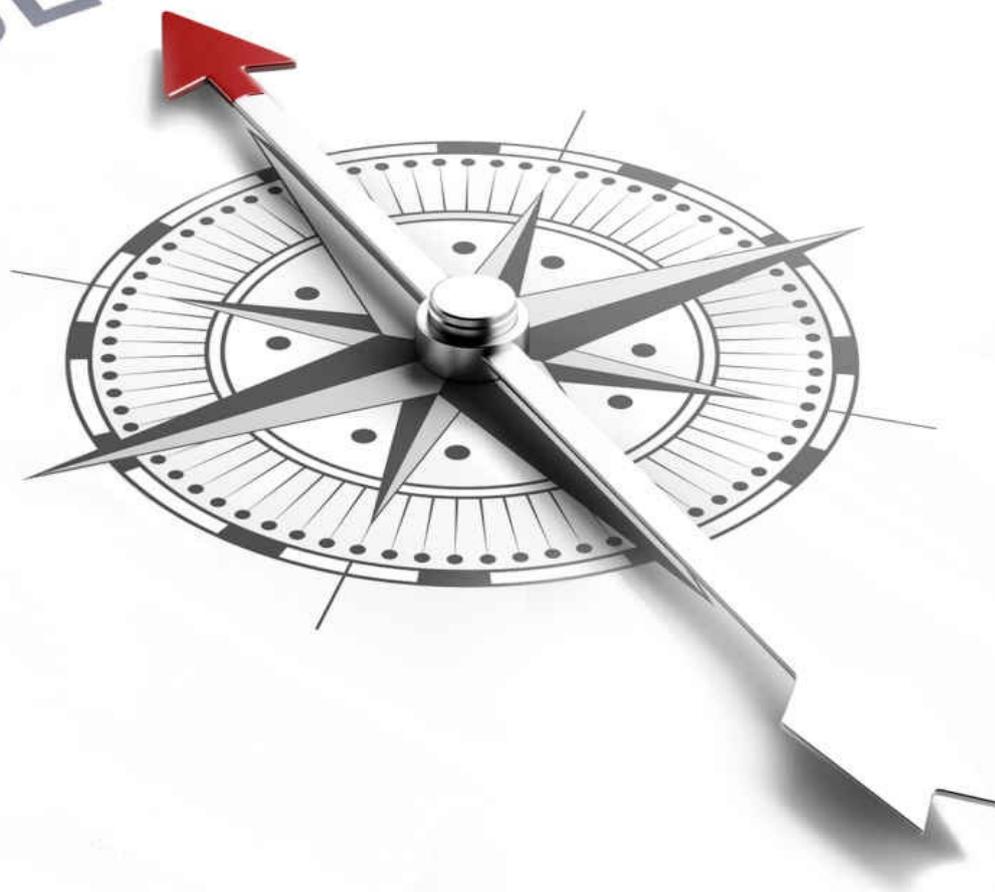


CLAVES DEL COACHING

Herramientas que te ayudarán
a sacar lo mejor de ti

OBJETIVOS



GEMMA RAMÍREZ

Gemma Ramírez

Claves del coaching

Manual para sacar lo mejor de ti

Título: Claves del coaching.

© Gemma Ramírez, 2015

Diseño de portada: Alexander Vultchev

Revisión de estilo: Marycarmen Contreras

Maquetación: Carlos Bellver

Primera edición: diciembre, 2015.

Todos los derechos reservados.

Índice

Introducción

I.- Coaching

1.- Definición de conceptos básicos

1.1.- ¿Qué es el coaching?

1.2.- ¿Quién es el coach?

1.3.- ¿Para qué sirve el *coaching*?

1.4.- ¿Cómo son las sesiones?

1.5.- Fases de un proceso de *coaching*

1.6.- *Coaching* Vs psicología

2.- Descubriendo “quién soy”

2.1.- Descríbete

2.2.- Tus fortalezas y debilidades

2.3.- Valores

3.- Concreta tu objetivo

3.1.- La rueda de la vida

3.3.- Etapas del proceso de aprendizaje

3.4.- Teoría de los vectores

4.- Miedo al cambio

4.1.- ¿Qué es la zona de *comfort*?

4.2.- Claves para vencer al miedo

4.3.- Las creencias

4.4.- *Gollum* o saboteador

4.5.- Autoestima

4.6.- Empoderamiento

5.- Los pensamientos

5.1.- Test: ¿Qué grado de actitud positiva tienes?

5.2.- Tipos de pensamientos

5.3.- Fugas de energía o basura mental

5.4.- ¿Cómo aumentar tus pensamientos positivos?

5.5.- Dinámica de vacío mental o *reset*

5.6.- Mapa y territorio

5.7.- Principio 90/10

5.8.- Ley del foco

5.9.- La ventana de Johari

5.10.- Gestión eficaz del tiempo

5.11.- Urgente Vs importante

5.12.- Movimiento *slow*

II.- Habilidades sociales

1.- Test: Evaluación de competencias

2.- Habilidades sociales.

2.1.- Definición de conceptos básicos

2.2.- Objetivos de las habilidades sociales

3.- La comunicación

3.1.- ¿Para qué sirve?

3.2.- Rapport o las neuronas espejo

4.- Estilos de comunicación

4.1.- Test: ¿Cómo te comunicas?

4.2.- Estilo asertivo

4.3.- Estilo agresivo

4.4.- Estilo pasivo

5.- La asertividad

5.1.- Definición

5.2.- Derechos de la persona asertiva

5.3.- Cómo decir No

5.4.- Automensajes

5.5.- Asertividad subjetiva o técnica Nemo

6.- Guía para hablar en público

7.- Análisis transaccional: modelo PAN

7.1.- Análisis transaccional

7.2.- Análisis funcional

III.- Inteligencia emocional

1.- Definición de conceptos básicos

2.- Necesidades y emociones

3.- Tipos de emociones

3.1.- Emociones buenas y malas

3.2.- Emociones básicas

4.- Respuestas fisiológicas de las emociones

5.- Pasos para regular las emociones

6.- ¿Qué es la inteligencia emocional?

6.1.- ¿Cómo mejorar la inteligencia emocional?

6.2.- Ley del péndulo

A modo de conclusión

Agradecimientos

Bibliografía utilizada y recomendada

Dedicado a todas las personas que se han cruzado en mi camino y me han servido de inspiración. A mis padres y a todos los que han mostrado siempre su apoyo y confianza en mí.

Sabemos lo que somos, pero aún no sabemos lo que podemos llegar a ser,
William Shakespeare.

Introducción

La idea de escribir este libro lleva rondando mi cabeza varios años y ha sido ahora, gracias a mi reciente traslado a Santiago de Chile, cuando he conseguido reunir el tiempo necesario para llevarlo a cabo.

Me gustaría recopilar aquí todo lo que he aprendido en los últimos años sobre tres temas que me apasionan: el *coaching*, las habilidades sociales y la inteligencia emocional. Por ello, voy a contar mi propia experiencia y la de algunas personas con las que he tenido la oportunidad de trabajar, ya que, sin duda, han colaborado a aumentar mi aprendizaje con sus anécdotas y visión particular de la vida. Muchas de ellas me han animado a recopilar lo que enseñé en mis sesiones personales, talleres y clases, así como en los programas de radio y las columnas del periódico en las que colaboro.

Hace unos años llegó el momento de pararme para ver hacia dónde quería dirigir mi vida profesional, plantearme si quería seguir dejándome llevar por ella, como había hecho hasta entonces, sin que yo realmente decidiera cuál era su rumbo o coger las riendas y elegir realmente qué hacer. Con el transcurso del tiempo descubrí mi verdadera vocación: ser coach para acompañar profesionalmente a las personas que quieren desarrollar su potencial, para construir una vida más coherente con sus valores y necesidades. Además, el hecho de ser periodista me ha ayudado a plasmar por escrito mi aprendizaje y darle difusión para, así, inspirar un cambio de mentalidad en todas aquellas personas interesadas en conocerse algo más.

Sin duda, nuestras circunstancias actuales son el resultado de la manera en la que hemos ido pensando y actuando a lo largo de nuestra vida. ¿Eres consciente de que tu vida actual la has elegido tú?

No hay que justificar las decisiones tomadas, porque siempre has tenido capacidad de elegir. Como dijo Ortega y Gasset: “Vivir es constantemente decidir lo que vamos a ser”. Si lo deseas, ha llegado el momento de valorar si estás plenamente satisfecho con tu vida o te gustaría hacer algún cambio.

Quizás sea el momento de detenerte, ver dónde estás, mirar hacia dónde quieres ir y dejar atrás aquello que te retrasa. Por otro lado, es posible que tu parte racional te diga: “No es el momento de hacer cosas nuevas, la crisis no ayuda, es muy arriesgado dar el salto...”. Pero, ¿sabías que crisis en latín significa cambio? Como el propio Albert Einstein aseguraba:

Sin crisis no hay desafíos, sin desafíos la vida es una rutina, una lenta agonía. Sin crisis no hay méritos. Es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno, porque sin crisis todo viento es caricia. Hablar de crisis es promoverla, y callar

en la crisis es exaltar el conformismo. En vez de esto, trabajemos duro. Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora, que es la tragedia de no querer luchar por superarla.

¿Qué estarás haciendo dentro de cinco años? Es probable que tu respuesta sea que no lo sabes, pero si este libro ha llegado a ti, es el momento adecuado para tomarte tiempo para pensarlo: el futuro es dónde pasarás el resto de tu vida según las decisiones que estás tomando hoy.

Si quieres conocer el pasado, entonces mira tu presente que es el resultado. Si quieres conocer tu futuro, mira tu presente que es la causa, Buda.

Siguiendo los pasos que aquí te planteo, irás definiendo tu camino a seguir (si realmente quieres hacerlo). La buena noticia es que estás a tiempo porque cambiar el rumbo de tu vida sólo depende de una persona: tú.

¿Quieres empezar a rediseñar tu vida?

Este libro es eminentemente práctico, en el que se plantean realizar varios test, ejercicios y dinámicas con la finalidad de que te vayas conociendo mejor. Poco a poco irás descubriendo aspectos de ti que desconocías y a los que les podrás sacar mucho partido. Además, iré contando vivencias de varios clientes o *coachees* en las sesiones y alumnos en las clases, que te ayudarán a asimilar mejor algunos conceptos.

El libro tiene una estructura variada. En primer, lugar nos introduciremos en el *coaching*, donde conoceremos las herramientas necesarias para alcanzar tus objetivos. Seguidamente, trataremos las habilidades sociales para conseguir una comunicación efectiva. Por último, nos adentraremos en la inteligencia emocional para aprender a gestionar tus emociones. Si quieres puedes leer los capítulos independientemente, así tendrías tres libros por el precio de uno.

Nos da miedo mirar dentro de nosotros porque genera responsabilidad, pero ahí es donde se encuentra nuestra felicidad, Gemma Ramírez.

I.- Coaching

La curiosa paradoja es que cuando me acepto tal como soy, entonces puedo cambiar, Carl Rogers.

1.- Definición de conceptos básicos

1.1.- ¿Qué es el coaching?

Ha llegado el momento de centrarnos de lleno en el *coaching*. Seguramente habrás escuchado esta palabra antes, pero ¿sabrías definirla con tus propias palabras?

La definición que engloba mi forma de vivir el *coaching* es la siguiente: disciplina que logra el máximo desarrollo personal, generando cambios de perspectiva y aumento de responsabilidad, ayudándote a ser consciente de tu potencial y conseguir los resultados que deseas.

¿Tienes algún objetivo en mente que te gustaría lograr?, ¿cuál es? Creo que si estás leyendo este libro tendrás alguno que te está rondando la cabeza. En mi opinión, todos (en cualquier etapa de nuestra vida) debemos tener varias metas que nos hagan superarnos cada día, ya sea reducir el estrés, abandonar un mal hábito, gestionar mejor nuestro tiempo, sonreír más, disfrutar de nuestra familia o trabajo, vivir en presente y no en pasado ni futuro, mejorar nuestra marca personal en alguna disciplina, decidir a qué dedicarnos, llevarnos bien con una persona con la que no tenemos buena relación etc. Todo se engloba en el objetivo de conocernos mejor y crecer personalmente.

La tragedia en la vida no consiste en no alcanzar tus metas. La tragedia en la vida es no tener metas que alcanzar, Benjamin Mays.

Según mi experiencia, el *coaching* te cambia la vida, ayuda a darte cuenta de lo que es realmente importante para ti y avanzar en la dirección adecuada.

1.2.- ¿Quién es el coach?

¿Cómo lo definirías tú? Puede que hayas escuchado esta palabra alguna vez, ya sea viendo algún deporte o algún programa de televisión.

Empecemos por sus orígenes, es un término que etimológicamente viene de un pueblo llamado Kocs, en Hungría, cuando alrededor del siglo XV se hacían los intercambios de carruajes para llevar personas de un sitio a otro. Más tarde ese término se tradujo como “coach” haciendo referencia al transporte de personas de un sitio a otro.

En inglés el término “coach” se traduce como entrenador, así que podríamos deducir que es la persona que te ayuda a llegar de un sitio (estado actual) a otro (estado deseado).

Aunque parezca que el *coaching* está de moda en los últimos años, fue Sócrates quien sentó las bases de esta disciplina haciéndoles preguntas a sus

alumnos y dejando que hallasen las respuestas, siendo ellos los únicos expertos en sus propias vidas.

El coach a través de preguntas hace de espejo para que la persona sepa lo que realmente quiere conseguir porque cada uno conoce su verdad, como decía Sócrates: “En realidad yo no puedo enseñar nada a nadie, solo puedo hacerle pensar”. Es decir, durante un proceso no aprendes del coach, sino de ti mismo; el sentirte acompañado por él te motiva a seguir adelante en cada sesión para conseguir el objetivo. Además, el hecho de expresarte en voz alta hace que se aclaren tus pensamientos. ¿No te ha pasado alguna vez que no sabías cómo llevar a cabo algo y al decírselo a un amigo te has respondido tú solo a la pregunta?

De muchas de nuestras ideas no nos habríamos enterado jamás si no hubiésemos mantenido conversaciones con otros, Noel Clarasó.

A través de las sesiones de coaching comienzas a conocerte más, a aceptarte, a ser responsable de tus actos y tomar el control de tu vida. Mi labor como coach consiste en acompañarte a conseguir resultados concretos y mejorar cualquier aspecto personal o profesional. ¿Te apetece emprender este camino de auto conocimiento? Desde ahora te digo que será apasionante.

Si con todo lo que tienes no eres feliz, con todo lo que te falta tampoco lo serás, Erich Fromm.

Pepe (61 años, Huelva, España) tras una sesión me dijo que para él el coach es como un catalizador que te motiva para que te esfuerces al máximo para salir de tu zona de confort y conseguir tus objetivos lo antes posible.

1.3.- ¿Para qué sirve el *coaching*?

Vamos a resumirlo en dos ideas:

Clarificar lo que realmente deseas. En ocasiones, las personas no están satisfechas con algún aspecto de su vida o no obtienen los resultados deseados, sin embargo, a pesar de saber que no están bien de ese modo, se sienten incapaces de expresar cual sería la situación concreta a la que quieren llegar.

Identificar los pasos a seguir. Cuando la persona sabe exactamente lo que quiere pero no sabe cómo lograrlo, el coach ayuda a explorar, evaluar, valorar y ordenar nuevas opciones para elegir las mejores y construir un plan de acción.

Solo por tener la voluntad de buscar dentro de ti mismo, ya has encontrado la mitad de lo que buscabas.

José (45 años, Madrid, España) tras recibir una charla sobre la Inteligencia Emocional en las familias se acercó a mí y me preguntó si podía decirme algo de

lo que se llevaba de la sesión. Dijo que para él el coach es una persona que te ayuda a aplicar el sentido común a las situaciones de la vida cotidiana y que le corrigiera si se equivocaba. Sonreí porque, la verdad, es que dio en el clavo, no lo pudo definir mejor.

1.4.- ¿Cómo son las sesiones?

Gran parte de mi trabajo consiste en sustituir las creencias limitantes de los clientes o *coachees*. Éstas son aquellas normas o reglas que rigen nuestras vidas, según las cuales actuamos, construidas en base a nuestras experiencias: “No soy capaz de hablar en público, el deporte se me da fatal, siempre tengo mala suerte...” y nos impiden conseguir los objetivos marcados. En las sesiones ayudo a que puedas redimensionar esas situaciones, haciéndote ver que es posible alcanzar tu meta desencadenándote de dichas creencias.

1.5.- Fases de un proceso de *coaching*

Pasamos detallar las fases de un proceso de *coaching*, ilustrado con un ejemplo para que te resulte más claro al aplicarlo a tu objetivo.

Identificar un objetivo, concretado y definirlo, ¿qué quieres conseguir?, ¿en cuánto tiempo?

“Deseo cambiar de trabajo antes de verano”.

Analizar la realidad de la persona de la manera más objetiva posible mediante autodistanciamiento, ¿hay cosas que todavía no has hecho y puedes empezar a hacer?

“Hoy en día es difícil tener un buen trabajo, pero voy a buscar ofertas de empleo que se adecúen a mi perfil porque seguro que alguna habrá”.

Toma de conciencia de comportamientos y acciones. Ayuda a comprender cómo respondes, te comunicas y funcionas en diversas situaciones. ¿Por qué actúo siempre así?

“Me doy cuenta que siempre me estoy quejando de que mi trabajo me quita mucho tiempo y no se me valora lo suficiente, hasta ahora no me había puesto en movimiento para encontrar algo mejor”.

Asumir responsabilidad en el proceso, dándole el valor y confianza suficientes para saber qué se puede asumir y conseguir.

“Soy responsable de mi situación, quiero cambiarla y voy a conseguir un trabajo más acorde a mis expectativas”.

Desarrollar la confianza en sí mismo. Proporcionar la voluntad y seguridad necesarias para conseguir el objetivo.

“Todo lo que me he propuesto lo he conseguido hasta ahora. Esto es un reto más”.

Determinar sus habilidades y dificultades.

“Soy una persona desenvuelta con buenas relaciones personales, comunicaré a mis conocidos mi deseo de cambiar de trabajo por si se enteran de algo que me pueda interesar. A pesar de tener 52 años y pensar que las empresas buscan personas jóvenes, creo que mi edad me aporta una experiencia y templanza de la que carecen los jóvenes. Soy el candidato ideal para las vacantes en las que decido participar porque se adaptan a mi perfil”.

Saber desde dónde se parte y a dónde quiere llegar: elaboración de un plan de acción: ¿qué?, ¿cómo? y ¿cuándo?

“Voy a actualizar mi curriculum esta tarde. Buscar ofertas de trabajo, hablar con personas que puedan orientarme y asistir a seminarios de formación relacionados con la búsqueda de empleo y emprendimiento. Pasaré una hora delante del ordenador buscando ofertas cinco días a la semana, a las siete de la tarde cuando llegue a casa”.

Seguimiento: ¿has hecho todo que te propusiste en la sesión?, ¿de qué te sientes orgulloso?, ¿qué más podrías haber hecho?, ¿qué información sacas de eso?

“Estoy muy contento porque ya está mi curriculum al día. Tres de los cinco días que me propuse he conseguido mi objetivo de pasar tiempo buscando ofertas laborales. El no haber cumplido el objetivo de los cinco días me da la información de que no me lo estoy tomando esto tan en serio como creía, así que la semana que viene voy a cumplir dicho objetivo de los cinco días. Ya cada vez veo mi objetivo más cerca y siguiendo el plan de acción seguro que pronto logro mi objetivo”.

1.6.- Coaching Vs psicología

A estas alturas, quizás te estés preguntando la diferencia entre estas dos disciplinas. Para aclarar las posibles dudas voy a mostrarte las semejanzas y diferencias.

El *coaching* es un proceso de aprendizaje destinado a que se amplíen las posibilidades del cliente, entienda su realidad y descubra nuevas formas de conseguir los resultados que desea. Se centra en el acompañamiento para lograr un fin específico.

La psicología estudia la conducta de los individuos y sus procesos mentales, hace una indagación más profunda de la historia de la persona para, así, poder encontrar en su pasado qué causó el síntoma que actualmente tiene el paciente.

De esta forma, la terapia se enfoca a lo que causa malestar para trabajarlo,

pudiendo durar años. Por el contrario, en el *coaching* se focaliza en el presente y lo que se quiere lograr en el futuro. Trabaja con metas y objetivos específicos con los que la persona está comprometida. La duración del proceso de *coaching* es bastante menor, en varias sesiones (entre 5 y 7) se consigue lograr el resultado deseado o el hábito para conseguirlo.

No obstante, ambos tienen en común el objetivo del crecimiento personal y desarrollo de capacidades, la diferencia está en el enfoque.

2.- Descubriendo “quién soy”

2.1.- Descríbete

Llegado a este punto vas a hacer el primer ejercicio de autoconocimiento. Me gustaría que te describieras sin etiquetas, evitando esto: “Soy de Madrid, abogado/a, estoy casado/a, etc.”. Hazlo con los adjetivos que más te definan: “Soy una persona alegre y curiosa que le encanta aprender sobre diversos temas, viajar y conocer a gente... Soy responsable con todo aquello que me comprometo tratando de dar siempre lo mejor de mí...”

Describe “quién soy”:

2.2.- Tus fortalezas y debilidades

Mis fortalezas son:

Mis debilidades:

¿Has pensado alguna vez cuál es la parte buena de tus debilidades? ¿Para qué te sirve actuar así? Estoy convencida de que siempre hacemos las cosas de la mejor manera que sabemos y las herramientas que conocemos. Todas nuestras debilidades y defectos los utilizamos por algún motivo. Por ejemplo: una persona que se distrae mucho es creativa y, cuando se enfoca y aprovecha el tiempo, obtiene resultados increíbles; alguien tímido prefiere ir ganándose la confianza de los demás poco a poco para evitar decepciones; y alguien perfeccionista quiere que su trabajo refleje todo el esfuerzo realizado.

Lo importante es que te aceptes y valores tal como eres y saques partido a todas

tus virtudes.

¿Qué episodios de mi historia personal han determinado quién soy hoy?

¿Existen patrones de comportamiento relevantes que han marcado mi historia pasada hasta hoy? ¿Son patrones para potenciar hoy?

¿Cuáles son mis talentos únicos que me definen como persona?

2.3.- Valores

Cada uno de nosotros actuamos en base a unos valores sepamos o no definirlos, pero ¿qué son los valores?

“Aquellas creencias o principios que nos permiten orientar nuestro comportamiento. Son creencias fundamentales que nos ayudan a elegir un comportamiento en lugar de otro”.

Los valores son palabras cargadas de significado. Cuando se clasifican y traducen en acciones concretas, en consonancia con nuestros objetivos y compartidas con las personas que nos importan, se convierten en potentes herramientas que nos guían hacia el éxito en la vida. Simon Dolan. De este modo, si alineamos nuestros valores con nuestros objetivos serán mucho más fáciles de alcanzar.

Veamos los pasos que tienes que dar para conocer tus valores:

Este modelo se sustenta en “la confianza”, factor clave en cualquier relación personal, y tiene que ser recíproca. Sin este paso “validado”, no es recomendable pasar al siguiente.

Seleccionar tus 5 valores fundamentales

Reconocer qué es lo realmente importante para ti, lo que te importa y quieres tener sí o sí en tu vida y si no está sentirás insatisfacción.

1º grupo:

| | | |
|---------------|-------------|-------------------------|
| Cariño | Honor | Perseverancia |
| Creatividad | Tradiciones | Éxito escolar / laboral |
| Mente abierta | Apoyo | Determinación |
| Autoestima | Armonía | Consistencia |

El valor escogido es: _____

¿Por qué es fundamental para ti ese valor?

2º grupo:

| | | |
|----------------|-----------------------|--------------|
| Tranquilidad | Relaciones familiares | Simplificar |
| Auto - control | Respeto | Influencia |
| Empatía | Cooperación | Flexibilidad |
| Paciencia | Generosidad | Austeridad |

El valor escogido es: _____

¿Por qué es fundamental para ti ese valor?

3º grupo:

| | | |
|-------------------|---------------|----------------------|
| Salud / bienestar | Lealtad | Organización / Orden |
| Independencia | Igualdad | Comunicación |
| Optimismo | Orgullo | Pragmatismo |
| Ternura | Transparencia | Puntualidad |

El valor escogido es: _____

¿Por qué es fundamental para ti ese valor?

4º grupo:

| | | |
|--------------------|------------|-----------------------|
| Privacidad | Amistad | Liderazgo |
| Iniciativa | Integridad | Planificación |
| Curiosidad | Honestidad | Tener dinero |
| Alegría/ felicidad | Equidad | Escuchar con atención |

El valor escogido es: _____

¿Por qué es fundamental para ti ese valor?

5° grupo:

| | | |
|----------------|---------------------------|--------------|
| Innovación | Respeto al medio ambiente | Protección |
| Divertirse | Perdonarse | Contribución |
| Espiritualidad | Humildad | Seguridad |
| Compasión | Justicia | Trabajador |

El valor escogido es: _____

¿Por qué es fundamental para ti ese valor?

Es muy importante en esta parte que dediques el tiempo necesario a reflexionar sobre qué es lo que hace que escojas un valor en lugar de otro y porqué el valor elegido es fundamental para ti. Si cuando hayas pasado por cada grupo quieres sustituir alguno, añadir algún valor de otro grupo o que no está en los listados, es el momento. En la primera criba mis clientes suelen elegir dos o tres valores de cada grupo y luego, de todos los que les quedan eligen cinco. Lo verdaderamente importante es que al final te quedes con sólo cinco valores en total.

| | |
|---|--|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |

Priorizar los valores

Una vez detectado tus valores fundamentales, se trata de que los priorices del uno al cinco por orden de importancia en este momento, siendo el primero el más importante. Además piensa cómo de satisfecho estás actualmente con cada uno de ellos.

| Orden | Valor | Satisfacción hoy |
|-------|-------|------------------|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |
| 4 | | |
| 5 | | |

Alinear valores

Analizamos qué valor o valores no están alineados.

Considera que a partir de un siete de puntuación está alineado; es decir, por debajo no lo está. Además, ten en cuenta que mientras más baja es la puntuación menos alineado está actualmente.

¿Cuál es el estado de satisfacción deseado? ¿Cómo te gustaría estar de satisfecho en cada valor en un plazo de 3-6 meses? Está claro que a todos nos gustaría llegar al máximo de satisfacción. Lo fácil sería poner un diez en todo, pero debes ser honesto si lo que quieres alcanzar es posible hacerlo en ese plazo. De lo contrario, si las expectativas no son realistas, puede provocar sensación de fracaso por no haber podido alcanzar lo deseado llegado el plazo previsto.

Es recomendable seleccionar inicialmente dos valores por estar más desalineados o porque son los que te interesa priorizar actualmente. Determina de manera detallada qué ha de pasar para que sepas que se ha alcanzado la puntuación deseada.

No basta con decir “voy a comunicarme mejor con mi pareja”. Una acción sería: “Cada día de lunes a viernes vamos a hablar los dos solos quince minutos (sobre cómo ha ido el día y cómo nos sentimos) después de que los niños estén acostados”.

Miguel (38 años, Santiago de Chile). Tras seis meses en Chile no había encontrado un empleo que se adecuara a sus expectativas. Actualmente estaba trabajando en un lugar que no le aportaba mucho personal ni profesionalmente. Quería hacer un proceso de coaching para buscar un trabajo acorde a su formación, porque, según él decía, el hecho de haber emigrado le daba la posibilidad de elegir algo mejor a lo que tenía, y no conformarse con el primero que encontrara por tener algo asegurado. En una de las sesiones de su proceso, analizamos sus valores para saber cuáles tenía que reforzar a la hora de buscar su nuevo empleo. Sus principales valores fueron: felicidad, salud, relaciones familiares, autoestima y seguridad. Al hacer la dinámica, se dio cuenta de que al vivir fuera de su país estaban primando valores como la autoestima y la seguridad que, hasta entonces, no los había considerado tan importantes, y se dio cuenta de que tenía que reforzarlos a la hora de realizar las entrevistas para cambiar de

trabajo.

3.- Concreta tu objetivo

Es importante descubrir de dónde partes y a dónde quieres llegar para no perder tiempo ni esfuerzo; por ello ten en cuenta los siguientes consejos que te voy a dar siguiendo mi propio ejemplo:

Buscar un propósito que guíe tu vida. Tómate el tiempo que necesites para buscarlo; si no existe dicho propósito, puedes lograr muchas cosas, pero te sentirás vacío por dentro. Enúncialo en presente y afirmativo:

“Voy a dedicarme al *coaching* profesionalmente”.

Descubrir tus verdaderos sueños. Para ello, tienes que salir de tu zona de confort para que se hagan realidad. Márcate un plan de acción que guíe tu camino:

“Haré un máster, asistiré a seminarios, a talleres, realizaré cursos online sobre *coaching*, y leeré todo lo que pueda sobre esta disciplina”.

Establecer metas en las cuáles te quieres apoyar para mantener el rumbo.

“Hacer las prácticas y entregar las bitácoras del máster en tres meses”.

Ajustar los detalles. Tu destino no es más que un proceso, en un primer momento se ve el panorama general, pero después puedes ver los detalles, ya que en el camino encontrarás pistas que harán que la imagen sea más clara.

“Voy a ponerme en contacto con los personas para hacer las prácticas cuando acabe la parte teórica. Seguiré leyendo libros relacionados con la materia. Asistiré a los seminarios para aprender cosas nuevas. Para complementar mi formación, voy a realizar un curso online de introducción al *coaching* de la universidad de Cantabria que he encontrado”.

¿Cómo vas a llegar? Después de que ya conoces tu objetivo, necesitas saber cómo llegar; considera los siguientes consejos:

-Rígete por tus valores para evitar que te distraigas en el camino. Es necesario mantenerte fiel a todo lo que haces, rigiéndote por unos principios.

“Los valores que rigen mi camino son perseverancia, creatividad, comunicación, sabiduría e intuición”.

-Practica. Si quieres destacar necesitas invertir mucho tiempo para convertirte en un experto.

“Voy a escuchar a mi familia y amigos con intención de que se desahoguen, y ayudarles a que vean su realidad desde fuera y puedan actuar de manera diferente a hasta ahora, poniendo en práctica todo lo que estoy aprendiendo en el máster”.

-Utiliza estrategias. Necesitas adaptarte porque el mundo cambia muy rápido.

Establece un objetivo a corto plazo, evalúa tu rendimiento y haz ajustes continuamente.

“Voy a ir pensando dónde haré las prácticas de *business coaching* cuando acabe las de *life coaching*”.

¿Estás preparado? ¡Empezamos!

¿Qué es lo que más te ha gustado hasta ahora? ¿Has descubierto algo nuevo?

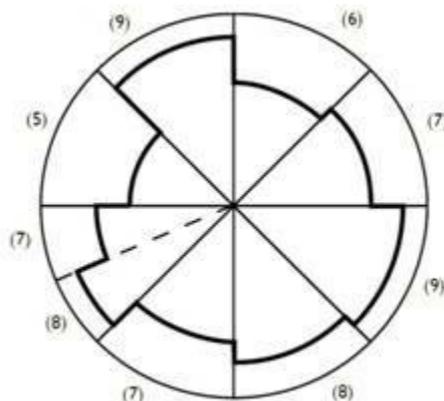
Dado este paso, ya conoces mejor quién eres, qué te mueve y desde dónde partes actualmente.

3.1.- La rueda de la vida

En las primeras sesiones suelo empezar con esta herramienta porque de manera muy visual ayuda a saber qué área quieren comenzar a trabajar. Puntúa de cero a diez dependiendo de lo satisfecho que estás en cada uno, siendo el diez la máxima puntuación.



Una vez la hayas puntuado, una los puntos, tiene que quedarte algo así:



- ¿De qué te das cuenta a simple vista?

- ¿Es tu rueda redonda y “rueda” sin problemas?
- ¿De qué estás satisfecho en tu vida?
- ¿Qué te gustaría mejorar?
- Puntúa de nuevo según las expectativas que te gustaría alcanzar en cada campo.

Si hay calificaciones bajas, describe al detalle cómo sería ese aspecto si lo calificaras con un 10 (sin que el tiempo y el dinero fueran problemas) y ver qué puedes hacer en las próximas semanas para que vaya aumentando.

Una vez tienes claro qué aspectos te gustaría ir trabajando, vas a definir el objetivo contestando a las siguientes preguntas:

¿Qué es lo que realmente quieres conseguir? Es decir, “lo que más te duele, esa espinita infectada que te molesta y te gustaría sanar”.

¿Qué cualidades tienes para conseguirlo?

¿Qué control tienes sobre el resultado?

¿Qué medidas has tomado hasta ahora, qué te impide hacer algo más?

¿Cuál es el siguiente paso?

¿Necesitas ayuda de alguien?, ¿de quién?

¿Qué razones tienes para que sea un objetivo atractivo para ti?

¿Qué es lo que más te motiva? Encuentra el motivo que te ponga en acción (motivación= motivo + acción).

Concreta tu meta: ¿es a largo o a corto plazo?

Describe detalladamente qué harás esta semana para avanzar: qué días, a qué hora, etc.

¿Qué ganas tienes de conseguirlo del 1 al 10?

¿Hasta qué punto estás comprometido con el objetivo del 1 al 10?

Según la teoría del caos del científico Edward Lorenz, al tratarse nuestra vida de un sistema en cuanto se introduce un pequeño cambio en ella, se generan efectos considerables que consiguen que la rueda vaya adoptando una forma más redondeada, ya que es el objetivo final.

3.2.- Diseña tu plan de acción

Ha llegado el momento de plasmar por escrito un contrato contigo mismo en el que

te comprometes a ponerte en marcha para conseguir tu objetivo.

Yo (escribe tu nombre y apellidos) _____ me comprometo con el siguiente plan de acción que yo mismo diseño.

Mi objetivo es

Mis primeras **cinco tareas** para conseguir mi objetivo:

| | |
|---|--|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |

Plazo:

| Inicio | Seguimiento | Final |
|--------|-------------|-------|
| | | |

¿Cómo de atractivo es para mí el plan de acción?

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|

Mi grado de compromiso con el plan de acción es:

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|

3.3.- Etapas del proceso de aprendizaje

¿Has pensado en qué momento una acción se convierte en rutina? ¿Cuánto tiempo es necesario que transcurra? ¿Conoces esta imagen?



La teoría de la competencia consciente tiene sus orígenes en *Las cuatro etapas de aprendizaje*, una teoría propuesta en los años 40 por el psicólogo Abraham Maslow (autor de *La Pirámide de Maslow*). Las cuatro etapas de aprendizaje describen cómo una persona aprende y va progresando. Veámoslo paso por paso:

Incompetencia inconsciente. En esta primera fase, la persona “no sabe que no sabe”. Son esas situaciones en las que el sujeto no conoce su limitación para desempeñar una tarea.

Por ejemplo, un recién nacido no sabe que no sabe conducir un coche, no tiene ese conocimiento.

Incompetencia consciente. La persona “sabe que no sabe”. En el caso anterior, el niño crece y cuando va siendo mayor es consciente de que no sabe conducir.

Competencia consciente. La persona “sabe que sabe”. Ha sido capaz de aprender aquello que en la etapa anterior ni siquiera podía plantearse hacer. Conoce la técnica pero no la domina todavía. En el caso de la conducción, es cuando nos acabamos de sacar el carnet de conducir. Sabemos conducir, pero no tenemos la pericia de un experto. Hasta aquí parece todo muy sencillo, pero es entre esta tercera fase y la siguiente cuando se produce el verdadero aprendizaje. El aprendizaje significativo que marca la diferencia.

Competencia inconsciente. La persona “no sabe que sabe” porque hace las cosas sin ser consciente de la complejidad que entraña. Tiene tanta pericia que lo realiza de forma integrada y armónica. Esto es cuando conducimos un coche y somos capaces de hablar con el copiloto, dar el intermitente y cambiar de marcha sin ningún esfuerzo y sin pensar.

El proceso de aprendizaje por tanto no es aprender a hacer algo. El proceso de aprendizaje se lleva a cabo y es significativo cuando la persona lo integra de forma automática en su cuerpo y en su mente. Gracias al proceso, aprendemos cada día a reinventarnos y a innovar para crecer.

El tiempo necesario para transformar un hábito en rutina es 21 días. Si repites lo que desees todos los días a la misma hora durante ese período lo convertirás en un hábito casi sin darte cuenta. ¿Cuándo vas a ponerte en marcha?

3.4.- Teoría de los vectores

Ahora vamos a ver una herramienta muy clarificadora a la hora de conseguir tus metas.

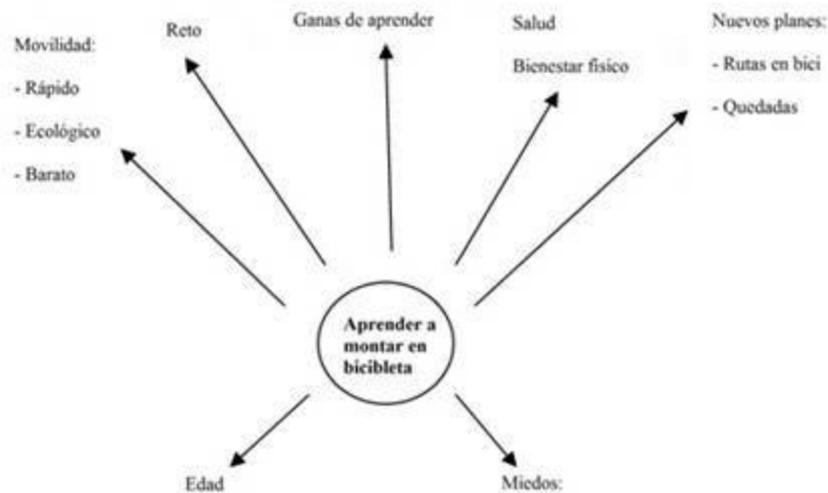
- Elige un objetivo de los que han ido saliendo a lo largo de las distintas herramientas realizadas.
- Escribe aquellos miedos u obstáculos que te impiden conseguirlo. Éstos serán flechas o vectores hacia abajo.
- Las acciones, motivación y fortalezas que utilices para conseguir tu objetivo serán flechas hacia arriba.
- Si hay más miedos abajo que acciones arriba, no conseguirás tu objetivo.
- Dibuja tantas flechas como miedos y obstáculos existan y, por cada uno de ellos, pon en marcha dos acciones que te ayuden a vencerlo.

Imagínate que la pelota es la casa de la película UP y tiene que elevarse con el impulso de los globos.

Una vez marcado el objetivo, analiza tus miedos y pon en marcha más acciones para contrarrestarlos. Con el paso de los días los miedos se van acortando. Haz un plan de acción determinando qué y cuándo lo llevarás a cabo.

Os voy a poner un ejemplo. De pequeña tuve una bicicleta con los típicos “ruedines” para mantener el equilibrio. Luego, empecé a usar los patines y nunca aprendí a montar en bici. Fueron pasando los años y a pesar de tener ganas de aprender, me iba haciendo mayor y tenía vergüenza, miedo a caerme, etc.

Un día, a mis 28 años, Sergio, un amigo apasionado de las bicis me dijo que él me iba a enseñar. Por una parte tenía mucha ilusión, pero mis miedos eran demasiado grandes. Tal fue su insistencia que decidí intentarlo y probar. ¿Crees que lo conseguí? Te dejo mi diagrama para que lo observes y valores:



¿Qué aprecias en la imagen a simple vista? ¿Dónde hay más peso? ¿Crees que ya sé montar en bicicleta? Si has contestado que sí, estás en lo cierto. Para mí fue una meta cumplida que me ha abierto la puerta a tener un ocio más variado, a moverme de una manera saludable por la ciudad evitando atascos. Ahora lo disfruto cada día y estoy más contenta de la decisión tomada.

Después de esto, ¿piensas que ya eres lo suficiente mayor para aprender cosas nuevas y ponerte nuevos retos?

Te invito a utilizar esta herramienta dibujando la pelota con tu objetivo y los vectores correspondientes, puedes hacerlo para situaciones pasadas en las que fracasaste y verás el por qué y en futuras para saber cómo ponerlas en marcha.

4.- Miedo al cambio

4.1.- ¿Qué es la zona de *comfort*?

Es el lugar donde nos encontramos cuando nos movemos en un entorno que nos resulta de sobra conocido, es decir, que dominamos. Estamos cómodos, porque todo nos es familiar. Incluso cuando las actividades, situaciones o elementos de esta zona de confort no sean agradables (tráfico, estrés diario...), sin embargo, como es lo que conocemos, nos sentimos “a gusto”.

La mayoría de las personas gastan más tiempo y energías en hablar de los problemas que en afrontarlos, Henry Ford.

La mayoría de las veces preferimos quedarnos a arriesgarnos a dar el paso a esa zona desconocida fuera de nuestra zona de *comfort*. A veces no es por miedo, sino por costumbre, por hábito, por pereza... Pero lo cierto es que todo esto, por muy aparentemente cómodos y a gusto que estemos, nos hace sentir algo apáticos, aburridos y no realizados.

4.2.- Claves para vencer al miedo

El miedo y la resistencia al cambio son las mayores barreras para lograr el crecimiento personal. Nuestros miedos están basados en creencias no siempre establecidas sobre una base real.

El cambio es el gran enemigo del miedo. Cuando un niño comienza con los ciclos de pesadillas e interrumpe el sueño de sus padres reiteradamente para buscar consuelo, éstos acaban acudiendo a su cuarto con mal humor. A partir de ahí, se inicia un proceso mental que el niño guardará en el subconsciente y le acompañará el resto de su vida: sentir miedo es malo. Debemos ver los miedos como algo natural que todo ser humano siente. Los adultos hemos aprendido que los miedos se enfrentan: no deben paralizarnos.

Veamos cómo vencer al miedo:

- **Ponerse en movimiento.** El miedo se aprovecha de la inacción.
- **Tomar una decisión.** Abandona la creencia de que no puedes decidir hasta que estés seguro del resultado. El miedo se alimenta de la indecisión.
- **Imaginar lo peor** que podría suceder y qué harías si efectivamente sucediera. El miedo se alimenta de lo desconocido.
- **Imaginar lo mejor** que te podría suceder y cómo te sentirías si efectivamente sucediera. El miedo se alimenta de las sensaciones de poca valía.
- **Pensar “cualquier cosa es posible”,** en vez de “esto es imposible”. El miedo se alimenta de las sensaciones de imposibilidad.

- **Pensar “yo puedo” y “¿por qué no?”** en vez de “no puedo”. El miedo se alimenta de la negatividad.

- **Aceptar los errores** en vez de pretender que no cometerás ninguno. El miedo se alimenta del perfeccionismo.

- **Dar un paso hoy** en vez de esperar a correr una maratón mañana. El miedo se alimenta de esperar el momento adecuado.

Vanessa (31 años, Valencia, España) llevaba años queriendo irse a vivir al extranjero, aunque no tenía muy claro el destino: Suecia, EEUU o Sudamérica. En el fondo estaba deseando vivir la aventura de empezar de cero en una ciudad distinta, pero nunca se decidía a dejarlo todo para marcharse. Las sesiones de coaching le dieron el impulso necesario para buscar las opciones que tenía en los distintos países y lanzarse hacia su objetivo. Actualmente vive en Washington trabajando en un estudio de arquitectura como siempre había soñado.

4.3.- Las creencias

Son las normas que rigen tu vida, las reglas según vives. Los principios de acción que te hacen actuar como si fueran ciertas. Se construyen en base a nuestras experiencias. Hay dos tipos:

Las **creencias potenciadoras**: son nuestros catalizadores que nos hacen avanzar.

Las **creencias limitantes** : son lo que crees acerca de ti mismo y del mundo que te impiden moverte hacia adelante. Son obstáculos en tu camino, sin los cuales podrías ser mucho más feliz y eficiente.

La clave está en sustituir las creencias limitantes por potenciadoras. Las limitantes no son inamovibles, sino que cambian como resultado de nuevas experiencias o de una acción consciente de cambiarlas.

La manera más sencilla de identificar creencias limitantes es a través del lenguaje, es decir, que todo lo que nosotros digamos que es el mundo, es en lo que el mundo se convierte. Por ello es tan importante que nuestro lenguaje se adapte a la situación. Por ejemplo, presta atención a las expresiones que escoges al hablar: “Soy incapaz de lograrlo, soy un inútil, nunca me sale nada bien, etc.”. La elección de las palabras es un proceso inconsciente que revela la forma de pensar de la persona. Como Von Goethe afirmó: “Si deseas conocer la mente de una persona, escucha sus palabras”.

Te planteo un ejercicio para que descubras tus creencias:

| Creencias potenciadoras | |
|--------------------------|--|
| Creo que soy | |
| Creo que puedo | |
| Creo que sirvo | |
| Creo que tengo | |
| Creo que estoy preparado | |
| Creo que me merezco | |

| Creencias limitantes | |
|-----------------------------|--|
| Creo que no soy | |
| Creo que no puedo | |
| Creo que no sirvo | |
| Creo que no tengo | |
| Creo que no estoy preparado | |
| Creo que no merezco | |

¿Qué observas en el cuadro? ¿En base a qué experiencias crees que son ciertas esas afirmaciones? ¿Has descubierto algo nuevo?

Fábula: La rana que se cayó al hoyo

Un grupo de ranas viajaba por el bosque y, de repente, dos de ellas cayeron en un hoyo profundo. Todas las demás ranas se reunieron alrededor del hoyo. Cuando vieron cuán hondo era el hoyo, le dijeron a las dos ranas en el fondo que para efectos prácticos, se debían dar por muertas.

Las dos ranas no hicieron caso a los comentarios de sus amigas y siguieron tratando de saltar fuera del hoyo con todas sus fuerzas. Las otras ranas seguían insistiendo que sus esfuerzos serían inútiles. Finalmente, una de las ranas puso atención a lo que las demás decían y se rindió. Se desplomó y murió. La otra rana continuó saltando tan fuerte como le era posible.

Una vez más, la multitud de ranas le gritó que dejara de sufrir y simplemente se dispusiera a morir. Pero la rana saltó cada vez con más fuerza hasta que finalmente salió del hoyo. Cuando salió, las otras ranas le preguntaron: ¿no escuchaste lo que te decíamos? La rana les explicó que era sorda. Ella pensó que las demás la estaban animando a esforzarse más para salir del hoyo.

¿Crees que la rana se paralizó por sus creencias limitantes? No hacerle caso le salvo la vida.

Esperanza (30 años, Sevilla, España), tras varios fracasos sentimentales había cerrado la puerta a conocer a su “Príncipe azul”. Cada vez que un chico se interesaba por ella, se agobiaba pensando cuánto tiempo tardaría en “rayarse” y

dejarla, puesto que es lo que venía sucediendo en los últimos años. Cuando solicitó realizar un proceso de coaching estaba conociendo a un chico que cumplía todas sus expectativas y quería eliminar sus creencias limitantes basadas en experiencias anteriores para darle una oportunidad. Con el paso de las sesiones se dio cuenta de que no tenía que tener miedo porque él iba en serio y aprendió a tener confianza para creer que la relación daría sus frutos. Y así fue. Hace poco me comentó que tienen fecha para casarse el próximo año y me agradeció que le ayudara a confiar en ella misma y en su pareja.

4.4.- Gollum o saboteador

El saboteador habita dentro de nosotros con un único objetivo: protegernos. Nos ayuda a mantenernos en la zona de *confort* para permanecer afincados en lo cotidiano poco peligroso.

También se encarga de que no tomemos decisiones alocadas o poco reflexionadas por tal de evitarnos futuros disgustos. Siempre nos decanta hacia lo más sencillo, hacia aquello que menos implicaciones negativas puedan llegar a tener a largo plazo.

Normalmente, en ocasiones esa espontaneidad y ese empuje poco reflexionado son ingredientes esenciales para conseguir aquello que nos proponíamos. ¿Cuántas veces no te atrevías a hacer algo, te has echado la manta a la cabeza, lo has hecho y luego te has alegrado? Ahí no le hiciste caso al saboteador y fuiste tú el que te pusiste en acción.

Es responsabilidad de uno mismo identificar y lidiar con el saboteador cada vez que aparezca para que nuestras opciones en la vida no se limiten. Una manera muy efectiva de anular al saboteador es usando tus valores y lo que éstos significan para ti. Busca la intención positiva que se esconde dentro de tus miedos.

En resumidas cuentas, el saboteador es un “guardaespaldas incompetente” que nos aleja de todo aquello que deseamos alegando que es peligroso para nosotros, que implica salir de la zona de confort. El primer paso para deshacerse de esa parte de nosotros que nos limita es ser conscientes de que existe. Hay que trabajar día a día y reconocerlo cada vez que aparezca. Si estás atento y logras modificar todo ese tipo de conductas que no te aportan nada verás que todo cambia y que la vida te sonrío.

¿Qué te dice tu saboteador? ¿En qué situaciones aparece limitándote?

Piensa en algo que hayas querido conseguir últimamente y no hayas podido (bajar de peso, dejar de fumar, ir al gimnasio, estudiar un idioma...). Seguidamente, escribe en un papel todas aquellas justificaciones que te dices a ti mismo para no conseguirlas (no soy capaz, no es el momento...), encuentra la intención positiva (para qué te sirve no hacer nada, qué ganas con eso) y luego piensa qué ganarás si te

pones en movimientos y lo consigues. Describe qué y cuándo te pondrás en acción para conseguirlo y cómo te sentirás al hacerlo.

María (26 años, Granada, España) contrató sesiones para dejar de fumar porque llevaba años intentándolo. En la primera sesión decidió reducir la cantidad de cigarros diarios, pero fue viendo que eso le creaba más ansiedad y frustración, ya que era incapaz de dominar a su saboteador y acaba fumando más de lo que quería. Tras varias sesiones se dio cuenta de que la mejor manera era dejando de fumar por completo y sustituir los momentos asociados al tabaco por otros. Por ejemplo, antes hacía una pausa en el trabajo para fumarse un cigarrillo, y a partir de ahora saldría al baño de la oficina a beber agua para desconectar, y no fuera, donde están sus compañeros fumando y le podrían hacer caer en la tentación. A día de hoy sigue sin fumar y está muy contenta de haber dejado al saboteador a raya. Esto le ha servido para conseguir otras metas porque sabe que es más fuerte de lo que pensaba.

¿Te ha pasado algo parecido? ¿Has intentado proponerte metas como ir al gimnasio, estudiar inglés, comer más sano... pero te cuesta mucho más de lo que pensabas y acabaste posponiéndolo afectando a tu autoestima? Ya sabes por qué te ha estado pasando: ¡Hazte más fuerte que tu saboteador y véncelo!

4.5.- Autoestima

¿Qué es para ti la autoestima?

Podríamos decir que es la valoración que uno tiene de sí mismo, englobando sentimientos de aceptación, confianza y seguridad. La mejor manera de aumentar la autoestima es buscar experiencias que nos produzcan bienestar y satisfacción personal.

Nuestra tarea primordial es aprender a ver, amar y valorar lo más precioso que tenemos: nuestra esencia. Mientras más aprendemos a amarnos a nosotros mismos, mayor es el deseo de compartir nuestro amor con los demás, porque el amor auténtico es expansivo por naturaleza.

Por el contrario, una persona sin autoestima tiende a atraer a personas conflictivas con las que cultivan independencia emocional.

No hay amor suficiente capaz de llenar el vacío de una persona que no se ama a sí misma, Irene Orce.

¿Cómo te valoras? ¿Te aceptas tal como eres, con tus cualidades y defectos?

El pescador y el banquero

Un banquero de inversión americano estaba en el muelle de un pueblecito

costero mejicano cuando llegó un bote con un solo pescador. Dentro de éste había varios atunes amarillos de buen tamaño. El americano elogió al mejicano por la calidad del pescado y le preguntó cuánto tiempo le había tomado pescarlos.

El mejicano respondió que poco tiempo. El americano luego le preguntó por qué no permanecía más tiempo y sacaba más pescado. El mejicano dijo que él tenía lo suficiente para satisfacer las necesidades inmediatas de su familia.

El americano luego preguntó, “Pero, ¿qué hace usted con el resto de su tiempo?” El pescador mejicano dijo, “Duermo hasta tarde, pesco un poco, juego con mis hijos, duermo siesta con mi señora, María, voy todas las noches al pueblo donde tomo algo y toco guitarra con mis amigos. Tengo una vida ocupada y amena”.

El americano replicó: “Soy un financiero de Harvard y podría ayudarte. Deberías gastar más tiempo en la pesca y con los ingresos comprar un bote más grande; con los ingresos del bote más grande podrías comprar varios. En poco tiempo tendrías una flota de botes pesqueros. En vez de vender el pescado a un intermediario lo podrías hacer directamente a un procesador, e incluso abrir tu propia procesadora. Deberías controlar la producción, el procesamiento y la distribución para salir de este mísero pueblo e irte a Ciudad de Méjico, luego a Los Ángeles y, seguidamente, a Nueva York, donde manejarías tu empresa en expansión”.

El pescador mejicano preguntó: “Pero, ¿cuánto tiempo tarda todo eso?”. A lo cual respondió el americano, “Entre 15 y 20 años”. “Y luego, ¿qué?” El americano se rió y dijo que esa era la mejor parte. “Cuando llegue la hora deberías vender las acciones de tu empresa al público. Te volverás rico, tendrás millones”. “Millones... ¿y luego qué?”. El americano respondió, “Luego te puedes retirar. Te vas a un pueblecito en la costa donde puedes dormir hasta tarde, pescar un poco, jugar con tus hijos, hacer siesta con tu mujer, ir todas las noches al pueblo donde podrás tomar licor y tocar guitarra con tus amigos libre de preocupaciones”.

El mejicano respondió, “¿Acaso eso no es lo que tengo ya?”

4.6.- Empoderamiento

Procede de la palabra inglesa: *empowerment*. Se logra cuando persona consigue tener un control completo de sus acciones y emociones, autocontrol, estima alta, seguridad completa en su persona. Está, en definitiva, dispuesta a dirigir su vida.

Cree en ti mismo con tanta fuerza que el mundo no pueda evitar creer en ti también.

Una persona segura de sí misma es capaz de mover el mundo.

Para empoderarte basta con recordar todos tus puntos fuertes y las metas conseguidas anteriormente, ya verás como tu estado de ánimo cambia.

Rafael, (28 años, Barcelona, España) tras una ruptura sentimental, se encontraba perdido sin saber hacia dónde dirigir su vida. Su autoestima estaba muy baja y apenas veía sus cualidades. A lo largo de las sesiones fue dándose cuenta de que solo se sentía bien cuando ayudaba a los demás, porque eso le hacía olvidarse de sus problemas. Poco a poco, fue confiando más en él, recordando todas sus habilidades y viendo las opciones que tenía a la hora de decidir qué rumbo tomar. Cayó en la cuenta de que su vida estaba en sus manos y, por primera vez en mucho tiempo, podía hacer con ella lo que él quisiera, sin tener que supeditar esta decisión a ninguna persona más.

5.- Los pensamientos

5.1.- Test: ¿Qué grado de actitud positiva tienes?

1.- Si acabas de tener una idea que te parece muy interesante, ¿qué actitud tomas?

- A. Necesitas que otras personas la aprueben para seguir pensando qué vas a hacer.
- B. La revisas por los cuatro costados, con las personas idóneas y luego comienzas la acción.
- C. Te largas de inmediato a su ejecución.
- D. La dejas para otra oportunidad, por miedo a equivocarte, porque la ves muy audaz.

2.- Al enfrentar dificultades, ¿cómo reaccionas?

- A. Sales corriendo.
- B. Te angustias.
- C. Te ves estimulado, como el toro ante el color rojo.
- D. Te mantienes sereno y tomas distancia para reflexionar en busca de la solución.

3.- A la pregunta clásica: ante una botella de vino que contiene exactamente la mitad de su capacidad, ¿qué dices?

- A. Está medio llena.
- B. Está medio vacía.
- C. Qué lástima, podría estar llena.
- D. Qué suerte, podría estar vacía.

4.- Si visualizas con la mente una pared que te cierra el camino, ¿qué piensas a continuación?

- A. Te sientes incapaz de seguir adelante.
- B. Tienes la sensación de que se te va a caer encima.
- C. Ideas una forma de rodearla y seguir adelante.
- D. Piensas en cómo tirarla abajo.

5.- Acabas de ser rechazado para un ascenso laboral, piensas o sientes:

- A. Quizás no soy lo suficientemente capaz para ese puesto.
- B. Debo descubrir en lo que fallo y superarlo.
- C. Cada persona tiene un destino, la recompensa llegará más tarde o temprano.
- D. Yo nunca tengo suerte.

6.- ¿Qué frase aplicarías antes las circunstancias de la vida?

- A. Siempre que llovió escampó.
- B. Todo lo bueno se termina.
- C. Los sueños, sueños son.

D. Lo último que se pierde es la esperanza.

7.- Un familiar o amigo te dijo que llegaría a las diez, son las once y media y todavía no ha llegado, ¿qué actitud tomas?

A. Piensas inmediatamente que le pasó algo y en cualquier momento llamas a la policía.

B. Empiezas a preocuparte.

C. Te pones a enumerar todas las razones comunes por las cuales puede haberse producido la tardanza.

D. Te pones a leer un libro o ver la televisión sin pensar en el asunto.

8.- Acabas de discutir agriamente con otra persona a la que tendrás que seguir tratando y luego piensas:

A. Lo voy a mandar a...

B. Bien, ya pasó.

C. ¿Cómo no entiende que tengo toda la razón?

D. Voy a repasar toda la discusión. Seguramente debe haber puntos en los que puedo estar equivocado. Si es así, le pediré disculpas y olvidaremos este asunto.

Traslada, en el siguiente cuadro, cada una de tus respuestas.

| | Azul | Verde | Rojo | Amarillo |
|---|-------------|--------------|-------------|-----------------|
| 1 | D | A | B | C |
| 2 | A | B | D | C |
| 3 | C | B | A | D |
| 4 | B | A | C | D |
| 5 | D | A | B | C |
| 6 | B | C | A | D |
| 7 | A | B | C | D |
| 8 | A | B | D | C |

Cuanto más letras en el color rojo tengas mejor será tu actitud. Muchos amarillos denotan una actitud que puede llegar a ser demasiado optimista y poco realista.

5.2.- Tipos de pensamientos

La felicidad en tu vida depende de la calidad de tus pensamientos. ¿Quieres saber por qué?

Según un estudio de la revista Science, la mayoría de las personas emplea hasta el 50 % de las horas en pensamientos que nada tienen que ver con lo que está haciendo en esos momentos. Esta forma de “divagación mental” produce sentimientos de infelicidad.

Según diversos estudios tenemos 60.000 pensamientos al día. El 90% de ellos se repiten de un día a otro. Vamos a ver de qué tipo son:

- **Necesarios** (rutinas diarias): tengo que terminar este trabajo antes del viernes, ir al supermercado, recoger a los niños... Si le das más vueltas de lo necesario nos llegan a quitar energía.

- **Inútiles** (lamentaciones, quejas, miedos): preocupaciones por el pasado o por el futuro. ¿Por qué me pasó eso, por qué a mí?, ¿Qué pasará si...?, ¿Y si...? Nos restan energía.

Una vez un sabio se paró ante un público, contó un chiste y todos se rieron. Al cabo de un rato contó el mismo chiste y casi nadie se rió, contó el mismo chiste una y otra vez hasta que nadie se reía y dijo: si no puedes reírte varias veces de una sola cosa, ¿por qué lloras por lo mismo una y otra vez?

- **Negativos** (envidia, ira, celos, pena, frustración, pensamientos catastrofistas): pasamos el 80% de nuestros días pensando cosas negativas que no sucederán.

Sufrimos más con lo que imaginamos que con lo que realmente sucede.

El centrarnos en lo negativo, nos resta energía. Una mente negativa nunca podrá darte una vida positiva.

Hay que eliminar los pensamientos negativos para sentirnos mejor mental y físicamente. Según el Dr. Alonso Puig: “Se ha demostrado en diversos estudios, que un minuto entreteniendo un pensamiento negativo deja el sistema inmunitario en una situación delicada, durante seis horas”.

- **Positivos** (alegría, gozo, disfrute): nos permiten acumular fuerza interior y nos capacita a ser productivos. Hace que nos enfoquemos de manera natural en los que queremos conseguir. Me siento bien hoy, qué día más bueno hace, conseguiré lo que me he propuesto...

Cuando te acostumbras a pensar en positivo, será un maravilloso hábito en tu vida.

Es mejor preguntarse: ¿Para qué me sirve esto que me pasa? ¿Qué he aprendido de lo sucedido? En vez de: ¿Por qué a mí?, pues te sitúa en una posición victimista, creando culpabilidad, impotencia y rabia. Recuerda que todo pasa por algo... pregúntate para qué te sucede y obtendrás muchas respuestas.

El optimismo soluciona la mitad de cada problema, González Moore.

5.3.- Fugas de energía o basura mental

Son tareas pendientes de resolver que vamos aplazando constantemente diciendo: “Ya lo haré”. Pueden ser cosas grandes o insignificantes: cambiar una bombilla, ver a un viejo amigo, hacer ese trabajo atrasado que nos da pereza, mantener una conversación pendiente, etc. La basura mental es como una rueda pinchada, con la que podemos seguir avanzando, pero poco a poco nos desgasta y vamos perdiendo energía. Si la detectamos ahorraremos energía, aumentaremos la confianza en nosotros mismos, nuestra seguridad y nos motivaremos a seguir eliminando las demás.

Si no acumulas la basura en tu casa, ¿para qué la guardas en tu cabeza permitiendo que te acompañe e incluso te guíe?

¿Qué tareas pendientes tengo por resolver? ¿Es importante hacerme cargo? Si es así, ¿cuándo lo harás? Diseña tu plan de acción.

Si te enfocas en tus problemas los atraerás más, si te enfocas en la solución crearás una. La actitud positiva es como un limpiaparabrisas, no detiene la lluvia

pero nos permite seguir avanzando, Alfredo Pérez.

5.4.- ¿Cómo aumentar tus pensamientos positivos?

- Ser agradecido.
- Entrenar tu mente para ver lo positivo de cada situación.
- Querer ser mejor y superarse.
- Ser capaz de conseguir mis objetivos.
- Pensar que no hay edad para el cambio, todavía puedes tener la vida que deseas.

Tus pensamientos construyen tu vida, elígelos bien.

5.5.- Dinámica de vacío mental o reset

Siéntate durante entre quince minutos y una hora (según el tiempo que tengas) para vaciar tu mente, anota en un papel todo aquello que te pase por la cabeza, tanto cosas que tienes que hacer como preocupaciones, verás cuánta “basura” ronda tu cabeza. Cuando tengas la lista hecha clasifica según necesarios, inútiles, negativos y positivos.

| Necesarios | Inútiles |
|------------|-----------|
| | |
| Negativos | Positivos |
| | |

Una técnica que te ayudará a ver las cosas de otra manera es entrenar tu mente para que al acostarte pienses en 5 cosas positivas que te hayan pasado en el día. Al principio quizá no las encuentres, pero como cualquier otro entrenamiento, poco a poco lo conseguirás. ¡Te animo a que la practiques!

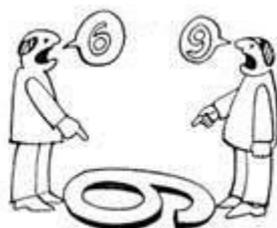
Carlos, (35 años, Madrid, España) llevaba unas semanas bastante agobiado por la carga de trabajo y la presión que esta suponía. Gran parte de la sesión la dedicamos a que pensara qué cosas le preocupaban y a clasificar sus pensamientos. Se dio cuenta de que muchos de ellos eran inútiles o negativos e intentaría sustituirlos. Se propuso vigilar sus pensamientos y cada vez pensara algo negativo como: “No me va a dar tiempo a entregar el trabajo”, “seguro que me llaman la atención porque las cosas no me están saliendo como quisiera”, etc.

lo compensaría con un pensamiento positivo: Ya he terminado esta parte, me queda menos”, “estoy orgulloso del trabajo que estoy haciendo, seguro que me felicitan cuando vean el resultado”. Nada más terminar esta dinámica se encontraba mucho mejor, “despejado” aseguró, porque había ordenado toda la “basura mental” que había en su cabeza.

5.6.- Mapa y territorio

El mapa es la percepción personal de cada individuo y el territorio es la realidad objetiva que nadie ve. Ningún mapa puede abarcar todo el territorio. En definitiva, es la distinción entre la realidad y las interpretaciones que hacemos de ella. Todas las personas vemos las cosas como somos (no como son), según nuestras creencias, valores y experiencias pasadas. Es imposible ver el mundo de forma objetiva. ¿Te ha sucedido alguna vez que un acontecimiento es recordado de manera totalmente distinta por dos personas que lo han vivido a la vez?

¿Qué piensas al ver este dibujo?



Una amiga, compañera de pupitre con la que estuve más de diez años en la misma clase, tiene un nefasto recuerdo del colegio. Piensa que fue algo horrible, no se sentía valorada por algunos profesores, había ciertos compañeros de clase con los que no tenía buena relación y sus notas no eran nada admirables. En cambio, yo, a pesar de tener una relación parecida con los profesores y los compañeros y unas notas similares, guardo un maravilloso recuerdo del colegio por lo bien que lo pasaba entonces. Siempre que lo hablamos nos reímos, porque siendo íntimas amigas los recuerdos son totalmente contradictorios. Está claro que el mapa no es el territorio

La diferencia entre ser suegra del yerno o serlo de la nuera

Dos señoras se encontraron después de un buen tiempo sin verse y una le pregunta a la otra:

- ¿Y cómo están tus hijos, Rosa y Francisco?

- Ay, querida. Rosa se casó muy bien. Tiene un esposo maravilloso. Él se levanta de madrugada para cambiar los pañales de mi nieto, prepara el café en la mañana, lavar los platos y ayudar en la cocina. Le tiene una muchacha que le limpia la casa, le compra coche nuevo cada año, la lleva de viaje dos veces al año. Después

de todo es muy bueno en su trabajo. Un amor de yerno, gracias a Dios.

- ¡Qué bien, querida amiga! Y tu hijo Francisco, ¿también se casó?

- También se casó, pero tuvo mala suerte. Su matrimonio anda muy mal... Imagínate que él tiene que levantarse de madrugada para cambiar los pañales de mi nieto, hacer el café en la mañana, lavar los platos y tiene que ayudar en la cocina. Y después de todo esto sale a trabajar para conseguir el sustento pagarle una muchacha que le limpie la casa, lo fuerza para que salgan de viaje dos veces al año, y lo peor: ¡quiere coche nuevo cada año! Pobre mi hijo, ¡jella es una fresca!!

Según el doctor Viktor Frankl: “La intención es que la persona vea su situación de una forma distante, más objetiva, para que no se centre demasiado en un posible problema que le limita y le ponga toda su atención en las metas y objetivos que se ha propuesto”.

No te enojas. A veces el otro no te entiende. Lo explicaste mil veces, pero no lo ve. No es tonto, no es malo, no es indiferente. Simplemente es otro.

Alberto (18 años, Córdoba, España). Su objetivo del proceso de coaching era que su madre recuperara la confianza en él, ya que había repetido dos veces de curso y solía ocultarle sus malas notas hasta el final. Decidió empezar a mejorar su relación con ella: acompañarla al supermercado, ordenar su cuarto a diario para ayudarle con las tareas de la casa, cenar juntos viendo una película, etc. Poco a poco la relación fue a mejor. Su madre, al ver que estaba más responsable se fue una semana de viaje. Alberto aprovechó su ausencia para faltar a clase pensando que no se enteraría, pero llamaron a su madre del instituto para informarle de sus faltas y todo lo que había conseguido hasta ahora lo tiró por la borda. En la sesión estuvimos hablando de cómo se sentía; estaba muy arrepentido por haberle fallado a su madre y, sobre todo, a sí mismo. Entendió que a su madre cada vez le costara más trabajo confiar más en él, y con esa actitud “rebelde” quien salía perdiendo era él, porque de seguir así no iba a pasar de curso y poder estudiar lo que realmente deseaba. Al darse de frente con la realidad algo en su interior le hizo click y se esforzó al máximo en la recta final aprobando todas las asignaturas al final de curso.

5.7.- Principio 90/10

El 10% de la vida está relacionado con lo que te sucede y el 90% cómo reaccionas a ello. ¿Qué quiere decir esto? Nosotros realmente no tenemos control sobre ese 10%, el otro 90% es diferente. Si queremos podemos decidir el modo en el que reaccionamos a ciertas situaciones. Por ejemplo, tú no puedes controlar el tráfico, pero sí puedes controlar tu reacción.

Historia del café en el desayuno de Stephen Covey

Estás desayunando con tu familia. Tu hija, sin querer, derrama una taza de café y salpica tu camisa de trabajo. Supongamos que tú regañas severamente a tu hija porque te tiró la taza encima. Ella se asusta y rompe a llorar. Después de regañarla, te vuelves a tu esposa y la criticas por colocar la taza demasiado cerca del borde de la mesa. Y sigue una batalla verbal. Tú, vociferando, vas a cambiarte la camisa.

Cuando acabas, encuentras a tu hija demasiado ocupada llorando terminándose el desayuno, para estar lista para la escuela. Tu hija pierde el bus. Tu esposa debe irse inmediatamente para el trabajo. Te apresuras a coger el coche y llevas a tu hija a la escuela. Debido a que ya vas con retraso, conduces más rápido de la cuenta. Te para la policía y te multa, llegas a la escuela. Tu hija corre a su clase sin decirte adiós.

Después de llegar a la oficina 20 minutos tarde, te das cuenta de que se te olvidó el maletín. Tu día empezó mal. Y parece que se pondrá cada vez peor. Estás loco por llegar a tu casa.

Cuando llegas a tu casa, encuentras un claro distanciamiento en tu relación con tu esposa y tu hija. ¿Por qué? Debido a cómo reaccionaste por la mañana.

¿Por qué tuviste un mal día?: A) ¿El café lo causó? B) ¿El policía lo causó? C) ¿Tú lo causaste?

La respuesta es la “C”. Porque tú no tenías control sobre lo que pasó con el café. La forma en cómo reaccionaste durante esos cinco segundos fue lo que causó tu mal día.

Volvamos atrás: tu hija sin querer derrama tu taza de café y mancha tu camisa. Respiras hondo, le explicas que debe tener más cuidado la próxima vez y vas a cambiarte de camisa mientras ella termina de desayunar. Coges el maletín y ves cómo tu hija se despide con una sonrisa diciéndote adiós mientras se sube al autobús.

Hay una gran diferencia, ¿no? Miles de personas sufren estrés por situaciones que serían distintas si se las tomaran otra manera.

Hace tres años fue la boda de mi mejor amiga. Me había comprado un traje con muchísima ilusión para acompañarla en esa ocasión tan especial. El día de la celebración cuando me fui a vestir me di cuenta de que el vestido tenía un agujero en la manga quemado por la plancha. Resultó que la señora que se encargaba de las tareas del hogar lo había quemado y por miedo a mi reacción no me dijo nada, lo cual fue peor porque el enterarme a pocas horas de la fiesta me hizo enfadarme

aún más.

Tenía varias opciones: llamarla para insultarle por lo que había hecho (y no iba a solucionar el problema), llevar el traje quemado como si nada a la boda (pero estaría muy incómoda por si alguien se daba cuenta), o buscar otra alternativa. Podría haber cambiado el traje pero tenía muchas ganas de estrenarlo y se me ocurrió llamar a la costurera de la familia que en más de una ocasión ya nos ha sacado de apuros.

Casualmente estaba en su casa y le llevé el vestido rápidamente para que me lo cosiera y pudiera disimular el destrozo. El resultado fue bastante bueno, porque al ser en la parte trasera de una de las mangas, apenas se notaba. El disgusto desapareció y volvía a estar muy contenta con mi vestido nuevo.

Llegué a casa con el tiempo justo de cambiarme e ir a la iglesia. La boda fue estupenda y guardo muy buen recuerdo de ella. Ahora la quemadura del vestido no es más que una anécdota.

¿Cómo habrías reaccionado tú: habrías permitido que un hecho así te afectara tanto para no disfrutar de un día tan especial como aquel?

Miles de personas sufren de estrés por cosas que no valen la pena. Elige tus batallas.

No permitas que el comportamiento de otros destruya tu paz interior, Dalai Lama.

5.8.- Ley del foco

La mente tiende a pasar por alto y descartar toda la información en la que no se enfoca. Por el contrario, la mente se enfoca y atrae en aquello en lo que te fijas. Por ejemplo, cuando nos partimos una pierna, empezamos a ver piernas y brazos escayolados por todos lados; o si nos compramos un coche empezamos a ver dicho modelo allá donde miramos.

Con todo esto, cabe destacar que conseguiremos diferentes resultados dependiendo de donde pongamos nuestra atención. Aquello en lo que te enfocas tiende a crecer: si elegimos ver lo bueno de cada día, conseguir nuestro trabajo soñado, llevarnos bien con los demás... todo esto crecerá; en cambio, aquello a lo que dejas de prestar atención tiende a desaparecer como pueden ser las preocupaciones en exceso o ver lo negativo de cada persona.

El foco depende de ti. Tú eliges el punto de foco, si no te gusta lo que ves, cambia el foco de atención. Un ejercicio para practicar sería buscar por las noches tres cosas buenas que te pasaron durante el día.

Suele decirse que tú eres como ves el mundo, August Becker.

Cuando ya no somos capaces de cambiar una situación, nos encontramos ante el desafío de cambiarnos a nosotros mismos, Viktor Frankl.

Pablo (27 años, Sevilla, España) deseaba tener una pareja estable porque hasta ahora, por un motivo u otro, nunca le había cuajado ninguna. Definir cómo sería su pareja ideal, las cosas que harían juntos y cómo se sentiría le ayudó a visualizarse con ella. Tras varias sesiones entendió que hasta ahora no había tenido pareja porque había sido muy negativo y por eso nadie quería estar con alguien así. Además, reconoció que antes de buscar una pareja necesitaba un trabajo que le motivara porque se sentía frustrado. Durante el proceso descubrió su verdadera vocación: la decoración. Definió su trabajo ideal y vio los caminos que le podrían conducir a él. Al poco tiempo consiguió el trabajo que deseaba y se sentía tan pletórico que atrajo la pareja soñada casi sin darse cuenta.

Una manera de mantenernos enfocados con nuestros objetivos es anotar en un papel nuestros pensamientos y priorizarlos para que el subconsciente sepa por dónde empezar. A principios de año solemos escribir nuestros propósitos de año nuevo: dejar de fumar, ir al gimnasio, comer sano, estudiar inglés... El problema es que si hacemos una lista demasiado larga el consciente se bloquea y no conseguiremos casi nada. ¿Conoces la diferencia entre el consciente, subconsciente e inconsciente?

Consciente: se encarga de tomar decisiones, trazar planes, fijar la atención en lo que estamos haciendo... Está a cargo de cualquier cosa que requiera concentración. Para evitar que se colapse hay que priorizar las cosas que tenemos que hacer para poder centrarnos. Hacer una lista cada mañana ayuda a enfocarnos en ella e ir tachando las tareas realizadas, esto nos hace sentir bien eliminando las fugas de energía.

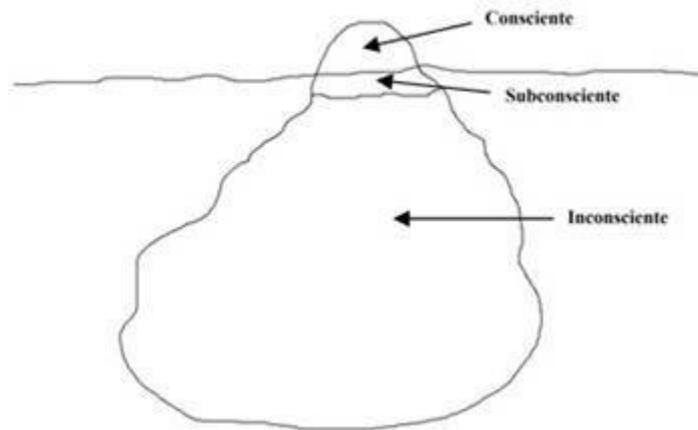
Inconsciente: según Freud es donde se encontraban nuestros recuerdos, miedos, pesadillas... puede a parecer que es nuestro enemigo, todo lo contrario, el inconsciente lo usamos desde nuestros actos cotidianos (son los automatismos nos permite despertarnos, vestirnos, andar sin prestar demasiada atención a lo que estamos haciendo), a los sentimientos más profundos como proteger a nuestros seres queridos.

Es el conjunto de todos los pensamientos y sentimientos que se gestan en nuestra mente. Nos ayuda a tomar decisiones: es un piloto automático en el que confiamos. Procesa 11 millones de bits de información cada segundo (mientras que la conciencia procesa 50 bits por segundo) a través de los 5 sentidos y decide qué hacer en cada situación sin apenas darnos cuenta.

Subconsciente: está situado entre el consciente y el inconsciente, registra nuestras

experiencias positivas y negativas a lo largo de nuestra vida. Está siempre atento a todo. Así, cuando no nos acordamos de algo y nos viene a la cabeza de repente es porque lo ha procesado el subconsciente al consciente hasta que lo ha encontrado. Si le damos órdenes directas al subconsciente podemos conseguir lo que nos proponemos. Si te visualizas con el objetivo cumplido lo ves más cerca.

Te propongo que anotes tus objetivos en un papel según tu prioridad para que tu subconsciente sepa qué objetivo es más importante. Si conocemos nuestras fugas de energía aumentaremos la confianza en nosotros mismos, nuestra seguridad y nos motivaremos a seguir eliminando las demás. Fijarte objetivos cambiará tu vida porque irás transformando los sueños en realidades.



5.9.- La ventana de Johari

Se trata de una sencilla herramienta que ayuda a comprender la forma en que procesamos la información y cómo varía la percepción que tenemos de nosotros mismos y de los demás. La clave es estar abierto a los comentarios que otras personas nos dan para conocernos mejor.

Hay un proverbio árabe muy apropiado que dice así: *“Si un hombre te dice que pareces un camello, no le hagas caso; si te lo dicen dos, mírate a un espejo”*. Si hay gente que tiene una determinada opinión sobre ti, es posible que le hayas dado razones para que opinen de esa manera siendo lo que proyectas al exterior.■

| | |
|--|--|
| <p>ZONA ABIERTA</p> <p>LO QUE TODOS CONOCEN Y YO CONOZCO DE MÍ</p> | <p>ZONA DESCONOCIDA</p> <p>LO QUE TODOS CONOCEN DE MÍ PERO YO NO</p> |
| <p>ZONA OCULTA</p> <p>LO QUE SOLO YO SÉ DE MÍ</p> | <p>ZONA CIEGA</p> <p>LO QUE NI YO NI NADIE SABE DE MÍ</p> |



Área abierta: es la parte de nosotros mismos que los demás también ven, aquellos comportamientos que dejamos al descubierto, ya sean buenos o malos. Nos movemos en este área cuando intercambiamos información con los demás.

Según la teoría, “la persona en la que predomina el área pública vive de manera más armónica y sana, pues se muestra tal cual es, se conoce a sí misma y no vive con miedo a que los demás la conozcan”.

Área desconocida: es la parte que los otros perciben pero nosotros no, es decir, lo que los demás saben de nosotros y no nos cuentan. Por tanto, es aquello que comunicamos sin saberlo a través del subconsciente. En muchas ocasiones, éste área es la fuente de nuestros problemas de comunicación.

No es fácil aceptar este tipo de información sobre nosotros mismos cuando se trata de una característica negativa que no reconocemos; pero hay que estar abiertos para aprender más sobre la impresión que causamos a los demás.

Área oculta: es el espacio personal privado. Hace alusión a lo que sabemos de nosotros mismos pero que no queremos compartir. En realidad, son sentimientos, ideas, secretos, miedos... cualquier cosa que queremos ocultar a los demás; y lo hacemos porque pensamos que no nos van a comprender, que no nos van a apoyar o que el grupo no lo va a aceptar.

Área ciega: es la parte donde reina el subconsciente. Allí se encuentran los sentimientos reprimidos, miedos desconocidos y comportamientos desde que éramos niños, así como las habilidades ocultas que todavía no hemos descubierto. Si estás dispuesto a conocerte mejor, los esfuerzos hay que ponerlos en esta área.

¿Cómo realizar la *ventana de Johari*? Sigue estos pasos:

1.- Haz una lista con cinco características que tú consideres que son las que mejor te representan.

2.- Pide a personas cercanas que digan de ti cinco características que según ellos sean las que mejor te definen.

3.- A partir de aquí, tú mismo puedes construir tu propia ventana de Johari:

- Clasifica como públicos aquellos rasgos que tú has identificado y, al menos, otra persona haya coincidido contigo.
- Cuenta como ciegos los rasgos que otros han señalado pero tú no.
- Agrupa como ocultas las características que tú has enumerado pero que los demás no han reconocido en ti.
- El resto de rasgos sitúalos en el área desconocida. Se recogen en esta área por descarte, pero eso no significa que todos necesariamente formen parte de tu subconsciente pero te puede ayudar a conocerte mejor.

Si te animas a hacer este ejercicio, seguramente descubrirás habilidades y puntos fuertes que desconocías.

Este ejercicio se hace en las empresas con la llamada *Evaluación 360 grados*, al recibir una persona aportes desde todos los ángulos: jefes, compañeros, subordinados, clientes, etc. Así, obtiene la retroalimentación necesaria para tomar las medidas para mejorar su desempeño y/o su comportamiento.

M^a Ángeles (39 años, Madrid, España), tras varias sesiones fue conociéndose más. Al principio le costaba reconocer sus puntos fuertes, pero cuando hizo la Ventana de Johari preguntó a su hermana y su pareja para completar la zona desconocida, y se dio cuenta de que los demás la perciben como tímida y que no escucha con atención. Algo que le sorprendió puesto que se consideraba abierta al conocer a gente nueva y buena a la hora de escuchar. Tras pensarlo detenidamente, fue capaz de identificar situaciones en las que había actuado de ese modo sin ser consciente y le ayudó a cambiar la imagen que proyectaba en situaciones futuras.

5.10.- Gestión eficaz del tiempo

¿Te cuesta organizarte? ¿Te gustaría delegar más? ¿Te consideras una persona eficiente?

En la actualidad estamos muy sobrecargados de trabajo y de compromisos, vivimos estresados y siempre pendientes del reloj. Muchas personas desean hacer diversas actividades o quiere ver a determinado amigos, pero “no tienen tiempo”. Curiosamente, aquellas que más éxito tienen, y más atareadas están, es fácil quedar con ellas y siempre que les pedimos nos sacan un hueco para ayudarnos. Además, tiene tiempo para sus *hobbies*, para sus familias y amigos. Cuál es su secreto: gestionan bien el tiempo. Vamos a evaluar tus competencias sobre esto.

Instrucciones: marca con una X en el casillero a la derecha de cada una de las

competencias el nivel que mejor describe la competencia que se muestra en cada área:

| Competencias | Casi nada | Un poco | Algo | Adecuado | Experto |
|--|-----------|---------|------|----------|---------|
| Estableces prioridades en el trabajo | | | | | |
| Realizas un balance entre las tareas importantes y las urgentes | | | | | |
| Estableces un correcto orden lógico para organizar el trabajo para que sea hecho de manera correcta y completa | | | | | |
| Puedes trabajar diferentes tareas simultáneamente | | | | | |
| Entregas y pides opinión | | | | | |
| Haces descansos en su jornada laboral | | | | | |
| Cumples con exactitud su horario | | | | | |
| Delegas en sus compañeros | | | | | |
| No concluyes tus tareas, las dejas a medias para continuar en otra ocasión | | | | | |
| Te consideras un trabajador eficaz | | | | | |
| Chequeas al final de la jornada el trabajo hecho | | | | | |

Analiza el resultado ¿Qué información te da?

Para tratar este tema nos adentraremos en un cuento de sobra conocido por todos: *Alicia en el país de las maravillas*. ¿Recuerdas el personaje del conejo? No paraba de escuchar una voz que le hacía pensar: “Llegas tarde, estás perdiendo el tiempo” que representa su ansiedad y su auto exigencia.

Eduardo (55 años, Málaga, España) en la primera sesión tuvo un “insight” (se le encendió la bombilla) al darse cuenta de que sus taquicardias, dolores de cabeza e insomnio se debían a su estrés laboral fruto de la mala planificación de su día. Organizándose mejor pudo reducir los picos de ansiedad y aburrimiento diarios, además, consiguió desconectar en sus ratos libres, no llevándose los problemas a casa. Cambió sus hábitos: desayunar en familia, escuchar música chill out en su trabajo, ir al gimnasio por las tardes porque tenía más tiempo libre, desplazarse en bicicleta en lugar de en moto, etc. gracias a todo lo que se propuso en su plan de acción semanal se encontraba cada vez más relajado, cesando casi por completos todos los malestares físicos que tenía anteriormente.

5.11.- Urgente Vs importante

Para aumentar la efectividad en nuestras actividades diarias podemos clasificarlas en dos categorías: urgentes e importantes. Las urgentes deben realizarse de manera inmediata, mientras que las importantes debemos realizarlas una vez “apagado” el fuego de las urgentes. Es lo que llamaríamos el espacio de los bomberos, porque quienes ubican allí la mayor parte de su tiempo se lo pasan “apagando incendios”.

Estas cosas suelen apilarse: mientras más incendios apagas, más incendios aparecen. Es uno de los principales métodos de desperdicio del tiempo. Tu misión principal es prevenir que aparezcan. Algunas otras cosas responden a un cruce diferente: son urgentes y no importantes. Son urgentes porque deben resolverse ya, pero son no importantes porque no generan ningún valor prioritario en sí mismo. Estas cosas son pequeños detalles que cualquier otro podría hacer por nosotros si delegamos, pero que, si decidimos hacerlas nosotros mismos, consumen grandes cantidades de tiempo sin facilitar que avancemos en la dirección que se supone deberíamos avanzar. Quienes dedican todo su tiempo a esto, viven en el espacio de los carpinteros, se pasan la vida haciendo “carpintería menor”, pequeñas tareas sin mucha relevancia, pequeñas reparaciones que consumen el tiempo y que generalmente son cíclicas, es decir vuelven a presentarse una y otra vez.

Las cosas no urgentes ni importantes no sólo no requieren hacerse ya, sino que además no nos aportan nada. Por ejemplo, pasar mucho tiempo mirando las redes sociales el último día de la entrega de un proyecto, irte de compras cuando debes preparar una reunión, etc. Este cuadrante pertenece a las ya mencionadas fugas de energía. Las personas que ocupan allí el 80% del tiempo nunca logran nada porque, sencillamente, están muy ocupadas no haciendo nada. Frente a esto, hay una frase que deberías utilizar como lema si quieres utilizar esta estrategia: “Si necesitas hacer algo urgente, pídeselo a quien tiene mucho trabajo, porque quien no tiene nada que hacer, siempre está ocupado”. Por último, aquello que es importante pero no urgente. Engloba las tareas que no requieren resolverse de manera inmediata, pero que conviene planificar a corto o medio plazo.

| | | | |
|---------|--------------------------------------|-------------------------------------|------------|
| | Importante | | |
| Urgente | ¡Hazlo ya! | Planifícalo y apúntalo en la agenda | No urgente |
| | Delega en alguien que lo haga por ti | Basura | |
| | No importante | | |

Vamos a realizar una actividad que te ayudará a priorizar. Anota en un papel todas las cosas que tienes que hacer en esta semana, desde las más urgentes como la entrega de un proyecto o preparar la comida, a las menos relevantes como llamar a

un amigo que hace tiempo que no ves o apuntarse a clases de inglés, típicas cosas que tienes en mente pero nunca haces. Rellena el cuadro según consideres tus tareas:

| | | |
|---------|---------------|------------|
| | Importante | |
| Urgente | | No urgente |
| | No importante | |

Seguramente, en un primer momento, el primer cuadro de urgente e importante es el que más lleno esté. Haz que se vaya quedando vacío, buscando personas en las que delegar, agendando tareas para las próximas semanas y olvidando aquellas que no vas a llevar a cabo en un periodo medio de tiempo.

Solo le falta tiempo a quien no sabe aprovecharlo, Jovellanos.

Nuestro tiempo es limitado. Recuerda invertirlo en aquello que vale la pena, Eduardo Alighieri.

Jesús, (32 años, Madrid, España). Tras realizar este ejercicio en una sesión de business coaching en el lugar donde trabajaba, tenía el cuadrante de urgente e importante casi lleno y los demás estaban prácticamente vacíos. Al formar un grupo con sus compañeros para ponerlo en común, Jesús vio que muchas tareas podían pasar a otros cuadrantes, porque no era necesario que las hiciera él mismo lo antes posible, sino que podía delegar en otras personas y hacer otras cosas más adelante planificándolas. Incluso varias de ellas las envió a la basura: ir a clases de baile, porque no tenía tiempo en esa época del año y cambiar la bombilla del baño, ya que en realidad no la necesitaba. Al tomar estas decisiones, las fugas de energía fueron desapareciendo y sintiéndose liberado por ello.

5.12.- Movimiento slow

En la actualidad vivimos acelerados para llegar a cumplir todos nuestros compromisos diarios. Dado que estamos conectados las veinticuatro horas, a veces, nos vemos en la obligación de seguir con nuestras obligaciones sea la hora que sea, renunciando a nuestro tiempo libre y descanso.

¿Hace cuánto tiempo no das un paseo tranquilo o pasas horas sin mirar el móvil o celular? Te confieso que yo siempre he vivido acelerada. Tenía muchas actividades autoimpuestas (clases de inglés, curso de fotografía, gimnasio, voluntariado, etc.) e iba de un lado a otro como “pollo sin cabeza”. Incluso, a veces, intentaba disfrutar de una conversación amena con mis padres o amigos pero estaba pendiente de la hora porque me tenía que ir a otro lugar.

Hace unos años decidí poner fin a esta situación porque ese ritmo me creaba mucha ansiedad. Decidí renunciar a ciertas actividades para disfrutar al máximo de las otras que llevaba a cabo. Y guardar tiempo para pasar con mis seres queridos sin tener que salir luego corriendo. Hace poco descubrí que ponerle freno a tu frenética vida para disfrutar de ella se llama *Movimiento Slow* y por eso te lo presento. Supone un cambio cultural hacia la desaceleración de nuestra forma de vida y hacia un mayor disfrute de ésta, para que cada uno pueda adueñarse de su propio tiempo. Tiene su origen en Roma en 1986 cuando en protesta por la apertura de un conocido restaurante de comida rápida en la Plaza de España en Roma se reivindicaba la *slow food* defendiendo los productos frescos y autóctonos.

La *Vida Slow* no significa pasividad, sino una redistribución de prioridades y actitudes con el fin de alcanzar una mejor calidad de vida. El foco de nuestra atención, por lo tanto, está en ser selectivo en el tiempo dedicado a nuestras actividades. Propone un cambio en nuestra actitud ante la vida, relacionado con la desaceleración en la forma de comer, de trabajar, un mayor espacio para el ocio, el relax, y las relaciones afectivas. ¿Te animas a practicarlo? Aquí tienes algunos consejos para llevarlo a cabo:

- **Respetar tus horas de sueño.** Duerme lo necesario. El sueño es la actividad reparadora psíquica y física por excelencia.
- **Practicar un hobby** que te dé tranquilidad: pintar, escuchar música, yoga, caminar, etc.
- **No saturar tu agenda** de actividades. Sal con suficiente tiempo para llegar puntual a las citas así evitarás llegar acelerado.
- **Realizar una actividad a la vez** (no varias al mismo tiempo) y disfruta de ella, ya sea lavar los platos, ordenar el cuarto o cualquiera que desees.
- **Disfrutar de conversaciones tranquilas** sin mirar el reloj.

Como Gandhi afirmaba: “En la vida hay algo más importante que incrementar su velocidad”.

Rocío (45 años, Jerez de la Frontera, España). El objetivo de las sesiones era reducir el estrés del trabajo y organizarse mejor, ya que acababa agotada a diario de tantas actividades en las que se involucraba y no le daba tiempo a disfrutar de su familia. Con el paso del tiempo aprendió a delegar trabajo a sus compañeros, renunciar a compromisos, pasear con su perro por las tardes para despejarse, jugar con sus hijas y cenar con su marido con la televisión apagada y sin mirar el móvil para dedicarle toda su atención. Todo esto le ayudó a conseguir la tranquilidad deseada.

Cada uno de nosotros tiene un potencial que espera ser liberado. Tu propia autorealización, es el mayor servicio que puede hacer el mundo ¡Hay personas que están esperando tu talento!, Gemma Ramírez.

II.- Habilidades sociales

Hay que tener la capacidad de enfadarse con la persona adecuada, en el grado exacto, en el momento oportuno, con el propósito justo y del modo correcto, Aristóteles.

1.- Test: Evaluación de competencias

Instrucciones: marca con una X el nivel de competencias que mejor te describen en cada área.

| Competencias | Casi nada | Un poco | Algo | Adecuado | Experto |
|--|-----------|---------|------|----------|---------|
| Habla claramente y se expresa bien en público | | | | | |
| Trasmite ideas que el interlocutor pueda entender | | | | | |
| Entrega y pide retroalimentación a otros | | | | | |
| Demuestra atención y concentración mientras escucha | | | | | |
| Transmite comprensión a otros, recapitulando lo escuchado | | | | | |
| Demuestra interés real por los demás, reconoce sentimientos y emociones en otros | | | | | |
| Identifica fuentes conflictos | | | | | |
| Se focalizada en los resultados deseados | | | | | |
| Persuade a otros para que tengan su punto de vista | | | | | |
| Promueve cambio de comportamiento en los otros | | | | | |

Observa el resultado y piensa qué aspectos crees que dominas y cuáles necesitas mejorar.

2.- Habilidades sociales.

2.1.- Definición de conceptos básicos

Es la forma adecuada de comunicarnos y enfrentarnos a las situaciones sociales, expresando abiertamente nuestras opiniones, deseos y/o sentimientos.

Las habilidades sociales no se heredan, no es algo innato e inamovible, sino que se van aprendiendo a lo largo de la vida con la práctica. Las características de las personas que desarrollan habilidades sociales son:

- Libertad de expresión.
- Comunicación directa, adecuada, abierta y franca.
- Facilidad de comunicación con toda clase de personas.
- Su comportamiento es respetable y acepta sus limitaciones.

2.2.- Objetivos de las habilidades sociales

- Relaciones sociales satisfactorias.
- Manejar la ansiedad.
- Mejorar la autoestima y bienestar personal.
- Responder de forma adecuada a situaciones conflictivas.
- Expresar desagrado y críticas de forma efectiva.

3.- La comunicación

La metodología del *coaching* ontológico afirma que el lenguaje genera realidades. Las personas actúan a partir de lo que la realidad significa para ellas. La manera en que una persona usa el lenguaje da forma a lo que hace.

A pesar de esto, la palabra hablada contiene sólo un 7% del significado en la comunicación, el paralinguaje (la entonación y la pronunciación) se encarga de un 38%, y las expresiones faciales y del cuerpo de un 55%.

¿Prestas atención a tu postura cuando hablas? ¿Te fijas en los gestos de la persona con la que conversas? Un pequeño cambio en tu postura corporal aumentará tu efectividad comunicativa.

3.1.- ¿Para qué sirve?

- Establecer contacto con las personas.
- Dar o recibir información.
- Expresar o comprender lo que pensamos.
- Transmitir nuestros sentimientos.
- Compartir o poner en común una idea.
- Conectar emocionalmente con otros.
- Vincularnos o unirnos por el afecto. La comunicación está guiada por los sentimientos y por la información que transmitimos y comprendemos.

Lucía (29 años, Sevilla, España) contactó conmigo porque tenía una entrevista de trabajo para un puesto que ella definía como “diseñado para ella”. Aunque se veía trabajando en esa empresa necesitaba prepararse bien la entrevista para conseguirlo. Lo primero que trabajamos fue su comunicación verbal y no verbal (su postura tenía que ser cómoda, ni excesivamente relajada ni tensa, no sabía qué hacer con las manos y las usó para reforzar sus palabras con gestos, fue siendo consciente de sus muletillas: “eh”, “¿ya sabes?”, “claro”...) En la sesión fue explicándome detalladamente su curriculum, junto con los logros que había conseguido a nivel personal y profesional a lo largo de su vida. Enumeró sus cinco virtudes principales y dio buenas razones para ser la persona elegida en el puesto. Al terminar la sesión salió empoderada, convencida de que esa vacante sería suya. Como no podía ser de otro modo, Lucía consiguió el puesto de trabajo y tres años después se siente agradecida de esa sesión que le dio la suficiente confianza en ella misma para poder conseguirlo.

3.2.- Rapport o las neuronas espejo

¿Te has fijado que cuando llevas un rato caminando al lado de otra persona vuestros pasos van a la vez o cuándo estás sentado en una postura el de al lado adopta una parecida? Y, ¿qué sucede cuando alguien bosteza delante de ti?

Esto se debe a las neuronas espejo. Son aquellas que permiten la empatía y la imitación gestual o postural. Cuando otro ser humano realiza una acción, la percibimos a través de ellas y, de acuerdo con la señal recibida, actuamos acorde a las circunstancias. Es decir, lo que hacen los demás se “refleja” y nosotros reaccionamos de forma similar, como si estuviéramos al otro lado del espejo. Es como lanzar un balón: si lo tiras con fuerza te lo reenviarán con fuerza, si lo haces con suavidad te lo devolverán de la misma manera.

El *rapport* es una capacidad que se activa casi desde que nacemos: algunos estudios señalan que los bebés pueden reconocer una cara alegre de una triste. Los primates y algunas aves también poseen esta habilidad.

Las neuronas espejo nos permiten entender la mente de los demás favoreciendo la empatía, no sólo a través de un razonamiento conceptual sino mediante la simulación directa. Sintiendo, no pensando. Juegan un papel esencial en cómo nos desenvolvemos socialmente. Podría decirse que es lo más cerca que estamos de tener poderes telepáticos, por eso, también se llama *wifi neuronal*, puesto que con sólo ver la expresión en el rostro de otra persona, sabemos lo que está sintiendo y, en un instante, podemos conjeturar qué está pensando. A partir de ahí, sentimos empatía y nos desenvolvemos en sociedad.

Algo curioso es que los matrimonios que llevan muchos años casados se acaban pareciendo físicamente porque mediante las neuronas espejo se imitan gestos y posturas y esto acaba definiendo el rostro y el cuerpo de uno y otro.

Si hablas a los demás con una sonrisa, te darás cuenta de que el mundo está lleno de gente que sonríe.

4.- Estilos de comunicación

4.1.- Test: ¿Cómo te comunicas?

1. Un compañero te está llamando con un apodo que te disgusta, tú...

a) Te sientes molesto, pero le dices la verdad: “Lo que estás haciendo me disgusta, por favor deja de hacerlo”.

b) Te enfureces, le dices: “¡No me molestes!, ¿tú eres perfecto?”

c) Te quedas callado y actúas como si nada te hubiese dicho.

2. Un amigo acaba llegar a cenar, pero una hora más tarde de lo que había dicho. No ha llamado para avisar que se retrasaría. Estás irritado por la tardanza... ¿qué haces?

a) Saludarle como si nada y decirle: “Entra, la cena está en la mesa”.

b) He estado esperando durante una hora sin saber lo que pasaba. Me has puesto nervioso e irritado. Si otra vez te retrasas, avísame, harás la espera más agradable.

c) Le digo: “¡¿Tan tarde llegas?! Nunca más te vuelvo a invitar... ¿No puedes ser puntual?”

3. Un compañero te da constantemente su trabajo para que se lo hagas. Decides terminar con esta situación. ¿Qué le dices?

a) Le digo que estoy bastante ocupado, pero que si no consigue hacerlo, le puedo ayudar.

b) Le digo que es un desconsiderado, que yo también tengo tareas por hacer, y que las haga él.

c) Le digo que siempre me pide que le ayude en sus tareas porque no le da tiempo o porque no sabe hacerlo, pero que ya estoy cansado de hacer tu trabajo, que intente hacerlo él mismo, y así la próxima vez le costará menos.

4. Vas a un restaurante a cenar. Cuando el camarero trae lo que has pedido, te das cuenta de que tu vaso está sucio... ¿Qué haces?

a) No digo nada y uso el vaso sucio aunque a disgusto.

b) Armo un gran escándalo en el local y digo al camarero que como el servicio es asqueroso, nunca volveré a ir a ese establecimiento.

c) Llamo al camarero y pido que por favor me cambie el vaso.

5. Estás en una larga fila para entrar al banco, llega un señor y se infiltra en la

fila, delante de ti:

a) Le grito diciéndole que he llegado antes y que no sea fresco, que espere su turno.

b) Me quedo callado. Al fin y al cabo, todos vamos ser atendidos.

c) Le digo que por favor se retire porque he estado aquí antes que él. Y debe de respetar la fila.

6. Estás en un grupo haciendo un trabajo y propones una idea nueva para mejorar. Sin embargo tu compañero dice que está mal, que no sirves para nada. Tú...

a) Le hago entender que todos podemos proponer ideas, sean correctas o erradas, y que si no estoy en lo correcto, hay que saber decirlo.

b) Me quedo callado, y nunca más vuelvo a proponer ideas.

c) Me enojo con la persona y le digo: “Mejor, hazlo tú.”

7. Estás en un cine viendo una película. De pronto suena el celular de una persona y contesta. ¿Tú qué haces?

a) Le digo que por favor apague su celular, y que se retire porque causa desorden.

b) Armo un escándalo, diciéndole que aquí no es lugar para hablar por teléfono, que sea educado.

c) No le digo nada, aunque me disgusta que no pueda escuchar la película.

8. Estás en una fiesta, una persona te invita a bailar, pero no te agrada su personalidad. ¿Qué le dices?

a) Me niego.

b) Acepto aunque no quiera.

c) Le digo que está loco, que nunca bailarías con alguien como él.

9. Se han burlado de tu respuesta en clase. Tú...

a) Siento que sólo los demás cometen errores y yo no, y les grito que se callen.

b) Evito volver a dar mis opiniones, tengo miedo de quedar otra vez como un tonto.

c) Les digo: “Disculpa si mi respuesta ha estado mal, pero por favor no te

burles porque todos podemos cometer errores, al igual que tú o yo."

10. Estás rindiendo un examen, y te das cuenta de que tu compañero está copiando tus respuestas... ¿Qué haces?

a) Le acuso con la profesora en voz alta para que todos se enteren y la tilden de bruta.

b) Le digo en voz baja que por favor deje de copiar mi examen porque de otra manera tendré que acusarlo con el profesor.

c) Dejo que se copie. Sin embargo sé que estoy haciendo mal, y no me agrada la idea.

Puntuación:

1. A(3), B(2), C(1)
2. A(1), B(3), C(2).
3. A(1), B(2), C(3).
4. A(1), B(2), C(3).
5. A(2), B(1), C(3).
6. A(3), B(1), C(2).
7. A(3), B(2), C(1).
8. A(3), B(1), C(2).
9. A(2), B(1), C(3).
10. A(2), B(3), C(1).

Resultados:

De 10 a 16 puntos

Tu estilo es pasivo. Suelen permitir que el resto decida por ti, no te expresas abiertamente, dejas pasar comportamientos que te disgustan, lo que significa falta de confianza e inseguridad. Cambia tu actitud, di lo que piensas, ¡no te quedes callado!

De 17 a 24 puntos

¡Cuidado! Eres una persona agresiva. Cuando quieres dar a conocer tus pensamientos, sentimientos u opiniones lo haces de manera inapropiada. Si quieres ser respetado, respeta a los demás, aprende a saber escuchar, te ayudará a crecer como persona.

De 25 a 30 puntos

¡Felicitaciones eres Asertivo! Sabes cómo comportarte en diferentes situaciones de conflicto, das tu punto de vista, sin que parezca una imposición.

¿Ahora sabes qué estilo posees? Cuando interactuamos con los demás, dependiendo de la situación asumimos un rol que nos lleva a mantener un estilo de comunicación determinado.

4.2.- Estilo asertivo

Entendemos por comportamiento asertivo una forma de actuar, de comunicarnos de manera eficaz que implica la expresión de forma directa, tanto de los sentimientos como de las necesidades y de los derechos personales.

Asimismo, una persona asertiva es capaz de emitir opiniones y de enfrentarse a las críticas de forma adecuada. No amenazan ni atacan los derechos de los demás para conseguir lo que quieren.

Se caracteriza por:

- Alto grado de claridad.
- Expresar sus opiniones de forma clara, pero no impositiva.
- Conseguir sus objetivos respetando a los demás.
- Verse a sí mismo competente. Es valorado por los demás.
- Trabajar en equipo de forma óptima, centrándose en los aspectos a resolver.

Rasgos que te pueden ayudar a identificar el estilo asertivo:

- **Comunicación no verbal:** contacto ocular directo, nivel de voz conversacional, habla fluida, gestos firmes, postura erguida, las manos acompañan la conversación, etc.

- **Comunicación verbal:** “pienso”, “siento”, “me gustaría”, ¿Qué te parece? Mensajes en primera persona. Verbalizaciones positivas.

- **Consecuencias:** resuelve problemas, se siente a gusto consigo mismo y con los demás, está relajado, no pierde el control de la situación.

En la mayoría de las ocasiones, el comportamiento asertivo es más adecuado y gratificante que los otros estilos de comportamiento. Permite reducir el estrés, el resentimiento y la ansiedad que a veces nos produce relacionarnos con los demás.

En definitiva, consiste en aprender a defender nuestros derechos sin causar malestar a los demás ni causarnos malestar a nosotros mismos. El propósito es la

comunicación clara, directa y no ofensiva de las propias necesidades, pensamientos y opiniones.

4.3.- Estilo agresivo

Las personas con comportamiento agresivo utilizan las amenazas, las peleas y, en general, todas aquellas actitudes que signifiquen agresión verbal sin tener en cuenta los sentimientos de los demás.

Se caracteriza por:

- Alto grado de coerción y claridad.
- Perseguir exclusivamente sus intereses sin que le importen los demás.
- Ganar siempre (a corto plazo) en sus relaciones sociales. Establece relaciones de poder.
- Crear tensión y deteriorar las relaciones interpersonales.
- Obstaculizar el trabajo en equipo.

Rasgos que te pueden ayudar a identificar el estilo agresivo:

- **Comunicación no verbal:** mirada fija, voz alta, habla fluida y rápida, gestos de amenaza, postura intimidatoria, etc.
- **Comunicación verbal:** “haz”, “deberías”, “si no lo haces...”. Mensajes impersonales.
- **Consecuencias:** crea conflictos interpersonales, culpa, frustración, hace daño a los demás, soledad, se siente sin control.

Estas personas suelen conseguir lo que quieren a corto plazo. Sin embargo, a largo plazo son evitados por los demás y acaban sintiéndose mal consigo mismos (tiene consecuencias negativas para ellos).

4.4.- Estilo pasivo

Las personas con comportamiento pasivo no defienden sus derechos ni expresan sus deseos y sentimientos. Son personas que no se hacen respetar, no son capaces de expresar honestamente sentimientos, pensamientos y opiniones y acaban cediendo ante las peticiones de los demás, anteponiéndolas a los deseos propios.

Las personas pasivas suelen tener muchos amigos puesto que cumplen los deseos y peticiones de ellos. Sin embargo, también acaban sintiéndose mal consigo mismas puesto que se sienten incapaces de luchar por lo que quieren.

Se caracteriza por:

- No ejercer ningún tipo de coerción: no es claro ni directo.
- Considerarse poco válido, autoconcepto bajo.
- No conseguir sus objetivos, y está a merced de los deseos ajenos.
- No defender sus derechos.
- Se siente insatisfecho, pierde oportunidades.
- Es una carga en el trabajo en equipo: espera que los demás adivinen lo que quiere.
- Tiene desbordamientos emocionales debido a la acumulación de sentimientos negativos. Suele pasar del estilo pasivo al agresivo, generando posteriormente sentimiento de culpa.

Rasgos que te pueden ayudar a identificar el estilo pasivo:

- **Comunicación no verbal:** mirada hacia abajo, voz baja, habla dubitativa, tono vacilante, postura “hundida”, etc.
- **Comunicación verbal:** “quizá”, “supongo”, “realmente no es importante”, “no te quiero molestar”...
- **Consecuencias:** frustración, tiene una imagen pobre de sí mismo, pierde oportunidades.

5.- La asertividad

5.1.- Definición

La asertividad es un modelo de relación interpersonal que consiste en conocer los propios derechos y defenderlos, respetando a los demás.

Característica de la persona asertiva

Decir no:

- Expresa su razonamiento para explicar su postura, sentimiento o petición.
- Puede contraponerse a algo que otros quieren que haga pero ella no.
- Expresa a la vez comprensión hacia otras posturas.

Realizar peticiones:

- Expresa la presencia de un problema que le parezca que debe ser solucionado.
- Sabe pedir un cambio de conducta cuando siente que no es respetado, o de pedir una acción concreta (aumento de sueldo).

Autoafirmar:

- Reacciona cuando siente que no se le está respetando, pero sin agredir a la otra persona.
- Exige respetuosamente su derecho a ser escuchada.

Resolver conflictos:

- Reacciona con autoestima ante críticas.
- Emite críticas de manera respetuosa.
- Negocia acuerdos.

Expresar sentimientos:

- Expresa gratitud, afecto, admiración.
- Expresa insatisfacción, desconcierto...

5.2.- Derechos de la persona asertiva

Piensa con cuál te sientes más identificado y porqué:

- Derecho a ser tratado con respeto y dignidad.

- Derecho a cometer errores.
- Derecho a tener y expresar los propios sentimientos u opiniones.
- Derecho a ser escuchado y tomado en serio.
- Derecho a juzgar mis necesidades, establecer mis prioridades y tomar mis propias decisiones.
- Derecho a decir “no” sin sentir culpa.
- Derecho a pedir lo que quiero, dándome cuenta de que también mi interlocutor tiene derecho a decir “no”.
- Derecho a cambiar.
- Derecho a hacer menos de lo que soy capaz de hacer (no sobrecargarnos).
- Derecho a pedir información y ser informado.
- Derecho a obtener aquello por lo que pagué.
- Derecho a decidir no ser asertivo.
- Derecho a ser independiente.
- Derecho a decidir qué hacer con mis propiedades, cuerpo, tiempo, etc., mientras no se violen los derechos de otras personas.
- Derecho a tener éxito.
- Derecho a gozar y disfrutar.
- Derecho a mi descanso, aislamiento, siendo asertivo.
- Derecho a superarme, aún superando a los demás.

¿Cuál te gustaría empezar a trabajar para mejorarlo? ¿Qué harás? ¿Cuándo vas a empezar? Escribe tu plan de acción.

Si sacrificamos nuestros derechos con frecuencia, estamos enseñando a los demás a aprovecharse de nosotros, P. Jakubowski

Cambia tus hojas pero nunca pierdas tus raíces; cambia de opinión pero no pierdas tus principios.

Carmen, (28 años, Sevilla, España). Quiso hacer un proceso de coaching porque se consideraba una persona muy impulsiva y, a veces, como ella decía, muchas situaciones “se le iban de las manos”. Estuvimos practicando cómo podía ser más asertiva. Decidió tomarse un tiempo a la hora de contestar cuando estuviera

alterada para no herir con sus palabras a los demás, y luego sentirse mal. La prueba definitiva llegó el día en el que asistió a una boda en la que quería contar a todos sus amigos que había empezado una relación formal con un chico. Primero se lo dijo a unos pocos, y una amiga, nada más enterarse de la noticia, se puso a difundirla como si de ella se tratara, y cuando Carmen fue a contar la novedad con toda la ilusión posible a sus amigos, ellos le dijeron que ya se habían enterado. Cada vez estaba más enfadada porque le hubiera gustado a ella contar esa noticia. En esos momentos, tenía ganas de ir hacia su amiga y gritarle diciendo que si no tenía nada interesante que contar de su vida que se callara, porque no tenía derecho a ir contando sus cosas a nadie. Pero, ya que estábamos tratando la asertividad, decidió esperar a que se le pasara un poco el enfado y cuando el ambiente estaba más relajado, se acercó a su amiga y, de la manera más sutil que pudo, le dijo que no le había gustado su actitud y le había hecho sentir mal, porque a ella misma le gustaría contar sus cosas y no que sus amigos se enteraran a través de otras personas. Su amiga al principio se quedó sorprendida debido a que creía que no estaba haciendo nada mal, pero tras las explicaciones de Carmen se dio cuenta del daño ocasionado y le pidió perdón. Gracias a Dios, “la sangre no llegó al río”.

5.3.- Cómo decir No

¿Te cuesta decir que no? Vamos a ver cómo puedes empezar a ponerlo en práctica:

Siendo responsable: asumir los riesgos de mi decisión desde una reflexión atenta de la petición.

De forma sencilla: manifestar el rechazo desde la sencillez, sintiéndose cómodo.

Lenguaje no verbal: mantener contacto visual, la sonrisa y una postura relajada.

Lenguaje verbal: claro, conciso, preciso y directo para que la persona conozca la negativa que le queremos realizar. Tono neutro y relajado.

Evitar la excusa: no justificarse. Se pueden dar razones, pero no excusas.

Es posible que la otra persona se sienta rechazada o herida; por tanto, tras el rechazo se aconseja expresar una razón: rechazo + motivo.

No hay mayor esclavitud que decir sí cuando se quiere decir no, Baltasar Gracián.

Gonzalo, (34 años, Sevilla, España). Solicitó un proceso de coaching porque estaba muy estresado y necesitaba poner calma a su vida. Tenía una gran carga de trabajo y compromisos adquiridos a lo largo de los años que le robaban mucho tiempo, y estaba dispuesto a renunciar a ellos pero no sabía cómo. Durante las primeras sesiones fue delegando en sus compañeros varias tareas y se borró de

una peña cultural a la que asistía semanalmente, que le exigía mucha disponibilidad. Poco a poco, cuando le surgía una cena a la que no le apetecía ir lo decía claramente. Al principio, le resultaba más difícil pero luego descubrió que se sentía libre para elegir los planes que le interesaban de verdad, y el resto del tiempo pasarlo con su familia y con otros hobbies que tenía abandonados.

5.4.- Automensajes

Una forma muy habitual de aplicar la asertividad es transformando nuestros automensajes antes, durante y después del “momento tenso”. Esta técnica sigue las pautas de Meichenbaum, inventor de un método para combatir dificultades llamado la “inoculación del estrés”, del que la técnica de los automensajes es sólo una pequeña parte.

Estamos constantemente pensando, sacando conclusiones, adaptando esquemas mentales a la situación concreta, en un caudal de pensamientos que sólo si hacemos un esfuerzo consciente, podemos parar y analizar.

En una situación cualquiera, ya sea para solicitar la revisión del sueldo o para salir con la pareja a cenar, se pueden delimitar cuatro fases en las que los pensamientos que tengamos en ese momento cobran especial importancia.

¿Por qué son tan importantes estos cuatro momentos? Las cuatro son igual de importantes, con la salvedad de que el momento tercero ("el momento tenso") no siempre tiene que suceder.

Lo que nos pensamos antes suele ser una mezcla de lo que vivimos en experiencias anteriores o en situaciones similares. De estos pensamientos dependerá casi en un 75% el ánimo con el que afrontemos la situación y, seguramente, nuestra conducta. Si nos tememos lo peor, nos decimos a nosotros mismos que no somos capaces de salir airosos o estamos excesivamente pendientes de elementos que nos pueden dar inseguridad, iremos hacia la situación como si fuéramos al matadero y esto se reflejará también en nuestra actitud y conducta.

Al comenzar la situación, la persona realiza una evaluación de la situación de la que dependerá su posterior conducta y actitudes. Si se da el momento tenso, los pensamientos suelen aparecer de forma bastante disparada y la ansiedad ocupa toda la atención.

Finalmente, lo que pensemos después, una vez pasada la situación, marcará las experiencias siguientes similares. Se podría decir que el “después” de una situación es el “antes” de la siguiente.

Cuando observamos los automensajes que repetidamente se lanza la persona en estos cuatro momentos, se analiza de qué forma están influyéndole en la conducta. Después, hay que sustituirlos por otro tipo de mensajes, más racionales y realistas,

que tranquilicen a la persona y la alienten a aplicar los recursos que tenga para afrontar airoosamente la situación.

A partir de estas pautas, la persona tiene que encontrar los automensajes que mejor le vengan. Estas pautas son las siguientes:

1. **Automensajes “antes”**: preparación mental.

- Mensajes que combatan el pensamiento temeroso por mensajes que centren a la persona en lo que tiene que hacer y le alejen de cualquier otro pensamiento (“¿A qué me tengo que enfrentar exactamente?, ¿cómo voy a hacerlo esta vez?”).
- Mensajes que recuerden la decisión de afrontamiento (“Sé que puedo afrontarlo. Tengo recursos para ello. Sólo es mi miedo el que me paraliza”).

2. **Automensajes “al comenzar”**: entrar en el lugar de la reunión.

- Mensajes que recuerden las estrategias de afrontamiento (“Ahora es el momento de aplicar lo que sé: voy a relajarme, a pensar cosas tranquilizadoras”).
- Mensajes que hagan que la persona se centre en lo que está haciendo en ese momento (“Me voy a fijar solo en lo que estoy haciendo ahora mismo”).
- Mensajes que refuercen la propia capacidad de afrontamiento (“Otras veces lo he superado, ¿por qué esta vez no voy a poder hacerlo?”).

3. **Automensajes en el “momento tenso”**:

- Mensajes que insten a soportar la situación hasta que haya pasado (“Ahora estoy mal, pero puedo recuperarme”).
- Mensajes que frenen los pensamientos derrotistas (“Voy a observarme fríamente, desde fuera. No me voy a dejar llevar por mis pensamientos negativos”).
- Mensajes de afrontamiento (“¿Qué tengo que hacer? Puedo relajarme y respirar, y comportarme de tal forma para salir de aquí de la mejor manera posible”).

4. **Automensajes “después”**:

- Mensajes que evalúen el intento de forma positiva, ya haya sido un éxito o un fracaso (“Lo he intentado, eso ya es algo. ¿Qué puedo aprender para la próxima vez?”).
- Mensajes que valoren cada pequeño paso que se haya dado (“He avanzado algo respecto a otras veces. He dado estos pasos:...”).

-Mensajes que eliminen cualquier autoreproche (“Si me culpabilizo, sólo me condiciono para que la próxima vez esté más inseguro. Autoreprocharme no me sirve de nada, la próxima vez irá mejor seguro, porque esto me ha servido como experiencia”).

Rosario (42 años, Sevilla, España) no estaba pasando un buen momento laboral, y en una cena con amigos estaba muy cansada debido a la semana agotadora que había tenido. Ella no sentía que su pareja notara el esfuerzo que estaba haciendo por estar allí con él mientras que éste se divertía. La cena se estaba alargando más de lo que ella podía aguantar física y anímicamente. Sus automensajes no paraban en su cabeza: “Nadie valora mi presencia aquí, estoy agotada, no aguanto más, si me fuera nadie lo notaría...”, y acabaron saltándose las lágrimas cuando su pareja se pidió un trago más. Nadie entendía lo que le pasaba y ella estaba tan compungida que cuando lo pretendía explicar, no podía parar de llorar. Su pareja, al verla así, le preguntó si quería irse a casa, y ella dijo que es lo que llevaba esperando horas y él no lo había notado sintiéndose mal ahora por arruinar ese momento para los demás. Después de esto aprendió que tiene que comunicar cómo se siente y parar esos automensajes que no le hicieron ningún bien.

5.5.- Asertividad subjetiva o técnica Nemo

Este tipo de respuesta se utiliza en los casos en los que tenemos claro que el otro no ha querido agredirnos conscientemente. Es un tipo de respuesta muy hábil, ya que, bien aplicada, la persona a quien le digamos dicha respuesta no podrá decir nunca que la hemos agredido.

Es mucho más efectivo exponer cómo algo que hace otra persona nos afecta, que atacar al otro y echarle la culpa de lo que nos hace.

Esta forma de respuesta asertiva se presta a ser aplicada en situaciones de pareja, ante contrariedades por parte de algún amigo, con hijos, compañeros de trabajo, etc. Se utiliza, sobre todo, para aclarar situaciones que se vienen repitiendo desde hace un tiempo y te gustaría que no se repitieran más porque te crean malestar.

- **N** (nombre): cuando tú haces...
- **E** (emoción): me siento...
- **M** (motivo): por eso me comporto...
- **O** (objetivo): me gustaría / preferiría...

Aprovecha esta herramienta para escribir algo que te gustaría decirle a esa persona con la que siempre acabas enfadado:



En una sesión de *coaching* para padres en un colegio de

Madrid, usamos esta herramienta. Recuerdo a una madre que tenía un niño de 9 años, el mayor de tres hermanos. Ella pensaba que tenía celos de los pequeños porque sus padres le dedicaban menos tiempo a jugar con él. Su hijo mayor pegaba a los pequeños y siempre se enfadaba mucho para que le hicieran caso. La madre, con las lágrimas en los ojos por no saber cómo controlar a su hijo, aseguró que utilizaría esta técnica la próxima vez:

Manuel, cuando tú haces daño a tus hermanos me siento triste y me enfado contigo porque tienes que quererlos y no pelearte. Si les presto más atención que a ti es porque son más pequeños y necesitan mi ayuda. Me gustaría que en lugar de pegarles me ayudes a cuidarlos y, luego, podremos jugar juntos.

6.- Guía para hablar en público

Hablar en público para muchas personas supone un reto, ya que no se sienten cómodas y piensan que los demás van a estar pendiente de sus fallos. Quiero aprovechar esta ocasión para darte varias técnicas que me enseñaron en un curso de formador de formadores, y que puedes poner a prueba. Espero que te den tan buenos resultados como a mí.

Adecuar el volumen de la voz: la variación en el volumen facilita que los demás se centren en tu discurso.

Gesticular: ejerce un efecto captador de la atención. No dudes en moverte por la sala y acercarte a los compañeros cuando hablas.

Hacer participar a quien escucha haciendo preguntas fáciles de contestar. Es el modo más eficaz para mantener la atención y el interés de éste durante toda la exposición.

Mirar a todos: tendemos a centrar nuestra atención en una sola persona. Eso nos hace sentir cómodos pero el resto de los alumnos tienen la sensación de no recibir atención facilitando que desconecten.

Utilizar medios didácticos (pizarra, Power Point, prezi...) para:

- Captar atención.
- Reforzar contenido o resumir ideas principales.
- Hazla atractiva para lograr atención y retención.

Disfrutar: pásatelo bien. Sonreír provoca efecto espejo o *rapport*: si disfrutas de la sesión, es mucho más fácil que los demás también lo hagan.

Curva de aprendizaje: describe el grado de éxito obtenido durante el aprendizaje en el transcurso del tiempo. El eje horizontal representa el tiempo transcurrido, y el eje vertical, el número de éxitos alcanzados en ese tiempo.



La atención va de menor a mayor, cuando llega al máximo empieza a decaer vertiginosamente. Si usas las técnicas que hemos visto, conseguirás que la atención de tu público vaya aumentando cada vez que disminuya y el éxito de tu exposición

será mayor.

Ahora solo te falta llevarlas a cabo. ¡Suerte!

7.- Análisis transaccional: modelo PAN

Según el psiquiatra Eric Berne, “cada uno de nosotros tiene una parte de padre, adulto y niño en su interior. Dependiendo de la situación sale a la luz una figura en detrimento de la otra”.

Vamos a analizar cada uno de estos roles. Analiza con cuál de sus actitudes te sientes más identificado P (padre), A (adulto) o N (niño).

7.1.- Análisis transaccional

El padre

Todos hemos tenido padres o sido criados por personas que representaron esta figura y han tenido una gran influencia para nosotros. En la actualidad, algunas veces nos percibimos a nosotros mismos comportándonos como figuras parentales en nuestras relaciones.

Berne definió el estado del yo padre como “una serie de sentimientos, actitudes y pautas de conducta que se asemejan a los de una figura parental”.

El estado del yo padre es, en nuestra vivencia interna, nuestra certeza sobre lo que se debe hacer en cada situación. Es lo que hemos adoptado de la cultura, de las tradiciones, de las normas y valores, de nuestra concepción del mundo tomado del medio social en el que hemos crecido.

Cómo distinguir el padre en acción

Cuando se hace cargo de la personalidad el padre de la persona, nos comportamos como lo hacían nuestras las figuras parentales. Algunos indicadores conductuales que suelen observarse son:

- Usa frases estereotipadas, refranes, clichés.
- Da órdenes y consejos.
- Usa adjetivos calificativos, pone etiquetas, hace juicios de valor.

Ejemplos: “Si no sabes hacer las cosas bien, no las hagas”, “hazlo así”, “eso no se hace”, “siempre...”, “jamás...”, “lo que hace falta es...”, “porque lo digo yo y punto”, “esto es ridículo”, “¡eres un inmaduro!”, “¡no seas infantil!”, “nunca haces nada bien”, etc. Y otras como: “ten cuidado”, “avísame cuando llegues”, “¿estás seguro de que eso es lo correcto?”, “yo lo haría de esta forma...”.

Tono de voz: en general, fuerte, con autoridad o cariñosa.

Gestos: apuntar con el índice, sacudir la cabeza de un lado para otro, aprobar con la cabeza, dar una palmada en la espalda, abrazar...

Actitudes corporales: brazos en jarras, mirar de arriba a abajo, cruzar los brazos sobre el pecho, etc.

Expresiones faciales: fruncir las cejas, expresión de simpatía o de altivez, subir las cejas, elevar los brazos al cielo, mirada con miedo por lo que pueda pasar...

Las miradas: intensas, autoritarias que apoyan o culpabilizan.

Aquí se encuentra tanto la figura autoritaria encargada de regañar y exigir como aquella del padre protector de cuidar y orientar, velando para que siempre nos suceda lo mejor.

Estamos en este rol cuando nos preocupamos demasiado por lo que pueda pasar a los demás porque realmente no sabemos si saldrán airosos de la situación y queremos aconsejarles con nuestra propia experiencia.

El adulto

Berne definió el estado del yo adulto como “caracterizado por una serie autónoma de sentimientos, actitudes y pautas de conducta adaptadas a la realidad actual”.

Es el estado del yo desde el que somos más capaces de ver las situaciones de la manera más objetiva posible.

Cuando estamos en el estado del yo adulto tenemos más habilidades para recoger todas las informaciones necesarias para tomar una decisión, sin ideas preconcebidas. También tenemos más capacidad de estrategia y de negociación para actuar con competencia y eficacia.

El estado del yo adulto se caracteriza por estar presente en el aquí y ahora, no se agobia por el pasado ni por el futuro. Cuidamos de nosotros y de los otros con objetividad teniendo en cuenta las circunstancias de la situación, las necesidades propias y ajenas.

Cómo distinguir el adulto en acción

Es un estado adaptado oportunamente a la situación presente, siempre cambiante.

Algunos indicadores de conducta cuando una persona está en el estado del yo adulto son: la serenidad dentro de la emoción, la escucha atenta, el uso de preguntas que buscan información, una mirada directa, etc.

Cuando estamos en el rol de adulto somos asertivos, usamos preguntas y respuestas con intención directa y clara, con valoraciones objetivas basadas en datos.

Podemos usar palabras y frases como: “¿Qué te parece si...?”, “creo que...”, “¿te importa si...?”, “¿has tomado una decisión?”, “no estoy de acuerdo”, “esta es sólo

mi opinión”, “¿qué esperas de mí?”, “Estas son las ventajas y los inconvenientes”, “me siento triste (contento, enfadado, asustado, etc.) cuando dices (haces) eso”, entre otras.

Actitudes corporales: relajado, sonriente y confiado, atento, cabeza derecha, mirada discreta, voz calmada, las piernas relajadas, los brazos abiertos.

El niño

Algunas veces sentimos, pensamos, hablamos o actuamos como cuando éramos niños, tanto a solas como en nuestras relaciones con los otros.

Berne definió el estado del yo niño como “una serie de sentimientos, actitudes y pautas de conducta que son reliquias de la propia infancia del individuo”.

Representa una forma de pensar, sentir y comportarnos en la que la experiencia es subjetiva, donde predomina la afectividad, las emociones, la expresividad y la intuición. Cada uno llevamos dentro un niño o una niña, el niño o la niña que fuimos.

Nuestro niño está en nosotros, no para hacerlo callar siempre y para reprenderlo, sino para cuidarlo, porque es la parte de nuestra personalidad que nos aporta, si lo tratamos adecuadamente, la espontaneidad, la creatividad, el entusiasmo, la habilidad, el afecto natural de cuando éramos niños.

También puede ser una manifestación de nuestra personalidad atemorizada, vergonzosa, malhumorada, exigente, impaciente, desconsiderada, e incluso cruel.

Es mejor aceptarlo y ver la forma de cuidarlo bien para que crezca. Sólo disfrutamos de la vida si nuestro niño está implicado y disfruta si está bien atendido.

Cómo distinguir al niño en acción

Cuando se hace cargo de la personalidad el niño de la persona, es un reflejo de nuestra historia infantil y de nuestras primeras experiencias.

Los indicadores del predominio del estado del yo niño son los gestos más que las palabras: movilidad de los ojos, agitación de las manos y de los pies, posturas desenfadadas y utilización de expresiones metafóricas.

Expresiones: “¡Yupi!”, “¡qué guay!”, “¡fantástico!”, “¡jo! la he fastidiado, no sé qué más decir, ¿vale...?”, ¡qué rollo!...

Tonos de voz: retraído y débil, o brillante y excitado.

Gestos: bufar, hacer la burla, gesticular, retorcerse las manos, rascarse, mover la punta del pie, retorcerse un cabello, repiquetear en la mesa, manosear un lápiz o dibujar durante una reunión.

Sensaciones: nerviosismo, bienestar, picor, palpitación del corazón, lágrimas, risas, rubor o palidez repentina o temblor.

Actitudes corporales: las piernas recogidas bajo la silla, los pies en la mesa, desaliñado, desplomado, hombros contraídos, sacar el pecho, agitado, contraído, caluroso, gracioso, simpático o deprimido.

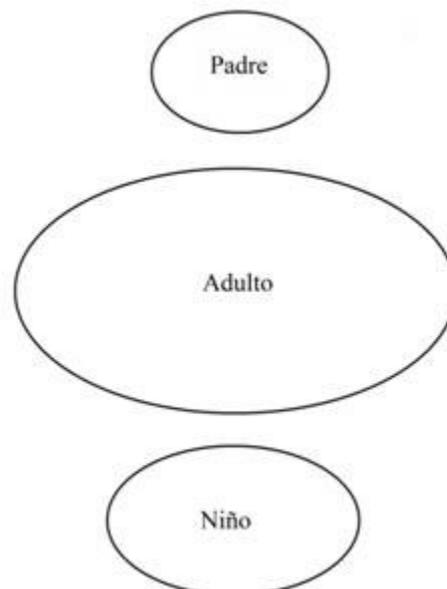
Miradas: mirada tímida hacia abajo, ojos suplicantes, sonrientes, cómplices.

En resumen, el padre dice lo que se debe o no se debe hacer, el adulto razona y decide y el niño sabe lo que quiere o no quiere hacer.

En la figura que te presento a continuación, el alumno se dio cuenta de que la figura que más predominaba en esos momentos era la de adulto. Se encontraba en una etapa de su vida serena actuando de manera asertiva y procuraba analizar su realidad de una manera objetiva.

La figura de niño estaba más desarrollada que la de padre porque era una persona inquieta, le gustaba hacer nuevas actividades y se ilusionaba a diario por cosas que a otro le parecían insignificantes (si hacía buen día o podía comer su plato favorito).

El rol de padre lo tenía menos presente debido a que no se consideraba demasiado protector ni autoritario con las personas que le rodean.



Siguiendo el ejemplo, dibuja círculos según creas que predominan en ti cada uno de los roles anteriores.

7.2.- Análisis funcional

Es el análisis de cómo funcionamos como personas en la relación con los demás y nuestro entorno; el análisis de cómo funcionamos como padre, como adulto y como

niño en nuestra relación con los otros.

El funcionamiento como padre

La función de los padres con los niños, y en general de las figuras parentales, es cuidar, orientar y encauzar a las personas a su cargo para desenvolverse en este mundo en cada situación. Las maneras de comportarse como padre en relación con el entorno y con uno mismo se pueden agrupar en dos modos conductuales típicos:

- **Padre protector:** conductas explícitas e implícitas con la intención de encauzar desde una posición de respeto y protección, en sus aspectos más saludables: amar, ayudar, apoyar y alentar. Es una función nutritiva desde una posición de respeto, aceptación y acogida.

- **Exigente:** marca normas y límites con autoridad, actitud crítica y censuradora a partir de una posición de prepotencia o inseguridad, en sus aspectos más inapropiados para el desarrollo de la persona controlada.

El funcionamiento como niño

El impulso vital con el que nace un niño le lleva de manera natural a vivir, expresarse, explorar, aprender, crecer y desarrollarse como persona. Para ello necesita el complemento de la función de un padre o de una persona parental que le acoja, acepte, respete, oriente y encauce para desarrollarse y ser él o ella misma.

- **Niño natural:** se muestra de manera espontánea, independiente de las presiones parentales, con arreglo a su propio temperamento. Esto puede hacerse de forma apropiada para producir el impacto adecuado en las personas del entorno, de modo que se satisfagan las necesidades, los deseos y los impulsos propios con respeto a uno mismo y a los otros, y contando con la situación, con la realidad objetiva.

- **Rebelde o inmaduro:** puede hacerse de una manera impulsiva, egoísta y grosera, de un modo que ignora a los otros o la realidad.

- **Niño adaptado** con conductas que tienden a adaptarse a las normas y expectativas procedentes de los otros. Esto puede hacerse de forma apropiada para conseguir satisfacer las necesidades y los deseos propios con respeto tanto a uno mismo como a los otros, teniendo en cuenta la situación real objetiva.

- **Sumiso:** da preferencia a las supuestas necesidades y expectativas de los otros, a sus órdenes o a las normas establecidas aunque esto no resuelva el problema de satisfacer las necesidades propias.

El funcionamiento como adulto

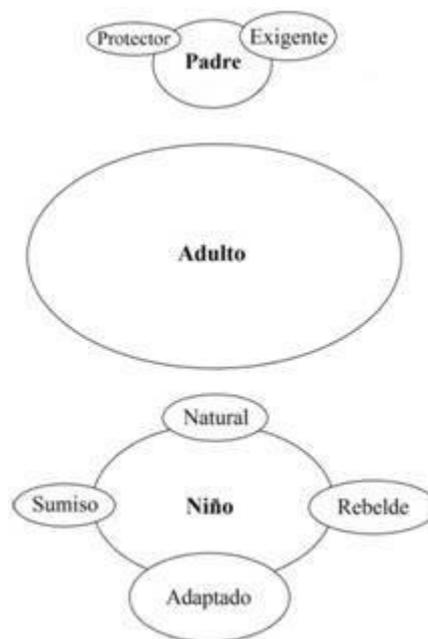
Ayuda a una mejor comprensión de la situación real y a elaborar las opciones con más probabilidad de éxito para satisfacer las necesidades actuales tanto de uno

mismo como de los otros.

Es un modo conductual responsable, objetivo y autónomo de reaccionar ante las situaciones de la realidad, orientado a la supervivencia de forma práctica, lógica y creativa; es decir usando todos los recursos propios de la edad de la persona aquí y ahora para manejar de manera efectiva y conveniente las situaciones de la vida.

En el modelo funcional, el adulto no se suele subdividir.

Estas son alguna de las conductas típicas como adulto: pedir información, hacer preguntas con auténtico deseo de saber y de aprender; informar tanto sobre acontecimientos externos como sobre las opiniones y emociones propias; estimar probabilidades de éxito de las distintas opciones; verificar hipótesis; tomar decisiones reflexionadas; resolver problemas; negociar con otros, etc.



Aquí podemos observar que el rol de adulto es el más importante para él, porque es el de mayor tamaño. Es una persona con un gran autoconocimiento, suele pedir ayuda a los demás cuando la necesita, y le gusta seguir formándose leyendo o asistiendo a seminarios para seguir aprendiendo.

Le sigue por orden de importancia el rol de niño. Dentro de éste, el niño adaptado juega el papel más relevante, porque actúa adecuándose a cada ambiente para no destacar mucho. La figura del niño rebelde es la que continúa. A veces, le gusta hacer cosas fuera de lo común, como deportes de aventura, para salir de la rutina. El niño natural y sumiso tiene igual importancia, dependiendo del momento sale a la luz uno u otro.

Dentro del rol de padre, predomina más el exigente que el protector, debido a que hay veces que defiende su punto de vista de manera autoritaria y se suele preocupar por si a sus familiares o amigos les están yendo bien las cosas para, si no es así,

ayudarles “tutelando” su forma de hacerlas actuar.

Al ver su muñeco PAN, quiso fomentar su rol de niño natural, cree que puede sacarle mayor partido para disfrutar de las pequeñas cosas de cada día, de manera más espontánea.

Ahora que conoces todos los roles, siguiendo el ejemplo anterior, dibuja tu muñeco PAN en función de lo relevante que sean cada uno de ellos para ti. Hay tantos muñecos como personas ¿Cómo es el tuyo? ¿Qué información te da cuando lo ves plasmado gráficamente?

Pilar (39 años, Sevilla, España), cuando realizó este ejercicio, se dio cuenta de que los tatuajes que se había hecho a los 25 años sólo eran el reflejo de su niña rebelde que hasta ese momento no había salido a la luz. Ella siempre se había considerado una persona que seguía las normas, llegando a ser sumisa en algunas ocasiones. Cuando se sintió libre fue cuando decidió tatuarse para satisfacer una necesidad que siempre había tenido. Por otro lado, le sorprendió reconocerse en el rol de niña natural con su hija, hacía unos días fueron a hacer rafting y estaba atemorizada. En cambio, su hija tomó el rol de padre protector animándola a remar y a no tener miedo.

No es lo que dices, sino cómo lo dices, Gemma Ramírez

III.- Inteligencia emocional

Cuanto más abiertos estemos hacia nuestros propios sentimientos, mejor podremos leer los de los demás, Daniel Goleman.

1.- Definición de conceptos básicos

¿Te imaginas un mundo sin emociones? Sin ellas nos reduciríamos a un cuerpo físico, movido por pensamientos funcionales, no habría amor ni maldad, seríamos como máquinas. Básicamente los que nos hace humanos son las emociones.

¿Qué es una emoción?

“Alteración del ánimo intensa y pasajera, agradable o penosa, que va acompañada de cierta conmoción somática”, RAE.

¿Para qué sirven las emociones?

- Actuar en milésimas de segundos en situaciones de emergencia.
- Comunicar y compartir con los demás lo que nos sucede, a través de la comunicación verbal y no verbal.
- Mostrar lo que nos agrada y nos desagrada, para luego decidir qué haremos.

Características de las emociones

- Surgen como respuesta de un estímulo externo.
- Tienen siempre una respuesta fisiológica.
- No dan una información muy valiosa.
- Nos ponen en movimiento.

Las emociones duran 90 segundos

En términos químicos, las emociones duran aproximadamente 90 segundos. Es el tiempo que tarda en ser metabolizada o reabsorbida por el cuerpo. Tras ese minuto y medio, la sustancia en sangre desaparece junto a todos sus efectos. Lo que suele pasar es que la emoción se renueva por sí misma con las *fugas de energía* y da la impresión de que dura más tiempo.

Si sigues pensando en una situación, la continúas reviviendo y tu amígdala seguirá segregando la sustancia propia de la emoción que sentiste. Esto ocurre con todo tipo de emociones, por ejemplo, la emoción del amor por un hijo también se renueva cada 90 segundos. Seguramente recordarás haber escuchado a alguien cuando está muy enojado decir “cuenta hasta diez”, esto se hace para distraerte y no renovar la emoción.

Es muy importante que sepamos que las emociones en sí mismas son temporales y

que su duración depende de la idea a la que estén asociadas, porque se suele pensar que las emociones son demasiado duraderas o incluso eternas, pero todo depende de nuestros pensamientos.

Hablar es una forma de escucharte y de dar la oportunidad de que te escuchen. Compartir lo que llevas dentro hace que te escuches diferente... Es así como comprendí tantas cosas que no entendía, Manuel Carrasco.

2.- Necesidades y emociones

Todos los seres humanos tenemos como tales unas necesidades que debemos cubrir para sentirnos bien con nosotros mismos. Una vez que superan sus necesidades más primarias, como son las fisiológicas, necesitan constantemente cuidar y cubrir otras necesidades como pueden ser:

- Necesidad **amor**: apoyo, cariño y comprensión. Si no te sientes aceptado y querido te invade la tristeza.
- Necesidad de **seguridad**: sentir confianza en el ambiente que te rodea (familia, amigos y compañeros). Si no consigues estar seguro, sientes miedo.
- Necesidad de **libertad**: sentir autonomía, estimular tu creatividad para sacar a tu niño interior. Si no te sientes libres te enfadas.

Carelys (7 años, Madrid, España). Cuando llegué a clase me abrazó fuerte y no quería soltarme. Mientras todos los niños empezaron a realizar sus tareas, ella me decía que estaba triste. Le pregunté el motivo y me dijo que había perdido un lápiz nuevo que le había regalado su madre. Insistí preguntando qué sentiría su madre al enterarse y me dijo muy apenada que le iba a reñir y nunca más le iba a comprar nada. ¿Qué emoción había tras su conducta? ¿Era sólo tristeza o había algo de miedo?

| Necesidad sin cubrir | Emoción predominante | Observación de la emoción | ¿Cómo actuar? |
|----------------------|----------------------|--|--|
| Amor | Tristeza | Hombros caídos Conducta silenciosa Desmotivación | Cercanía Apoyo Cariño Comprensión |
| Seguridad | Miedo | Bloqueo Nerviosismo Y si... Pero es que... | Valorar y destacar sus capacidades |
| Libertad | Enfado | Evasión Agresión Tono voz | Dar autonomía Estimular creatividad |

Analiza alguna conducta pasada, descubre qué emoción y necesidad tenías y con qué acción la manifestaste:

| Conducta | Emoción | Necesidad | Acción |
|----------|---------|-----------|--------|
| | | | |

Raquel (62 años, Madrid, España) necesitaba sentirse querida por su familia, porque sentía un vacío muy grande al ver que en el trabajo le admiraban por ser una gran profesional, pero en su casa ni su marido ni sus hijos la valoraban. Organizándose mejor, pudo salir antes de trabajar y pasar más tiempo de calidad con su familia. De este modo, consiguió demostrar el cariño que le tenía, pero que hasta ahora no había sabido dar, puesto que se había centrado demasiado en su carrera profesional. Tras varias sesiones consiguió llenar la necesidad de amor familiar que tenía, disfrutando al máximo del tiempo que pasan juntos.

3.- Tipos de emociones

3.1.- Emociones buenas y malas

- No se pueden calificar las emociones como buenas o malas. Cada emoción dirige nuestra conducta y tiene su utilidad.

- Sin emociones no sobreviviríamos. No podemos elegir las emociones, pero sí qué hacer con ellas.

- En ocasiones, nos volvemos esclavos de nuestras emociones: a la mínima provocación respondemos con una reacción desproporcionada.

¿Recuerdas alguna vez que te haya sucedido esto?

3.2.- Emociones básicas

Darwin, en su libro “La expresión de las emociones en los animales y en el hombre”, defiende la naturaleza innata de las emociones y cómo por medio de nuestra expresión facial y gesticulación comunicamos nuestras emociones.

Por otro lado, Paul Ekman es un psicólogo que demostró que las expresiones faciales de las emociones no son determinadas culturalmente, sino universalmente, y tienen un origen biológico como planteaba la hipótesis de Darwin.

Ekman desarrolló una lista de emociones básicas a partir de investigaciones en individuos de una tribu de Nueva Guinea. Observó que eran capaces de identificar las expresiones emocionales al observar las fotografías de personas de culturas con las que ellos no han estado familiarizados.

¿Eres capaz de distinguir las emociones básicas en los demás? ¿Y en ti? Veamos detalladamente cada una:



Alegría

Se produce cuando hemos logrado algo que deseamos o podemos llegar a hacerlo. Favorece la interacción social.

Cambios fisiológicos más corrientes son generar energía y bienestar, mejorar la oxigenación y liberar endorfinas.

La cara está relajada. Se sonríe ampliamente y las mejillas suben. En esta emoción en la boca se elevan las comisuras y a los ojos se le marcan las patas de gallo. En el caso de que la boca esboce sonrisa pero los ojos no tenga pliegues, el scanner emocional pita: “Sonrisa falsa”.



Nunca pienses que detrás de la sonrisa de los demás hay una vida más fácil que la tuya, Jenny Moix.

Enfado

Es la respuesta habitual ante situaciones en las que nos sentimos amenazados, física o psicológicamente en nuestra identidad o autoestima. Su función es la autoprotección y la defensa.

Se suele dar en situaciones en la que nos sentimos incapaces de dominar una situación o no hemos sido capaces de conseguir una meta que nos habíamos propuesto. Aumentan los automensajes con argumentos convincentes que lo justifican.

Los sentimientos que surgen son: remordimiento, vergüenza, culpa, celos, envidia, resentimiento, inseguridad. Las respuestas más comunes son no querer hacer nada, llorar, chillar o expresiones hirientes fuera de lugar.

Los efectos más comunes que crea en la salud son las afecciones cardiovasculares, migrañas y afecciones en la garganta.

Las cejas se juntan, se frunce el ceño y los músculos de todo el cuerpo se contraen. Se aprietan los dientes.

Podemos gestionarlo dándonos cuenta de la emoción que se ha activado, cambiar los automensajes y reencuadrar la situación en un marco más positivo encontrando

alguna información que pueda mitigarlo. Cuanto antes cortocircuitemos la emoción, mejor.



La risa y el enfado no son compatibles. Cuanto más nos reímos más rápido desaparece la ira, Edward Fisher

Miedo

Se genera cuando valoramos algo como una amenaza. Por ejemplo, sentir miedo ante un depredador o alguien que nos amenaza verbalmente. Nos avisa de un riesgo vital, sin él no podríamos sobrevivir.

Los ojos se abren y la boca retrasa las comisuras, todo el cuerpo se tensa.



Sorpresa

Sucede cuando nos encontramos ante un acontecimiento inesperado. Es una reacción abrupta, breve y rápida que nos sitúa ante algo imprevisto y nos concreta en explorar cómo gestionarlo, ya que lo consideramos relevante para nuestra supervivencia física o simbólica.

Su función es aumentar la sensibilidad de los órganos sensoriales. Nos prepara para reaccionar de la manera más adecuada ante cualquier situación que se dé. Es muy breve. Se le dice “emoción llave” porque una vez entendido lo que pasa, a la sorpresa le sigue otra emoción como la alegría, tristeza, ira o enfado.

Nos ayuda a buscar una respuesta de manera rápida.

Los cambios fisiológicos que se producen son: disminución del ritmo cardiaco, dilatación pupilar breve, la respiración se bloquea inicialmente y va seguida de fuertes respiraciones. Crea desorientación. Las cejas se elevan, los ojos y la boca se abren.



Asco

Surge ante algún acontecimiento desagradable, situaciones que interpretamos como repugnantes o dañinas física o mentalmente para nosotros y queremos rechazar, su función es provocar huida o rechazo para preservarnos.

Se puede originar a través de estímulos sensoriales como olores, sabores, tacto (alimento podrido, insectos, heces, etc.) o algún estímulo cognitivo (actitud o situación) desagradable para nosotros.

Suele traer consigo cambios fisiológicos como náuseas, sudores, desmayo o contracción del estómago.

La nariz se arruga. Los ojos se cierran un poco y el labio superior se eleva dejando ver a veces los dientes superiores.



Tristeza

Surge ante una pérdida de algo o alguien y su función es dejar atrás el pasado. Nos ayuda a tener un tiempo de reflexión para encajar lo ocurrido y prepararnos para los cambios que acontecerán en el futuro, fomentando que los demás nos apoyen.

Expresión corporal principal es: encogimiento, pesadez corporal, abatimiento y opresión en el pecho.

Los sentimientos que se despiertan son: autocompasión, decepción, desesperanza, irritabilidad, desconsuelo, desolación y pesimismo. Los ojos se entrecierran y la boca baja sus comisuras.



| Emoción | Acción que genera | ¿Para qué? |
|----------|---|-----------------|
| Miedo | Anticipación, amenaza o peligro. Produce ansiedad e inseguridad | Protección |
| Sorpresa | Sobresalto, desconcierto. Es transitoria | Exploración |
| Asco | Rechazo | Evitar peligros |
| Enfado | Enojo, rabia, agresividad | Autodefensa |
| Alegria | Diversión, energía, optimismo | Bienestar |
| Tristeza | Pena, pesimismo, pausa | Reintegración |

Guillermo (29 años, Santiago de Chile), cuando se encontraba triste no sabía cómo gestionarlo, porque si alguien se preocupaba por él se enojaba, al no saber muy bien qué le pasaba y acababa transformando la emoción de la tristeza en enfado. Al final del día estaba aún más triste porque además se había peleado con personas a las que apreciaba y sólo trataban de ayudarle. Con el tiempo fue capaz de reconocer cómo gestionar su tristeza y sobreponerse a ella leyendo, escuchando música, hablando con alguien para desahogarse, etc.

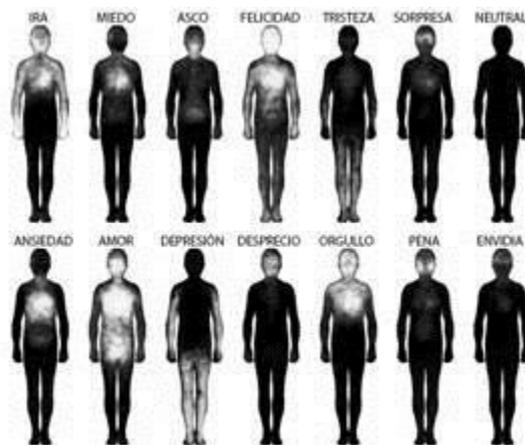
Son necesarios cuarenta músculos para arrugar una frente, pero sólo quince para sonreír, Swami Sivananda.

4.- Respuestas fisiológicas de las emociones

Las emociones controlan no sólo la salud mental, sino también el estado físico del cuerpo. Decir que se arde de rabia, se sienten mariposas en el estómago al estar enamorado, o que se experimenta dolor en el pecho ante una tristeza son algo más que simples metáforas para describir estados emocionales.

Cuando la rabia nos invade, es como si tomáramos *chupitos de cianuro*, vertiendo veneno sobre nuestra mente y nuestro cuerpo. De hecho, la neurociencia cognitiva ha demostrado que cada pensamiento negativo (el miedo, la tristeza o la ira) genera en nuestro interior una emoción tóxica que daña literalmente nuestro sistema nervioso e inmunitario.

Un estudio realizado en Finlandia estableció que todas las emociones tienen una respuesta somática y determinó qué zonas del cuerpo se activan según los sentimientos, comprobando que en todas las culturas se da igual modo. Dicho estudio tomó a 773 voluntarios de Finlandia, Suecia y Taiwán, quienes fueron enfrentados a diferentes emociones, como ira, miedo, asco, felicidad, tristeza o sorpresa. Los voluntarios debían colorear las zonas del cuerpo en las que reportaban sentir cada emoción. Debían usar el rojo para las zonas de mayor sensación y el azul para las de menor actividad. Así, juntando las láminas de todos los participantes, lograron establecer este primer mapa termográfico de las emociones en el cuerpo humano. Este es el resultado:



La mayoría de los participantes (73%) coincidieron en las zonas coloreadas creando mapas de sensaciones corporales. A su vez, los representantes de los distintos países describieron sensaciones similares.

Pedro Maldonado, científico del Instituto Milenio de Neurociencia Biomédica, indica que la emoción como conducta se relaciona con actividad en el cerebro, pero este órgano no está aislado. “Cuerpo y mente son parte de un mismo organismo, el cerebro conversa permanentemente con el cuerpo”, sostiene.

Y todas esas manifestaciones físicas, dice Maldonado, son los mecanismos

biológicos que permiten prepararse para responder al entorno, ya sea para defendernos o para disfrutar de la situación. “Es la señal de que hay que hacer algo. El miedo, por ejemplo, prepara para un posible peligro cambiando el latido cardíaco. Existe una permanente conversación entre el cerebro y el resto del cuerpo”, asegura.

Los resultados de esta investigación, indica Hari, permitirán tratar a pacientes que sufren de desórdenes emocionales y así diferenciar el tratamiento según la sensación que experimenten. Ayudan, además, dice Maldonado, a entender mejor las emociones y cómo lidiar con alteraciones mentales y emocionales.

¿Te habías parado a pensar alguna vez cómo las emociones afectan a nuestro cuerpo? Antes de que un problema se manifieste en el cuerpo como síntoma se anuncia en la mente como sentimiento. Tu reto es ir aprendiendo a “escuchar” tu cuerpo y analizar qué pensamiento o acontecimiento dio lugar a ese conflicto interno.

Según Elisa Botti: “Toda emoción es energía en movimiento que genera una respuesta biológica inmediata. Por lo tanto si te identificas con la emoción y te evalúas en base a tu reacción, la reconocerás”.

Espero que ya vayas reconociendo tus emociones para cada vez ir gestionándolas mejor.

Nunca te disculpes por ser sensible o emocional, esto es una señal de que tienes un gran corazón y no tienes miedo de dejar que otros lo vean. Mostrar tus emociones es signo de fortaleza, Brigitte Nicole.

5.- Pasos para regular las emociones

Tomar conciencia de tu emoción. Rememora la reacción de forma consciente. Hazte preguntas sobre tu reacción: ¿Qué expresión pusiste? ¿Qué sentías en tu cuerpo? ¿En qué parte de tu cuerpo sentías la emoción? ¿Cuándo más te has sentido así?

“Cuando mi madre me regaña por no haber recogido mi cuarto, siento rabia en la boca del estómago, se tensa mi espalda y pongo cara de asco”.

Identificar qué dispara la emoción, ¿se corresponde con alguna persona, situación o pensamiento concreto?

“Siempre que me siento atacada sin motivo aparente tengo esa sensación porque se me acusa de algo que no es verdad sin opción de explicarme”.

Explorar el alcance de la reacción en tu vida, si es habitual y cuándo aparece, con qué personas o lugares.

“Suele pasarme en casa cuando mi madre me riñe o cuando voy conduciendo y me pitan sin motivo”.

Valorar qué supone esa emoción: ventajas y beneficios. ¿Para qué sirve? Se hace con el fin de facilitar el diálogo entre emoción y razón.

“La emoción me sirve para defenderme. Creo que es injusta la acusación, ya que en ese momento estaba terminando de arreglarme y todavía no me había dado tiempo de recoger mis cosas”.

Elegir cómo quiere reaccionar en un futuro ante situaciones similares, para que sea funcional con la situación.

“La próxima vez que se vuelva a dar algo parecido, le diré a mi madre que no se preocupe, recogeré mi habitación antes de irme y no me enfadaré rápidamente como de costumbre”.

Diseñar la nueva respuesta: gestos, respiración, pensamientos y diálogo interior asociado (automensajes).

“Tranquila, no contestes ahora con un grito, recoge el cuarto y antes de irte le dices que ya no hay de qué preocuparse porque está todo ordenado”.

Poner en práctica la respuesta. Cuando suceda de nuevo un acontecimiento parecido estarás preparado para reaccionar de mejor manera que la vez anterior.

“Cuando me vuelva a decir algo parecido y tenga el mismo sentimiento, ya sé cómo reaccionar. No creo que deba alterarme por esta tontería”.

Hace unos años, el hecho de obtener el carnet de conducir se convirtió para mí en un suplicio. Aprobé la parte teórica sin problemas, pero a la hora de hacer el examen práctico me alteraba tanto que no era capaz de controlar mis emociones: sentía muchos nervios, me latía el corazón como si se fuera a salir del pecho, me sudaban las manos, incluso me temblaban las piernas dificultando el manejo de los pedales. Además, tenía automensajes como “vas a volver a suspender”, “eres una inútil”, “tendrás que renovar matrícula y es carísimo”, etc. Todo esto me sucedía hasta que decidí gestionar mis emociones. Si notaba que antes del examen empezaba a ponerme muy nerviosa respiraba hondo y pensaba: “Si suspendo de nuevo no pasa nada, algún día aprobaré”, “hay cosas peores en la vida”... para quitarme presión. Poco a poco, conseguí ir más tranquila al examen práctico, hasta que por fin aprobé. Esta técnica la sigo utilizando cuando siento que las emociones me empiezan a sobrepasar.

6.- ¿Qué es la inteligencia emocional?

¿Has escuchado alguna vez este concepto? ¿Cómo lo definirías? Para el psicólogo Daniel Goleman es “la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos, los sentimientos de los otros, motivarnos y manejar adecuadamente las relaciones con los demás y con nosotros mismos”.

Un estudio realizado por la Universidad de Illinois siguió la trayectoria de los estudiantes con mejores calificaciones que tenían un número de coeficiente intelectual elevado, lo que hacía ver, a priori, que eran sumamente inteligentes. Al cabo de diez años de haber terminado la Universidad, el 90% de estos alumnos brillantes no tenía más éxito laboral ni social que sus compañeros que habían quedado por detrás en las calificaciones, sino todo lo contrario: aquellos que habían obtenido peores calificaciones, pero su inteligencia emocional era mayor, ocupan hoy día cargos públicos y puestos de responsabilidad en empresas importantes. Esto demuestra que a la hora de desenvolvernó en la vida real la inteligencia emocional es más importante que el coeficiente intelectual.

La publicación del libro *Inteligencia Emocional* de Daniel Goleman en 1995 significó una difusión sin precedentes de un concepto que hasta entonces había pasado desapercibido. A partir de esos momentos, la inteligencia emocional es un tema de interés general por parte de la sociedad. Para Goleman, la inteligencia emocional se compone de:

Autoconsciencia: el principio de Sócrates “conócete a ti mismo” se refiere a esta pieza, clave de la inteligencia emocional, es decir, tener conciencia de las propias emociones; reconocer un sentimiento en el momento en que ocurre. Una incapacidad en este sentido nos deja a merced de las emociones incontroladas.

Autoregulación: la habilidad para manejar los propios sentimientos a fin de que se expresen de forma apropiada se basa en la toma de conciencia de las propias emociones. La habilidad para suavizar expresiones de ira, furia o irritabilidad es fundamental en las relaciones interpersonales.

Motivación: una emoción tiende a impulsar hacia una acción. Por eso, emoción y motivación están íntimamente interrelacionados. Encaminar las emociones y la motivación hacia el logro de objetivos es esencial. Las personas que poseen estas habilidades tienden a ser más productivas y efectivas en las actividades que emprenden.

Empatía: reconocer las emociones de los demás. Consiste en la identificación mental y afectiva con el estado de ánimo de otro para tratarlo de la manera que él necesite, no como a ti te gustaría que te trataran. La base de la empatía es el reconocimiento de las propias emociones, al conocer las nuestras somos capaces de

detectar las de los demás. Las personas empáticas sintonizan mejor con las sutiles señales que indican lo que los demás necesitan o desean.

Habilidades sociales: el arte de las relaciones. Establecer buenas relaciones con los demás es, en gran medida, la habilidad de manejar las emociones de los demás. ¿Se te ocurriría gastar una broma en un momento que no es adecuado? Las personas que dominan estas habilidades son capaces de interactuar de forma efectiva con los demás.

Las emociones nos definen como persona. Cuando nos damos cuenta de que podemos gestionar nuestras propias emociones, nuestra vida cambia, Daniel Goleman.

Tras las vacaciones de Semana Santa al regresar a clase los alumnos de 9 años estaban muy contentos de volver a verme, y me recibieron con gran alegría. Este sentimiento les duró poco, ya que he comprobado a lo largo de los años que, tras un periodo que rompe la rutina, los niños regresan muy dispersos. No prestaban atención a mis explicaciones, hablando y riéndose entre ellos. Antes de enfadarme decidí poner en práctica la inteligencia emocional. Les dije que ese comportamiento hacía que me enfadara y me sintiera frustrada, les pedí que se pusieran en mi situación para ver qué sentían. Algo mágico sucedió, algunos niños sintieron empatía hacia mí, les di pena y empezaron a callar a los otros, a los pocos minutos toda la clase estaba en silencio y pude continuar la clase.

6.1.- ¿Cómo mejorar la inteligencia emocional?

Veamos algunos consejos que pueden mejorar tu inteligencia emocional y, con ello, tu vida:

Conócete a ti mismo. Haz reflexiones constantes sobre tus reacciones y emociones para llegar a conocerte más, con tus virtudes y defectos.

Sé consciente de tu diálogo interno y no busques justificaciones para las emociones que crees que son malas. Por ejemplo: imagínate que llevas mucho tiempo sin un aumento de sueldo y te enteras de que tu compañera, que lleva el mismo tiempo que tú trabajando, ha sido promocionada con una subida de sueldo. Una reacción normal y natural sería tener envidia y enfadarse; sin embargo, en vez de admitir nuestra envidia, las personas tendemos a pensar “en realidad no es envidia, es que me sienta mal que alguien que no se esfuerza tanto como yo tenga tanta suerte”.

Si disfrazamos nuestras emociones porque nos avergonzamos de lo que sentimos, estamos cometiendo un error, debido a que perdemos la oportunidad de conocernos en profundidad.

En cambio, si nuestro pensamiento ante este mismo hecho fuera: “Qué envidia me da. No puedo remediarlo. ¿Por qué le habrán dado el aumento a ella y no a mí? Voy a fijarme qué es lo que hace ella mejor que yo y tratar de aprender y mejorar”. Tener envidia es algo que no podemos evitar, pero lo que hagamos con ella sí. La envidia puede ser una emoción que le lleve al desastre o que le haga mejorar, solo conociéndose podrás decidir qué hacer con ella.

Aumenta la autoconsciencia. En varios momentos del día, párate unos segundos y revisa qué estás sintiendo y si tu cuerpo está tenso o relajado. Si consigues traer tu mente al instante preciso en el que vives al realizar actividades cotidianas como caminar o fregar los platos estarás librando a tu cabeza de las fugas de energía. Serás consciente de cómo estás viviendo dicha situación, ayudándote a redimensionar lo que te está causando tanto estrés liberándote de mucha presión.

Céntrate en la tarea que realiza: practica la atención plena. Estar presente, en el aquí y el ahora. La atención plena te permite ser verdaderamente dueño de ti mismo, eligiendo tu actitud y comportamiento en cada momento.

A veces es sorprendente ver cómo personas que aparentemente tienen trabajos aburridos, mecánicos, poco atractivos, muestran una pasión y una dedicación inusuales por dichos trabajos. En todas las tareas se pueden encontrar formas de realización personal porque nuestra actitud no depende sólo de la tarea, sino de nuestro propio carácter.

Busca nuevos retos en su cotidianidad. Tal vez tu oficina y compañeros no te despierten ningún reto. No debes buscar que los demás te motiven. Una persona madura busca superarse en su cotidianidad.

Los retos nos restan estabilidad, comodidad y nos despiertan partes de nosotros que estaban dormidas o, incluso, sin desarrollar. Apuntarse a clases de inglés, de ajedrez, de teatro, de baile etc., te pondrá en alerta y te enriquecerá profundamente.

Establece vínculos personales. Escucha a las personas que te rodean, interésate por ellos, entiende cuáles son sus circunstancias y ponte en su lugar para llegar a comprenderlos. Prácticalo como un ejercicio cotidiano con todas las personas que conoces, nunca te sentirás herido o decepcionado por ellos y tus relaciones serán fluidas y sinceras.

Relativiza los problemas. Aprende a poner las cosas en su lugar. No dejes que las preocupaciones te desborden y bloqueen. Cada vez que te sientas abrumado por los problemas reflexiona para darles la importancia real que tienen.

Por ejemplo, si se ha equivocado en el trabajo y un cliente está enfadado contigo, puedes angustiarte y tratar de evitarlo o pensar en la solución. Un problema no es más que una situación adversa que debemos resolver y nos da la posibilidad de superarnos a nosotros mismos.

Disfruta de la naturaleza. Dicen que las personas que disfrutan de la naturaleza son más felices. Hacer deporte o actividades al aire libre, proporciona al ser humano un contacto real con el medio. El sol, el viento, el agua de ríos o mares, nos limpian y oxigenan. Es esencial sentir la libertad de espacios abiertos y naturales de vez en cuando. No debemos olvidar que al igual que la especie animal, necesitamos estar en contacto con la naturaleza.

Potencia tu parte más creativa. En el quehacer artístico intervienen principalmente zonas del cerebro emocional. Por eso, las manifestaciones artísticas tienen su punto de partida en el sentimiento y no en el conocimiento. Es importante, por tanto, cultivarlas y potenciarlas para un desarrollo pleno del ser humano.

Todo esto requiere un esfuerzo constante y una disposición en la vida que nos haga estar alerta de los que sentimos y cómo sobreponernos a las dificultades rápidamente. Esto no siempre resulta fácil, pero te aseguro que elevar la conciencia ampliando la mirada en tu día a día te hará comprender mejor la vida. Al observarla desde distintas perspectivas, y con práctica, llegarás a entender rápidamente el porqué de cada una de tus reacciones de las que antes desconocías el motivo.

Juan Antonio (19 años, Santiago de Chile). Los primeros días en la Universidad casi siempre participaba con interesantes aportaciones. A mitad de curso me confesó que le gustaba hablar en clase pero que le daba mucha vergüenza, aún así se obligaba a hacerlo para superar su timidez. Me dijo que gracias a las clases identificaba mejor sus emociones y ya era capaz de comunicar qué sentía en muchas ocasiones que anteriormente se callaba por miedo a confrontarse con los demás.

Quien tiene inteligencia emocional, se enfada igual que todos pero sabe exactamente por qué, Daniel Goleman.

6.2.- Ley del péndulo

Las emociones son como un péndulo: cuanta más fuerza tenga hacia un lado, más fuerza tomará el impulso hacia el lado contrario. Tanto en cosas positivas, como en cosas negativas.

Cuando nos sucede algo bueno, es normal que nos alegremos y lo celebremos, pero si se pasa al extremo de euforia, puede ser perjudicial. Aún siendo un suceso

positivo, si no se mantienen los pies en la tierra, luego la caída en caso de que las cosas vayan mal, será más fuerte.

Un pensamiento equilibrado ante ese suceso podría ser: “Soy afortunado por este golpe de suerte que me ha dado la vida. Estoy contento y voy a disfrutar todo lo que pueda, pero siendo consciente que las cosas igual que vienen se pueden ir”. Está bien ser optimista pero de una manera racional y no desmedida. El equilibrio es salud, ni todo es tan perfecto, ni todo es tan malo, siempre hay una cara y una cruz.

Casi siempre, en cualquier situación negativa, hay alguna salida. La vida da muchas vueltas y al final todo se acaba equilibrando.

Las emociones no te dominarán si te mantienes en tu punto de observador racional. De este modo, las sentirás, pero no te dominarán. Desde esa postura, aceptas todo lo que sientes, pero sabes que tú no eres tus emociones y que puedes dominarlas cambiando tus pensamientos y equilibrándolos.

Cuando ya nos estás en conflicto con tu vida, te vuelves sereno y natural, te relajas. Entonces, flotas. El mundo no está contra ti, puedes flotar en él, Osho.

Como ya sabes, en términos químicos las emociones duran aproximadamente 90 segundos y luego son reabsorbidas por nuestro cuerpo. Evita que la emoción se siga renovando con tus pensamientos.

Las emociones no son negativas. Lo negativo es aferrarse a ellas durante mucho tiempo.

Esto también pasará:

Una vez, un rey citó a todos los sabios de la corte y les manifestó:

“He mandado hacer un precioso anillo con un diamante a uno de los mejores orfebres de la zona. Quiero guardar oculto dentro del anillo algún mensaje que pueda ayudarme en momentos de desesperación o desorientación. Me gustaría que ese mensaje ayude en el futuro a mis herederos y a los hijos de mis herederos. Tiene que ser pequeño, de forma tal, que quepa debajo del diamante de mi anillo”.

Todos aquellos que escucharon los deseos del rey eran grandes sabios que podrían escribir grandes tratados... pero, ¿pensar en un mensaje que contuviera dos o tres palabras y que cupiera debajo del diamante de un anillo? Buscaron en sus libros de filosofía durante muchas horas, sin encontrar nada que se ajustara a los deseos del poderoso rey.

El rey tenía muy próximo a él un sirviente anciano muy querido tratado como de la familia. El rey, por esos motivos, también lo consultó. Y éste le dijo: “No soy un sabio, ni un erudito, ni un académico, pero conozco el mensaje que buscas, porque

me lo dio un místico hace tiempo”.

En ese momento el anciano escribió tres palabras en un diminuto papel. Lo dobló y se lo entregó al rey con la siguiente advertencia:

“No lo leas ahora. Mantenlo guardado en el anillo. Ábrelo sólo cuando no encuentres salida a una situación”. Ese momento no tardó en llegar el país fue invadido y el rey perdió el reino.

Estaba huyendo a caballo para salvar su vida, mientras sus enemigos lo perseguían. Estaba solo, los perseguidores eran numerosos... En un momento, llegó a un lugar donde el camino se acababa. Frente a él, había un precipicio y un profundo valle. Caer por él, sería fatal. No podía volver atrás porque el enemigo le cerraba el camino.

Podía escuchar el trotar de los caballos, las voces, la proximidad del enemigo. Fue entonces, cuando recordó lo del anillo. Sacó el papel, lo abrió y allí encontró un pequeño mensaje tremendamente valioso para el momento. Simplemente decía: “Esto también pasará”.

En ese momento fue consciente de que se cernía sobre él, un gran silencio. Los enemigos que le perseguían debían haberse perdido en el bosque o debían haberse equivocado de camino. Pero lo cierto, es que lo rodeó un inmenso silencio. Ya no se sentía el trotar de los caballos.

El rey se sintió profundamente agradecido al sirviente y al místico desconocido. Esas palabras habían resultado milagrosas. Dobló el papel. Volvió a guardarlo en el anillo, reunió nuevamente sus ejércitos. Y reconquistó su reinado. Ese día en que entraba nuevamente victorioso a su ciudad, hubo una gran celebración con música, bailes... y el rey se sentía muy orgulloso de sí mismo.

En ese momento, nuevamente el anciano estaba a su lado, y fue cuando le dijo: “Apreciado rey, ha llegado el momento para que leas nuevamente el mensaje del anillo”.

“¿Qué quieres decir?”, preguntó el rey. “Ahora estoy viviendo una situación de euforia, las personas celebran mi retorno, hemos vencido al enemigo”.

“Escucha”, dijo el anciano. “Este mensaje no es únicamente para situaciones desesperadas. También es para situaciones placenteras. No es sólo para cuando te sientas derrotado; también es para cuando te sientas victorioso. No es sólo para cuando eres el último; también es para cuando eres el primero”.

El rey abrió el anillo y leyó el mensaje: “Esto también pasará”. Y nuevamente sintió la misma paz, el mismo silencio, en medio de la muchedumbre que celebraba y bailaba. Pero el orgullo, el ego había desaparecido. El rey pudo terminar de

comprender el mensaje. Lo malo era tan transitorio como lo bueno.

Entonces el anciano le dijo: “Recuerda que todo pasa. Ningún acontecimiento ni ninguna emoción son permanentes. Como el día y la noche: hay momentos de alegría y momentos de tristeza. Acéptalos como parte de la dualidad de la naturaleza porque son la naturaleza misma de las cosas. Grábatelo bien en tu cabeza y en tu corazón”.

Como en este cuento tradicional, si entendemos que las cosas que nos suceden son transitorias, dejaremos de sentirnos sobrepasados por muchas situaciones.

Zulema (34 años, La Serena, Chile) era una persona muy alegre, siempre sonriente y dispuesta para ayudar a los demás. Pero cuando estaba a solas con su pareja o su mejor amiga expresaba abiertamente cómo de frustrada estaba porque no se sentía valorada en el trabajo ni por su grupo de amigos, a pesar de que siempre estaba dispuesta a ayudar. Su estado de ánimo pasaba de un extremo al otro: de la alegría desmesurada a la tristeza más profunda. Con el paso de las sesiones aprendió a controlar sus emociones: ni todo lo bueno que le sucedía era tan bueno ni lo malo, tan malo. Al mantener el equilibrio obtuvo estabilidad emocional que tanto ansiaba.

Las personas olvidan lo que dijiste y lo que hiciste, pero nunca olvidarán lo que les hiciste sentir, Gemma Ramírez.

A modo de conclusión

Este libro ha sido escrito con la esperanza de ayudarte a reflexionar sobre tus motivaciones, la forma de actuar contigo mismo y con los demás.

Seguramente habrá temas en los que te gustaría profundizar y otros, en cambio, que habrás pasado más por alto. Te animo a que sigas indagando en aquellos que te han interesado y te sirvan de guía para este apasionante viaje del crecimiento personal.

Si un libro es especial únicamente para una persona, merece la pena que lo hayan escrito, Laura Gallego García.

Todo lo desarrollado anteriormente está basado en mi experiencia personal y centrado, como ya sabes, en tres áreas muy amplias: *coaching*, inteligencia emocional y habilidades sociales. Existen muchos otros aspectos que se podrían abordar a la hora de conseguir tus objetivos y conocerte mejor, pero he descrito aquellos que yo misma pongo en práctica y a las personas con las que he trabajado les resultan más efectivos. He visto grandes cambios en sus vidas y me gustaría que, al menos, algo se haya removido en tu interior a lo largo de estas páginas. Un libro no va a cambiarte la vida, será el compromiso contigo mismo el que la cambie.

Espero que ahora que dispones de las herramientas adecuadas puedas orientar tu vida hacia donde quieras, disfrutando, por supuesto, del camino.

Tengo un sueño: ayudar a los otros a hacer realidad los suyos, Gemma Ramírez.

Agradecimientos

Somos muy diferentes, pero un rompecabezas no se arma con piezas iguales.

Me siento muy afortunada por haber compartido contigo mi experiencia a lo largo de estos últimos años. A través de las páginas de este libro he querido reflejar lo que ha supuesto una etapa de mi vida y darlo a conocer con el fin de que te sirva de guía para sacar lo mejor de ti. Me gustaría terminar expresando mi agradecimiento a todas aquellas personas que en un momento determinado se han cruzado en mi camino, muchas de las cuales siguen permaneciendo a mi lado y, aunque todas son muy diferentes, cada una me ha enseñado algo que desconocía.

Doy las gracias a mis padres, Alberto y M^a del Carmen, por la libertad que me han dado para seguir mi propio camino. Sin vuestro apoyo y confianza no hubiera descubierto mi vocación y este libro no existiría. También doy las gracias a mi hermano Alberto, cómplice en muchas ocasiones y quien me ha puesto los pies sobre la tierra en otras.

Además, me gustaría dar las gracias a mi futuro marido, Carlos, porque siempre ha creído en mí y por su respaldo en los momentos de flaqueza. Gracias a ti estamos en Santiago de Chile continuando nuestra aventura que no ha hecho más que empezar. Asimismo, me gustaría dar las gracias a su familia, por hacerme sentir una más.

Quiero agradecer a mis amigos Vanesa, Reyes, Rocío, M^a Ángeles y Pablo la ayuda en la recta final del libro, un trocito de él os pertenece. Y a Rosario, Antoné, María, Manrique, Aure, Edu, Pilar, Juan, Cristián, Javi, Jesús y Poldo todos los momentos compartidos y por acompañarme en la distancia.

A Elena con la que me sumergí en este apasionante mundo del *coaching*. A la Asociación Internacional de *Coaching* y Psicología (AICP) por formarme como coach y, años más tarde, facilitarme el ser coordinadora del máster en Chile. A Ángela y Andrés por confiar en mí para trabajar en Wecoach Madrid, tanto en las sesiones personales, formación, como impartiendo el máster de *Experto en Coaching Educativo*.

A Fermín, por brindarme la posibilidad de participar en su programa de radio en la Cadena Ser en Huelva. A Marycarmen, por hacerme colaboradora de la columna del periódico Viva Itálica, por darme la idea de escribir este libro y por su ayuda en todo lo referente a la gramática. Para mí siempre serás la “señorita RAE”.

A Jorge, por darme la oportunidad de ser profesora del programa de Liderazgo Público en la Universidad de Chile. A todos los compañeros, alumnos y clientes con los que he tenido la suerte de trabajar: sin vosotros este libro no habría sido posible.

Gracias, por supuesto, a ti, lector, por haber escogido este libro, pues para ti fue

escrito.

Nos quedan tantos libros por leer, tantos lugares por visitar y tantas aventuras por vivir que es un misterio saber qué nos deparará la vida. Día a día vamos creando un trocito más de nuestra historia personal y parte de la mía queda aquí plasmada, Gemma Ramírez.

Haz que las personas que se crucen en tu camino queden mejor después de que tú pases por su lado. Deja tu sello personal allá a donde vayas, que todo lo que pase por ti se transforme, que tu presencia no deje indiferente a nadie, Gemma Ramírez.

Bibliografía utilizada y recomendada

- Alonso Puig, M. (2013). *Reinventarse*. Barcelona, España. Plataforma.
- Andreu, C. (2014). *Del ataúd a la cometa*. Barcelona, España. Alienta.
- Aranda, I. (2013) *Emociones capacitantes*. Madrid, España. Rashe.
- Bona, C. (2015). *La nueva educación*. Barcelona, España. Plaza & Janés.
- Bucay, J. (2012). *Amarse con los ojos abiertos*. Barcelona, España. RBA.
- Caballo, V. (2005). *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Madrid, España. Siglo XXI.
- Carnegie, D. (2008.) *Cómo hacer amigos e influir en las personas*. Madrid, España. Eclipse.
- Carroll, L. (2006). *Alicia en el país de las maravillas*. Madrid, España. Alianza.
- Casafont, R. (2012). *Viaje a tu cerebro*. Barcelona, España. Ediciones B.
- Casafont, R. (2014). *Viaje a tu cerebro emocional*. Barcelona, España. Ediciones B.
- Castanyer, O. (2014). *La asertividad*. Bilbao. España, Desclee de Brouwer.
- Coelho, P. (2012). *El alquimista*. Barcelona, España. Planeta.
- Covey, S. (2011). *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*. Barcelona, España. Paidós Ibérica.
- Cubeiro, J.C. y Gallardo, L. (2012). *Liderazgo. Guardiola*. Barcelona, España. Alienta.
- Cubeiro, J.C. (2012). *Mentalidad ganadora: el método Emery*. Barcelona, España. Temas de hoy.
- Csikszentmihályi, M. (1998). *Aprender a fluir*. Barcelona, España Kairos.
- Dethlefsen, T. y Rudiguer, D. (2009). *La enfermedad como camino*. Barcelona, España. Debolsillo.
- Dolan, S. (2012). *Coaching por valores*. Madrid, España. LID Editorial.
- Dyer, W. (2010). *Tus zonas erróneas*. Barcelona, España. Debolsillo.
- Elbaum, M. (2012). *Hombre pobre, hombre rico*. Barcelona, España. Planeta.
- Ekman, P. (2012). *El rostro de las emociones*. Barcelona, España. RBA.
- Ekman, P. (2009). *Sabiduría emocional*. Barcelona, España. Kairos.

- Ellis, A. (2013). *Controle su ira antes de que ella le controle a usted*. Barcelona, España. Paidós Ibérica.
- Ferris, T. (2012). *La semana laboral de 4 horas*. Barcelona, España. RBA.
- Fisher, R. (2005). *Caballero armadura oxidada*. Madrid, España. Ediciones Obelisco.
- Fleche, C. (2011). *Descodificación biológica de las enfermedades*. Madrid, España. Gaia.
- Frankl, V. (2004). *El hombre en Busca de sentido*. Madrid, España. Herder.
- Gaarder, J. (2008). *El mundo de Sofía*. Madrid, España. Siruela.
- Gallwey, T. (2011). *Coaching: el método para mejorar el rendimiento de las personas*. Barcelona, España. Paidós Ibérica.
- Gallwey, T. (2010). *El juego interior tenis*. Málaga, España. Sirio.
- Goleman, D. (1996). *Inteligencia Emocional*. Barcelona, España. Kairos.
- Goleman, D. (2013). *Focus*. Barcelona, España. Kairos.
- García, M. (2010). *Aprender a liderar*. Barcelona, España. Paidós Ibérica.
- Gray, J. (2004) *Los hombres son de Marte y las mujeres de Venus*. Barcelona, España. Grijalbo.
- Hay, L. (2012). *El poder está dentro de ti*. Barcelona, España. Urano.
- Hellinger, B. (2001). *Los órdenes del amor*. Madrid, España. Herder.
- Herrigel, E. (2005). *Zen en el arte del tiro con arco*. Madrid, España. Gaia.
- Hill, N. (2010). *Actitud mental positiva*.
- Hill, N. (2012). *Piense y hágase rico*. Barcelona, España. Obelisco.
- Hirigoyen, M. (2013). *Las nuevas soledades*. Barcelona, España. Paidós Ibérica.
- Iacoboni, M. (2009). *Las neuronas espejo*. Madrid. España. Katz
- Isaacson, W. (2014). *Steve Jobs: lecciones de liderazgo*. Barcelona. Debate.
- Kiyosaki, R. (2009). *Padre rico, padre pobre*. Madrid. España. Punto de lectura.
- Marina, J. A. (2006). *Anatomía del miedo*. Barcelona, España. Editorial Anagrama.
- Marina, J. A. (2014). *El talento de los adolescentes*. Barcelona, España. Editorial Planeta.

- Marinoff, L. (2010). *Más platón y menos prozac*. Barcelona, España. Ediciones B.
- Martínez E. (2009). *El Diálogo Socrático*. Bogotá, Colombia. Ediciones Aquí y Ahora.
- Noguchi, Y. (2009). *La ley del espejo*. Barcelona, España. Comanegra.
- Orce, I. (2014). *Esta casa no es un hotel*. Barcelona, España. Grijalbo.
- Pease, A. (2010). *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona, España. Amat Editorial.
- Punset, E. (2010). *Viaje a las emociones*. Barcelona, España. Destino.
- Punset, E. (2010). *Brújula para navegantes emocionales*. Madrid, España. Santillana.
- Rojas Marcos, L. (2006). *La fuerza optimismo*. Madrid, España. Punto de Lectura.
- Rovira, A. y Trias de Bes, F. (2004). *La buena suerte*. Barcelona, España. Empresa activa.
- Ravier, L. (2012). *Arte y ciencia del coaching. Su historia, filosofía y esencia*. Buenos Aires, Argentina. Dunken.
- Rifkin, J. (2010). *La civilización empática*. Barcelona, España. Paidós Ibérica.
- Saint-Exupery, A. (2010). *El principito*. Barcelona, España. Salamandra.
- Sharma, R. (2012). *El monje que vendió su Ferrari*. Barcelona, España. Debolsillo.
- Spencer, J. (1999). *Quién se ha llevado mi queso*. Barcelona, España. Empresa activa.
- Stamateas, B. (2010). *Quiero un cambio*. Barcelona, España. Ediciones B.
- Tolle, E. (2007). *El poder del ahora*. Madrid, España. Gaia.
- Tolle, E. (2009). *El silencio habla*. Madrid, España. Gaia.
- Valsecia, H. (1999). *Siete principios de la felicidad*. Barcelona, España. Libro latino.
- Vilaseca, B. (2011). *El sinsentido común*. Barcelona, España. Editorial Planeta.
- Vilaseca, B. (2008). *Encantado de conocerme*. Madrid. España. Plataforma.
- Vilaseca, B. (2008). *El principito se pone la corbata*. Barcelona, España.

España. Temas de hoy.