WILDO: *Sí, sí. Pero además está la crisis.*

Sí, y además está la crisis que está provocando justamente este avance.

WILDO: *¿A qué te refieres?*

Pues a que cuando teníamos medios de comunicación menos avanzados teníamos menos información que hoy. Y todo era más difícil. Hoy es posible saber cómo cambiar una pieza de un motor de un coche, buscando el vídeo correspondiente en YouTube.

WILDO: *¿Y eso lo ha provocado la crisis?*

Bueno, déjame que acabe. A lo largo del último siglo la sociedad ha avanzado una barbaridad. Hasta hace unas décadas haber hecho una carrera, o simplemente tener estudios, era sinónimo de éxito. El acceso al conocimiento estaba reservado a unos pocos. Pero la posibilidad de estudiar se fue abriendo cada vez a más gente, y esto ha provocado que en muchos países, ir a la universidad sea ya algo corriente. De hecho, en muchos entornos esto empieza poco a poco a ser algo que pierde valor. El desarrollo de internet ha ayudado a que el conocimiento ya no esté disponible sólo en las aulas y en los libros. El conocimiento ya no es la clave.

WILDO: *¿Ah, no?*

No. Ahora lo que se está empezando a valorar cada vez más es la experiencia real, la capacidad de ser resolutivos, la creatividad, la inteligencia emocional, la gestión frente a la incertidumbre. Los títulos *per se*, ya no se valoran tanto.

WILDO: *O sea, que al haber aprendido todos más, ¿hemos ido para atrás?*

No. Estamos yendo para adelante. Lo que pasa es que estamos en transición. Las culturas de las que procedemos y que operaban tanto en el mundo empresarial como en la sociedad se basaban en el control y en el miedo. Ahora con el mayor autoconocimiento de la gente, o, como diría Daniel Goleman, con la mayor inteligencia emocional, la gente empieza a confiar más en sí misma. Y como consecuencia empieza a confiar más en los demás. Esto va eliminando los miedos, y da lugar a una cultura en la que las cosas se pueden pactar. Ya no es necesario utilizar la violencia como único recurso para conseguir lo que quieres. Y poco a poco empieza a emerger una cultura de la confianza.

WILDO: *¿De confianza?*

Sí, una cultura en la que cada vez más personas operan desde el siguiente nivel de la pirámide de Maslow. Esto es, desde la autoestima. Y de repente la necesidad de pertenecer a un determinado colectivo, como puede ser un

partido político, un país o un equipo de fútbol, pasa a otro plano. De hecho esto está afectando también a las empresas, que ahora ya no tienen clientes cautivos. Los clientes cambian ahora más rápido que nunca. La sociedad en su desarrollo evolutivo lógico ha ganado confianza, y quiere que se le respete y se atiendan sus necesidades. En realidad, lo que la sociedad en su conjunto está poco a poco consiguiendo —y no sé cuánto de forma consciente— es que haya un equilibrio potencial cada vez mayor. Pero aún faltan cambios significativos.

WILDO: *O sea, que si te he entendido bien, esta crisis que estamos viviendo ocurre porque estamos teniendo cada vez más confianza y menos miedo.*

Sí. Lo que pasa es que aún no es tan obvio, porque en esta transición en la que la gente gana en confianza —mira la cantidad de libros de autoayuda que se vende—, los que aún no han cambiado tanto son los que creen que tienen más que perder. Cuanto más arriba más difícil es el cambio.

WILDO: *¿Y eso por qué?*

Pues porque tienen más responsabilidad. Y tienen más miedo de que, si cambian algo, les salga mal. Pero de hecho muchas de las empresas nuevas que surgen, y algunas de las antiguas que ya se están transformando, ya han entendido el poder de tener líderes que practiquen esta nueva actitud.

WILDO: *Pues espero que tengas razón, porque la gente está bastante mosqueada*

Lo sé. El problema es que históricamente los gobiernos del mundo no enseñaron a la gente a pescar, y nos dieron los peces. En lugar de enseñar a la gente a pensar, a aprender, a sacar lo mejor de sí mismos, se dedicaron a crear generaciones de gente dependiente. Y ahora nos toca aprender a ser interdependientes. Necesitamos el sistema, pero uno que sea más sano. Nos toca aceptar nuestra *accountability* como ciudadanos, y elegir también a los gobiernos en función de su capacidad de resolución.

WILDO: *Puf, eso suena a política.*

Pues a mí me suena a sentido común. Lo que necesitamos es un enfoque sistémico, donde todas las partes, incluidos los ciudadanos, asumamos nuestra responsabilidad. Para cumplir tus sueños necesitas asumir la responsabilidad por tu futuro y dejar de buscar culpables.



Para creer en ti y poder cumplir tus sueños, necesitas enfrentarte a tus miedos, que están en relación directa con la falta de confianza. Y para ayudarte

en este apartado te cuento algunos de los que te vas a encontrar.

Aunque seguro que podría hacer una lista de varias páginas, los miedos que más he detectado a la hora de plantearle a alguien salir de su zona de confort son los siguientes:

Miedo al fracaso

Este es uno de los miedos más típicos. Especialmente entre los hombres, y cuanto más perfeccionistas, más. El miedo suele surgir de la falta de comprensión del proceso de aprendizaje, de las etapas que conlleva y de entender que bajar el propio nivel de competencia en algo es inaceptable.

Miedo al ridículo

Esta es una versión parecida a la anterior, aunque en lugar de tener miedo al fracaso *per se*, el miedo es a sentirse juzgad@. De hecho alguien con este miedo podría triunfar y aun así experimentarlo.

Miedo al qué dirán

Este miedo se parece al miedo al ridículo. Este miedo es más habitual en mi experiencia en las mujeres. Tiene mucho que ver con mantener las apariencias.

Miedo al éxito

Esta versión del miedo es más difícil de reconocer. Lo normal es que no te des cuenta de que lo tienes mientras estén en marcha uno o más de los miedos anteriores. Cuando consigues superarlos o integrarlos como algo normal, es cuando empiezas a tomar conciencia de que este miedo pueda estar rondando. «¿Y cómo cambiará mi vida si todo sale como quiero? ¿Perderé el control?»

Falta de un destino claro

A veces la gente tiene alguno de los miedos anteriores, pero no suele ser un problema mientras no tiene claro adónde va a ir. Muchas veces he visto gente que ha preferido consciente o inconscientemente no definir un destino concreto

para evitar enfrentarse a alguno de los miedos antes descritos.

Incredulidad ante los beneficios

Este es más habitual en procesos en los que la persona no está eligiendo el destino por sí misma, sino que le están invitando a aceptar una propuesta. Es más habitual por tanto en el campo profesional, aunque a veces puede ocurrirte cuando tu pareja te propone algo que no compartes.

Necesidad de certeza

Esto suele ocurrir cuando no estás eligiendo tú. Sin embargo, también le sucede bastante a personas que, aun teniendo claro adónde quieren ir, y qué van a conseguir, se empeñan en conocer a priori todos los detalles del camino y no entienden que la única forma de hacerlo es recorriéndolo. En mi opinión es una forma de camuflar los primeros miedos descritos.

Ejercicio:

Te invito a hacer un ejercicio que tiene mucho de metáfora y que te puede ayudar a cambiar para siempre tu forma de ver y de gestionar el miedo. Es preferible hacerlo con un amigo, aunque si lo quieres hacer solo, también es posible. En ese caso, utiliza una pared.

Ponte delante de tu amigo con los brazos estirados, y pídele a él que haga lo mismo. Conviene que tenga una complexión fuerte. Lo siguiente es pedirle que ponga las palmas al frente como si fuese a empujar una pared. Y tú debes poner las manos en la misma posición. A continuación, juntad las palmas para que podáis empujaros, mientras tú miras al suelo. No hace falta que hagáis una competición. No le mires a la cara. Tu amigo debe mirar al frente. La idea es que te imagines que tu amigo es tu miedo, y lo que te separa de avanzar en la dirección de tu objetivo, que es en la que apuntan tus brazos. ¿Ya? Muy bien ahora empujad los dos en la dirección que apuntan vuestros brazos. Eso sí, no os paséis. Después de empujar por un momento, y darte cuenta de que no puedes avanzar, entiendes por qué ocurre eso. Al levantar la cabeza, te encuentras con tu miedo de frente. Y de repente lo reconoces. Eres mi miedo a (al fracaso, al que dirán, etc). Ahora puedes levantar los brazos, dejar de resistirte a sentir el miedo, y abrazarlo (a tu compañero). No hay nada malo en sentir el miedo. Lo malo es que no lo reconozcas, que te resistas a verlo.

El secreto está en reconocer el miedo y mirarle a la cara. No por eso dejas de sentirlo, pero sí puedes gestionarlo.

La segunda parte consiste, quedándote tú donde estás, en pedirle a tu amigo que se coloque a tu lado; en la misma posición que tú mirando a la pared. Su hombro debe estar tocando el tuyo. Como si fuerais los defensas en la barrera de una falta. (Si estás haciéndolo solo, en lugar de ponerte frente a la pared, apoya tu hombro en la pared de modo que la tengas a un lado, y puedas sentirla mientras andas.) Ahora lo que ocurre es que ya puedes avanzar hacia tu objetivo. El miedo sigue ahí, a tu lado. Lo sientes, pero ya no te frena.

¿Te gustó? Así es como funciona también en la realidad. No le tengas miedo al miedo.

MIEDO A LA PÉRDIDA VS RESISTENCIA AL CAMBIO

Los miedos anteriores pueden resumirse en *miedo a las pérdidas*. De cara a prepararte para cumplir tus sueños, es importante que aprendas a gestionarlo. Entendiendo en qué consiste y sabiendo que necesitas mirarle a la cara, tendrás casi todas las herramientas para ponerte a aprender la metodología y aplicarla. El Análisis Transaccional ha sintetizado el miedo a la pérdida en tres componentes: la *pérdida simbólica*, la *pérdida psicológica* y la *pérdida física*.

Pérdida simbólica

Una pérdida simbólica es aquella que tiene que ver con la pérdida de beneficios que te den estatus. No es una pérdida real desde el punto de vista físico, pero sí desde el punto de vista del ego.

Si para poder cumplir tu sueño crees que tienes que dejar de hacer ciertas cosas que hacen los de tu clase, o los de tu tribu —sea este el colectivo que sea—, es muy probable que te resistas. Imagínate el caso de un chaval que deja de pertenecer a la banda de matones de su barrio para apuntarse a un curso de pintura. ¿Qué van a pensar sus colegas de él? Eso sería un ejemplo de miedo a la pérdida simbólica.

Pérdida psicológica

Esta es la pérdida que se produce a nivel psicológico cuando te enfrentas a la posibilidad de no ser competente en algo. Lo que necesitas es sentirte bien contigo mism@. Si no tienes la costumbre de aprender, es fácil que no hayas interiorizado las fases del proceso de aprendizaje. Puede que te resulte casi imposible enfrentarte al sentido del ridículo que requiere dar los primeros pasos en el aprendizaje de una nueva habilidad.

Si el cumplimiento de tu sueño exige pasar por ser conscientemente incompetente, puede que necesites prepararte de forma específica en la gestión de tu sentido del ridículo. Acuérdate del ejercicio de creencias que hiciste hace poco. En cuanto te acostumbres a aprender, esa sensación irá desapareciendo y te sorprenderá acordarte de cómo eras antes de trabajártelo.

Pérdida física

La pérdida física es la que parece más legítima. Tiene que ver con la pérdida de tu trabajo, de tu casa o incluso de tu vida. En ocasiones puede implicar riesgos reales, pero es bastante fácil que lo que de verdad sea es un buen ejercicio de imaginación para no ponerte en marcha. Es fácil que este miedo se presente en combinación con los anteriores.

Por ejemplo, qué pasa si me decido a ponerme en marcha en el cumplimiento de mi sueño y me despiden. ¿Cómo pago el colegio de los niños o el alquiler? Para hacer frente a este tipo de miedo es bueno entender cuán real es el riesgo, y qué redes de seguridad puedes colocar antes de lanzarte a por tus sueños.

Cuando en el año 2004 me propuse cumplir mi sueño de convertirme en consultor, no tenía ni idea de cómo hacerlo. En aquel momento era el director general de una empresa de ingeniería, llevaba doce años como directivo y tenía cargas financieras importantes. Me daba miedo fallar en el intento, y sobre todo que no hubiese un mercado para lo que yo quería hacer. Además, mucha gente me decía que al principio iba a sufrir mucho, que me iría mal, y eso me aterraba. En otras palabras, mi miedo simbólico no era demasiado problema, mi miedo psicológico era intenso, y mi miedo físico, enorme. Y lo que hice fue irme a ver a mi amigo Juanma Opi, que había sido consultor nuestro, y le pedí que me aconsejara. Sus palabras fueron las suficientes: «Construye una red de contactos, sigue haciendo trabajo de crecimiento personal y crea tus propios productos». Escribí mi visión, seguí sus consejos y escribí mi plan detallando lo que haría cada año. En cuanto lo tuve escrito me puse en marcha. Básicamente estuve tres años creando mi red de seguridad para poder hacer frente a los miedos. En 2006 ya tenía creada la empresa, y en febrero de 2007 cuando dejé la ingeniería me sentía bastante preparado. Al poco tiempo los resultados empezaron a llegar.

Desde entonces he cumplido una nueva visión que ocurrió en 2012, y ahora estoy con una para 2015, y con su continuación hasta 2020.

Pero no por eso he dejado de tener miedos. Según escribo este libro tengo miedos, pero ya son algo familiar. No suponen un problema, porque los tengo claros y me sirven de alerta. Pero no dejo de avanzar por ellos. De hecho a veces me ayudan a correr más.

LA AUTOESTIMA Y LA CONFIANZA EN UNO MISMO

Estos dos términos se utilizan habitualmente de forma indistinta. Y es posible

que encuentres pasajes en este libro donde también pase. No es extraño, puesto que están relacionados. Sin embargo estos dos conceptos presuponen cosas distintas y diferentes procesos de desarrollo.

La autoestima es la percepción que tú tienes de quién eres. Es un juicio que haces de tu ser, que da lugar a creencias y a emociones sobre tu persona. Si tu autoestima es alta, te dirás cosas como: «Soy competente», «Me merezco conseguir mis sueños», «Puedo triunfar». Si tu autoestima es baja, en tu cabeza resonarán pensamientos del tipo: «Me va mal porque soy una mala persona», «La gente no puede confiar en mí», «No me merezco tener suerte en la vida».

Decimos que una persona tiene confianza en sí misma cuando cree en sus capacidades para conseguir distintos tipos de logros. A menudo es una consecuencia de la evaluación de lo hecho en el pasado. Si una persona tiene una autoestima alta, es más fácil que acepte las dificultades del aprendizaje como algo natural, y con la práctica consiga desarrollar la habilidad que le ayude a aumentar la confianza en sí misma.

Por otra parte, esta confianza en uno mismo varía con la naturaleza de la actividad. Alguien puede tener una alta autoestima y no confiar en su capacidad para una determinada tarea, pero si se lo plantea y se ocupa de conseguir los recursos necesarios, podrá aprender a hacer lo que necesita y aumentar esa confianza que antes no tenía.

Una de las formas de saber cuánta confianza tiene alguien en sí mismo es fijarse en cuánta confianza tiene en los demás. La falta de confianza en uno mismo hace que se tenga poca confianza en los demás. Si esto te pasa a ti, lejos de buscar primero cómo hacer para confiar en los demás, trabaja sobre la confianza que depositas en ti mism@ para relacionarte.

¿CÓMO PERDEMOS LA AUTOESTIMA?

Una de las formas en las que las personas perdemos la autoestima de pequeños es a través de lo que en Análisis Transaccional se llaman *atributos*. Estos son frases que implican juicios que dicen los padres, o los profesores, a los niños. Y en las que en lugar de etiquetar un comportamiento, asignan un atributo al niño como si de verdad fuera una característica de su personalidad. Un ejemplo típico de un atributo es decirle a un niño que se porta mal: «¡Eres un trasto!». Si esta frase se la repites a un niño el número suficiente de veces, puedes imaginarte lo que va a pasar en su cerebro.

Otra forma de perder la autoestima es siendo ridiculizados por los mayores y haciendo caso a esos juicios. Si eres un niño, lo tienes difícil para darte cuenta

de la crueldad de los demás y pensar que están equivocados.

¿CÓMO MEJORAR LA AUTOESTIMA Y LA CONFIANZA EN UNO MISMO?

Si lo que quieres es poder mantener la autoestima en un niño, cuando se porte mal critica sólo su comportamiento. En lugar de «¡Eres un trasto!», dile: «¡Te has portado mal!». O mejor todavía, dile lo que esperas que haga la próxima vez. «Confío en que el próximo día dejes el cuarto arreglado después de jugar.» Esto es, en lugar de darle *feedback* de lo que hizo mal, dale *feedforward* de lo que quieres que haga la próxima vez. Para rematar la jugada, prémiale cuando lo haga bien.

Una de las consecuencias positivas de ese cambio en tu forma de juzgar es que muy probablemente te acostumbres también a juzgarte menos a ti mism@ y a juzgar en todo caso tus comportamientos. Tu autoestima también mejorará y tus sueños llegarán antes.

Una de las formas en la que se trabaja la confianza en el *coaching* es considerándola como un taburete de tres patas. Para que esté estable las tres deben funcionar. Esas patas son la sinceridad, la fiabilidad y la competencia. Será fácil que tengas confianza en alguien **si te dice lo que piensa hacer, hace lo que dice y lo hace bien**. Yendo ahora al caso de la confianza sobre tu persona, lo que necesitas es entonces: **sincerarte contigo mism@, cumplir con los compromisos que te planteas y adquirir los conocimientos y las habilidades que necesitas para cumplir tu sueño**.

Para mejorar esa autoestima, además de la actitud +/+, necesitas revisar las creencias que tienes sobre tu persona. Una vez que le des la vuelta a tus creencias limitantes, verás cómo tu autoestima va creciendo. Y después podrás empezar a trabajar tu confianza.

Una reflexión más sobre este punto es cuán amig@ eres de ti mism@. ¿Cuánto te quieres? Una receta fácil de recordar para mejorar tu autoestima es hablarle a tu yo interno como le hablarías a tu mejor amigo.

AUTOESTIMA Y VULNERABILIDAD

A medida que tu autoestima aumente, irás viendo cómo tus miedos disminuyen. Una de las consecuencias más importantes es que empezarás a estar más cerca de tu *yo auténtico*. De aquel que vino al mundo hace ya unos cuantos años y ha

aprendido a sobrevivir haciendo lo que ha sido necesario hasta convertirse en tu *yo actual*. El proceso de crecimiento personal que estás haciendo para convertirte en especialista en cumplir sueños te servirá para desarrollar otro gran aprendizaje vital. Me refiero a desarrollar tu vulnerabilidad.

Desde pequeños nos han enseñado que las personas vulnerables son débiles y que para sobrevivir en el mundo hay que ser duros y no mostrar nuestras emociones, ya que así enseñamos a los demás nuestras debilidades. Reconozco que en ocasiones no parece apropiado mostrar tus emociones. Pero en el fondo esto es por la dificultad del otro para entenderte, no porque tener y mostrar emociones sea un síntoma de debilidad. Como siempre, para todo hay excepciones, pero lo que cada día está más claro es que atreverte a compartir tus emociones con los demás cuando para ti sea seguro es una forma más sana de vivir. De no dejar que tus emociones se enquisten en tu cuerpo y provoquen enfermedades, o cuando menos malestares innecesarios. El mundo está poco a poco evolucionando, y los hombres empiezan a interiorizar el permiso necesario para llorar o estar asustados o tristes, y las mujeres pueden mostrar su rabia sin que nadie se horrorice. Y este proceso ya está en marcha y es irreversible.

También es cierto que nuestro pasado evolutivo no nos ayuda. Al menos a los hombres. Como me explicó hace tiempo mi amigo el antropólogo y primatólogo Pablo Herreros, los chimpancés jóvenes tapan sus heridas en presencia de las hembras. El motivo parece obvio. Si tú fueras una de las hembras, ¿a cuál escogerías? ¿Al que han zurrado o al que zurró? Y recuerda que si eres una chimpancé, esto no va de ser compasiva, sino de la supervivencia de tu descendencia. Pues a los humanos macho, nos pasa como a los chimpancés. Nos cuesta mostrarnos vulnerables. Especialmente a los machos de lomo plateado que te encuentras en las grandes corporaciones.

Te cuento esto de la vulnerabilidad porque a lo largo del viaje que estás haciendo vas a encontrarte en situaciones en las que te sentirás vulnerable y es posible que pienses que no tienes tan claro si seguir con tu sueño. Cuando te ocurra eso piensa en lo que decimos en el vídeo cuando el protagonista se queda colgado de la rama tras los primeros intentos de volar: «Eres humano». Hacer algo nuevo requiere mucho coraje, especialmente si vas a hacerlo delante de otros. Por eso es bueno que empieces con sueños menos ambiciosos. Así reforzarás tu autoestima y tu confianza en tu capacidad de cumplir tus sueños. Recuerda que es una habilidad que no nos suelen enseñar, y que hay que aprenderla poco a poco.

Ejercicio:

Te propongo que vayas descubriendo más sobre lo que te supone una dificultad a la hora de ser tu *yo auténtico*, y decidas luego qué hacer con ello. No es obligatorio que cambies nada, pero como te vengo diciendo a lo largo de los ejercicios, lo mínimo que deberías hacer es tomar conciencia. Si al hacer el ejercicio te sientes más vulnerable de lo que te parece bien, valdrá con que lo hagas mentalmente. En ese caso puedes escribir más abajo: «Hacer el ejercicio». Seguro que dentro de un tiempo volverás a escribir más cosas.

Las situaciones en las que tiendo a sentirme vulnerable son:

Ya tienes información sobre los contextos en los que tiendes a estar fuera de tu zona de confort. Esto puede ser por falta de habilidades o de conocimientos, simplemente por falta de experiencia o porque haya creencias que te transmitan un sentido de estar en el sitio equivocado o estar haciendo algo inapropiado. Sea como fuere, si quieres, ya puedes indagar las razones. Porque cuanto mejor te conozcas y mayor facilidad tengas para aceptarte como eres, menos miedos sentirás y más crecerá tu autoestima y tu confianza. En otras palabras, mejor conocerás tu Brain Operating System y más lo afinarás para conseguir tus objetivos en la vida.



MAYBE: Oye, Matti, vaya dos capítulos que llevamos, ¿no?

¿Por qué lo dices?

MAYBE: Porque me parece que has entrado en temas que a veces no parecen tener mucha relación con los sueños.

Sí, es posible que a veces parezca que el funcionamiento del cerebro y de la mente son un poco áridos. Sin embargo, mi experiencia me dice que, a mayor conocimiento de uno mismo, mayores posibilidades de gestionarte como toca cuando vengan las dificultades al querer cumplir tus sueños.

MAYBE: Ah, pues yo siempre pensé que cumplir mis sueños sería algo bonito...

Sí, así es. Es algo muy bonito. Pero eso no quiere decir que todo el proceso vaya a ser un camino de rosas. De hecho una de las razones principales por las que la gente no cumple sus sueños, sean personales o empresariales, es por las dificultades que se encuentran a la hora de afrontar sus miedos y los miedos de los demás. No es una tarea cómoda al principio, pero a medida que vas aprendiendo todo fluye cada vez con mayor facilidad.



Los puntos clave del capítulo

- Tu vida es la que decides desde tu cerebro.
- Vivimos en una época en la que la sociedad está pasando poco a poco de estar en el nivel de pertenencia de la pirámide de las necesidades de Maslow, al nivel de autoestima.
- Los elementos más fáciles de influir que componen tu Brain Operating System son: tu actitud; tus valores; tus creencias; tu *feedforward*; tu forma de pensar, sentir y actuar; tu forma de gestionar el *feedback* y tus hábitos.
- La actitud ++ es clave para conseguir tus sueños.
- La forma ideal de gestionar el *feedback* que no te gusta es: aprender de lo ocurrido y cambiar.
- Date cuenta del tipo de información con el que alimentas tu BOS. Sal con gente optimista y entusiasta. Preocúpate de estar con gente que te proporcione energía, no que te la quite. Fíjate en cómo influyes en el BOS de tus hijos.
- El cerebro decide primero desde la emoción, y luego justifica las decisiones.
- La cultura influye en cómo se desarrolla tu mente, mostrándote lo que tienes que hacer, lo que has de saber hacer y lo que se te permite hacer.
- Las creencias de la infancia funcionan como una suerte de hipnosis. Estas generan patrones mentales que se soportan en cánones neurales que podemos cambiar.
- Aprende a recuperar tu intuición. Para ello debes aprender a gestionar tus miedos, así como aceptar las fases del proceso de aprendizaje. Además, es bueno entender que la resistencia al cambio es en realidad miedo a la pérdida.
- Si quieres cumplir tus sueños, debes tener una autoestima alta y confianza en tus capacidades.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Como ya te conté, lo importante de este libro es lo que apliques. Leer está bien, pero la aplicación es clave. Sólo así tienes un *feedback* real. Y sólo así puedes ver si puedes seguir perseverando o necesitas pivotar.

Bueno, te toca trabajar a ti de nuevo.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- **En qué medida has asumido más responsabilidad por lo que te pasa en la vida?**
- **¿Qué vas a hacer para mejorar tu actual autoestima? Aunque te parezca alta siempre es posible aumentarla un par de tallas.**
- **¿Qué cambios vas a introducir en la dieta de tu BOS? ¿Cuándo vas a empezar?**
- **¿Qué aspectos de tu cultura familiar, empresarial o social influyen de manera limitante en tu desarrollo como cumplidor de sueños? ¿Cómo vas a hacerlo para minimizar su impacto?**
- **¿Qué miedos vas a trabajarte para mejorar tu confianza? ¿Cómo vas a hacerlo? ¿Cuándo vas a empezar? ¿Eres consciente de las consecuencias de no integrarlos como compañeros de viaje?**

Recursos adicionales

En este segundo capítulo te invito a ver un par de vídeos.

Uno es de Rita Pierson, y el otro de Thandie Newton. El primero está destinado originalmente a aquellos que tienen que desempeñarse como profesores. O como dice Pierson, desde su pasión desbordante, como campeones para esos niños que necesitan desarrollar su autoestima. En el caso de que no tengas hijos el vídeo es igualmente pertinente. En él verás la actitud +/+, la autoestima, la confianza en sí misma de la propia Pierson modelando las características de un profesional que ha sabido cumplir sus sueños.

En el segundo vídeo Newton habla de la alteridad, de la identidad y de cómo ella encontró su sitio en el mundo como licenciada de Cambridge y actriz, creciendo a partir de su baja autoestima, a partir del rechazo que sufrió en su infancia como consecuencia de ser la hija de un padre blanco y de una madre negra. Newton nos recuerda además la importancia de vivir desde nuestra esencia.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-2.



Capítulo 3

El Método TAAS

Para saber lo que la gente realmente piensa, presta atención a lo que hace en lugar de a lo que dice.

RENÉ DESCARTES

Por fin has llegado al capítulo en el que te voy a contar de forma resumida cuál es el método que te ayudará a cumplir tus sueños. El Método Te Atreves A Soñar, o TAAS, como lo he abreviado en el título.

Te invito a que recuerdes que la herramienta nunca es más importante que la persona que la maneja. Un violín no es bueno o malo en sí mismo. Lo hace bueno o malo el que lo toca. El éxito en la aplicación del método depende, por tanto, de que superes las pruebas que encontrarás en el camino que te lleva a tu sueño.

Y si el violín no ha sido probado antes, tampoco sabes si funciona o no. El método que ahora te planteo lo he utilizado con éxito durante varias décadas, tanto en entornos personales como profesionales. Entre los sueños que he cumplido en mi vida está haberme construido mi casa; haber hecho crecer una empresa de ingeniería a ritmos del 20% durante 12 años, y del 50% los siguientes tres; cambiar de profesión y pasar de ser directivo a trabajar como consultor para las primeras empresas del país, haber vivido en otros países, así como escribir y publicar varios libros.

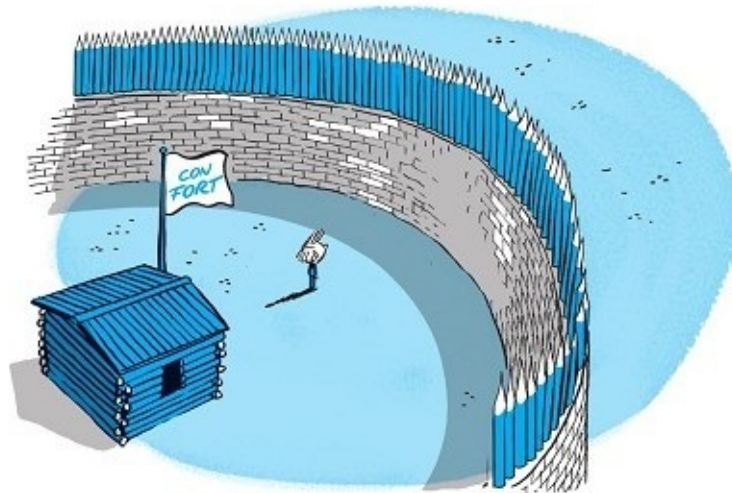
Y ahora le ofrezco esta metodología al mundo. En la actualidad el método es más refinado que cuando lo usaba para mí mismo y no tenía necesidad de hacerlo consciente y hacerlo llegar con toda claridad a los demás.

LA ZONA DE CONFORT

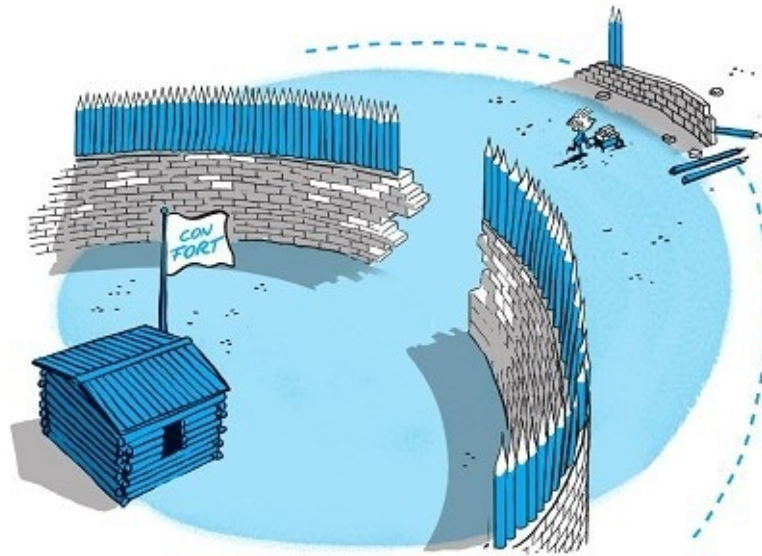
En el mundo de la formación se le atribuye el concepto de *zona de confort* a Stephen R. Covey, autor entre otros de *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*. No recuerdo cuándo empecé a manejar yo este concepto, pero sí me acuerdo de los primeros gráficos que hice para mi equipo en mi trabajo en la empresa de ingeniería. Una de las cosas que descubrí entonces es que el dicho «una imagen vale más que mil palabras» es realmente muy acertado. De hecho

hoy en día existe una disciplina llamada Visual Thinking, de plena tendencia, que trata sobre cómo ilustrar tus pensamientos en imágenes. Para mí aprender a pintar la zona de confort en diferentes formatos me sirvió para que otros me entendieran, y para que yo tuviera una estructura mental en la que apoyarme a la hora de entender por qué a veces me costaba hacer cosas.

La primera vez que imaginé la zona de confort venía ser un espacio físico que representaba lo que yo sabía, lo que manejaba con facilidad, lo que me daba sensación de control. Recuerdo que lo dibujé como si fuera uno de los fuertes del oeste, como una zona segura en un territorio inhóspito. Era más bien redondo, con unas buenas paredes de ladrillo que me protegían del entorno y me daban seguridad.



También me acuerdo de que cuando les explicaba a mis colegas cuál era la forma de aprender y de crecer emocionalmente, lo primero era decidir de qué lado de la zona de confort se quería empezar a crecer. Lo siguiente era decidir a qué distancia quería uno reconstruir el muro. Y sólo entonces había que coger la carretilla y empezar a llevarte los ladrillos poco a poco al diámetro que te hubieses marcado.



Recuerdo también que al hacer eso, en mi dibujo quedaba abierta la zona de confort original. Y por tanto expuesta a peligros potenciales.

¿Qué peligros verías tú? Te dejo un espacio debajo para que apuntes lo primero que te venga a la mente:

Si abres la defensa que te protege, es factible que las amenazas se puedan colar en tu espacio. Sí, pero ¿son peligros reales? Bueno, eso depende de cada uno. Lo bueno es plantearse para poder gestionarlo.

Ahora que llevo más de veinte años saliendo conscientemente de esa zona de confort, me cuesta imaginar qué peligros visualicé yo entonces. De hecho si has visto el vídeo que inspira este libro, verás cómo pinto ahora la zona de confort: sólo con unas rayas que implican que salir no es tan complicado. Pero me ha gustado volver a acordarme de cómo lo pintaba en aquella época porque entonces intuía algunos peligros. Y estoy seguro de que no a todo el mundo le resulta igual de fácil salir de su zona de confort. Al menos las primeras veces.



MAYBE: *Oye, Matti, pero si hago lo que tú dices, resulta que hay un ligero problema.*

¿Y cuál es el problema?

MAYBE: *Pues que al hacer el espacio de la zona de confort más grande, no tengo ladrillos suficientes para construir de nuevo el muro.*

Me alegro de que te hayas dado cuenta.

MAYBE: *Me gustaba la idea de salir de la zona de confort, pero si lo hago, no tendría ladrillos para dejarlo tan alto como antes.*

Sí, eso es lo que suele pasar. ¿Y qué vas a hacer?

MAYBE: *¡No lo sé! Ahora sí que me parece que tengo un problema. Una opción es volverme para atrás y quedarme como estaba.*

Sí, efectivamente es una posibilidad. Pero ya que has decidido acompañarnos a Wildo y a mí en este camino, estoy seguro de que no querrás abandonar tan pronto. ¿Qué otras opciones tienes?

MAYBE: *Hum, ¿hacer los muros más bajos?*

Eso es.

MAYBE: *Sí, pero entonces me expondré más.*

Eso es.

MAYBE: *Sí, claro, ¡¡qué listo!! Como tú ya te has acostumbrado.*

Sí. Me acostumbré atreviéndome a exponerme. Como he contado en el segundo capítulo, los miedos son lo que suele frenar más a la gente a la hora de salir de la zona de confort.

MAYBE: *¿Y entonces cómo sigo?*

Pues eso, decidiendo si te vas a atrever a exponerte. Antes de hacerlo debes decidirlo. Eso sí, luego deberás hacer lo necesario para sentirte protegida si no quieres bloquearte o entrar en pánico, pero no buscarás protección si no tienes la necesidad. Por eso el primer paso es decidir si te vas a atrever a salir de tu zona de confort. Pero en cualquier caso, no nos adelantemos, ya que antes de salir debes decidir muchas cosas que aún no te he contado.

MAYBE: *OK. ¡Qué susto!*

Sí, lo sé. ¿Por qué crees que hemos estado todo un capítulo viendo cómo funciona el cerebro, y lo que te puede pasar al decidirte a cumplir tus sueños?

MAYBE: *Ya, ¡pero no es igual pensarlo que planteártelo en serio!*

Lo sé. Por eso estoy contando mi experiencia en este libro.



Algo que no te he contado hasta ahora es que ese modelo con el que yo empecé a visualizar el concepto de la zona de confort ya no necesita ladrillos. Es posible que lo vivas así las primeras veces. Esto es, que cuando salgas conscientemente de tu zona de confort sea como si hubieses hecho el espacio mayor y los muros sean más bajos. Y por tanto sientas más la exposición al exterior. Es una buena metáfora cuando empiezas. Pero a medida que lo practicas lo que te das cuenta es que en realidad lo que ocurre es que, al hacer algo nuevo, la zona de confort crece sola. Esto es, habrás invitado a tu cerebro a hacer un nuevo canon neural. Pero si no perseveras, la «maleza neuronal» volverá a crecer, y nunca se sabrá que lo hiciste en una ocasión. Tal vez algún día tengas algún *déjà vu*, pero poco más. Pero si insistes en el nuevo comportamiento, en tu cerebro se empezará a reforzar ese canon neural, y tu zona de confort habrá crecido y se habrá consolidado.

La zona de confort tal y como yo la concibo es un espacio mental que determina lo que sabes, pero lo que sabes en el sentido de una máxima oriental que aprendí de Roger Hamilton:

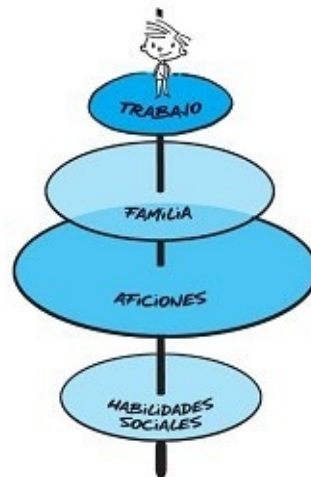
To know and not to do, is not to know

Saber y no hacer, no es saber. Esto es, la zona de confort define lo que sabes hacer, y lo que has aprendido a través de la experiencia. Lo que sabes, pero no has hecho, es en realidad una *zona de confort potencial*. Esto es una zona con un diámetro más grande que está esperando a hacerse realidad, pero que no será tal mientras no pongas en marcha las decisiones y los comportamientos correspondientes.

Como decimos también en el vídeo, la zona de confort incluye también experiencias desagradables, como pelearte con tu pareja, recibir una reprimenda del jefe, etc. En realidad la llamamos «zona de confort» porque es una etiqueta popular, pero en el fondo es la zona de lo conocido. La zona en la que es confortable estar desde el punto de vista de no enfrentarte al miedo que te puede dar salir de ella. Pero en sí misma puede incluir aspectos muy desagradables.

En realidad hablo de una zona de confort por simplificar, pero tenemos tantas zonas de confort como áreas de desarrollo queramos definir: deportes, aficiones, habilidades sociales, habilidades profesionales, etc. Por eso me gusta representar la vida de una persona como un eje donde puedes «pinchar» tantas zonas de confort como desees, y cada una con su propio diámetro.

Lo importante no es el diámetro que tenga cada una de las zonas de confort. Lo importante es que te des cuenta de que cada una tiene su tamaño y que a veces estarás con personas con zonas de confort para ese tema que serán más grandes o pequeñas que la tuya, y que eso está bien. Si usas el conocimiento para actuar desde el +/- o desde el -/+, estarás haciéndole un flaco favor a los que estéis involucrados en esa relación. Y nunca sabes si esa persona puede ser aquella con la que necesitarás hablar para cumplir tu sueño dentro de medio año.



¿ES BUENO SALIR DE LA ZONA DE CONFORT? ¿ES MALO?

No es ni bueno ni malo. Es una metáfora que sirve de percha para entender cómo gestionas lo que ocurre a tu alrededor. Y especialmente cómo lideras el cambio. Al hacer algo nuevo, sales de tu zona de confort. Tú decides si debes salir o no, pero lo que tiene sentido es hacerlo con un propósito. Y el propósito que nos ocupa es cumplir tus sueños.

Como verás en este mismo capítulo, salir de la zona de confort tiene ventajas e inconvenientes, y por eso he creado una matriz que te ayudará a tomar decisiones. Lo que sí quiero recalcar es que no eres mejor o peor persona porque decidas salir o quedarte más tiempo o toda tu vida en tu zona de confort. Es prácticamente imposible que lo hagas para todas las áreas de tu vida. Por tanto, no te fuerces a salir de la zona de confort si no estás a gusto. Y sobre todo, cuando lo hagas, hazlo después de haber trabajado lo que te voy a explicar en el libro. Al menos si esa salida tiene que ver con cumplir tus sueños.

Ejercicio:

Identifica algunos componentes de algunas áreas de tu vida.

Los comportamientos que conforman la zona de confort que llamo vida personal son:

Los comportamientos que conforman la zona de confort que llamo vida profesional son:

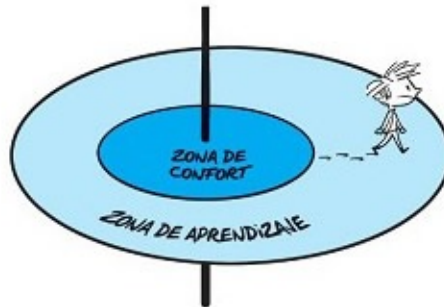
Los comportamientos que conforman la zona de confort que llamo vacaciones son:

Ahora que ya sabes cuáles son algunas de tus zonas de confort y los ingredientes que las constituyen puedes empezar a ver cómo las has construido, quién te ayudó, cuánto tardaste, etc. Eso te irá dando pistas sobre cómo puedes expandirlas.

LA ZONA DE APRENDIZAJE

Como probablemente ya sabrás, la zona de aprendizaje es el espacio al que accedes nada más salir de la zona de confort. Lo represento como una corona que rodea la zona de confort. Soy de la opinión de que todos tenemos una zona de aprendizaje para cualquier cosa que nos planteemos aprender. Sin embargo

cuando hablo a veces con algunas personas parecen estar convencidas de que no hay forma de salir de esa zona de confort. Cuando eso ocurre es porque se han imaginado lo peor de lo peor. Y claro, como el inconsciente no distingue la realidad de la ficción, son capaces de ponerse a sudar ante la sola idea de llevar a cabo lo que quiera que tanto temen. Es posible trabajar esos miedos a través de diversas técnicas como la hipnosis o el *coaching* y ayudar a la persona a minimizar esos miedos hasta hacerlos manejables.



La zona de aprendizaje siempre fascina a la gente cuando empieza a comprender que realmente existe. En el momento en que uno se da cuenta de que es *conscientemente incompetente* es cuando está tocando esa maravillosa zona que terminará convirtiéndose en un territorio muy conocido si se acostumbra a aprender cada día y a cumplir sus sueños. Lo malo es que las primeras veces que te sientes conscientemente incompetente es normal que sientas rechazo hacia lo que esté pasando y quieras volver a la zona de confort. Es algo parecido a lo que le pasaría a un pez si le sacaras del agua. Pero en este caso no motivado por la falta del agua, sino por la presencia de los miedos que estás sintiendo. De hecho mucha gente se resiste a entrar en la zona de aprendizaje porque anticipa muchos de esos miedos. La necesidad de tenerlo todo controlado y de ser perfectos son dos de las razones habituales por las que a muchas personas les cuesta arriesgarse a salir de su zona de confort.

A medida que experimentas la zona de aprendizaje para un tema dado, irás pasando poco a poco a sentirte *conscientemente competente*. Y cuando esta competencia se consolide, te sentirás *inconscientemente competente*. Y lo aprendido pertenecerá ya a tu zona de confort.

Una de las preguntas que suelo escuchar cuando hablo de este concepto es si el diámetro de la zona de aprendizaje también crece respecto al de la zona de confort. Mi experiencia es que sí. Cuanto más transitas la zona de aprendizaje, más tardas en salir de ella. Tiene que ver con la tolerancia a la incertidumbre, y la menor necesidad de control que uno siente a medida que se acostumbra a

hacer cosas nuevas. De hecho cuando estoy trabajando con otros emprendedores me encuentro más cómodo al plantearles un nuevo proyecto porque ya tienen callo en esto de *jugar fuera de casa*. En cambio cuando le planteo hacer algo nuevo a gente que está más acostumbrada a funcionar con procedimientos y normas, me doy cuenta enseguida de la incomodidad que se refleja en sus caras.

Por eso una de las cosas que recomiendo a la gente que tiene hijos pequeños es que ponga los medios para que sus hijos aprendan a aprender y aprendan a cambiar. El mundo en el que estamos exige cada día más una buena capacidad de adaptación y de anticipación. Y la mejor forma de conseguirlo es adquiriendo la flexibilidad mental que resulta de pasar tiempo en la zona de aprendizaje.

Ejercicio:

Identifica las últimas veces que has estado tiempo en la zona de aprendizaje. En otras palabras, escribe las últimas cosas que has aprendido de forma consciente.

Las últimas veces que he estado en la zona de aprendizaje lo que me he llevado ha sido:

La motivación para algunos de esos aprendizajes fue:

Los beneficios que he obtenido con esos aprendizajes han sido:



LA ZONA DE PÁNICO

Esto es, como te habrás imaginado, lo que hay después de la zona de aprendizaje. Especialmente si no has frecuentado esta última. Dicho de otra manera, es la tercera zona en este paisaje imaginario en la que mucha gente cree que va a entrar si hace algo demasiado arriesgado. Vamos, que uno lo vive como si fueran arenas movedizas. Por eso representa un espacio mental en el que no quieres entrar. Para cada persona esta zona de pánico puede aparecer de forma diferente en cada una de las áreas en las que se aventure a crecer.

Para algunas personas la sola idea de hablar en público les supone entrar directamente en la zona de pánico. Y eso sólo a nivel mental, sin haberse expuesto aún a la situación. Si recuerdas lo que te he contado antes acerca de que hay gente a la que le cuesta plantearse aprender, la zona de pánico es el sitio en el que se ubican mentalmente. Para ellos no existe inicialmente zona de aprendizaje.

Para otros la zona de pánico es aquella en la que se imaginan que van a entrar si se exponen mucho más en algo que ya están aprendiendo, o que se están planteando hacer. Por ejemplo si estás ensayando una obra de teatro con unos amigos, eso puede ser tu zona de confort. Pero si te dicen que existe la oportunidad de estrenarla en el teatro principal de tu ciudad, delante de quinientas personas, a más de uno tendrán que darle una tila. En cambio para otros esa posibilidad supondría una oportunidad maravillosa. Tal vez porque sea su sueño desde pequeños. O incluso porque su visión sea dedicarse a vivir del teatro. Para ellos esta zona tiene un nombre diferente que te cuento enseguida.

Cuanto más tiempo pasas en la zona de aprendizaje para distintos temas, más difícil es que entres en la zona de pánico porque habrás ido aprendiendo a aprender. Además, te habrás acostumbrado a sentir el miedo y la adrenalina. Cuando yo tenía quince años me gustaba saltar a las vaquillas en el pueblo de la sierra donde vivía. El subidón de adrenalina que experimentaba era espectacular. A la vez sentía el miedo lógico de que me embistiera una vaquilla. Pero ese subidón yo lo vivía como una emoción agradable, más que como algo que me

hiciera entrar en pánico. Eso sí, la idea de ponerme en medio de la plaza con un toro de lidia no entraba en mi escenario de lo factible. Ese era el inicio de mi zona de pánico. Por mucho que un torero me explicara cómo se hace, no tenía ningún interés en planteármelo.

Un último apunte sobre la zona de pánico. Otra forma de llamarla es la *zona de no experiencia*. Recuerdo que una participante en un taller de Indra que daba en Sevilla me dijo: «Oye, ¿y por qué tiene que ser siempre pánico? ¿No puede ser simplemente de no experiencia?». Aún me acuerdo de mis primeras reacciones instintivas cuando esa participante cuestionó lo que yo estaba contando. Por suerte, apliqué lo que en creatividad llamamos «aplazar el juicio», y me sirvió para aprender algo. Gracias a esa intervención añadí a mi explicación una etiqueta alternativa que suaviza lo que te acabo de contar.

Con el tiempo pude comprobar que, efectivamente, hay personas para las que la zona de pánico es simplemente la *zona de no experiencia*. No sienten miedo al entrar en ella. En mi caso me produce curiosidad. Es lo que le pasa a la gente que tiene muchas ganas de aprender algo que además les conecta con aquello que más desean en la vida.

Por otra parte, es importante no confundir la zona de aprendizaje con la de no experiencia. En la primera te planteas conseguir algo que está más al alcance de tus posibilidades lógicas inmediatas. La segunda es algo que claramente supone un desafío importante para ti y que, además de implicar un aprendizaje, va a necesitar que se den una serie de circunstancias. Un ejemplo para mí es la visión de mi actual empresa. En 2011 me planteé que facturaríamos diez millones de euros en 2015. Eso implicaba multiplicar por treinta la cifra de ese año. Aún hoy no tengo un camino claro sobre cómo conseguirlo aunque empiezo a verlo. Y de lo que me doy cuenta cuando pienso en ello es lo difícil que fue el proceso inicial de creérmelo. Pero lo que ahora siento es curiosidad sobre las cosas que vamos a hacer. No sé aún cuáles de nuestras acciones van a funcionar y cuáles no, pero tengo la convicción de que así será. Y con esa convicción avanzo en mi viaje.

Ejercicio:

Identifica algunas de las situaciones que han supuesto para ti ubicarte, o estar a punto de entrar, en la zona de pánico o de no experiencia.

Los momentos en los que he estado dentro de, o a punto de entrar en, mi zona de pánico o de no experiencia han sido:



Una vez que los conoces no tienes que hacer nada al respecto. Reconocerlos está bien de momento. Si luego resulta que el cumplimiento de alguno de tus sueños pasa por exponerte a esa zona de pánico o de no experiencia, tendrás que decidir si quieres hacerlo y buscar a alguien que te ayude a «torear» con esa situación o si prefieres plantearte alternativas. Por ejemplo, si de lo que se trata es de hablar en público, puedes preferir tener a un representante que lo haga por ti o aparecer hablando en un vídeo.

LA ZONA MÁGICA

Este es el nombre que sorprendentemente adquiere la zona de pánico cuando te vuelves asiduo de la zona de aprendizaje y más allá. En realidad habría que matizar que esto sería para un tema concreto. Esto es, puedes contar con una zona mágica para un mundo que te apasiona, como la innovación; y no tener una zona mágica para, por ejemplo, cocinar. Lo que ocurre es realmente curioso porque la zona mágica es algo que puedes experimentar y dejar de experimentar. No es estable. Sin ser la misma cosa, al estar en la zona mágica experimentas sensaciones similares a las que tienes cuando fluyes, como lo describe el psicólogo Mihaly Csikszentmihalyi. Según Csikszentmihalyi, el *flow*, o flujo, es un estado en el que lo que ocurre y tú os fundís en uno. Es un estado en el que disfrutas tanto que dejas de experimentar que el tiempo esté transcurriendo.

Por eso es tan sencillo etiquetar en esos momentos la zona de pánico como la zona mágica. Como habrás podido deducir, para experimentar así la zona de pánico necesitas tener unas cuantas horas de vuelo desafiando lo desconocido en distintas facetas de tu vida, y haberte acostumbrado a conseguir resultados positivos en situaciones que exigían una buena gestión de la incertidumbre. Lo que te recomiendo es que en lugar de querer experimentar la zona mágica como tal, descubras a lo largo del libro cuáles son tus sueños, y sobre todo, cuál es tu visión personal para que, sin darte cuenta, un día descubras en qué consiste esto de transitar la zona mágica.

LA TENSIÓN CREATIVA

Ahora que ya conoces las distintas zonas que te vas a encontrar en este territorio en el que vas a cumplir tus sueños, voy a contarte las dos fuerzas principales que vas a experimentar. Las habrás visto también en nuestro vídeo.

La primera es la que llamamos la *tensión creativa*. Esta fuerza es la que se genera dentro de ti cuando tomas conciencia de dónde estás y de lo que quieres conseguir. Para que esto ocurra necesitas por tanto haber definido un destino. Esta fuerza tira de ti hacia tu sueño y te impulsa a salir de tu zona de confort. Actúa como motivación. Cuando hayas entendido cuál es tu pasión y construido una visión personal en torno a ella, sentirás que esta tensión creativa es aún mucho mayor que la que sientes para un sueño en particular. Por cierto, soy consciente de que te vengo hablando de la visión con regularidad y que aún no te contado más sobre ella, pero así vas cultivando tu *paciencia activa*, que es parte de los requisitos para cumplir sueños.

La tensión creativa emerge desde dentro de ti. Y por eso será habitual que sientas que los demás no te comprenden, por mucho que te quieran. Incluso aunque les cuentes tu visión con mucho detalle es muy probable que no consigan compartir ni la mitad de tu excitación. Esta es una suerte de **maldición agradable**, que también le pasa a los innovadores y a los emprendedores. Maldición porque te sientes triste cuando no te entienden. Agradable porque te llena de energía y entusiasmo. Por otra parte puede que consigas contagiar a otros de esa fuerza. Especialmente a otros que te conocen menos que tu gente más cercana, y de quienes no esperas comprensión o amor, pero sí apoyo y acciones para conseguirlo. En ese colectivo es probable que encuentres quienes te entiendan mejor y se *enchufen* contigo.

Este fenómeno que he experimentado numerosas veces a lo largo de mi vida me parece ya algo tan natural que prefiero asumirlo y no darle mayor importancia, aunque debo reconocer que me sigue costando. Al fin y al cabo me gusta que mis seres queridos me den mis *caricias* por mis ideas o proyectos. En el fondo cuesta darse cuenta de que lo que para ti supone emoción e ilusión, para los demás puede implicar una *tensión emocional* que no habías anticipado.

LA TENSIÓN EMOCIONAL

Bajo esta etiqueta se agrupan el conjunto de emociones que experimentas cuando te planteas salir de tu zona de confort en pos de tu sueño. La tensión creativa que tira de ti hacia fuera genera automáticamente una tensión emocional

en sentido contrario. Como puedes ver en la siguiente ilustración es como si tuvieses una goma que pasa alrededor de tu cintura y que te conecta con tu sueño (tensión creativa), y otra que une tu cintura con el eje de tu zona de confort (tensión emocional).



Las dos fuerzas operan simultáneamente, de modo que, a medida que decides avanzar hacia tu sueño, la tensión creativa disminuye y la tensión emocional aumenta. Si por el contrario, te echas para atrás porque la tensión emocional tira mucho de ti, ésta disminuirá, pero, en cambio, aumentará la tensión creativa.

Lo normal es que las resistencias que componen tu tensión emocional estén relacionadas con emociones difíciles de gestionar, como la tristeza y sobre todo el miedo; y concretamente, el miedo a la pérdida. Pero además puede haber otros componentes que inicialmente no identifiques como miedos. Un ejemplo es el deseo de complacer a los demás. Si bien no parece una emoción de esa naturaleza, puede que al final descubras que en realidad te da miedo cumplir tus sueños porque temes que, si lo haces, tus seres cercanos te dejen de querer.



MAYBE: *Oye, Matti, eso no lo entiendo.*

Imagínate que tu sueño es vivir en otro país.

MAYBE: *Sí. ¿Y?*

Pues que si algunos de tus familiares, generalmente tus padres, pueden enfadarse porque te vas a ir fuera, es muy posible que te preocupe que no lo entiendan. ¡Con todo lo que han hecho por ti!

MAYBE: *Ya. Vale, ahora me llega.*

Claro, te puede parecer lógico. Pero ¿crees que tus padres te habrían ayudado menos si hubieran sabido que un día te podrías ir a vivir fuera?

MAYBE: *En el fondo, no. Pero sí puedo imaginarme que me diese pena y me*

plantease no hacerlo.

Muy bien. Pues esa tristeza, o miedo, o la mezcla de ambas estarían componiendo parte de las «cuerdas» que ejercen sobre ti esa tensión emocional. Este comportamiento concreto se produce por algo que en el Análisis Transaccional llamamos Drivers. En este caso el Driver Complace: «Soy aceptable, o estoy OK, si complazco a los demás». Es algo en lo que puedes incurrir cuando dejas de estar OK, y dejas de tener en cuenta aspectos de la realidad, como que tus padres ya son adultos que saben que los hijos tienen derecho a vivir su vida.

MAYBE: *Vale ahora lo he entendido. O sea, ¿que está bien ser egoísta?*

Entiendo que te suene a ser egoísta, pero en el fondo es que te ocupes de tus necesidades para poder estar en +/+. Cuando actúas desde ahí luego puedes estar disponible para ayudar a otros a satisfacer sus necesidades. Pero si entras en la posición -/+, por no cuidarte, acabarás sintiéndote mal con los demás y probablemente contigo misma. Como dicen en salvamento marítimo: «No te tires al agua a salvar a alguien si no estás seguro de poder sacar al que se ahoga».



Si te asalta alguno de esos miedos, que sepas que no dejan de ser *chantajes emocionales*. Si la gente te quiere de verdad, hace las cosas porque te quiere, no para obtener algo a cambio. Y desde luego no tiene sentido que sacrifiques tu vida.

¿CUÁL GANARÁ?

Espero que a medida que vas leyendo te vaya quedando claro que, en el fondo, cumplir tus sueños básicamente depende de ti. O que al menos depende mucho más de ti de lo que podías imaginar. Eres tú quien decide cuánto peso les das a los demás y a las circunstancias. En la medida en la que vayas responsabilizándote de tu vida, verás que la influencia de lo externo disminuye.

El problema es que, si no gestionas tu tensión emocional, te costará mucho avanzar. Cuanto más tiras hacia delante para acercarte a tu objetivo, más se reduce la tensión creativa; pero lo malo es que la tensión emocional aumenta en la misma proporción, pero en sentido opuesto. Ante esta tesitura hay dos posibilidades básicas para hacer el viaje llevadero. Disminuir la tensión

emocional enfrentándote a tus miedos, o rebajar la tensión creativa haciendo tu objetivo menos ambicioso.

También puedes hacer otras combinaciones. Disminuir un poco de cada una; marcar fases para tus planes y no rebajar tu ambición en cuanto a su calidad, pero sí en cuanto a la fecha; o marcar metas volantes y además disminuir la ambición. O directamente abandonar.

Cumplir nuestros sueños no resulta fácil las primeras veces. Especialmente cuando tu entorno no te apoya. A nuestros clientes de empresa, a veces les recomendamos que no cuenten su sueño a nadie para que la tensión emocional de los demás no les frene, al menos hasta que hayan conseguido un equipo de personas que puedan echarles un cable en el camino. Por otra parte el peligro de no contarlo antes de empezar es no recibir un *feedback* que te sirva para anticipar los peligros que pueden surgir en el viaje. O incluso apoyos inesperados. Realmente no sabrás nunca cómo van a reaccionar las personas de tu entorno hasta que se lo cuentes. Desde mi experiencia te animo a que te dejes sorprender.

Además he creado una sencilla fórmula matemática que te ayude a ver cómo funcionan las tensiones en el proceso de cumplir tus sueños. No te preocupes, no te voy a examinar, pero confío en que la fórmula más la explicación te dejen más claro cómo puedes hacer que tu tensión creativa salga victoriosa.

A la fuerza interior que necesitas para cumplir tu sueño la he llamado con un nombre muy obvio: Fuerza para Cumplir Tu Sueño (FCTS). ¿Para qué complicarse? El resultado de esta fuerza será positivo o negativo en función del resultado de la ecuación, en la que las otras variables son:

- Tu Tensión Creativa (TTC)
- Tu Tensión Emocional (TTE)
- la Tensión Emocional de los Demás que te Importan (TEDI)
- Tu Necesidad a Corto Plazo de tener Reconocimiento (TNCPR)
- el Factor de Influencia del Exterior (FIE)

La fórmula matemática es la siguiente:

$$FCTS = \frac{(TTC - (TTE + TEDI))}{TNCPR} \times (1/FIE)$$

Antes de que te entren los nervios te desgloso lo que quiero decir con la

fórmula.

Por un lado tienes Tu Tensión Creativa (TTC), que es la que te ayuda a salir de la zona de confort. Como irás viendo esta será tanto mayor cuanto más confíes en tu capacidad para cumplir tu sueño.

Detrás del signo menos y dentro del paréntesis están las dos fuerzas que restan intensidad a Tu Tensión Creativa. Por un lado está Tu Tensión Emocional (TTE), que es la consecuencia de tus miedos y otras emociones que te invitan a quedarte en la zona de confort. Y por otro, la Tensión Emocional de los Demás que te Importan (TEDI) y que, siendo legítima, no debería influirte. Pero lo hace. Y lo hace porque esas personas te importan y les quieres. Pero eso no implica que no puedas hacer algo al respecto. Enseguida te contaré qué puedes hacer.

La suma de estas tres tensiones puede dar un resultado negativo. Y en muchos casos esta es la razón de que la gente no ponga en marcha sus sueños.

Dividiendo a la suma está Tu Necesidad a Corto Plazo de tener Reconocimiento (TNCPR). Cuanto más te preocupe el reconocimiento, o la opinión de los demás, más probabilidades tienes de no hacer nada. Porque, a mayor necesidad de reconocimiento a corto plazo, más pequeño es el resultado de la división, y menor es la fuerza con la que cuentas para cumplir tu sueño. En el libro *Inteligencia Emocional*, Daniel Goleman llamó a esto «la capacidad de retrasar la recompensa». Las personas que han aprendido a recibir la recompensa más tarde y, mientras, siguen trabajando sin ella son las que suelen conseguir mayores logros.

Finalmente, he añadido el Factor de Influencia del Exterior (FIE). Esto significa que si le das mucha importancia a lo que pase ahí fuera y confías menos en tus capacidades actuales, la Fuerza para Cumplir Tus Sueños será escasa. Si, en cambio, decides que, salvo catástrofes, las cosas dependen más de ti y tus convicciones que del exterior, el resultado será una mayor Fuerza para Cumplir Tus Sueños.

A riesgo de haberlo complicado, confío en que entiendas la relación entre las principales variables que influyen en el cumplimiento de tus sueños.

Lo que no he añadido para no complicar la fórmula es el paso del tiempo. En algunos casos el paso del tiempo puede ser lo que necesitas para adquirir la actitud, los conocimientos y las habilidades necesarios para cumplir tu sueño. En otros puede que te desgaste y pierdas fuelle. Si esto ocurre, es posible que sea un indicador de que realmente no creías tanto en ti o en tus capacidades.

Lo normal es que cuando te planteas cumplir un sueño sigas haciendo cosas en tu vida cotidiana, que no lo dejes todo para conseguirlo. Como ya te indiqué, no te recomiendo eso salvo que no tengas nada que perder. Es preferible llevar la preparación de tu sueño en paralelo con tu día a día. De ese modo te darás

tiempo para prepararte y hacer crecer tu autoestima y la confianza en tus capacidades, revisando tu actitud, desmontando creencias limitantes y adquiriendo las competencias necesarias.

Si lo haces de esta manera, lo normal es que tu Fuerza para Cumplir Tu Sueño salga victoriosa y consigas lo que te propones. Te recomiendo que eches un ojo a esta fórmula cada vez que notes que flaqueas en tu empeño.

Y antes de que se me olvide, ¿qué puedes hacer con la tensión emocional que los demás sienten o crees que sienten? Pues sencillamente sentarte con ellos y hablarlo en una conversación sincera, desde el corazón, sin querer complacer a los demás. Si lo entienden, genial. Si no, es su dificultad. Pero no debes hacerte responsable de sus pensamientos o emociones. Puede ser duro, pero tu responsabilidad es hacerte cargo de tu vida.

Ejercicio:

Revisa alguno de tus últimos intentos de cumplir un sueño. No lo hago para que te victimices, ni para que culpes a otros, sino para que te des cuenta de que podrías haber actuado de formas diferentes y utilices el pasado para aprender. De hecho sólo te pido que pienses en lo que depende de ti. Piensa en alguno de esos intentos. ¿Lo tienes? OK, pues ahora a diseccionarlo.

En el intento de cumplir el sueño que recuerdo lo que pasó fue:

Mi Tensión Creativa se basó en: .

Podría haber aumentado mi Tensión Creativa habiendo hecho:

Mi Tensión Emocional se basó en:

Podría haber reducido mi Tensión Emocional habiendo hecho:

La Tensión Emocional de los Demás que me Importaban a la que presté atención fue:

Mi Necesidad a Corto Plazo de tener Reconocimiento se basó en:

Otra forma de haber satisfecho mi Necesidad a Corto Plazo de tener Reconocimiento habría sido:

El Factor de Influencia del Entorno que consideré lo basé en:

Una forma de reducir el Factor de Influencia del Entorno habría sido:

Bueno, espero que hayas descubierto algunos de los cambios que podrías haber hecho. Pero ten claro que en aquel momento lo hiciste lo mejor que supiste. Ahora estás adquiriendo nuevas herramientas que te están permitiendo contemplar la realidad de otra manera. Por tanto cualquier juicio hecho en el presente sobre tu actuación en el pasado queda invalidado.

LOS CUATRO CUADRANTES DEL CAMBIO

En este apartado voy a compartir contigo una herramienta que utilizo mucho en mi trabajo con directivos. También la utilizo a nivel personal e incluso la hemos utilizado en familia. Más que nada porque lo que hace es enseñarte una nueva forma de ver las consecuencias de un cambio. O de ver lo que te puede ocurrir al salir de la zona de confort. Lo que he descubierto en estos años dedicados a la gestión del cambio es que la gente se plantea dos posibles enfoques a la hora de afrontarlos. Si este es impuesto, la persona tiende a ver lo malo de hacerlo y lo bueno de no hacerlo. Si lo decide ella misma, el foco lo pone en lo bueno de hacerlo y en lo malo de no hacerlo. ¿Te suena? Bueno, pues si combinas los dos enfoques, resulta una matriz muy sencillita:

<i>Lo malo de NO salir de La zona de confort</i>	<i>Lo bueno de NO salir de La zona de confort</i>
<i>Lo malo de salir de La zona de confort</i>	<i>Lo bueno de salir de La zona de confort</i>

Parece una matriz inofensiva, pero te sorprenderás cuando la uses, porque lo normal es que no tengas en cuenta los cuatro cuadrantes de forma natural.



WILDO: Oye, Maybe, ¿tú te ves usando esta matriz?

MAYBE: Pues la verdad es que no. ¿Qué sentido puede tener pensar en lo malo de algo que quiero hacer? Matti, incorporándose a la conversación: Bueno, bueno, ¡que no cunda el pánico! Se nota que no estáis acostumbrados a ver la botella medio vacía y medio llena a la vez.

WILDO: ¿A qué te refieres?

Pues a hacer un análisis más global. O como se dice ahora, más sistémico. O más holístico.

WILDO: Macho, vaya palabrejas.

Bueno, a lo que me refiero es que a la hora de hacer una estrategia debes mirar todas las posibilidades, no sólo aquellas que te gustan o encajan.

MAYBE: *Eso es fácil decirlo, ¡pero no debe de ser tan fácil!*

No digo que sea fácil. Lo que digo es que es conveniente. Si aprendes a mirar todas las posibilidades, la información que encuentres puede sorprenderte.

WILDO: *¿Ah, sí? ¿Cómo?*

Pues viendo opciones que en apariencia serían malas, pero que igual no lo son. Que te pinchen con una aguja, ¿es bueno o malo?

WILDO: *Malo.*

MAYBE: *¡Depende!*

WILDO: *¿De qué depende?*

MAYBE: *De la razón. Si la aguja es parte de una jeringuilla que va a usar el médico para ponerte una vacuna...*

WILDO: *Bueno, sí, claro.*

Eso es. Si decides que la opción que te proponen y que *a priori* parece no gustarte se compone sólo de cosas malas, adivina lo que vas a ver.

WILDO: *Pues cosas malas.*

Eso es. Pero si aceptas la posibilidad de que en cada acción hay pérdidas y ganancias, y que no hacer nada es otra forma de acción...

MAYBE: *...entonces las cosas empiezan a ser relativas.*

Eso es.

WILDO: *¡Pero eso es más fácil de decir que de hacer!*

Es más difícil desde el +/-, o desde el -/+, pero más fácil desde el +/+. Prueba.



Para usar la matriz es importante que estés en la actitud +/+. Desde ahí es más fácil apreciar la realidad de forma más amplia y abierta.

Recuerdo uno de los primeros casos en que se lo planteé a un cliente en Alemania. Iban a promocionar a dos trabajadores de un grupo de cuatro. A mi cliente le preocupaba la reacción de aquellos que iban a seguir en su puesto. Yo les propuse usar la matriz. Antes de decirles quiénes iban a ser promocionados y quiénes no, la persona a cargo de la promoción les invitó a ver lo bueno y lo malo de ser ascendidos, y lo bueno y lo malo de no serlo. Para su sorpresa la gente salió muy satisfecha del proceso, indistintamente del resultado. En otras palabras, no ser promocionados inicialmente habría supuesto un fracaso. Pero

ninguno se había planteado qué consecuencias negativas traería ser ascendido, y qué consecuencias positivas quedarse en su puesto.

Y no es que en cada situación haya que conformarse. Lo que esta herramienta te permite es hacer un *feedforward* amplio que facilita la gestión de los distintos posibles tipos de *feedback*. Y sobre todo, te ayuda a ver consecuencias de una acción o comportamiento que no habrías imaginado.

Otra forma de usarla es cuando te encuentres ante situaciones que te supongan un dilema. Su aplicación puede ayudarte a ver otras opciones. Existen en consultoría otras herramientas similares como el pensamiento paralelo de Edward de Bono, o la matriz DAFO (Debilidades – Amenazas – Fortalezas – Oportunidades) que se usa a la hora de hacer planteamientos estratégicos, pero con esta tienes de sobra para la gestión de tus salidas de la zona de confort.

El principal beneficio de aplicarla es que al analizar todas las posibilidades, la incertidumbre y el miedo empiezan a diluirse, de forma que se plantean nuevas posibilidades que relajan la tensión emocional.

Ejercicio:

Identifica una situación de cambio que tengas pendiente. Si no se te ocurre ninguna, coge el sueño que definiste en el Capítulo 1. Como ya has visto, lo que tienes que hacer es escribir las consecuencias de cada una de las cuatro opciones. Es importante que lo escribas, porque de esa manera podrás revisar lo escrito. Si te limitas a pensarlas, corres el peligro de que vayas alterando tus pensamientos a medida que los elaboras.

Lo malo de NO cumplir lo que me propongo es:

Lo bueno de NO cumplir lo que me propongo es:

Lo bueno de cumplir lo que me propongo es:

Lo malo de cumplir lo que me propongo es:

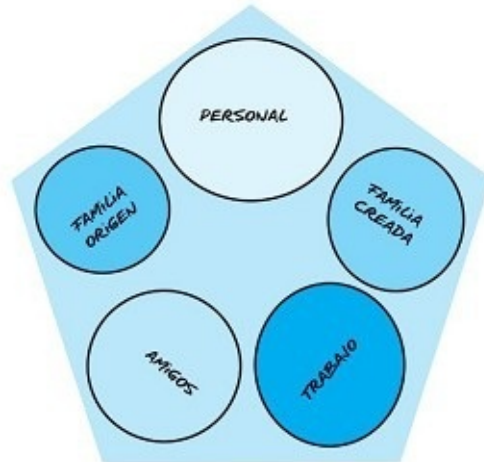
Lo primero es identificar los beneficios de tu decisión, y esto ya lo has hecho al analizar las consecuencias positivas de lo que hayas elegido.

Lo segundo es identificar las pérdidas que ocurrirán como consecuencia de la decisión. Te estarás enfrentando a pérdidas simbólicas, psicológicas y físicas.

El tercer paso es decidir cómo las vas a compensar. Piensa una compensación factible para cada una de ellas. Al hacerlo estarás dejando el proceso cerrado y listo para su ejecución, ya que tu mente no seguirá dándole vueltas a las pérdidas. Si te ocurre esto es porque la compensación que te ofreces no te convence.

LOS CINCO CONTEXTOS

Cuando estés planteándote si salir, y cómo, de tu zona de confort para cumplir tus sueños, puede resultarte práctico considerar que cada caso puede implicar a más o menos personas de tu entorno. Por ello he definido cinco contextos en los que, a buen seguro, desempeñas un rol diferente. Al pensar en lo que ocurrirá en cada uno de ellos podrás observar además si hay necesidades o pérdidas para otros que, si bien no tienen por qué recaer bajo tu responsabilidad, sí pueden influirte.



Estos cinco contextos son:

Personal

Este es tu círculo de origen. Es el que debes atender en primer lugar para asegurarte de tener un mínimo de tus necesidades cubiertas. Como ya te conté, necesitas operar desde la actitud +/+ para afrontar los retos. En este contexto incluyo áreas como salud, ocio, crecimiento personal, voluntariado, etc. Tienen que ver con cosas que haces tú.

Familia origen

Este es el círculo en el que te criaste. En él se encuentran tus padres y hermanos, tus abuelos, tíos y demás familiares. Es importante que te des cuenta de la influencia que tendrá en tus sueños. Tanto desde el punto de vista de posible apoyo, como de freno.

Familia creada

Es el que has creado con tu pareja. Si además tienes hijos pequeños o mayores, las necesidades serán distintas. Este contexto suele tener mayor influencia que el anterior en el cumplimiento de tus sueños, sobre todo cuando los hijos son pequeños.

Amigos

Este contexto tiene mayor influencia normalmente en nuestra adolescencia, si bien es cierto que depende mucho de cada uno. Los amigos pueden involucrarse más o menos en tus sueños. Si es un sueño que afecta a tu contexto personal, puede que les interese más y te apoyen que si este tiene que ver con tu trabajo. Lo normal es que en este círculo encuentres apoyo.

Trabajo

Este es el contexto en el que muchas personas no se han planteado conseguir sus sueños. El trabajo era para ganarse el salario y punto. Sin embargo la combinación del aumento de la autoestima en la sociedad, junto con la crisis de las corporaciones y el mayor auge de la creatividad y la innovación están generando un caldo de cultivo para el emprendimiento que está facilitando el que más personas sueñen con tener su propia empresa, dedicarse a lo que les apasiona y poder ganarse la vida como ellas quieran.

Ejercicio:

Retomando tu sueño del Capítulo 1, describe ahora cómo puede impactar este en los cinco contextos que acabas de leer.

El impacto de mi sueño en el Contexto Personal es:

El impacto de mi sueño en el Contexto Familia de Origen es:

El impacto de mi sueño en el Contexto Familia Creada es:

El impacto de mi sueño en el Contexto Amigos es:

El impacto de mi sueño en el Contexto Trabajo es:

Ahora que ya tienes este primer análisis será bueno que te fijes de aquí en adelante en qué tipo de *feedback* recibes de cada uno de ellos. Y en cómo te afecta. Recuerda que lo siguiente será darte cuenta de cómo lo gestionas. Como decimos en *coaching*:

Lo importante no es lo que te ocurre, sino lo que haces con lo que te ocurre

Lo que aprendas de este análisis podrás aplicarlo el resto de tu camino con las personas con las que sin duda te encontrarás al cumplir tus sueños. Y con las que puedes perder tu energía, o con las que puedes tener una relación normal, porque ya aprendiste a darte cuenta de en qué aspectos tendías a engancharte.

Estos cinco contextos operan a su vez dentro de dos contextos más amplios. El primero que rodea a los cinco contextos es el de la **sociedad**. Tus sueños impactarán en ella de una u otra manera, y debes tenerlo en cuenta. El segundo es el de la **naturaleza**, aunque aparentemente influyes menos en este contexto, en realidad lo hacemos todos, todos los días, estés o no cumpliendo tus sueños. Si consigues que el impacto de tus sueños en estos dos macrocontextos sea positivo, miel sobre hojuelas.

LOS OCHO PASOS DEL MÉTODO TAAS

Ha llegado el momento de que leas una breve introducción al Método TAAS. Breve porque el resto de los capítulos que siguen son el desglose de cada uno de los pasos que a continuación te resumo. Aunque en los capítulos he puesto nombres más atractivos, en la descripción del método he preferido dejar las etiquetas de los pasos tal como yo los manejo en mi cabeza. Yo los aplico cada vez que pongo en marcha proyectos, planes, artículos, folletos, etc. Si funciona para los sueños más grandes, ¿por qué no aplicarlo también a otras áreas de mi vida? Aquí van los ocho pasos:

Quién

Cuando empecé hace años a crear el método solía contarlo en dos pasos: Créete el Qué y Busca el Cómo. Y así lo expliqué muchas veces, hasta que un día me di cuenta de que eso me servía a mí, que me había acostumbrado a desafiar los límites de mi zona de confort. Por eso añadí este primer paso: Quién Va a Cumplir el Sueño. Porque no todo el mundo cree igual en sí mismo. El desarrollo lo vas a encontrar en el Capítulo 4.

Dónde

Este ha sido de los últimos pasos en sumarse a la metodología. De hecho si te das cuenta, no aparece en nuestro vídeo, *¿Te atreves a soñar?* Pero he decidido incluirlo por la influencia que tiene. De nuevo es muy bueno darte cuenta de en

qué contexto estás, pero aún más importante **dónde estás** en tu vida —¿te encuentras en un buen momento?, ¿estás en plena crisis?—, **de dónde vienes** —¿acabas de tener hijos?, ¿te acaban de promocionar?, ¿te han despedido hace poco?—, y finalmente **adónde vas**. Como aprenderás en el Capítulo 5, tener claros estos puntos le dará una dirección a tu vida, y a tus sueños.

Qué

¡Por fin el sueño! En este paso te invitaré a que definas tu sueño en profundidad. Históricamente era el paso número uno. Pero, como ves, ahora es el tercero. Y esto tiene mucho que ver con lo que has estado leyendo hasta ahora. Si no entiendes quién eres, cómo funcionas y dónde lo haces, será muy complicado que sepas cómo definir tus sueños y cumplirlos. Cuanto más ambicioso sea el sueño, más alejado estará de tu zona de confort actual. Y si de verdad quieres cumplirlo, deberás entenderlo muy bien. Podrás leer más en el Capítulo 6.

Por qué

Este es, junto con el siguiente, uno de los pasos que añadí al método cuando me di cuenta de que para cada uno, y para cada sueño, hay distintas razones. En mi trabajo con empresas he visto que mucha gente se resiste a salir de la zona de confort porque no ve las razones para hacerlo, y de ahí la matriz de cuadrantes, pero a veces le pasa incluso para el cumplimiento de sus sueños. O incluso le sirve para ver que, más que un sueño, se está planteando hacer algo por despecho, y no porque sea realmente algo que quiere. En el Capítulo 7 podrás entender el porqué, y eso te animará a ponerte en marcha.

Para qué

Saber qué hay detrás de tu sueño y para qué quieres conseguirlo te dará la fuerza necesaria. Cuando trabajes este paso lo que vas a descubrir es cuál es tu visión personal. No es un proceso fácil, y puede que tardes un tiempo, pero una vez que lo consigas todo parece más sencillo. Estarás en la zona mágica con asiduidad. A menudo la gente me dice que no tiene visión y que no le ve la razón para definirla. Mi consejo siempre es el mismo. Si de verdad quieres cumplir tus sueños, descubre tu SUEÑO con mayúsculas. Todo esto y más en el Capítulo 8.

Cómo

Este era originalmente el paso número dos cuando el método se resumía a Define Tu Qué y Busca Tu Cómo. Lo que me encontraba al principio es que mucha gente quería saber el Cómo de Qués muy poco definidos. Y me di cuenta de que a mucha gente le costaba creerse sus sueños. Como no creían en el Quién, saber el Cómo les tranquilizaba. Curiosamente ese camino no les habría llevado, de conocerlo, a ningún sitio, ya que no estaba bien definido. Era como el pasaje de la protagonista de *Las aventuras de Alicia en el País de las Maravillas*, de Lewis Carroll, cuando Alicia le pregunta al Gato qué camino debe seguir. El Gato le dice que depende de adónde quiera ir, a lo que ella responde: «Me da casi igual adónde». Con lo que el Gato termina diciendo: «Entonces no importa qué camino sigas». Lo curioso es que Alicia remata diciendo: «... siempre que llegue a alguna parte». Y es que parece que a mucha gente le da igual lo que pase cada día en su vida, con tal de que pase algo. Sobre esto podrás leer más en el Capítulo 9.

Cuándo

Este es también un paso que no habrás visto en el vídeo. Como verás en el Capítulo 10, es más importante de lo que *a priori* parece, ya que en muchas ocasiones la no definición de fechas ayuda a que no pongas tu sueño en marcha. En otras ocasiones la falta de hitos intermedios supone una caída en la desesperación. Dependiendo de lo ambiciosos que sean tus sueños deberás permitirte más o menos tiempo. Aprender a sortear determinados obstáculos puede requerir del aprendizaje de habilidades que lleven un tiempo.

Cuánto

Finalmente en el Capítulo 11 te invitaré a que valores qué recursos vas a necesitar además del tiempo. Por suerte, el dinero no suele ser la causa que más frena el cumplimiento de sueños. Sin embargo es importante que aprendas a definir los recursos que vas a necesitar. Como decimos en el vídeo, en tu zona de confort ya cuentas con muchos de los recursos que necesitas, y entre ellos está el conocimiento de la gente que te puede ayudar. O de la gente que conoce a gente que te puede ayudar.

Como ves no son pasos complicados de definir. Otro cantar es su puesta en marcha, y especialmente el Cómo. Por eso, insisto, la clave eres tú y la gestión que hagas del maravilloso kilo y medio que llevas entre las orejas.

Los puntos clave del capítulo

- La zona de confort es un espacio metafórico que representa lo que sabes, lo que manejas con facilidad, lo que te da sensación de control. Moverte dentro de ella te ofrece protección frente al exterior.
- *To know and not to do, is not to know.* Saber y no hacer, no es saber.
- Al principio de estar en la zona de aprendizaje aceptas ser conscientemente incompetente frente a lo que vas a aprender.
- Cuantas más habilidades aprendes, más crece tu zona de confort.
- Más allá de la zona de aprendizaje está la *zona de pánico* que para algunos es tan solo la *zona de no experiencia*. Cuando te acostumbras a transitarla puede acabar convirtiéndose en la *zona mágica*.
- La tensión creativa y la tensión emocional ocurren de forma simultánea. Necesitas gestionar tu tensión emocional para poder cumplir tus sueños.
- Los cuatro cuadrantes te ayudan a hacer una mirada sistémica a las posibilidades que te ofrece todo proceso de cambio.
- Entender los cinco contextos en los que operas te ayuda a anticipar el impacto en los demás a la hora de cumplir tus sueños.
- Los ocho pasos del Método TAAS son: Quién, Dónde, Qué, Por Qué, Para Qué, Cómo, Cuándo y Cuánto.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Ya conoces la mecánica. A continuación podrás apuntar lo que te ha resultado más relevante.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- ¿Con qué frecuencia sales de tu zona de confort a nivel personal? ¿Sabes qué te ayuda a hacerlo? ¿Y lo que te frena?
- ¿En qué contexto te cuesta más salir de tu zona de confort? En el caso de que quisieras que te resultara más fácil, ¿qué obstáculos tendrías que gestionar?
- ¿En qué áreas de tu vida crees que sabes mucho de algo, pero en realidad no has desarrollado aún las habilidades correspondientes?
- ¿Qué comportamientos te ubican en la zona de pánico? ¿Cómo podrías minimizar esa respuesta?
- ¿En qué área de tu vida te vendría bien aplicarte la matriz de los cuatro cuadrantes? ¿Te ayudaría eso a cumplir tus sueños? ¿Lo vas a hacer?
- ¿Qué pasos de los descritos en el Método TAAS aplicabas hasta ahora cuando te proponías

conseguir algún objetivo? ¿En cuál crees que deberías mejorar?

Recursos adicionales

Como apoyo a este tercer capítulo te invito a ver un par de vídeos.

El primero es el nuestro. Volver a verlo con lo que has aprendido seguro que te da otra perspectiva. Yo no me canso de mirarlo y de seguir aprendiendo de él. Puedes verlo en YouTube, o directamente, si quieres, en la web del libro. Seguro que aprenderás cosas nuevas si decides mirarlo con la curiosidad del niño que llevas dentro.

El segundo es de Janine Shepherd. Se titula: «Un cuerpo quebrado no es una persona quebrada». En él, Shepherd cuenta cómo un accidente le cambió la vida. La tensión creativa y la tensión emocional aparecen en el vídeo de forma brutal. El suyo es un ejemplo en el que la tensión emocional se vio aumentada por el *feedforward* que los médicos que la trataban hicieron desde su lógica, desde su zona de confort. Pero la tensión creativa de Shepherd fue mayor de lo que nadie pudo imaginar.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-3.



Capítulo 4

Quién mejor que tú para cumplir tu sueño

Tanto da si crees que tienes razón, como si crees que no tienes razón. Lo importante es lo que tú creas.

HENRY FORD

Desde que empecé a trabajar en mi formación he ido dándome cuenta de la potencia que tiene el concepto de *creencia*. Estaba aún en la ingeniería y recuerdo que en las entrevistas preguntaba a los candidatos: «¿Tú crees que tienes suerte en la vida?». La respuesta era determinante. Si no era afirmativa, terminaba la entrevista pocos minutos más tarde.

No es cuestión de suerte, es cuestión de que tú te creas o no esa suerte. No me cansaré de repetírtelo a lo largo del libro. Si crees en ti, y si crees en tu sueño, vas tener todas las papeletas para cumplirlo. Pero claro, para poder creer en algo, antes tienes que saber qué es eso en lo que crees. Y quién es esa persona en la que crees.

¿QUIÉN ERES TÚ?

¿Alguna vez te has preguntado quién eres? Lo digo en serio. ¿Alguna vez te has parado a pensar quién eres, más allá de ser el resultado de que tus padres decidieran tenerte?

Piénsalo por un momento si no lo has hecho antes. Tómate un par de minutos. Siéntate cómodamente, pon las manos sobre tu regazo y cierra los ojos. ¿Ya estás? Conecta ahora con tu interior y repítete la pregunta: «¿Quién soy yo?». Respira hondo, y deja que tu mente te traiga las respuestas.

Venga, te espero.

Las primeras veces es posible que escuches en tu interior una mezcla de críticas, pensamientos y emociones; a medida que dejes que tu mente fluya irán apareciendo *ocurrencias* que te irán dando información acerca de tus roles en la vida, tu momento actual, tus dificultades, y así un sinfín de sensaciones, frases, palabras y formas. Hacer este ejercicio con regularidad te ayudará a tomar conciencia de cómo te ves desde dentro. Te ofrecerá una visión parcial de cómo te ve tu inconsciente. Y no importa *a priori* lo que salga. No consiste en quedar

bien o mal. Consiste en darte cuenta de cuál es el discurso, a menudo inconexo, que te sugiere esa voz interior. Prácticamente todo el trabajo que te ofrezco hacer en este libro es un trabajo cognitivo. Esto es, basado en pensamientos. No pretendo entrar en tu mundo emocional de frente, más que nada porque no estamos haciendo *coaching* ni terapia presencial. Pero es inevitable que todo lo que hagas influya en tus emociones.

En la medida en que hagas este ejercicio de vez en cuando, y sobre todo el que te voy a recomendar al final de este apartado, irás mejorando en tu introspección. En tu mirada hacia tu interior que te permitirá mejorar el conocimiento de ti mism@. Poco a poco irás reconociéndote.

Por ahora será suficiente con que tomes notas de los primeros pensamientos que te surgen. Te dejo a continuación espacio para esta primera vez. Pero si prefieres hacerlo en tu apartado privado en la web en Tu Plan de Sueños, fenomenal. La idea es que puedas comprobar con el paso del tiempo cuál ha sido tu evolución.

Las ideas que me vienen a la mente cuando pienso quién soy yo son:

No es importante a priori si los juicios, las ideas y los pensamientos son más o menos agradables. Son los que pasan por tu cabeza. Lo que sí será bueno es que aceptes desde la actitud ++ que son los que ahora tienes.

Ejercicio:

Este es el otro ejercicio. Se parece mucho al anterior, pero hay una gran diferencia. Necesitas tener un espejo. Ponte como tu madre te trajo al mundo, delante del espejo y mirándote a los ojos. Te estarás mirando a ti mism@. No sé en tu caso, pero a mí las primeras veces me costaba sostenerme mi propia mirada, por ridículo que parezca. Y ten a mano un cuaderno y un bolígrafo, o acceso inmediato a Tu Plan de Sueños.

Una vez que te acostumbres a mirarte a los ojos, el ejercicio consiste en repetir la frase «¿Quién soy yo?» mientras te sigues mirando a los ojos.

Cuando acabes apunta lo que has reflexionado. Todo lo que recuerdes. Repítelo todos los días durante un mes y podrás comprobar una evolución en tu forma de verte, de reconocerte. Es preferible que lo hagas por la mañana, antes o después de la ducha. Así podrás establecer una rutina fácil. No te llevará más de cinco minutos. Si por un casual la evolución no fuera a positivo, deja de hacer el ejercicio y contacta con

algún *coach* o psicoterapeuta en tu ciudad. Te ayudará a descubrir qué se esconde bajo ese comportamiento. Pero confío en que esto no ocurra.

Cuando hice este ejercicio por primera vez, recomendado por mi colega Javier Tapia, me sentí un poco raro. Sin embargo a medida que pasaron los días le fui cogiendo el gustillo y me sorprendía a mí mismo esperando durante el día con impaciencia qué pasaría a la mañana siguiente al volver «a interrogarme».

¿CÓMO TIENDES A VERTE?

Para ayudarte a tomar conciencia de ti mismo, además de lo que ya llevas leído y aplicado he incluido dos cuestionarios en la sección de recursos de este capítulo: el Egograma —concepto desarrollado por el transaccionalista John Dusay— y el de Drivers —concepto desarrollado por el psicólogo Taibi Kahler— diseñados ambos a partir del trabajo de mi amigo y colega Juanma Opi. Estos dos cuestionarios te ayudarán a conocerte mejor y a entender cuáles son las formas en las que tiendes a relacionarte contigo mismo y con los demás. El Egograma te dará información acerca de en qué tipos de comportamientos tiendes a poner tu energía, mientras que el Test de Drivers te mostrará los microcomportamientos que tiendes a poner cuando dejas de estar en la posición +/+, y que generalmente ocurre en situaciones de estrés.

Con estos cuestionarios, aprenderás a aceptarte y a ver tu potencial de otra manera. Si perseveras en estos conceptos, aprenderás a responder de forma autónoma en cada situación; esto es, con una respuesta apropiada al momento presente, y no condicionada por inercias históricas desde la que te critiques o minusvalores.

CADA MAÑANA DISEÑAS TU VIDA

A lo largo de los tres capítulos anteriores te he ido invitando a explorar la percepción que tienes de ti mism@. Como te decía en el inicio de este, lo que creas sobre tu persona determina cómo lideras el proyecto de tu vida del que eres responsable. Puedes buscar culpables ahí fuera si eso te hace más feliz o te ayuda a sufrir menos, pero lo cierto es que tú eres la única persona que realmente tiene la mejor posición para ayudarte a conseguir lo que quieres. No sé si lo habrás escuchado ya antes, pero lo que te dices por las mañanas sobre cómo va a ser ese día determina con una alta probabilidad lo que finalmente ocurrirá. Al hacerlo estás mandando un mensaje a tu inconsciente, un *feedforward* matutino,

de lo que esperas que ocurra ese día. Y como esa instancia mental es muy obediente, se fijará en todo aquello que cuadre con lo que le has pedido. Lo que no coincida con esa expectativa que le has planteado lo descartará como información no válida.



Y haz lo mismo con los tuyos. Deséale a tus hijos y a tu pareja un día fantástico. Ayúdales a poner el foco en lo que les va a ir bien, y dales la oportunidad de que aprendan a fijarse en eso.

Es evidente que no vale con decir: «Hoy me toca la lotería» para que te toque. No te hablo de eso. Hablo de que cada día ocurren infinidad de cosas, y que tu inconsciente debe filtrar de entre esa inmensa cantidad de información aquella que te ayude a sobrevivir, a generarte seguridad. Tu inconsciente y tus creencias sobre ti y las cosas que pasan dentro y fuera de ti son el filtro que colocas entre la realidad y tú. No captas toda la realidad. Sólo captas la información que tus sentidos seleccionan. ¿Y cómo crees que la seleccionan? Pues, *grosso modo*, a través de lo que tu inconsciente y tu consciente buscan.

Cuando te des cuenta de cómo haces realidad tus pronósticos del tiempo emocional, decidirás pintar más soles. Y probablemente te preguntes cómo no te diste cuenta antes de que eras tú quien creaba tu realidad.

¿CUÁNTO CREES EN TI?

Si ya has conectado con el papel que tu inconsciente desempeña en cómo

diseñas cada día, lo normal es que también hayas recapitado acerca del impacto que este tiene en tu vida. Y aquí es donde de nuevo vuelvo a hablarte de la autoestima. Recuerda que era la valoración emocional o el juicio que haces de la imagen que tienes de tu persona. Como, además, los juicios que no cuestionas se convierten en creencias, ha llegado el momento de ver cuánto crees en ti. Mi experiencia trabajando sobre mi autoestima es que siempre puede ir a más. No hay un límite siempre que te mantengas en +/+. Lo que sí te puede pasar es que pases a +/-, y esa aparente alta autoestima se convierta en prepotencia. Y la línea que las separa es muy fina.

Por otra parte está el peligro de la falsa modestia. Decir que haces algo bien no se suele entender. La consecuencia es que mucha gente no se atreve a creerse buena en aquello que domina.

Bueno, pues habiendo aclarado esto, mi pregunta es: del 1 al 10, ¿cuánto crees en ti?

Lo que creo en mí hoy, ahora, (___/___/ 20___) es:

No te pido que justifiques la respuesta. Sólo un número. ¿Lo tienes?

Si la respuesta instintiva que te sale es «Pero ¿respecto a qué?», te invito a que relajes tu hemisferio izquierdo y confíes en la intuición del derecho. ¿Ya?

No importa si es un número alto o bajo. Todo es relativo. Aunque hayas escrito un 10 podrás seguir mejorándolo.

Uno de los principales objetivos de este libro, y concretamente de este capítulo, es que descubras cuánto crees en ti y lo mejores. A partir de que tengas una referencia podrás hacerlo. El siguiente paso es buscar evidencias en tu vida de que puedes creer más en ti. O si no las encuentras, que provoques nuevas para que creas en ti 10 sobre 10. Y cuando llegues a 10, hacer por llegar a 12 sobre 10. Y así indefinidamente mientras vas cumpliendo tus sueños.

¿QUÉ IMPIDE QUE CREAS MÁS EN TI?

Ahora te pido que detectes qué alimenta las evidencias que te frenan. Lo que crees sobre ti es la suma de muchas creencias pequeñas. Igual que un músculo es la suma de sus fibras. Y en ese músculo hay fibras poderosas y fibras limitantes. Lo que toca ahora es detectar tus microcreencias limitantes sobre ti.

Ejercicio:

Identifícalas para cada uno de los cinco contextos, además del de la sociedad y el de la naturaleza. Recuerda

que puedes contestar aquí o en Tu Plan de Sueños.

Las creencias limitantes que generé o acepté sobre mí en mi familia de origen son:

Las creencias limitantes que generé o acepté sobre mí en mi familia creada son:

Las creencias limitantes que generé o acepté sobre mí de mis amigos son:

Las creencias limitantes que generé o acepté sobre mí en el trabajo son:

Las creencias limitantes que generé o acepté sobre mí yo solito sin la influencia aparente de nadie son:

Las creencias limitantes que generé o acepté sobre mí influido por la sociedad (p. ej., por religión) son:

Las creencias limitantes que generé o acepté sobre mí a partir de la naturaleza (p. ej., por raza) son:

Ahora que ya tienes las microcreencias limitantes identificadas, el trabajo que queda te llevará algún tiempo, pero será muy satisfactorio. La idea es que las priorices, de más fácil de cambiar a menos fácil. Para ello puedes ponerle un número en la propia línea donde has escrito. Lo siguiente es hacer una definición de creencia poderosa que le dé la vuelta.

Te ayudo aquí aunque en Tu Plan de Sueños tendrás más espacio.

Estas son las primeras cinco microcreencias limitantes sobre mí que quiero cambiar priorizadas de más fácil a más difícil (independientemente del contexto):

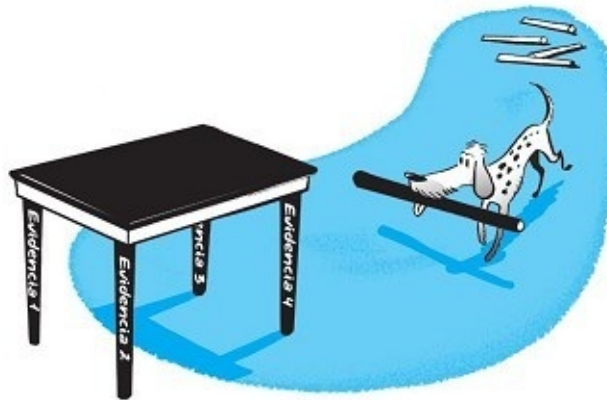
1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Y estas son las cinco creencias poderosas sobre mí que quiero crear en mi inconsciente:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

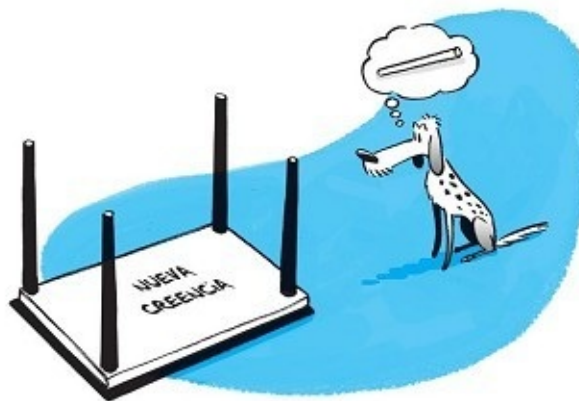
Lo que te falta ahora es empezar a buscar evidencias que soporten esas creencias. Será bueno que hagas una copia de estas nuevas cinco creencias poderosas sobre ti y las lleses contigo. O que como mínimo las pegues en el espejo del baño, donde puedas verlas cada mañana. Ahora mismo son mucho más importantes que el resto de tus creencias para desarrollar tus sueños. Cuanto más crezca tu autoestima y la confianza en lo que puedes hacer, más fácil te resultará todo en la vida.

Te voy a contar una de las metáforas más poderosas que he escuchado hasta ahora para cambiar creencias. Imagínate que la creencia y sus evidencias se representan en una mesa con cuatro patas.



En la tabla que se apoya sobre las patas aparece la creencia que ahora tienes. Y las patas son las evidencias que la soportan. Ves que en este caso las hemos pintado de color negro para representar que son limitantes. Si a tu inconsciente le dices que te traiga más patas, traerá sólo las «negras», que son las que casan con la creencia. Si encontrase una blanca sería como un trozo de madera que nada tiene que ver. Vamos, que no le prestaría atención.

Una vez que te das cuenta de que esa creencia ya no te resulta útil, lo que haces es darle la vuelta. Y es como si le dieras la vuelta a la mesa. Pero claro ahora no puedes hacer nada con ella. Nada la sostiene, no se puede trabajar con ella. Pero como ya has aprendido cómo se gestiona esto, lo primero que haces es pintar sobre la parte en blanco la nueva creencia que quieres conseguir. Y a continuación entrenas a tu inconsciente para que te traiga patas que casen con el nuevo color.



El problema al principio será que sólo verás las patas negras, que son las que sabes identificar. Vamos, que pondrás en marcha tus cánones neurales antiguos. Pero como ya sabes que esas patas no valen, las descartarás. Poco a poco empezarás a encontrar más y más patas blancas que soporten la nueva creencia y así harás que en poco tiempo puedas emplear la nueva creencia para conseguir tus objetivos.

LA IMPORTANCIA DE TUS CREENCIAS

Estoy seguro de que podrías hacer una lista interminable de las creencias poderosas que tienes, incluso aunque pienses que no son tantas. Sería tan sencillo como ayudarte a darte cuenta de cómo juzgas lo que has hecho para

conseguir cosas a lo largo de tu vida. Pero en este capítulo quiero que te centres en las creencias poderosas que tienes sobre ti. Juicios que haces sobre ti y que no cuestionas. Cuanto más presentes las tengas, más fácil será que empieces a encontrar nuevas evidencias.

Desde pequeño en mi familia me dijeron que «era un manazas». La consecuencia de esa creencia limitante fue que durante años obtuve muchas muestras de que era verdad. Y la cosa siguió así hasta que descubrí que podía cambiarlo. Entonces me dije a mí mismo: «Ya no soy un manazas. Soy un manitas». Y cada vez que tenía que hacer algo que requiriera precisión me repetía a mí mismo: «Soy un manitas, soy un manitas», y de forma mágica conseguía hacer bien a la primera lo que hasta ese momento nunca había podido hacer. La sensación de gozo que me inundaba era maravillosa. Estaba demostrándome a mí mismo que podía cambiar.

Ejercicio:

Identifica las creencias poderosas de tu cerebro y tus habilidades. Recuerda que puedes contestar aquí o en Tu Plan de Sueños.

Las creencias poderosas que desarrollé sobre mí en mi familia de origen (p. ej., > «eres una buena persona», «te irá bien en la vida») son:

Las creencias poderosas que he desarrollado sobre mí en mi familia creada (p. ej., «soy parte de una familia maravillosa», «mi familia me quiere») son:

Las creencias poderosas que he desarrollado sobre mí con mis amigos (p. ej., «me quieren y están ahí cuando los necesito», «soy amigo de mis amigos») son:

Las creencias poderosas que he desarrollado sobre mí en el trabajo (p. ej., «se me da bien colaborar», «soy un profesional que se compromete») son:

Las creencias poderosas que he desarrollado sobre mí yo sol@ sin la influencia aparente de nadie (p. ej., «soy sincero», «soy buena persona») son:

Las creencias poderosas sobre mí que he desarrollado influido por la sociedad (p. ej., «me siento orgulloso de ser de mi país», «me encanta mi vecindario») son:

Las creencias poderosas sobre mí que desarrollé a partir de la naturaleza (p. ej., «soy fuerte», «soy extrovertido») son:



Ahora que ya tienes un repertorio de creencias poderosas, y que espero te haya dado un buen chute de endorfinas, te propongo dos cosas. La primera es que las revises una vez al mes, por el puro placer de recordarte lo que crees sobre ti, sobre todo si estás de bajón emocional. La segunda es que te vayas fijando en nuevas evidencias que las refuercen. Poner el foco en eso en vez de en las creencias limitantes será una buena forma de alimentar a tu Brain Operating System con información de primera calidad.

POR SI ACASO

Si ves que no te funciona lo que estás leyendo, es muy posible que sea porque aún no te hayas creído lo que te cuento. Probablemente tendrás alguna creencia limitante que bloquea tu capacidad de modificar tus comportamientos. Mucha gente cree que no se merece triunfar, que no tiene derecho, que no está preparada, etc. Pero en el fondo estas son realidades que puede cambiar. Son juicios que forman parte de la realidad que la persona no cuestiona. Pero si se lo planteara, podría desarrollar la creencia poderosa necesaria. Eso sí, la única persona capaz de cambiar esa creencia eres tú. Si te está pasando esto y no lo haces, es porque:

- **No te lo crees y no quieres cambiarlo:** es una decisión importante que puede requerir tiempo. Aun así, nada de esto es obligatorio. Al fin y al cabo tú lideras tu vida como quieres.
- **No te lo crees y quieres cambiarlo:** en este caso es aconsejable cambiar esa creencia. Haz una simulación. Imagínate que lo haces para ayudar a tu mejor amigo.
- **Te lo crees y aún no has encontrado la creencia limitante:** tu trabajo es buscarla en tu mente. Tómate tu tiempo y date permiso para hacerlo. A veces ayuda salir antes a dar un paseo.
- **Te lo crees, pero no te atreves a cambiarla:** en este caso necesitas sentir más seguridad. Quizá necesitas darte unos días, seguir leyendo e ir

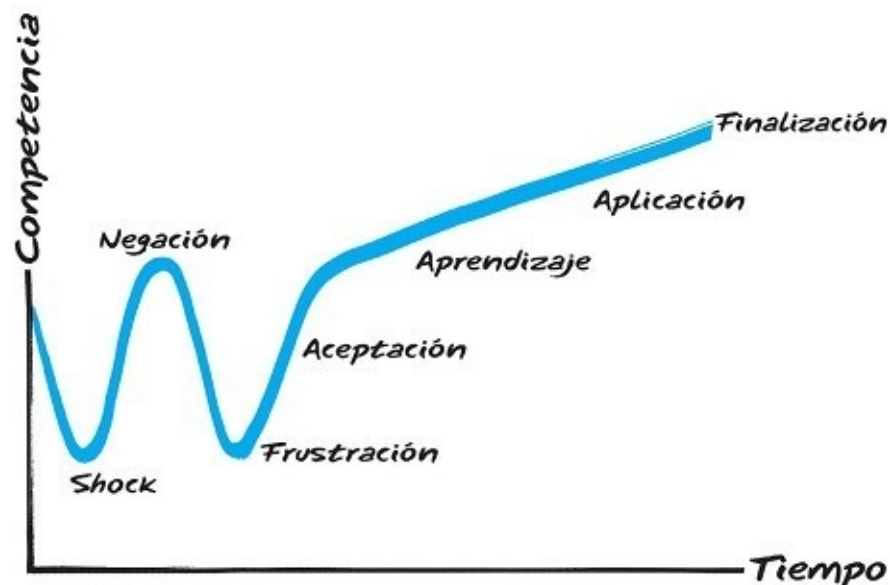
comprobando que necesitas para sentir esa seguridad en tu interior.

EL PROCESO DE SALIR DE LA ZONA DE CONFORT

En el capítulo anterior aprendiste que salir de la zona de confort genera una serie de tensiones, a nivel emocional y casi en el físico. En este apartado quiero contarte con más detalle el proceso de cambio que todos seguimos al salir de la zona de confort, sea para cambiar tus creencias limitantes o para aprender una habilidad cualquiera. Lo interesante de conocerlo es que te permite gestionar el proceso con más consciencia.

Este proceso de cambio que también llamamos *proceso de duelo* o de *gestión de la pérdida* es muy importante entenderlo. Y no sólo si eres un *coach*, o un consultor, también como padre, o como profesional que lidera o interactúa con otros. Cada día vivimos más cambios, y aún en los colegios o en las empresas apenas si se nos enseña a gestionarlo a nivel emocional. Luego no es de extrañar que en la vida en general fracasen tantos proyectos de cambio. Conocerlo te dará una ventaja interesante.

El proceso consta de siete fases.



1. Shock

Se produce cuando te enteras de una noticia que no esperabas y ante la que no sabes cómo reaccionar. Tu mente opera con las creencias que traías, y el *feedback* que recibes no lo tenías previsto en tu *feedforward*.

En tu sueño esto ocurre cuando encuentras que las cosas no siempre empiezan como habías imaginado.

2. Negación

La negación es la reacción que, a modo de mecanismo de defensa, manifestaste en cuanto conseguiste reaccionar ante el *shock*. Esta fase será de mayor o menor intensidad, en función del grado de sorpresa que el suceso provoque.

En el cumplimiento de tu sueño esta es la fase en la que se produce tu intento inconsciente de sabotaje. Aunque tu consciente ha diseñado un sueño que te apetece, tus creencias limitantes pueden ponerse en marcha. «Pues si no es como yo quería, no lo hago.» Es aquí donde estás empezando a intuir posibles pérdidas de intimidad, de privacidad, de tranquilidad, etc.

3. Frustración

Esta es la reacción emocional externa más obvia. Esta suele ser de rabia, tristeza o miedo, o una mezcla de ellas, como en el caso de una pérdida de un ser querido o de un terrible suceso. También podría darse con una emoción agradable. Como por ejemplo, la alegría que puedes experimentar ante la comunicación de un premio no esperado y que en primera instancia te negaste a creer que habías recibido.

Cuando observas a alguien pasar por esta fase, tienes la evidencia de que ya ha comprendido lo que estaba pasando. Ya ha ocurrido. No hay vuelta atrás. Es el momento en que las creencias «pueden romperse».

Este es el momento emocionalmente más duro de cualquier cambio. Tus emociones están físicamente en vena. El *feedback* recibido desborda las posibilidades previstas. Inconscientemente decides dejar de resistirte y abres la puerta al desahogo emocional. Curiosamente aprender a vivir esta fase lo antes posible es muy bueno. Cuando lo experimentas se empiezan a preparar las condiciones para lo que en gestión del cambio se llama *sentido de urgencia*. Comprendes a nivel físico lo que significa el cambio, porque lo estás experimentando emocionalmente. Estás preparándote para poner tu sueño en marcha.

4. Aceptación

Una vez que has experimentado la emoción de la frustración, comienzas a aceptar plenamente lo ocurrido. En función del tipo de cambio que sea, esta fase puede durar incluso años, o en los casos más graves como la pérdida de un ser querido, no ocurrir nunca. Para eventos menores puede durar segundos, como, por ejemplo, al tener que aceptar que has pinchado la rueda. Dejas de quejarte y la cambias. Sublimas la rabia en acción.

En el caso de tu sueño, dejas atrás las quejas y conviertes la situación en una oportunidad. Es el momento de revisar tus creencias sobre cómo debía ser aquello. Tu *feedforward* se amplía y haces un uso oportunista del *feedback* recibido. Cambias la estrategia al entender que ya no es posible interactuar con la realidad como lo tenías previsto. «OK, qué se le va a hacer... Plan B y seguimos.»

Aquí es importante que distingas bien entre *aceptación* y *resignación*. Aceptación no implica resignación. Es una aceptación verdadera. Aceptas de verdad que no puedes cambiar la realidad.

5. Aprendizaje

Ya empiezas a ver la luz al final del túnel. Ahora ya entiendes que es necesario aprender nuevas habilidades y desarrollar nuevos comportamientos, y te pones a ello. Empiezas a aprender. Vuelves a recuperar tu competencia ante la realidad. Estás ajustando tu *imago* basándote en la información disponible. El *imago* es la imagen mental que tienes de cómo eres tú, cómo son los demás y cómo deben ser las relaciones.

Es ahora cuando buscas alternativas. Ya no sientes las emociones que nublaban tu pensamiento y, de repente, encuentras opciones que antes no existían para ti. Tu nueva creencia se va reforzando y en tu *feedforward* ya hay un tipo de evidencia nueva que buscar. Mágicamente las posibilidades empiezan a multiplicarse delante de tus ojos.

6. Aplicación

Cada vez parece más cercano el final. A medida que se avanza por esta fase todo se va simplificando. Las pérdidas emocionales por el cambio están prácticamente asimiladas del todo, y lo que te preocupa es aplicar lo aprendido. Vas aprovechando las oportunidades que vas encontrando, y anticipando los beneficios de tus nuevas decisiones. Aún te acuerdas de las antiguas creencias, y

tienes presente los cambios y los aprendizajes que has hecho, pero todo es cada vez más fluido. Comienzas a disfrutar de los primeros resultados aplicando lo aprendido.

7. Finalización

El remate del proceso ocurre cuando ya has integrado el cambio y has gestionado las pérdidas emocionales de forma satisfactoria. Es el momento de pararte a reflexionar, y disfrutar de lo que has logrado. A toro pasado todo el proceso ahora parece más sencillo. Recuerdas sólo lo bueno, y tus nuevas creencias están instaladas y funcionando. Mientras disfrutas, recargas las pilas para empezar a pensar en el próximo sueño.

Hace muchos años unos *brokers* de Wall Street fueron despedidos. Su creencia era que ellos eran *brokers* y que sólo podían trabajar en el parqué. Entonces un *coach* les ayudó a ver que estaba muy bien ponerse etiquetas, como *broker*, director de..., etc, pero que en el fondo eran unos profesionales con experiencia en ventas. Después de pasar por el *shock* de despido, la negación de sus posibilidades al creer que su mundo era sólo el de la bolsa, y la frustración de estar sin trabajo, todo empezó a cambiar cuando aceptaron que tenían muchas posibilidades en cualquier empresa que necesitara gente que quisiera vender. Claro que tendrían que aprender nuevos conceptos y desarrollar nuevas habilidades. Tendrían además que aplicarlo y demostrar que valían, pero ese cambio de creencia, y la gestión activa de las fases de cambio acompañados de un *coach*, les ayudó a ampliar la forma en que veían la vida.

LAS CUALIDADES DE UN SOÑADOR

Este listado no pretende ser exhaustivo ni excluyente. Sin embargo puede servirte para valorar si hay algunos aspectos que te vendría bien desarrollar, o mejor aún, para confirmar que ya cuentas con los mimbres necesarios para cumplir tu sueño.

Actitud

Para hacer frente a los retos que te traerá el cumplimiento de tus sueños, necesitas actuar desde el +/+. Si no sabes todavía si estás en el +/+, te invito a hacer un rápido test.

- *Test:* ¿Qué verbo resuena más dentro de ti? ¿Juzgar, sufrir, abandonar o confiar?

El que elijas no quiere decir que sea el único que practiques, pero puede servirte para reflexionar si es algo que en este momento de tu vida te resulta más familiar, o es un comportamiento que te acompaña hace tiempo en tu vida.

Respuestas:

- Juzgar: Tendencia a perseguir a los demás, y a ver sólo los fallos. Posición +/-.
- Sufrir: Tendencia al victimismo, y a ver sólo el bien hecho por los demás. Posición -/+.
- Abandonar: Tendencia nihilista. Nada merece la pena. Posición -/-.
- Confiar (en ti y en los demás): Tendencia a ver la realidad de forma objetiva. Esta es la posición +/+.

Valores

Si bien cada uno tiene sus propios valores, considero que un cumplidor de sueños debe buscar el bien de todos. Entre ellos destacaría el Amor, el Respeto, la Confianza, el Humor, la Transparencia, la Sinceridad, el Compromiso y la Integridad.

Creencias

Estas son algunas de las creencias que a mí me han funcionado y que he aprendido de otros o desarrollado a partir de la experiencia. Te invito a que elijas las que más resuenen dentro de ti y las repitas a diario, y/o las escribas en notas que pongas en tu entorno. Como siempre, busca cada día las evidencias que las refuercen. Y recuerda que no son las únicas posibles, y que puedes tranquilamente hacerte tu propia versión.

- «Creo en mí.»
- «Me merezco cumplir mis sueños.»
- «Tengo la preparación para cumplir mis sueños.»
- «Puedo provocar mi futuro.»
- «Puedo conseguir lo que me planteo.»
- «Cada día traerá algo nuevo y bueno.»
- «Soy responsable de crear mi vida.»

- «Mi rol en mi vida es el de protagonista.»

Habilidades

La lista de habilidades que he incluido a continuación es la que me ha funcionado o he visto en otros que admiro por su capacidad para alcanzar lo que se proponen. La mayoría de ellas requieren de bastante práctica y disciplina, pero con tesón se pueden integrar en tu caja de herramientas.

- **Aplazar el juicio**

Es la habilidad necesaria para dar tiempo a tu cerebro a tener la información completa antes de decidir cómo valorarla. Esto facilita que «no mates al mensajero». Además es imprescindible a la hora de generar suficientes alternativas antes de evaluarlas. Si no lo aplicas, elegirás siempre la primera que se te ocurra.

- **Mantener la curiosidad**

Una de las consecuencias de aplazar el juicio es que dejas descansar a tu hemisferio izquierdo, y das cancha a tu hemisferio derecho: el de la creatividad, el de la imaginación, el de la intuición. Estas facultades naturales que todos traemos al nacer, unidas a otra que tendemos a abandonar, la curiosidad, pueden ayudarte a encontrar oportunidades, recursos, éxitos, donde otros sólo ven más de lo mismo.

- **Ajustar el imago**

Como viste el *imago* es la imagen mental que tienes sobre ti, sobre los demás y sobre cómo deben ser las relaciones. El ajuste de *imago* es el proceso mental que puedes hacer para incluir en esa foto información que está disponible en la realidad. Pero hay veces, como ocurre en la fase de negación, en la que decides no incorporar esa información y eso hace que seas menos competente.

- **Demostrar iniciativa**

Los cumplidores de sueños no sólo hablan de lo que les encantaría conseguir. Sobre todo actúan. Sólo actuando pueden obtener *feedback* para saber cómo vas, y la iniciativa es la demostración de que además creen en su sueño lo suficiente como para arriesgarse a aprender.

- **Resolutividad**

Prima hermana de la iniciativa, si bien las diferencia algo muy importante. Puedes demostrar iniciativa y quedarte a medias una y otra vez. Cuando pones en marcha tu resolutivez llegas a resultados finales. No te quedas a mitad de camino.

- **Hacer feedforward consciente**

Es evidente que todos hacemos *feedforward* aunque no nos demos cuenta. Solemos tomar conciencia cuando ocurre algo inesperado. Para que eso no ocurra el cumplidor de sueños se atreve a anticipar qué hacer ante el vaso medio lleno y medio vacío. Manejando las opciones de la matriz de cuadrantes del cambio prepara en su mente las estrategias necesarias y asume responsabilidad por el proceso.

- **Hacer uso oportunista del feedback desagradable**

No siempre deberías hacer uso oportunista de aquello que te ocurre y que no te gusta, porque a veces puedes ser víctima real de algo, y lo que toca en ese momento es experimentarlo sin más. Sin embargo suele ser lo que menos ocurre. Aprender a ver en cada problema una oportunidad, permite sacarle partido a las circunstancias, y siempre desde el +/+.

- **Cuestionar la realidad**

Si tu realidad no te gusta, acéptala en primera instancia, pero no te resignes. Aprende a descubrir cómo la provocas, por acción u omisión, y no dejes que siga ocurriendo sin más. Haz por cambiarla; si no es posible, cambia de entorno. Y si tampoco es realmente posible, cambia tus reacciones.

- **Sublimar la queja**

Hace un tiempo leí en un periódico que a Rafa Nadal, en su familia, le habían enseñado de pequeño a no quejarse. Eso, que *a priori* puede parecer muy cruel, tiene dos posibles salidas. Si no te enseñan más, acumulas la rabia en tus órganos internos. Pero si te enseñan a que saques la rabia sublimándola en acción, pueden ocurrir cosas tan maravillosas en tu vida como ser la primera persona del mundo en ganar su octavo Roland Garros.

- **Provocar el futuro**

Esta décima habilidad que te propongo es un resumen de todas las anteriores y es la que me gusta utilizar para provocar con cariño a mis clientes. «¿Prefieres provocar el futuro, o esperar a que te ocurra?»

Cuando creencia y querencia coinciden, llega la magia

Cuando no es así, es la creencia la que termina imponiéndose. En el caso del cumplidor de sueños competente, su actitud, sus valores, sus creencias y sus habilidades se alinean para provocar el futuro que desea.

Ejercicio:

Describe el espacio en el que te encuentras. Es tu realidad y por tanto tu *feedback*. No hace falta que sea una descripción exhaustiva. ¿Ya? OK. Ahora imagínate que eres bombero y vuelve a describir el espacio. ¿Qué dirías entonces? ¿Es seguro?, ¿hay peligro de incendio?, ¿hay salidas de emergencia?, ¿extintores?, ¿detectores de humo?

¿Captas la diferencia cuando cambias tu rol, aunque sea de forma figurada? Todas las preguntas que te he hecho, y las respuestas que has dado, se basan en información disponible que ya estaba ahí. Percibes lo que pones en tu *feedforward*, usas la información que decides ver, cuestionas aquello de lo que te das cuenta. Tu cerebro y tu BOS son capaces de lo que haces y de mucho más. Pero necesitan de tu voluntad para cumplir tus sueños, para salir de tu zona de confort. Y cuanto más lo entrenes, mejor preparación tendrás.

¿QUIÉN ES TU EQUIPO?

Y antes de acabar este primer paso del Método TAAS quiero añadir un segundo Quién a la fórmula. En realidad sería más bien un Quiénes. Una vez que tengas claro que quieres cumplir tu sueño y sientas que tienes la autoestima y la confianza necesarias, puedes optar por dos opciones. Tratar de conseguirlo sin ayuda o apoyarte en un equipo. Las dos opciones tienen ventajas e inconvenientes.

Resumiendo mucho, si lo haces en solitario, las ventajas principales son que no tendrás que discutir con nadie tus planes, y nadie te llevará la contraria. Por el contrario, al ir sin compañía en ocasiones vas a encontrarte ¡más sol@ que la una!

Nadie te animará, no podrás compartir tu visión ni tu pasión sin que te miren como un bicho raro. Tendrás que disfrutar en solitario de éxitos y fracasos. Tú te lo guisas, tú te lo comes.

Si decides ir a por tu sueño en equipo, el principal inconveniente es que no te resultará fácil encontrar quienes compartan tu sueño. Al menos al principio.

Además debes decidir si tu sueño requiere poner en marcha una empresa, lo

cual exigirá unos trámites más complejos tanto técnicos como emocionales. O si te vale con un equipo informal que te ayude cuando haga falta. Esto puede ser de forma regular, quedando con ellos periódicamente, o según se lo pidas. Lo bueno del primer caso es que es más fácil que haya un compromiso por su parte, pero también te exige a ti como líder más dedicación. En el segundo te da más libertad, pero puedes esperar menos de tus colegas.

En todos los casos, y más si pones en marcha una empresa, cada uno tendrá sus expectativas. Y eso sin entrar en que tendrás que ocuparte de las remuneraciones, recompensas o reconocimientos que les ofrecerás por ayudarte.

Estos puntos darían para un libro de emprendimiento por sí mismos, y se merecen cada uno una atención particular. Pero ahora sólo quiero centrarme en algo muy importante para este paso que tiene que ver con tu creencia en tus capacidades. Cuando juzgues tus capacidades y los requerimientos de tu sueño, recuerda que una alternativa muy válida y rentable en tiempo, energía y dinero, es la de pensar quién te puede ayudar en eso que tú no sabes hacer o no tienes ganas de aprender. O quién tiene un determinado conocimiento que necesitas. O incluso si no conoces a alguien con esas características, a quién conoces que podría conocer a esa persona que buscas. Si lo miramos desde el punto de innovación, esto ya es una tendencia consolidada que se articula a partir de la co-creación, el co-diseño, el *crowd-sourcing* o el *crowd-funding*.

Los puntos clave del capítulo

- Tú determinas desde tus creencias si tienes o no suerte en la vida.
- La percepción que tienes de tu persona la has construido a lo largo de años, y esta está engranada en tu cerebro. Desarrollarla exige autoconocimiento y autogestión. No te limites a pensar «yo soy así».
- Cada mañana diseñas mentalmente cómo va a ser tu día. Y al hacerlo configuras tu vida. Tú puedes elegir conscientemente qué incluir.
- En cada contexto tenemos distintos tipos de creencias, tanto poderosas como limitantes.
- Cambiando tus creencias limitantes sobre ti puedes mejorar tu autoestima y la confianza que tienes en tus capacidades.
- Para darle la vuelta a una creencia limitante, identifícala primero, crea la nueva versión que sirva a tu propósito, y persevera en la búsqueda de evidencias que te ayuden a consolidarla.
- Conocer las fases del proceso de cambio (*shock*, negación, frustración, aceptación, aprendizaje, aplicación y finalización) ayuda a salir de la zona de confort con más confianza.
- El cumplidor de sueños se ocupa de desarrollar la actitud, los valores, las creencias y las habilidades necesarias que le hagan protagonista de su vida.
- Puedes cumplir tu sueño en solitario o en equipo. Cada caso tiene ventajas e inconvenientes.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Y ahora te toca volver a escribir a ti.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- ¿Crees que tienes buena suerte en la vida? ¿Por qué? ¿En qué te basas?
- ¿Sueles contestar a la gente que conoces con un «Yo soy así?». ¿O sería más sensato responder: «Yo estoy siendo así, pero puedo cambiar si es necesario»?
- ¿Qué te dices cada mañana al levantarte? ¿Diseñas un buen día para ti y los tuyos? Recuerda la importancia del +/+ para cumplir tus sueños.
- ¿Qué creencias limitantes has notado ya que estás empezando a cambiar? ¿Qué tipo de evidencias te han ayudado a conseguirlo? ¿Dónde puedes encontrar más? ¿Quién te puede ayudar a conseguirlas?
- ¿Has decidido potenciar alguna habilidad? ¿Para qué crees que te servirá?
- ¿Quiénes podrían ser miembros de ese equipo que te ayude a cumplir tu próximo sueño? En

el caso de que tenga sentido hacerlo en equipo, ¿te has planteado ya hablar con ellos? Si no es así, ¿qué creencias pueden estar frenándote?

Recursos adicionales

Como apoyo a este cuarto capítulo he añadido en la web del libro los dos cuestionarios que te indiqué: el Egograma y el Test de Drivers.

Además te invito a ver un vídeo que está dividido en tres partes. El protagonista es Nico Vujivic. Nico nació sin brazos ni piernas y, como él mismo dice, no había razones médicas para que eso ocurriera así. En los vídeos cuenta cómo pasó «de una vida sin miembros a una vida sin límites». El cuerpo de Nico podría haber sido la excusa perfecta para desarrollar creencias limitantes acerca de su forma de ver la vida. La suya es una lección magistral de cómo lo importante no es lo que te pasa en la vida, sino lo que haces con lo que te pasa. Su forma de gestionar su realidad, su *feedback*, es espectacular.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-4.



Capítulo 5

Desde dónde empiezas

No dejes que te empujen tus problemas. Lidérate desde tus sueños.

Anónimo

¿DÓNDE ESTÁS EN TU VIDA?

La verdad es que soy consciente de que no es una pregunta habitual. Si te la has planteado alguna vez, ¡probablemente sea porque hayas llegado a la crisis de los cuarenta! De otro modo no es normal que te la hayas hecho, o no al menos desde una perspectiva positiva. De lo que me di cuenta trabajando en el Método TAAS es que no todo el mundo está igual de preparado a la hora de plantearse un sueño. Y no por un tema de capacidades, sino de momento vital. Lo malo es que a veces la persona lo descubre demasiado tarde. Por eso en este capítulo te invito a que hagas una serie de reflexiones a este respecto, antes de poner tu próximo sueño en marcha.

Me explico un poco mejor. Hay veces que lo que te planteas como un posible sueño, no deja de ser en realidad una huida hacia delante para no hacerle frente a circunstancias que necesitarías gestionar con el coraje y la frialdad necesarios. Pero claro, esa habilidad no la tiene todo el mundo. ¿Te resulta familiar?



MAYBE: Oye Matti, ¿te importa poner un ejemplo?

Claro que no. Imagínate que tienes cuarenta y dos años, eres licenciada en económicas y acaban de despedirte de tu trabajo. Tu marido no trabaja y tenéis un niño de dos años en el jardín de infancia.

MAYBE: ¡Menudo marrón!

Bueno, sigo. Aunque te llevabas bien con tu jefe, y te apreciaba, los resultados de vuestro departamento llevaban tiempo empeorando y no parecía difícil prever lo que iba a ocurrir. Te dabas cuenta de que hacía un tiempo que habías dejado de ponerte al día, e ibas en «piloto automático» por la vida. Pero como eres una optimista empedernida, no le prestas mucha

atención a ese pequeño detalle, y has decidido cumplir uno de sus sueños y vas a dedicar seis meses a acabar el doctorado.

MAYBE: *¿Y eso es malo? Aparte de tener en cuenta lo que pueda tardar...*

En sí mismo no es bueno ni malo. Lo malo es que no estás teniendo en cuenta que ese sueño podría tener sentido con veintipocos años, pero ahora tiene poca lógica. Lo que necesitas no es un mejor currículum. Lo que necesitas es saber aprovechar lo que has aprendido en tu carrera profesional. Y mejor aún si lo aderezas haciendo algo relacionado con el emprendimiento, o con la innovación. No tiene lógica refinar lo que aprendiste hace veinte años cuando se ha visto que lo de antes no funciona. Si quieres hacer un doctorado porque tienes veinticinco o como *hobby* cuando todo va bien, genial. Pero planteártelo ahora, cuando las cosas están cambiando tan deprisa y no tienes claro cómo vas a ganarte la vida, ¡no parece lo más coherente!

MAYBE: *¿Y si mi pasión es hacer el doctorado?*

Eso puede ser un sueño, pero no una pasión. Tu pasión podrían ser las finanzas o las matemáticas. Y un doctorado sería una forma de acercarte a tu pasión. Ningún problema con eso. O incluso puede que lo que te motive sea dar clases en la universidad, pero es necesario encajar ese sueño dentro de un plan más coherente. Lo malo es que trates de poner en marcha un sueño que viene del pasado sin actualizarlo y adecuarlo al contexto actual. Y no digo con eso que todos los sueños tengan que ser «racionales».

MAYBE: *O sea, que si yo fuera esta persona, no debería hacer mi doctorado...*

No, no estoy diciendo eso. Lo que estoy diciendo es que deberías entender en qué momento te encuentras tú y la sociedad, y qué necesidades tienes que atender. Cuando las necesidades estén mínimamente atendidas, ponte a hacerlo. Pero no antes, independientemente de las circunstancias.





Está claro que todas las personas tenemos derecho, incluso la obligación, de cumplir nuestros sueños. Pero hacerlo en cualquier momento sin tener en cuenta dónde nos encontramos en nuestras vidas, y arriesgando no cubrir nuestras necesidades o las de los que nos rodean, es poco responsable. Si además al hacerlo quedas peor parad@ de lo que estabas, porque el cumplimiento de ese sueño satisface una necesidad pasada que no has comprobado si sigue vigente, no parece sensato. Y como decía, no creo que haya que cumplir sólo sueños racionales, pero sí que hay que entender las consecuencias. De hecho mucha gente en sus trabajos no se actualiza, y no comprueba si lo que sabe hacer sería valioso, ahí fuera, en el caso de despido. Cuando esto ocurre se sorprende de que el mercado le pide cosas de las que no entiende. ¿Acaso no tenían acceso a la prensa, a internet o incluso a la televisión, donde se habla de hacia dónde va el mundo? ¿O es que era más fácil pensar que eso no iba con ellos y que la necesidad de estar al día era para los jóvenes? Tienes derecho a cumplir tus sueños, y tienes derecho a hacerlo cuando te dé la gana. Pero no dejes de estar atent@ a lo que pasa en el mundo porque el cambio es constante, y lo que querías hacer ayer igual hoy ya no aplica, o requiere otras habilidades o tecnologías. Y sobre todo entiende las consecuencias de hacerlo.

¿QUÉ NECESIDADES TIENES?

En el Capítulo 3 te hablé de los cinco contextos particulares (personal, familia de origen, familia creada, amigos y trabajo) además de los dos generales (sociedad y naturaleza). En cada uno de esos contextos tus roles son distintos, y tu forma de liderarte también. Para cada uno has distinguido creencias poderosas y limitantes. Curiosamente para cada uno también puedes identificar diferentes valores. Lo que valoras a nivel profesional (compromiso, resolutividad y

puntualidad) no tiene por qué parecerse a lo que valoras con tus amigos (desparpajo, sinceridad y apoyo). Además en cada uno tienes necesidades diferentes. Siempre hay en marcha más necesidades de las que tienes tiempo y fuerzas para prestar atención.

No te conviertas en una máquina que presta atención a todo. No es ni posible ni sano. Pero sí quiero que te des cuenta de que según avanza tu vida, cambian tus necesidades, y esto a veces te pasa de forma desapercibida. Cuando de repente te das cuenta, te preguntas: «¿Y esto?, ¿de dónde ha salido este problema?». Pues de tus circunstancias. La forma en que estés atent@ a las necesidades que operan en tus contextos te ayudará a satisfacerlas y a ver cómo las satisfacen los demás, y eso te permitirá darte más cuenta de lo que pasa, y de dónde estás en tu vida.

Ejercicio:

Este ejercicio es un poco denso. Se trata de hacer una tablilla. La forma de usarla es haciendo una fotocopia para cada mes, o yendo a la web del libro y descargándote la plantilla. También puedes rellenarla directamente en Tu Plan de Sueños. La idea es rellenarla cada mes marcando en cada casilla con una «X» las necesidades que en ese momento estén satisfechas, y escribir en la parte de abajo cómo lo estás haciendo para conseguirlo. De ese modo, si de un mes para otro ves que uno de los niveles de necesidad no está satisfecho, puedes plantearte qué estabas haciendo para satisfacerlo y qué factores externos han cambiado.

CONTEXTOS NECESIDADES	PERSONAL	FAMILIA ORIGEN	FAMILIA CREADA	AMIGOS	TRABAJO	SOCIEDAD	NATURALEZA
SUPERVIVENCIA 							
SEGURIDAD 							
PERTENENCIA 							
AUTUESTIMA 							
DESARROLLO 							
AUTO-REALIZACIÓN 							

Desarrollo únicamente tu contexto personal y así verás cómo hacerlo con los demás contextos. Además añadido un ejemplo para que sea más fácil.

La forma en que satisfago mis necesidades de supervivencia a nivel personal es:

En este caso una respuesta sería, por ejemplo: «Me ocupo de comer comida sana y juego al baloncesto dos veces por semana». Si mes tras mes escribes algo tipo: «Como todos los días comida rápida y hago *sillón-bol*», me atrevo a decir que es muy posible que termines teniendo algún tipo de dolencia gastrointestinal, y algunos kilos de más.

La forma en que satisfago mis necesidades de seguridad a nivel personal es:

En este caso una respuesta normal podría ser: «Dedico una parte de mis ingresos a pagar un alquiler y otra a los seguros médicos». Si, en cambio, tu respuesta tipo es: «Me gasto todos los meses en el juego lo poco que gano, y cada mes me las veo y me las deseo para pagar la letra del piso», está claro que te convendría crearte una mejor visión de tu futuro, pensar en hacer algunos cambios y atreverte a ponerlos en marcha. Sin esa visión y esos cambios, tu seguridad se pasará el día en la cuerda floja.

La forma en que satisfago mis necesidades de pertenencia a nivel personal es:

Una respuesta normal podría ser: «Soy socio de un club de fotografía y allí he hecho buenos amigos con los que salimos los fines de semana a cenar». Si la respuesta aunque un poco exagerada fuese: «No me relaciono con nadie. La gente es imbécil. Prefiero pasear con mi perro antes que escuchar las tonterías de los demás», no parece que te resulte fácil pertenecer a ningún tipo de organización, club, o incluso ser parte de la sociedad. Con esa actitud +/- será difícil la relación con otros. Urge que pases a +/+ y revises tus creencias.

La forma en que satisfago mis necesidades de autoestima a nivel personal es:

Una buena respuesta sería, por ejemplo: «Me gusta cuidarme y darme un homenaje de vez en cuando. Una vez al mes me voy al *spa* y me doy unos baños de barro y unos masajes». Si la respuesta, exagerando también un poco, fuese: «No hago nada. ¿Para qué? Para lo que me vale? La gente no me valora», está claro que de nuevo hay un tema de actitud por medio. Urge que pases a la actitud +/- y que revises tus creencias.

La forma en que satisfago mis necesidades de desarrollo a nivel personal es:

A partir de este nivel no sería normal encontrar respuestas negativas como en los ejemplos anteriores. El motivo es que la persona que opera a este nivel en la pirámide de Maslow, ya tiene un buen nivel de autoestima. Lo que sí puede haber son respuestas más o menos efectivas para satisfacer sus necesidades. Una respuesta adecuada sería: «Me apetece aprender a diseñar aplicaciones para móviles y me he apuntado a un programa de formación en desarrollo de Apps para Android». Una menos adecuada podría ser: «Estoy estudiando un curso de diseño de reproductores de VHS que he encontrado por casa». En sí mismo es aprendizaje, pero salvo que se vaya a dedicar a repararlos, más que desarrollo parece —con todos mis respetos para los fans del VHS— una forma de pertenecer a algún club de frikis.

La forma en que satisfago mis necesidades de auto-realización a nivel personal es:

Como en el caso anterior aquí no debería haber respuestas «insensatas». Una respuesta plausible podría ser: «Dos días al mes ayudo a unos colegas de una ONG haciendo *coaching* social». No hace falta desarrollar una fundación a lo Warren Buffet o Bill Gates para estar haciendo acciones que supongan tu auto-realización.

A medida que te plantees qué haces con tu vida, y cómo satisfaces tus necesidades en los distintos contextos, te darás cuenta de dónde estás en cada momento. Y será menos probable que la vida te pille por sorpresa.

Estar presente en tu presente, y ser consciente de cómo vives tu realidad, te ayudará a disfrutarlo

¿DE DÓNDE VIENES?

En realidad siempre estamos viniendo de un viaje. Del viaje de la vida. Y mientras que alguien no demuestre lo contrario sólo vas a vivir una vez. Por lo tanto parece ideal que a esa pregunta pudieras responder siempre con una sonrisa y la satisfacción de venir de algún sitio, tu pasado, sintiendo que ha sido divertido y entretenido.

Cómo ha sido tu vida hasta ahora tiene que ver con cómo te has relacionado contigo mism@ y con los demás. Y esto determinará en gran medida la percepción que tienes de tu pasado. Lo que te ocurrió es algo que ya no puedes cambiar, aunque tu cerebro se lo contará a sí mismo de una forma en que te lo haga llevadero. Pero lo que sí puedes hacer es tomar conciencia de lo que te gustó y de lo que no te gustó para aprender. Tu pasado no determina necesariamente lo que ocurrirá en tu futuro; pero, salvo que hagas cambios, tus cánones neurales te van a ayudar a que tu vida tenga una previsibilidad que a lo mejor prefieres cambiar. Si quieres disfrutar en un futuro cercano de un mejor tipo de presente, tomar conciencia de dónde vienes es una buena forma de usar tus recursos internos.

Para ello algunas de las reflexiones que puedes hacer pasan por entender cómo fue tu educación, qué te gustó y qué no te gustó de ella, qué aspectos quieres dejar que sigan influyendo, y cuáles quieres que dejen de tener tanta importancia. Existen algunas técnicas como la hipnosis, el PNL (Programación Neuro Lingüística) o la EFT (Emotional Freedom Technique) que te pueden ayudar a dejar de estimular ciertos cánones neurales, y/o de hacer ciertas asociaciones mentales como las que se dan en las alergias y otras dolencias. Sin embargo no conozco ninguna técnica que haga desaparecer un canon neural, o, dicho de otra manera, que te haga desaprender. Lo que sí puedes hacer es cambiar tu actitud, desarrollar nuevas creencias y aprender nuevos comportamientos, que funcionen como respuesta alternativa a los estímulos a los que antes respondías de una forma casi automática. Estos darán lugar a nuevos cánones neurales que pueden cambiar tu forma de estar en el mundo.



WILDO: *Esto me recuerda una de esas historias que hoy en día ya circulan por internet. ¿Quieres que te la cuente?*

Vale. Pues cuéntame.

WILDO: *Pues estaba un beduino sentado en un cruce de caminos a la entrada de un poblado cuando se acerca a él un forastero en un pollino y le dice: «Oiga, en este poblado ¿cómo es la gente?», a lo que el beduino le responde con otra pregunta: «De donde viene usted ¿cómo era la gente?», a lo que el forastero le dice: «Nada, muy mala gente. No me ha gustado nada». Entonces el beduino le dice: «Pues aquí son iguales, mejor pase de largo y no se moleste en entrar en el poblado».*

¿Y?

WILDO: *Pues que al cabo de un rato llega otro forastero, este en un camello, y le pregunta lo mismo: «Oiga, en este poblado ¿cómo es la gente?». El beduino contesta de nuevo con una pregunta: «De donde viene usted, ¿cómo era la gente?», y esta vez el forastero responde: «Muy buena gente. Me han tratado muy bien, muy amables y simpáticos». Ya imaginarás la respuesta que le dio el beduino. «Pues, aquí le van a tratar igual de bien. Entre al pueblo y disfrute de su hospitalidad.»*



¿Y DE QUÉ TE ALEJAS?

Uno de los ejercicios que más me gustó cuando aprendí DBM® es uno en el que empiezas tomando conciencia de dónde estás, y en el que luego sigues pensando de qué te quieres alejar y a qué te quieres acercar. Como nos contaban en la formación, tener esos focos claros sirve para darte una dirección. En general lo normal es que sí sepas dónde estás, y que quieras cambiar algo, pero en bastantes ocasiones me he encontrado gente que se defendía de su pasado no conectando con él. Y que, por tanto, no sabían de qué se querían alejar. Conectar con determinadas experiencias puede ser duro emocionalmente, pero no es normal que todo tu pasado haya sido un infierno.

Nota: Si fuese el caso, es posible que sea mejor que en este punto pases de puntillas por lo que te voy a contar, y te plantees si te interesa visitar a un

psicoterapeuta.

Bueno pues aquí te propongo identificar el tipo de cosas de las que te quieres alejar.

Ejercicio:

Te invito de nuevo a usar los cinco contextos específicos de tu vida. La idea es hacerlo en relación con lo que te gustó de tu pasado y quieres que siga ocurriendo.

Lo que me gustó de mi pasado y quiero que siga ocurriendo en mi contexto personal es:

Lo que me gustó de mi pasado y quiero que siga ocurriendo en mi contexto familia de origen es:

Lo que me gustó de mi pasado y quiero que siga ocurriendo en mi contexto familia creada es:

Lo que me gustó de mi pasado y quiero que siga ocurriendo en mi contexto amigos es:

Lo que me gustó de mi pasado y quiero que siga ocurriendo en mi contexto trabajo es:

Y ahora que ya has conectado con el pasado en varias vertientes te toca definir aquello de lo que te quieres alejar.

Lo que NO me gustó de mi pasado y de lo que me quiero alejar en mi contexto personal es:

Lo que NO me gustó de mi pasado y de lo que me quiero alejar en mi contexto familia de origen es:

Lo que NO me gustó de mi pasado y de lo que me quiero alejar en mi contexto familia creada es:

Lo que NO me gustó de mi pasado y de lo que me quiero alejar en mi contexto amigos es:

Lo que NO me gustó de mi pasado y de lo que me quiero alejar en mi contexto trabajo es:

Esto que acabas de hacer tiene más importancia de lo que quizás imagines. Lo normal es que se te haya disparado el sentido de urgencia y quieras hacer algo, lo que sea, para poder empezar el cambio. Pero te pido paciencia. Lo que puedes hacer es seguir leyendo. Dentro de poco empezarás a definir de forma genérica a qué te quieres acercar. Un poco después en el siguiente capítulo definirás en más detalle un sueño, y dos capítulos más tarde tu visión. Y todo eso gracias a haber generado este sentido de urgencia. ¿Te llega la idea? Curiosamente la gente que no experimenta este sentido de urgencia no suele ponerse en marcha. Y es que en el fondo, en nuestro cerebro, como en el de muchos animales, opera el sentido de alejarse del dolor y acercarse al placer. Y si no sientes o te imaginas algún «dolor», es fácil que sigas haciendo más de lo mismo.

TUS EXPERIENCIAS Y EL APRENDIZAJE

A lo largo de tu vida has experimentado muchas cosas. Algunas te producen recuerdos agradables, y otras no. Pero todas te sirven de una u otra manera ya que te permiten definir qué cosas querrías seguir haciendo y cuáles evitar a toda costa. ¿Alguna vez te has parado a pensarlo?

Como has visto, cada vez te pido que hagas más reflexiones. El motivo es sencillo. Según te voy contando conceptos nuevos vas alcanzando el límite de ideas nuevas que el cerebro puede manejar simultáneamente. Los psicólogos dicen que a partir de cinco conceptos, la cosa empieza a complicarse, y cuando llegas a nueve lo normal es que tu cerebro bloquee el acceso de más información. Si, además, dejas lo leído en la casilla de «concepto teórico», y no buscas conexiones con tu propia experiencia, ese concepto se quedará ahí *sine die*.

Pero si haces los ejercicios, empezarás a tender puentes entre tu zona de confort y las áreas de la zona de aprendizaje en las que ubiques los nuevos conceptos. Harás un nuevo *feedforward* que generará un *feedback* imaginario. En el momento en que pases del ejercicio del libro a la práctica en tu día a día, incorporarás el *feedback* de la realidad. El que aparece cuando interactúas con el resto del mundo.

¿QUÉ HAS CONSEGUIDO?

Si eres como una buena parte de la población, tenderás a poner el foco en lo que te falta por conseguir en la vida para que esta sea como quieres. Y esta es una habilidad que ciertamente necesitarás para cumplir tus sueños.



Recuerdo una conversación de hace ya unos años con dos colegas

directivos en la que nos quejábamos de lo que no estábamos haciendo bien. Al ritmo que crecíamos todo iba muy deprisa, y era fácil que se nos escaparan cosas. De repente me paré junto a ellos, en un lateral de edificio que nos habían entregado llave en mano pocos meses atrás, después de trabajar en una nave industrial durante varios años, y les dije: «¿Os dais cuenta de que no apreciamos lo que vamos consiguiendo? ¡Estamos tan centrados en los objetivos que se nos olvida disfrutar de lo que estamos consiguiendo!». Sus caras cambiaron, y se podía apreciar el orgullo que sintieron de repente. «Pues tienes razón.»
Ahora vamos con lo tuyo.

Ejercicio:

¿Qué has conseguido a lo largo de tu vida que crees que vas a poder utilizar para cumplir tus sueños?

Las habilidades y conocimientos que he aprendido para cumplir mis sueños son:

Esta definición es un poco amplia. Por eso lo que te voy a pedir ahora que hagas una variante que aprendí de mi amigo Kelly Clifford, autor del libro *Profit Rocket* [Tu cohete hacia la rentabilidad]. Identifica cinco logros que hayas conseguido en tu vida y de los que sientas orgullo. No importa lo grandes que sean. Sé que has conseguido más de cinco cosas en tu vida, así que adelante. Lo importante es que conectes con ello y te des cuenta de lo que sentiste al hacerlo.

Logro número 1:

Logro número 2:

Logro número 3:

Logro número 4:

Logro número 5:

Ahora ya puedes hacer un pequeño análisis de qué conocimientos y habilidades te ayudaron a conseguirlos. Algunos se repetirán por lo que te propongo que los escribas todos seguidos.

Los conocimientos que me permitieron conseguir esos logros son:

Las habilidades que me permitieron conseguir esos logros son:

Muy bien, sigues llenando la caja de herramientas de Tu Plan de Sueños. Vas a ser la envidia de tus amigos cuando vean con cuántos recursos te paseas ahora.

¿ADÓNDE VAS?

Ya has cubierto dos de los tres dónde: «dónde estás», «de dónde vienes» y ahora te toca «adónde vas». Este suele ser el más difícil. Cuando en una sesión de *coaching* haces la pregunta de «¿Qué quieres conseguir?», la respuesta habitual es: «Lo que no quiero es...», o también «No lo sé. Pero lo que sí sé es que no quiero...».

Resulta interesante comprobar cómo en nuestra educación no nos han entrenado para conseguir lo que queremos. Pero por nuestra propia naturaleza, y por la experiencia acumulada, sí que podemos decir lo que no queremos. El problema de esto es que al no saber adónde quieres ir puedes encontrarte como Alicia con el Gato. ¿Recuerdas? Estás al borde de la zona de confort mirando hacia fuera, sin querer ni pensar en la parte mala de lo que dejas atrás, pero no sabes adónde ir. Las posibilidades son infinitas... en teoría. Pero como tienes tus cánones neurales, terminas haciendo lo conocido. Sigues en tu zona de confort.

Por eso, además de sentido de urgencia, necesitas tener algo que te motive. Y para ello necesitas sacarte ciertas cosas de dentro para poder avanzar hacia lo que sí quieres. Por eso he incluido a continuación un ejercicio en el que puedas dejar escritos esos «no quiero», de modo que puedas seguir con lo que sí quieres.

Para que te resulte más fácil definir a qué te acercas, y que no tengas que hacerlo desde la razón, te planteo a continuación un ejercicio que requiere de cierta privacidad. Además es recomendable que te acompañe alguien de tu entera confianza. Si esa persona no está disponible, lo puedes hacer con la compañía de tu mejor amigo de verdad, y que te quiere tanto que te sigue a todas partes. ¡Hablo de ti! En este caso te tocará grabar lo que viene a continuación en tu *smartphone* o en una grabadora.

Ejercicio:

Elige una habitación sin ruidos y siéntate en una silla cómoda en la que puedas apoyar la espalda. Si estás con un amigo, pídele que te lea con mucho cariño las instrucciones que vienen a continuación. Es importante que pare cada vez que indico «Pausa», a fin de dejarte tiempo para que te lleguen las frases y emerjan las respuestas. Deja que fluyan. Si no lo hacen, no pasa nada. Sigue hasta el final. Si no tienes un amigo que pueda ayudarte, pídele que te lo grave con voz relajada, y respetando las pausas en la grabación. Si no es posible, grábalo tú. Cuando lo tengas, busca tu silla, y dale al reproductor cuando estés preparad@.

- *Siéntate cómodamente en la silla, con los pies bien apoyados en el suelo, y cierra los ojos.*

Pausa de 5 segundos.

- *Pon las manos en tu regazo, con las palmas hacia abajo, sobre tus piernas, y los brazos distendidos. Deja que descansen tranquilamente. Si tienes reposabrazos, apoya si quieres los codos en ellos.*

Pausa de 5 segundos.

- *Inspira hondo por la nariz, lentamente, y llena tus pulmones.*

Pausa de 3 segundos.

- *Expulsa lentamente el aire por la boca.*

Pausa de 2 segundos.

- *Muy bien. Repítelo de nuevo.*

Pausa de 5 segundos.

- *Muy bien. Y una vez más.*

Pausa de 5 segundos.

- *Ahora prepárate para una sorpresa agradable.*

Pausa de 2 segundos.

• Te ha llegado un aviso de que te han dejado una fortuna inesperada.

Pausa de 2 segundos.

• El notario te llama a sus oficinas y allí te hace entrega del cheque.

Pausa de 2 segundos.

• Estás feliz. Nunca habrías imaginado algo así, pero está ocurriendo. ¡Puedes dedicarte a hacer lo que quieras el resto de tu vida!

Pausa de 2 segundos.

• Vuelves a tu casa y al principio no sabes qué hacer. Pero entonces te acuerdas: «¡Eso es! ¡Voy a hacer lo que siempre soñé!».

Pausa de 5 segundos.

• Tras unos días de reflexión decides ponerte en marcha, y vas a hacer realidad eso que siempre deseaste. Pero antes, decides hacer un viaje, para coger perspectiva e iniciar así esta nueva etapa.

Pausa de 5 segundos.

• Preparas las cosas, dejas todo arreglado y te vas. Viajas un tiempo, y ya en el viaje empiezas a verte haciendo eso que siempre soñaste.

Pausa de 5 segundos.

• Vuelves al sitio en el que has decidido vivir, y sientes que el camino hacia tu futuro ideal ya ha empezado.

Pausa de 3 segundos.

• Según pasa el tiempo vas conociendo a gente con la que compartes lo que quieres conseguir y a la que le encanta escucharte.

Pausa de 2 segundos.

• Te cuentan qué podrías hacer, y, hablando con unos y otros, tu futuro va tomando cada vez más forma. Cada día es más nítida la imagen de lo que vas a conseguir.

Pausa de 2 segundos.

• Lo que al principio veías como una silueta en la bruma ahora es algo que estás a punto de tocar.

Pausa de 2 segundos.

• Van pasando los meses, conoces a más gente, aprendes nuevas habilidades y ves cómo poco a poco lo que soñabas se convierte en realidad.

Pausa de 5 segundos.

• *Finalmente una mañana te levantas y te das cuenta. ¡Esta noche es la fiesta de celebración! La gente que te ha ayudado a conseguirlo te ha invitado a una fiesta en tu honor. No sabes quién irá, pero tienes muchas ganas de ir.*

Pausa de 5 segundos.

• *Te preparas y vas a la fiesta. A la entrada del sitio hay un cartel con tu foto. Entrás y ¡ahí están todos!*

Pausa de 5 segundos.

• *La fiesta es increíble. Te vas encontrando a la gente que te ha ayudado, y que te recuerda todo lo que has hecho..., lo que has aprendido..., lo que te ha costado llegar..., y todo ha merecido la pena.*

Pausa de 5 segundos.

• *Ahora lo estás celebrando.*

Pausa de 5 segundos.

• *Finalmente acaba la fiesta, y te despidas de todos agradeciéndole a cada uno su apoyo.*

Pausa de 5 segundos.

• *Llegas a casa, y te metes en la cama plácidamente. ¡Lo has hecho!*

Pausa de 5 segundos.

• *A la mañana siguiente vuelves a darle las gracias al notario. Cuando se abre la puerta y le miras a la cara, ¿quién te abre?*

Pausa de 5 segundos.

• *Quédate con la imagen, y ahora poco a poco, y a tu ritmo, vuelve a este espacio.*

Pausa de 5 segundos.

• *Cuando estés, abre los ojos, y conecta de nuevo con el presente.*

Fin.

¿Te gustó? Si sólo lo has leído, te recomiendo que lo hagas. Es muy potente. El subidón que sientes cuando lo haces es parte de lo que necesitas para decirle a tu cerebro y a tu BOS cuánto te motiva hacerlo. Pero además hay algo más importante. Muchas de las cosas que van a salir cuando lo hagas, no lo

harán si tratas de sacarlo usando sólo el pensamiento. Necesitas confiar en ti, y en tu intuición. Si piensas que es una tontería, te invito a que aparques tu juicio y lo compruebes. Si eso es lo que piensas, es porque tus mecanismos de defensa te bloquean esa posibilidad. Y si prefieres pensarlo así, está bien. Pero si te atreves a cuestionarlos, el ejercicio sólo va llevarte un poco de tiempo. Si ya has leído hasta aquí, has invertido mucho más de lo que te va a costar hacer el ejercicio. E insisto, ni te imaginas la potencia que tiene si lo haces desde el +/+. Lo que segrega tu cuerpo en esa visualización te invitará a sentirte muy bien. Te lo digo desde la experiencia de haberlo hecho muchas veces como participante y como consultor, y de ver las caras de mis clientes cuando «vuelven» de su viaje.

Lo que ves en este ejercicio en el «teatro de tu mente» es además material para tu inconsciente. Si, además, lo repites de vez en cuando, cada dos o tres meses, seguirás recordando qué tipo de futuro quieres y te ayudará a buscarlo. También te ayudará, junto con la identificación de los nuevos aprendizajes que debes emprender, a gestionar la incertidumbre que supone atreverse a salirse de la inercia.

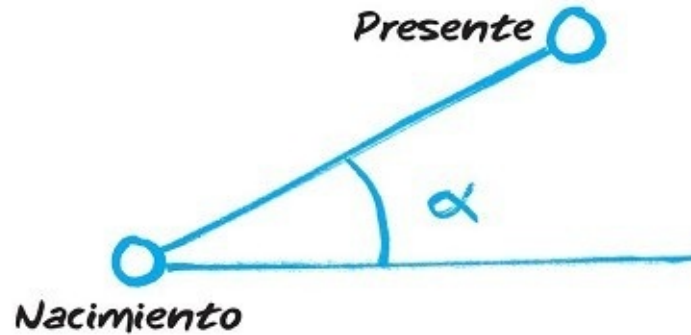
Y para ilustrar a qué me refiero con «salir de la inercia» he añadido a continuación una serie de gráficos.



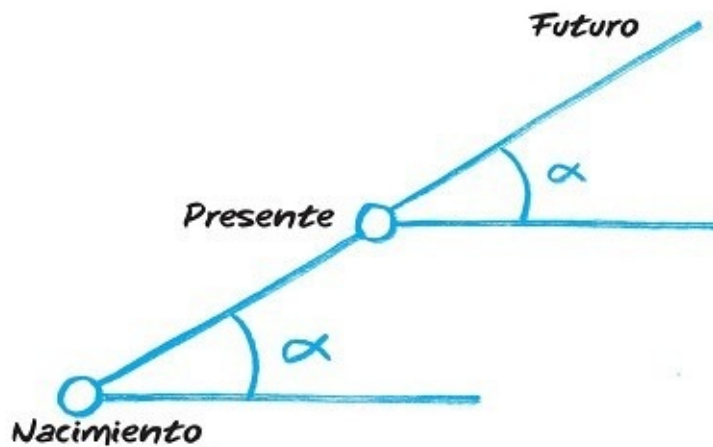
Imagínate que tu vida hasta ahora está representada por esa línea. Empieza en tu nacimiento y llega hasta tu presente. Para que la explicación tenga el sentido que quiero darle he añadido una leyenda que dice: «La Tierra vista desde arriba». Esto quiere decir que en esta representación lo que ves es una trayectoria en un plano, como si estuvieses mirando un mapa. Es decir, la línea no va hacia arriba y eso es bueno, y si fuese hacia abajo, es malo. La línea va en todo caso hacia el noreste.

Bueno, pues tu vida hasta ahora sería esa línea y define un ángulo dado, que

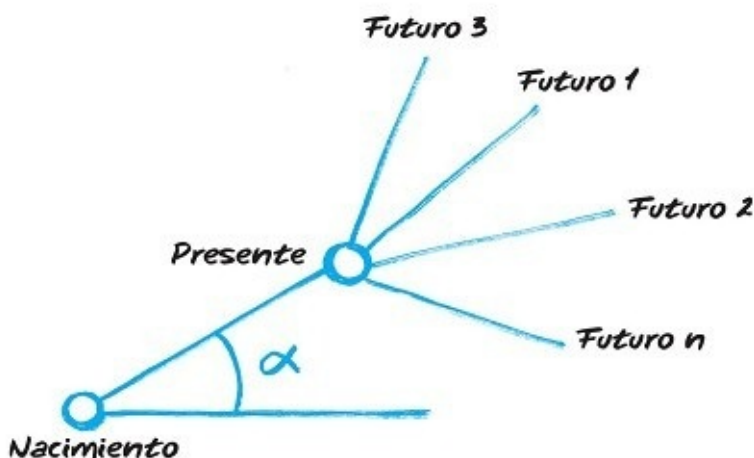
he llamado «alfa».



Esto representa la forma en que has avanzado hasta ahora. Y estando en tu presente, puedes decidir que tu futuro será una proyección de tu pasado, y seguirá la misma trayectoria, el mismo ángulo...



...o puedes decidir que tu vida no quieres que siga siendo como hasta ahora, como has imaginado en tu visualización, y que quieres acercarte a otro sitio.



En esta metáfora gráfica eso implicará cambiar el ángulo.

El Futuro 1 de la última ilustración sería tu futuro predecible si no decides cambiar nada en tu vida. Y en función de cómo esté siendo, puede ser la mejor decisión posible. Eso sólo lo sabes tú.

Las otras opciones, Futuro 2, 3, n, son las alternativas que te puedes plantear. Fíjate que no te hablo aquí tanto de un sueño en concreto, sino de una visión, como una forma de vida futura que te gustaría vivir. Es algo hacia lo que acercarse, y que, dependiendo de lo que hagas y cómo la definas, puedes alcanzar.

El Futuro 1 es muy probable que implique seguir operando sólo desde la zona de confort. Digo «probable» porque igual ya eres una persona aventurera que se pasa el día saliendo de la zona de confort. Otra cosa es que quieras dejar tanta aventura, y lo que quieras sea justamente algo más de estabilidad. En ese caso me imagino que te esto te servirá, justamente para descansar. Pero en cuanto cojas fuerzas, es muy probable que te pique el gusanillo y vuelvas a las andadas.

Lo bueno es que, hagas lo que hagas, lo disfrutes. Si prefieres mantener tu trayectoria histórica, lo estás disfrutando y no quieres plantearte alternativas, el día que digas adiós a este mundo te irás satisfech@. En este caso es muy probable que además ya estés cumpliendo tus sueños, y este libro sea una simple confirmación de que estás en lo correcto. Si no los estás cumpliendo, pero estás disfrutando, es posible que no necesites cumplir tus sueños. Enhorabuena también por haber aprendido a disfrutar de la vida, que, en esencia, es lo más importante. El riesgo aquí es que te estés engañando. Pero eso sólo lo sabes tú.

Lo que me suelo encontrar es gente que tiende a fijarse más en lo que le

falta para ser feliz que en lo que tiene. Y por tanto no ha aprendido realmente a disfrutar de su existencia. Pero claro, es que el cerebro humano está entrenado para conseguir objetivos, para satisfacer necesidades, y a medida que subes la pirámide de Maslow lo lógico es que te fijes en lo que quieres y no tienes. Y no lo digo desde un punto de vista materialista. Lo digo desde el punto de vista de estar disfrutando —o no— de las sensaciones de felicidad o de paz interior. Llegar a sublimar esa sensación de falta y convertirla en paz interior es algo que puede hacerse por varios caminos. El que yo he elegido es el de cumplir mis sueños, y enseñar a otros a hacer lo mismo. Pero hay otros como la meditación, el retiro, o el *mindfulness* (técnica basada en la atención plena). Es cuestión de encontrar lo que resuena dentro de ti.

Pero si lo que dicen los científicos, esto es, que el cerebro parece estar diseñado para conseguir objetivos, poner el foco en tus sueños es una muy buena opción. De ahí que la tendencia de la Gamificación (o uso del juego para conseguir objetivos) funcione tan bien. Un ejemplo de esto es lo que muchos hemos hecho con nuestros hijos cuando de pequeños les pintábamos la típica casa, y el camino para llegar a esta ella, y les decíamos: «Mira este es el camino para llegar a tu premio. Cada día que te hagas lo que te he pedido te pondré un punto, y estarás más cerca de conseguirlo. Cuando llegues iremos a ver la peli que te gusta». Al dividir el recorrido en casillas, a modo de juego de la oca, les marcábamos la forma de conseguir algo nuevo.

Al igual que pasaba con los niños, si decides crearte un nuevo futuro que te motiva más, y tienes paciencia y perseveras, descubrirás lo maravilloso que es atreverte a creer en ti y en tus capacidades. Comprobarás cómo tu autoestima se dispara, e irás experimentando cómo va emergiendo de tu interior, a modo de metamorfosis, tu yo más auténtico, libre de miedos aprendidos.

Lo malo es que si no tienes paciencia y abandonas antes de tiempo, puede que acabes pensando que no merece la pena atreverse a salir de la zona de confort y no aprendas a acercarte a nada nuevo.

Pero estoy seguro de que ¡esto a ti no te va a pasar!

NO TE RESIGNES

El proceso de crecimiento que se produce en cada uno lleva su tiempo. E irá tanto más de prisa cuanto más lo trabajes, pero al principio puede ser titubeante, y llevar incluso años. Recuerdo que, cuando estaba preparando el lanzamiento de mi consultora en 2006, me dijo un colega: «¡Qué suerte tienes! ¡Tienes muy claro lo que quieres conseguir!». A lo que mi respuesta fue: «Ahora sí, pero no

siempre fue así. Me he pasado años leyendo, yendo a cursos, probando cosas, y poco a poco he ido descubriendo lo que me apasionaba. Eso sí, no lo habría conseguido si no me hubiera atrevido a empezar, o si me hubiera parado antes de tiempo».

Lo que hice después de averiguarlo fue hacerme un plan a cuatro años, con acciones concretas para cada año, y ejecutarlo. Tres años más tarde, estaba contemplando el mundo corporativo desde fuera, y en el viaje había adquirido las habilidades y los conocimientos que me permitían poner mi experiencia en un formato que podía comercializar.

Uno de los secretos de este libro es no resignarte. Perseverar. Si aún no has conseguido un nivel de creencia en ti suficiente, aprovecha ahora las líneas que te pongo debajo y escribe de tu puño y letra:

Creo en mí. Creo en mi capacidad de cumplir mis sueños en la vida.

O, si lo prefieres, apúntalo en un papel y guárdalo en la cartera.

LA ILUSIÓN DE CERTEZA

Mantener tu trayectoria actual, la visión que traías desde tu pasado, puede llevarte a no incorporar la información nueva que se va produciendo a tu alrededor. En otras palabras, si no ajustas el *imago* con todos los cambios que se están produciendo en tu *ecosistema*, probablemente sea porque creas que lo que pasa ahí fuera a ti no te afecta. Si es tu caso, esta actitud te permitirá disfrutar de una sensación aparente de gran certidumbre y te ofrecerá una falsa apariencia de control. Sin embargo, corres el peligro de hacerte menos competente con tu entorno.

¡Avisad@ quedas!

¿QUÉ VAS A CONSEGUIR?

Supongo que el hecho de que estés leyendo este libro se debe a que quieres tener otro tipo de futuro, y así lo asumo. Y lo que te pregunto ahora es: ¿qué vas a conseguir acercándote a ese nuevo futuro? ¿Qué beneficios intuyes que te va traer? Porque seguro que algo habrás imaginado.

Si no lo has hecho, te toca ahora.

Ejercicio:

Lo que voy a conseguir acercándome a mi futuro elegido es:

¿Satisfecho con lo que has escrito? Si no, decide qué quieres y cámbialo.

Ahora podrás dejarlo integrado como parte de tu *feedforward*. Es como cuando juegas al ajedrez e intuyes lo que puede pasar, y piensas «en las consecuencias de las consecuencias».

Eso sí, este no es el *feedback* real y necesitarás validarlo a través de la experiencia. Cuando lo hagas, podrás comprobar qué aspectos de tus hipótesis funcionaron y cuáles no. Pero recuerda también que ese *feedback* que recojas será sólo una parte de la realidad, y que en lo que te fijes se verá influido por la calidad de tus creencias y del propio *feedforward* que has hecho.

Como ya sabes ese *feedback* real lo obtendrás al salir de la zona de confort, poniendo en marcha nuevas acciones y fijándote en el resultado. Aunque al principio te parezca que no avanzas, te adelanto que siempre lo estarás haciendo. Al poner en marcha una acción, tendrás un *feedback* y puedes valorar si ha sido o no adecuado para tu propósito. Si es así, sigues, y si no, pivotas. Poco a poco y con el objetivo en mente irás avanzando y acercándote. Al final cuando llegues y mires para atrás, verás tu trayectoria. Será como la de un barco que avanzó contra el viento haciendo bordadas.



O como dijo Steve Jobs en su famoso discurso de Stanford, cuando miras para atrás y ves los puntos de tu vida es cuando entiendes cómo has llegado hasta donde estás.

Los puntos clave del capítulo

- Antes de lanzarte a cumplir tus sueños, ten en cuenta dónde estás en tu vida, qué necesidades tienes, y si es el momento de cumplir ese sueño concreto o toca aplazarlo y poner algún otro en marcha.
- Tienes derecho a cumplir tus sueños, y tienes derecho a hacerlo cuando quieras. Pero no dejes de estar atent@ a lo que pasa en el mundo. Tal vez lo que querías hacer ayer igual hoy ya no aplica, o requiere otras habilidades o tecnologías que debes incorporar.
- Saber qué necesidades tienes en cada contexto y cómo las satisfaces, te ayudará a determinar si debes seguir igual o cambiar algo.
- Estar presente en tu presente, y ser consciente de cómo vives tu realidad, te ayudará a disfrutarlo más que a sufrirlo. Recuerda que lo que te ocurre en tu vida es una consecuencia directa de cómo te tratas y de cómo tratas tú al mundo.
- El cumplimiento de un sueño no debe ser una huida hacia delante.
- Tomar conciencia de lo conseguido en tu vida aumenta tu autoestima y te facilita un más fácil acceso a los recursos que ya tienes para afrontar tu futuro.
- Si no sabes adónde vas, pero tienes muy claro adónde no quieres ir, sácate de encima primero tus ideas limitantes. Deja que tu mente tenga por delante un camino despejado.
- Tu futuro puede ser una proyección de tu pasado, o una nueva elección que haces consciente. Tú eliges. Pero sobre todo no te resignes, ni dejes que la ilusión de certeza bloquee tu capacidad de percibir el presente.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Y ahora de nuevo te toca darte cuenta de lo que te llevas. ¿Qué te ha resonado pensando en dónde estás, de dónde vienes y adónde vas? ¿Sabes ya cómo lo vas a utilizar en tu día a día?

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- ¿Cuántos sueños has dejado hasta ahora de cumplir en tu vida? ¿Crees que estás en el momento en que debes empezar a poner alguno ya en marcha? Si es así, ¿por qué? Y si no, ¿por qué?
- ¿Estás al corriente de las tendencias tecnológicas, sociales y económicas? ¿Entiendes cómo afectan a todo el mundo, incluid@ tú? Si no es así, suscríbete a algún *newsletter* de tendencias.
- ¿Te ocupas de tus necesidades personales como toca? Si no lo haces desde el +/+, será difícil que lo hagas de una forma sana. En el caso de que no lo hagas, ¿cuál es la primera acción que vas a poner en marcha para remediarlo?
- ¿Te cuesta afrontar tu presente? ¿Necesitas a alguien que te escuche desde el cariño, sin juzgarte, o al menos sin sentirte juzgad@? Los *coaches* y *terapeutas* hacen un gran trabajo porque son profesionales de la escucha, y además te ayudan a mejorar tu autogestión.

• ¿Te criticas mucho por lo que te falta? Aprende a disfrutar. Siente el orgullo por lo conseguido.

• ¿Pones el foco en lo que NO quieres? El inconsciente no lee el «no». Acostúmbrate a poner las frases en positivo. Piensa en lo que SÍ quieres.

Recursos adicionales

En este quinto capítulo he añadido tres vídeos. Uno de Steve Jobs en la Universidad de Stanford, otro de Ray Kurzweil y uno más de Peter Diamandis.

En el primero, Jobs, el fundador de Apple, fallecido en 2011, hace una revisión de su vida para darse cuenta de cómo su paso por la universidad de una forma poco ortodoxa, y el haber seguido su intuición y su pasión, le llevó finalmente a crear una de las empresas más innovadoras de la historia.

En el segundo, Kurzweil, ingeniero, empresario y visionario, cuenta los avances que ha conseguido en los campos de la tecnología y cómo estos impactan y van a impactar en nuestras vidas.

En el tercero, Diamandis, también ingeniero y empresario visionario, habla de cómo la prensa tiende a alimentarnos con información que nos ayuda a pensar en lo que no queremos. Como podrás ver en su vídeo, esto tiene su lógica, pero también es posible encontrar otra forma de ver y de hacer las cosas. Sin duda en su vídeo vas a encontrar bastantes ideas para reforzar lo visto en el último capítulo.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-5.



Capítulo 6

¿Qué te atreves a soñar?

Si apuntas a la nada, acertarás cada vez.

B. J. MARSHALL

Ve con confianza en la dirección de tus sueños. Vive la vida que has imaginado.

HENRY DAVID THOREAU

A menudo ocurre que vivimos nuestras vidas encadenados. Y ni siquiera nos damos cuenta de que tenemos la llave.

Letra de la canción «Already Gone», del álbum *On the Border*, del grupo Eagles

ESTE ES EL MOMENTO

Recientemente estuve escuchando un audiolibro en el que se hablaba de la importancia de hacer «listas de sueños». El autor comentaba que conocía a bastantes personas que se habían dedicado a hacer listas de las cosas que querían conseguir en la vida, y cómo las habían ido haciendo realidad. Y según lo escuchaba, para mí tenía todo el sentido. Para decirlo con un lenguaje que ya te es familiar, su inconsciente les ayudaba a conseguir los *feedforwards* que hacían, recogiendo aquella información que era relevante para eso que les ocupaba.

Algo relacionado con esto de las listas de sueños es lo que ocurre en la película *Ahora o nunca* (*Antes de partir*, en Latinoamérica) protagonizada por dos de mis actores favoritos, Jack Nicholson y Morgan Freeman. En ella Nicholson y Freeman encarnan a dos enfermos terminales que se lanzan a cumplir la lista de sueños que quieren realizar antes de morir. Aunque la película mezcla el drama y la comedia, lo que quería traer a tu atención es que las personas ni solemos hacer listas de sueños, ni nos hemos entrenado para cumplirlos. E incluso aunque alguien te invite a hacerlo, como le pasa al protagonista encarnado por Freeman, «la vida se te pone en marcha» antes de

que te des cuenta, y los compromisos familiares se acumulan haciendo que dejes tus sueños para otro momento. ¿Te resulta familiar?

Quería volver a recordártelo ahora porque a veces parece que tiene que ocurrir algo especial para que te decidas a cumplir al menos un sueño. Ni te paras a escribirlos y menos aún te planteas cumplirlos. Confío en que ya sea tu momento.

¿QUÉ ES UN SUEÑO?

Si consultas la Real Academia Española (www.rae.es), y haces caso a la parte que nos interesa, lo que indica pone muy cuesta arriba el propósito de este libro. Lo primero que dice es que la palabra proviene del latín *somnus*. OK. Luego da varias definiciones relacionadas con el dormir, el acto de ver representaciones mientras duermes, las ganas de dormir, e incluso un baile licencioso del siglo XVIII. Pero cuando llegas a la última definición aparece: «**Cosa que carece de realidad o fundamento, y, en especial, proyecto, deseo, esperanza sin probabilidad de realizarse**». Menos mal que sabemos que esta definición atiende a cómo se utiliza a nivel popular. Bueno, es mi estimación. Pero claro, ahí está la base del problema, «...sin probabilidad de realizarse». O sea, cero. Así no me extraña que nos cueste cumplir sueños. Por eso yo te doy mi definición:

Un sueño es un deseo que puedes convertir en realidad si haces lo necesario para conseguirlo

Así de sencillo, y así de complejo. *A priori* es un deseo porque aún no lo tienes o no lo has conseguido, y te apetece, te gusta, te motiva. La imagen metafórica que me gusta usar para explicar esto es la de una persona que consigue identificar su sueño, y lo lleva en su mano con el brazo extendido. Mientras avanza por la vida la distancia entre el sueño y ella sigue siendo siempre la misma. Sabe qué sueño quiere conseguir, pero no termina de acercarse.



WILDO: *¿Entonces?, ¿qué pasa con el sueño?, ¿se queda equidistante?*

No, hombre no. Abrazar tu sueño sería el principio. Es como decir que te lo crees y lo quieres. Pero a mí me gusta acercar un poco más la metáfora al plano de la realidad.

WILDO: *Soy todo oídos.*

Lo que la persona tiene que hacer es decidir en qué fecha quiere cumplir ese sueño, adelantarse en su línea de vida hasta ese momento y dejar allí el sueño. A continuación se vuelve a su presente. Ahora ya puede seguir avanzando por su vida, pero sabiendo que se ha comprometido con su sueño, y que cada día se acerca a él.

WILDO: *Sí, pero ¿y si se acerca y no lo cumple?*

En mi metáfora sí lo cumple.

WILDO: *¿Y eso por qué?*

Porque al dejarlo en el futuro lo ha puesto fuera de la zona de confort. Y lo siguiente es revisar su actitud y sus creencias, incorporarlo a su *feedforward*, y poner en marcha los nuevos comportamientos mientras se enfrenta a los miedos que vayan apareciendo.



Como has leído en mi diálogo con Wildo, y en la definición, el secreto de todo esto está en la acción. Necesitas hacer lo que sea necesario para convertir tu sueño en realidad. Esto es, aprender lo necesario para cumplirlo, o si ya tienes lo que necesitas, simplemente llevarlo a cabo. Suena fácil cuando lo lees, pero

como ya te he contado antes, la dificultad está en la gestión emocional que hay que hacer para salir de la zona de confort, y una vez fuera de ella.

Y esa es una de las razones por las que para mucha gente la definición de la RAE es la correcta. Pero por mi experiencia, eso no tiene por qué seguir siendo así.

Otra definición que me gusta usar para definir un sueño es: «**Algo que te gustaría conseguir, pero que te parece tan difícil, que lo normal es que en tu interior lo experimentes como casi inalcanzable**». Y esta definición me lleva al siguiente apartado.

DIFERENCIA ENTRE SUEÑO, OBJETIVO Y VISIÓN

A lo largo del libro te he venido hablando de *sueños*, algo menos de *visión* y a propósito he evitado la palabra *objetivo* como sinónimo de sueño. Quizá sea por mi experiencia profesional, pero para mí cada uno tiene su matiz, especialmente en lo relativo a su consecución y a la dificultad que implica. En otras palabras, la diferencia la encuentro sobre todo en la distancia por recorrer fuera de la zona de confort.

Un objetivo es un resultado deseado

Un objetivo puedes alcanzarlo incluso sin salir de la zona de confort, o saliendo muy poco. Esto será porque no es algo exactamente nuevo, y no te supone gran dificultad, ya que cuentas con las habilidades necesarias. Cuando pienso en objetivos los veo como algo con un nivel de dificultad medio.

En cambio, como te decía en el apartado anterior, un sueño es aquello que está suficientemente lejos de la zona de confort como para que lo veas casi imposible o al menos de realización muy difícil. Para mí un sueño es algo que nunca has hecho antes. Un sueño puede ser saltar en paracaídas... por primera vez. La segunda vez que lo hago ya no es un sueño, es algo que siendo excitante ya está dentro de mi zona de confort. Incluso en el caso de que cada salto exija más dificultad, empieza a ser más un objetivo que un sueño.

Y finalmente una visión es mucho más grande que un sueño. Es un SUEÑO con mayúsculas. Es el sueño de tu vida. Es decir, no sólo es algo que te resulta difícil, y que está alejado de tu zona de confort. Es tan desafiante que al principio ni te atreves a compartirlo con tus amigos. Mientras que a un amigo le dirías: «¿Sabes?, me encantaría correr el Rally París-Dakar», y eso entraría en la categoría de sueño, una visión sería algo como: «Voy a dejar mi trabajo para

dedicarme a correr *rallyes*». Es algo que implica un cambio drástico en tu vida.

Una visión es una declaración de intenciones de cómo va a ser tu vida dentro de un tiempo y de lo que vas a hacer en ella

En el mundo de la empresa decimos que una visión es una materialización de cómo va a ser la empresa dentro de un periodo determinado.

En ese sentido el sueño se parece también a la visión, en cuanto a la ambición, pero el alcance de esta última es más amplio. Impacta en más contextos. Aunque depende de la forma de organizarse de cada uno, para mí en la visión hay más información estructurada, más compromiso, e incluye la consecución de diversos sueños para hacerla realidad.

Lo que tienen en común las tres definiciones es que en todas ellas tienes que atreverte a «irte al futuro» y poner una fecha límite, una que salga de tu interior.

Y como siempre es mejor experimentar que leer, te invito de nuevo a un ejercicio.

Ejercicio:

Describe a continuación los dos últimos objetivos (uno dentro y otro fuera de tu zona de confort), sueño y visión que hayas conseguido o intuyas que te gustaría conseguir. Si no te ocurre ninguno, puedes inventarte cómo sería, o describir el de alguien a quien admires. Lo que quiero es que en tu mente incorpores las distinciones de forma clara.

El último objetivo que conseguí dentro de la zona de confort fue:

El último objetivo que conseguí fuera de la zona de confort fue:

Este es el último sueño que conseguí, que me gustaría conseguir o que he visto conseguir:

Esta es la última visión que conseguí, que me gustaría conseguir o que he visto conseguir:

Ahora que las distinciones empiezan a operar en tu mente, vamos a hacer un repaso a ver si hay algo que te puede frenar antes de entrar en los detalles de tu próximo sueño.

BLOQUEOS A LA HORA DE DEFINIR TU SUEÑO

Durante los primeros capítulos has estado revisando distintos aspectos que te pueden ayudar o frenar en el cumplimiento de tus sueños. Entre ellos estaban tus creencias limitantes en distintos contextos, el tipo de *feedforward*, los miedos, etc. Cada uno de ellos puedes verlo como un muro, o simplemente como un obstáculo que rodear. Ahora que ya has leído medio libro, todo lo anterior habrá ido haciendo su efecto en tu Brain Operating System. Por eso te brindo de nuevo

la posibilidad de hacer los obstáculos conscientes y dejarlos aquí aparcados.

Ejercicio:

Actuando desde tu +/+, describe a continuación los obstáculos que aún te encuentras en tu vida a la hora de definir tu sueño:

Los obstáculos que encuentro en mi cultura familiar («lo que tengo que hacer», «lo que sé hacer », «lo que me dejan hacer») son:

Las creencias limitantes que aún no he cambiado y que operan como obstáculos en mi vida son:

Los refranes que suelo repetir y que inconscientemente hasta ahora me servían para no definir mi sueño (como «el profeta del futuro es el pasado») son:

Las excusas que utilizo para no definir mi sueño (como «no tengo tiempo», «no sé») son:

Los miedos que se me activan cuando pienso en definir mi sueño son:

Ahora que ya eres consciente de los obstáculos y de que ya cuentas con las herramientas para rodearlos e incluso desmontarlos, sólo te falta focalizarte antes definir tu próximo sueño. Seguro que tienes un montón de ellos y es importante aprender a priorizarlos. Así no dejarás que los que tengan que esperar te distraigan.

LA IMPORTANCIA DEL FOCO Y DE LA CLARIDAD

Para poder definir tu sueño necesitas poner el foco en él. Parece de perogrullo, pero mucha gente prefiere pensar en TODO lo que tiene que hacer, para así no centrarse en lo SIGUIENTE que le vendría bien hacer. ¿Es tu caso? Si es así, esto te proporciona una primera ventaja clara. **Pensando en todo, seguro que aciertas al hacer algo.** Pero el problema que esto conlleva es que eso no tiene por qué ser lo que te ayude a ser más feliz en la vida. Una segunda ventaja es que haciendo cualquier cosa no tienes por qué hacer aquello que implique salir de tu zona de confort. Y así no tienes que exponerte y sentirte conscientemente incompetente.

Porque poner el foco en un sueño es hacer una salida virtual de la zona de confort. Es atreverte a pensar en que aún hay cosas en tu vida que no tienes bajo control.

Para que la cosa te resulte sencilla empieza por un sueño fácil. Ya te ocuparás de los más complejos. Cumple lo que te propones y deja que el proceso genere su efecto en ti.

Una vez que sepas qué sueño es el que vas a plantearte, necesitas dejarlo lo más claro posible. La claridad implica minimizar las probabilidades de sabotaje por falta de una definición fácil de llevar a cabo. Elegir el foco y establecer la claridad suficiente son dos decisiones que puedes tomar. Si no lo tienes claro es porque así lo has decidido. Claridad significa también «sencillez». Para asegurarte de que tu definición está clara, describe lo que quieres como si fueras a contárselo a un niño de ocho años.

¿CUÁL ES TU SUEÑO?

Llegó el momento de revisar el sueño que escribiste en el Capítulo 1. Si crees que es un sueño que tienes muchas probabilidades de cumplir en las próximas semanas o meses, sigue con él. Si crees que te va a llevar más tiempo, te sugiero que elijas otro que cumpla con estos criterios.

Ejercicio:

Escribe a continuación tu sueño como si ya hubiese ocurrido. Descríbelo con el detalle suficiente, no te preocupes si parece una definición demasiado breve. Recuerda, foco y claridad. ¿List@ para empezar?

Acabo de cumplir mi sueño. Estoy en

No te preocupes de la calidad de lo que has descrito. Basta con que resuene dentro de ti. Si tienes muchas tablas en este tipo de ejercicio, te resultará fácil. Si no es así, estarás en algunas de las cuatro fases del proceso de aprendizaje. Date permiso para andar antes de correr, o para ir a gatas antes de andar. No hay prisa. Cada uno aprende a su ritmo.

Lo siguiente que te invito a hacer requiere de algunos materiales. Concretamente de una cartulina tamaño A-2 (como cuatro folios dispuestos en un rectángulo), algunas revistas que no quieras (te valdrá con cinco o seis), unas tijeras, un tubo de pegamento y una hora en un sitio tranquilo. Si te apetece, y te relaja, ponte música.

Lo que vas a hacer es lo que llamamos en *coaching* un *mandala*. En realidad es un símbolo que se utiliza en el hinduismo y en el budismo, y representa el universo. Normalmente son rectangulares o cuadrados y tienen cuatro puertas de entrada y un motivo central. El que quiero que hagas se parece bastante a este:



El mandala es como una creencia en forma de póster. Es otra forma de representar tu sueño y el viaje que harás para cumplirlo. La primera vez que lo hice fue en la Escuela Europea de Coaching, y me sorprendió lo divertido y motivador que fue hacerlo. Yo lo colgué en mi despacho en casa, y al final se hizo realidad.

La forma de llevarlo a cabo es sentarte en un sitio relajado con tus revistas, y empezar a recortar imágenes que te gusten y que resuenen con los mensajes de los cuatro cuadrantes. La idea es que una vez que hayas repasado todas las revistas y recortado las imágenes, las pegues en el mandala en cada uno de los espacios. Los mensajes son:

- Esto es lo que representa el sueño que acabo de cumplir
- Lo que he aprendido en el camino es...
- Las dificultades que encontré fueron...
- Lo que me ayudó a superarlas fue....

Además, en el centro, podrás escribir la frase que te sirva de inspiración. En

mi caso era una de Paulo Coelho, de su libro *El alquimista*: «Cuando deseas algo de verdad, el universo entero conspira para que lo consigas».

DEFINE LAS EVIDENCIAS

A estas alturas deberías empezar a sentir ya el sueño «en tus venas». En su libro *La biología de la creencia*, Bruce Lipton explica que, cuando creemos en algo de verdad, esto ocurre incluso a nivel celular. Cuando crees algo, como consecuencia, sientes sensaciones y emociones, y esto sucede porque tu cerebro, junto con diferentes glándulas de tu cuerpo, segregan en sangre neurotransmisores y hormonas que terminan influyendo en lo que llega a tu sangre.

Por ello, es importante que definas cuáles son las evidencias que serán observables cuando hagas tu sueño realidad. En otras palabras, ¿cómo vas a saber tú, y los demás, que has convertido tu sueño en realidad? Como comprobarás, cada vez te voy a ir contando menos, y pidiéndote que hagas más. Vamos, como cuando pasas del colegio a la universidad, y de esta al trabajo profesional.

Ejercicio:

Define las evidencias que van a poder observar distintos grupos de personas con los que te relacionas.

Las evidencias que mis amigos van a observar cuando consiga mi sueño son:

Las evidencias que mi familia de origen va a observar cuando consiga mi sueño son:

Las evidencias que mi familia creada va a observar cuando consiga mi sueño son:

Las evidencias que mis compañeros de trabajo, clientes y/o proveedores (o mis compañeros de clase) van a observar cuando consiga misueño son:

¡Enhorabuena otra vez! Esto cada vez está más claro.

Si te preguntas por qué es importante definir las, la respuesta es muy sencilla. A tu cerebro le cuesta muy poco inventarse una nueva versión de cualquier cosa, con tal de hacerte sentir bien. Si defines las evidencias por escrito, dentro de un tiempo podrás valorar si conseguiste o no lo que te planteabas. Incluso podrás compartirlas con ellos antes de empezar a trabajar en ello y preguntarles cuando consideres que lo has conseguido.

Además, lo que estás haciendo, tanto la definición del sueño como el mandala y las evidencias, funcionan como un contrato contigo mismo. Es un refuerzo del que hiciste conmigo en el Capítulo 1, en el que te comprometías a cumplir tus sueños. ¿Te acuerdas, no? Si no es así, ¡vuélvete y lo lees!

El analista transaccional Claude Steiner definió las cuatro condiciones que debe cumplir un contrato. Te las resumo a continuación por si algún día te decides ayudar a otros en el cumplimiento de sus sueños, especialmente si eres

coach, consultor, profesor o ayudas a tus hijos en esta bonita tarea.

1. Consenso mutuo

Implica que ambas partes quieren que el contrato ocurra. Cuando guíes a alguien en la definición y el cumplimiento de su sueño, asegúrate de que es su sueño, y no el tuyo el que va a definir. Esto es, ayúdale desde el +/+, y respeta lo que plantea. Cuando trabajes en tu sueño, asegúrate también de que ese es tu sueño, ¡y no el de tu pareja o el de tus padres!

2. Consideración por el trabajo

La segunda condición es que haya algún tipo de recompensa por el apoyo prestado. Entre profesionales esto es el salario. Si eres un profesor, un reconocimiento público puede ser suficiente, y si eres una madre o un padre, con un abrazo puede bastar.

3. Competencia

La tercera condición es que tanto el que va a cumplir su sueño como el que ayuda han de tener la preparación o la competencia para llevarlo a cabo. En el caso de la autoayuda que te estás prestando leyendo este libro es aquí donde te toca darte cuenta de lo que has de aprender para conseguir tu sueño. Y en parte lo has trabajado ya haciendo el mandala, y lo definirás aún más en el Capítulo 9. Si recurres a otra persona para que te ayude, valora si tiene los conocimientos y las habilidades pertinentes.

4. Propósito legal

La última condición es asegurarte de que lo que te proponen es legal, e incluso ético. Puede parecer una tontería, pero a veces la gente desconoce los límites de la ley, y puedes encontrarte con propuestas ilegales, o al menos alegales (sin regular), y será bueno que seas consciente, y así se lo hagas saber a la otra parte. En lo que respecta a tu propio sueño, asegúrate de que cumples con los requisitos del contexto en el que estés. Especialmente si te hallas fuera de tu país y no conoces tan bien las normas vigentes.

Siguiendo estas pautas evitarás problemas y te asegurarás de que has definido un contrato alcanzable con la otra persona o contigo mism@.

¿Y SI NO TENGO AÚN DEFINIDO MI SUEÑO?

Si has hecho todos los ejercicios que te he propuesto y no te sale una definición de tu sueño que consideres suficiente, es posible que sea cuestión de revisar los

criterios que estás aplicando. Cuando esto ocurre suele ser por un exceso de exigencia o por falta de experiencia. Enseguida te hablo de ello. Pero si lo que te está pasando es que te estás bloqueando, entonces tu juez interior, o lo que en Análisis Transaccional llamamos el Padre Crítico, puede estar mucho más activo de lo que necesitas. Para este caso y el anterior te propongo algunas soluciones más abajo. Una tercera opción es que directamente no estés haciendo los ejercicios. Si te ocurre eso en una primera lectura lo consideraré hasta cierto punto normal. El peligro es que no los hagas en una segunda vez y no cumplas el contrato que te propuse.



WILDO: Oye Matti, me da la sensación de que igual esto que estamos haciendo no es para todo el mundo.

Sí, no lo descarto. Cada persona es distinta y aunque muchos de los enfoques psicológicos ayudan a clasificar los comportamientos según tipologías, y más o menos darle a cada uno lo que necesita, cada persona tiene sus circunstancias especiales.



Si como te decía te cuesta generar una definición que te satisfaga, puedes estar teniendo un criterio demasiado exigente. La otra opción es que te falte experiencia en estas lides y te parezca que lo que estás escribiendo no está bien. En este caso tienes cuatro posibilidades básicas:

- a) Confía en que está bien y sigue adelante. Al seguir avanzando irás viendo otras técnicas que te sirvan de referencia. Más abajo he añadido algunas posibles soluciones. Además, cuando pongas en marcha las acciones para tu sueño verás si la definición era suficiente o no.
- b) Pídele *feedback* a un amigo que sepas que es una persona resolutiva y consigue lo que se propone. Desde su experiencia seguro que te ayuda.
- c) Coméntalo con alguien que tenga formación en *coaching* y te quiera dar su punto de vista. Aunque no le contrates es posible que te quiera dar su opinión.
- d) Contrata un *coach* con experiencia en la consecución de objetivos complicados. Esto será más fácil si viene del mundo de la empresa y

concretamente de puestos directivos. Desde su experiencia no sólo te ayudará con esto, sino que acelerará todo el proceso.

Si lo que te pasa es que te quedas en blanco, te sugiero que hagas el ejercicio que he añadido más abajo y al que llamo Las Tres Preguntas. Este debería empezar a desbloquear a tu Padre Crítico. Si no es así, de nuevo la opción del *coach* es la mejor. Alternativamente podrías acudir a un psicoterapeuta, pero sin más información esto es sólo una opción lógica para algunos casos.

Sea cual fuere el caso, te propongo algunas soluciones:

1. *Invéntatelo.* Esto lo aprendí hace unos meses con un cliente. Estando un día en un taller sobre auto-liderazgo me dijo que no le salía la definición de una visión de futuro, y le dije que se la inventara. Al principio me pregunté por qué le había respondido eso, y de repente me di cuenta. «¿Qué función de su mente tiene que usar para crear una definición de algo nuevo?» «Su imaginación y su intuición». «¿Y para inventarse algo? Lo mismo.» Y me di cuenta de que la diferencia estaba en el juicio que hacemos sobre el hecho de que algo sea inventado porque sí, frente a que se haga con un propósito. Como si lo segundo fuera más noble, y sobre todo, como si nuestro consciente gobernara el cien por cien de nuestro cerebro.

2. *Pídele ayuda a un amigo de confianza que te guíe en los ejercicios.* A veces necesitamos a alguien que nos haga las preguntas para soltarnos. A mí me pasa con los vídeos. Puedo hablarle a la cámara lo que haga falta, pero sólo cuando sé que hay alguien físicamente detrás que está escuchando en ese momento.

3. *Las tres preguntas.* Este ejercicio lo aprendí de Philippe Ducateux, especialista en Análisis Transaccional, que lo aplicaba a la gente que le costaba sacar su creatividad. Antes de empezar es importante que aplaces el juicio. ¿Preparad@? OK, vamos ahora a por el ejercicio.

La primera pregunta es: «¿Por qué es imposible o muy difícil crear una definición de un sueño?».

Me resulta imposible o muy difícil definir mi sueño porque

La segunda es: «¿Cómo sería posible?».

Definir mi sueño sería posible si

Y la tercera es: «¿A qué te quieres comprometer?».

Me comprometo a definir mi sueño de la siguiente forma:

¿Y si aun así no me sale? Si este es el caso y tienes la motivación suficiente, contacta con un *coach*. Si no te ves haciéndolo, sigue leyendo y mira si al avanzar te resulta posible. También te puede ayudar una segunda lectura del libro, dejando un tiempo para que se asiente la primera.

En cualquier caso, no descartes que igual en esta época de tu vida, tu mente no está para cumplir sueños. Date un tiempo prudencial y anota en tu agenda volver a ello cuando sientas que es el momento.

LA FIJACIÓN DE OBJETIVOS

Tanto para asegurarte de que sigues refinando la definición que has hecho, como para ayudar a las mentes más racionales a crear el suyo, he añadido una técnica profesional para trabajar con objetivos que también vale para los sueños. La diferencia estará en lo cerca o lejos que estén de la zona de confort.

Si vienes del mundo de la empresa, igual la conoces por su nombre en inglés. Se conoce como SMART, que en castellano también se ha definido como MARTE, para que sea fácil de recordar. Como fue inventada en inglés lo desgloso en el orden del original:

S – Específico (*Specific*). La definición debe dejar clara y de forma inequívoca en qué consiste el sueño. Si dices: «Quiero ponerme en buena forma física», no es igual de específico que si dices: «Quiero prepararme y mejorar los músculos de mis piernas y mi resistencia pulmonar y cardiaca para correr una maratón».

M – Medible (*Measurable*). Si lo puedes medir, lo puedes controlar. Si es algo subjetivo, no será fácil saber si has conseguido lo que querías. Siguiendo con el ejemplo de antes, si dices: «Quiero correr para preparar una maratón», es menos medible que «Quiero correr cuatro días por semana incrementando cada semana el kilometraje en un 10% para acabar una maratón en menos de 3 horas 30 minutos».

A – Alcanzable (*Achievable*). Este es un punto controvertido. Sobre todo

porque todo lo que esté fuera de la zona de confort es algo nuevo, y puede resultar a priori o muy difícil o casi imposible. Por eso, siempre digo que conectes con lo que te propones para ver si tu intuición «te da la razón». Siguiendo con el ejemplo, si no has hecho deporte en tu vida, este sueño puede ser precipitado en el caso de que tengas, por ejemplo, dos meses para prepararlo. Pero si has hecho deporte de forma más o menos regular y tienes entre seis meses y un año, entra dentro de lo alcanzable.

R – Relevante (Relevant). Esto es relevante para tu vida, o tu visión si ya la tienes. Si eres una persona a la que correr le parece de cobardes, vamos, que no le motiva de ninguna manera, el ejemplo de una maratón no tiene mucho sentido. Si lo que quieres es estar sano, igual es mejor ir al gimnasio a hacer *spinning* o simplemente salir a andar todos los días.

T – Acotado en el tiempo (Time-bound). Todo sueño, como todo objetivo y como toda visión, debe tener fecha de caducidad. Decir: «Quiero correr cuatro días por semana incrementando cada semana el kilometraje en un 10 % para acabar la maratón en menos de 3 horas 30 minutos» no está realmente acotado en el tiempo. En cambio si dices: «Este lunes que viene empiezo a correr dos días por semana. Iré aumentando la frecuencia y el kilometraje en un 10% hasta correr cuatro días por semana, para correr y acabar la maratón del año que viene en menos de 3 horas 30 minutos», entonces la cosa está muy clara.

Se puede refinar aún más con detalles como por dónde lo haré, con quién, qué pasa si llueve o si me pongo malo, etc., pero confío en que ya le hayas cogido el punto. El nivel de detalle debe ser el suficiente para que haya acción.

Además ahora ya puedes comprobar si la definición que hiciste de tu sueño cumple con los cinco criterios, y modificarla. Aquí te dejo un espacio para que pongas la versión refinada:

Acabo de cumplir mi sueño, que consistía en

y lo que he hecho para conseguirlo hasta ahora ha sido:



¿Mejor, verdad? Confío en que así sea. A medida que trabajes en la definición de tu sueño, no sólo te lo crearás más, también verás cómo va tomando forma en tu mente, y las dudas se irán despejando.

LA CALIDAD DE TU SUEÑO

No, no te preocupes, no me refiero a si has elegido un sueño de buena o mala calidad. O a la calidad de su definición. Me refiero más bien al tipo de sueño que te has planteado. No es lo mismo que te plantees tomarte un año sabático para dar la vuelta al mundo, que ayudar a desarrollar escuelas en Ghana.

Si tu sueño es personal y no requiere de la ayuda de otros, podrás seguir avanzando sin más en él. Algunos de mis sueños de este tipo han incluido: saltar en paracaídas, aprender un nuevo idioma, vivir en otro país, hacer *trekking* en el Himalaya, acabar una maratón, dar la vuelta al mundo o correr el Dakar. Aunque el cumplimiento de algunos de ellos requieran de un equipo, en un sueño personal el principal beneficiado eres tú.

Si exige de la participación de otros, en el sentido de que esperas que ellos también cumplan su sueño, es necesario que hagas un trabajo de consenso. Mi experiencia es que esto no es tan fácil cuando los principales beneficiarios son los propios actores. Es necesario ser muy explícito en cómo lo ve cada uno en su *imago*, quién lo va a liderar y cómo se van a gestionar las dificultades cuando surjan. Y luego hay que ponerse de acuerdo. Este tipo de sueños que requiere de más gente se parece mucho a un proyecto de empresa. Por eso sólo le dedico unas breves notas. El sueño de montar mi empresa de consultoría lo inicié en 2006 con dos colegas, pero al poco tiempo me di cuenta de que cada uno tenía su propia visión. Y es complicado alcanzar el mismo grado de compromiso por parte de todos, cuando además no todos arriesgan lo mismo. Por eso, si tu sueño es empresarial, o al menos basado en una organización, te recomiendo aplicar algunas de las metodologías de emprendimiento y de innovación que hoy en día ya incorporan los aprendizajes de los últimos años. Entre otros podrás consultar mi libro *Hacia un nuevo paradigma*, publicado por nuestro sello inKNOWation

Dreams, en el que cuento cómo alinear equipos para maximizar el compromiso y minimizar las dificultades. Si el conocimiento que relato en él lo hubiese tenido en 2006, posiblemente habrían cambiado las cosas.

Si tu sueño requiere de un equipo, pero los beneficiarios son otros, o lo que se conoce más como un proyecto o *sueño social*, entonces algunas cosas serán más sencillas, como el compromiso de todos, pero normalmente lo más difícil es la consecución de los recursos que requiere un sueño de estas características, sobre todo de tiempo y dinero. Como los participantes son voluntarios no pueden dedicarle tanto tiempo, y como, por otra parte, no cobran, el dinero tampoco está tan presente en sus mentes. Y el dinero es un recurso que debes aprender a manejar para cumplir algunos de tus sueños. En mi experiencia este «aparece» más fácilmente cuando los beneficiarios son también los que se involucran en la consecución del sueño, pero no suele ser así en los sueños sociales. Recuerdo una asociación a la que pertencí basada en el voluntariado. Cuando se quejaban de que poca gente se prestaba al trabajo voluntario, les pregunté por qué no les pagaban. La respuesta fue que no tenían fondos. Cuando investigué un poco más me enteré de que tampoco tenían una estrategia, ni objetivos, ni visión, ni ninguna definición SMART de su sueño. Como puedes imaginar así es difícil compartir un destino. ¿Mi recomendación para los sueños sociales? Tráталos como si fueran una empresa por sacrílego que te parezca. Te ahorrarás muchos dolores de cabeza y tendrás más posibilidades de conseguir el resultado buscado: tu sueño.

¿QUÉ VAS A HACER PARA CELEBRARLO?

Una de las evidencias más claras de creerte tu sueño, así como tu capacidad para cumplirlo, es haber diseñado la celebración. Esta manda un fuerte mensaje simbólico a tu inconsciente:

Me creo que voy a conseguir mi sueño , y por eso diseño cómo lo voy a celebrar

De hecho mejor aún que diseñarlo es hacer también una visualización de esa celebración. Y cuanto más detalle introduzcas mejor: cuánta gente asistirá, cómo serán las invitaciones al evento, con cuánta antelación las habréis enviado, a qué hora del día será, quién será el maestro de ceremonias, cómo será el local, qué dirás a los asistentes al llegar, cómo recordarás lo conseguido, y cómo agradecerás los apoyos, qué comeréis, qué música oiréis, qué olores habrá, con qué cava lo celebraréis, a qué hora te irás a casa, etc. ¿Te haces a la idea? Es

como si estuvieras diseñando la mejor fiesta para tu mejor amigo, y ese amigo eres tú. Porque en el fondo de eso se trata. De quererte como mínimo tanto como quieres a tu mejor amigo. ¿Ya has empezado a imaginarte la celebración de tu sueño?



Si no la diseñas, puede estar mandando a tu inconsciente el mensaje de que no te lo crees, y que por eso no defines la celebración.

Te recomiendo además que revisites la definición que hagas de la celebración tan a menudo como la del diseño de tu sueño. Esto ayuda a que tu inconsciente conecte ambos eventos. Y te ayudará a superar con mayor facilidad las resistencias iniciales propias de la vivencia de las pérdidas que se producirán en tu salida de tu zona de confort. Si salir de la zona de confort va a significar dolor, y no hay ningún placer asociado a conseguir tu sueño, ¿no crees que lo normal es que tu cerebro decida que lo mejor es quedarse en tu zona de confort?

Ejercicio:

Define con el máximo detalle posible cómo vas a celebrar el cumplimiento de tu sueño. Ya tienes las pautas que te di antes, y añado aquí unas cuantas más: por qué lo celebrarás así, para qué lo harás, qué significará para ti hacerlo, cómo irás vestido, cómo lo recordarás una vez que haya acabado el evento, cuánto vas a invertir en la celebración... Como te decía, te recomiendo que revises esta descripción al menos tan a menudo como la celebración de tu sueño. Una buena idea es escribir ambos en tarjetas tamaño postal (10 cm x 15 cm), y ponerlas en un sitio donde las puedas ver con regularidad, por ejemplo en el baño o en la entrada de casa, cerca de donde dejes las llaves.

La forma en que voy a celebrar mi próximo sueño es:

Five horizontal dashed blue lines are arranged vertically, providing a space for writing or drawing.

¡Bien hecho! Espero que lo hayas disfrutado.

Los puntos clave del capítulo

- Un objetivo es un resultado deseado, que formulas como algo por conseguir.
- Un sueño es un deseo que puedes convertir en realidad, pero que te parece tan difícil, que lo normal es que en tu interior lo experimentes como casi inalcanzable.
- Una visión es una declaración de intenciones de cómo va a ser tu vida dentro de un tiempo, y de lo que vas a hacer en ella.
- La diferencia entre objetivo, sueño y visión tiene que ver con la distancia a la que se encuentran respecto a tu zona de confort.
- Para alcanzar tu sueño necesita focalizarte en él, y definirlo con claridad. El mandala te ayuda a hacerlo de forma visual.
- Cuantas más evidencias observables defines más claro tendrás tú, y más dejarás claro a los demás, los patrones de medición del cumplimiento de tu sueño.
- Tu imaginación y tu intuición son los dos grandes aliados que tienes a la hora de definir tu sueño. Además puedes apoyarte en la técnica (eSpcífico, Medible,Alcanzable, Relevante y Temporal).
- Definir en todo detalle cómo vas a celebrar tu sueño manda un potente mensaje a tu inconsciente que te ayuda a reforzar cuanto crees en él.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Y ahora de nuevo te toca reflexionar sobre qué aprendizajes te llevas. ¿Y ya sabes cómo vas a utilizarlo en otras áreas de tu vida?

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- ¿Te has dado cuenta de lo que hacías bien, o de lo que te faltaba, a la hora de definir objetivos en tu vida? ¿Cómo vas a aplicar lo aprendido en este capítulo a la definición de tus futuros objetivos?
- ¿Cómo animas o frenas a los demás cuando te plantean sus sueños? ¿Qué vas a hacer diferente a partir de ahora?
- ¿Qué objetivos y/o sueños consideras que te han ayudado hasta ahora a acercarte a tu futura visión? Si aún no sabes cuál es tu visión, ¿cuáles intuyes que lo hacen o harán?
- ¿Cómo haces para focalizarte en lo que necesitas? ¿Qué te ayuda a conseguirlo? Si te cuesta, ¿qué vas a hacer, o en quién te vas a apoyar, para mejorarlo?
- Si piensas en lo que has conseguido hasta ahora en tu vida, ¿qué evidencias fueron las primeras que recogiste antes de que la consecución fuera obvia? Es importante aprender a

captar las «señales tempranas» del cumplimiento de tus logros.

• ¿Cómo celebraste tu último logro en la vida? Si no lo hiciste, planifícalo ya y celébralo. Así te entrenarás para el próximo sueño. Si lo dejas pasar, ¿cómo sabes que no te estás entrenando para sabotarte?

Recursos adicionales

En este sexto capítulo he añadido dos vídeos, uno de Chade-Meng Tan y otro de Dan Pink.

En el primero, Tan, responsable de desarrollo personal en Google, habla de su sueño y de cómo es posible ponerlo en marcha a través de la compasión. Viendo los ejemplos que cuenta descubrirás muchos de los sueños sociales que sus profesionales se plantean.

En el segundo, Pink, prolífico escritor y creador de discursos para Al Gore, habla con su peculiar estilo de la importancia de la motivación en la vida. En su vídeo aprenderás por qué a veces te cuesta tener la energía suficiente para conseguir algo en la vida, especialmente si esto ocurre como consecuencia de que otros te lo pidan. De forma similar, si necesitas que otros te ayuden a cumplir tus sueños, descubrirás por qué el dinero no es necesariamente la mejor forma de motivarles.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-6.



Capítulo 7

Por qué arriesgarse. Por qué quieres conseguirlo

Cuando deseas algo de verdad, el universo entero conspira para que lo consigas.

PAULO COELHO

Para poder avanzar tendrás que conseguir que tu motivación salga victoriosa frente a tus miedos.

MATTI HEMMI

¿POR QUÉ MOLESTARSE?

En el mundo de la empresa hablo a menudo de la necesidad de practicar el «estrabismo corporativo»: un ojo puesto en el presente y otro en el futuro. En términos prácticos esto significa que el éxito sostenible implica una combinación de presente y de futuro, o de excelencia y de innovación. Si sólo miras el presente, puede que estés avanzando muy bien; pero eso no te asegura que ese camino sea sostenible. Si además de hacer eso miras al futuro, prestando atención a las tendencias, podrás crear tu propio camino.

Dependiendo del tipo de persona que seas, practicar la innovación puede resultarte más o menos atractivo. Una de las cosas que descubrí cuando empecé a modelar la forma de cumplir los sueños es que los pioneros no sienten una necesidad tan fuerte de justificar por qué hacen lo que hacen. Al menos no ante los demás. Sienten una necesidad vital tan clara de ir por delante que no tienen ni que pensarlo. En cambio, las personas que prefieren que haya otros por delante, mostrando las dificultades o la viabilidad de lo que persiguen, sí que suelen preguntarse más a menudo por qué salir de su zona de confort. **¿Qué sentido tiene cuando las cosas, al fin y al cabo, tampoco están tan mal?**



MAYBE: *¡Eso digo yo a veces!*

WILDO: *¡Ya estamos! ¿Pero no quedamos en que para soñar no había que resignarse...?*

MAYBE: *Bueno, ¿es que tienes que estar todo el día soñando?*

WILDO: *Pues... ¡no! ¡Pero si cuando quieres conseguir algo dejas que te entre el «canguelo» y justificas que todo está bien, no harás nada nuevo! Vale, vale. ¡Que no llegue la sangre al río!*

WILDO: *¡Perdón!*

MAYBE: *Sí, perdona, es que cuando me sulfuro...*

No hay por qué pedir perdón. Basta con que os deis cuenta de por qué estabais discutiendo.

WILDO: *¿Y por qué era?*

Por la forma en que Maybe vive la tensión a la hora de salir de su zona de confort. Lo que acaba de ocurrir es una buena demostración. Unos, en este caso tú, Wildo, no quieren más que salir ahí fuera y dejar las dificultades para cuando surjan. Y otros, en este caso tú, Maybe, prefieren entender bien primero por qué tiene sentido hacerlo.

MAYBE: *¡Eso es a lo que me refería!*

WILDO: *¡Yaaa!*

¡Bueno. Si no actuáis desde el +/- os va a costar entenderos.

WILDO: *OK.*

Pues eso, que para algunas personas es muy importante tener claras las razones para tomar esa decisión.

WILDO: *Eso es lo que me suele pasar a mí. Que las tengo claras y no me entran dudas. Sé que quiero conseguir mi sueño.*

A eso es a lo que me refiero. Que aunque ambos queréis conseguir vuestros sueños, para algunas personas la necesidad de alejarse de algo tiene que ser más consciente. Una vez que lo ven claro, pueden tener la misma determinación que los que no sienten esas primeras dudas.

MAYBE: *Me acabas de describir, Matti. Ya sabéis que he conseguido algunas cosas en mi vida, pero en cada caso he tenido que tener muy claro por qué me merecía la pena ponerme en marcha, y asegurarme de que no estaba cometiendo una locura.*

Cada uno gestiona su presente a su manera, y no hay una única forma de hacerlo. Por eso en su día añadí este paso al método. Aunque conscientemente yo no me lo planteé, noté que faltaba.



Te consideres o no una persona innovadora, es legítimo que te hagas la pregunta de por qué salir de tu zona de confort y si merece la pena el esfuerzo para cumplir tu sueño. Las respuestas que te des serán tus razones. Al escribirlas podrás revisarlas y comprender de qué te alejas y qué te impulsa.

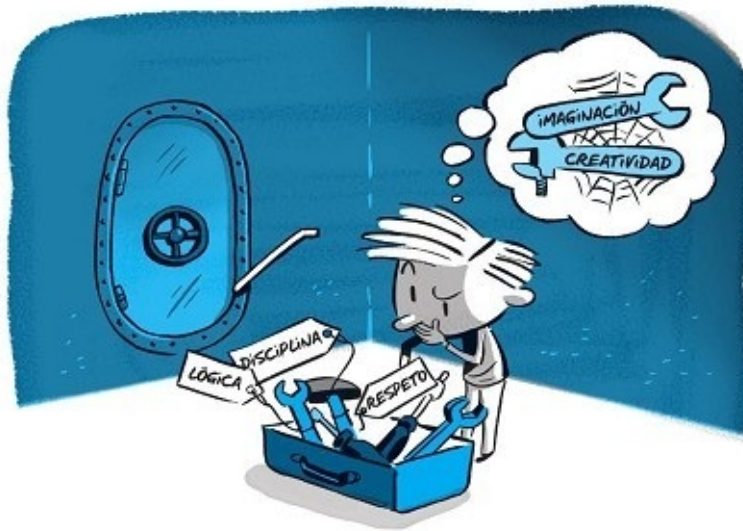
CUMPLIR TUS SUEÑOS PARA SER FELIZ

A menudo escucho la idea, e incluso la comparto, de que es bueno cumplir tus sueños para ser feliz. Pero el caso es que en realidad esta no es una razón para salir de la zona de confort. Es uno de los beneficios de hacerlo. Y por tanto pertenece al paso siguiente de la metodología, al para qué.

Lo primero que quería aclarar es que no creo que la única forma de ser feliz sea cumpliendo tus sueños. Puedes y debes ser feliz dentro de tu zona de confort sin hacer cosas nuevas. Estar con la familia no implica hacer algo nuevo, y es una de las fuentes habituales de felicidad. O pasear por el campo, o hacer deporte, puede ayudarte a sentirte feliz y no tiene por qué ser nuevo. Pero creo también que cumpliendo tus sueños, y disfrutando con los tuyos del camino, es una de las formas adicionales que muchos elegimos para ser felices. Hecha esta aclaración, te invito a volver al porqué.

¿POR QUÉ NO NOS ATREVEMOS A SOÑAR?

Si ves algunos de los vídeos de sir Ken Robinson, o si ya has leído su libro *El elemento*, te habrá quedado claro que los sistemas educativos tradicionales no han hecho un buen trabajo manteniendo, y menos aún fomentando, nuestra creatividad innata. La creatividad, como sus primas hermanas, la imaginación, la intuición, la espontaneidad, la pasión, la iniciativa, son componentes fundamentales a la hora de cumplir tus sueños. Sin ellos es difícil superar los obstáculos que sin duda vas a encontrar.



Si te cuesta creer que tienes esas habilidades, será porque están cubiertas de años de educación, o como dice un amigo, de *educastración*. Pero no te preocupes, todos las tenemos. Lo único que te hace falta es darte cuenta de que es así, para poder acceder a ellas con más facilidad cada vez. Al ir tapando estas habilidades con capas de racionalidad, de miedo, de control, lo que el sistema ha conseguido es que muchos olviden lo maravilloso que es soñar. No hablo ya de cumplir los sueños, sino de empezar a conectar con ellos. Tampoco creo que muchos profesores sean conscientes de esto, pues han tenido que enseñar de la forma en que los cánones del momento les marcaban. Pero sea como fuere, por la historia, las guerras, las culturas nacionales, los sistemas educativos, lo que está claro es que soñar no ha estado bien visto, y los que lo han hecho normalmente han sido tildados de locos.

Estos son algunos de los condicionantes externos que justifican por qué no es tan fácil cumplir los sueños. Especialmente cuando entiendes la fuerza de las creencias colectivas, y cómo las pasamos de generación en generación. Además están los condicionantes internos, sobre los que ya has leído y reflexionado en los capítulos anteriores. Pero ahora que ya los has hecho conscientes es menos probable que influyan tanto como antes.

¿CÓMO PUEDE SER BUENO QUE CUMPLA MIS SUEÑOS, SI AL PENSAR EN ELLOS ME SIENTO MAL?

Si este es tu caso, lo primero que necesitas es traducir ese «mal» a algo más

concreto. ¿Te refieres al miedo?, ¿o a la culpa? ¿No sabes describirlo? Lo mejor es que busques un sitio tranquilo, donde nadie te interrumpa. En casa o paseando. Date tiempo para conectar con eso que sientes. No lo fuerces y deja que tome forma. Si te da miedo siquiera planteártelo, te recomiendo que contactes con alguien que te inspire seguridad. Si incluso eso te resulta demasiado embarazoso, contacta con algún *coach*.

Cuando te parezca que puedes, piensa en tu sueño. Deja que te llegue esa sensación que no te gusta, siendo consciente de ella. Como si te miraras desde fuera. Al hacerlo podrás identificarla, ponerla en palabras. Te darás cuenta de qué es, y en qué se basa. Lo más probable es que descubras creencias limitantes o un *feedforward* poco halagüeño. Si es lo segundo, provendrá de creencias limitantes. Ya sabes lo que toca si decides hacerlo, ¿no? Trabajarlas para darles la vuelta y cambiarlas por otras, antes de continuar.

Y recuerda que cumplir tus sueños no es una obligación. Es una decisión que sólo tú debes tomar. Tómate tu tiempo y no te fuerces.

Ejercicio:

Te propongo que tomes conciencia de qué experimentas cuando piensas en salir de tu zona de confort para cumplir tus sueños. Puede servirte además para llevárselo a tu *coach* si al final decides contactar con alguno.

Lo que siento cuando pienso en cumplir mis sueños es:

Ya has dado otro paso más hacia el cumplimiento de tus sueños, aunque te parezca que sólo estás escribiendo razones para no hacerlo. La toma de conciencia es una de las claves de este maravilloso proceso.

RECUERDA, JUZGAS DESDE LA ZONA DE CONFORT

Independientemente de lo que sientas a la hora de conectar con tus sueños, está claro que los vas a juzgar. Como algo increíble que te apetece mucho hacer o

como algo que te motiva, pero que te da un miedo que te paraliza.

Lo bueno es que te des cuenta de que, al juzgarlos, lo haces desde tu zona de confort, como no puede ser de otra manera. Cuando evaluas algo, lo que haces es compararlo contra un patrón. Cuando enjuicias tus sueños ¿con qué lo comparas? ¿Y qué comparas realmente? Pues depende. En un platillo de la balanza colocas el patrón que forman tu experiencia, tus conocimientos y tus habilidades. Pero sólo los que conoces y en los que confías. Vamos, lo que has puesto en práctica y conforma tu zona de confort. Y en el otro platillo puedes poner muchas cosas. Puedes poner las desventajas. O los beneficios. O las dificultades del viaje. O lo que vas a aprender. Y debes darles a todos esos elementos la importancia que tienen, y pensar en las consecuencias de las consecuencias.



También va a influir mucho en las valoraciones desde dónde las hagas ese día (+/+ , +/-, -/+ o -/-), y cuál es tu nivel de destreza actual en aprender a aprender, y en aprender a cambiar. Cuanta más experiencia de cambio acumules, más fácil te va a resultar aceptar que a fecha de hoy no tienes todas las habilidades y conocimientos que vas a necesitar para cumplir tu sueño. Incluso llegará un día en que te motive pasar por el proceso de sentirte de nuevo incompetente y disfrutes de darte cuenta de cómo aprendes.

Te sugiero que practiques ahora el análisis de algunos de tus patrones de valoración para que te des cuenta de en qué tiendes a basar tus juicios, y así puedas luego decidir si quieres mantenerlos o variarlos. Eso te ayudará a auto-liderarte con más conciencia y a entender mejor tus porqués.

Ejercicio:

Piensa de nuevo en tu sueño y deja que emerjan los juicios. Los que haces a favor de salir y los que abogan por que te quedes en tu zona de confort. ¿Los tienes? Lo que te pido ahora es que los escribas.

Los juicios que hago a favor de quedarme en la zona de confort y no cumplir mis sueños son:

Lo siguiente es identificar los patrones con los que los mides. Pero es probable que no sean tan obvios. Si has escrito: «No tengo suficientes conocimientos de alemán para irme a estudiar a una universidad alemana», está claro que el patrón es el nivel de alemán que se pide en la universidad. Si piensas ahora en los próximos pasos, lo que está claro es que primero deberás comprobarlo haciendo el examen que pidan allí para saberlo y no sólo intuirlo. Si no tienes razón, está claro que el juicio era infundado. Si, en cambio, no lo superas, lo que tienes no es una razón para no cumplir tu sueño, sino hitos concretos para añadir a Tu Plan de Sueños: «Necesito aprobar el examen de acceso, y para eso o estudio por mi cuenta, o me apunto a una academia o busco un alemán por internet que cambie clases de español por clases de alemán».



WILDO: Pero ¿y si el lector ha escrito: «Soy demasiado mayor para conseguirlo?».

¿Quién ha decidido que hay una edad a partir de la cual no es posible aprender un idioma o estudiar una carrera? Los expertos en el cerebro ya han demostrado que este mantiene su plasticidad toda la vida. No es la misma que la de un niño, pero no es cierto que no se pueda aprender un idioma o lo que se quiera por la edad.

WILDO: Pues a mí me daría vergüenza que me vean yendo a clase a mi edad. Sobre todo cuando todos los chavales que van a la escuela de idiomas seguro que son más jóvenes que yo.

Ya. ¿Y has ido últimamente por allí?

WILDO: Pues no, pero cuando iba de joven...

MAYBE: Pero ese juicio se basa en una experiencia de hace más de veinte

años. ¡Anda que no ha cambiado el mundo desde entonces! Y además podrías aprender en la modalidad a distancia, o con clases particulares por Skype.

WILDO: Ya, pero a mí me gusta más ir a clase.

Si te das cuenta, Maybe, lo que le pasa a Wildo no es un tema de edad. Es una creencia de que los jóvenes se ríen de la gente mayor si les ven haciendo algo que se supone que no les corresponde. Y lo cierto es que no sólo eso está cambiando, es que, desde ese juicio convertido en creencia, le da más peso a lo que piensen los demás que a lo que piensa él, y...

WILDO: ...y de esa manera me siento víctima de la sociedad, y no asumo responsabilidad por mis juicios, creencias y decisiones. Vale, lo he pillado.



En el caso de que el criterio sea poco obvio es muy probable que se deba a que el juicio está poco definido. Debes definirlo con más precisión. Pregúntate por qué lo juzgas así. Con una respuesta concreta es más fácil identificar el patrón de medida. Y como has visto, lo siguiente es cuestionar la validez del mismo. Para que no te justifiques, es recomendable pedirle *feedback* a gente que respetes y que, además, te diga lo que te quiera decir, y no lo que quieres escuchar. ¿Te animas a hacerlo?

Vuelve ahora a pensar en tu sueño, y deja que emerjan los juicios. Anota a continuación los que haces a favor de salir de la zona de confort.

Los juicios que hago a favor de salir de la zona de confort para cumplir mis sueños son:

Y lo siguiente es identificar los patrones que usas para medirlos. Aunque sean a favor es bueno identificarlos, no sea que te des cuenta de que tienen también poca validez. Siendo consciente de en qué fundas tus juicios y aprendiendo a juzgarlos, tendrás más herramientas para tomar decisiones que te lleven a crear el futuro que deseas.

TUS VALORES

Otro de los elementos que te van a ayudar a entender la idoneidad de cumplir un determinado sueño son tus valores. Si el proceso o la consecuencia de cumplirlo puede atentar directamente contra lo que valoras en la vida, es importante que te pares a ver si esto es realmente así.

Si valoras la intimidad y la discreción, y lo que vas a hacer te va a exponer más de lo que quieres, es posible que ese no sea el sueño que toca ahora. O puede que la forma en que proyectas hacerlo no incorpore los límites que necesitas para que queden a salvo tus valores.

En mi experiencia personal esto ocurre con mayor facilidad cuando empiezas a dar rienda suelta a tu imaginación. Si no contrastas con los demás qué probabilidades reales hay de que llegue a suceder eso que te imaginas, puede que estés exagerando. Los demás tampoco tienen una bola mágica, pero al menos te dan otro punto de vista.

Puede ocurrir también que tu intuición sea más acertada que la de los demás. En cualquiera de los casos es bueno valorar tu sueño respecto del proceso y las consecuencias de cumplirlo. Si decides seguir adelante, asegúrate de poner los límites que necesites para avanzar con la tranquilidad que te permita disfrutar del viaje y del resultado final.

A continuación te adjunto una tabla a modo de guía que puedes hacer en un folio y cumplimentar cada vez que quieras valorar los porqués de cada uno de tus sueños. Para poder rellenarla tendrás que conocer las acciones principales que planeas llevar a cabo, por lo que la describo de forma conceptual y ya la haces tú de forma concreta cuando hayas definido estos pasos.

Una vez que los conozcas puedes usar la tabla de dos formas. De manera intuitiva, que es la que te recomiendo, o de forma descriptiva, que es más lenta aunque puede ayudarte a comprender mejor. La primera consiste en valorar del 1 al 5 cada acción y cada consecuencia contra el valor. Si le das un valor de 1, quiere decir que el riesgo de que esa acción atente contra eso que te importa es bajo. A medida que subes la puntuación aumenta el riesgo. Si marcas un 5, mi recomendación es que cambies la forma de conseguirlo. Si esto te ocurre con una consecuencia, lo que te sugiero es que pongas límites a esa posibilidad o incluso que decidas si esa parte del sueño merece la pena.

	VALOR 1	VALOR 2	VALOR 3	VALOR 4	...	VALOR N
PROCESO						
Acción 1						
Acción 2						
...						
Acción 2						

CONSECUENCIAS						
1						
2						
3						
...						

La forma descriptiva es más lenta. La ventaja si la haces es que te permite conocer lo que había en tu *imago*, pues describes con detalle para cada celda lo que crees que puede pasar.

Según avances en el cumplimiento de tu sueño podrás volver a revisar la tabla y confirmar en qué medida tus predicciones eran acertadas. Así podrás ir ajustando tu imaginación.

TU MISIÓN EN LA VIDA

Es poco habitual que las personas definamos una misión en nuestra vida. Quizá sea más fácil encontrarlo en profesiones de ayuda a los demás, como médicos o misioneros. Pero lo normal es que vayas por tu vida sin haber definido una misión como tal.

Decidas o no tenerla, sí te recomiendo que dediques un tiempo a conectar con tu propósito en la vida. De esta forma podrás responder con más facilidad a por qué quieres conseguir ese sueño que te planteas. O de forma más profunda, a qué quieres dedicar tu vida.

Aunque como sociedad esta distinción no se suelen utilizar, en el mundo de la empresa se usa mucho junto con la de los valores y la visión. La misión es por qué se fundó la empresa, por qué existe. La visión es la concreción de la misión

dentro de un tiempo; cómo se plasma esa misión dentro de unos años.

Para las personas es más fácil asociar el concepto de misión con el de propósito vital, o de *llamada interior*. Aunque no es tan fácil de distinguir las primeras veces, si te paras a contemplar tu vida y «conectas los puntos», como decía Steve Jobs, podrás empezar a ver una temática. En una conferencia a la que asistí en Mineápolis en el congreso de Creative Problem Solving Institute en 2005, escuché una maravillosa ponencia de Mary Catherine Bateson, hija del famoso antropólogo Gregory Bateson. En ella nos habló de la llamada interior, y de cómo tras descubrirla sientes que cuentas con un destino que te guía en el camino cada vez que tienes que tomar decisiones importantes. En su libro *Composing a Life* [Componiendo una vida], habla también de cómo hacer una colcha de cama a base de retazos —*patchwork quilt*— puede servir de metáfora de cómo a lo largo de la vida vamos uniendo trozos, que de repente un día empiezan a adquirir sentido. Es más fácil que esto te ocurra a una edad más madura, pero si lo trabajas y descubres antes puede resultarte de gran ayuda.

Este tema es lo suficientemente denso como para que pudiera escribir todo un libro sobre él, pero no por ello quiero dejar de proponerte que hagas una primera versión de tu misión. Considero que es uno de los ejercicios más duros que te propongo en este libro, pero también uno de los más enriquecedores.

Ejercicio:

Algún día te marcharás de este mundo, e inevitablemente antes de que lo hagas van a suceder muchas cosas interesantes en tu vida. Lejos de asustarte, confío en que vas a vivir una larga y agradable estancia en este planeta. Algunas cosas te sucederán y otras las provocarás tú; y entre ellas estarán tus sueños. Lo que hagas y dejes de hacer, lo que pienses y lo que sientas, marcará cómo habrás vivido y lo que recuerden de ti.

Te invito a que encuentres un sitio tranquilo. Acuérdate de silenciar el teléfono. Cuando estés preparad@ conecta con ese día en que te despedirás de tu cuerpo. Obsérvate desde fuera, como si pudieras sobrevolar la escena. ¿Qué dicen de ti tus amigos y conocidos? ¿Y tu familia? ¿Y la gente con la que has trabajado? Ahora, escríbelo.

El día que me vaya de este mundo lo que mi familia creada dirá de mí es:

El día que me vaya de este mundo lo que mi familia de origen dirá de mí es:

El día que me vaya de este mundo lo que mis amigos dirán de mí es:

El día que me vaya de este mundo lo que la gente que trabajó conmigo dirá de mí es:

Y para terminar:

El día que me vaya de este mundo lo que yo mism@ diré con orgullo de mí es:

¿Bonito?, ¿duro?, ¿revelador? Si no lo has hecho nunca antes, las primeras veces asusta un poco. Pero poco a poco descubres que estás tomando el control o al menos la conciencia de lo que proyectas para tu vida.

Al hacerlo imagino que te habrás dado cuenta de qué es importante para ti, en qué estás poniendo ahora tu tiempo y energía. Habrás tomado conciencia de

aspectos fundamentales de tu vida. Y lo que te recomiendo es que lo pongas en perspectiva. Recuerda que cambiar cosas implica un proceso, y este lleva su tiempo. Lo bueno es que con la ayuda de este libro, y sobre todo, con tu determinación y trabajo vas a poder diseñar la forma en que empieces a cambiar tu vida.

Por otra parte es necesario canalizar esa energía, dándole una dirección para que te lleve a donde tú quieres. Lo bueno es que tu futuro aún no ha ocurrido, y haciendo estos ejercicios estás aprendiendo a provocarlo.

Ahora que has acumulado esa energía, te invito a que completes las frases que te propongo más abajo. Antes de hacerlo busca de nuevo un sitio tranquilo en el que no te interrumpan. No pienses en las respuestas, deja que surjan. Si no te sale una, pasa a la siguiente. No es un examen. Recuerda que puedes hacer el ejercicio en el libro o en Tu Plan de Sueños.

Las palabras que emergen cuando pienso en mis cualidades como ser humano son:

Lo que me apasiona en la vida es:

La gente me ve feliz cuando:

Pierdo la noción del tiempo cuando:

Me piden ayuda fuera y dentro del trabajo en temas que tienen que ver con:

Las causas sociales que me inspiran son:

Las lecciones de vida que he aprendido y que contaré a mis nietos son:

Mis prioridades en la vida son:

Para terminar, añade la visión que tienen de ti aquellos que te conocen. Esta última frase tiene que ver con las cualidades que los demás ven en ti. Si no has hecho nunca un ejercicio similar, diles a algunos amigos y familiares lo que estás haciendo, y pídeles que te digan **sólo** lo que les gusta de ti. Nada de lo que no les gusta. Eso no te hace falta ahora.

Lo que los demás aprecian en mí es:

Ahora, ya tienes mucho material acumulado: tus valores personales, los sueños que has listado, la visualización del día en que tus seres queridos te despidan, además de las respuestas que acabas de escribir. La definición que hagas contestará a preguntas como: ¿qué recuerdos quiero dejar en los demás cuando me vaya?, ¿qué impacto quiero haber logrado incluso en aquellos a los que no conozco?, ¿qué me hará feliz haber hecho en, y con, mi vida? Con todo esto escribe a continuación tu misión personal. Concéntrate en ponerla en el papel, y no en lo hilvanada que salga. Deja que fluyan las ideas. Si lo prefieres, escríbela primero en un papel antes de transcribirla aquí, o si lo haces en Tu Plan de Sueños, ya sabes que la puedes escribir y reescribir tantas veces como quieras.

Mi misión personal es:

Lo bueno de NO cumplir el sueño que me he propuesto es:

Lo malo de cumplir el sueño que me he propuesto es:

Lo bueno de cumplir el sueño que me he propuesto es:

Si los beneficios de cumplirlo superan con creces las desventajas, lo normal es que sigas adelante. En el caso contrario, mi sugerencia es que lo dejes en *stand-by*. Puede que te falte información para ver más ventajas, o tal vez sea mejor dejarlo pasar. Pero no seas demasiado rápid@ con el gatillo.

Si deseas seguir adelante, estarás reduciendo la tensión creativa y aumentando la tensión emocional. Y esto ocurre porque este *feedforward* que has

escrito habrá generado un *feedback imaginado*. Imaginado porque mientras no pongas en marcha las acciones para lograrlo, no tendrás *feedback real*. Lo curioso es que, aun siendo imaginado, es muy probable que lo vivas como muy auténtico.

Lo que estás experimentando son los beneficios y las pérdidas que intuyes que van a ocurrir. Toda acción implica un beneficio y una pérdida. Ganas algo nuevo y dejas algo conocido detrás. Para que te resulte más fácil el análisis, lista aquí tus posibles pérdidas. Ojo, no tienes por qué vivir los tres tipos de pérdidas.

Las pérdidas simbólicas que intuyo que ocurrirán cuando salga de mi zona de confort para cumplir mi sueño son:

Las pérdidas psicológicas que intuyo que ocurrirán cuando salga de mi zona de confort para cumplir mi sueño son:

Las pérdidas físicas que intuyo que ocurrirán cuando salga de mi zona de confort para cumplir mi sueño son:

Y lo que te queda para reducir ahora la tensión emocional es decidir cómo vas a compensar esas posibles pérdidas si finalmente ocurren. Por ejemplo, si

una de las pérdidas intuidas es que vas a ser menos competente, algunas formas de compensación pueden ser: leerte un libro, apuntarte a un curso o buscarte un mentor. Lo que te propongas, y hagas cuando toque, minimizará esta tensión. Esto ayudará a que tu motivación salga victoriosa frente a tus miedos.

Voy a compensar mis pérdidas simbólicas haciendo:

Voy a compensar mis pérdidas psicológicas haciendo:

Voy a compensar mis pérdidas físicas haciendo:

¡Muy bien! Bueno, deben quedarte pocos porqués por identificar ya. Sin embargo, puede que este análisis aún no sea suficiente para ti. Si te falta algo, encontrarás las respuestas en el apartado siguiente.

¿Y SI NO TENGO LOS RECURSOS NECESARIOS?

Bueno, que yo sepa, ahora mismo cuentas con los que necesitas. Y me explico. Como aún no has decidido cómo lo vas a hacer, tampoco tienes un plan. Y sin

plan no hay acciones, ni tampoco necesidad de tener definidos todavía tus recursos ni cómo los vas a conseguir. Los recursos que de verdad necesitas en este momento, ya los tienes. Cuentas con los dos más importantes para conseguir cualquier sueño: tu tiempo y tu cerebro. El uso que hagas del segundo te ayudará a gestionar el primero.



WILDO: *No estoy de acuerdo contigo en que todo el mundo tiene tiempo.*

¿Cómo que no? ¡Todo el mundo tiene veinticuatro horas al día!

WILDO: *¡Sí, ya! Pero no tiene tiempo para dedicarse a cumplir sus sueños.*

¡Ah ya! ¿Y por qué crees que no tienen tiempo para eso?

WILDO: *Bueno, pues ya sabes, porque tienen mucho lío en el trabajo, o con los niños, ¡vete tú a saber!*

Sí tienes razón. Hay momentos en la vida en los que puede no tener sentido plantearse determinados sueños, pero ¿de verdad crees que eso siempre es así?

WILDO: *Hombre, me imagino que podrá cambiar.*

¿Podrá cambiar o podrá cambiarlo la persona?

WILDO: *¡Puf!, pues a veces creo que la persona no puede.*

Sí. Eso es lo que a veces nos parece. ¿Te acuerdas de que las personas siempre juzgamos desde nuestra zona de confort?

WILDO: *Sí, ¿y?*

Pues a veces lo hacemos no sólo desde nuestra zona de confort, sino atendiendo de forma exclusiva a lo que nos pasa en una época de nuestra vida. Yo también recuerdo cierta época de mi vida en la que apenas si dormía seis horas diarias, todas las mañanas pasaba una hora y media en el tráfico de camino al trabajo, salía tarde de la oficina y lo viví como un infierno.

WILDO: *Y ¿qué pasó?*

Pues que me planteé un sueño que estaba dentro del alcance de mis posibilidades.

WILDO: *¿Cuál?*

Cambiar las instalaciones de la empresa de sitio. Sabía que la única manera de justificar a mis jefes en la central tal cambio era haciendo que se nos quedaran pequeñas. Lo hablé con mi equipo, nos pusimos un objetivo muy ambicioso, y en dos años conseguimos hacer que fuera necesario cambiarnos a una zona de la ciudad en la que casi toda la gente de la

empresa tardaba menos en llegar que antes. Y a partir de ese momento empecé a tener más tiempo.

WILDO: *Ya, pero eso porque eras el jefe.*

Sí, por eso te he dicho que me planteé algo dentro de mis posibilidades. Pero, de no haber sido así, podría haberme planteado el teletrabajo, entrar más tarde o también me podría haber cambiado de trabajo.

WILDO: *Ya, qué fácil es decirlo.*

Consigues lo que crees que puedes conseguir. Acuérdate de la importancia de las creencias. En mi opinión lo difícil es dejar de etiquetarlo como «fácil» o «difícil». Y para eso el secreto es creer que vas a poder conseguirlo, a pesar de cómo puedas juzgarlo en ese momento. Ésta es una de las habilidades que te recomiendo que desarrolles.

MAYBE: *Hola, ¿qué tal? ¿Qué dices de desarrollar?*

WILDO: *Hola, Maybe. Nada, Matti que me está explicando cómo consiguió pasar de no tener tiempo para cumplir sus sueños, a tenerlo.*

MAYBE: *¿Ah, sí?, ¿cómo? A mí eso me interesa, porque tampoco tengo tiempo.*

Hola, Maybe. Le dejo a Wildo que te lo cuente él más tarde. Pero te propongo un desafío.

Maybe: *Vale.*

Te propongo que escribas un libro tirando de tu experiencia.

MAYBE: *Sí, claro. ¿No te he dicho que no tengo tiempo?*

¿Podrías dedicar un rato cada día a escribir una única hoja de ese libro?

Maybe: *¡Pues no sé de dónde iba a sacar el tiempo!*

¿De ver la tele media hora menos cada día? ¿O de levantarte media hora antes cada mañana?

MAYBE: *¡Es que me da una pereza sólo de pensarlo!*

Es lo que tiene cumplir tus sueños. Que tienes beneficios, pero ¡también pérdidas! Eso sí, puedes negociar contigo misma qué homenaje te vas a dar por ese «sacrificio», y luego podrás disfrutar de haber escrito tu libro, una página cada día.

MAYBE: *Pues puesto así, la verdad es que me motiva.*

WILDO: *¿Y sólo vas a escribir una página al día? ¡Qué birria!*

Ése es el truco. En cuanto se ponga y le coja el gusto empezará a escribir más de una por día, y en pocos meses verá que la falta de tiempo, que le servía de excusa para no salir de la zona de confort, se ha esfumado.

MAYBE: *¡Eso es trampa!*

No. Eso sólo es cambiar tu *feedforward* de «no tengo tiempo» a «tengo tiempo para una página diaria». Cuando te pones a ello, te das cuenta de

que lo que te frenaba no era tu falta de tiempo, sino tu forma de verlo y cómo lo usabas para otras cosas que ahora has dejado de hacer.

WILDO: *O sea, que ¿si me paso el día diciendo: «no tengo tiempo», «voy pillado», voy a hacer eso de la profecía autocumplida?*

Me encanta cuando haces esas conexiones.

MAYBE: *Ya, pero sólo por decirlo el tiempo no aparece solito.*

No de forma inmediata. Y no aparece, lo liberas tú. Pero si a tu inconsciente le mandas el mensaje «quiero tiempo libre para cumplir mi sueño y lo voy a encontrar», ¿qué crees que pasará?

MAYBE: *¿Qué lo encuentra?*

Eso es. No será algo inmediato, pero poco a poco irás cambiando en lo que te fijas, lo que haces, lo que dejas de hacer..., lo que crees.



Las creencias limitantes pueden estar actuando en tu inconsciente para que creas que no tienes tiempo, que no vales para conseguirlo, que es muy difícil. Son juicios que haces para seguir en la zona de confort.

Tienes tiempo porque estás viv@, y, aunque igual no te lo parece ahora, puedes cambiar a qué lo dedicas. Tal vez no a corto, pero sí a medio plazo. ¿No te lo crees? Piénsalo. Si estás trabajando y te despiden, de repente tienes tiempo, ¿no? Pues ahora que estás trabajando decides que dentro de un tiempo, cuando tú lo consideres oportuno, vas a «despedirte» una hora al día de las obligaciones actuales. De repente empezarás a contar con tiempo para cumplir tu sueño.

PLAN A, PLAN B, PLAN C..., PLAN J

Aunque este punto lo trato en detalle a partir del Capítulo 9 en adelante, quiero adelantarte que una de las mejores formas de gestionar las pérdidas físicas —o riesgos— que intuyas es haciendo un *feedforward* suficientemente amplio y a la vez sensato. Algo parecido es lo que en Shell, la empresa holandesa, han convertido en un arte al que llaman Scenario Planning, o planificación de escenarios. Resumiéndolo mucho, esta técnica consiste en definir posibles escenarios de lo que puede pasar, decidir cuáles son los que parecen más probables y crear una estrategia para cada uno. En el caso de que lleguen a ocurrir no te pillarán «fuera de juego». Otra forma de definirlo es tener varios planes alternativos por si te falla el principal. Pero eso lo vamos a ver más

adelante en detalle. Sólo quería contártelo ahora para aliviar parte de la tensión que has podido sentir al pensar en por qué arriesgarte a salir de tu zona de confort.

LA IMPORTANCIA DE CONTAR CON BUENOS MANTRAS

Finalmente un consejo para tu gestión de los porqués. Cuantos más mantras tengas que apoyen tu cambio, más fácil te resultará hacer una reflexión objetiva sobre si tiene sentido arriesgar. En este apartado quiero mencionar tres que me han ayudado en particular.

Un obstáculo es algo que ves cuando levantas la vista del objetivo

Si tienes clara tu misión y tu visión personal, te resultará más sencillo «ver» cómo tu sueño te ayudará a cumplir con ambas, y será más fácil que entiendas cada dificultad como algo que sortear. En esta misma línea otro proverbio oriental que he utilizado a lo largo de mi vida es:

El hombre no tropieza con grandes montañas, sino con pequeños guijarros

Que de nuevo ayuda a poner en perspectiva las dificultades ante lo que vas a conseguir. Y finalmente un mantra más:

Los que triunfan nunca abandonan, los que abandonan nunca triunfan

Para mí, este mantra significa que, aunque puedo abandonar algo si me doy cuenta de que me he equivocado, no lo haré ante la primera dificultad, y me aseguraré de entender las consecuencias. Esto me ha ayudado a reforzar mi perseverancia, mi no resignación.

Te invito a que busques en libros o en internet algunas citas que resuenen dentro de ti y que notes que te sirven para motivarte. Si haces unos carteles añadiéndoles unas imágenes que las acompañen, las tendrás más presentes, y estoy seguro de que en poco tiempo notarás los resultados.

Los puntos clave del capítulo

- Si sólo miras el presente, puede que estés avanzando bien; pero eso no te asegura que sea un camino sostenible. Si, además, miras al futuro, prestando atención a las tendencias, podrás crear tu propio camino.
- Cuentas con habilidades como la creatividad y la imaginación necesarias para gestionar tu salida de la zona de confort. Pero puede que las hayas cubierto de capas de educación formal, por lo que te toca descubrirlas. De hecho es posible que las uses para inventar razones por las que no puedes cumplir tus sueños.
- Es bastante fácil que sientas miedo al imaginarte saliendo de tu zona de confort. Mucho más del que luego, en realidad, sentirás cuando lo hagas.
- La decisión de salir se basará en los juicios que hagas. Y estos se basan en la información que decidas escoger como criterio. Eso lo haces, consciente o inconscientemente, basándote en el material que acumulas en tu zona de confort.
- Utiliza tus valores para decidir la idoneidad de cumplir tus sueños. Piensa en las consecuencias de las consecuencias, y decide qué cosas no quieres que ocurran o si debes, o no, poner el sueño en marcha. Define también los límites.
- Tu misión personal define cuál es tu propósito en la vida: por qué haces lo que haces, cuál es tu llamada interior. Es lo que le da significado. Junto a tus valores, son los dos grandes filtros a la hora de valorar si tiene sentido o no «incomodarte» para cumplir tus sueños.
- Las pérdidas percibidas (simbólicas, psicológicas y físicas) están en la base de tu resistencia a abandonar la zona de confort. Hazlas conscientes y así podrás negociar las compensaciones que necesitas para reducir la tensión emocional y avanzar.
- Los dos recursos fundamentales para iniciar el cumplimiento de tus sueños son tu tiempo y tu cerebro. Con ellos conseguirás todos los demás.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Este capítulo es de los más críticos para iniciar el movimiento. Confío en que te hayas llevado ideas suficientes para aprender a gestionar tu sueño actual y los que vengan.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- **Ya eres más consciente de cómo estás avanzando en tu vida. ¿Quieres seguir haciéndolo de esa forma? En caso de que no sea así, ¿cuánto tiempo vas a seguir sin hacer lo que necesitas para vivir de acuerdo con tu misión?**
- **¿Te consideras una persona creativa? En caso afirmativo, ¿usas ya tu creatividad para cumplir tu sueños?, ¿o la usas para buscar excusas? Si no crees que la creatividad y tú sois compatibles, ¿en qué momento elegiste las evidencias que soportan esa creencia? ¿Quieres mantener esa creencia, o prefieres aumentar tus posibilidades de cumplir tus sueños?**
- **¿Has mirado ya a tus miedos a la cara? ¿Te los has presentado? ¿Sabes cómo se llaman?**
- **¿De qué juicios que has hecho para no salir de la zona de confort te has dado cuenta? ¿Qué criterios te has planteado revisar?**

• ¿Cuáles de tus valores consideras que te ayudan a salir de tu zona de confort? ¿Cuáles te limitan? ¿Crees que existe la posibilidad de que estés malinterpretándolos? Si te animas, coméntalo con algunos amigos y escucha lo que te dicen.

• ¿Cuántas evidencias has encontrado ya de que tu misión te guía en la vida?

• ¿Cuáles son las pérdidas percibidas que más se repiten en tu vida? ¿Qué podrías hacer para minimizar su presencia? ¿Tienen que ver con tu autoestima, tus habilidades, tu ego? Este último es difícil de gestionar, pero cuando lo consigues tu vida se simplifica mucho.

• ¿Ya te has convencido de que tener tiempo depende de ti? Si no es así, ¿qué beneficios te proporciona no hacerlo? ¿Qué confirmas al no tenerlo?

Recursos adicionales

En este séptimo capítulo he añadido dos vídeos, uno de Rick Warren y otro de Jacqueline Novogratz.

En el primero, Warren, pastor y autor del libro *Una vida con propósito*, explica que hay mucha gente que vive vidas vacías. Independientemente de que tengas o no creencias religiosas, o de cuáles sean estas, el mensaje que Warren traslada refuerza la importancia de descubrir tu propósito. Como él dice, la falta de propósito que mucha gente siente no es un tema religioso, es un tema humano.

En el segundo, Novogratz, fundadora y líder de Acumen Funds, presenta una serie de historias conmovedoras de personas que decidieron vivir su misión en toda su intensidad. Ella misma es un ejemplo de esta forma de ver y vivir la vida. La organización que ella mismo fundó en 2001 es una iniciativa sin ánimo de lucro que invierte pequeñas cantidades de capital filantrópico con un enfoque empresarial para resolver los problemas de la pobreza. Su trabajo le ha llevado a países como Ruanda, Kenia o Pakistán. En 2009 publicó su *best seller The Blue Sweater: Bridging the Gap Between Rich and Poor in an Interconnected World* [El jersey azul: reduciendo la brecha entre ricos y pobres en un Mundo Interconectado].

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-7.



Capítulo 8

Para qué vas a hacerlo

El futuro pertenece a aquellos que creen en la belleza de sus sueños.

ELEANOR ROOSEVELT

El compromiso lleva a la acción. La acción te acerca a tu sueño.

MARCIA WIEDER

¿QUÉ CAMINO ES EL BUENO?

Hasta ahora has estado trabajando en tu autoestima, tu confianza en tus capacidades y en tus creencias limitantes para actualizar tu BOS. Has reflexionado sobre dónde estás en tu vida, de dónde vienes, y en líneas generales hacia dónde vas. Ya has definido tu primer sueño, y además a estas alturas tendrás claro por qué te merece la pena hacerlo.

Pero aún no has llegado al cómo vas a conseguirlo. Sabes lo que quieres, pero no cómo llegar. Estoy seguro de que tienes ganas de ponerlo en marcha, pero todavía no ha llegado el momento de hacerlo.



MAYBE: *¿Por qué no?*

Porque antes de eso es conveniente que tengas un faro que te ilumine.

MAYBE: *Pero si ya tengo mi misión para eso.*

No, Maybe. La misión es lo que le da el significado a tu vida, y te sirve de guía general, pero necesitas contar con una visión a medio plazo que enfoque el viaje. Algo más definido que te aporte claridad más allá del sueño, y te asegure que, al cumplirla, estás avanzando en la dirección que concuerda con tu misión.

MAYBE: *Me parece que no te sigo.*

Bueno, ¿te parece que te lo cuente con una metáfora?

MAYBE: *Me parece bien.*

Imagínate que vas a ir en coche a la capital de un país lejano, a miles de kilómetros. No sabes a cuántos está, pero sí sabes que está lejos, muy lejos. Y además sabes que para llegar has de atravesar unos cuantos países.

MAYBE: *Me lo imagino.*

Pues la capital de ese país de destino representa tu misión.

MAYBE: *Vale. Sigue.*

Estás a punto de iniciar tu viaje, y miras el mapa para ver cuál es la próxima ciudad a la que vas a llegar, todavía sin salir de tu país. Esa ciudad representa tu sueño en esta metáfora. Cuando llegues a ella vas a celebrar haber cumplido tu sueño.

MAYBE: *Hum.*

Ahora imagínate cuántas ciudades vas a visitar, o sea, cuántos sueños vas a cumplir, antes de llegar a la frontera del primer país vecino que vas a cruzar para llegar a tu destino final. Algunas fronteras pueden estar cerca, y otras lejos. Y cada una de esas fronteras representa una visión. Cada vez que alcanzas una estás más cerca de tu destino final.

MAYBE: *Eso da un poco de yuyu. Porque el destino final es que me vaya de este mundo.*

Sí. Por eso puedes crearte un mapa muy grande, con muchas fronteras, muchas ciudades intermedias, en las que celebrar, y lo más importante: asegurarte de que el viaje es muy divertido.



Conocer tu misión es una de las formas en las que puedes reducir la incertidumbre acerca del futuro. Al identificarla, sabes que aun no teniendo ni idea de lo que va a ocurrir, lo que hagas irá alineado con una forma de entender la vida que tiene sentido para ti. La puedes cambiar, pero habitualmente no varía mucho, porque es tu porqué vital.

Cuando concretas la misión en diferentes visiones a tres, cinco, diez años vista, la incertidumbre se reduce aún más porque estás definiendo qué tipo de *feedforward* quieres que ocurra. Y aunque no tienes el cien por cien de certeza de que así sea, tienes muchas más posibilidades. A medida que aprendas a funcionar con visiones, vas a descubrir que estas tienden a cumplirse, entre el 70 y el 90 %. ¿No está mal, no?

Cada una de las visiones que definas en tu vida vienen a ser los hitos que representan la concreción de tu misión. Y esas visiones se consiguen a base de

objetivos, o mejor aún, de sueños. Por eso, antes del cómo, hay que definir al menos el primer hito, la primera visión que concreta tu misión. Dicho de otra manera, la visión es la respuesta a para qué vas a cumplir tus sueños. Al ir cumpliendo cada una de ellas, irás a por la siguiente, y la siguiente. Disfrutando del viaje para vivir una vida plena. Una vida de realización personal.

Eso sí, las visiones pueden ser de la calidad que tú quieras. Y puede que tengan que ver con dinero, con personas, con sitios, con títulos o con posesiones. Pero eres tú quien las define. Como ocurre con tu misión, deben estar a tu servicio primero, y luego al de quienes tú quieras, pero no en orden inverso. De lo contrario correrás el peligro de vivir la vida que otros quisieron para ti, y no la que tú querías.

La suma de tus visiones logradas será la evidencia, al final de tu vida, de que has vivido una vida con sentido, alineada con una misión que le ha dado significado

Quédate por ahora con la idea de que tu visión te servirá a modo de brújula en las encrucijadas de caminos.



¿PARA QUÉ QUIERES CUMPLIR TU SUEÑO?

En el capítulo anterior te sugerí que descubrir por qué cumplir tu sueño era la energía que te sirve para salir de tu zona de confort. Además, te hablé de la

necesidad de tener una dirección para canalizar esas ganas. Y ahora ya eres consciente de que eso tiene que ver con definir una visión. Lo que no te he dicho aún es que definirla tiene de nuevo mucho que ver con la intuición, con ese sexto sentido que ya sabes que proviene de tu sistema límbico y no de la lógica de tu córtex. Con esto lo que te sugiero es que sigas confiando en ti y en tus habilidades innatas, ya que son lo que necesitas para descubrir qué te va a traer de bueno el cumplimiento de tu sueño.

En realidad tú y yo sabemos que sólo puedes hacer hipótesis. Mientras no ocurra no sentirás «en vena» lo que va a generar como consecuencia. Y es lógico. Tu cerebro no dará la orden para segregar todas las sustancias que te harán sentirte como si te hubieras tomado el elixir de los dioses mientras no obtenga ese *feedback* de tu interior o de tu realidad exterior. Pero, como ya sabes, resulta que si te repites la misma hipótesis con frecuencia, y la visualizas una y otra vez, tu cerebro empezará a desarrollar los cánones neurales que soporten esa realidad inventada. Salvo que tengas una capacidad de visualización de atleta profesional, le seguirá faltando el *feedback* real, pero al hacerlo tendrás mucho ganado.



WILDO: *Vale, pero me parece que te falta decir algo.*

Sí, así es. Llevo un rato estimulando tu imaginación para que puedas hacer el ejercicio siguiente.

WILDO: *¿A qué te refieres?*

Pues que necesitas explicitar lo que tu inconsciente ya ha imaginado que va a ocurrir cuando cumplas tu sueño.

WILDO: *¿Y cómo sabes que es así?*

Bueno, no te lo puedo describir científicamente.

WILDO: *Pues dame tu interpretación.*

OK. Recuerdas que el cerebro minimiza el consumo de energía haciendo patrones, ¿verdad?

WILDO: *Sí.*

¿Y que cuando se decide a hacer cosas nuevas hace conexiones sinápticas que pueden consumir hasta un 20% de la energía que se emplea en ese momento dado en el cuerpo?

WILDO: *Sí.*

Pues está claro que para arriesgarse a usar la energía en cumplir un sueño debe asegurarse de que esa «inversión» le debe salir «rentable». Va a

asumir un riesgo que de acuerdo con su programación histórica puede salirle caro. Si mi cerebro no hubiese intuido ya un beneficio claro cumpliendo mi sueño, no se arriesgaría siquiera a plantearse salir de mi zona de confort.

WILDO: *¿Y lo contrario puede ser también cierto? ¿Si no me decido a salir de la zona de confort, es porque aún no he «visto» los beneficios de cumplir mi sueño?*

No tiene por qué.

WILDO: *¿Por?*

Porque puedes haber «visto» los beneficios de conseguirlo, pero no haber negociado cómo vas a compensar las pérdidas que también intuyes pueden ocurrir.

WILDO: *Vale. ¿Por eso hablas del «por qué» antes que del «para qué»?*

Sí, eso es. Haciendo el «por qué» y el «para qué» antes del «cómo» aseguras que los planes que imagines fluyan con menor resistencia.



Si te ha quedado claro como a Wildo, te resultará más fácil hacer el ejercicio que viene a continuación. Si no es así, confía en tus capacidades. No es necesario que la lógica quede clara. De hecho ya hacemos muchas cosas de forma inconsciente e intuitiva.

Ejercicio:

Busca de nuevo un sitio tranquilo en el que no te interrumpan y tómate unos minutos para relajarte y conectar con tu sueño. Piensa en él. Imagínate que lo has conseguido y revive de nuevo lo que visualizaste en el ejercicio de «¿A qué te acercas?». Vete al momento de la celebración y a la vuelta a casa. A la mañana siguiente, te levantas y notas que tu vida ha cambiado. ¿En qué ha cambiado? ¿Qué has conseguido? ¿Cuánto ha mejorado tu autoestima? ¿Qué vas a poder hacer diferente a partir de ahora? ¿Cuáles son los beneficios de haber cumplido ese sueño?

Lo que he conseguido al cumplir este sueño es:

Haber cumplido mi sueño me va a permitir que en el futuro:

Una de las cosas fantásticas de cumplir tus sueños es que te ayuda a ir entendiendo de qué ingredientes está hecha tu pasión. A su vez eso te permite darte cuenta de cuáles de las actividades que haces a lo largo del día están alineadas con ella, y cuáles no.

Descubrir tu pasión te ayudará a generar tu visión, esto es, tu SUEÑO con mayúsculas

Ir cumpliendo tus sueños es uno de los caminos más certeros para aumentar tu autoestima, vivir una vida plena y descubrir tu esencia. Al hacerlo sabrás instantáneamente si cada nuevo sueño que definas está alineado con tu pasión, y eso hará que pongas aún más recursos a la hora de conseguirlo. ¿Qué tal te suena?

¿PARA QUÉ QUIERES NO CUMPLIR TU SUEÑO?

Este apartado lo he incluido con una doble motivación: provocarte, por si aún no te has decidido a seguir adelante, y regalarte una forma de preguntar que se usa en *coaching* cuando alguien se sabotea.

¿Cuál será la consecuencia de que NO quieras cumplir tu sueño? Si no lo cumples teóricamente, no pasa nada. ¿No? Bueno, yo diría que no pasa en el plano racional. Pero claro, la autoestima, la motivación y la confianza en ti mism@ pertenecen al plano emocional. A eso que ocurre de forma inadvertida y que sin embargo influye en todo lo que haces, y en lo que dejas de hacer. Y esto último es un punto crítico. La mayoría de los «fallos» que encuentro en mi vida y en la de los demás, sea en el plano personal o profesional, no vienen de acciones mal ejecutadas. Como ya somos adultos, y hacemos las cosas bastante bien, solemos ejecutar un trabajo bastante bueno. Donde me encuentro los problemas es como consecuencia de las acciones no llevadas a cabo. En las

omisiones cometidas de forma consciente o inconsciente. Y en ambos casos casi siempre motivadas por el miedo, disfrazado a veces de pereza, complacencia, cansancio, etc.

A priori es algo legítimo y comprensible, pero ¿no crees que merece la pena mirar al miedo a la cara, y revisar en qué se fundamenta realmente antes de dejar de cumplir tus sueños? Al fin y al cabo sólo vives una vez, mientras alguien no demuestre lo contrario.

Claro que hay mucha gente sobre la Tierra que no consigue vivir la vida que quiere porque ha nacido en entornos con muchas limitaciones, o porque padece situaciones que complican las posibilidades de cumplir cierto tipo de sueños. Pero si lo único que te separa de realizar tus sueños son tus miedos, plantéate lo siguiente: la mayoría de la veces los riesgos que imaginas no son reales, son sólo una ficción.

Como dice a su hijo el general Cypher Raige, el protagonista encarnado por Will Smith en la película *Después de la Tierra*:

El miedo no es real. El peligro es real. El miedo es sólo una opción

Si decides no cumplir tus sueños para evitar los miedos, y no actúas en aquello que te haría feliz, ¿no consideras que más que evitarlos estás viviéndolos?

En otras palabras, al no querer cumplir tus sueños, estarás consiguiendo una curiosa alternativa: cumplir tus miedos.

Ejercicio:

Por extraño que te parezca, no hacer algo que parece ser bueno para ti produce beneficios. Lo normal es que no los veas como tales, pero son lo que consigues cuando dejas de hacer eso que te beneficia. Por ejemplo, si quieres tener una relación con una persona, que además sabes que te correspondería, y no le dices lo que sientes, estás omitiendo la que podría ser la acción lógica. Pero al hacerlo obtienes un beneficio: no sentir vergüenza, no arriesgarte a que te diga que no, no sentir que alguien te puede querer. Son los beneficios de no actuar.

Los beneficios que consigo NO cumpliendo mis sueños son:

Y ahora te invito a considerar las consecuencias.

Las consecuencias de decidir vivir sin cumplir mis sueños son:

Ahora que ya has visto los «para qué sí» y «para qué no» cumplir tus sueños, te invito a seguir con la versión que te hará crecer como persona.

TU VISIÓN INCONSCIENTE

Aunque no lo creas, en tu inconsciente ya opera una visión. Es la que te has forjado basándote en las creencias que has ido incorporando a lo largo de tu vida. La letra de esa canción se compone de las afirmaciones que te han repetido y de los comportamientos que han tenido contigo desde que llegaste al mundo. Estos últimos se habrán visto reforzados por tus propias respuestas. Y esto ocurre tanto de forma positiva como negativa.

Esto que te acabo de contar se acerca bastante a lo que Eric Berne definió en el Análisis Transaccional como el *guión de vida*. Se trata de lo que te han repetido en la infancia una y otra vez, y que te ha servido para que generes una visión inconsciente de cómo será tu vida. Si tus padres aprendieron a mantener —e incluso hacer crecer— tu autoestima, te dieron los materiales que te han servido para construir creencias poderosas sobre ti mismo: «mi amor, tú de mayor tendrás suerte en la vida», «podrás conseguir lo que te propongas», «persevera y lo conseguirás».

Pero si no se dieron cuenta de la importancia de que tuvieras una buena autoestima y de cómo se construye esta, es posible que te dieran los ladrillos

mentales con los que cimentar las creencias limitantes sobre tu persona: «de mayor no serás nadie», «si no estudias, no conseguirás nada en la vida», «no sirves para nada».

El problema aquí no es que tus padres fueran de una u otra manera, porque eso no lo puedes cambiar. De hecho por mucho que los padres digan, son los hijos los que finalmente deciden cómo usar eso que reciben. El problema es más bien que tengas tanto miedo a cambiar tus visiones inconscientes, forjadas en la infancia, y que de adulto operan sin que te des cuenta, que te parezca inevitable vivir una vida sin ilusión.

Sin embargo, como a estas alturas ya habrás comprobado según practicas los ejercicios, es posible cumplir tus sueños. Es en realidad tan factible cuando se entiende, que mucha gente prefiere no creerlo. Probablemente porque sería duro aceptar que no está haciendo algo al respecto. Pero mientras tanto la visión inconsciente sigue actuando inexorablemente. Aquí es cuestión entonces de responder con dos letras a una sencilla pero trascendente pregunta:

¿QUIERES TENER UNA VISIÓN EXPLÍCITA QUE TE AYUDE A CUMPLIR TUS SUEÑOS?

Las dos únicas respuestas válidas son «sí» o «no».

¿QUÉ TE APASIONA?

El amor es más fuerte que el miedo. Lo que a veces, tristemente, nos falta es el amor por uno mismo. Lo que llamamos amor propio.

Como no puede ser de otra manera este amor propio está directamente relacionado con tu autoestima, con la imagen que tienes de ti mism@. Cuando tu amor propio llega a una cuota suficiente, tienes los recursos para empezar a afrontar los miedos básicos que bloquean tu acción.

A medida que vayas cambiando tus creencias limitantes por poderosas, aumentarás tu autoestima y dejarás de negar el potencial que estaba oculto dentro de ti. Y vendrá la aceptación de tu yo más profundo. Lo siguiente será aprender a usar ese potencial y aplicarlo. Finalmente cumplirás tus sueños, y ese potencial se consolidará en tu nuevo yo, dispuesto a avanzar fiel a tu esencia y tu pasión recién encontrada. Y eso lo plasmarás en tu visión. ¿Te suena bien?

Pues para conseguir todo esto necesitas encontrar primero tu pasión. La que te va a ayudar a perseguir y alcanzar tus sueños, a sentirte más presente y a disfrutar la vida con la intensidad necesaria.

Como cada persona es un mundo, necesitas volver a mirar dentro de ti para ver de qué está hecha. Existen varias formas de descubrir tu pasión, y las más sencillas tienen que ver con identificar qué te ilusiona, qué te motiva, qué te da rabia si tienes que dejar de hacerlo.

Aunque no siempre lo que te gusta es tu pasión, porque a veces la actividad es más un desahogo, como ir al fútbol o al cine. Pero en ocasiones incluso eso está relacionado con tu pasión, como puede ocurrir si te apasiona entrenar personas o escribir guiones. Una de las claves principales para distinguirlo es hacerte la pregunta:

¿Qué podría hacer durante horas y no cansarme de hacer?

Es posible que algunas de las respuestas las des desde tu Estado del Yo Niño, y te ilusionen, pero, en el fondo, no las harías mucho tiempo. Por ejemplo, comer helados todo el día. O estar todo el día en la playa. Al final lo aborrecerías. Hay claramente algunas cosas que podrías hacer todos los días, como diseñar tablas de surf, probarlas, enseñar a otros a usarlas, hacer fotos de surfistas, madrugar para entrenar cada día, ir a competiciones, etc.



Aquí es importante que aprendas a distinguir «la idea de la cosa», de «la experiencia de la cosa». Me explico. A veces parecería que puedes hacer algo durante mucho tiempo, pero cuando realmente te pones te das cuenta de que habías idealizado la idea de hacer eso. Y descubres que «la idea de» era más fascinante que «la experiencia de». Pero cuando la idea y la experiencia coinciden lo suficiente, entonces decides invertir el tiempo y el dinero que puedas, decides convertir eso en algo que puedas practicar con frecuencia. A

veces, incluso lo conviertes en tu profesión. Otras lo haces al menos los fines de semana, o cada vez que reúnes los recursos suficientes para hacerlo.

Ejercicio:

¿Qué es eso que podrías hacer el resto de tu vida y que, incluso, podrías pagar por hacer? ¿Qué has hecho varias veces en tu vida que podrías convertir en tu trabajo, si para ti llevar una nómina a casa no fuese una necesidad? ¿Cuál es el tipo de actividad que más te gusta y en la que más tiempo y dinero llevas invertido en tu vida? Si no has conectado aún con nada, date una vuelta por la calle, a ser posible en un entorno tranquilo, y deja que las respuestas a estas preguntas emerjan de forma natural. Es posible que necesites incluso algunos días. O que las contestes ahora, y quieras volver dentro de un tiempo a añadir o cambiar algo. Cuando sientas que quieres escribir algo, adelante.

Lo que me apasiona hacer en la vida es:

Si no has conseguido escribir algo, es posible que se deba a que tu juez interior, lo que en Análisis Transaccional llamamos tu Padre Crítico, esté operativo y no deje que tu parte espontánea, tu Niño Libre, exprese lo que le pide el cuerpo. Si te ocurre esto, es probable que sea porque estás pensando que es imposible que te puedas dedicar a eso. Si es así, te brindo otro espacio para que, al menos, lo pongas en ese altar imposible al que quizá no llegues..., o sí. Al fin y cabo está más allá de tu zona de confort.

Lo que me parece imposible o casi imposible que ocurra, que me encantaría identificar como mi pasión es:

Si has cumplimentado el primer ejercicio de este apartado, ¡genial! Si también has hecho el segundo, ¡mejor que mejor! Y si no has cumplimentado ninguno, también genial, porque has seguido leyendo. El camino para cumplir los sueños es distinto para cada uno, y es posible cumplirlos aun sin descubrir tu pasión. Pero no desespere. Esta aparecerá más tarde o más temprano.

Como a mí también me gusta perseverar y que perseveres, incluyo una nueva forma de descubrir tu pasión. Tiene que ver con lo que te encantaba hacer cuando tenías once o doce años.

Lo que me encantaba hacer cuando tenía entre once y doce años era:

Y por si aún no has escrito nada, te propongo una última opción. Si con esta no te sale, date tiempo. Pero pruébalo. Igual te sorprendes descubriendo posibles sueños.

Lo que haría gratis porque me parece lo mejor que podría hacer, y por lo que incluso pagaría si tuviera ya todo lo que quiero en la vida, es:

Tanto si ya estás deseando pasar al siguiente apartado, como si sientes frustración porque todavía no has identificado tu pasión, te recomiendo un libro que puede que te cambie la vida. Se trata de *El hombre en busca de sentido*, un libro conmovedor escrito por el neurólogo y psiquiatra Viktor Frankl en 1945, tras su estancia en los campos de concentración de Theresienstadt y Auschwitz. En él describe su vida como prisionero y relata casos de compañeros que conseguían sobrevivir gracias a encontrar una razón para vivir. A partir de su experiencia y reflexiones creó la *logoterapia*, una forma de psicoterapia que propone que la motivación primaria del ser humano es la necesidad de encontrar un sentido a la existencia. Estoy seguro de que su lectura, que resulta breve y a la vez intensa, te ayudará a añadir otro punto de vista a tu forma de ver la vida.

TU VISIÓN PERSONAL

Hasta ahora te he hablado de una visión o varias visiones sucesivas, a modo de hitos. En realidad te lo he contado así por simplificar. Pero llegado a este punto quiero ampliar el concepto y que tú decidas cómo aplicarlo.

Recuerdas que al principio te hablé de varios contextos en los que tienes

diferentes roles. Por ejemplo, en el personal puedes tener el rol de masajista de un equipo de balonmano, mientras que en el de tu familia creada puedes tener el de padre o madre. Y así para cada contexto. Algunos de esos roles los harás más conscientemente que otros, y no en todos tienes tanta pasión. Pero lo que sí te recomiendo es que te plantees la posibilidad de tener una visión para cada uno. O al menos para los que más te importan. No para que la tengas que definir ya, y menos para que te entren las prisas por ponerla en marcha. Pero sí para que lo vayas pensando. Si no lo haces, estarás actuando como Alicia en El País de las Maravillas, y puede ser divertido, pero también puedes acabar sintiendo que te encoges a medida que no ocurre lo que te habría gustado.

Como te decía, lo que quiero es que lo tengas presente para que una vez que empieces con una primera visión en el contexto que te resulte más sencillo, vayas valorando la definición de una segunda visión para el siguiente. No tienen por qué coincidir en sus fechas de caducidad, pero será crítico que al igual que los sueños, cuenten con ella. Cuando ya tengas varias visiones en marcha tendrás, además, que establecer prioridades entre ellas.

Si te parece demasiado calculador definir una visión para contextos como la familia creada, piensa que tu visión inconsciente para ese contexto ya está en marcha. Ya habrás generando un *feedforward* desde tus creencias y aprendizajes tempranos. Lo que te sugiero es que la hagas consciente.

Vamos entonces al caso de la visión que has elegido. Porque confío en que hayas elegido una. Si no es así, este es el momento de hacerlo. Mi sugerencia es que empieces primero con la que te resulte más fácil. Ampliarlo a otras puede llevarte años, pero ¿no crees que merece la pena? En el caso de que no quieras definir tu visión, pasa directamente al cómo, y sáltate los párrafos en los que hablo de ella. Pero luego no te quejes si tus sueños no te llevan a donde te hubiese gustado.

Una de las razones por las que conviene dedicarle tiempo a tener en cada momento una visión, es que será más agradable asumir las consecuencias de lo que te traiga. Ha sido tu elección consciente, y tu cerebro y tu mente tienen la buena costumbre de actuar en consonancia para que ocurra lo que sugieren las creencias que predominen.



MAYBE: Oye Matti, ¿y si me cuesta mucho tener una visión? Me da la sensación de que si la defino, puede que me equivoque y entonces acabe teniendo la vida que no quiero.

¿Y ahora tienes la vida que quieres?

MAYBE: *Bueno, no. Realmente no.*

Entonces, ¿qué peligro ves en seguir la visión que salga de tu intuición?

MAYBE: *Pues no sé. Me imagino que, como me cuesta fiarme de mi intuición...*

¡Aha! Es posible entonces que tu problema no sea la dificultad de tener una visión. Sino que no hayas desarrollado aún la confianza necesaria.

MAYBE: *No, no me he explicado. Sí, me fío de mí misma. Hago muchas cosas que requieren que confíe mucho en mí, pero me cuesta hacerlo cuando pienso que es para siempre.*

¿Quién ha dicho que sea para siempre?

MAYBE: *No sé, eso me ha parecido.*

No, no es eso lo que yo quería decir. La *misión* es lo que da significado a tu vida. Lo normal es que evolucione poco o nada, pero podría cambiar si hay un evento crítico en tu vida. Pero la *visión* es la forma en que tu misión se hace realidad dentro del número de años que decidas. Tres, cinco, diez años.

MAYBE: *¿Y cómo distingo a cuántos años es una visión?*

Pues confiando en tu intuición. Si quieres hacer algo dentro de dos días, eso es una acción. Para eso no hace falta intuición, sino planificación. De la suma de muchas acciones sale el cumplimiento de un sueño. Para ponerle fecha, lo normal es usar una mezcla de anticipación, planificación y algo de intuición. Pero para una visión, que se consigue a base de varios sueños, de lo que tienes que tirar es de tu intuición.

MAYBE: *OK, confío en lo que me cuentas.*

Bueno, en realidad es lo mismo que tienes que hacer para saber si la visión es alcanzable o no.

MAYBE: *No te entiendo.*

Sí, hay gente que me dice: «Entonces, si decido que mi visión es hacerme millonario en tres años, ¿lo voy a conseguir?».

MAYBE: *¿Y qué les dices?*

Que definir la visión no consiste en jugar a la lotería. No basta con decir lo que deseas. Vas a tener que actuar para cumplirla. Requerirá acción por tu parte. Como mínimo adquirir nuevos conocimientos y nuevas habilidades. Probablemente te toque hacer bastantes cosas que nunca has hecho, y eso requiere además una determinada actitud, nuevas creencias...

MAYBE: *Sí, sí. Lo del BOS...*

Eso es. Y cuando dejas que tu visión emerja de tu intuición lo haces sabiendo esos condicionantes. Vamos, que no te estás engañando. Que estás soñando con una visión, o un sueño tan grande como te quieras imaginar,

pero sabiendo en el fondo que tú eres la persona responsable de conseguirlo. Y que no vas a echarle la culpa a nadie si no ocurre, porque en realidad nunca hay culpables, sólo gente que asume la responsabilidad de lo que se plantea, o no.

MAYBE: *O sea, ¿que al principio es probable que mi visión sea más bien fácil de alcanzar?*

Eso es. Y a medida que vayas consiguiéndolas, te animes a ir a por visiones más ambiciosas, basándote en una mayor autoestima y una mayor confianza en tus capacidades. De hecho hay gente que necesita cumplir primero unos cuantos sueños, antes de atreverse a definir una visión, pero eso depende de cada persona.



Bueno, llegó la hora de definir tu visión. Como has leído en el diálogo con Maybe, puede que necesites cumplir algunos sueños antes, o puede que no. Sea cual sea tu caso, aun así puedes practicar para definir tu visión. Es también probable que tu Padre Crítico esté ayudándote a juzgarte más duramente de lo que toca.

Ejercicio:

Voy a ir proponiéndote distintas visiones temporales. Antes de eso, vuelve a leerte la definición de misión que has escrito y conecta con los sueños que tienes en mente. Para ello vuelve a buscar un sitio tranquilo en el que no te interrumpen. Si te salen todas las visiones que te propongo, genial. Si no es así, no te preocupes. Vuelve a este ejercicio cuando sientas que has encontrado una nueva definición.

Dentro de cinco años estoy en

y lo que ha pasado en mi vida (en el contexto) es:

Muy bien. Ya tienes tu primera definición de visión. Ahora a por la segunda.

Dentro de diez años estoy en

y lo que ha pasado en mi vida (en el contexto) es:

Me imagino que te habrá hecho falta inventarte más cosas, pero también tienes diez años por delante. A ver con quince años cuánto más lejos llegas.

Dentro de quince años estoy en

y lo que ha pasado en mi vida (en el contexto) es:

Y por último, te propongo a veinte años vista. De momento lo considero más que suficiente. Ya tendrás tiempo para ir las revisando y crear otras nuevas a medida que cumplas las anteriores.

Dentro de veinte años estoy en

y lo que ha pasado en mi vida (en el contexto) es:

Si prefieres no seguir esta forma de definir los sueños, es importante que al menos establezcas en qué fecha se deben haber cumplido. Y como con los sueños, es necesario que definas evidencias que te permitan confirmar que has alcanzado tu visión.

En este momento acaban los pasos más conceptuales y abstractos del Método TAAS y van a empezar las maniobras de aterrizaje.

Los puntos clave del capítulo

- Conocer tu misión es una de las formas en las que puedes minimizar la incertidumbre acerca de tu futuro. Cuando la concretas en diferentes visiones a tres, cinco o diez años vista, la incertidumbre se reduce aún más porque estás definiendo qué tipo de *feedforward* quieres que ocurra.
- Las visiones vienen a ser los hitos que representan la concreción de tu misión. Y la suma de tus visiones logradas será la evidencia, al final de tu vida, de que has vivido una vida con sentido, alineada con una misión que le ha dado significado.
- Si repites tu visión con frecuencia, y la visualizas una y otra vez, tu cerebro empezará a desarrollar los cánones neurales que soporten esa realidad inventada.
- Descubrir tu pasión te ayudará a generar tu visión, esto es, tu SUEÑO con mayúsculas.
- La mayoría de los «fallos» ocurren como consecuencia de las acciones no llevadas a cabo. De las omisiones cometidas de forma consciente o inconsciente. En ambos casos casi siempre se debe al miedo, disfrazado en forma de pereza, complacencia o cansancio.
- En tu inconsciente ya opera una visión. Si no actúas para hacerla consciente, y decidir luego si cambiarla o no, será la que dirija tus acciones.
- Descubrir tu pasión pasa por quererte y aceptarte como al mejor de tus amigos. Encontrarla te ayuda a alcanzar tus sueños, a sentirte más presente y a disfrutar la vida con intensidad.
- La definición de tu visión no te garantiza el éxito, pero sí que te asegura tener un destino al que irte acercando a través de tus acciones. Exige trabajo y aprendizaje, no ocurrirá sin más.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Este capítulo es uno de los más estimulantes, ya que te habrá ayudado a conectar con tus pasiones. La habilidad de definir visiones no suele resultar fácil, pero cuando le coges el tranquillo es una de las que no querrás dejar de practicar.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- **¿Cuántas veces has sentido que no sabías hacia dónde ibas en la vida? ¿Has tenido un foco claro que te orientara? Contar con una visión a 3-5 años es la mejor forma de saber adónde vas a medio plazo.**
- **¿Cómo sabes si lo que está ocurriendo ahora en tu vida te satisfará dentro de un tiempo? ¿Prefieres elegir lo que va a ocurrir? ¿O no te importa asumir lo que te encuentres?**
- **Si eres de las personas que piensa que el futuro está abierto, ¿qué estás haciendo para que sea el que tú quieres? ¿Has instalado nuevas actualizaciones en tu BOS?**
- **¿Has elegido vivir la vida atendiendo a tu pasión? Si no es así, ¿no te quejes luego si te parece aburrida.**

- **¿Cuántas omisiones de acción has cometido respecto a tu sueño, o tu última visión conocida, en los últimos siete días? ¿Tienes buenas excusas?**
- **¿Sabes ya de qué materiales estaba hecha tu visión inconsciente?**
- **¿Cuánto te quieres del 1 al 10? ¿Cómo haces para salirte de la escala sin convertirlo en prepotencia?**
- **¿Cuántas acciones semanales vas a poner en marcha para conseguir tu visión ahora que sabes cuál es (cuáles son)?**

Recursos adicionales

En este octavo capítulo he añadido dos vídeos, un tráiler de la película *Persiguiendo Mavericks*, y otro de John Hardy.

El primero muestra algunas de las dificultades y de los riesgos a los que Jay Moriarity se enfrentó en la vida real para conseguir hacer de su pasión una forma de vida. No es una historia con un final feliz, y es que a veces hay personas que deciden seguir su pasión más allá de lo que haríamos el resto de las personas.

En el segundo, Hardy, fundador de la Green School, cuenta cómo llevó a cabo su visión de construir en Bali una escuela con una educación sostenible. No es el relato de una gesta épica, pero sí una bonita historia de cómo un diseñador de joyas decidió comprometer su vida con un propósito y una visión de la que ya ha cumplido una primera versión y que ahora sueña con ampliar. El centro de su escuela es una preciosa construcción a la que llaman el *corazón*, que se ha convertido en una de las edificaciones de bambú más grande de Asia. Y todo porque un día descubrió de qué se quería alejar.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-8.



Capítulo 9

Cómo va a ocurrir

Siempre cuentas con más recursos de los que imaginas. Nunca preguntes: «¿Puedo hacerlo?». Pregunta en cambio: «¿Cómo puedo hacerlo?».

DAN ZADRA

Si has construido castillos en el aire, tu trabajo no se pierde; ahora coloca las bases debajo de ellos.

HENRY DAVID THOREAU

¡ACCIÓN!

Esta es una de las partes más extrañas de este libro. Por un lado porque es el momento en el que tu visión, a través de tus sueños, comienza la aproximación a la realidad. Por otra, porque si bien esto lo puedes planificar, mientras que no tengas *feedback* real de las acciones que realices, todo estará siendo un bonito ejercicio mental.

A veces es complejo distinguir qué es aproximación y qué es tocar ya la realidad. Mientras imaginaba que escribiría este libro estaba contemplando mi sueño desde ese plano exclusivamente mental. Cuando empecé a escribirlo ya estaba en contacto con la realidad, pero no siempre me lo parecía. El teclado era real, lo que leía era tangible, mis conversaciones con Santy, el ilustrador, ocurrían, al igual que las reuniones con Elisabet, mi editora. Pero había algo en mi interior que hacía que aún pareciera que no había empezado a cumplir el sueño.

Esto es algo que te puede pasar cuando empieces a poner en marcha el tuyo. Puede ser difícil distinguir cuándo estás poniendo el sueño en marcha. Tanto más cuanto más exigente seas, cuanto más actives tu juez interior.

Ahora que ya tienes mi libro en tus manos, el sueño se ha convertido en realidad, aunque te puedo asegurar que durante su realización no siempre me lo pareció. Pero más allá de los juicios internos, ¿por qué ocurre esto?

Por un lado, porque el «cómo» consta de una parte teórica —*cómo hacerlo*—, y de otra práctica —*hacerlo*—. La primera se alimenta de la segunda en un

ajuste constante que genera aprendizaje y, sobre todo, resultados. Pero en esta parte práctica no siempre es fácil tener el *feedback* que necesitas, o al menos el que necesitas para confirmar que tu sueño está avanzando como lo tienes pintado en tu *feedforward*.

En mi sueño de escribir este libro, en mi mente veía un libro que debía agradarte como lector, pero sobre todo ser te útil en el cumplimiento de tus sueños. Además en mi *feedforward* había incluido mucha gente a la que le pasaba eso. Mucha gente que gracias al libro convertiría sus sueños en realidad.

Pero claro, esto depende de mí hasta cierto punto. Eres tú y los demás lectores los que podéis hacer que eso ocurra. Haberlo escrito y que esté en tus manos, es algo que ha dependido de mí en gran medida, y de todas las personas que hemos participado en él. Pero el contrato con ellas era más fácil, porque tenía un *feedback* casi inmediato. Contigo y con el resto de lectores es ligeramente más difícil.

¿Por qué te cuento esto? ¿Para que me ayudes a cumplir mi sueño? Bueno, en parte sí, no te voy a engañar. ¡En todo caso es un *win/win*! Pero en el fondo es para que, cuando empieces a definir tus sueños, tengas en cuenta que puede haber aspectos que no dependan tanto —o casi nada— de ti. Y si incluyes estos aspectos como factor de medición del éxito de tu sueño, igual no es tan fácil que lo consigas. En otras palabras, tienes que poder definir acciones que dependan de ti, en mayor o menor medida. No hacerlo puede ser una forma de sabotear tu propio sueño. Y ninguno de los dos queremos que eso ocurra, ¿verdad?

Una de las cosas que hice para evitar mi propio sabotaje inconsciente, y tener un mínimo nivel de certeza, fue pedir a varias personas que leyesen el borrador y me fuesen diciendo lo que les llegaba y desde ahí hacer las correcciones oportunas. Este punto es crítico, ya que puedes invertir muchos recursos en la ejecución de acciones que más tarde resulten haber sido una pérdida de tiempo.

La otra cosa que hice fue ajustar mis expectativas, para que el éxito de mi sueño pudiese depender básicamente de mí. Esto es, usé lo que me iba ocurriendo en el «cómo» para modular mis expectativas y mi plan. El plan de acción que te toca a ti hacer en este capítulo.

LA NECESIDAD DE TENERLO TODO CONTROLADO

El «cómo» es el paso más difícil del Método TAAS, porque es cuando descubres cuáles son los recursos con que cuentas y cuáles son los que tienes que conseguir. Algunos ya sabes cómo alcanzarlos y para otros lo único que te viene

como *feedback* es el vacío. En este momento es cuando te das cuenta de que tienes que averiguar quién te puede ayudar, cómo y dónde puedes descubrir dónde aprender o conseguir lo que necesitas. Para todo ello necesitas asumir ciertos riesgos, que son los que suelen estar implicados en tus miedos. Y uno habitual es el de sentirte conscientemente incompetente.

Hasta este momento te habrás visto en tu imaginación avanzando hacia tu sueño; recreando lo que podría pasar y actuando con confianza. Lo tenías todo controlado en tu mente, pero al actuar..., ¡ay al actuar!, de repente la realidad sigue su propio camino. Las acciones que te llevarán a cumplir tus sueños tienen la mala costumbre de no producir siempre los resultados que esperabas. Tienen a ser más complejas, y caprichosas, sobre todo porque intervienen más personas y factores que no tuviste en cuenta. Es lo normal. Es sólo cuestión de ir aprendiendo que no es posible controlarlo todo. Si quieres ir en coche a una ciudad que está a cien kilómetros de tu casa, y antes de salir quieres saber a qué velocidad irás en cada momento, cuándo pisarás el acelerador, cuándo el freno, cuántos coches habrá, en qué semáforo te pararás..., no saldrás de casa. O como se suele decir, «**a la parálisis por el análisis**». El mismo hecho de estar escribiendo este capítulo me resulta extraño, porque casi debería haber dejado las páginas en blanco y dejar que las rellenaras tú con la experiencia que estás obteniendo al ponerte a actuar en la dirección de tu sueño. Pero, como te decía, hay una parte teórica que también es importante y que te sirve para planificar qué harás para llegar, para anticipar obstáculos, dificultades, riesgos, y tener previsto cómo actuarás en esos casos. Sin embargo, esto tiene un límite. Porque el *feedback* imaginado siempre se va a quedar corto respecto al real, y por mucho que imagines, la realidad siempre te va a sorprender.



Cuando estábamos preparando nuestro vídeo, toda la atención la teníamos puesta en su elaboración. Pero, cuando faltaba poco para lanzarlo, hablábamos de si funcionaría o no, de cuántas visitas podría alcanzar. Y todo eran cábalas. Sólo supimos la maravillosa respuesta que hemos obtenido cuando finalmente lo lanzamos. La acción más sencilla de todas.

Pero no siempre es así. Dado que no vas a poder tenerlo todo controlado, planifica lo suficiente, sigue los puntos que te propongo y luego ponte en acción. Si ya has empezado, mejor. Empezarás a tener *feedback* y podrás utilizarlo en la preparación o el refinamiento de tu plan. En la metodología Lean Start-Up que utilizan cada vez más emprendedores para lanzar sus empresas, se habla de hacer lo que se llama la MVP, o Minimum Viable Proposition (Propuesta Mínima Viable), como ya te indiqué. Esto es, en lugar de hacer el superplan que pretende tener todos los detalles controlados, define los mínimos que te pueden dar una idea de si vas por el buen camino de lo que quieres conseguir, y prueba, actúa, atrévete a recibir *feedback*. No le tengas miedo a la realidad. Recuerda que no actuar es otra forma de actuación, la **actuación por omisión**. Lo malo es que esta forma es la peor para cumplir tus sueños.

Por eso hace tiempo también que en innovación decimos que, cuando tengas el 70 % de tu plan definido, lo pongas en marcha. O como dice Tom Peters, gurú de la gestión y el cambio: «Prueba rápido, falla rápido, corrige rápido». Lo bueno de hacerlo así es que te sorprenderás con habilidades y conocimientos inconscientes, aprendidos durante tu experiencia vital, con los

que no contabas.

La mayor parte de lo que haces en la vida es inconsciente, y para llegar hasta hoy has hecho muchas más cosas de las que te has dado cuenta. Al salir de tu zona de confort para cumplir tu sueño vas a tirar de todo lo que puedas, y entre las cosas que van a aparecer están las habilidades y los conocimientos que has ido acumulando.

PLANIFICA CON SENTIDO

Dentro de Tu Plan de Sueños, Tu Plan de Acción es uno de los elementos más importantes. Antes de empezar a prepararlo, es importante que releas lo que llevas anotado en él. Al hacerlo conectarás con tu autoestima, la confianza en tus capacidades, tus valores, tu misión, tu visión, la definición de tu sueño, etc. Esto hará que aumente tu sentido de urgencia —de qué te alejas— y se encienda tu pasión —a qué te acercas—, con lo cual tendrás un claro sentido de dirección.

Es importante que, además de estar en contacto con tu Estado del Yo Niño, lo hagas también con tu Adulto y tu Padre. Estos te ayudarán a leer la realidad tal y como es, te permitirán hacer juicios, poner límites, y en definitiva hacer un plan que esté asentado y sea realizable. En cualquier caso, no vas a tenerlo todo controlado así que confía en ti y déjate guiar por tu instinto.

Si sigues pensando que «no tendré tiempo para ejecutarlo», acuérdate de cómo haces para disfrutar de tu tiempo libre los fines de semana y en las vacaciones. Básicamente haces dos o tres cosas según sea el caso: planificarlo con la antelación suficiente, anticipar lo que esos días se puede quedar sin hacer y coordinar las personas y acciones que deban ocuparse cuando no estés. Por eso te propongo que te des el tiempo suficiente antes de arrancar tu plan. Tal vez puedas poner Tu Plan de Acción en marcha en cuanto lo termines de definir, pero quizá sea mejor que programes empezar dentro de tres o seis meses. Tómate tu tiempo.

¿CÓMO HACER UNA TORTILLA SIN ROMPER LOS HUEVOS?

Aparentemente no se puede, ¿verdad? Aquí los «huevos» son la acción, y tu mente es capaz de verla y ensayarla. Los ejercicios que te invito a hacer ahora para que vivas tus acciones en tu mente, se basan en que tu inconsciente no distingue la realidad de la ficción. Si tienes dudas, recuerda que lo que estás haciendo ahora es cumplir tu visión inconsciente.

Ejercicio:

Para esta visualización te recomiendo que alguien te guíe en el proceso. Si no tienes a alguien que te acompañe, o prefieres no estar con nadie al hacerlo, grábate en tu *smartphone* y luego lo escuchas. La ventaja de hacerlo con alguien de confianza es que te puede hacer preguntas. No tienes por qué contestarlas en voz alta, basta con que te respondas en silencio, pero si lo verbalizas, ganarás más detalles y ayudarás a tu guía a que haga nuevas preguntas. Decide qué es mejor para ti. El ejercicio se llama Línea de Vida y se puede hacer de muchas maneras. Lo que te recomiendo es hacerla desde el futuro hacia el presente. Para ello busca un sitio en el que tengas un espacio de al menos cinco o seis metros lineales. Colócate en un extremo de una línea imaginaria de unos cinco metros, de modo que esta se encuentre a tu espalda, como si hubieses avanzado por ella y ahora estuvieses al final de la misma. Pide a tu guía que te acompañe en silencio haciéndote las preguntas que le surjan, pero de modo que te sirvan a ti para dar más detalle. Indícale que debe hacerlas sin interrumpirte.

El extremo en el que empiezas es el día después de celebrar el cumplimiento de tu sueño. El principio de la línea representa el momento actual. Lo que te pido es que, según avances hacia atrás, des pequeños pasos, y que tras cada paso conectes con lo que en tu mente pasa en ese momento. Al hacerlo estarás describiendo lo que tu inconsciente ya visualiza que va a ocurrir. Curiosamente, al hacerlo el material que vas generando retroalimenta la vivencia. Y en algún momento puede que necesites parar más tiempo para darte cuenta de que hay más acciones que emergen. Puedes hacer el ejercicio varias veces, pero entre medias acuérdate de anotar lo que haya surgido.

La persona que te acompañe tiene el papel de escuchar y de preguntarte cuando parezca que te atascas. O cuando lo que describes no le llegue de forma clara. Eso sí, tiene prohibido juzgarte, o criticar de alguna manera lo que digas. Si lo crees conveniente, elige a otra persona o hazlo en solitario. El ejercicio es sobre todo para que *tú te escuches*. Si estás a gusto haciéndolo en voz alta, te llegará la información por más canales. Si no, no hay problema. Lo que te toca ahora hacer es colocarte en el extremo de la línea que representa el futuro ideal y empezar a hacerlo.



¿Lo tienes? Muy bien, describe a continuación lo que has imaginado y contado o grabado.

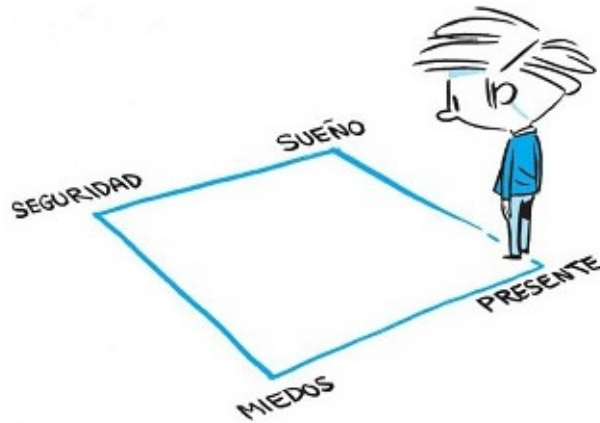
Los pasos en orden inverso que me he visto dando y que me ayudarán a cumplir mi sueño son:

A series of 20 horizontal dashed blue lines, evenly spaced, intended for writing.

De este material saldrán luego los hitos y las acciones que pasarás a Tu Plan de Acción. Te invito ahora a hacer otro ejercicio que te servirá para discernir algunas de las dificultades que prevés en el camino y que te ayudarán a definir nuevas acciones.

Ejercicio:

De nuevo puedes hacerlo con o sin compañía, y grabándolo si quieres. Imagínate un cuadrado en el suelo de un metro por un metro. Una forma fácil de hacerlo es poniendo cuatro objetos en el suelo que delimiten un cuadrado. Ponte en la esquina inferior derecha, que simboliza tu presente.



Desde tu presente mira a tu sueño, representado por la esquina superior derecha. Al mirar hacia allí imagínate que estás mirando el día que tu sueño ya se ha cumplido. Al hacerlo conecta con lo que te llega de dentro y verbalízalo, o al menos toma conciencia de ello. De nuevo tu compañero puede hacerte preguntas si parece que tu explicación no le llega clara, pero sobre todo debe dejarte fluir.

Una vez que hayas sacado todo lo que te pasa por la mente, gira tu cuerpo y mira ahora hacia tus miedos, que se encuentran representados por la esquina inferior izquierda. Al mirar hacia allí conecta con todo lo que te da miedo. Deja que te lleguen y míralos a la cara. Mira de qué están hechos, y recuérdalos para que más tarde puedas revisar las creencias en los que se sostienen, pero ahora sólo quiero que los reconozcas.

Cuando ya no queden más, mira ahora a la esquina que se encuentra en la diagonal. En esa esquina está representado lo que te da seguridad. La experiencia acumulada en la que te has apoyado para conseguir cosas. De nuevo mira cómo tu seguridad te ayuda para minimizar tus miedos. Cuando hayas terminado, toca cambiar de esquina.

Colócate encima de la esquina superior derecha, la que identifica tu sueño cumplido, y mira a tu presente. ¿Qué te llega? ¿Ha cambiado? Lo normal es que notes una sensación diferente, como de satisfacción. Deja que te llegue y date cuenta de todo lo que emerge. Cuando acabes, vuelve a mirar a tus miedos. ¿Ya no son tan grandes y feos, verdad? Puede que quede alguno, pero ya no da tanto miedo. Cuando sientas que toca, pivota de nuevo y contempla ahora la esquina de tu seguridad. ¿Ves cómo acumula nuevos galones? Fíjate en cuáles son las cosas que has aprendido en el camino; qué conocimientos, habilidades y experiencias has incorporado.

Ahora colócate encima de la esquina de los miedos.

¿Da tanto miedo el miedo? ¿O ya no es para tanto? Mira al presente, y conecta con lo que te llega. Es fácil que sientas muchos menos miedos que cuando te los imaginabas. Siéntelos y observa de dónde vienen. Cuando notes que es el momento, mira a tu sueño cumplido. Al haber pasado por allí, ya no se siente igual. Deja que los miedos fluyan, y entonces gira y mira a tu seguridad. ¿Parece un desafío? Es posible, pero ahora ya sabes quién saldrá victorioso. La experiencia que traías, más la que has acumulado, es más que suficiente. Cuando lo decidas, cámbiate a la última esquina, la de tu experiencia, la de la seguridad.

Mirando hacia el presente, ¿qué ves? ¿Sientes empatía por ti y tu forma de ver el reto que te has planteado? Bueno, es fácil verlo así desde la nueva experiencia. Mirando ahora hacia los miedos, ¿parece que han encogido bastante, no? Parecen menguar desde la atalaya que representa el aprendizaje. Y finalmente mirando hacia el sueño, ¿qué tal te sentó la celebración? ¿Sientes el orgullo de haberte atrevido?

Ya has recorrido tu Línea de Vida y las cuatro esquinas. ¿Sientes como tu fuerza interior se incrementa? Pues aprovéchala para plasmar lo aprendido en las siguientes líneas y recuerda que puedes repetirlo cuando lo necesites para volver a sentirte como ahora.

Lo que he «visto» desde la esquina del presente es:

Lo que he «visto» desde la esquina de los miedos es:

Lo que he «visto» desde la esquina del sueño cumplido es:

Lo que he «visto» desde la esquina de la seguridad es:

Ahora ya tienes material de sobra, y es el momento de ordenar la información acumulada y ponerla en Tu Plan de Acción.

PLANIFICA LOS PASOS CON EL FINAL EN MENTE

De nuevo para este trabajo puedes hacerlo en un cuaderno o en el apartado

correspondiente a Tu Plan de Acción en Tu Plan de Sueños. Colócate mentalmente en el día después de la fiesta de celebración de tu sueño. No es necesario que entres en mucho detalle, pero ten nociones de lo que harás: ¿ponerte a planificar el siguiente sueño?, ¿tomarte unas vacaciones mentales?, ¿unas vacaciones reales?...

El día después de celebrar la fiesta por haber logrado mi sueño voy a:

Ahora revisa brevemente lo que escribiste sobre la fiesta de celebración en el Capítulo 6. Revísalo por si quieres modificarlo, o cópialo directamente en el apartado correspondiente de Tu Plan de Acción, donde dice «Celebración».

Ya puedes empezar decidiendo cuáles van a ser los grandes hitos. Esto es, los momentos clave del cumplimiento de tu sueño. Si, por ejemplo, has pensado en escribir un libro, algunos de los hitos pueden ser: definir el tema, crear el índice, escribir el primer borrador, escribir el segundo borrador, incorporar el *feedback* de los revisores, decidir el título, contactar con varias editoriales, negociar el contrato, finalizar y enviar el manuscrito, y firmar ejemplares en la librería.

El motivo de que empieces por los hitos lo describieron con una bonita metáfora Stephen R. Covey, Roger Merrill y Rebecca Merrill en su libro *Primero lo primero*. En ella contaban que si metías en un jarro primero la arena, seguido de las piedrecitas y finalmente las piedras grandes, no entrarían mucha de estas últimas. Si, en cambio, invertías el orden, las piedrecitas se colarían en los huecos dejados por las piedras grandes, y la arena rellenaría los espacios libres. La visión y los sueños son las piedras grandes, los hitos son las piedrecitas, y las acciones son la arena.

No hace falta que tengas un número determinado de hitos. Si pones demasiados, puede ser porque tu sueño es muy ambicioso, lo cual no te recomiendo para el primero. A veces un hito es una acción, como firmar un pedido, pero es uno que representa un paso crítico en el cumplimiento de tu sueño. Pero no te preocupes, se aprende haciendo. Puedes ordenar los hitos desde el arranque hasta el final del sueño o viceversa, pero te sugiero que no los

pongas desordenados. Finalmente te sugiero que los describas en pocas palabras.
Los hitos que veo para mi sueño son:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

Con diez te debería bastar. Y con menos también. Si necesitas más, anótalos en el margen de la hoja. En Tu Plan de Acción, no tendrás problemas de espacio.

Ahora tienes dos posibilidades, añadir la fecha en que ya sabes más o menos que el hito va a ocurrir, o dejarlo sin fecha por ahora. Si la intuyes, añádela junto a la descripción. En caso contrario, define las acciones y vuelve luego a esta parte para decidir la fecha.

Y ya estás en el turno de las acciones. Te recomiendo que describas acciones sencillas de entender y que te apetezca hacer. No es lo mismo escribir «adquirir la capacidad de negociación» que «leerme el libro *El arte de negociar*

y *persuadir*, de Allan Pease» o que «asistir al curso de negociación de la escuela tal y tal».

Si no tienes muy claras las acciones, no te preocupes. No tienes que hacer el plan de una sentada. Puedes empezarlo ahora y añadir acciones según se te vayan ocurriendo. Algunas las quitarás porque no fueron la mejor elección, y otras las incluirás por referencias de terceros. Como lo revisarás con regularidad para ver qué acciones llevas hechas y cuáles no, te darás cuenta de que es un plan vivo.

Te sugiero que añadas los hitos junto a las acciones. De ese modo podrás incluirlas en el calendario. Lo importante es que definas si vas a describir las acciones por meses, trimestres, semestres o años. De esa manera tendrás una fecha límite fácil de recordar, aunque en el Capítulo 10 te pediré que seas más precis@.

El formato que te adjunto a continuación puedes variarlo según tus necesidades, pero te recomiendo que mantengas algún tipo de límite temporal. A riesgo de ser pesado, te recomiendo que tengas reciente el material que has creado hasta ahora. Es la forma de asegurar que las acciones fluyen.

Año o Trimestre:

Mes:

Acciones:

-
-
-
-
-
-

Mes:

Acciones:

-
-
-
-
-
-

Mes:

Acciones:

- -----
- -----
- -----
- -----
- -----
- -----
- -----

Una vez que hayas descrito todos los meses, trimestres o incluso años, lo normal es que sientas una increíble sensación de satisfacción. Aparentemente no has hecho aún nada, pero no es cierto. En tu mente está claro lo que quieres y, sobre todo, tu inconsciente tiene un nuevo foco. Cuanto más repases Tu Plan de Acción, así como Tu Misión y Visión, más estarás reforzando el mensaje: «Esto es lo que quiero».

Pero, como ya sabes, no es suficiente con haberlo descrito. Ahora que ya tienes algunas fechas puedes volver a los hitos y fijarlos en el tiempo. Si el sueño es a muy corto plazo, con fecha de caducidad a pocos meses vista, te sugiero que bajes los límites a semanas.

Si consideras que has escrito pocas acciones, vuelve a tus notas de los ejercicios de Línea de Vida, y de las cuatro esquinas. Ahí tienes mucho material para inspirarte. Si no es bastante, puedes volver a hacer el ejercicio en unos días. Pero recuerda que no debes dejar listo el plan hoy mismo.

Dependiendo del tipo de sueño, puede ser interesante contar con lo que en inglés llaman un *accountability buddy* (o colega que te ayuda a asumir responsabilidad). Con él o ella te comprometes a las acciones y a las fechas indicadas. Si, además, tú te conviertes en el *accountability buddy* de sus sueños, aún mejor. Os podréis supervisar mutuamente. Lo ideal es que os veáis o conectéis por otros medios al menos una vez por semana. Si quieres hilar más fino, puedes apuntarte a un grupo de *masterminding*, donde cada uno de los participantes se compromete a ayudar a los demás a lograr lo que se plantea. Algunas de las grandes figuras de la historia, como Abraham Lincoln, Henry Ford o Thomas Alba Edison, participaban en ellos.

Aún te faltan definir detalles como los recursos necesarios para cada acción, u otros más importantes, como cuándo empezarás y cuándo acabarás, pero eso lo dejo para los dos capítulos siguientes. Lo importante ahora es que te veas

haciendo esas acciones y que te asegures de no tener en marcha como creencia esta cita de Enrique Jardiel Poncela: «En la vida pocos sueños se hacen realidad, pues la mayoría se roncan».

LAS TRANSICIONES

Uno de los aspectos más críticos en la vida es pasar de un rol a otro. De hijo a estudiante, de estudiante a profesional, de soltero a casado, de esposa a madre, etc. A veces la transición consiste en añadirle un nuevo rol a tu vida — profesional y padre—, y por tanto no es tan difícil, salvo por el miedo a no ser competente. Otras, la transición es una «transformación» —de estudiante a profesional, de profesional a jubilado—, en la que las pérdidas percibidas pueden llegar a paralizar a la persona o hacerle renunciar incluso al nuevo rol.

Te cuento esto porque a la hora de cumplir tu sueño, cabe la posibilidad de que tengas que hacer alguna de estas transiciones. En ese caso es importante que te des cuenta de las dificultades extras que van a aparecer, y de las acciones que tendrás que poner en marcha para que no pares el proceso.

Como ya viste a la hora de gestionar las pérdidas, lo suyo es que anticipes si al cumplir tu sueño vas a cambiar de rol. Y si es así, si la transición es de «añadidura» o de «transformación». Recuerda que, especialmente en las segundas, puedes percibir pérdidas a nivel simbólico (y necesites definir acciones para compensar por ejemplo la pérdida de estatus), a nivel psicológico (y la solución pase por apuntarte a un curso) o a nivel físico (y la acción implique pedir un préstamo o contratar un seguro).

Cuando yo me planteé pasar de directivo a consultor, muchas de las acciones que definí estaban relacionadas con minimizar la pérdida psicológica y así invertí bastante en mi formación. Al cambiar de rol no sabía si sería competente en ese nuevo campo, sobre todo después de llevar bastantes años de directivo. Otras tuvieron que ver con minimizar las pérdidas físicas, y eso lo hice con un cambio en mi préstamo hipotecario, de modo que en caso de necesidad pudiese tirar de él.

Lo curioso de las transiciones es que suelen pillarte desprevenido por lo que confío que con este pequeño apunte no te sorprendan.

VOLVIENDO AL MANDALA

¿Te has acordado del *mandala* al hacer los pasos anteriores? Cuando lo hiciste

estabas trabajando a nivel creativo, desde el hemisferio derecho. Pero ahora, al definir los hitos y las acciones, has bajado al lenguaje del hemisferio izquierdo. Por eso es interesante que le eches un ojo. Pasa por cada uno de los cuatro pasos, y date un tiempo conectando con cada uno. ¿Surge algo nuevo?, ¿faltan acciones?



WILDO: *Oye, Matti. A mí me surge una duda. Si se supone que este apartado es del cómo, ¿no tendrías que dar algunas recetas prácticas?*

¿Cómo cuáles?

WILDO: *No sé. ¿Qué hacer si te quedas bloqueado?, o ¿cómo decidir cuál es la siguiente acción si una falla?, o....*

¡Para, para, que te embalas!

WILDO: *¿Qué pasa?, ¿acaso no son preguntas normales?*

Sí, desde luego que lo son. Pero son preguntas de parálisis por el análisis.

WILDO: *Pues a mí me parecen muy lógicas.*

Sí, y lo son. Tan lógicas como las que le hacíamos unos compañeros y yo en Alemania hace casi veinte años a un colega ingeniero. Después de freírle durante más de media hora con preguntas sobre cómo hacer para controlar las tolerancias de curvado de una tubería de gran diámetro, nos dijo: «¡Dejad de preguntar, y poneros a hacer!».

WILDO: *Pues que idiota, ¿no?*

No. Lo que aprendí ese día es parecido a lo que acabo de contar de que no puedes tenerlo todo controlado. No quieras tener todas las soluciones antes de empezar, o no empezarás nunca.



Pues lo dicho, revisa el *mandala* por si encuentras alguna acción importante. Si no es así, no hay problema. Vete preparando para empezar, y de momento para definir qué crees que debes aprender.

¿QUÉ VAS A APRENDER, Y CÓMO?

Seguro que al describir las acciones hay algunas que tienen que ver con aprendizajes, pero no es fácil que las hayas incluido todas. Tu mente sigue una lógica, pero esta a veces tiene agujeros. Por eso lo que te propongo ahora es que vuelvas a leer las acciones y los hitos, pero empezando por el orden inverso al que las anotaste, siguiendo el esquema: «Voy a hacer esta acción (x) para conseguir este resultado (y) y para eso necesito la siguiente habilidad y/o conocimiento». Luego podrás valorar si ya los tienes o no. Además de ver si las acciones tienen la lógica que intuías, podrás identificar lo que necesitas aprender. No obtendrás así el cien por cien de lo que vas a necesitar para cumplir tu sueño, pero te acercarás. Te adjunto el formato por si quieres practicar aquí un par de veces.

Voy a hacer esta acción

para conseguir

y para eso necesito la habilidad y/o el conocimiento siguiente:

Y una segunda vez:

Voy a hacer esta acción

para conseguir

y para eso necesito la habilidad y/o el conocimiento siguiente:

Por si acaso se te queda alguna importante en el tintero he añadido a continuación algunas de las habilidades que puede venirte bien añadir a tu caja de herramientas:

- **Atreverte a pedir lo que quieres.** O como se suele decir en ventas, el «no» ya lo tienes, y, mientras no preguntes, no sabrás la verdadera respuesta.
- **Practicar la asertividad.** En este caso no hay por qué preguntar o pedir, basta con afirmar lo que consideres legítimo. Eso sí, no la confundas con la agresividad.
- **Confrontar lo que no te cuadre.** Esta es más una reacción que una iniciativa. Si muestras tu opinión, los demás sabrán lo que pasa por tu mente, les guste o no. Y eso te ayudará a conseguir lo que te propones.
- **Comprometerte con una causa.** En la medida que tu misión y tu sueño puedan resultarle familiares a otras personas, puede resultarte de ayuda buscar colegas que compartan tu forma de ver el mundo y comprometerte con ellos.
- **Colaborar, pedir ayuda.** Esta herramienta a los hombres se nos da peor, y a las mujeres mejor. Pero lo que está claro es que en el mundo en el que estamos donde lo «co-» es tendencia (co-creación, co-diseño, *crowd-sourcing*), es bueno saber pedir ayuda.

Y como postre, te recomiendo que leas las biografías de personas que han conseguido sueños similares al que tú quieres conseguir. Si tienes acceso a otros materiales suyos como entrevistas en vídeo o artículos, estúdialos con detenimiento. En el caso de que tu sueño sea único y nadie lo haya hecho antes,

léete las biografías y otros materiales de pioneros en los campos en los que encaje tu sueño. En ellos encontrarás pautas comunes que te inspirarán.

TU PLAN DE *FEEDBACK*

Una habilidad más que he dejado a propósito fuera de la lista anterior es la de pedir *feedback*. Te he hablado de la importancia del mismo a lo largo del libro, y ahora te invito a que practiques una forma estructurada de hacerlo. De hecho sigue bastante la estructura del Método TAAS: Quién, Qué, Por qué, Para qué, Cómo, Cuándo. La idea es que definas cómo usar esta herramienta tan potente. Eso sí, si ves que los *feedbacks* empiezan a coincidir, dales más importancia. O como dice el proverbio árabe: «Si alguien te dice que pareces un camello, no le hagas caso; si te lo dicen dos, mírate al espejo».

Ejercicio:

La idea es que uses tu plan de *feedback* como consideres oportuno; pero si lo haces, no olvides acordar con quienes lo hagas que sólo quieres información, y que al pedírselo no adquieres un compromiso de acción con la información recibida. Así te ahorrarás más de un malentendido.

Las personas a las que quiero pedir feedback sobre este sueño son:

Voy a pedirles feedback sobre los siguientes aspectos de mi sueño:

Voy a pedir feedback sobre esos aspectos de mi sueño porque:

Y con los sueños es lo mismo. A cumplir sueños se aprende cumpliendo sueños. Eso sí, puedes tener guías o manuales como este libro que te ayuden y te cuenten la metodología que otros hemos destilado a partir de la experiencia. Pero por desgracia eso no se puede traspasar de una persona a otra sin que el segundo haga lo que tiene que hacer.

Eso sí, haberte preparado a lo largo del libro te habrá servido para estar ya casi listo para cumplir tus sueños. Lo que has aprendido sobre ti y lo que hayas aplicado ya te habrán ayudado a desarrollar algunas de las habilidades necesarias para convertirlos en realidad. Pero si tu sueño es, por ejemplo, aprender a volar en helicóptero, está claro que aún tendrás que echarle muchas horas, de estudio, de simulador, y de todo aquello que requiera. Pero lo que está claro es que ya no te deberían quedar más excusas para no ponerte en marcha.

Los puntos clave del capítulo

- El cómo tiene una parte teórica —cómo hacerlo— y una parte práctica —hacerlo—. Y la primera se alimenta de la segunda.
- Si quieres tenerlo todo controlado, llegarás a la parálisis por el análisis. Prueba rápido, falla rápido, corrige rápido.
- La actuación por omisión es una de las causas que aparece con más frecuencia en los problemas no resueltos.
- La visualización es una de las mejores formas de contarle a tu inconsciente lo que quieres conseguir y cómo.
- Cuentas con más recursos de los que te das cuenta. Puedes descubrirlos explorando las situaciones en el teatro de tu mente.
- Define primero tus hitos y luego tus acciones. Son las piedrecitas y la arena con los que construirás los cimientos de tus sueños y de tu visión.
- Las transiciones entre roles son difíciles de preparar, y pueden requerir de recursos que no son tan obvios. Préstales atención y define acciones para gestionar o compensar las pérdidas percibidas.
- Planifica cómo vas a utilizar tu *feedback* y así también minimizarás las sorpresas en el camino.
- La mejor forma de aprender es haciendo. Todo lo demás es pura entelequia.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Este capítulo es sin duda el más práctico, aunque si no actúas, será el más fútil.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- **¿Ya has decidido poner tu sueño en marcha? ¿Cuál será tu primera acción? No importa lo pequeña que sea, pero no esperes a acabar el libro. Empieza ya.**
- **¿Cuánta necesidad de control tienes en tu vida? ¿Y con respecto a tu sueño? Si eres de las personas que tienden al perfeccionismo, te invito a que consideres que como persona ya eres perfecta. Son tus actitudes y comportamientos los que puedes mejorar.**
- **¿Tiendes a actuar por omisión? ¿Qué has aprendido al hacerlo? ¿Qué te pierdes?**
- **¿Has empezado ya a visualizarte teniendo éxito en la vida? Recuerda que ya cuentas con más recursos de los que piensas, incluida la capacidad de visualizar.**
- **¿Has analizado ya tus últimas transiciones vitales? Al analizarlas te darás cuentas del proceso que seguiste y eso puede ayudarte a cumplir tus sueños.**

• ¿A quiénes te gustaría pedirle *feedback*, pero no te atreves? ¿Qué puedes perder si lo haces?
¿Qué vas a ganar?

• Sigue haciendo y aprendiendo. Hazte menos preguntas y actúa más. 😊

Recursos adicionales

En este noveno capítulo he añadido tres vídeos, uno de Arnold Schwarzenegger, otro de Nigel Marsh y un tercero de Kathryn Schulz.

En el primero, Schwarzenegger, exculturista, actor y exgobernador de California, cuenta en pocos minutos sus seis pasos clave para el éxito. Explica las pautas que siguió para pasar de ser el hijo de un desconocido policía austriaco a campeón de culturismo, saltándose para ello algunas reglas. Sus pasos le llevaron luego a convertirse en un actor famoso a pesar de las dificultades a las que teóricamente se enfrentaba, y finalmente a gobernador. Los consejos que da en primera persona llegan altos y claros.

En el segundo, Marsh, autor de *Fat, 40 and Fired* [Gordo, cuarentón y despedido] y CEO regional de Young and Rubicam Brands, cuenta con un estilo directo y contundente cómo hizo para cambiar su estilo de vida y analiza cuáles son las claves del equilibrio entre la vida personal y el trabajo. Sin pelos en la lengua y usando su propia experiencia como base, hace un análisis sincero de cómo es factible cambiar lo que a veces no parece posible y marcar la diferencia en la vida propia y ajena. Uno de sus propósitos es cambiar la definición que la sociedad hace del concepto de éxito.

En el tercero, Schulz, periodista y autora de *Being Wrong: Adventures in the Margin of Error* [Estar equivocado: aventuras en el límite del error], hace una crítica sincera de nuestra percepción de los errores y de nuestra dificultad para verlos. En su estilo sencillo describe la necesidad que tenemos de tener razón, y cómo a menudo consideramos que nuestra forma de ver la vida es la única correcta. En un lenguaje llano termina desvelando cómo la vida nos sorprende constantemente con *feedbacks* que no eran los que esperábamos.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-9.



Capítulo 10

Cuándo lo vas a celebrar

Si tuviese ocho horas para cortar un árbol, dedicaría siete a afilar el hacha.

ABRAHAM LINCOLN

La forma de conseguir tu meta es soñar con lo que quieres, ponerle fecha de caducidad a tu sueño y luego trabajar para alcanzarlo.

MATTI HEMMI

PONIENDO FECHA DE CADUCIDAD A TU SUEÑO

Tic, tac, tic, tac..., el tiempo pasa y es posible que tu sueño se mantenga a la misma distancia de ti que cuando empezaste a leer este libro. Al menos en el plano físico. Si has ido haciendo los ejercicios mentalmente, estará más cerca, pero físicamente aún no te habrás acercado.

El recurso más valioso que tienes, además de tu cerebro, es tu vida, que, como ya sabes, medimos en tiempo. Por eso es triste cuando nos da por dedicarnos a invertirlo en «pasatiempos» o en «matar el tiempo». A veces seguro que dices que «no tienes tiempo» cuando en realidad lo que podrías decir es: «No estoy priorizando las tareas de modo que me quede tiempo para hacer otras cosas». Asumir esa responsabilidad es más duro.



MAYBE: *Wildo, ¿te has dado cuenta de que curiosamente el contexto del trabajo nos preocupa mucho?*

WILDO: *Pues tienes toda la razón.*

MAYBE: *¿Cómo puede ser? No parece lo más lógico.*

WILDO: *No. Pero también es verdad que es en el trabajo donde te pagan y por eso le dedicamos más tiempo.*

MAYBE: *Matti. ¿Y tú qué opinas de lo que estábamos diciendo?*

Pues que, por desgracia, Wildo tiene bastante razón, el reconocimiento profesional a veces parece lo más importante, y aunque hoy ya sabemos que no es así, hay personas para las que el trabajo representa una gran fuente de satisfacción.

MAYBE: *Ya, pero eso no justifica que le dediques todo el día y no tengas tiempo luego para nada.*

Estoy muy de acuerdo contigo, Maybe. Por eso es importante darnos cuenta de que todos disponemos del mismo tiempo y que es nuestra decisión la de emplearlo en una u otra cosa.

MAYBE: *Lo malo como, decía Fernando Trías de Bes en su libro El vendedor de tiempo, es que no hipotecamos nuestras casas, hipotecamos nuestras vidas.*

Así es, y luego no nos queda tiempo para cumplir nuestros sueños, o simplemente para estar con los que queremos.

WILDO: *Sí, pero ¡es más fácil decirlo que hacerlo!*

Así es. A mí también me cuesta, pero mientras no pongas en marcha nuevos comportamientos, y los practiques lo suficiente, no crearás nuevos cánones neurales que te sirvan de cimientos para cambiar tu realidad.

Wildo: *¡Ya!, ¿y eso cómo se hace?*

Pues interpretando lo que dice el título del apartado. Si no pones un propósito en tu vida que tenga una fecha límite, y que implique nuevos comportamientos, tu cerebro seguirá haciendo plácidamente lo que quizá para ti y los tuyos no sea tan bueno.



Si no pones fecha de caducidad a tu sueño, lo que pueden caducar son tus ganas. Ya sé que a veces parece que no hay tiempo, pero si, de repente, enfermas, el orden de las cosas cambia. Parece mentira que tengas que enfermar para darte cuenta de que tienes mucho tiempo. No es cuestión de si hay o no tiempo, sino de atreverte a creer que va a aparecer en cuanto priorices cumplir lo que más deseas. De lo contrario estarás viviendo las consecuencias de **creer** que, efectivamente, «no tienes tiempo». Pero eso es sólo una elección. Y por si no te habías dado cuenta, sólo hablo ahora de cuándo se habrá cumplido tu próximo sueño. No el más difícil, o el que más te gustaría, sino el que llevas más de medio libro diseñando. Así que, sin más dilaciones, atreverte a escribir a continuación la fecha en la que, intuitivamente, confías en que lo habrás cumplido. No tiene por qué ser este año, o el que viene; pero, por lo que más

quieras, ¡ponle una fecha!

La fecha en que mi próximo sueño se habrá hecho realidad es

____ / _____ / _____

¡Enhorabuena! Porque la has escrito ¿verdad? Sabes que no te puedo vigilar, pero tu conciencia sí.

FIJANDO LA FECHA DE CELEBRACIÓN

Bueno, ya tienes fecha de cumplimiento, por tanto, también puedes fijar cuál será la fecha en la que vas a decirle a tu mundo que has cumplido tu sueño. No es complicado, pero sí muy importante. Al definirla, sigues reforzando de forma física y simbólica que crees que tu sueño se va a convertir en realidad, y eso tiene un efecto muy positivo en tu inconsciente. Así que conecta ahora con tu sueño, decide cuánto tiempo tardarás en tener los preparativos listos y fija la fecha. Mantén la inercia ahora que la tienes.

La fecha en que celebraré el cumplimiento de mi próximo sueño es:

____ / _____ / _____

¡Muy bien! Esto ya empieza a parecer un plan en toda regla. Tienes unos valores, una misión, una visión, unos hitos, unas acciones y ahora las fechas que delimitan el cumplimiento de tu sueño. Para que descanses de la presión de tantas decisiones te cambio un poco el tercio, pero no te relajes demasiado.

SI TE HUBIERAS DADO CUENTA DE LA IMPORTANCIA DE LAS TENDENCIAS

Imagínate que pudieras volar hacia atrás diez años en una máquina del tiempo. ¿Te acuerdas más o menos de dónde estabas? ¿Qué pasaba en el mundo? ¿Qué era lo que estaba de moda? Haz memoria.

Probablemente el mundo ha cambiado mucho. Y dependiendo de cuándo estés leyendo esto, habrá cambiado mucho más. Terminé de escribir este libro poco antes de las vacaciones de verano de 2013. Hace diez años no existía Twitter, ni Facebook, y se acababa de crear LinkedIn. Entonces tampoco existía Angry Birds, y menos aún su parque temático. En cuanto a dispositivos, no

existía el iPad, ni el iPhone, y el iPod llevaba dos años en el mercado. Todavía no se hablaba de los *smartphones*.

La tecnología ha avanzado muy deprisa, y la sociedad también. Pero no es mucha la gente que usa la información disponible y que viene avisando de esos cambios en ciernes y de sus efectos. Esa información existe, pero no siempre le prestamos atención. Y en mi opinión esto tiene que ver con que no siempre uno tiene un motivo para hacerlo. Cuando se adquiere el compromiso de una fecha de caducidad y de celebración, y la cosa empieza a ir de verdad en serio, mucho de lo que antes era irrelevante se convierte en muy interesante para ti y para tus sueños.

NUNCA ES TARDE... ¿O SÍ?

Bueno, pues depende. Si tardas en convertir lo que quieres en realidad, es posible que para cuando lo hagas no produzca el efecto que esperabas, o peor aún, no disfrutes del viaje ni del resultado. Lo que quiero decir con esto es que a veces sí puede ser tarde para cumplir un sueño. Si lo que querías es visitar las Torres Gemelas de Nueva York, llegas tarde. Si querías escuchar un concierto en directo de Michael Jackson, ya no es posible. Si estabas deseando pedirle salir a otra persona para que fuese tu pareja el resto de tu vida, a lo mejor ya se ha casado.

Si te parece que estoy un poco quisquilloso con esto de la gestión de las fechas respecto a los sueños, es porque he *escuchado muchas más veces*: «Si me hubiese atrevido antes», «si no me hubiese dado tanto miedo». Incluso a veces en mi vida lo he experimentado también en pequeños detalles que me han fastidiado. Por ejemplo cuando he ido de viaje, he visto algo que me gustaría comprar de recuerdo, y he pensado: «Bueno, mejor en la siguiente tienda». Y al final, me he vuelto sin ese recuerdo que me hacía ilusión. Bueno, «eso que me he ahorrado», podría decirme; ¡pues no! ¡Eso que he dejado de conseguir por no haberme decidido!

Es cierto que siempre habrá más oportunidades de las que puedas aprovechar. Pero me preocupa que dejes pasar más de las necesarias. Y más aún después de leer este libro, en el que has invertido dinero y tiempo, que es mucho más caro. Cada día que pasa no lo recuperas, por lo que es importante que lo disfrutes.

¿PUEDE SER PRONTO?

Dependiendo del tipo de persona que seas puede que tiendas a precipitarte, o a llegar tarde a las oportunidades que te brinda la vida. También puedes ser de los que están siempre en el sitio justo en el momento adecuado. Pero incluso si este es tu caso, no es fácil mantenerse siempre ahí. En innovación decimos que una oportunidad surge cuando se solapan la ocasión tecnológica, social y económica. A veces la tecnología está lista, pero no hay dinero en el mercado. O hay dinero, pero no es el momento social. O la sociedad la necesita, pero la tecnología aún no está disponible. Un ejemplo de esto fueron las primeras agendas electrónicas que hizo Texas Instruments en los años ochenta del siglo xx. La tecnología estaba disponible, pero no era el momento económico ni la sociedad las demandaba. Años más tarde la tecnología no había cambiado mucho, pero la demanda social y el momento económico acompañaron y surgió el *boom* de las PDA, o Asistentes Personales Digitales, que hoy han evolucionado hasta convertirse en los *smartphones*.

Esto mismo, aunque a nivel personal, es lo que podría llegar a pasarte. Sin embargo no es fácil que así sea salvo que te consideres una persona pionera o incluso un friki y te pases el día inventando y adelantándote al resto del mundo. Pero aun así asegúrate de perseverar. Los que triunfan nunca abandonan, aun habiendo llegado demasiado pronto.

PONIENDO FECHA DE ARRANQUE DE TU SUEÑO

Te toca de nuevo comprometerte a una fecha. O tal vez debería decir: LA FECHA. Lo que muchos tienden a hacer, incluidos los «cumplidores», es precisamente no empezar para no tener que llegar hasta el final. Y una de las mejores formas de no empezar es no poner fecha de inicio. Así que, ¿qué vas a hacer? Llegado a este punto la tentación es desde luego seguir posponiéndolo. «Ya lo haré. Es que me da pereza. ¿Qué prisa hay?» Yo eso lo traduciría por: «Estoy cagad@, no me atrevo a enfrentarme a lo nuevo. ¿Y si fallo?».

Claro que tampoco vas a hacer como el del chiste: «¿Dejar de fumar? Eso está chupado. Ya lo he dejado cincuenta veces».

Lo bueno y lo malo de definir la fecha de cumplimiento es que el tiempo está contando, y cada día tienes menos. Pero eso lo piensas desde tu zona de confort. Lo malo, y lo bueno, es que, en cuanto fijas la fecha de inicio, ya sabes cuándo vas a empezar. Y encima esa fecha va antes que la otra. «¡Dios mío! ¡Qué agobio!» Entonces es cuando entran los nervios. Y los aplazamientos. ¡No, eso no! ¡Tú no eres de esas personas!, ¿verdad?

Bueno, ahora en serio. ¿Te encuentras en condiciones de poner ya la fecha

de arranque de tu sueño? Recuerda que es importante valorar si es el momento oportuno en tu vida; y por otra parte no uses eso como excusa para aplazarlo *sine die*, o fijarlo para dentro de un par de años. Para entonces ¡igual se te ha olvidado todo lo que has aprendido!

La fecha en que empezaré a trabajar en el cumplimiento de mi próximo sueño es:

____ / ____ / ____

¡Tiri, tiri! Se suponía que eso eran unas trompetas celebrando la definición de la tercera fecha. Por si no las has oído, aquí tienes al menos la parte gráfica.



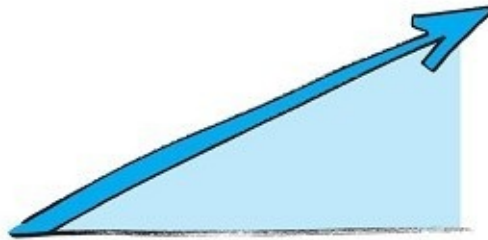
CELEBRA LOS HITOS CONSEGUIDOS

Aunque te parezca que vas a pasar más tiempo de fiesta que actuando para conseguir tu sueño, lo cierto es que yo no puedo valorar la longitud o la dificultad del proceso que te planteas. Pero sí te puedo asegurar que es muy bueno para ti y tu salud emocional celebrar cada hito como si fuera un minisueño conseguido. Si no lo haces como una minifiesta, date al menos un homenaje. Cómprate una botella de buen vino o vete a cenar con tus amigos. Dependiendo de la práctica que tengas poniendo en marcha tus sueños, puede ser bueno celebrar incluso las primeras acciones, o todas, si quieres.

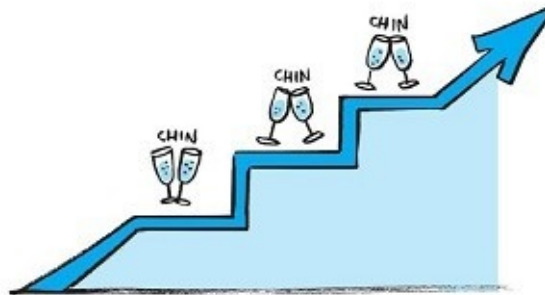
Aunque de forma racional no te parezca tan importante, en tu mente estarás haciendo neuroasociaciones tras cada logro conseguido a través de la recompensa química que sentirás cuando lo celebres.

Al tener ya fecha de arranque, de finalización y de celebración del sueño

habrás puesto unos límites que generarán en ti la presión necesaria, o como decimos en el mundo de la consultoría, el «sentido de urgencia» imprescindible para que el proceso avance. Sólo con el deseo de hacerlo no suele ser suficiente. Pero para que este viaje no sea una línea ascendente de exigencia, lo suyo es que te permitas descansar y celebrar los hitos.



Es como si definieras «mesetas» en esa ascensión, o como dicen los ciclistas: «falsos llanos». Será entonces cuando podrás darte esas minivacaciones o esos premios.



Además de disfrutar de la celebración, estarás reconociéndole el mérito a lo que estás haciendo, y de paso estarás recargando tus baterías emocionales.

COMPROMETIÉNDOTE EN PÚBLICO

Lo más habitual es que a la gente le dé miedo exponerse. Y no me extraña. Desde pequeños nos han enseñado a criticar y a echarnos en cara lo que no hemos hecho, en lugar de entender que lo hacemos lo mejor que nos sale; y que si no lo hacemos mejor será porque hay algo interno o externo que nos limita. Y con esos mimbres a ver quién se atreve ahora a hacer algo que te pueda dejar en evidencia. ¡A ver quién se expone en público!

Sin embargo, **cuanto más te expones, más ganas.** Esto ocurre en la formación, en el mercado de trabajo, entre los amigos, en las aficiones. ¿No me crees? ¿Quién obtiene más *feedback*, el que más se expone o el que menos? ¿Acaso «no exponerse» no es una forma de actuación por omisión? No digo con eso que tengas que ir por la calle como viniste al mundo, exponiendo las joyas de la corona a los viandantes. Pero cuando tienes un propósito, exponerse y expresar lo que quieres o a lo que te comprometes es una buena forma de obtener el *feedback* que de otro modo no recibirías. Si te fijas, las figuras públicas reciben más *feedback* que nadie, ¿no?

Cuando decides exponerte delante de la gente que te puede ayudar a asumir responsabilidad por tus compromisos, y si además estableces con ellos que te den *feedback* sobre los puntos que quieres, tienes la oportunidad de recibirlo en el formato y con la frecuencia que elijas. Esa es la base del Plan de *Feedback* que hiciste. Porque lo hiciste, ¿verdad? Bueno, pues comprometerte con ese público que elijas y exponerte contándole lo que has decidido hacer es una de las mejores fórmulas para que las fechas que has elegido hagan de conjuro mágico para que las cumplas.



MAYBE: *Ya, pero ¿y si lo hago mal?*

¿Qué pasa «si lo haces mal»?

MAYBE: *¡Pues que se van a dar cuenta!*

¡Claro mujer, para eso lo has hecho!.. Tú decides por dónde ir, y los demás te avisan si te desvías o si no avanzas. Son como un GPS. Sobre todo si les has invitado a las diferentes celebraciones que harás en el camino.

MAYBE: *O sea, que actúan más como mis «quitamiedos»...*

Eso es. Esos «quitamiedos» te ayudan a no despeñarte, y a la vez te dan la seguridad para que avances incluso aunque a los lados haya un precipicio, o te lo parezca.



El momento en el que te comprometes públicamente ante personas a las que no quieres fallar, y a las que les contarás tu sueño, es otro de esos momentos importantes que hay que definir. O como dice mi amigo y experto en innovación Juan Cano-Arribi, es importante que te atrevas a generar el efecto Plaza Pública.

En este caso contigo como protagonista.

He decidido hacer público el compromiso de mi sueño para el día:

____/_____/____

Las personas a las que voy a informar son:

Si lo has rellenado, genial. Si no lo ves claro, date tu tiempo, pero no lo descartes definitivamente. Insisto, se gana mucho; y sobre todo, no sabes a quiénes pueden conocer que te puedan ayudar más adelante.

Finalmente ten en cuenta que, al exponerte, en realidad te habrás expuesto a tus propios miedos, como dice esta famosa cita del cantante Jim Morrison: «Exponete ante tus miedos más profundos; después de eso, el miedo ya no tiene poder, y el miedo a la libertad se encoge y desaparece. Eres libre».

¿CUÁNDO CONSEGUIRÁS CUMPLIR TU SUEÑO?

Si esta pregunta andaba rondando tu cabeza, es un síntoma de que quieres empezar, pero quieres más certezas.

La velocidad con la que te acercarás a la fecha de cumplimiento depende de cuánto tiempo le dediques y cuántas ganas tengas de hacerlo. Estas últimas serán la clave para que priorices el sueño por delante de otras actividades, y encuentres recursos donde aparentemente no había. Y eso incluirá sacrificar fines de semana, horas de sueño e incluso tiempo con la familia o los amigos. Eso sí, valora en cada momento lo que haces.

El dinero puede ser también un condicionante, pero no tiene por qué. Y menos ahora que contamos con plataformas de *crowdfunding*, foros de emprendedores o clubes de *business angels*. Lo que sí puede retrasarte más es la generación de suficiente confianza en ti mism@. Ese proceso puede durar más cuanto menos te atrevas a confrontar tus miedos.

Y otra de las cosas que te puede retrasar es avanzar sin *feedback*. En algún

momento del camino, puede que te encuentres en fases duras en las que lo único que te apetezca es abandonar. Tirar la toalla. Por eso es importante que cuentes con una visión clara que te creas, que tengas una buena definición de tu sueño, un plan con hitos y acciones. Si sabes que estás haciendo lo que toca y has conseguido los hitos intermedios, pero no termina de cumplirse, esa visión clara será tu flotador emocional. ¿Qué puedes hacer? Persevera. Confía en ti y confía en el proceso. La falta de *feedback* no significa que estés en el camino equivocado. Tampoco significa que estés en el correcto, pero si has hecho lo que te propusiste en el plan y has conseguido los hitos que definiste, es muy posible que estés atravesando la última etapa antes de alcanzarlo. Te digo por experiencia que es una época dura. En algunas de estas ocasiones no tendrás quién te pueda dar *feedback*. Tú eres la persona que mejor conoce cómo es eso que quieres conseguir. Sólo tú tienes las sensaciones correctas, y no hay otro *feedback* que te confirme si estás haciendo las acciones necesarias.

Es posible también que se te haya escapado definir algún hito más. Cuando diseñas un sueño que vas a cumplir por primera vez, no es fácil preverlo todo. Cuando planificas desde la mente, puedes olvidar algún aspecto importante precisamente por la falta de experiencia haciendo eso que quieres conseguir. En otras ocasiones lo que ocurre es que surgen imprevistos que retrasan la consecución de tu sueño: gente que no responde como esperabas, o tareas que requieren más tiempo, más dinero o más experiencia de los que tienes o de los que te pueden proporcionar. Y esto requerirá de soluciones que no habías previsto.

Pero para que no te vayas sin nada de este apartado te invito a un nuevo compromiso. No hace falta que seas muy ambicios@. Pon lo que te salga de forma natural, y luego ya podrás incrementarlo.

El número de horas semanales que me comprometo a dedicar a mi sueño será al menos de:

_____.

Bueno, ya tienes otro compromiso, este de dedicación. A diferencia de cómo ocurre con los medicamentos, en este caso si te saltas una hora, haz lo posible por recuperarla. Si finalmente no puedes, no te fustigues. Pero asegúrate de cumplir lo previsto.

Cumplir un sueño no es normalmente una tarea fácil, pero sí factible. Eso sí, cuanto más lejos se ubique el sueño de tu zona de confort, más aprendizajes requerirá. Y posiblemente más recursos, aunque sólo sea más imaginación y más creatividad. Por eso es tan crítico contar con los hitos, su celebración y una buena preparación. Como dice la célebre cita de Lincoln: «Si tuviese ocho horas

para cortar un árbol, dedicaría siete a afilar el hacha». Y en este caso, el hacha eres tú.

¿CADA CUÁNTO REVISARÁS LOS PROGRESOS?

Una de las máximas en las empresas con éxito es que está muy bien diseñar buenas estrategias, pero lo más importante es ejecutarlas. O como se dice también, más vale ejecutar bien una estrategia mal diseñada, que ejecutar mal una estrategia bien diseñada. Aunque supongo que no estás aplicando el Método TAAS para asuntos empresariales, ambas afirmaciones son válidas para ti. De nada vale que hayas diseñado un superplán si luego no lo pones en marcha. Y más vale que ejecutes muy bien las acciones que has pensado, aunque no sean todas las necesarias. Ya te darás cuenta cuando estés en medio del viaje. Pero al menos lo que hayas hecho te habrá servido.

Por todo esto, es necesario que veas cómo avanzas por el mapa de tu sueño. El seguimiento es una de esas tareas fastidiosas que nadie quiere hacer, pero que aseguran que no se te queden «acciones en el tintero». Y me temo que no habrá nadie a tu lado con tanto interés como tú en cumplir tu sueño. Si tú no lo haces, no esperes que otros lo hagan por ti. Probablemente sea una de las tareas menos agradables de hacer, pero seguro que será una de las que más beneficios te reporte.

Así que para acabar este capítulo, te pido un compromiso más que te sugiero anotes en tu agenda personal.

Me comprometo a hacer seguimiento del Plan de Acción de mi sueño el día de cada semana/mes.

Bueno, ahora ya sólo te falta pasarlo a tu agenda y ser fiel a tus compromisos. Y acuérdate de compartir tu compromiso con quienes hayas decidido.

Los puntos clave del capítulo

- «No tengo tiempo» es un juicio convertido en creencia.
- Decir «no tengo tiempo» es menos preciso que «no estoy priorizando las tareas de modo que me quede tiempo para hacer otras cosas. O para no hacer nada».
- A menudo no hipotecamos nuestras casas, hipotecamos nuestras vidas.
- Fijar una fecha de celebración de tu sueño es una forma de confirmar que crees en ti y en tus capacidades para conseguirlo.
- Las tendencias nos informan de forma anticipada de lo que está llegando y de lo que viene. Fijarte en ellas puede serte de gran ayuda. Observa las «señales tempranas».
- Retrasar el comienzo de tu sueño puede hacer que pierdas oportunidades. No te despistes, y presta atención a la información. Si te adelantas, necesitarás perseverar más de lo previsto. En este caso, aplícate la máxima de: «Los que abandonan nunca triunfan, los que triunfan nunca abandonan».
- Al fijar fechas de inicio, finalización y celebración generas una presión sana —la tensión creativa— que te ayuda a avanzar en el cumplimiento de tus acciones.
- Comprometerte al cumplimiento de tu sueño de forma pública, e incluso a celebrar el logro y los hitos intermedios, refuerza tu convicción.
- El cumplimiento de tu sueño depende de los recursos que le dediques, de los apoyos con los que cuentes, y del seguimiento que hagas de Tu Plan de Acción.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Este capítulo es corto, pero fundamental para ponerte en marcha. Los límites los estableces tú y eso permite que sean creíbles. A menudo en la vida no fijamos límites para no darnos cuenta de que no los hemos cumplido.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- ¿Cuántas veces has dicho «no tengo tiempo» en la última semana? ¿Has decidido ya transformar esa creencia y asumir responsabilidad por cómo priorizas tu vida?, ¿o prefieres dar una respuesta victimista? Recuerda que el futuro no está escrito, pero manteniendo esa creencia estás añadiendo esa característica a tu visión.
- ¿Cuántas veces has celebrado logros en tu vida? ¿También los pequeños? Si no es así, ¿por qué no? Anota tu respuesta para revisar luego tus creencias. Si nunca celebras logros, pregúntate ¿por qué no los celebro? ¿Qué confirmo al actuar así?
- ¿A qué tipo de tendencias prestas atención? ¿Te llegan ya como realidades?, ¿o eres de las personas que se adelantan? ¿Qué beneficios te llevas en cada caso? ¿Qué pasaría si lo hicieras de otra forma?

• ¿Te cuesta fijar límites temporales? ¿Qué ganas al ponerlos? ¿Y al no hacerlo? ¿Te complican la vida? Si es así, es posible que estés muy a gusto en tu zona de confort. Lo malo es que desde ahí los sueños no se suelen cumplir.

• Si has definido fechas, ¿notas ya la tensión creativa? Si no las has fijado, es más probable que tu tensión emocional haya salido victoriosa del combate inconsciente con la tensión creativa.

• ¿A quién más podrías contarle tu compromiso, pero te da miedo hacerlo? ¿A qué miedos no miras a la cara si no lo haces?

• ¿Cuántas horas más crees que podrías liberar para tu sueño si dejaras de ver la televisión, leer la prensa o navegar por internet? Las redes sociales están convirtiéndose en otra de las arenas movedizas donde muchos futuros cumplidores de sueños quedan atrapados.

Recursos adicionales

En este décimo capítulo he añadido dos vídeos, uno de Philip Zimbardo y otro de Stefan Sagmeister.

En el primero, Zimbardo habla de la diferencia entre dos formas de ver el tiempo: el de las personas focalizadas en el presente y el de las focalizadas en el futuro. Aprovechando su tiempo de forma intensa relata uno de los famosos experimentos en los que se probó cuál es la diferencia entre los niños que retrasan la recompensa frente a los que prefieren obtenerla de forma inmediata. Si bien es un vídeo muy corto, explica de forma sencilla cómo puedes estar viendo la fijación de los límites temporales respecto a tu sueño, y la importancia de equilibrar el foco en presente junto con el foco en el futuro.

En el segundo, Sagmeister, diseñador gráfico que ha trabajado para clientes como los Rolling Stones o Lou Reed, cuenta su peculiar forma de adelantar y organizar parte de su jubilación, de modo que consigue «traerse» parte de su tiempo futuro al presente y permitirse el lujo de buscar inspiración para su trabajo en otras partes del mundo. Su ejemplo y otros que cuenta, como el propio Ferran Adrià, puede servirte si te decides a generar tiempo para tus sueños.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-10.



Capítulo 11

Cuánto crees que te va a costar

Los que abandonan nunca triunfan, los que triunfan nunca abandonan.

VINCENT THOMAS LOMBARDI

Una vida lograda es un sueño de adolescente realizado en la edad madura.

ALFRED VICTOR DE VIGNY

«ES DIFÍCIL». SI TÚ LO DICES

Pues sí. Cumplir tus sueños puede ser difícil. Y también puede ser más fácil de lo que te imaginas. Los problemas, las dificultades y las oportunidades son diferentes formas de ver los obstáculos que aparecen cuando te planteas algo que no has hecho antes.

Me gusta pensar que **un problema es una forma de llamar a lo que me separa de lo que me he propuesto**. Por eso contratan las empresas a sus profesionales. Para ayudarles a conseguir eso que quieren y aún no tienen. O como aprendí de Tim Ingarfield, un problema es sólo una de las formas de definir una situación. Y puedes etiquetarlo como problema difícil o fácil. Tú decides.

También puedes ver tu sueño como la oportunidad para lograr todos esos conocimientos y habilidades que hoy no tienes y que vas a aprender en el proceso de conseguir lo que te estás atreviendo a plantearte. Pero para eso es necesario que aceptes las fases de aprendizaje, y especialmente la de la incompetencia consciente, y que te sirve para mantenerte humilde. O como me gusta decir:

Ir por la vida siempre de ida, y nunca de vuelta

Porque esa es la actitud de los cumplidores de sueños. Es la forma en la que conseguirás mantener tu curiosidad despierta, y con la que podrás explorar lo

que ocurre con el cariño y la profundidad necesarios.

Como decimos en *coaching*, los juicios hablan más del que los emite que de lo enjuiciado. Vamos, que si prefieres enjuiciar el cumplimiento de tus sueños como algo difícil lo que le estás diciendo al mundo, y sobre todo a tu inconsciente, es que te va a costar mucho aprender lo necesario.

¿CUÁNTA CERTEZA NECESITAS PARA PONERTE EN MARCHA?

Dependiendo de lo ambicioso que sea tu sueño variará el nivel de certeza previo que necesites. Bueno, de eso y de la experiencia que tengas desafiando lo desconocido. Para los aventureros experimentados que se atreven a gestas heroicas, la certeza parece menos problema. En 1984, Amyr Klink, fue la primera persona en cruzar el Atlántico Sur remando en solitario. Lo hizo en tan sólo cien días, saliendo de Lüderitz, en Namibia, y llegando a Salvador de Brasil. Sin embargo planificó detalles tan minuciosos y fundamentales como su alimentación, que en su caso era comida liofilizada.

En el cumplimiento de tus sueños vas a encontrarte aspectos que puedas controlar y anticipar, y otros que simplemente tendrás que afrontar cuando ocurran. Klink anticipó la posibilidad de volcar, y diseñó dos depósitos antivuelco. Esto facilitó que las tres veces que le ocurrió pudiera continuar con su travesía sin retrasos.

Pero como ya leíste antes, si quieres tenerlo todo controlado y no asumes que va a haber cosas que no vas a poder anticipar, lo más probable es que nunca empieces. O que lo hagas y al mínimo descoloque emocional al que te enfrentes te vuelvas a la orilla de tu zona de confort.



A veces esto te ocurrirá ante riesgos reales, y otras sólo ante peligros imaginados. Pero lo normal, salvo que decidas imitar a aventureros como Klink, es que no tengas amenazas que impliquen peligros muy serios.

A la hora de establecer la certeza que necesitas tener, piensa en si esta vendrá de tu interior o «de fuera». Y si es así, si tiene que ver con el entorno o con personas concretas. Personas que admiras o respetas, y te den la certeza o la tranquilidad que te falta.

Cuando en la primavera de 2012 decidimos mi mujer y yo venimos a vivir a Inglaterra, mis clientes estaban todos en España. Vivir en Inglaterra me parecía algo muy interesante para la educación de nuestros hijos, pero a la vez tenía que valorar lo que arriesgaba: ¿se resentirían las ventas?, ¿tendría el equipo listo?, ¿podría mantener la base de clientes si iba a Madrid con menor frecuencia? Después de valorarlo en familia me vine a Londres, donde tuve una reunión de una mañana con Mike Harris, un empresario inglés que ha conseguido generar tres marcas icónicas que han llegado a facturar cada una más de mil millones de libras. Habiéndole tenido como mentor en el programa de emprendimiento que había hecho en 2011, tenía claro que su opinión me ofrecía una seguridad que minimizaba mi incertidumbre. Tras la reunión con él tuve claro que mi sueño se iba a hacer realidad.

En todo caso, lo que está claro es que cada uno tiene su nivel de certidumbre, y que las circunstancias de cada uno son diferentes. Por eso te propongo a continuación que le des una vuelta a cuál es el nivel de certeza que necesitas, y sobre todo, cómo conseguirlo.

Ejercicio:

Para que te resulte más fluido te voy a ir haciendo preguntas. Te sugiero que no las leas todas antes, sino que las vayas contestando según aparecen. De esta manera el *feedback* que recibas te ayudará a profundizar en tus primeras reflexiones.

Los peligros que anticipo en el cumplimiento de mi sueño son:

Algunos de estos peligros serán más reales que otros. E incluso, reales o no, la confianza que sientes en tus propias capacidades hará que no los percibas todos igual de amenazantes.

Los peligros que más me preocupan y para los que no siento que tenga una forma clara de superarlos son:

Y ahora de estos últimos es importante distinguir cuáles se basan en evidencias previsible, y cuáles simplemente en miedos históricos.

Los peligros para los que tengo evidencias concretas y previsible son:

Los peligros para los que no tengo evidencias concretas y previsible, y creo que son más bien miedos, son:

Muy bien. Para los peligros que son «documentables», vas a necesitar algún tipo de recurso, interno o externo, o ambos. Si los tienes claros, este es el sitio en el que los puedes reflejar, y te voy a pedir que distingas los internos de los que vendrán de fuera. Acuérdate del ejercicio de las cuatro esquinas, porque en tu experiencia puede haber apoyos que no estás teniendo en cuenta.

Los recursos internos con los que voy a superar los peligros que percibo son:

Y ahora los externos. Aquí puede que tengas ayudas externas o que conozcas a alguien que te pueda facilitar esos recursos.

Los recursos externos que necesito para superar los peligros que percibo los voy a conseguir de, o en:

Ahora sólo te falta añadir las respuestas del punto anterior a tu lista de acciones y añadirles una fecha.



WILDO: Matti. ¿Cómo sabes que voy a tener una solución para todos los peligros documentables?

Yo no he dicho que la vayas a tener.

WILDO: ¿Ah no? Has pedido que anote los recursos externos con los que voy a superar los peligros.

Sí. ¿Y?

WILDO: Pues que a lo mejor no tienes respuestas para todo.

Es verdad. Y de hecho ya dije que no es posible salir de tu zona de confort a cumplir tus sueños si quieres tenerlo todo controlado.

WILDO: Ya, pero ¿entonces qué pasa con esos peligros que se quedan sin superar?

Yo no he dicho que se queden sin superar.

WILDO: ¡Bueno, vale!, lo he dicho yo.

Lo que estoy haciendo, si te das cuenta, es empezar a quitar algunos frenos a la rueda para que tu mente empiece a moverse. Algunos peligros ni

siquiera van a ocurrir, y otros van a tener solución a medida que avances. Pero no puedes saber todas las respuestas antes de que la verdadera pregunta aparezca.

WILDO: *OK. Y entonces ¿qué?, ¿me pongo en marcha con lo que tenga claro y ya está?*

Sí y no. Cuando cumplas las acciones que te ayudan a reducir la incertidumbre irás encontrando más respuestas que ahora no ves, porque están en la zona de aprendizaje o incluso en la de no experiencia...

WILDO: *¡O de pánico!*

Sí, o de pánico. Pero a medida que amplíes tu zona de confort, lo que antes estaba en tu zona de pánico estará más cerca de la de confort.

WILDO: *O sea, que la zona de confort es como la playa, la de aprendizaje como la parte donde hago pie, y más allá tengo que nadar o me voy para el fondo.*

Sí señor. Esta metáfora me la copio.

WILDO: *De nada hombre. Son diez mil.*



Confío en que, como a Wildo, te llegue cómo es este proceso de ir reduciendo la incertidumbre de lo que es documentable. Sigamos con los miedos.

Lo que te pido ahora es que de nuevo mires a los miedos que han ido surgiendo al concretar tu sueño en acciones, o al revisar los peligros.

Los miedos que noto cuando pienso en los riesgos son:

Vale. Ahora viene la pregunta del millón: ¿Quieres revisarlos o te da miedo? Si te decides a hacerlo, numéralos y ahora, uno por uno, somételos al interrogatorio que incluyo a continuación. Si tienes alguien de confianza que haga las preguntas, mejor. Si no es así, déjalos estar de momento, y no te metas en el agua por ese lado de la playa. Si ves que no hay por dónde meterse, te

sugiero a un «profesor de natación» que en estos casos llevan el título de *coach*, psicoterapeuta o similar.

Aquí va el interrogatorio.

Los supuestos en que se basan mis miedos son:

De las frases anteriores, identifica las creencias y márcalas o táchalas. No porque no sean correctas, sino porque ya sabes cómo se trabajan y puedes hacerlo por tu cuenta. Lo que quedan son los supuestos.

Las evidencias o los fundamentos en los que soporto mis supuestos son:

¡Muy bien! ¿Son creíbles o increíbles? Es decir, ¿crees que tienen una lógica que defenderías delante de otro adulto? ¿O son más bien un ejercicio limitante de tu maravillosa imaginación? O dicho de otra forma: ¿los has contrastado ya antes con alguien de confianza? No estoy diciendo que estén mal. Pero sé por experiencia que, muchas veces, cuando alguien hace consciente la base de sus miedos, estos se desmoronan como si fuesen un castillo de naipes que no resiste el primer golpe de realismo.

Si se han desmoronado, lo más probable es que proviniesen de tu pasado. Serán en ese caso miedos aprendidos. Si siguen resistiendo, o bien tienen una base más intensa que no es fácil desmontar, o bien son más recientes. Te invito a una última prueba antes de que decidas si prefieres apuntar «ir a clases de natación» en tu listado de acciones.

Lo peor que podría ocurrir si se hacen realidad mis miedos es:

Lo que haría en ese caso sería:

Y lo que habría aprendido es que:

Bueno, es suficiente. Si después de completar las frases anteriores compruebas que has hecho desaparecer tus miedos, o que los has reconocido e incorporado como compañeros de viaje, genial. ¡Prueba superada! Si no es así, mi sugerencia es que busques a los profesores de natación que te comentaba hace un momento. Y eso sí, con la cabeza bien alta. Cada uno es libre de tener sus miedos, y la forma de superarlos es buscando soluciones. A veces estas son más sencillas y otras llevan más tiempo, pero con tu determinación y perseverancia dentro de poco esos miedos serán algo que recordarás como uno más de tus aprendizajes.

¿CUÁNTO ARRIESGAS SI NO EMPIEZAS YA?

Desde hace años me gusta una frase que dice que «**el verdadero riesgo está en no arriesgar**». Y a veces me planteo si me gusta porque me considero una

persona pionera, o porque, en el fondo, es imposible no arriesgar. El hecho de estar vivos implica enfrentarnos a diario a muchos riesgos. Desde coger el coche, cruzar la calle, entrar en un ascensor, coger un avión o simplemente salir a comprar el pan. Lo que ocurre es que la percepción de riesgo es muy diferente.

Recuerdo una conferencia a la que asistí en la que nos explicaban que en los cursos para aprender a perder el miedo a volar, redondeaban la cifra que indicaba la probabilidad real de tener un accidente aéreo. La cifra era 0,007 %. Pero el número 7 es más alto que el 1, y por eso en los cursos presentaban la cifra anterior como 0,01 %. Siendo mayor, a la mayoría de las personas le parece más pequeña. ¡Total un cero más o un cero menos! A estas alturas no te debería sorprender este hecho con lo que ya has aprendido sobre cómo funciona la mente.

Pero de nuevo, para poder revisar los supuestos y ver si son acertados o equivocados, necesitas cierta predisposición y un mínimo de relajación. Por eso cuando valores el riesgo de no arriesgar es importante que lo hagas en un día en el que tus niveles de estrés sean bajos. Por ejemplo, una mañana de sábado, o incluso un día de vacaciones. Lo siguiente que te invito es a que te conectes con las ventajas que identificaste cuando pensaste en lo bueno de cumplir tu sueño. Tal vez lo sobrevaloraras. Pero también es muy posible que hayas sobrevalorado *a posteriori* las ventajas de no cumplirlo.

Una de las dificultades de diseñar el futuro es que tiene como contrapeso al presente, que es real. En cambio, el futuro que imaginas es una opción entre infinitas posibilidades. Mientras en el presente sientes lo que sientes, porque segregas neurotransmisores y hormonas que influyen en tu cuerpo, el futuro lo sientes en tu imaginación y por tu voluntad.

Sin embargo es curioso que, a pesar de la experiencia que has acumulado, no te des cuenta de que podrías haber tenido un presente más satisfactorio si en el pasado hubieras imaginado un futuro mejor y hubieras trabajado por conseguirlo. Si te sirve de consuelo, esto nos pasa a todos.

Ejercicio:

Te sugiero que revisites tu pasado y te des cuenta de cuáles fueron los sueños que no pusiste en marcha en su momento, y que hoy podrían ser ya una realidad. Si te hubieras decidido entonces a asumir los riesgos y hubieras llevado a cabo las acciones oportunas, hoy tu vida podría ser distinta. Eso sí, no quiero las razones por las que no lo hiciste. Sólo los sueños, porque ya sé que sabes crear justificaciones. Para eso no nos falta creatividad.

Los sueños que en su día no puse en marcha son:

Y ahora un poco más de imaginación.

Esto es lo que ahora podría estar haciendo de haberme decidido:

Bueno, no te flageles. Sólo quería que te dieras cuenta de que sí hay riesgo en no arriesgarse. Por eso, ¡no dudes en empezar ya a arriesgar! Cuanto más a menudo ajustes tu *imago*, más competente serás. No tienes tiempo que perder.

¿CUÁNTO VALE TU TIEMPO?

En una jornada de emprendimiento a la que asistí hace unos meses, la empresaria Vicki Wusche, especialista en inversiones en propiedades y autora de varios libros (www.thepropertymermaid.com), nos hablaba de la importancia de entender cuánto valía nuestro tiempo. Al principio pensé que el tema no era tan trascendental. Tanto trabajas, tanto cobras, y ya está. Pero luego, a medida que Vicki iba explicándose, me fui dando cuenta de que, en realidad, no era tan sencillo. Y reflexioné.

No todo lo que haces en tu vida se traduce en dinero. Ni falta que hace. Pero si te dieras cuenta de en qué empleas tu tiempo, y de lo que obtienes desde el punto de vista de calidad de vida, probablemente empezarías a plantearte algunos cambios. Uno de los mentores que Vicki y yo hemos tenido en común, Daniel Priestley, fundador de Triumphant Events y creador del programa Key Person of Influence, dice en su metodología de emprendimiento que todos tenemos un libro dentro. A poco que hayas acumulado experiencia en tu vida, habrás aprendido cosas que a buen seguro pueden ser útiles para otros. Y cuando

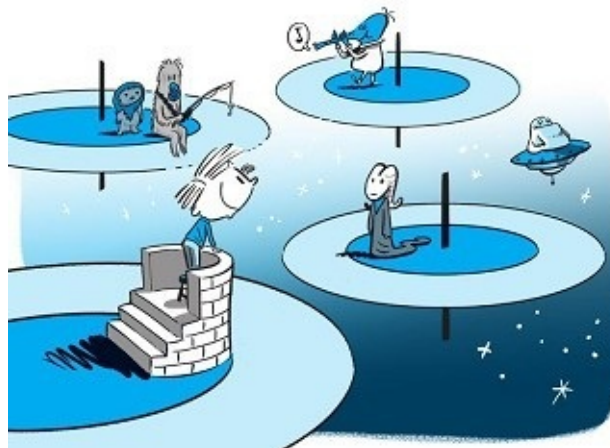
te das cuenta de esto ya hay algo en lo que podrías estar invirtiendo tu valioso tiempo, en lugar de hacer más de lo mismo.

Existen bancos de dinero, y este lo puedes perder, pero también puedes recuperarlo y ganar más. En cambio no existe la posibilidad de recuperar el tiempo pasado. Pero eso sí, puedes decidir aprovechar el que tienes de forma que lo disfrutes.

Dicho de otra manera, toma conciencia de cuánto vale tu tiempo y de en qué lo inviertes. O parafraseando a Einstein, si lo que obtienes hoy en día con lo que haces no te satisface, y sigues haciendo más de lo mismo, estarás mostrando síntomas de poca salud mental.

¿CUÁNTOS ME VAN A AYUDAR A CONSEGUIR MI SUEÑO?

Si te has hecho ya esta pregunta antes de leerla aquí, enhorabuena. Ya sé que te lo he mencionado un par de veces en el libro, pero te sorprenderías de la cantidad de gente que trata de cumplir sus sueños en solitario. Y no porque quieran conseguir un récord Guinness, sino más bien porque no les pasa por la imaginación que otros puedan ayudarles. Cuanto más consciente eres de que en tu zona de confort sólo hay lo que has acumulado en tu vida, y que juzgas la realidad a través de ese prisma, más sientes la necesidad de contar con otros puntos de vista. A mayor diámetro de la zona de confort, menos miedo y más conciencia de lo poco que en realidad sabes. Mientras defiendes la muralla de tu zona de confort, no ves más allá. De hecho no crees que haya nada más allá. Sin embargo, según vas quitando los ladrillos y ampliando tu zona de confort, te das cuenta de la que tuya era una más de las formas de ver el mundo. Los demás pueden enriquecer tus propuestas y tus sueños.



Otra de las consecuencias positivas de abrirte a otros es que, además de traerte información, te proporcionará contactos e incluso vías más sencillas para llevar a cabo tus acciones.

Recuerda los cinco contextos. Cuanto más pienses sobre ellos, más te darás cuenta de que, aunque te consideres individualista, en realidad siempre hay un «equipo» ahí fuera que te da apoyo emocional, espiritual, mental o incluso físico. Cuanto más te expongas, más cuentes al mundo lo que quieres, más probabilidades tienes de que mucha gente quiera ayudarte. Cuando te lo pregunté en el Capítulo 4, aún te faltaba información, pero ahora que ya sabes cuáles son las acciones que quieres llevar a cabo, es un buen momento para volver a pensar en quiénes te van a ayudar. A quiénes vas a pedir ayuda, por muy machote, o lanzada, que seas. Estamos en el mundo de la cooperación, del compartir, y el éxito de las redes sociales se basan en esta idea. El mundo es “co-“: co-diseño, co-creación, *crowd-sourcing*, *crowd-funding*, *crowd-everything*.

Ejercicio:

Revisa tus acciones y vuelve a plantearte a quiénes necesitas involucrar.

Las personas a las que quiero involucrar en el cumplimiento de las acciones que me llevarán a conseguir mi sueño son:

Como ya te dije antes, si tienes la oportunidad únete a un grupo de *masterminding* o crea uno. De este modo podrás tener compañeros que te ayuden a conseguir tu sueño, mientras tú disfrutas de devolverles el favor con la misma moneda.

YA TIENES TODO LO QUE NECESITAS

Imagino que, si te paras a pensar, te darás cuenta de que llevas mucho tiempo mirando hacia fuera de tu zona de confort. Tu tarea ha estado dirigida a entender qué tipo de travesía te espera y a prepararte para que esta transcurra sin

percances. Casi todo el trabajo que has hecho iba destinado a anticipar qué podía ocurrir ahí fuera. Es cierto que también te he invitado de vez en cuando a mirar dentro; pero no sé si al hacerlo te has parado a pensar que en el fondo todo lo que has sacado ya lo traías contigo. Lo que has hecho es permitirte bucear en tu inconsciente, rescatando de las profundidades respuestas a preguntas que no te habías hecho antes.

Por lo que a mí respecta, ya tienes la preparación que necesitabas. Si te falta algo, es posible que sea porque no has hecho algunos de los ejercicios, o aún te falta pedir algunas de las ayudas profesionales que te he sugerido. Pero acuérdate de que en realidad esas ayudas son también acciones del plan. Puede que sientas que te falta preparación, pero insisto, aquí has podido leer y practicar las bases que es posible aprender de un libro. El resto implica ponerte en marcha. No hay nada como la vida real para obtener el *feedback* de cuál es tu verdadera preparación. Eso sí, empieza poco a poco, observa lo que pasa y ve corrigiendo el plan según te haga falta. Pero sólo las acciones. No cambies el sueño.

Hasta aquí ha llegado el Método TAAS. Pero como los cantantes, he añadido una última canción. En este caso un último capítulo en el que te doy una caja de herramientas que te vendrá bien llevarte a tu viaje.

Los puntos clave del capítulo

- Un problema es sólo una de las formas de definir una situación. Y puedes etiquetarlo como «problema difícil» o «fácil». Tú decides.
- Para cumplir tus sueños es importante ir por la vida «siempre de ida», y «no estar de vuelta» de las cosas.
- Los juicios hablan más del que los emite que de lo enjuiciado.
- La necesidad de certidumbre es directamente proporcional al tamaño del sueño que te plantees, e inversamente proporcional a la experiencia que tienes saliendo de tu zona de confort.
- Los miedos del pasado a menudo se sostienen en percepciones no revisadas que te llevan a pensar que te hace falta más certidumbre de la que en realidad necesitas.
- Arriesgas más cuanto menos ajustas el *imago*. Y cuanto más a menudo lo hagas, más competente serás con el presente.
- El tiempo no empleado para cumplir tus sueños puede estar siendo un valioso recurso malgastado.
- Los demás te ayudan a ver otras formas de cumplir tu sueño que no es posible ver desde tu zona de confort.
- Bucear en tu interior es la forma de descubrir que atesoras más perlas de las que imaginabas.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Ya has terminado los ocho pasos del Método TAAS. Confío en que tengas un Plan de Sueño con su correspondiente Plan de Acción que te inspire la confianza final que necesitas. Para confirmarlo, y por penúltima vez antes de despedimos, te invito a que revises lo visto.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- **¿Cómo reaccionas ante la idea de cambiarle la etiqueta a las situaciones a las que hasta ahora llamabas «problema»? Si insistes en esta nueva actitud un par de meses, empezarás a ver oportunidades.**
- **¿En qué situaciones sientes que «estás de vuelta»? ¿Te has planteado fijarte en todo lo nuevo y desconocido que podrías encontrar si las miraras como lo hace un niño?**
- **¿Cuántos juicios has dejado de hacer esta semana? ¿En qué porcentaje has mejorado tu curiosidad?**
- **¿Cuántos miedos has revisado en los últimos cinco días? ¿Cuántos has conseguido incorporar como compañeros de viaje?**

- ¿Hace cuánto que no ajustas el *imago* (y descubres cosas nuevas) con la gente que te podría ayudar, pero a la que no te decides a pedirle ayuda?
- ¿Cuánto tiempo te hace falta para cumplir tu sueño? ¿Cuánto crees que podrías haberle dedicado en los últimos seis meses de haberlo puesto entonces en marcha?
- ¿Cuándo fue la última vez que pediste *feedback* a alguien sobre tu sueño y le diste las gracias después de escuchar algo que no te gustó? ¿Con cuántas personas de tu entorno podrías practicar esto en las próximas 24 horas?

Recursos adicionales

En este penúltimo capítulo he añadido dos vídeos, uno de Tan Le y otro de Aimee Mullins.

En el primero, Le, fundadora y CEO de Emotiv Lifescience, cuenta con gran emoción cómo huyó con su familia de China. A pesar de los peligros de su viaje inicial hacia la libertad a bordo de un pequeño barco y de las dificultades que no pararon de experimentar en su estancia en Australia, ella y su familia perseveraron con un propósito claro: salir adelante. En su historia, va desgranando las piezas del puzle que han terminado configurando su vida actual en Estados Unidos. Su presente habría sido difícil de imaginar, pero siguiendo su intuición logró crear una realidad que pocos se hubiesen atrevido a soñar.

En el segundo, Mullins, atleta paralímpica, modelo y actriz, cuenta cómo es posible construir una vida espectacular a pesar de la adversidad. En su caso, la adversidad tuvo que ver con que tuvieron que amputarle las piernas debido a un trastorno congénito. Como dice en su vídeo, la adversidad no es un obstáculo que haya que rodear para retomar nuestra vida, más bien es algo que forma parte de ella. La pregunta no es si vamos o no a encontrarnos adversidades, sino cómo vamos a gestionarlas.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-11.



Capítulo 12

Tu caja personal de herramientas

No quiero llegar al final de mi vida y encontrar que simplemente la he vivido en toda su longitud. Quiero llegar al final y encontrar que la he vivido a lo largo y a lo ancho.

DIANE ACKERMAN

La suerte es lo que ocurre cuando la preparación se encuentra con la oportunidad.

SÉNECA

¿IMPACIENTE?

Cuando emprendas tu viaje a Ítaca, pide que el camino sea largo, lleno de aventuras, lleno de experiencias. No temas a los Lestrigones ni a los Cíclopes, ni al colérico Poseidón, seres tales jamás hallarás en tu camino si tu pensar es elevado, si selecta es la emoción que toca tu espíritu y tu cuerpo. Ni a los Lestrigones ni a los Cíclopes ni al salvaje Poseidón encontrarás si no los llevas dentro de tu alma, si no los alza tu alma ante ti. Pide que el camino sea largo [...]. Ve a muchas ciudades egipcias a aprender de sus sabios [...]. Ten siempre a Ítaca en tu pensamiento. Tu llegada allí es tu destino. Mas no apresures nunca el viaje. Mejor que dure muchos años y atracar, viejo ya, en la isla, enriquecido de cuanto ganaste en el camino sin aguardar a que Ítaca te enriquezca.

Estos versos escritos por el poeta griego Kavafis en 1911 están inspirados en las aventuras de Ulises. En ellos se resume una buena parte de la importancia de ser fiel a tu misión, mientras vas cumpliendo los sueños que te ayudan a conseguir cada una de tus visiones. Y, sobre todo, mientras disfrutas de ese bonito viaje.



WILDO: *Sí, como filosofía puede estar muy bien, pero ¡quiero cumplir mis sueños ya!*

Bueno, ¿y qué te lo impide?

WILDO: *No lo sé..., ¿tú?*

¿Yo? ¿Por qué?

WILDO: *Porque has metido un capítulo más.*

Buena excusa.

WILDO: *¡Excusa, no! Aún me falta leérmelo.*

No, perdona, Wildo. Tú puedes empezar cuando quieras. El libro es una guía, pero no es un procedimiento. Es cierto que si sigues las pautas descritas, lo normal es que te resulte más fácil cumplirlo, pero ¡antes de que este libro existiera, la humanidad ya lleva unos cuantos miles de años cumpliendo sus sueños!

WILDO: *Sí, también es verdad.*

Otra cosa es que estés impaciente por empezar, y quieras asegurarte de tener lo que necesitas. Pero acuérdate de que ya dije en el capítulo anterior que eso siempre lo llevas dentro y que el secreto es saber bucear en tu interior.

WILDO: *Sí, yo creo que más bien es eso. Me gusta hacer las cosas bien, y no quiero que se me escape nada.*

Bueno, ya sabes que eso en realidad no es posible. Lo que sí es posible es que avances con la mente abierta, abrazando la adversidad cuando aparezca y respondiendo de forma oportuna en cuanto tengas ocasión.

WILDO: *Y confiando en mí, como siempre dices, ¿no?*

Eso es, y confiando en ti.



La impaciencia suele tener que ver con las expectativas que te hayas creado respecto a lo que vas a conseguir y a cómo y cuándo lo harás. Y mientras no haya acción, es fácil que sientas los nervios previos a ponerte en marcha. A veces esa impaciencia puede ser la evidencia de que estás poniendo excusas para no hacer algo, o incluso buscando culpables por lo que no ocurre. Ya sabes que en realidad tú puedes tomar decisiones que alteren la situación, pero eso implica que debes asumir responsabilidad. De nuevo, las cosas dependen de ti más de lo

que quizás imagines.

Si bien es lógico que quieras saber ya cómo será empezar a cumplir tus sueños, tengo dos noticias que anunciarte. La buena es que empezarás a saberlo en cuanto actúes. La mala es que es muy probable que no sea tal y como esperabas. O peor aún, puede ocurrir que te des cuenta de que no cuentas todavía con la preparación necesaria para ir tan deprisa como te gustaría. Si te ocurre, es normal. La práctica es lo que te va a dar la experiencia. Por eso, debes prepararte para aceptar cualquier tipo de respuesta.

Las primeras acciones que deberías poner en marcha son las que te ayuden a adquirir los conocimientos y las habilidades. Es posible que priorices eso de forma natural, pero hay mucha gente que se lanza a la piscina sin la preparación necesaria, para descubrir que no estaban listos. Vamos, que la piscina no tenía agua. Y en lugar de asumir la responsabilidad por no haberlo comprobado antes, invierten su tiempo en averiguar quién no la llenó. Por eso es conveniente que hagas algunos ensayos de aquello que necesitas saber para que refuerces tu autoestima y confianza desde el principio. Así comenzarás con más entusiasmo y sublimarás la impaciencia en el tipo de acción necesario.

¡QUÉ SUERTE TIENES!

Este puede ser uno de los comentarios que espero que escuches a medida que vayas acercándote a tu sueño, y más aún cuando estos se acumulen en tu trayectoria como cumplidor de sueños. Pero para que esto ocurra es necesario que esa suerte la provoques con tu determinación y foco en el destino. Como decía el famoso jugador sudafricano de golf, Gary Player: «Cuanto más práctico, más suerte tengo». A menudo la gente no se da cuenta del trabajo previo que la persona ha hecho para poder dominar eso que parece que no le cueste esfuerzo alguno.



El estudio que llevó a cabo Anders Ericsson, psicólogo de la Universidad del Estado de Florida, corrobora lo que muchos han demostrado con su perseverancia. Eso que muchos llaman «suerte» es el resultado de la práctica constante a lo largo de un periodo suficiente. Para hacer su estudio Ericsson hizo el seguimiento de una escuela de violinistas en Berlín. La diferencia entre aquellos que destacaban por su potencial para llegar a ser figuras a nivel internacional frente a los que lo practicaban para convertirse en profesores eran las horas de ensayo. Los primeros acumulaban diez mil horas frente a los segundos, que estaban en torno a las cuatro mil.

En otro estudio llevado a cabo por el psicólogo Benjamin Samuel Bloom, de la Universidad de Chicago, las conclusiones fueron similares. Para que alguien alcance un reconocimiento significativo en su campo necesita acumular diez años de práctica. Estoy seguro de que no todo el mundo necesita el mismo tiempo, y que las nuevas metodologías de aprendizaje acortarán esos plazos. Pero aunque así sea, parece evidente que para que desarrolles los cánones neurales necesarios has de acumular tiempo preparándote para lo que deseas, o sea, haciéndolo. No harán falta tantas horas para cada sueño, salvo que desees hacerte especialista en algo, pero está claro que la práctica hace al maestro.

Por si quieres saber si la perseverancia te sale de forma natural o es algo que te tocará entrenar más, en la sección de recursos he añadido un enlace a un test en inglés desarrollado en la Universidad de Pensilvania por la psicóloga Angela Lee Duckworth, en el que con ocho preguntas podrás determinar cómo de insistente eres en la consecución de lo que te propones.

¿SENTIDO DE URGENCIA?

Si recuerdas, una de las razones por las que la gente no abandona sus viejos e improductivos hábitos es la falta de *sentido de urgencia*. Si todo parece estar «suficientemente bien», ¿para qué molestarse? Pero ya conoces la respuesta, ¿no? Hay que «molestarse» para experimentar la satisfacción de crecer a nivel personal, y al final del viaje celebrar que has convertido tu sueño en realidad.

Con la de ejercicios que has hecho para generar esa fuerza interior, ahora deberías tener de sobra. Pero si notas que no tienes suficiente energía para empezar, revisa los ejercicios del Capítulo 5.

Mientras mantengas el deseo de alejarte de la parte de tu presente que no cumple con tus expectativas, tendrás ese empuje que necesitas. Además, la tensión creativa que surge de tener clara tu misión, tu visión y el sueño por conseguir te ayudarán a perseverar. Actuarán como una referencia lejana, pero estable, que te guiará en los momentos difíciles. Pero si notas que los motores fallan y te quedas sin tirón, no te asustes. Es normal. Habrá momentos en los que necesites tomarte un respiro. Tómalo con calma. Descansa.

Cuando sientas que te has recuperado, revisa tus coordenadas. Observa dónde estás, de qué quieres alejarte y cuánto has conseguido ya. A continuación comprueba cuál es el siguiente paso y vuelve a ponerte en marcha. Algunos sueños pueden tardar más que otros, especialmente los primeros. Acuérdate también de celebrar los hitos para recargar las pilas, y, si ves que no llegas al siguiente, permítete definir uno intermedio. No estarás haciendo trampa. Cuando los definiste por primera vez no tenías toda la información para preverlos todos.

Otra forma de recuperar la energía es tomar ese momento de bajón como la situación de la que quieres alejarte. Junto con tu destino, eso te ayudará de nuevo a ver la dirección que seguir. Si ajustas el *imago* de forma regular y sabes dónde estás, de dónde vienes y adónde vas, no tendrás problema en parar y seguir cuando lo necesites.



GEOFFREY MOORE Y LOS CINCO PERFILES

A lo largo del libro he mencionado varias veces la diferencia entre pioneros y los demás. Es bastante habitual que a los pioneros les cuesta poco ponerse en marcha para salir de la zona de confort, y que los demás tarden un poco más.



WILDO: *Vale, pero ¿quiénes son los demás?*

Pues los demás somos todos. Hay gente que tiene una tendencia natural a ser el primero en muchas cosas, pero no es normal que lo sea en todo. Tiene mucho que ver con la pasión que siente la persona por eso que se está planteando hacer.

WILDO: *¿Te refieres a que no siempre las personas hacemos cosas que nos apasionan, y que cuando nos toca hacerlo preferimos no salir de la zona de confort?*

Eso es. Yo me considero pionero en muchas cosas, especialmente en las que tienen que ver con el desempeño profesional o con el personal. Pero cuando se trata de mis otros contextos, tiendo a ser bastante conservador.

MAYBE: *¡Ah sí!*

Lo dices con tono de sorpresa.

MAYBE: *¡Pues sí! Me daba la sensación de que eras pionero en todo.*

Pues no, Maybe, no. Me gusta practicar lo que digo en muchos campos, pero no lo hago en todos. Muchas veces me doy cuenta de que elijo hacer

las mismas cosas, y lo repito sin problemas.

MAYBE: *Entonces, ¿en esos contextos no cumples tantos sueños?*

Sí, sí que los cumpla. Pero suelen ser menos ambiciosos.

WILDO: *¿Por ejemplo?*

Pues en 1994 quise hacer un *trekking* por el Himalaya, y al final decidí llegar a un consenso con mi mujer e hicimos un viaje más «normal» por Nepal y la India. En lugar de andar con una mochila en la espalda durante dos semanas, sublimé mi energía en hacer fotos increíbles.

WILDO: *Entonces claudicaste, ¿no?*

No, yo no lo veo así. Si quieres hacer solo lo que tú quieres, es posible que entonces no puedas tener una familia. Podría haberme ido solo, pero me apetecía vivirlo con mi mujer. Lo lógico es llegar a un acuerdo.



En su libro *Crossing the Chasm* [Cruzando el abismo] Moore describe cinco categorías en las que se distribuyen las personas a la hora de enfrentarse a los cambios. Según su experiencia los primeros en adoptar el cambio son los innovadores o pioneros. Estos representan el 2,5 % de la población. Son los atrevidos, los que abandonan la zona de confort en primer lugar. O como me gusta contar en mis talleres de formación, los primeros que salen del fuerte sin escolta y que a menudo vuelven con las flechas en sus partes nobles. El siguiente grupo son los *adoptadores tempranos* (o *early adopters*). Representan el 13,5 % de la población. Son los que siguen a los pioneros, y por tanto necesitan ver que alguien les ha precedido. Son un poco más cautos. Estos van seguidos por un tercer grupo, que son el 34 % de la población. Moore les llamó la *mayoría temprana* (o *early majority*). El cuarto grupo es igual de grande, otro 34 % de la población. Moore les denominó la *mayoría tardía* (o *late majority*) y tardan bastante más en decidirse. Necesitan muchas más evidencias de que les merece la pena hacer el cambio. Finalmente está el 16 % de la gente, que bautizó como el grupo de los *rezagados* (o *laggards*).

En relación con los sueños, lo normal es que cumplas aquellos en los que te comportes como un pionero o un adoptador temprano. O como mucho como mayoría temprana. Si respecto a tu sueño tienes una actitud de mayoría tardía o rezagado, no creo que hagas nada por cumplirlo. Vamos, que si no te motiva hacer cosas nuevas, sigue haciendo las cosas como antes y no te fustigues. O mira a ver si, en el fondo, sí que estás entre los grupos más dispuestos al cambio y lo que pasa es que tienes más miedo que motivación.



WILDO: *Oye, Matti, ¿esto por qué no lo has contado antes?*

Porque cada persona es un mundo, y siempre puede cumplir lo que se plantee. Pero si desde el principio identificaba las posibles categorías en que uno puede clasificarse a sí mismo frente al cambio, lo normal es que esa persona pierda el foco en lo importante.

WILDO: *Vale, vale. Lo decía porque a lo mejor hay gente que es «mayoría tardía» o «rezagada» para todo.*

No, yo no lo creo.

WILDO: *¿Por?*

Porque como decía Viktor Frankl, todos le damos un sentido a nuestra vida. Y como dice también la experta en creatividad, Teresa Amabile, todos tenemos también motivación interior.

WILDO: *¿Entonces cómo es que hay gente que parece estar siempre desganada?*

Habría que ver cada caso en particular. Pero, a bote pronto, te diría que una posibilidad es que no hayan recibido la educación que les haya ayudado a tener una alta autoestima. Y ese es, si lo recuerdas, uno de los primeros pasos con los que empezamos el libro. Otra posibilidad es que en ese momento una persona tenga las baterías emocionales descargadas, y necesite sentirse querido o querida. Pero no creo que alguien no tenga un área en la que no se pueda sentir pionero, o al menos adoptador temprano, y definir en ella sus sueños.



Bueno, confío en que te hayas dado cuenta de qué perfil tiendes a tener en los distintos campos de tu vida. Te invito a que lo anotes para que puedas revisarlo dentro de un tiempo, y compruebes si has cambiado.

Creo que mi perfil en mi contexto personal es de:

Creo que mi perfil en mi contexto de familia de origen es:

Creo que mi perfil en mi contexto de familia creada es:

Creo que mi perfil en mi contexto de amigos es:

Creo que mi perfil en mi contexto profesional es:

Si te resulta difícil definirlo, escribe tu primera intuición.

1.005 DÓLARES

Un conductor se queda tirado con el coche en una carretera y llama a un mecánico. Al cabo de un rato este llega con su furgoneta, levanta el capó del coche y después de un vistazo lo cierra. Luego hace unas cuantas comprobaciones con el arranque y se vuelve a su furgoneta. Al cabo de unos segundos vuelve con un martillo en la mano. El mecánico vuelve a levantar el capó y da un golpe en el motor. A continuación le dice al dueño: «Arranque», y el coche responde a la primera. El conductor se baja y cuando va a darle las gracias al mecánico, este ha vuelto a la furgoneta. Tras unos minutos vuelve con una factura que entrega al conductor. El conductor la lee: «1.005 dólares». Y con las orejas echando humo le dice: «¡Oiga!, pero ¿cómo me puede cobrar esta cantidad sólo por darle un martillazo al motor?». A lo que el mecánico responde con calma: «No señor, por el martillazo sólo le he cobrado cinco dólares. Los otros mil son por saber dónde darle».

El Método TAAS es tu martillo. Y tú eres el mecánico. Las herramientas aquí han sido múltiples y variadas, y lo que quiero trasladarte es que aprender a usarlas te llevará un tiempo. Es otra forma de decirte que tengas paciencia con tu aprendizaje. Las primeras veces que salgas de tu zona de confort estarás en tu incompetencia consciente y vas a darle martillazos emocionales a muchos aspectos de tu personalidad. Cuanto más consciente seas del proceso, menos doloroso será. Date cuenta de dónde estás y de dónde acabas de salir. Al principio pon el foco sólo en el próximo hito. No te exijas más de la cuenta. Y no pretendas ser un experto a la primera.

Lo más difícil del arranque es aceptar que te toca crecer emocionalmente. Pero antes de llegar tienes las fases de *shock* y negación, que pueden representar auténticas trampas de arenas movedizas. Sé humilde en tu salida de la zona de confort, y el cambio fluirá con más facilidad. A más ego, peores resultados. Y esto es especialmente peligroso para los hombres, acostumbrados a ser los *machoman*. No podemos negarlo, nos viene por evolución, pero sí podemos controlarlo prestándole atención. Para conseguir tus sueños y disfrutar del camino, recuerda que es necesario confrontar tus miedos, negociar cómo compensar las pérdidas y así facilitarás tu aprendizaje. Poco a poco conseguirás manejar tus habilidades para el cumplimiento de sueños como si siempre hubiesen estado ahí.

empieces con el clásico de Napoleon Hill, *Piense y hágase rico* que ya te comenté, y sigas con algunos de los de Robert Kiyosaki, como *Padre rico, padre pobre*. Poco a poco empezarás a tener un mejor sentido de cómo se genera, qué representa y cómo usarlo para obtener más. De este modo podrás contar con otro de los recursos que necesitarás para cumplir tus sueños. Y no me refiero al dinero en sí, que ese ya está en los bancos, sino a la inteligencia financiera.

LA PAPELERA DE LAS ESQUSAS

No es un error, no. A menudo me gusta escribir la palabra «excusa» como la ves en el título de este apartado. «Es que ...», «es que ...», «es que ...», las excusas suelen empezar así.

Es – q – usas

¿Qué usas para posponer tus sueños? ¿Te queda alguna excusa para no empezar, o ya las has eliminado todas? Por si aún te queda alguna, o por si surgen en el proceso, te invito a que te compres una papelera para casa, y le pegues un cartel que diga «ESQusas», bien grande.

Cada vez que se te ocurra alguna, escríbela en un papel, y a continuación practica tus dotes para el baloncesto. Si no cae dentro a la primera, no hay problema. Recógela y haz un mate al mejor estilo de la NBA. El mensaje simbólico que le estarás dando a tu mente es claro: «No quiero excusas, ni *esqusas*. ¡No me des más!».

Si no sabes hacer algo, o si no tienes algo que necesitas para empezar, como conocimientos, habilidades o una determinada actitud, y no te da tiempo a adquirirlas, siempre habrá alguien ahí fuera que las pueda tener. Si no tienes más remedio, cambia los hitos para adquirirlas tú, pero no cambies las fechas del plan. Y no pongas *esqusas*. Cuando estás juzgando lo que pueda o no pasar, lo estarás haciendo desde lo que sabes hasta ese momento. Ni te imaginas a quiénes vas a conocer en este viaje, ni cómo te van a poder ayudar. Confía en ti. De nuevo piensa en quién conoces que te pueda ayudar; o quién conoce a alguien que necesitas. Puedes buscar también en internet, pero no dejes que la *esqusa* salga victoriosa. Tienes recursos de sobra para gestionarlas. ¡Incluida la papelera!

EJECUCIÓN, EJECUCIÓN, EJECUCIÓN

En este momento no me queda mucho más que decirte. Si lo que quieres es que tu sueño deje poco a poco de serlo para convertirse en una nueva realidad, necesitas ejecutar el plan que has definido. Si por alguna razón aún no has hecho los ejercicios, vuelve al principio y hazlos, «pero ya». Como te dije, una buena estrategia mal ejecutada es peor que una mala estrategia bien ejecutada. La ejecución es la clave. Un buen plan sin ejecución sólo vale el papel en el que está escrito.

Lo que necesitas para ponerlo en marcha es:

- **Un responsable de la puesta en marcha.** Y esa persona eres tú. Para eso has estado actualizando tu **Brain Operating System**, trabajando en tu autoestima, tu confianza, tus creencias y tus miedos.
- **Tener las metas y los beneficios claros.** Esto ya lo tienes definido en varios niveles: la misión, la visión, el *mandala* y la definición de tu sueño. Por no mencionar las celebraciones.
- **Herramientas de análisis.** Las más valiosas son tus valores, la matriz de los cuatro cuadrantes, el modelo de las cuatro esquinas y los cinco contextos.
- **Medir tus progresos.** Y para eso tienes definidos los hitos y las acciones que te llevarán a conseguir lo que deseas, además de tu plan de *feedback*.
- **Disponer de los recursos iniciales.** El primero viene de serie: tu cerebro. El segundo: el Método TAAS. Pero es que, además de actualizar tu BOS, te has estado equipando con otros recursos nuevos como: una actitud +/+, los conocimientos y las habilidades para salir de la zona de confort. Y por si acaso, has añadido a Tu Plan de Acción las acciones para conseguir los que te falten. Y no te olvides de aquellos que te van a ayudar a conseguirlo.
- **Ajustar el *imago*.** Por duro que sea, mira la realidad de frente y acepta lo que te encuentres. Así mantendrás tu competencia personal y podrás resolver los problemas de forma diligente.
- **Un sistema para gestionar los contratiempos.** Que en tu caso consta de varias partes: el proceso de aprendizaje, el proceso de gestión emocional del cambio, el proceso de gestión de las pérdidas y los tipos de respuesta al *feedback* no esperado.
- **Y finalmente, acción.** Al ponerte en marcha ahí fuera tendrás *feedback*, y eso te permitirá revisar lo previsto y hacer los ajustes necesarios.

¡Impresionante! Sal ahí fuera en cuanto acabes lo que te queda de este capítulo y haz lo que has decidido.

EL PLAN DE TU SUEÑO

Si utilizas la versión impresa, podrás ponerle una pegatina a la portada con el título «El Plan de Mi Sueño», y ya tendrás tu guía particular. Si has optado por completar las respuestas en la web, ahora podrás imprimir tu trabajo para que siempre esté contigo. Este trabajo de preparación te asegura contar con los cimientos necesarios para que tu sueño se convierta en realidad. No tendrá por qué ser fácil, y eso depende de lo ambicioso que sea el sueño, pero al tenerlo documentado podrás ir corrigiéndolo. Con la práctica tus planes serán cada vez más precisos.

Bueno, ya te queda poquito para acabar, pero antes un recordatorio para cuando acabes de cumplir y celebrar tu próximo sueño.

LA LISTA DE TUS SUEÑOS

Este es el último apartado. Ya sabes cómo se definen los sueños, y dentro de poco estarás disfrutando de haber cumplido otro. Tal vez uno más, o quizás el primero. Lo bueno es que ahora cuentas con un método para hacerlo de forma sistemática. Y lo mejor es que podrás definir y cumplir muchos más. En cuanto hayas cumplido unos cuantos y hayas ganado confianza, te invito a que crees Tu Lista de Sueños. Tan larga como quieras. No te cortes.

Cómprate un cuaderno y anota en él todas las cosas que te gustaría conseguir en la vida. Como sabes, no valdrá con haberlo escrito para que se cumplan, pero estoy seguro de que, a base de experiencia, te convertirás en el ejemplo que inspire a otros a seguir tus pasos. A medida que se acerque el momento de poner en marcha el siguiente sueño, repite lo que has aprendido incorporando los aprendizajes. Defínelo, detállalo, crea los hitos, las acciones, la celebración y sigue alimentando tu lista con todo lo que se te ocurra. Revísala con regularidad, y ve tachando y celebrando lo conseguido. No hará falta que vuelvas a escribir la misión, salvo que sientas que lo necesitas.

Lo que si ocurrirá de vez en cuando es que te darás el gusto de crear una nueva visión porque ya cumpliste la anterior. De esta manera estarás viviendo una vida cada día más plena. Y una última nota: si consideras que aún te falta teoría, ¡¡¡deja de juzgar y ponte a actuar!!!

¡¡¡Buenos sueños... y mejores celebraciones!!!

Los puntos clave del capítulo

- La impaciencia suele tener que ver con las expectativas que te hayas creado respecto a lo que vas a conseguir y a cómo y cuándo lo harás.
- La suerte es lo que ocurre cuando la preparación se encuentra con la oportunidad. Y cuanto más te prepares, más posibilidades tendrás de «tener suerte» y aprovechar las oportunidades cuando surjan.
- La práctica constante y focalizada en tus metas te permitirá alcanzar lo que quieres con más facilidad debido a tu mayor destreza.
- Si tienes un bajón en el viaje hacia tu sueño, puede ser por falta de descanso. Tómate un respiro y coge perspectiva. Una vez que sientas que es suficiente, vuelve a ponerte en marcha.
- Cada persona puede enfrentar el cambio de distintas maneras —*pionero, adoptador temprano, mayoría temprana, mayoría tardía o rezagado*—, en función de la pasión que sienta por un área determinada de actividad.
- El Método TAAS es la herramienta que te ayuda a cumplir tus sueños. Pero requiere que desarrolles tus habilidades para manejarla.
- En tu pasado hay más experiencia útil de lo que imaginas. Pero para rescatarla necesitas pararte a pensar en lo que has logrado.
- El cumplimiento de tu sueño puede requerir de varios tipos de inteligencia. Con este libro te llevas la emocional; mi recomendación es que al menos desarrolles también tu inteligencia financiera. El dinero suele ser una parte importante del cumplimiento o el fracaso de muchos sueños.
- No busques *esquemas* para no actuar. Actúa y busca aprender.

¿Qué te llevas? ¿Cómo lo vas a aplicar?

Probablemente tengas más ganas de cerrar el libro que de reflexionar, pero te pido un último esfuerzo.

Las tres o cuatro ideas que me llevo de este capítulo son:

Y la forma en que las voy a llevar a la práctica es:

Y aquí tienes las preguntas y sugerencias que te ayudarán a reforzar lo leído en este capítulo.

- ¿Qué expectativas tienes sobre el cumplimiento de tu próximo sueño? Si las escribes, podrás analizarlas y gestionarlas de forma consciente.
- ¿Cuánto tiempo dedicas cada día a ver oportunidades relacionadas con tu sueño? ¿Qué habilidades o conocimientos necesitas incorporar a Tu Plan de Acción para poder aprovecharlas?
- ¿Cuántos sueños has abandonado por no haberte dado el tiempo necesario para recuperar fuerzas?
- ¿Tienes clara la correlación entre los sueños que no has cumplido y tu predisposición frente al cambio en las áreas a las que pertenecían?
- ¿Acostumbras a echar la culpa a otros y a las circunstancias por lo que no funciona o asumes tu responsabilidad por no haberte preparado? ¿Usas esos fallos históricos para tener una mejor preparación en el futuro?

• ¿Cuántas veces la falta de dinero ha sido un obstáculo en el cumplimiento de tu sueño? ¿Te has formado suficientemente para superar ese obstáculo?

• ¿Cuántas *esquas* te pusiste la semana pasada?

Recursos adicionales

En este capítulo final he añadido un cuestionario y un vídeo de Angela Lee Duckworth, y otro vídeo más de Caroline Casey.

En el primer vídeo, Duckworth, psicóloga con experiencia en la consultora McKinsey además de profesora, demuestra que el éxito tiene más que ver con la determinación que con la inteligencia. La determinación en conseguir metas a largo plazo, entendida como una mezcla de perseverancia y pasión, es la clave que ha descubierto estudiando tanto a niños como adultos. En los estudios realizados en centros tan prestigiosos como West Point, se ha dado cuenta de lo poco que sabemos acerca de esta habilidad, especialmente importante para el cumplimiento de tus sueños.

El cuestionario (en inglés) que ha desarrollado con sus colegas en la Universidad de Pensilvania te puede ayudar a entender cuál es tu nivel de determinación.

En el segundo vídeo, Casey, la fundadora y CEO de Kanchi, cuenta que en el año 2000 recorrió mil kilómetros atravesando la India encima de un elefante para conseguir fondos para Sight Savers, una organización que desde 1966 ayuda en la India a minimizar la ceguera que se puede prevenir. En un relato lleno de emoción, Casey cuenta cómo sus creencias la ayudaron a avanzar en su vida sin que los demás llegaran a apreciar la limitación visual que tenía desde pequeña. Cuando finalmente tuvo que pedir ayuda, su mundo se derrumbó. Fundando Kanchi encontró la forma de convertir sus recursos y habilidades en algo maravilloso que los demás pudiesen valorar. Desde entonces cientos de organizaciones han adoptado el conjunto de prácticas que ella ha diseñado y que les han ayudado a considerar a las personas con discapacidades como un activo de sus empresas.

www.TeAtrevesASoñar.com/Capitulo-12.



Próximos pasos

¿QUÉ MÁS PUEDES HACER?

Ahora que has terminado de leer el libro y tienes todo lo que necesitas para cumplir tu sueño, quiero brindarte algunas ayudas más.

Si bien este libro va a ser tu brújula y tu mapa a la vez, te ofrezco la posibilidad de que sigas contando también con mi apoyo y el de mi equipo.

Así podrás participar en las distintas actividades que vamos a poner a tu disposición para ayudarte a conseguir cumplir tus sueños.

Más abajo encontrarás las que ya están disponibles. Las que vayamos añadiendo las podrás ir descubriendo en la página web del libro: www.TeAtrevesASoñar.com o en la página de inKNOWation en Facebook: www.facebook.com/inKNOWation.

Si estás geográficamente lejos de donde se produzcan algunos de los eventos presenciales que hagamos en relación con el libro, podrás acceder a ellos vía *streaming* o también a través de la grabación en vídeo.

Estos son algunos de los recursos que ya tienes a tu alcance:

- Mi blog: www.MattiHemmi.com
- El blog de inKNOWation: www.inKNOWation.com/blog
- Acceso a mi canal de vídeo en el que encontrarás algunas de mis intervenciones de los últimos años: <http://vimeo.com/MattiHemmi>
- Acceso al canal de vídeo de inKNOWation en el que encontrarás vídeos de los *webinars* y eventos con los que estamos ayudando a cumplidores de sueños como tú: www.youtube.com/inKNOWation
- Recuerda además que puedes imprimir «Tu Plan de Sueños» desde la web del libro: www.TeAtrevesASoñar.com

Además puedes seguirme también en Twitter: [@Matti_Hemmi](https://twitter.com/Matti_Hemmi)

¿QUIERES AYUDARNOS A AYUDAR A OTROS A CUMPLIR SUS SUEÑOS?

Si crees que más gente podría beneficiarse de conocer este libro y quieres compartir este conocimiento, estas son algunas de las posibilidades que te ofrezco:

- Regala el libro a aquellos cumplidores de sueños que quieran salir de su zona de confort, pero no sepan cómo hacerlo.
- Comenta en Twitter las frases o ideas del libro que te gusten con el *hashtag* [#TeAtrevesASoñar](#).
- Comparte en tu página de Facebook, o en la nuestra si lo prefieres, las ideas que más te han llamado la atención. Comparte además tu experiencia practicando los principios y las pautas del libro, y así ayudarás a otros a animarse a cumplir sus sueños.
- Comenta en la web del libro www.TeAtrevesASoñar.com qué es lo que más te ha gustado, y en qué quieres que profundice en futuras ediciones.
- Escribe una reseña sobre el libro en Amazon, y/o en nuestra web, para que otros puedan conocer tu opinión.
- Postea en tu blog lo que has conseguido aplicando el Método «Te atreves a soñar».
- Si lideras un equipo de personas, crees en vuestra Responsabilidad Social Corporativa, y quieres que se atrevan a cumplir sus sueños mientras hacen crecer la empresa, invierte en la compra de ejemplares de este libro para que los profesionales de tu organización aporten lo mejor de sí mismos allá donde vayan.
- Si tienes acceso a medios de comunicación (periódico, radio, televisión), pídeles que hablen de los beneficios que has obtenido practicando los principios y las pautas del libro, o incluso pídeles que entrevisten al autor.
- Si organizas conferencias y quieres hacer llegar el mensaje a tu público, ponte en contacto con nosotros a través de www.mattihemmi.com/conferencias.

Gracias por tu ayuda, y sobre todo...

¡¡¡Disfruta mientras cumples tus sueños!!!

Conclusiones

En la primavera de 2012 me planteé crear un vídeo para explicar la importancia vital que tiene gestionar de forma activa nuestro presente, con el fin de provocar un futuro que nos satisfaga. Lo concebí como un regalo, y nunca pensé que podría llegar a tener el impacto que está consiguiendo. La verdad es que ha sido y es un bonito agradecimiento de vuelta.

Este libro representa la continuación conceptual de ese vídeo, y con él he pretendido ofrecer una guía sencilla para inspirar y ayudar a otros a cumplir sus sueños. Además de volcar en él mi experiencia y conocimientos, he buscado escribirlo de una manera divertida y dinámica que te permita conocerte mejor a ti mism@ y que te ayude a revelar al Niño (transaccional) que hay en ti.

Está claro que la vida está llena de oportunidades y aplicar el contenido de este libro es una de ellas. Al hacerlo te estarás regalando el placer de cumplir aquello que anhelas, y que incluso en algún momento quizás llegaste a pensar que sería imposible.

Espero que a estas alturas ya hayas decidido enrolarte en la lista de cumplidores de sueños. Y confío además en que sientas que ya tienes la preparación necesaria para llevarlos a cabo.

Cumplir sueños debería ser una habilidad que nos enseñasen desde pequeños en casa, y en los colegios, o ya un poco más crecidos, en la universidad e incluso en las empresas. Por un lado porque al practicarla haremos honor a nuestra esencia como seres creativos. Por otro, porque aquellos que cumplen sus sueños suelen ser personas felices. Y estar rodeados de gente feliz es una de las mejores formas de crear familias, comunidades, sociedades y países en los que la autoestima, el entusiasmo, la creatividad, la innovación, y en general el bienestar, son más fáciles de alcanzar.

Durante miles de años, la sociedad ha ido evolucionando, y mejorando. Y esto ha sido posible gracias al trabajo de todos. Seguir haciendo las cosas como antes, es una opción válida. Sin embargo, ahora que empezamos a comprender el verdadero potencial del ser humano desde enfoques tan diversos como la psicología, la creatividad o la neurociencia, sería una pena no aprovechar nuestros recursos innatos de nuevas formas.

Las pautas que te he ofrecido deberían ayudarte a conseguir una buena parte de tus sueños. Para los sueños más ambiciosos es posible que necesites algo más de entrenamiento. Pero ese bagaje extra te llegará a través de la experiencia.

Por eso te invito, una vez más, a avanzar por la vida haciendo un uso

valiente de tus capacidades innatas y cumpliendo tus sueños. Así cuando un día mires hacia atrás verás que la forma en que «uniste los puntos» de tu existencia lo hiciste viviéndola de forma plena y atendiendo a tu misión personal.

Desde esa certeza, no me queda más que despedirme deseándote una buena y divertida travesía que te lleve a nuevos puertos, y en los que celebres la alegría de haberte atrevido a sacar lo mejor de ti.

Felicidades por haber completado esta primera etapa de preparación.

¡La zona mágica te espera!

Bibliografía

- Richard Dawkins, *El gen egoísta*, Salvat Ciencia, Barcelona, 2000.
- Dario Maestripieri, *Games Primates Play*, Basic Books, Nueva York, 2012.
- Napoleon Hill, *Piense y hágase rico*, Grijalbo, Barcelona, 1996.
- Matti Hemmi, *Hacia un nuevo paradigma*, inKNOWation Dreams, Madrid, 2013.
- Paul D. MacLean, *The Triune Brain in Evolution*, Plenum Press, Nueva York, 1990.
- Daniel Goleman, *Inteligencia emocional*, Kairós, Barcelona, 1996.
- Mihaly Csikszentmihalyi, *Fluir (Flow)*, Kairós, Barcelona, 1997.
- Kelly Clifford, *Profit Rocket*, Academy Press, St. Alban, 2012.
- Paulo Coelho, *El alquimista*, Planeta, Barcelona, 2004.
- Bruce H. Lipton, *La biología de la creencia*, Palmyra, Madrid, 2007.
- Ken Robinson, *El elemento*, Grijalbo, Barcelona, 2009
- Mary Catherine Bateson, *Composing a Life*, Grove Press, Nueva York, 2001.
- Fernando Trías de Bes, *El vendedor de tiempo*, Empresa Activa, Barcelona, 2005.
- Viktor Frankl, *El hombre en busca de sentido*, Herder, Barcelona, 2011.
- Stephen R. Covey, A. Roger Merrill, Rebecca R. Merrill, *Primero lo primero*, Paidós, Barcelona, 1999.
- Geoffrey A. Moore, *Crossing the Chasm*, Harper Business, Nueva York, 1991.
- Robert Kiyosaki, *Padre rico, padre pobre*, Aguilar, Madrid, 2004.

¿Te atreves a soñar?
Matti Hemmi

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© Matti Hemmi, 2013

© ilustraciones de interior y cubierta de Santiago Gutiérrez

© de todas las ediciones en castellano

Espasa Libros, S. L. U., 2013

Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): octubre 2013

ISBN: 978-84-493-2958-6 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com

Table of Contents

[Dedicatoria](#)

[Prólogo](#)

[Introducción](#)

[Agradecimientos](#)

[1. Todos podemos soñar](#)

[2. Todos tenemos un cerebro. Todos tenemos un BOS](#)

[3. El Método TAAS](#)

[4. Quién mejor que tú para cumplir tu sueño](#)

[5. Desde dónde empiezas](#)

[6. ¿Qué te atreves a soñar?](#)

[7. Por qué arriesgarse. Por qué quieres conseguirlo](#)

[8. Para qué vas a hacerlo](#)

[9. Cómo va a ocurrir](#)

[10. Cuándo lo vas a celebrar](#)

[11. Cuánto crees que te va a costar](#)

[12. Tu caja personal de herramientas](#)

[Próximos pasos](#)

[Conclusiones](#)

[Bibliografía](#)

[Créditos](#)