



LUIS MUIÑO

# NO ELIJAS: VIVE Y TRABAJA

*Cómo conciliar el mundo personal con el laboral*



DEBOLSILLO *clave*

# **No elijas: vive y trabaja**

**LUIS MUIÑO**

**DEBOLSILLO**

SÍGUENOS EN  
megustaleer



@Ebooks



@megustaleer



@megustaleer

| Penguin  
Random House  
Grupo Editorial |

*Para Susana, que me ha ayudado a ser mucho más  
de lo que soy en los tres mundos*

# PRÓLOGO

## Calentando motores

Lo que empiezas a leer es un libro que quiere ayudarte a mejorar la forma en que concilias tres aspectos de tu vida: el laboral, el familiar y el personal. Para transformar tu forma de manejarte en estos mundos te propongo un método que puedes desarrollar a lo largo de tres meses. Cuando acabe ese período habrás cambiado tus hábitos, tu forma de organizarte y tu forma de comunicarte con los que te rodean. Y así aumentarás tu potencial para conseguir algo que pocos seres humanos han conseguido a lo largo de la historia: vivir esos tres mundos y disfrutar de ellos sin que ninguno interfiera negativamente en los otros.

### 1. SOÑAR CON PÁJAROS DE FUEGO Y NO SER LOCO

Si hubieras nacido entre los Oglala Lakota, una tribu americana, tendrías tu vida decidida. Si fueras mujer, estarías recolectando plantas, cocinando y cuidando niños. Si fueras hombre, habrías seguido en la adolescencia un ritual de paso para saber cuál iba a ser tu destino en la vida. Desarmado, te habrías introducido en las profundidades de un bosque donde habrías pasado cuatro días. Y la noche del último, agotado y hambriento, habrías soñado.

Al volver al hogar, habrías contado el sueño a los ancianos y estos te lo habrían interpretado. A partir de ese sueño, los sabios te habrían dicho lo que ibas a ser de mayor: cazador, guerrero, fabricante de armas, chamán, amaestrador de caballos salvajes...

Por ejemplo: si hubieras soñado con un pájaro de trueno, los ancianos te habrían destinado a ser un loco. Y si en tu viaje al mundo de Morfeo hubieran aparecido la luna o un búfalo blanco, habrías acabado siendo un hombre que se viste y actúa como si fuera una mujer. Si hubieras nacido entre los Oglala Lakota, ese sería tu destino y nadie lo habría podido remediar.

En las sociedades colectivistas, el paso a la edad madura está regulado por rituales de transición férreos. Estos trances son aprovechados por los adultos para transmitir a los niños qué van a ser de mayores. Los ritos se celebraban siempre a una determinada edad: a partir de ese momento, el adolescente masculino se convierte en hombre maduro y está obligado a saber qué quiere ser de mayor. Si es mujer, ni siquiera tiene opciones.

En las sociedades individualistas, esto no ocurre así. Podemos elegir nuestra vida. Es más: ni siquiera tenemos una edad para optar definitivamente. En nuestra cultura, uno se hace adulto cuando quiere o cuando las circunstancias le obligan. No está muy claro a qué edad se deja de ser niño. ¿Nos hacemos mayores cuando votamos por primera vez, cuando nos dejan beber cerveza, cuando nos independizamos económicamente o cuando podemos tener relaciones sexuales sin infringir ninguna ley? Hay personas que maduran a una edad muy temprana, hay otras que lo hacen a una edad muy tardía. Incluso se dice que hay algunos que no lo hacen nunca: en nuestra sociedad lo llamamos síndrome de Peter Pan...

Al no haber rituales de transición, no hay tampoco una forma de transmitir a los futuros adultos qué van a ser de mayores. Podemos elegir la profesión que queramos, podemos tener hijos o renunciar a la paternidad, podemos dedicar parte de nuestra vida personal a la exploración de nuevas experiencias sexuales o podemos consagrarnos a la castidad... Gozamos, en resumen, de mayor libertad y eso nos permite enorgullecernos más de nuestras realizaciones personales, ser menos dependientes de nuestras familias y disfrutar de más intimidad. A cambio, como veremos, pagamos un alto precio: el riesgo de estrés.

La falta de normas claras sobre cómo comportarnos nos crea incertidumbre. Si nosotros elegimos, podemos equivocarnos. Y eso da miedo. En las sociedades colectivistas, la responsabilidad de los errores cae sobre los sabios de la tribu: si me dedico a estar loco porque he soñado con pájaros de fuego y mi vida no me va bien, siempre puedo achacárselo al ritual que me marcó de por vida. Pero en las sociedades individualistas, casi siempre nos echamos la culpa a nosotros mismos: es difícil no asumir en absoluto nuestros errores. En nuestro mundo, todos sabemos que, en gran parte, las elecciones han sido nuestras.

He escrito este libro para ayudarte a tomar decisiones que te lleven a disfrutar de tres mundos: el personal, el familiar y el profesional. Pero, como corresponde a un libro escrito en una sociedad que valora la libertad por encima de todo, esto que tienes entre manos no es un manual de conducta. No te voy a dar normas. No te voy a

enumerar formas de conciliar estos mundos que funcionen para todas las personas (entre otras cosas, porque no existen esas fórmulas mágicas). Mi forma de ayudarte va a ser a través de las preguntas que voy a pedirte que te hagas. Voy a sugerirte que busques las respuestas en tu interior, encuentres tu propia forma de conciliar estos tres universos y la defiendas hasta lograr tus objetivos.

Porque, ante todo, este es un libro que pretende aprovechar lo mejor que nos da nuestro mundo: la oportunidad de ser libres.

## 2. EL LIBRO: ACLARACIONES PREVIAS

Hay tres cuestiones que quiero aclararte previamente antes de que empieces a trabajar con este libro:

La primera: este es un libro práctico de psicología, no un tratado de soluciones políticas para los problemas estructurales que nos dificultan la conciliación de los tres mundos.

Lo que te ofrezco son ideas para maximizar tu potencial. Durante años he trabajado (a través de la psicoterapia, de cursos o de labores de *coaching*) con cientos de personas que querían optimizar su modo de funcionamiento en estos tres ámbitos. Y por eso sé que puedo ayudarte a encontrar tu propia forma de conciliar estas facetas de tu vida.

Pero también sé que no puedes conseguir ser omnipotente. La sociedad en la que vivimos tiene graves problemas que hacen más complicada la conciliación.

Existe, por ejemplo, el machismo, y eso va a suponer que las mujeres que sigan mi método tendrán más dificultades para conseguir sus objetivos que los hombres.

Hay, también, poca conciencia en algunas empresas acerca de la importancia de la conciliación. Y por eso, a veces, te va a resultar difícil defender tu decisión de ser feliz en las tres facetas de tu vida.

El día a día impulsa a muchos directivos a exigir a las personas que tienen a su cargo que se olviden de su necesidad de desconexión. Eso, desde luego, añadirá tensión a tu vida.

Una última dificultad externa viene de los mundos laborales con ritmos de producción irregulares. Si perteneces a alguno de ellos, las tácticas para prevenir el estrés que aprenderás en este libro se van a ver desbordadas en ciertas ocasiones.

En fin: hay muchas circunstancias que van a romper el equilibrio que tendrías si tú tuvieras completamente las riendas. Soy consciente de ello.

Pero yo puedo aportarte experiencia en aquello que forma parte de tu control interno. Si maximizas tu potencial en ese sentido, habrás ganado mucho, aunque no lo tengas todo controlado. La sociedad te seguirá poniendo zancadillas, pero, por lo menos, ya no te las pondrás tú a ti mismo. Este libro te ayudará a optimizar tu parte. Y eso siempre será positivo.

La segunda cuestión tiene que ver con la definición de los mundos que queremos vivir sin que se entorpezcan mutuamente. En este libro...

— Ámbito laboral es todo aquello que nos sirve para ganar dinero.

— Ámbito familiar es la actividad que nos sirve para ocuparnos de aquellos a los que queremos y de los que nos sentimos responsables.

— Y ámbito personal se refiere al tiempo y el esfuerzo que dedicamos a nosotros mismos.

Los límites no son claros. Si voy al cine con mi pareja porque le apetece ver una determinada película, ¿es vida personal o vida familiar? Si asisto a un curso de inglés que me divierte y me viene bien para el trabajo, ¿es vida laboral o vida personal? Es importante que empieces a pensar en estas cosas y que tú establezcas tu propia clasificación. Definir claramente estos mundos y separarlos es decisivo a la hora de encontrar una buena conciliación. Cada uno satisface ciertas necesidades, y al ser distintos los objetivos, son diferentes las estrategias a seguir.

La tercera cuestión es una aclaración sobre cómo está escrito el libro. Al ser un manual práctico, he preferido elegir un estilo coloquial. Te hablo a ti directamente, como si estuvieras escuchándome en un curso, en uno de mis programas de radio o en una sesión de psicoterapia. Te contaré siempre anécdotas que he ido conociendo a través de mi actividad de divulgador antes de pasar a los ejercicios prácticos: mi experiencia como formador me dice que los seres humanos captamos lo general a través de los casos particulares que nos tocan la fibra sensible. Lo que te propongo es un cambio radical en tu forma de enfocar la conciliación de estos tres mundos, y para dar un giro a nuestras vidas necesitamos usar nuestros sentimientos. Por eso verás que este es un libro lleno de historias sorprendentes y emotivas.

Eso sí: yo no te conozco. Así que verás que a veces te hablo como si fueras un hombre y, otras, como una mujer. O que en ocasiones me dirijo a ti como a alguien

que tiene hijos y en otras como se habla a una persona que siempre ha vivido sola. No te preocupes: no hace falta que yo sepa nada de ti porque eres tú quien se tiene que conocer a sí mismo. Responde a mis preguntas y quédate con las respuestas. Y guárdalas como algo íntimo: solo te servirán a ti.

Siempre se ha dicho que ninguna técnica sirve para todos porque cada persona es un mundo. Yo voy más allá: nada puede ser universalmente válido porque cada persona es tres mundos.

### 3. EL LIBRO: INSTRUCCIONES DE USO

El libro está dividido en tres partes, cada una corresponde a un mes de trabajo con el método que te propongo.

Siguiendo esa estructura, dedicarás el primer mes a conocerte a ti mismo. Averiguarás cuáles son tus rasgos de personalidad más importantes y cómo influyen en el aspecto laboral, en el familiar, en el personal y en la confluencia de esos ámbitos. También te ayudaré a preguntarte cuáles son tus expectativas en estos temas, hasta qué punto son realistas. Por último, durante ese primer mes sabrás qué imagen de ti mismo has construido y qué importancia tiene tu autoconcepto a la hora de abordar tus tres ámbitos vitales.

El segundo mes lo dedicaremos a adentrarnos en los tres mundos. ¿Cómo funcionamos en el mundo personal, en el familiar y en el laboral? ¿Qué buscamos en cada uno de ellos? ¿Por qué a veces conseguimos lo que buscamos y otras no? ¿Cómo conseguir centrarnos en esos objetivos?

El tercer mes nos dedicaremos a averiguar por qué a veces uno de los mundos irrumpe destructivamente en los otros dos. Hablaremos de términos como el estrés, la excesiva responsabilización o la falta de autoestima. Y aprenderemos a identificar estos fenómenos, buscar ideas para prevenirlos y soluciones para detenerlos una vez que hayan empezado a hacer efecto sobre nosotros.

La persona que nos acompañará todo el tiempo en este camino es Raquel. Esta mujer es un personaje ficticio que he elaborado a partir de la experiencia de muchos pacientes. Nos servirá de ejemplo en todos los ejercicios que te propongo: veremos cómo haría ese ejercicio Raquel, qué le aportaría, cuáles son sus dudas y sus puntos débiles... Es una persona con unas circunstancias concretas: tiene treinta ocho años, está separada, vive con un hijo y una hija de doce y catorce años, es periodista y

trabaja como redactora para una revista, hace un año que sale con un hombre... Seguro que a veces te sentirás identificado con ella y en otras ocasiones sus respuestas a los ejercicios te resultarán completamente ajenas. Pero, en todo caso, el ejemplo de Raquel te ayudará a tener una pauta de cómo trabajar las técnicas que te propongo.

Por último, al final de cada capítulo verás que te propongo algunos ejemplos de series de televisión. Yo creo que las series tienen una gran ventaja pedagógica: son capaces de hablarnos de otras personas y hacer que las sintamos. Son un medio que emociona y por eso, aunque nos hable de realidades o vivencias ajenas, nos ayuda a aprender de ellas. Por esta razón me parece el complemento ideal para un libro de ejercicios como este, que podría resultarte excesivamente racional. Mi consejo es que veas algunas de las series que te propongo en el mes al que corresponden. Eso te va a ayudar a interiorizar las técnicas adquiridas mientras reflexionas sobre los conceptos tratados. Pero, sobre todo, te va a ayudar a sentir lo que estás haciendo. Lo que te propongo es uno de los cambios más importantes que he visto hacer en psicoterapia. Y me encantaría que, mientras lo llevas a cabo, experimentaras la emoción de estar cambiando tu vida.

PRIMER MES  
CONOCIÉNDOME

# 1

## A veces pensamos, a veces actuamos

Te invito a iniciar tu viaje en busca de una forma sana de conciliar tu vida laboral, tu vida familiar y tu vida personal.

Tu tiempo vital transcurre entre estos tres mundos. Como todas las personas que viven esta época difícil y estimulante de principios del siglo XXI, tienes una parte de tu vida puesta en cada uno de estos ámbitos. Y estoy seguro de que ya te has dado cuenta de que cada uno de ellos requiere de ti distintas formas de actuar, de controlar el tiempo, de comunicarte...

Aprender a optimizar tu forma de ser en cada uno de estos universos sin dejar de ser tú mismo es uno de los objetivos de este libro.

El otro objetivo es ayudarte a encontrar estrategias vitales que impidan que esos mundos colisionen entre sí. Es decir, vamos a buscar juntos ideas que te permitan vivir plenamente cada una de tus tres vidas sin que las otras interfieran. En el mundo en que te ha tocado vivir, los trasvases entre los tres ámbitos son continuos y, a veces, no nos gustan las consecuencias. Woody Allen decía, por ejemplo, que «el trabajo es una invasión de nuestra privacidad». El método que propone este libro quiere ayudarte a prevenir esas sensaciones negativas.

Para emprender este viaje, te sugiero que te plantees en primer lugar una pregunta: ¿Cuál quiero que sea el final de este viaje? Es decir: ¿cuáles son mis objetivos?

La cuestión parece sencilla. Pero los seres humanos no solemos tener a mano la respuesta: casi nunca sabemos claramente qué queremos conseguir cuando empezamos a cambiar aspectos de nuestra vida.

Hay una razón para esta falta de autoanálisis. En los períodos normales de nuestra vida, solemos seguir hacia delante sin plantearnos adónde esperamos llegar. En realidad, muchas de nuestras conversaciones se parecen a la que tiene Alicia con el Gato de Cheshire en un determinado momento de su viaje al País de las Maravillas:

—Minino de Cheshire, ¿podrías decirme, por favor, qué camino debo seguir para salir de aquí?  
—Esto depende en gran parte del sitio al que quieras llegar —dijo el Gato.  
—No me importa mucho el sitio... —dijo Alicia.  
—Entonces tampoco importa mucho el camino que tomes —dijo el Gato.  
—... siempre que llegue a alguna parte —añadió Alicia como explicación.  
—¡Oh, siempre llegarás a alguna parte —aseguró el Gato—, si caminas lo suficiente!  
A Alicia le pareció que esto no tenía vuelta de hoja.

Diálogos tan locos como este son muy habituales en las etapas vitales ordinarias. Cuando no nos sentimos en crisis vamos respondiendo a los acontecimientos de forma automática. No nos planteamos hacia dónde queremos dirigir nuestros pasos y formulamos continuamente frases que demuestran que no tenemos un rumbo claro: «Yo creo que habría que ir planteándose el asunto ese de tener hijos», «Convoquemos la reunión y ya decidiremos después el orden del día», «Es viernes, ¿vamos al cine? No he mirado la cartelera, pero seguro que echan algo que...».

Hablamos así cuando nos encontramos en un período rutinario de nuestra vida. En esos momentos, estas frases son habituales: cuestionar todo el tiempo nuestro rumbo sería un tremendo gasto de energía vital. Así que seguimos adelante sin pensar. En los períodos de calma es más adaptativo que dediquemos nuestro empuje a la acción y no a la reflexión. Cuando nos sentimos bien, es mejor pensar poco y hacer mucho. En los momentos en que tenemos las cosas claras, la felicidad suele consistir en no tener tiempo de plantearnos ni siquiera si somos felices. Disfrutamos y punto.

Sin embargo, cuando las cosas no nos están saliendo como nos gustaría, resulta útil pararse a pensar. Las crisis suponen un paso atrás necesario para luego avanzar dos pasos hacia delante. Y, en parte, ese paso atrás supone repensar qué esperamos de la vida.

No estamos consiguiendo nuestros objetivos, ¿quizá deberíamos replanteárnoslos?

Cuando ayudo a las personas a encontrar una fórmula para conciliar vida laboral, vida familiar y vida personal, empiezo siempre por trabajar con ellos sus objetivos. «¿Qué le pides a tu trabajo?», «¿Cuál sería la relación ideal con tu familia?», «¿Cómo te gustaría sentirte en tu tiempo libre?» son algunas de mis preguntas habituales. Y muchas veces me encuentro con que parte de sus problemas al tratar de equilibrar los tres mundos tiene que ver con que sus expectativas no eran realistas.

Pedro esperaba que todos sus compañeros de trabajo se comportaran como amigos del alma. Acababa decepcionado cada vez que sentía que le traicionaban.

María actuaba como si su objetivo fuera realizar su labor siempre de forma impecable. Por culpa de ello, no podía aceptar críticas que le habrían ayudado a aprender. Su perfeccionismo la llevaba a acabar siendo ineficaz.

Ana se sentía una mala madre cada vez que su hijo experimentaba un acontecimiento vital y ella no había estado a su lado. Su culpabilidad le impedía estar a gusto en el trabajo, pero también le impedía disfrutar de su hijo. Y eso era el motivo de su sufrimiento: la relación con el chaval se estaba deteriorando. Pero él no se quejaba de la cantidad de tiempo que pasaban juntos, sino de la calidad. Ana, culpabilizada, se había convertido en una madre rígida, tensa y con poco sentido del humor.

Estas y otras muchas situaciones causadas por objetivos imposibles de cumplir son habituales en mi práctica clínica. Por eso te sugiero que este sea tu primer ejercicio:

## EJERCICIO 1

### ¿CUÁLES SON MIS OBJETIVOS?

Haz una lista en tu «cuaderno de conciliación» de las metas que tienes en mente al empezar este programa. Para elaborar esos objetivos, te propongo que trates de responderte a estas preguntas: ¿Qué entiendo por conciliación de vida personal, vida laboral y vida privada? ¿Cómo tendrían que ser estos tres mundos para que me sintiera feliz?

Imagina un día, dentro de tres meses, en el que te levantas por la mañana y tu vida funciona como a ti te gustaría en esos tres niveles... ¿Cómo sería ese día ideal? ¿Qué habría cambiado con respecto a tu situación actual?

Después de completar esa imagen de un «día ideal», trata de desmenuzar lo que ocurre en él y haz una lista de tus objetivos.

### EJEMPLO

Recuerda la historia de Raquel, la mujer de la que te hablé en el prólogo y que nos servirá de ejemplo a lo largo del método. ¿Cómo responde Raquel a esta primera pregunta?

Pensando en ese «día ideal», veo claro el objetivo general: quiero conseguir mejorar mi desempeño laboral, pero no quiero, para ello, renunciar a mi papel de madre ni dejar de disfrutar de la vida.

Ese día, por ejemplo, podría hablar con mis hijos por la noche de sus historias. Tendría tiempo y energías. Quiero estar ahí cuando mis hijos tienen algo que contarme.

Por otra parte, tampoco quiero renunciar a mi historia con Jorge. Desde luego, para mí, el problema es el tiempo. Necesito dar prioridad a lo que más me importa. Imaginando ese día, deseo que sea un día en el que me dedique a lo que realmente quiero hacer y en el que no pierda ni un minuto.

Analizando mis imágenes del «día ideal», creo que mis objetivos son:

- Sentirme menos estresada.
- Divertirme más en el trabajo.
- Hacer las cosas bien.
- Estar menos cansada físicamente.
- No sentirme continuamente evaluada.
- Estar en todos los momentos importantes de aquellos que me importan.
- Manejar mi propia vida hacia donde yo quiero.
- Y no venirme abajo cuando las cosas me salen mal.

## 2

# De cómo no estrellarse contra el suelo, no querer lo imposible y no exigir a quien no tiene obligación de dar

Voy a contarte tres historias reales de dolor. Son tres crónicas vitales que ayudan a meditar sobre la importancia de elegir bien nuestros objetivos. En la primera, alguien quiere volar demasiado alto en su vida laboral. En la siguiente, una persona busca a alguien ideal y utópico para llenar su vida personal. En la última, una madre exige demasiado a su hija: la decepción la lleva a la locura...

Del final de la primera historia hay una grabación de vídeo. Yo creo que es uno de los documentos más tristes que conozco. Se grabó el 4 de febrero de 1912. Ese día, Franz Reichelt, un sastre danés, se tiró desde la torre Eiffel para probar al mundo que unas alas que él había fabricado eran suficientes para evitar la muerte.

Su salto del ángel, sin embargo, terminó como era de suponer. Reichelt aterrizó con una fuerza brutal contra el suelo y murió en el acto. En el vídeo se ve cómo unos espectadores se acercan, con toda la tranquilidad del mundo, a medir el agujero que el ingenuo aprendiz de murciélago dejó en el suelo. De hecho, el rostro de los asistentes refleja algo terrible: todo el mundo sabía lo que iba a ocurrir, menos el protagonista. Él era la única persona que esperaba que su vuelo fuera un éxito. Y se equivocó.

Reichelt había fabricado sus alas partiendo de una complicada armazón de tubos y varillas de metal que después recubrió de tela. Las alas eran plegables, porque el pobre hombre había tenido que perpetrar su sueño en el humilde taller en el que trabajaba de sastre y aquella era la única forma de que no acabaran saliendo por las ventanas. Y los que las vieron contaban que quizá esa fue la principal razón para que el invento fallase: los pliegues dificultaron el vuelo.

Todo un símbolo: Franz Reichelt quiso trascender a su vida de sastre pobre remendón e intentó volar desde su humilde taller. Pero al final, la realidad acabó imponiéndose: es difícil volar cuando uno no tiene ni espacio para coser sus alas.

Nuestro protagonista fue un soñador y su sueño acabó matándole. Podemos suponer que era de esas personas que, para decidir si eran felices, comparaban su vida con un ideal perfecto. Buscaba algo que estaba demasiado lejos. Le podemos imaginar soñando con volar como un pájaro, escapando a una vida rutinaria que para él no tenía alicientes.

Esta es una de las estrategias mentales que usamos los seres humanos: buscar el ideal. Todas las personas reales estamos llenas de seres imaginarios. Y la táctica, desde luego, tiene un aspecto positivo: nuestras aspiraciones a lo utópico nos permiten huir del conformismo. El primer mono que decidió que podía vivir fuera de los árboles fue un soñador. Y gracias a él, aquí estamos.

Pero la estrategia tiene un riesgo: la falta de realismo puede llevar a la persona a un continuo enfrentamiento entre sus expectativas y la realidad. Las investigaciones muestran, por ejemplo, que las personas que están deprimidas tienen expectativas poco realistas acerca del mundo. Esperan más de lo que la vida les puede dar y esto les hace venirse abajo.

Esto fue, literalmente, lo que le sucedió ese aciago día a Franz Reichelt: se vino abajo por esperar más de lo posible. Quizá, porque era un idealista que se hacía demasiadas ilusiones. De la historia de este hombre sacaremos una idea para nuestro método: debemos tener ideales laborales que estén a la distancia justa de nuestro trabajo actual. De esta manera, estarán suficientemente lejos como para tener que hacer un esfuerzo para alcanzarlos... pero no tanto como para que los perdamos de vista.

La segunda historia transcurre en París, la misma ciudad en la que encontró la muerte nuestro buen sastre. Pero sucede mucho tiempo antes...

Marie Duplessis, la que luego sería conocida como la Dama de las Camelias, vivió en Francia durante el siglo XIX. Desde muy joven, llamó la atención por su belleza. El dramático contraste entre su pelo oscuro y su pálida piel la dotaba de un gran atractivo. Como ha ocurrido en muchas épocas, el siglo XIX francés promocionaba un tipo de belleza femenina que, en realidad, se relaciona con la debilidad física. Y Marie se ajustaba a ese prototipo. De hecho, Marie Duplessis estaba enferma. Y lo

sabía: sospechaba que moriría joven y convirtió su vida en una lucha contra el tiempo. Quería encontrar la felicidad antes de que la muerte la encontrara a ella.

Por su vida pasaron muchos hombres, pero ella siempre buscaba en ellos mucho más de lo que estos podían darle. Por eso nunca se sentía llena. Cuando Alejandro Dumas (el escritor que luego narraría su historia) le declaró su amor, ella le previno: «Ten cuidado: puede ser que te rechace, en cuyo caso te sentirás agraviado por mí; pero puede ser que te acepte, y te verás con una amante abatida, con una mujer nerviosa, enferma y melancólica, cuya alegría te parecerá aún más triste que su dolor».

Marie Duplessis, que no soportaba el perfume de las flores, vivía encerrada en una cárcel de camelias porque estas son las únicas flores que no huelen. Y desde allí trataba de enfrentarse con un mundo que siempre la decepcionaba. El compositor y pianista Franz Listz y el mismo Alejandro Dumas fueron algunos de sus amantes. Pero ninguno la complacía. Era de esas personas que siempre sueñan con mucho más aunque sospechen que nunca lo tendrán. Esa insatisfacción perpetua de los que aspiran a lo imposible la entendió muy bien Alejandro Dumas. Cuando dejó a nuestra protagonista le escribió una carta en la que le decía: «No soy lo bastante rico para amarte como quisiera, ni tan pobre como para que me ames como quisieras».

Marie Duplessis murió en París a la edad de veintitrés años esperando al hombre ideal. Solo vivió en un mundo de fantasía y de ilusión y nunca abordó la gran tarea de la vida, la de encontrarse con la realidad.

La tercera historia empieza en la misma época en la que Franz Reichelt dio su salto mortal. Pero no saltó a los medios de comunicación hasta su desenlace, aproximadamente veinte años después.

La madrugada del 9 de junio de 1933, al clarear el día, Aurora Rodríguez Carballeira entraba con un revólver en la habitación de su hija. Una hora después, la joven Hildegart estaba muerta. Su madre le había disparado dos veces a la cabeza y una al corazón...

Hildegart, la chica que había muerto, había sido concebida por su madre como un proyecto científico. A los tres años sabía leer. A los diez, hablaba perfectamente alemán, inglés y francés. Con quince años alcanzó prestigio internacional como sexóloga y experta en filosofía racionalista. A partir de ahí, empieza a demandar mayor autonomía y, quizá, se enamora. Su madre decide matarla con dieciocho años.

La muerte de Hildegart fue un caso extremo de un fenómeno muy común. Los

padres, a veces, volcamos excesivas expectativas en nuestros hijos porque pretendemos que ellos consigan aquello que nosotros no hemos logrado.

La madre de la víctima, Aurora Rodríguez, se sentía por encima de la media de las personas de su época y arrastraba la frustración de un mundo que no le permitía llevar a la práctica sus capacidades. Tenía la experiencia de haber educado al hijo de su hermana convirtiéndolo en Pepito Arriola, el «Mozart» español. Pero también recordaba que, al fallecer su padre, el niño prodigio al que había educado le fue arrebatado.

Por eso concibió a su hija con premeditación y con la determinación de alguien que busca un fin. Evaluó, durante años, candidatos para padre de su hija. Encontró un marinero sano e inteligente. Le habló de amor, pasó con él las noches necesarias y cuando estuvo segura de estar embarazada, lo abandonó y no volvió a saber de él.

Aurora era una mujer que había visto frustradas sus expectativas vitales y nunca estuvo cómoda en su mundo. Ella decía: «Odio la mentira con todas mis fuerzas. La considero como una de las grandes causas de los males de la humanidad. Dudo que el mundo se redima mientras las gentes no se decidan a decir lo que sienten, aunque la confesión ponga en peligro sus vidas. Acaso por ello, tenga tan mal concepto de las mujeres en general. Es difícil descubrir en muchas un solo pensamiento noble, porque no discurren con la cabeza, sino con el sexo».

Por eso, quiso que su hija fuera lo que ella no pudo ser. Y cuando vio que sus expectativas quedaban decepcionadas, no pudo soportarlo...

Pretender que nuestros hijos vivan la vida que nosotros no pudimos vivir es una tentación que no lleva a ningún sitio. De hecho, pensar que pueden cumplir esa expectativa es un sentimiento visceral mucho más que una idea racional. Aurora Rodríguez intentó convertir un anhelo descabellado en un proyecto científico y eso acabó con la vida de su conejillo de indias: su hija.

Estas tres historias nos hablan de la importancia de revisar nuestros objetivos y adaptarlos a «nuestra» realidad. Recalco la palabra «nuestra». En terapia me encuentro frecuentemente personas cuyos objetivos son demasiado ambiciosos debido a que no responden a las expectativas propias, sino más bien a las de los demás. Son personas que luchan denodadamente por conseguir lo que su pareja, sus padres o su grupo de referencia les piden. Aunque eso no tenga nada que ver con lo que ellos puedan o quieran lograr...

¿Cuánto influyó en nuestros tres personajes la presión de los demás? ¿Cuántas

veces les dijeron a Franz Reichelt, a Aurora Rodríguez y a Marie Duplessis que ellos eran «especiales» y que se esperaba de ellos más que de las otras personas?

¿Y a ti?

¿Cuánto te influyen las expectativas de los demás?

## EJERCICIO 2

### EVALUANDO MIS OBJETIVOS

Lo siguiente que te planteo es que reflexiones acerca de tus objetivos: ¿Crees que son realistas? ¿Surgen de tu interior o provienen de lo que otras personas esperan de ti?

Para plasmar este análisis de una forma más concreta, anota en tu cuaderno de conciliación, al lado de cada uno de los objetivos que has extraído en el Ejercicio 1, cuál es su grado de realismo. Puntúa esa adaptación al mundo del 1 al 10.

Después intenta analizar quién ha generado ese anhelo en tu interior: tus padres, tu pareja, tus hijos, tus amigos o tú mismo.

Una vez que tengas ese cuadro desarrollado, te sugiero que elimines aquel o aquellos objetivos que tengan un grado de realismo por debajo de 5 o respondan claramente a expectativas de los demás.

La mejor conciliación entre vida laboral, familiar y privada se da en personas que tienen metas realistas e intentan ser fieles a su propia escala de valores. La peor, en aquellos que buscan utopías porque intentan responder a expectativas de los demás.

### EJEMPLO

- Sentirme menos estresada. Grado de realismo: 6. Persona que genera la expectativa: yo misma en parte, pero también mi actual pareja, que se queja siempre de mi nivel de estrés.
- Divertirme trabajando. Grado de realismo: 8. Persona que genera la expectativa: yo misma.
- Conseguir que todo me salga bien. Grado de realismo: 3. Persona que genera la expectativa: mis padres y mi jefe (siempre han esperado mucho de mí).
- Estar menos cansada físicamente. Grado de realismo: 5. Persona que genera la expectativa: yo misma.
- No sentirme continuamente evaluada. Grado de realismo: 7. Persona que genera la expectativa: yo misma.
- Estar en todos los momentos importantes de aquellos que me importan. Grado de realismo: 4. Persona que genera la expectativa: mis hijos y mi pareja.
- Manejar mi propia vida hacia donde yo quiero. Grado de realismo: 5. Persona que genera la expectativa: desde luego yo misma (creo que muchas veces en contra de la opinión de los demás).
- No venirme abajo cuando las cosas me salen mal. Grado de realismo: 7. Persona que genera la expectativa: yo misma, aunque seguro que mi pareja y mis hijos estarían de acuerdo.

Después de hacer la lista, decido eliminar dos de los objetivos:

— Conseguir que todo me salga bien.

— Estar en todos los momentos importantes de la vida de los demás.

El primero me parece irreal y, además, tengo claro que ha sido generado por la excesiva presión que ejercen sobre mí las expectativas de mis padres y mi jefe.

El segundo lo elimino porque también lo considero utópico y porque es más un anhelo de mis hijos y mi pareja que un fin propio.

Mis objetivos para estos tres meses quedan reducidos a seis.

## 3

### Hay que saber dónde está el cielo y el infierno

Como puedes ver, hay una característica común en las tres personas de las que te he hablado en el párrafo anterior: la falta de adecuación de sus expectativas a la realidad del mundo en el que vivieron. Marie Duplessis, Aurora Rodríguez y Franz Reichelt tenían objetivos imposibles. Estos seres humanos sufrieron un problema que, de una u otra forma, nos ha afectado a todos alguna vez: sentían una gran distancia entre lo que eran y lo que querían llegar a ser. Y sentían demasiada cercanía entre lo que eran y lo que nunca querían ser.

Los seres humanos llevamos dentro de nosotros dos personas distintas:

—Por una parte está aquello que creemos ser, el Yo Real.

—Por otra, aquello que nos gustaría ser, el Yo Ideal.

La felicidad depende en gran manera del ajuste entre estas dos concepciones de uno mismo. Las personas que tienen un mejor ajuste psicológico son aquellas que sienten pocas discrepancias entre estas dos imágenes.

Pero la cuestión además se complica cuando comprobamos que hay más representaciones en nuestro interior: también existe un Yo Indeseado. Este modelo de nosotros mismos contiene atributos que tememos, odiamos y buscamos activamente excluir de nuestra experiencia. Ahí está, por ejemplo, aquello que menos nos gustaba de nuestros padres y de lo que más nos gustaría huir. O defectos que hemos soportado en personas a las que hemos querido y que no nos gustaría reproducir.

#### **EJERCICIO 3**

#### **BUSCANDO MI YO**

El siguiente ejercicio te va a servir para bucear en esas tres imágenes de ti mismo que hay dentro de ti. Para eso te pido que trates de hacer una lista de características de tu Yo Ideal, tu

Yo Real y tu Yo Indeseado. Hazlo sin orden: no pretendas que sea una lista coherente. Utiliza estas tres preguntas:

- ¿Cómo te ves a ti mismo? (Yo Real)
- ¿Cómo crees que serías si explotaras todo tu potencial? (Yo Ideal)
- ¿Qué es lo que no querrías ser jamás? (Yo Indeseado)

### EJEMPLO

#### **YO REAL:**

- Atolondrada
- Honesta
- Alegre
- Vitalista
- Patosa
- ...

#### **YO IDEAL:**

- Responsable
- Eficaz
- Comprensiva
- Puntual
- ...

#### **YO INDESEADO:**

- Posesiva
- Tonta
- Egoísta
- Vanidosa
- Insensible
- ...

Es paradójico pero, habitualmente, las personas estamos más en contacto con nuestro Yo Indeseado que con nuestro Yo Ideal. A fin de cuentas, el Yo Ideal es hipotético: son atributos que nos gustaría tener, pero que todavía no hemos vivido. Pero el Yo Indeseado es tremendamente real, ya que está anclado en experiencias en las que hemos sentido humillación, miedo, ira o tristeza. Sabemos muy bien que está dentro de nosotros, porque hemos experimentado muchas veces sus consecuencias.

Aurora Rodríguez, por ejemplo, quiso alejarse de la experiencia de ninguneo y falta de control vital que suponía ser mujer en su época. Es decir: quiso escapar de su Yo Indeseado. Su gran error fue intentar hacerlo a través de su hija.

Como ves, la fórmula para conseguir acercarnos a la felicidad parece sencilla: se

trata de que nuestro Yo Real se acerque al Yo Ideal y se aleje del Yo Indeseado. Pero hay un problema que observo continuamente en terapia y complica mucho el asunto: muchas veces, estas representaciones de nosotros mismos han sido elaboradas de una forma inadecuada. No hemos partido de nosotros mismos, sino que nos hemos limitado a copiar de los demás.

Así, me encuentro casos como el de Antonio, que anhela un Yo Ideal que le ha transmitido su padre y que es incapaz de alcanzar. Quiere ser como él y conseguir un éxito social total. Pero no se da cuenta de que está imitando a alguien que perseveró en una determinada forma de hacer las cosas porque no era una persona con necesidad de variación. Antonio, que cambia continuamente de intereses debido a su gran curiosidad, nunca podrá tener el tipo de notoriedad que consiguió su padre. Podría conseguir otros éxitos, pero parece que esos no satisfacen su Yo Ideal.

O historias como la de Andrés, que vive obsesionado por no «meter la pata» en las conversaciones ya que la incorrección forma parte de su Yo Indeseado. Desafortunadamente, es una persona espontánea que no es capaz de autocontrolarse. Y cuanto más intenta evitarlo, más a menudo cae en aquello de lo que intenta huir.

O la de Susana, que trata de ser una madre perfecta porque así se lo dicta su Yo Ideal. Pero, para hacerlo, tiene que esconder sentimientos («a veces estoy harta de mi hija y no puedo decirlo», «me estoy perdiendo cosas muy divertidas», «mis hijos me alejan de una vida laboral más estimulante»...) que forman parte de su carácter.

Volviendo a los protagonistas del apartado anterior, es fácil suponer que el Yo Ideal de Franz Reichelt incluía ser una persona famosa. Podemos intuir también que su Yo Indeseado era, ante todo, ser una persona mediocre. Lo que en cualquier caso es seguro es que su Yo Real quiso hacer algo grande y acabó haciendo una locura.

Nos es fácil también imaginar a una Marie Duplessis que imaginaba todas las noches un Yo Ideal que incluía amar a un personaje fantástico. Y también es posible que su Yo Indeseado fuera tener como pareja a alguien «normal». Lo cierto es que su Yo Real abandonó este mundo sin haberse permitido a sí misma querer de verdad.

Tenemos que crear los modelos a los que aspiramos y los prototipos de aquello en lo que tememos convertirnos en función de lo que nosotros somos. Pero muchas veces estos patrones nos han sido impuestos. En ciertas ocasiones, esos arquetipos han sido diseñados por nuestros padres, por nuestros amigos o por las modas culturales en las que nos hemos educado.

El sastre danés vivió en la época de los pioneros de la aviación. Era un momento

en el que se mitificaba a los audaces: nunca sabremos cuánto influyó eso en el Yo Ideal que se forjó y por culpa del cual murió.

La Dama de las Camelias, por su parte, pasó su vida rodeada del espíritu naciente del romanticismo, una forma de ver el mundo que se diría que coloca la felicidad entre las características indeseadas. Y es fácil deducir cuánto influyó eso en su forma de imaginarse a sí misma.

Por último, Aurora Rodríguez vivió el auge del feminismo. Pero también vivió en lugares en que esa ideología era solo una noticia exótica del extranjero... ¿Qué habría pasado si se le hubiera dado más cancha, si hubiera podido alejarse ella misma de su Yo Indeseado sin tener que recurrir a hacerlo a través de su hija?

Piensa en estos tres prototipos (Yo Ideal, Yo Indeseado, Yo Real) que se encuentran instalados en el interior de tu mente. Trata de descubrir cuánto tienen que ver con tu forma de actuar y sentir en los tres ámbitos de actuación que pretendemos optimizar. A lo largo del libro, volveré sobre estos tres conceptos y verás por qué es tan importante tenerlos presentes.

## 4

### Encantado de conocerme

Aparte de cuáles sean tus expectativas y la imagen que tengas de ti mismo, existe otra cuestión esencial a la hora de encontrar tu propio método para conciliar tus tres ámbitos vitales. Se trata de tu personalidad.

Los seres humanos tenemos tendencias de carácter. Son inclinaciones a actuar, sentir y pensar de determinada manera que vienen dadas por causas biológicas y por la educación que hemos recibido.

Mi experiencia terapéutica me dice que no tiene sentido tratar de cambiar radicalmente esas predisposiciones. Por una parte, creo que es prácticamente imposible hacerlo: están firmemente arraigadas en nosotros. Por otra parte, tampoco nos serviría de nada, porque no es mejor una tendencia que otra. En determinados momentos, ser de una manera concreta resulta más adaptativo... pero horas después, lo más útil es la manera de sentir contraria.

Mi método parte de la idea de que la mejor forma de armonizar los tres ámbitos vitales es conocerse a uno mismo y, a partir de ahí, encontrar las tácticas vitales que permitan optimizar lo que somos. No te voy a proponer en ningún momento que cambies tu personalidad. Lo que voy a hacer es ayudarte a que le saques el mejor partido.

Para conseguirlo, tienes primero que tratar de definirte de acuerdo con seis factores de la personalidad. A lo largo del libro, encontrarás referencias a ellos. Por eso te voy a ayudar primero a identificarlos... e identificarte.

La primera variable tiene que ver con la velocidad de reacción ante los acontecimientos. Los impulsivos tienden a enfrentar los estímulos externos de forma inmediata: quieren actuar en cuanto las cosas ocurren. Los reflexivos, por el contrario, prefieren pensar antes de hablar o actuar.

En terapia noto siempre que los primeros tienen más reflejos. Son personas que creen entender muy rápidamente los acontecimientos y las teorías sobre ellos. Yo tiendo a poner muchos ejemplos y noto que las personas con tendencia a la impulsividad se remueven inquietos al segundo o al tercero: piensan que han entendido la idea y se aburren con los matices. Después, esas personas con tendencia impulsiva me cuentan que se equivocan a menudo y que, con frecuencia, dicen o hacen cosas de las que luego se arrepienten. La velocidad les hace ganar fuerza, pero les hace perder precisión.

<b>FICHA 1</b>	
<b>FACTORES DE LA PERSONALIDAD</b>	
Impulsivos	Reflexivos
Realistas	Fantasiados
Confiados	Previsores
Introversos	Extroversos
Abiertos a la experiencia	Buscadores de hábitos
Control interno	Control externo

Las personas con inclinación reflexiva, por el contrario, son más sensatas. Prefieren que yo aporte datos, anécdotas o historias que les ayuden a ir entendiendo su problema. En estos individuos la dificultad es pasar a la acción: muchas veces se sienten demasiado lentos. Son personas que frecuentemente se arrepienten de no haber dicho o hecho en su momento determinadas cosas. En las ocasiones en las que lo único importante es reaccionar a tiempo, los reflexivos suelen estar menos adaptados.

La segunda dimensión tiene que ver con lo que hacemos cuando estamos ante un problema. Los realistas tienden a ver el problema e intentar resolverlo. Los fantasiosos prefieren construir una realidad en la que ese problema no exista: esperan a que la solución llegue por sí misma.

Como ya veremos, el estilo de afrontamiento de los realistas es más adaptativo cuando la resolución de los contratiempos depende de la persona. Pero el de los fantasiosos suele funcionar mejor para las contrariedades en las que no se puede hacer

nada. Los fantasiosos suelen tener mejor sentido del humor e imaginación: eso les ayuda a sentirse felices mientras los problemas se solucionan por sí mismos.

El tercer factor, confianza-previsión, se refiere a la forma en que planificamos el futuro. Los confiados suelen diseñarlo mentalmente contando con que no va a pasar nada malo. Los previsores, sin embargo, auguran que es posible que ocurra algo negativo y tienen preparado, por si acaso, un «plan B».

La virtud de los primeros es la fuerza vital; su inconveniente es la falta de previsión para los malos momentos. Los segundos adolecen de una cierta tendencia a la inacción, pero, a cambio, suelen desenvolverse mejor en los malos momentos.

Volviendo a mi experiencia terapéutica, he de decir que mi conclusión es que ninguno de los dos rasgos de la personalidad lleva necesariamente al pesimismo. Los seres humanos nos convertimos en agoreros cuando estamos desesperanzados y tenemos la sensación de que no podemos hacer nada para que el futuro sea mejor. Y eso puede ocurrirle tanto a un confiado al que las cosas le han salido mal (sorprendiéndole sin una alternativa) como a un previsor al que le han fallado también los «planes B». El pesimismo tiene que ver con la desmoralización, no con una forma concreta de afrontar la vida.

La siguiente dicotomía que te propongo para tu autoanálisis inicial es introversión-extroversión. Los introvertidos son personas que necesitan continuamente espacios de intimidad. A los extrovertidos, por el contrario, les descansa estar con más personas y tener gran cantidad de estímulos a su alrededor.

Te puedo contar algunas investigaciones sobre cómo afecta esta variable. Los introvertidos pueden estar mucho tiempo solos. Y eso se comprueba en los experimentos sobre privación sensorial. Si introducimos a un grupo de personas en una habitación en la que eliminamos todos los sonidos y todos los estímulos visuales, las personas con esta propensión aguantan más tiempo dentro.

Por el contrario, las condiciones en las que hay mucha estimulación (una discoteca, por ejemplo) son más placenteras para los extrovertidos.

Como veremos, la diferencia no se basa en la capacidad de disfrutar de determinadas situaciones: tanto los introvertidos como los extrovertidos pueden estar bien cuando están con personas y sentirse a gusto cuando están solos. El que tú seas más tendente a la extroversión o a la introversión depende de la cantidad de veces que te apetezca una situación y la otra, no de tu disposición para disfrutarlas.

En quinto lugar, te voy a sugerir que analices tu necesidad de novedades y tu disposición hacia las rutinas.

Las personas abiertas a nuevas experiencias agradecen que su vida se altere por acontecimientos que sean estimulantes intelectualmente, aunque eso les suponga perder estructura vital y tener que cambiar continuamente todas sus rutinas.

Los buscadores de hábitos, por el contrario, prefieren tener una vida cotidiana pautada por costumbres: eso les da sensación de profundidad.

Para los buscadores de hábitos, las nuevas experiencias suelen resultar superficiales. A los abiertos a nuevas experiencias, los hábitos tienden a producirles aburrimiento.

Por último, quiero ayudarte a saber cuál es tu «locus de control» más habitual. La tendencia a una determinada sensación de control es uno de los factores de personalidad más decisivos. El término «locus de control» alude al «lugar» en el que situamos la causa de lo que nos está ocurriendo. Las personas de locus de control interno tienden a pensar que los hechos ocurren por sus propias acciones y, por lo tanto, son responsabilidad suya. Los individuos de locus de control externo, por el contrario, suelen echar la culpa a algo externo y no se comprometen con los resultados.

De hecho, esta dicotomía puede observarse desde muy temprana edad. Cuando algo se rompe, hay niños que dicen que «se ha caído». Y hay otros que afirman «lo he tirado» (incluso aunque haya sido sin querer).

Después, cuando van creciendo, los chicos y chicas de control externo suelen echar la culpa de los suspensos a la mala suerte, la dificultad del examen o la manía que les tiene el profesor. Los de control interno, sin embargo, suelen decir que no han estudiado lo suficiente (se sientan o no orgullosos de ello).

Por fin, de adultos, los primeros hablarán de la incapacidad del jefe o de la falta de apoyo del equipo para justificar la frustración de objetivos laborales. Los segundos, sin embargo, asumirán los fracasos y harán suyos los éxitos. De ahí la importancia de este factor a la hora de encontrar la mejor manera de conciliar tu vida laboral con tu vida personal y familiar.

#### **EJERCICIO 4**

### **¿CÓMO SOY?**

¿Cómo crees que eres? ¿A qué tiendes dentro de estos doce polos definidos por los seis rasgos de la personalidad?

Por supuesto, no creo que te identifiques con el extremo de ninguna de las seis escalas. Pocas personas se sienten en una u otra orilla sin haber cruzado jamás el río. Por ejemplo: seguro que en ciertas ocasiones te has sentido muy confiado y en otras has preferido ser más previsor. Pero ¿cuál crees que es tu propensión? ¿Hacia qué extremo de la escala te inclinas con mayor facilidad cuando puedes comportarte como te sale de dentro? Si las circunstancias no te obligan a actuar con mayor o menor rapidez, ¿qué haces? ¿Cómo te clasificarían en esta escala las personas que mejor te conocen?

Anota en tu cuaderno de conciliación cómo te clasificas de acuerdo con cada uno de estos rasgos. Después utilizarás esa clasificación para buscar técnicas que optimicen tu natural forma de ser.

### EJEMPLO

Considerando que en algunas cosas no soy muy extrema, yo me definiría como:

- IMPULSIVA
- FANTASIOSA
- CONFIADA
- EXTROVERTIDA (Aunque en este tengo más dudas)
- ABIERTA A LA EXPERIENCIA
- CONTROL INTERNO

## 5

### Lo que sí y lo que no

Cuando en mi consulta alguien me está hablando de problemas que le han surgido en el ámbito laboral, en el familiar o en el personal y que han acabado afectando al equilibrio entre estos tres mundos, muchas veces me plantea una duda: ¿Podré cambiar? ¿Mis problemas tienen solución o es que soy así y esto me va a ocurrir siempre?

La cuestión es decisiva. Si uno cree que no puede evolucionar, el método que aporto y que uso en terapia es inútil. Pero si pensamos que somos capaces de resolver el problema, podemos seguir adelante.

Pues bien, mi respuesta es siempre la misma: hay rasgos de la personalidad que son muy difíciles (quizá imposibles) de alterar.

Por ejemplo: el ser más impulsivo o más reflexivo. Este factor tiene, en parte, un origen neurológico: es fácil correlacionar esa tendencia con la mayor o menor labilidad del sistema nervioso. Pero, además, ha sido potenciado por la educación: a los impulsivos se les fomenta su fuerza vital, a los reflexivos, su capacidad de análisis.

Por eso se tiene propensión a uno u otro polo dentro de la escala a lo largo de toda la vida. Hace poco tiempo unos investigadores británicos descubrieron que la propensión de los niños a tener rabietas (característica clásica de los impulsivos) correlaciona con la inestabilidad laboral que tienen esas personas veinte años más tarde. Es decir, los niños poco adaptables a las órdenes de los adultos se convierten en adultos poco adaptables a las órdenes de sus jefes. No es de extrañar: la tendencia a ser espontáneamente rebelde es también una característica clásica de los impulsivos. Y esto es solo un ejemplo.

No obstante, hay otros aspectos de tu vida que son hábitos forjados en tu historia

personal de aprendizaje. Tienen que ver con decisiones, circunstancias, adaptación a determinados medios. Los elegiste porque te parecieron la mejor forma de reaccionar en esos momentos vitales. Y los puedes cambiar cuando resulten poco adaptativos en tu vida actual.

Un ejemplo de este tipo de factores es el estilo de comunicación. Puedes haber «aprendido» a sentirte culpable cuando dices que no. También puedes haber interiorizado que es mejor no manifestar tus necesidades y sentimientos. O puedes haber asimilado como un automatismo autojustificarte por decir algo que genera tensión. Pero el hecho de que seas más o menos asertivo (en la segunda parte veremos qué significa eso) no es algo que forme parte de tu identidad. Y, por lo tanto, puedes reformarlo.

Cuando tienes un problema, siempre habrá algo que puedas cambiar y algo que estará invariablemente implicado en ese asunto. Por eso, lo que te voy a sugerir es que, con aquellos pensamientos, sentimientos o conductas que te estén causando problemas y que sean transmutables, te trabajes a ti mismo para dejar de sufrirlos. Pero en aquellos que formen parte de ti mismo y vayan a seguir estando ahí haz lo que hagas, quizá lo más sensato es que te acostumbres a ellos, aprovechando su lado positivo y minimizando los efectos negativos para que no te creen problemas. Una persona introvertida, probablemente, lo seguirá siendo siempre. Pero este rasgo de la personalidad se puede manifestar en actitudes que la hagan infeliz o en actitudes que la hagan ser feliz y adaptada a su medio...

Es decir: voy a ayudarte a optimizar tus rasgos de personalidad. Por eso te recordaré una frase que se ha pronunciado en muchos momentos históricos: las personas felices son aquellas que tienen la paciencia suficiente para sobrellevar lo que no pueden cambiar, la fuerza que les hace falta para modificar aquello que pueden variar y la inteligencia suficiente para distinguir una y otra situación.

## **EJERCICIO 5**

### **¿QUÉ PUEDO CAMBIAR?**

El ejercicio en este caso es sencillo: se trata de que hagas una lista de dos o tres características personales que creas invariables y que te definan en los tres mundos que aborda el libro. Asimismo, tienes que anotar dos o tres rasgos que pienses que pueden ser susceptibles de alteración.

## EJEMPLO

### **MUNDO LABORAL**

INVARIABLE: Impulsiva, responsable (a veces en exceso).

REFORMABLE: Doy demasiada información de mí misma, trato a las personas con demasiada confianza, soy poco ordenada.

### **MUNDO PERSONAL**

INVARIABLE: Espontánea, fantasiosa.

REFORMABLE: No disfruto del presente porque siempre estoy recordando el pasado, no escucho lo suficiente, me «hago películas» con mis relaciones y luego las cosas no son como me gustaría.

### **MUNDO FAMILIAR**

INVARIABLE: Responsable, optimista.

REFORMABLE: Me implico demasiado emocionalmente cuando hay problemas y eso me quita eficacia, y otras veces no disfruto lo suficiente de mis hijos porque estoy demasiado preocupada por ellos.

## 6

### Rompiendo hábitos

Probablemente, ahora que ya tienes tus objetivos definidos y empiezas a vislumbrar lo que necesitas transformar en tu vida, tienes la sensación de que encaras objetivos muy difíciles de lograr. Sin embargo, no es así.

Lo que yo te propongo es un cambio de hábitos. Y reformar algo que se ha convertido en costumbre no es difícil. Si quieres hacerlo, lo vas a conseguir. Eso sí: es un proceso muy lento. Parece agotador, porque uno tiene la impresión de que tendría que estar pendiente de todos los pequeños actos de su vida laboral, personal y familiar. No te preocupes: mi método no se basa en eso. En cuanto «cambies el chip», todos tus comportamientos y sentimientos serán distintos y conseguirás conciliar estos tres ámbitos sin necesitar pensar cada uno de tus movimientos. Los seres humanos funcionamos así: tardamos tiempo en cambiar nuestras costumbres, pero una vez que lo hacemos, nos adaptamos a las nuevas sin dificultad y, de hecho, las convertimos en nuestra nueva manera de encarar la vida.

G.M. Stratton ha pasado a la historia por realizar uno de los experimentos más engorrosos que se le han ocurrido a nadie. El experimento era de psicología, pero no hacía falta que te lo aclarara: cuando te cuente lo que hizo este sujeto no lo vas a dudar. Alguien que hace algo así, tiene que ser, indudablemente, un «psicoloco».

G. M. Stratton decidió, allá por el año 1896, meter su cabeza en un armatoste que hacía girar el campo visual 180 grados. Es más: decidió dejarla ahí durante unos días. Desde dentro de ese artilugio, el buen hombre veía el mundo boca abajo y con el lado derecho e izquierdo invertidos. De esa forma, y aunque sustituía el invento por una venda cuando se iba a dormir, consiguió crearse un mundo de lo más raro: Stratton percibía los pies por encima de la cabeza y se veía obligado a buscarlos cuando quería comprobar si podía andar sin tropezar con algo. Las manos entraban y salían

del campo visual por arriba en lugar de hacerlo por abajo. Apenas podía comer por dificultades con la psicomotricidad y tenía dificultad para reconocer los sitios familiares. Un jaleo, vaya...

Pero, curiosamente, a partir del segundo día nuestro excéntrico psicólogo empezó a pillarle el truco al asunto. Poco a poco, mejoró su coordinación. Al tercer día, ya se sentía en casa (lo cual no tenía mucho mérito, porque el experimento se estaba realizando en su hogar), pero es que hasta entonces el experimentador no reconocía ni su cama.

Y en el quinto día de experimento, ocurrió el milagro: Stratton se acostumbró. De hecho, empezó a sentirse tan bien con el aparato cabezudo que, cuando decidió terminar el experimento, al cabo de ocho días, tuvo grandes dificultades para adaptarse a la visión normal...

¿Por qué hizo todo esto Stratton? ¿Tenía dificultades con el tamaño de su cabeza? ¿Era un excéntrico que pretendía crear una moda? ¿Había pensado en patentar el invento como aparato de nuevas sensaciones? No, la verdad es que no. Stratton era un tipo serio y quería averiguar cómo se daba el cambio en los seres humanos. Lo que nuestro protagonista quería investigar era nuestra capacidad para adaptarnos a las variaciones. Él se preguntaba si era tan difícil para los seres humanos crearse nuevos esquemas mentales y hacer las cosas de forma diferente.

La conclusión, que ha sido refrendada después por muchos experimentos menos surrealistas, es que no tenemos tanta dificultad para cambiar como solemos creer. Cambiar de hábitos, como hizo nuestro protagonista con sus hábitos perceptivos, es lento pero perfectamente posible. Lo que ocurre es que hay que hacerlo con calma y sin juzgarnos a nosotros mismos con demasiada dureza. Al igual que Stratton, vas a cambiar costumbres de toda la vida: no puedes conseguirlo de un día para otro.

Al principio, irás dándote cuenta de cuántas veces «metes la pata». Te sentirás mal por haber traicionado tus propios objetivos. Notarás que has vuelto a preocuparte demasiado por lo que los demás esperan de ti. Y que eso te ha vuelto a hacer caer en los viejos hábitos. No te preocupes: el principio del cambio consiste en darse cuenta de los errores y que estos duelan.

Después, irás un paso más allá. Conseguirás cambiar actitudes en las ocasiones en que tienes tiempo de pensar tu reacción. En momentos tranquilos, empezarás a cambiar tus hábitos de comportamiento. Pero seguirán persistiendo viejas actitudes. Y

lo notarás en los momentos en que tengas que reaccionar rápidamente ante las situaciones.

Al final, como Stratton, serás una persona con hábitos nuevos. Manejarás los tres mundos de una forma distinta y más adaptativa. Y lo harás de forma espontánea, sin tener que pensar en ello.

## No cambié, no cambié, no cambié...

El escritor William Faulkner era un hombre muy pesimista acerca de la posibilidad de cambio en los seres humanos. Una de sus frases más repetidas era: «La mayoría de la gente es lo que es porque no se atreve a ser otra cosa».

La frase de Faulkner expresa muy bien una concepción que muchas personas tienen acerca del ser humano. Según esa forma de ver las cosas, hacemos lo que la vida y nuestros miedos nos dejan hacer. Los que piensan así creen que los seres humanos vivimos escondidos: sabemos que no llevamos la vida que más nos gustaría, pero no nos atrevemos a otra cosa.

Sin embargo, otros opinamos lo contrario. Mi experiencia terapéutica me ha proporcionado suficientes ejemplos como para saber que el ser humano evoluciona cuando quiere hacerlo. En ciertos momentos de nuestra vida, los seres humanos entramos en crisis. Decidimos que nuestra forma de actuar hasta ese momento ya no nos resulta satisfactoria... y, poco a poco, la transformamos.

Hasta entonces hemos continuado con nuestra actitud no por miedo, sino porque esta nos resultaba adaptativa y nos proporcionaba ventajas vitales. Pero en el momento en que las cosas dejan de irnos bien, cambiamos.

Entonces ¿por qué parece tan difícil el cambio? Según algunos terapeutas, cambiar es difícil porque nuestra forma de comportarnos nos reporta, muchas veces, beneficios que no queremos perder. Todas las formas de actuar, incluso aquellas que parecen muy perjudiciales, tienen su lado bueno para los protagonistas. Y al principio parece difícil renunciar a esos «beneficios secundarios».

Por eso, antes de cambiar, los seres humanos solemos intentar una táctica: seguir haciendo lo mismo pero con más fuerza. Si no nos entienden, repetimos las mismas palabras gritando. Si trabajando no ganamos mucho dinero, trabajamos más. Si

nuestras tácticas nos llevan al estrés, las empleamos con más fuerza para salir de ese estado...

La hilarante historia de Ulrich von Lichtenstein, célebre caballero austríaco del siglo XIII, es un buen ejemplo de esta táctica de «más de lo mismo»...

En esa época, el ser humano andaba descubriendo el amor pasional como motivación vital. Gracias a los poetas del amor cortés, cometer locuras porque uno estaba enamorado empezó a ser bien visto en ciertos lugares. Ulrich fue uno de esos locos enamorados y su epopeya fue difundida en romances y canciones.

Nuestro caballero adoraba a una dama, ella no le correspondía y su rechazo motivó a Ulrich a cometer los actos más insensatos de su vida. Su amada comenzó diciéndole que nunca podría ser suya porque nuestro protagonista tenía un labio superior demasiado carnoso. Ulrich decidió entonces someterse a lo que hoy llamaríamos una operación de cirugía estética, tras la cual sufrió casi un año de intensos padecimientos. Pero ese calvario no le pareció suficiente a la dama, que siguió inmune a sus ruegos. Ulrich entabló varios torneos para ganarse su favor y en uno de ellos casi perdió una mano. La dama, al saberlo, se burló de su galán comentando: «Creo que todavía conserva el dedo meñique». Cuando lo supo, el caballero cogió un cuchillo y se cortó aquel dedo. Después lo envió a su amada acompañado de un largo poema...

La respuesta de la dama fue la obvia. Dijo: «Nunca pensé que un hombre sensato cometiera semejante tontería». Desairado, el caballero emprendió la gran empresa por la que sería recordado: dejó su castillo y, disfrazado de Venus, se dedicó a viajar por tierras germánicas retando a duelo a todo aquel que encontraba. Cuando nuestro héroe vencía, enviaba al derrotado a presentar sus respetos a la cruel dama que le rechazaba.

La épica y triste historia de Ulrich von Lichtenstein termina de una manera previsible: el caballero nunca consigue gozar del favor de la amada. Un viejo proverbio dice que el amor no se ruega, se conquista. Pero los seres humanos nos olvidamos frecuentemente de ese lema y utilizamos el «más de lo mismo» cuando alguien nos rechaza. Esta táctica es el mayor enemigo del cambio y el progreso personal: hasta que no la dejamos de poner en funcionamiento, es imposible que aprendamos nada.

Deja de utilizar el «más de lo mismo» e inicia tu cambio hacia la asertividad. Tendrás que pasar por todas las etapas habituales del cambio. Será duro, pero merecerá la pena...

## FICHA 2

### ETAPAS DEL CAMBIO

El cambio intencional, el que se hace porque se ha tomado la decisión de iniciar un nuevo camino, no es un proceso de todo o nada que se haga de repente. Cambiar significa un proceso que requiere ir paso a paso.

**FASE UNO: PRECONTEMPLACIÓN.** La persona no está realmente pensando en el tema: de hecho, gasta poca energía psíquica y emocional en los aspectos negativos del problema que tiene. De momento, la cosa no tiene realmente importancia.

**FASE DOS: CONTEMPLACIÓN.** Nos encontramos ya abiertos a enfrentarnos con el problema: nos observamos, empezamos a interpretar lo que ocurre.

**FASE TRES: ACCIÓN.** Empezamos a actuar desde un sentimiento de autoliberación: sabemos que cambiar supone hacer frente a presiones, pero también creemos que nuestros esfuerzos pueden llevarnos a algún puerto.

**FASE CUATRO: PREPARACIÓN PARA EL MANTENIMIENTO.** Evaluamos cuándo hay más posibilidades de recaída y tratamos de evitarla. Cuando hemos dado este último paso, el sentimiento es el de que uno se va convirtiendo, poco a poco, en la persona que quiere ser.

## Solo hay una técnica: ninguna técnica es universal

En el otoño de 2005, las autoridades de Noruega tomaron una decisión polémica: decidieron suspender las clases de yoga que se impartían en una cárcel de alta seguridad de Oslo. Lo más curioso de la noticia era el motivo que adujeron: según ellos, la técnica aumentaba el nivel de violencia en muchos de los internos de la prisión.

Por supuesto, las clases tenían como objetivo lo contrario: intentaban enseñar a los detenidos a controlar su agresividad. Pero las investigaciones que se hicieron posteriormente mostraban que la práctica del yoga tenía un efecto inverso en algunos de los participantes en el estudio. Después de los talleres, los presos se mostraban mucho más susceptibles que antes, generaban un mayor número de trifulcas con otros internos, tenían problemas de sueño y se mostraban más confusos a nivel mental.

Por supuesto, esto solo ocurría a alguno de los practicantes de la milenaria técnica. Pero lo sucedido en esta prisión me sirve para recordar algo que parece obvio pero que todos aquellos a los que nos fascina la mente tendemos a olvidar: ninguna técnica es útil para todo el mundo. Cada individuo es distinto, porque son distintos sus patrones de personalidad y sus historias personales. Y por eso, lo que hace a una persona ser feliz, puede ser perjudicial para otra.

En el mundo actual, en el que el impacto mediático es tan importante, aquellos que dependen de una determinada técnica intentan venderla siempre como si fuera una panacea universal. El éxito económico de un método depende de la cantidad de personas a las que se llegue. Y esto hace que, al difundir sus excelencias, se olviden frecuentemente las diferencias individuales. Un ejemplo: las técnicas de relajación, como por ejemplo el yoga, quizá sean útiles para personas a las que les viene bien pararse a pensar un rato (una persona un poco impulsiva, por ejemplo). Pero, sin embargo, a personas con una impulsividad extrema, una personalidad radicalmente

previsora o una forma de ser habitualmente muy reflexiva, la obligación de estar quietas pensando durante mucho tiempo porque alguien se lo ha sugerido las puede poner muy, muy nerviosas... De hecho, esto es exactamente lo que aparecía en la evaluación de resultados que se hizo en la prisión noruega. Los que tenían esos rasgos de personalidad (es decir, casi todos, porque es el perfil habitual de los delincuentes peligrosos) acababan las sesiones al borde de un ataque de nervios.

Con todas las técnicas mentales ocurre lo mismo: son respuestas que solo sirven para uno mismo. Quizá por eso nunca he conocido a personas realmente felices que se dedicaran a hacer proselitismo de sus métodos para disfrutar de la vida. Las personas a las que admiro por el equilibrio que parecen haber encontrado entre su vida laboral, su vida familiar y su vida personal nunca me han dado respuestas: se han limitado a sugerirme preguntas que he tenido que responder por mí mismo.

Por eso he insistido tanto en este capítulo en que te conozcas a ti mismo. Todo lo que te cuente a partir de ahora será personalizado: te ayudará a que tú vayas elaborando tu propio método, personal e intransferible. No le servirá a nadie más que a ti.

Tu técnica servirá para que tú te sientas mejor. ¿En qué lo notarás? En estos seis baremos:

<b>FICHA 3</b>
<b>CRITERIOS DE SALUD MENTAL</b>
INTERÉS EN UNO MISMO
AUTODIRECCIÓN
ALTA TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN
FLEXIBILIDAD
AUTOACEPTACIÓN
HEDONISMO DE LARGA DURACIÓN

Estos criterios te van a servir como termómetro de hasta qué punto estás cumpliendo tus objetivos.

Por ejemplo, el primero, el interés en uno mismo, implica que cuando nos sentimos

bien nos interesamos en primer lugar por nosotros mismos y colocamos nuestros propios intereses al menos un poco por encima de los intereses de los demás. Nos sacrificamos hasta cierto punto por aquellos a quienes queremos, pero no permitimos que esto nos anule.

La autodirección, el segundo criterio, quiere decir que en los buenos momentos asumimos la responsabilidad de nuestras vidas a la vez que cooperamos con los demás. En esos momentos no pedimos ni necesitamos demasiada ayuda de los demás.

La tercera variable, la alta tolerancia a la frustración, supone que las personas felices se otorgan a sí mismas y a los demás el derecho a equivocarse. Se abstienen de condenarse o de condenar a otros como personas, por un comportamiento inaceptable u ofensivo, incluso aunque les desagrade mucho su propia conducta o la de los demás.

La flexibilidad hace referencia a que la gente sana y madura suele ser de ideas flexibles, abierta al cambio, pluralista y no fanática cuando emite opiniones sobre los otros. No dicta reglas fijas y rígidas para sí misma ni para los demás.

La autoaceptación nos habla de que en los momentos de felicidad nos alegramos de estar vivos y nos aceptamos a nosotros mismos simplemente por el hecho de vivir y tener la capacidad de divertirnos. Rechazamos la idea de medir lo que valemos por nuestros logros externos o por lo que los demás piensan. Hemos elegido aceptarnos a nosotros mismos incondicionalmente e intentar no evaluarnos. Nos gusta más divertirnos que ponernos a prueba.

Por último, el hedonismo de larga duración significa que las personas bien adaptadas aspiran a conseguir los placeres del presente y del futuro, pero no suelen sacrificar el mañana por el bienestar pasajero de un momento. Son hedonistas, esto significa que buscan la felicidad y evitan el dolor, pero tienen asumido que no van a vivir eternamente y que es mejor pensar a la vez en el hoy y en el mañana, sin obsesionarse con las gratificaciones inmediatas.

El viaje será largo. Pero, como ves, el destino final merece la pena.

## *Twin Peaks (E.E.UU.)*

LA DIVERSIDAD HUMANA

Vivimos una edad dorada de las series y *Twin Peaks* fue, quizá, la ficción televisiva que marcó el comienzo de esta época creativamente fascinante. A partir de aquel «¿Quién mató a Laura Palmer?» los directores, guionistas y actores que antes volcaban todos sus esfuerzos en el cine empezaron a interesarse por las series de televisión.

Uno de los factores clave del éxito, tanto de *Twin Peaks* como de las narraciones posteriores, fue su capacidad para mostrar la diversidad humana. En esta serie (al igual que muchas series corales que le siguieron: *Cranford*, *Treme*, *Transparent*) se muestra que la «normalidad» está compuesta de formas de ser absolutamente diferentes.

Uno de los contrastes presentes en el mosaico humano y que reflejaba muy bien esta historia era la diferencia entre las personas sosegadas que miran el mundo con tranquilidad y las personas más vitalistas que se dejan llevar por sus impulsos. Los encargados de la ley (el agente Cooper, el sheriff Truman) ven con lucidez y paciencia toda la diversidad humana tratando de averiguar quién es el responsable del delito. Mientras, el resto de los personajes siguen viviendo sus vidas sin pensar demasiado en lo que hacen y en sus consecuencias.

Las personas impulsivas son individuos con gran fuerza, que tienden a actuar con energía y sin meditar demasiado. Hablan muchas veces antes de pensar lo que van a decir y actúan, en bastantes ocasiones, sin reflexionar sobre las consecuencias de sus actos. Como la mayoría de los habitantes del pueblo, saben que se equivocarán en muchas ocasiones, pero también piensan que, a cambio, encontrarán alguna vez lo que buscan...

El otro extremo lo ocupan las personas reflexivas. Al igual que el agente Cooper, son individuos que tienden a pensar lo que dicen antes de expresarlo y a dudar antes de actuar. La omnipresente grabadora que usa el oficial del FBI le sirve para repensar todas sus ideas, matizándolas y depurándolas. Los reflexivos buscan los matices de todas las decisiones. Son personas más sosegadas, más tranquilas: su compensación es la armonía vital.

Ninguna de estas formas de ser es intrínsecamente buena o mala. Según cómo sople el viento, será más útil un rasgo u otro. Una persona impulsiva tiene la fuerza de su vitalidad, una reflexiva posee la virtud de su serenidad. Los protagonistas de *Twin Peaks* van comprobándolo a medida que se desarrolla la serie: los impulsivos aportan su fuerza, pero se chocan continuamente con las consecuencias de sus actos. Los reflexivos meditan más todo, pero eso les hace correr el riesgo de paralizarse y «ver la vida desde fuera».

Ese es el contraste que luego se da en muchas más series: los impulsivos que apuran la vida en largos tragos y se topan con las consecuencias de sus impulsos y los reflexivos (muchas veces, los investigadores de los delitos) que ven el mundo desde fuera y se quedan a veces con ganas de saborearlos. Y ese es también el contraste que se da en la vida y que forma el crisol humano.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Qué crees haber sufrido en más ocasiones, problemas por falta de decisión (como el agente Cooper) o problemas por decidir demasiado rápido?
- ¿Qué suelen decir acerca de ti: que te pierde la espontaneidad o que le das demasiadas vueltas a las cosas?
- ¿Crees que los que te rodean te consideran transparente (suele ocurrir con los impulsivos) o difícil de conocer (algo que se dice habitualmente de los reflexivos)? Fíjate en que se trata de una diferencia «hacia fuera»: en realidad, como se muestra en la serie, unos y otros tenemos nuestros secretos...

# *Breaking Bad* (EE.UU.)

## REINVENTARSE EN LOS MALOS MOMENTOS

¿Qué ocurre con los seres humanos cuando todos nuestros planes de futuro se vienen abajo? Esta es una de las grandes preguntas que plantea esta serie en la que un profesor de instituto de vida plácida que acaba de cumplir cincuenta años recibe la noticia de que padece un cáncer de pulmón incurable. El completo hundimiento de sus expectativas vitales le hace revolucionar su vida y meterse en el lucrativo «negocio» del tráfico de anfetaminas.

El segundo capítulo de este apartado está dedicado a pensar sobre nuestros planes de futuro. Lo que se propone en el texto es que reflexiones sobre tus metas y trates de clarificarlas contando con que, en los próximos años, tu vida va a seguir transcurriendo de una manera normal. Con altibajos, pero sin grandes crisis.

Pero, como expongo en la sección séptima de esta primera parte, a veces el ser humano tiene que afrontar momentos de cambio radical. Las crisis radicales — como la que sufre Walter White, el protagonista de esta serie— son parte de la vida. Suponen un paso atrás necesario para poder impulsarnos hacia delante. Y sirven, sobre todo, para reinventarnos: la evolución del protagonista de *Breaking Bad* a lo largo de las temporadas son un ejemplo de esta oportunidad de «probarlos en otros registros» que suponen estas crisis.

Uno de los trances que nos hacen revisar nuestras expectativas vitales y nuestro concepto de nosotros mismos es el que sufre el protagonista: la cercanía de la muerte. A muchas personas que han estado a punto de morir tomar plena conciencia de la muerte les ha dado madurez y ha enriquecido sus vidas. Adquirir conciencia de la inevitabilidad del fin les ha hecho plantearse con hondura toda su escala de valores y aprender a dedicar tiempo y esfuerzo a lo que realmente les importa apartando lo prescindible. La difícil asunción de la idea de la muerte nos puede ayudar en procesos como el de Walter White: darnos cuenta de qué es lo que realmente es esencial para nosotros. Como decía Irvin Yalom, uno de los grandes psicoterapeutas existenciales: «Si bien el hecho de la muerte, su fisicalidad, nos destruye, la idea de la muerte puede salvarnos».

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Qué grandes hitos vitales te han hecho replantear tu forma de ser?
- ¿Cómo recuerdas el proceso, fue angustiante o lo llevaste con tranquilidad?
- ¿Qué sensación tienes ahora, una vez pasado el trance? ¿Prefieres tu forma de ser anterior a ese gran hito o la posterior?

# *The Big Bang Theory (EE.UU.)*

## EL TRIUNFO DE LOS FRIKIS

Desde hace una década, los llamados «nerds» o «frikis» han dejado de ser motivo de escarnio para convertirse, en muchas ocasiones, en individuos admirados. En gran parte, este cambio ha sido debido al éxito (tanto económico como público) de personajes como Steve Jobs, Stephen Hawking, Bill Gates, Carl Sagan... Pero quizá la razón fundamental que ha hecho salir del armario a estas personas ha sido la serie *The Big Bang Theory*.

De hecho, en la ficción los protagonistas de la serie parecen haber vivido esa evolución. Leonard, Sheldon, Howard y Raj recuerdan haber sido marginados y sometidos a vejaciones diversas en su infancia y juventud por su carácter friki. Pero a lo largo de la serie ese trato humillante va cambiando radicalmente con sus éxitos científicos. Algo paralelo a lo que está ocurriendo en la vida real, en la que Sheldon Cooper, el «asocial» por excelencia, tiene clubes de fans por todo el mundo cada vez más numerosos.

Una de las razones que convierten a este tipo de personas en diferentes es su tendencia a la introversión. En general, los nerds son individuos que se llevan muy bien con la soledad y que necesitan disfrutarla a menudo. Cuando Penny y Leonard anuncian su idilio a Sheldon, este les responde con toda una apología de la introversión: «La necesidad de encontrar a otro ser humano con quien compartir la vida siempre me ha asombrado, quizá porque yo me encuentro interesante solo a mí mismo. Y dicho esto, os deseo que seáis muy felices el uno con el otro, igual que yo lo soy conmigo mismo».

Hay una cierta clase de individuos —los que hemos llamado en el texto extrovertidos— que jamás entenderían esta frase. Para ellos la intimidad no es necesaria y sin embargo sí lo es la compañía de los demás. Son personas que pueden disfrutar de la soledad de vez en cuando, pero no la echan de menos si no la tienen. Sin embargo, otras personas, los introvertidos, necesitan a menudo instantes de soledad elegida para sentirse felices.

Algunos investigadores dicen que estas diferencias vienen dadas en parte por una causa biológica. Aseguran que los introvertidos, los que necesitan la soledad, tienen un mayor grado de activación cortical, y necesitan descargarla. Su cerebro

genera información continuamente, incluso en momentos en que no les pasa nada interesante. Por eso disfrutan, como Sheldon Cooper, de su propia compañía y necesitan pararse de vez en cuando a escuchar a su propia mente. Y para oír a nuestro cerebro, no hay nada como la soledad.

El proceso de reivindicación de esta soledad elegida no es sencillo. Los extrovertidos, debido a su apertura al contacto social, son personas más populares y, por lo tanto, es más fácil que la sociedad se construya en torno a ellos y teniendo más en cuenta sus intereses.

Pero como nos recuerda la psicóloga Susan Cain en su libro *El poder de los introvertidos... en un mundo incapaz de callarse* (un título que seguro que le hubiera encantado a Sheldon Cooper) algo deben de aportar este tipo de personas a la sociedad porque, si hacemos una lista de personajes conocidos de la historia, la mayoría pertenecen a este rasgo de personalidad. Julio César, Leonardo da Vinci, Charles Darwin, Mahatma Ghandi, Albert Einstein y John Lennon poseían este tipo de carácter. Pero ha tenido que llegar *The Big Bang Theory* para reivindicarlo.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Te sientes identificado con este subgrupo social? ¿Crees ser friki?
- ¿Te gusta aislarte en medio de las reuniones sociales? ¿Tiendes, por ejemplo, a ser una persona de conversaciones con una persona cada vez o te manejas bien en los grupos? ¿Cuándo te sientes más tú mismo: solo o acompañado? (Son síntomas clásicos de introversión/ extroversión.)
- ¿Cómo te influye tu extroversión o tu introversión en el mundo personal (este es el más obvio)? ¿Y en el ámbito familiar? ¿Y en el laboral? En este último terreno la influencia no es tan evidente, pero si empiezas a reflexionar te darás cuenta de que tu situación en este factor de personalidad también explica muchas de tus cualidades... y de tus dificultades.

# *Firefly* (E.E.UU.)

## LA NECESIDAD DE ESTIMULACIÓN VITAL

*Firefly* quedará, para siempre, como una de las series de culto. Estrenada en el año 2002, mucho antes del auge de este tipo de formato, fue cancelada en el episodio once por falta de éxito. Sin embargo, desde entonces son muchos los que la citan como una de las series que inició el auge del género. Son muchos los que la recuerdan: en *The Big Bang Theory* se le rinde homenaje, de una u otra manera, en todas las temporadas.

Estamos en el año 2517. Es el futuro, pero poco ha cambiado: la Alianza, formada por los restos de E.E.UU. y China, domina todos los «planetas centrales». Los protagonistas quieren escapar de ese control, y para ello tienen que moverse por los planetas periféricos, aquellos que quedan al margen de la ley y donde la vida es una continua aventura.

Los *outsiders*, las personas que deciden estar al margen de la seguridad que proporciona una vida «normalizada», han aparecido con frecuencia en la historia de la literatura y del cine. Mal, Zoë, Wash, Inara y Kaylee son ejemplo de este tipo de individuos. Comparten una forma de ser que en psicología se denomina «apertura a la experiencia».

La necesidad de experiencias desconocidas es un factor básico de personalidad del que cada vez se habla más. Hay individuos que prefieren lo rutinario, lo establecido. Son personas que están más a gusto en una vida estable en la que los acontecimientos son conocidos. Encuentran sabor a lo que se repite. Son los buscadores de hábitos.

Pero para otros seres humanos, es esencial encontrar lo diferente, lo nuevo, la aventura constante. Como los protagonistas de *Firefly*, su motivación vital no puede ser el dinero: el ascenso económico o el poder no supone para ellos un reto estimulante. Al igual que otros seres humanos de personalidad abierta a la experiencia, necesitan estímulos novedosos cada día que supongan un verdadero reto para su mente.

Evidentemente, esta necesidad de nuevas sensaciones tiene peligros: aparte de suponer un riesgo físico (en *Firefly* los protagonistas se juegan la vida de manera

continua) esta búsqueda constante de estimulación dificulta la vida familiar y hace que los que la llevan a cabo terminen solos.

Pero en psicología la apertura a la experiencia también significa imaginación vívida y fantasía activa, apreciación del arte y la belleza, receptividad a los propios sentimientos y emociones, interés por actividades diferentes e inusuales, curiosidad intelectual...

Como cualquier rasgo de personalidad, ser abierto o cerrado a nuevas experiencias no es, en sí, bueno ni malo. Las investigaciones dicen que las personas más felices son aquellas que se conocen mejor a sí mismas y tratan de que su vida se encamine en función de sus características de personalidad. Una persona cerrada a nuevas experiencias será feliz en medio de una vida pautada y sin novedades. Una persona abierta a nuevas experiencias necesitará estímulos continuos. Pero si elige bien, su necesidad de nuevas experiencias puede llevarle a una vida feliz. Porque al igual que los tripulantes de la *Serenity*, lo que pierden en seguridad lo ganan en libertad.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Qué crees que hubieras hecho en caso de vivir en esa época? ¿Te ves como un habitante de algún planeta seguro bajo el dominio de la Alianza o como un fugitivo en la *Serenity*?
- ¿Crees legítimo poner en peligro, de vez en cuando, la estabilidad vital por buscar nuevas experiencias?
- ¿Te sueles arrepentir en los casos en que has arriesgado tu seguridad por ganar en estimulación vital?

## *Los Soprano (E.E.U.U.)*

¿LO QUE HAY QUE SER?

Tony Soprano es un hombre de negocios temperamental que acude a terapia porque sufre estrés y depresión debido a la continua presión que le crean los problemas que surgen en su empresa. Como le ocurre a muchos de estos profesionales, los asuntos laborales han acabado por afectar a su vida familiar (problemas de pareja, dificultad en la relación con sus hijos...) y al ámbito personal (es una persona sin apenas aficiones a la que le cuesta disfrutar de entretenimientos ajenos al negocio).

Cuando Tony Soprano empieza a contar estos desasosiegos a la doctora Jennifer Melfi, su terapeuta, tenemos la sensación de que asistimos a las dificultades vitales de un hombre de negocios cualquiera. Hay, eso sí, un pequeño detalle que llama la atención en este empresario común: es un mafioso. Su «empresa» son un montón de asuntos ilegales. Pero a lo largo de los capítulos de la serie podemos ver que, salvando ese factor diferencial, Tony Soprano solo es un ejemplo más de lo que se denomina patrón de personalidad tipo A.

A finales de los años cincuenta, dos cardiólogos de San Francisco advirtieron una relación entre el riesgo de enfermedades cardíacas y el patrón de comportamiento de los individuos. Según ellos, existe un tipo de personalidad (la tipo A) que predispone a los problemas de corazón. Los individuos que la tienen manifiestan un alto sentido de urgencia y son muy impacientes. Les gusta que las cosas se hagan rápidamente, tienen obsesión por llegar siempre a tiempo y se impacientan o irritan cuando sufren algún retraso. Se mueven, caminan y comen rápidamente; hablan deprisa y explosivamente y son muy conscientes del tiempo: les gusta fijarse plazos y cumplirlos.

Este tipo de personalidad también se caracteriza por su competitividad en el trabajo y en las actividades recreativas. Son personas que siempre juegan para ganar (aunque los rivales sean niños o amigos). Incluso, como ocurre con Tony Soprano, convierten en un reto intelectual su relación con un terapeuta.

El individuo tipo A realiza diversas acciones físicas, de forma inconsciente, en un esfuerzo por liberarse de la tensión: pestañea o mueve los ojos rápidamente cuando habla, tamborilea con los dedos, mueve las rodillas... Comúnmente, estas

personas tratan de hacer dos o más cosas a la vez. Además, se irritan fácilmente con las personas o los acontecimientos. Muestran, por ejemplo, señales de ira cuando relatan sucesos pasados que les provocaron indignación.

En resumen, los individuos que presentan este patrón de personalidad tienden a percibir el entorno como opuesto a sus objetivos vitales y amenazante para su autoestima. Y por eso están en continua lucha. Lo cual, obviamente, aumenta enormemente su riesgo de distrés (estrés negativo).

Obviamente, para estos individuos es muy difícil conciliar la vida laboral con un mundo personal y familiar rico y estimulante. Son personas que tienen poco tiempo para hijos, aficiones, amigos o actividades sociales.

En fin, que así contado no parece un panorama muy positivo, ¿verdad?

Los psicólogos y psiquiatras sabemos que ayudar a cambiar a estos individuos es difícil, porque la conducta tipo A está asociada en nuestra sociedad al prestigio profesional, la renta elevada y el ascenso en la vida profesional. De hecho el estereotipo de triunfador en nuestra cultura parece incluir todas las características que hemos apuntado. Claro que probablemente también incluye la competitividad, la impaciencia y la antipatía... Parece que nos enseñan que ese es el precio que hay que pagar por el triunfo. Se diría que nuestra sociedad está favoreciendo (por razones de productividad) un patrón de vida que no es saludable.

El estereotipo de triunfador con vida laboral estimulante y sin vida personal ha llegado a las series de televisión. Los protagonistas de *Urgencias* o *CSI* no tenían, al principio, vida personal. Y aunque luego se les quiso asignar una, la cosa estaba clara: iba a ser un desastre. La televisión difunde también la falsa opción: o vida laboral estimulante o vida privada y familiar. Parece que lo que nos están diciendo estas series, al igual que nos dijeron antes las películas, es que no se puede tener las tres cosas a la vez.

El patrón de personalidad tipo A se aprende de pequeño. Los estudios muestran que esta conducta tiene su raíz en la infancia y parece estar más determinada por el ambiente que por los genes. Tiene que ver, seguramente, con un tipo de educación que fomenta la autoestima competitiva, es decir, el quererse a uno mismo siempre por méritos que se adquieren compitiendo con los demás; en vez de una autoestima incondicional, que se basaría más en características estables que nos hacen únicos y en las que no necesitamos competir...

Pues bien: ese estereotipo de triunfador tan arraigado es falso. No hay una

relación clara entre el patrón de personalidad tipo A y el triunfo en el trabajo. Las investigaciones demuestran que los que no son así también triunfan. Hay muchas posibilidades para llegar al mismo sitio: desde diferentes tipos de personalidad, desde diferentes motivaciones... Y muchas de esas posibilidades permiten conciliar el éxito laboral con una vida familiar y personal agradable.

Ese es el objetivo de este libro. Demostrarte que no tienes que elegir entre los tres mundos.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Te sientes identificado con el protagonista de *Los Soprano* al menos en la forma de enfocar la vida laboral? ¿Has sido así en alguna época de tu vida?
- Las personas que conoces que tienen éxito en su trabajo, ¿crees que pertenecen a ese patrón?
- ¿Podrías identificar otras personalidades que tú consideres satisfechas con su vida laboral y que la hayan combinado con una vida personal y familiar plena?

## *Orange is the New Black (E.E.U.U.)*

### PREPARADOS PARA VIVIR TENSIÓN

¿Qué sucede cuando una mujer de clase media, que llevaba una vida personal estable y sosegada, ingresa en una dura prisión estadounidense? Esa es la idea de partida de esta serie: Piper Chapman es detenida por contrabando de sustancias prohibidas debido a hechos relacionados con su anterior pareja. En prisión tendrá que aprender a relacionarse con su ex y con un montón de mujeres que están en la cárcel por delitos diversos, todos ellos violentos.

En los primeros episodios, Piper se muestra como la persona que era en su anterior vida: una mujer tranquila, empática, con tendencia al diálogo y a evitar el conflicto. Pero poco a poco se va dando cuenta de que su necesidad de ser aceptada y buscar la evaluación positiva de los demás es contraproducente en su nueva vida. En la prisión donde está ingresada, es mucho más importante conseguir el respeto de las demás internas (aunque para ello tenga que aprender a utilizar la amenaza y la tensión) que lograr la comprensión. La protagonista va descubriendo que, cuando uno convive con personas que no quieren empatizar, argumentar es inútil: el respeto no se ruega, se conquista.

La difícil relación con la ultrarreligiosa Tiffany «Pennsatucky» Dogget es una de las razones del cambio de actitud de Piper. Al igual que muchas de las internas, Pennsatucky es una adicta al conflicto. Se trata de personas que se sienten más cómodas cuando existe tensión, que necesitan el conflicto para sentirse vivas. Este tipo de personas solo se reconocen a sí mismos cuando luchan contra alguien, cuando juegan a la contra. Construir no es su especialidad: necesitan un enemigo porque si no lo tuvieran, no sabrían qué hacer con su vida.

Muchos conflictos de la vida real, tanto en ambientes laborales como personales o familiares están causados por el clima bélico que crean este tipo de personas. Porque cuando estos individuos no logran encauzar su necesidad de enemigos en cuestiones abstractas, acaban encontrando algún chivo expiatorio y arrastrando a los demás en su juego.

Y ese es uno de los grandes riesgos vitales (en cualquiera de los tres mundos) que crean este tipo de personajes. Al igual que Piper, muchas personas que no se sienten cómodas en este tipo de situaciones de tensión han estado tentadas a

entrar en la dinámica violenta. Una estrategia que nunca funciona: solo salen adelante psicológicamente aquellos que se respetan a sí mismos porque saben que el mejor camino es potenciar sus propias virtudes... ¿Conseguirá la protagonista encontrar ese difícil punto medio entre resultar demasiado «blanda» para una prisión llena de adictas al conflicto y dejarse arrastrar por una violencia que no la satisface?

Ese ha sido el objetivo de este capítulo: ayudarte a que te conozcas a ti mismo y que eso te ayude a optimizar tu potencial. La idea es que, a partir de ahora, cuando surja un problema en el mundo laboral, en el personal o en el familiar pongas en marcha tus propias estrategias de afrontamiento. Porque la principal característica de aquellos que consiguen conciliar su vida en estos tres ámbitos es su capacidad para focalizarse en sus propias soluciones y no perder el tiempo intentando las de los demás.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Puedes encontrar ejemplos de estas personas «adictas al conflicto» en tu vida personal, laboral o familiar?
- ¿Cuál ha sido tu reacción ante esas personas?
- ¿Crees que tu forma de afrontar a esos individuos ha caído en alguna de las dos alternativas tóxicas: entrar en su juego o no saber ganarte su respeto?

**SEGUNDO MES**  
**VIVIENDO EN TRES MUNDOS**

# TÉCNICAS BÁSICAS

# 1

## Estar a la altura

Durante el mes anterior trabajamos tu conocimiento de ti mismo. Ahora empieza el cambio.

Como te dije, lo que buscamos no es variar tu forma de ser. Es únicamente transformar tus hábitos, tus rutinas de pensamiento, de comunicación, de actuación.

Esta modificación vital se puede resumir en una frase: vas a transformarte en una persona asertiva, que cree en sí misma y que tolera la frustración como parte de su camino vital.

Empecemos por la asertividad...

Existen tres formas básicas de relacionarse con los demás:

### FICHA 4

#### LOS TRES TIPOS DE COMPORTAMIENTO

- **PASIVO:** Dejamos que nuestros derechos estén por debajo de los derechos de los demás.
- **AGRESIVO:** Ponemos nuestros derechos por encima de los derechos de los demás.
- **ASERTIVO:** Hacemos que nuestros derechos sean exactamente igual de importantes que los derechos de los que nos rodean.

La primera manera de comportarnos es la que ponemos en funcionamiento cuando evitamos comunicar lo que sentimos o pensamos. En esos casos, tendemos a hablar con monosílabos y no desarrollamos nuestra opinión: la tensión de ciertas situaciones nos puede y preferimos evitar la confrontación. La frase típica es «por no discutir...».

Cuando usamos ese estilo de comunicación, nos quedamos con la sensación de que «teníamos que haberle dicho que...» o «teníamos que haber hecho...». Pero ya es

tarde: no hemos dicho ni hemos hecho. Nos justificamos continuamente, incluso por cosas a las que tenemos perfecto derecho y de las que es innecesario explicar las razones...

Actuamos como si tuviéramos que ganarnos al otro: haciéndole favores que acaban convirtiéndose en obligaciones, no contradiciendo sus opiniones (es como si convencer al otro fuera una forma de violencia), poniendo todas nuestras cosas a su disposición. Es una actitud equivocada que, casi siempre, lleva a perder la relación porque la otra persona cada vez pide más y al final no podemos cumplirlo. Parece como si estuviéramos continuamente mendigando cariño. Quizá por eso, esta forma de comunicarse suele tener como concomitante una comunicación no verbal de evitación de mirada, falta de gesticulación, tendencia a poner barreras especiales....

A esta forma de comportamiento la llamaremos actitud pasiva.

Hay una segunda actitud: la que adoptamos cuando somos agresivos. Con gestos amenazantes y postura corporal de enfrentamiento, le explicamos al otro lo que «tiene que hacer», lo que «debe hacer» o lo que «sería mucho mejor para todos que hiciera». Todo esto con una mirada imperativa que, entre otras cosas, tiene como objetivo no dejar tiempo ni espacio a la otra persona para pensar...

El problema de este comportamiento es que la gente tiene la mala costumbre de seguir haciendo lo que quiere u opina que debe hacer. Nosotros solo seremos un obstáculo a salvar. Un ejemplo: es bueno que las personas que dicen que algo no es posible no interfieran con las que lo están haciendo. Sin embargo, cuando somos agresivos, tendemos a boicotear todo aquello que nos parece imposible de conseguir...

Y eso mismo ocurre con otras muchas opiniones que trataremos de imponer. Al final, el mundo nos decepcionará porque seguirá imperturbable su curso, sin hacernos ningún caso.

¿Y cuál es al final la forma más adaptativa de relacionarnos con los demás? Los psicólogos la llamamos asertividad, y justamente quedaría a medio camino entre las dos anteriores: ni pasivo ni agresivo. Mirada directa que no presiona, expresión facial distendida que transmite estados de ánimo, capacidad de alabar pero también de criticar, mensajes yo («pienso que...», «opino que...», «me gustaría que...»), expectativas realistas sobre los otros...

Es decir: la asertividad consiste en conseguir que nuestros derechos empaten con

los derechos de los demás. No se trata ni de ganar quedando por encima ni de perder quedando por debajo: hay que estar a la misma altura de los demás.

Las personas que tienen problemas a la hora de conciliar mundo personal, mundo laboral y mundo familiar tienden a ser pasivo-agresivos. Es decir: aguantan, aguantan y aguantan pasivamente las humillaciones hasta que un día explotan de mala manera con la persona inadecuada o de una forma incorrecta. Por ejemplo: aguantan las impertinencias de su jefe y luego pagan su frustración con sus hijos o con su pareja. O se acostumbran a no recibir críticas en familia abusando de una educación restrictiva hacia sus hijos y eso hace que luego, en el mundo personal o en el laboral, les cueste que alguien les corrija un error.

Por eso es tan importante que intentes ser asertivo. Asegurarás una mejor convivencia con los demás y eso hará que todo te vaya mejor en los tres ámbitos.

De hecho, en gran parte de tu vida, eres ya así. En los momentos en que estamos con personas con las que tenemos confianza y en situaciones que no nos generan tensión, los seres humanos tendemos a la asertividad. Pero en cuanto uno de esos dos factores (la persona y la situación) se complican, nos desequilibramos si no hemos trabajado suficiente en la técnica.

Por eso lo primero que te voy a pedir es que intentes identificar esos «precipicios» en tu asertividad.

Habitualmente, las habilidades sociales son un territorio más o menos llano con pequeñas colinas que nos cuesta esfuerzo subir pero que al final culminamos. Así funciona la comunicación rutinaria en el ser humano: es fluida y, a veces, se encuentra con pequeñas dificultades que consigue subsanar. Malentendidos sin consecuencias, temas más o menos abstractos o sensaciones íntimas difíciles de comunicar son, al final, cerros que escalamos sin problemas en la vida diaria.

A veces, sin embargo, nos encontramos con montañas inexpugnables. Son asuntos muy íntimos, percepciones de la realidad que solo nosotros tenemos o realidades que nos sentimos incapaces de transmitir porque harían demasiado daño a la otra persona. Habitualmente, estas cimas escarpadas no suelen ser un problema: las evitamos y tomamos otro camino. Las grandes montañas solo nos llevan a sufrir cuando su número aumenta excesivamente (tabúes, miedos desadaptativos, bloqueos...). Encontrarnos de vez en cuando con grandes cumbres no es insano.

El problema son los abismos. Las simas atraen y tendemos a acercarnos a ellas. Nos fascinan precisamente porque nos hacen sentirnos inseguros. Y eso aumenta el riesgo de que caigamos en ellas. Estos «precipicios» de la comunicación pueden ser

personas que admiramos, situaciones en las que nuestro Yo Ideal nos dice que deberíamos triunfar, momentos en que nos autoevaluamos muy duramente. Los seres humanos nos asomamos de manera continua a esos barrancos.

Por eso quiero que, en primer lugar, los identifiques. Tienes que saber dónde están para aprender a pisar con pie seguro cuando llegues a ellos...

## EJERCICIO 6

### IDENTIFICANDO PRECIPICIOS

En este ejercicio te pido que identifiques las personas y situaciones que más tensión te generan y en las que más difícil te resulte ser asertivo. Me gustaría que los ejemplos los extrajeras tanto de tu mundo personal, como del laboral y el familiar. Te sugiero que te tomes tu tiempo: no lo pienses ahora mismo. Dedicar un día a analizarte en el trabajo, en casa, en un restaurante... Procura evaluarte en los tres ámbitos que estamos trabajando. Verás que das con esas personas y esas situaciones.

### EJEMPLO

#### PERSONAS:

- El subdirector de mi empresa. Con él me muestro siempre muy pasiva.
- Mi amigo Pedro. Le tengo cariño, pero por su forma de hablar nunca soy capaz de manifestar opiniones contrarias a las suyas.
- Mi madre. Desde hace un tiempo, creo que soy demasiado agresiva con ella y me pongo borde todo el tiempo.

#### SITUACIONES:

- Los hombres que intentan ligar conmigo y me entran con mucho descaro. Tampoco sé cómo reaccionar y acabo siendo pasiva.
- Cuando me equivoco en el trabajo. Me siento muy culpable y creo que dejo que hagan leña del árbol caído y exageren mis errores.
- Tener que reñir a mis hijos. Lo llevo muy mal y acabo diciéndoles las cosas de mala manera.

## Lo básico para ser persona

El cambio de hábitos de comportamiento en esos tres ámbitos de tu vida va en una dirección: tienes que aprender a hacerte respetar. La sociedad en la que vives está copiando el modelo anglosajón. Eso significa que vamos hacia un mundo individualista que, como te comentaba en el prólogo, nos ofrece muchas oportunidades gracias a la libertad que permite. Pero a cambio exige de nosotros una tarea continua de defensa de nuestros derechos. Nadie los va a defender por ti. Tanto en el terreno personal, como en el laboral o el profesional, muchas personas intentarán vulnerarlos. La inmensa mayoría de las veces lo harán porque no te ven, porque les resultas indiferente y van pensando en sus propios intereses. Pocas veces ocurrirá por maldad, pero si no estás atento sucederá y te sentirás maltratado.

Debes saber cuáles son tus derechos básicos a la hora de comunicarte con los demás. Por eso lo primero que te sugiero es que leas con atención la lista de derechos básicos de comunicación y pienses hasta qué punto crees que tienes interiorizados estos derechos y consigues que los demás no los pisoteen:

### FICHA 5

#### DERECHOS BÁSICOS DE COMUNICACIÓN

- Tienes derecho a pedir información sobre aquello que te concierne.
- Tienes derecho a cometer errores (mientras seas responsable de ellos).
- Tienes derecho a tener tus propias necesidades y que sean tan importantes como las de los demás.
- Tienes derecho a pedir (no exigir) a los demás que respondan a tus necesidades y de decidir si satisfaces o no las necesidades de los demás.
- Tienes derecho a decidir qué cosas cuentas y qué cosas no cuentas.
- Tienes derecho a decidir si satisfaces las expectativas de otras personas o si te comportas siguiendo tus intereses (mientras no violes los derechos de los demás).
- Tienes derecho a tener opiniones y expresarlas.

- Tienes derecho a rechazar peticiones sin sentirte egoísta.
- Tienes derecho a experimentar y expresar tus propios sentimientos.
- Tienes derecho a cambiar de opinión sin sentirte culpable.
- Tienes derecho a pedir lo que quieres (mientras te des cuenta de que la otra persona puede decir que no).
- Tienes derecho a hacer menos de lo que humanamente eres capaz de hacer.

Imagino que la lista te ha descolocado: seguro que hay derechos que ni siquiera crees que son tales. En el cuadro habrá cosas que nunca has creído que tengas derecho a pedir. Pero también habrá otras que sepas que te corresponden y no te has atrevido a exigir. Por último, también habrá otras en cuya importancia no habrás pensado. Por eso me gustaría que dedicaras un tiempo a reflexionar sobre esta lista: todo lo que vamos a trabajar a partir de ahora tiene que ver con que estas frases se conviertan en tus objetivos.

El entrenamiento que vamos a seguir durante este mes te enseñará a defender tus legítimos derechos sin agredir ni ser agredido, es decir, con asertividad. Para ello, te propongo un ejercicio que te ayudará a saber hasta qué punto consigues que se respeten esos derechos en tu vida.

## EJERCICIO 7

### ¿QUÉ HAGO CUANDO...?

El ejercicio consiste en que trates de imaginar qué harías ante determinadas situaciones. En primer lugar, me gustaría que anotaras en tu cuaderno de conciliación cuál crees que sería tu actuación. Después me gustaría que buscaras en la lista de Derechos Básicos de Comunicación la norma o normas que estás poniendo en juego en esa situación. De esta forma, empezarás a entrenarte en una capacidad esencial para la conciliación: la de entender qué derecho está implicado en cada situación y cuáles son las normas que te cuesta más hacer respetar.

**SITUACIÓN UNO:** Vas a buscar en coche a una amiga para ir juntas a una reunión. Ella se entretiene media hora haciendo cosas tuyas sin importancia y llegáis tarde.

**SITUACIÓN DOS:** Un compañero de trabajo te pide que le ayudes en una tarea. Acabáis haciéndola a medias, pero después se la entrega a vuestro jefe sin mencionar tu ayuda.

**SITUACIÓN TRES:** Mientras esperas en la tienda a que el dependiente termine de atender a la persona que tienes delante, entra otro cliente y el dependiente le pregunta qué quiere antes que a ti. El otro le responde y empiezan a despacharle.

**SITUACIÓN CUATRO:** Has quedado con la persona con la que estás saliendo para ir al cine.

Cuando se presenta en tu casa, te das cuenta de que se ha olvidado completamente: te plantea un plan diferente con el que está muy ilusionado.

**SITUACIÓN CINCO:** Un amigo te pide dinero. Es la tercera vez que lo hace. En las dos ocasiones anteriores no has sentido que te lo agradeciera y, además, has tenido que recordarle muchas veces la deuda antes de que te lo devolviera.

### EJEMPLO

**SITUACIÓN UNO:** Creo que intentaría decirle que hemos llegado tarde por su culpa por métodos indirectos. Seguramente lo haría en plan de broma y quitándole importancia. Creo que ahí está en juego mi derecho a tener «mis propias necesidades y que esas necesidades sean tan importantes como las de los demás» y mi derecho a «experimentar y expresar mis propios sentimientos». Supongo que si lo hago de esa manera pierdo esos derechos, porque actúo como si no tuviera derecho a quejarme. Pero todavía me siento incapaz de decirlo de una forma más directa.

**SITUACIÓN DOS:** Creo que intentaría preguntarle por qué lo ha hecho, pero no estoy muy segura. Está en juego mi derecho «a pedir información sobre aquello que me concierne».

**SITUACIÓN TRES:** Me temo que no diría nada. De hecho, me ocurrió la semana pasada... y no dije nada. Y está en juego mi derecho a «pedir (no exigir) a los demás que respondan a mis necesidades y de decidir si satisfago o no las necesidades de los demás».

**SITUACIÓN CUATRO:** Quizá le insinuaría algo tipo «Esto, ¿y lo del cine?». Pero creo que dependería de lo entusiasmado que le viera. Entiendo que está en juego mi derecho a «pedir lo que quiera (mientras me dé cuenta de que la otra persona puede decir que no)» y mi derecho a «ser independiente y pensar en mis propias necesidades».

**SITUACIÓN CINCO:** Aquí quizá me atreviera a decirle que no, pero no estoy segura. Sé que está en juego mi derecho a «decidir si satisfago las expectativas de otras personas o si me comporto siguiendo mis intereses (mientras no viole los derechos de los demás)», y mi derecho a «rechazar peticiones sin sentirme egoísta».

Una vez hecho el ejercicio en el que identificas los momentos en que te resulta más difícil hacer respetar tus derechos, quiero aportarte una ficha con algunas de las técnicas básicas en resolución de conflictos. Tendrás problemas a la hora de ser asertiva tanto con tus jefes como con tus hijos o tus parejas. Es esencial que aprendas a sobrellevarlos: la tensión entre personas es parte de la vida y aprender a negociar es esencial para defenderte. El conflicto es parte de la condición humana, supone un estímulo para el desarrollo al favorecer el progreso y los cambios, y hay que aprender a convivir con él.

## FICHA 6

### TÉCNICAS BÁSICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- **ADOPTA UNA ESTRATEGIA DE AFRONTAMIENTO, NO DE EVITACIÓN.** No pospongas las conversaciones sobre temas tensos y no intentes que el conflicto surja lo más tarde posible. Si lo haces así, no saldrá a la luz: estallará.
- **NO ATRIBUYAS MALA VOLUNTAD A LAS OTRAS PERSONAS.** La mayoría de los conflictos se producen por diferencias personales y son conflictos de intereses; no ataques a tu persona.
- **RECUERDA CONTINUAMENTE QUE UN CONFLICTO SE RESUELVE MEJOR CON LA ACTITUD MENTAL DEL «TODOS GANAN».** Un famoso general francés dijo que solo hay una experiencia más melancólica que una batalla perdida, y es una batalla ganada. Derrotar al otro no soluciona el conflicto: genera otro peor.
- **INTENTA ENTENDER LA POSICIÓN DE LA OTRA PERSONA.** Es tan importante eso como el hecho de que hagas comprensible la tuya. No se trata de aceptar la postura de la otra persona, sino de comprenderla.
- **ESPECIFICA EL PROBLEMA: NO GENERALICES.** Los conflictos nunca son globales: se dan por un tema y un momento en particular. Trata de captar bien cuál es la esencia del problema antes de empezar a solucionarlo.
- **ENCAUZAR LA AGRESIVIDAD EVITANDO LOS DOS EXTREMOS: REPRIMIR O EXPLOTAR.** Tienes que darte a ti mismo oportunidades para desahogarte y expresar tus sentimientos sin que estos hayan llegado al punto de herir a la otra persona.
- **EXPLORA TODAS LAS ALTERNATIVAS, NO TE CENTRES EN UNA SOLA.** Cuando estamos enfadados, tendemos a pensar que solo hay una solución, algo que nunca es cierto.
- **SUSTITUYE LAS EXPRESIONES «TÚ»** («Tú no me haces caso», «Tú te crees el amo», «Tú siempre quieres tener razón») **POR LAS EXPRESIONES «YO»** («Yo me siento marginada», «Yo me siento triste con estas situaciones»).
- **EN CASOS ESPECIALES, RECURRE A LA MEDIACIÓN DE OTRAS PERSONAS.** La intervención de elementos neutrales ayuda siempre a descongestionar los conflictos.
- **TRATA DE SOLUCIONAR EL CONFLICTO HACIA EL FUTURO, NO HACIA EL PASADO.** La memoria no es un disco duro: tergiversamos nuestros recuerdos para que encajen mejor en la imagen que tenemos de nosotros mismos. Por eso es difícil ponerse de acuerdo sobre qué pasó. Sin embargo, eso no nos impide decidir cómo haremos las cosas a partir de entonces.

— **UTILIZA TÉCNICAS SENCILLAS DE RELAJACIÓN PARA CONDUCIR LAS DISCUSIONES CON SERENIDAD.** Tensar y destensar durante unos segundos algunos músculos (manos, cuello, espalda...) te va a servir para eliminar tu ansiedad. Y en muchas ocasiones, la tensión que nos crea la discusión es mucho más importante que el problema en sí.

Ahora te voy a invitar a que apliques todas estas técnicas (asertividad, derechos de comunicación, resolución de conflictos...) a los tres ámbitos de los que trata el libro. Empezaré por el mundo laboral.

# EL MUNDO LABORAL: INSTRUCCIONES DE USO

## 3

### ¿Por qué trabajas?

Todos tendemos a creer que trabajamos por el mismo motivo. Pero en realidad no es cierto. Hay personas que lo hacen porque creen en un ideal. Hay quien se aplica mucho por adhesión al grupo: se siente muy a gusto con sus compañeros de trabajo. Otros se esfuerzan única y exclusivamente por dinero: entienden su vida laboral como un mal necesario para mantener su nivel adquisitivo...

Se puede trabajar para buscar nuevas experiencias intelectuales. También para encontrar equilibrio: hay personas cuya energía vital desbordante les impediría vivir sin ocupar su tiempo en una actividad remunerada. Podemos esforzarnos para huir de la soledad o de una vida personal no satisfactoria. También se puede trabajar para luego conseguir dejar de trabajar.

He conocido a personas que se ponían manos a la obra para ayudar a ciertos colectivos con los que se sentían solidarios.

Y también he conocido a otros que solo se esforzaban por mejorar su imagen personal. Esto último es lo que se llama motivación de logro o motivación de poder.

Los mehinacu son una sociedad de indios brasileños. Para convertirse en su jefe hay que demostrar una serie de cualidades personales. La más importante, la generosidad. Un mehinacu tiene que demostrar su disposición a desprenderse de sus riquezas para adquirir estatus. Porque una vez nombrado, se espera de él que al regresar de una jornada de pesca fructífera lleve la mayor parte de su captura a las casas de hombres. Allí el pescado se compartirá y se repartirá entre la mayor parte de los miembros de la tribu.

Y esto no es todo. El jefe debe estar dispuesto a desprenderse de todas sus posesiones en caso de necesidad y a dejarse estafar por el bien de la tribu. Por ejemplo, cuando uno de los habitantes del pueblo captura un águila arpía (animal que,

por lo visto, no vale nada entre los mehinacu), el jefe debe comprársela en nombre de toda la tribu a cambio de un valioso cinturón de conchas.

Y él no es el único afectado por las responsabilidades del liderazgo. Su mujer tiene también que demostrar ser la más generosa del poblado. Por ejemplo, debe llevar bollos de mandioca y pimientos a los hombres cada vez que estos se lo pidan.

A pesar de todos estos inconvenientes, casi todos los mehinacu aspiran a ser jefes... ¿Por qué?

Porque el liderazgo les proporciona sensación de estatus y autoestima. Y eso tiene más importancia para ellos que las posesiones materiales.

Cuando uno lee sobre costumbres extrañas y exóticas como estas tiende a pensar: ¿Y esto qué tiene que ver conmigo y con mi cultura? Quizá más de lo que creemos...

Una reciente investigación de la Universidad de Warwick mostraba una necesidad parecida de estatus entre los que vivimos en el mundo euroamericano. Según el estudio, la posición en el escalafón de la empresa tiene más relación con la satisfacción que la retribución económica. Para los hombres y mujeres que participaron en el estudio, era más importante el estatus que el dinero. Y por eso más del setenta por ciento de los trabajadores preferían ascender y tener más personas a su cargo sin ninguna compensación económica antes que quedarse en el mismo puesto con un aumento de sueldo. Preferían elevar su estatus a incrementar su sueldo.

En fin, que en nuestra sociedad parece que las cosas funcionan de forma similar a lo que ocurre entre los mehinacu. Muchas personas buscan obtener poder y estatus. Y de hecho, la principal motivación laboral de muchos individuos es mandar.

Una historia que circulaba por internet caricaturizaba ese afán por impartir órdenes:

El nuevo gerente llegó con la determinación de hacer cambios y volver la empresa más productiva. El primer día, acompañado por sus principales colaboradores, hizo una inspección en la empresa. En la planta todos estaban trabajando, pero un muchacho estaba recostado contra la pared con las manos en los bolsillos. Viendo una buena oportunidad para dejar bien clara su filosofía de trabajo, el nuevo gerente le preguntó al joven:

—¿Cuánto gana usted por mes?

—Setecientos euros, señor, ¿por qué? —respondió el muchacho sin saber de qué se trataba.

El gerente sacó setecientos euros del bolsillo y se los entregó al joven diciendo:

—Aquí está el sueldo de este mes, ahora desaparezca ¡y no vuelva nunca más!

El joven guardó el dinero y se fue, de acuerdo con las órdenes recibidas.

El gerente entonces, orgulloso, preguntó a un grupo de operarios:

—¿Alguno de ustedes puede decirme qué actividad desempeñaba ese joven?

—Sí, señor —respondieron atónitos los operarios—, vino a entregar una pizza...

La moraleja de esta historia estaba clara: hay personas que tienen tanto interés en

mandar que, a veces, se olvidan de pensar.

Para aquellos que carecen de motivación de logro, el ansia de poder es difícil de entender. Y eso es exactamente lo mismo que ocurre con las otras razones que tienen los humanos para esforzarse: los que carecen de ellas, no las entienden.

Solemos dar por hecho que solo hay una motivación para trabajar: la nuestra. Y nos cuesta darnos cuenta de que las motivaciones son muchas y que, para defender las nuestras, tenemos que tener muy claro cuáles son y diferenciarlas de las de los demás.

Empecemos, pues, por conocer qué nos mueve.

## EJERCICIO 8

### ENCONTRANDO MIS MOTIVOS

Este ejercicio te ayudará a encontrar el sentido que tiene para ti tu trabajo. Piensa en ello, echa la vista atrás y mira lo que ha sido tu vida laboral hasta ahora. ¿Qué has estado buscando? ¿Cuáles son tus motivaciones para trabajar?

Comienza con una «tormenta de ideas», listando las causas que te han llevado a lo largo de tu historia a emprender determinados proyectos en el trabajo. Cuando tengas una lista suficientemente grande, quédate con los tres motivos que más veces se repiten.

### EJEMPLO

#### TORMENTA DE IDEAS:

En ocasiones trabajo por...

- Un proyecto estimulante.
- Quedar bien delante de mis compañeros.
- Ganar dinero.
- Ayudar a los demás (aunque a veces me conformo con no hacer daño a nadie con mi trabajo).
- Rutina: la verdad es que a veces no me planteo siquiera por qué trabajo.
- Diversión: hay veces que mi trabajo me divierte.
- Porque si no trabajara decepcionaría las expectativas de mis padres.
- Porque no sabría qué hacer con demasiado tiempo libre.
- Porque me gusta ver a Andrea y a Marta, mis compañeras de trabajo.
- Etc.

#### RESULTADO FINAL:

Mis tres motivaciones principales para trabajar son:

- Ganar dinero.
- Tener más autoestima.
- Tener estimulación intelectual.

Ahora que eres consciente de tus motivaciones, trata de hacer que los demás las respeten. Cuidado: no se trata de que las conozcan (recuerda el derecho a decidir qué cosas cuentas y qué cosas no cuentas) y, mucho menos aún, de que las compartan. Basta con que no las crean menos importantes que las tuyas. Recuerda: «Tienes derecho a tener tus propias necesidades y que sean tan importantes como las de los demás».

Todas las razones para trabajar son igualmente válidas. Nadie ha demostrado nunca que unas u otras lleven a un mejor desempeño laboral. Si piensas en tu propia experiencia, verás que en los mejores grupos en los que has trabajado había personas que se movían por motivaciones muy diferentes: dinero, estatus, amor (hay quien trabaja muy bien porque está enamorado de alguien que valora lo que hace), estimulación intelectual, ideología... De hecho, cuando se hacen investigaciones sobre este tema, ningún fundamento aparece como más eficaz. Dependiendo de la situación, cualquier razón es tan buena como las demás.

Sin embargo, las otras personas, inevitablemente, tratarán de llevarnos a su terreno. Sus intereses les llevarán a intentar convencernos de que sus motivaciones son más legítimas que las nuestras. Entrenarnos en la asertividad en el mundo laboral y mantener nuestros derechos básicos supone, sobre todo, ser capaz de optimizar nuestra motivación para el trabajo focalizando nuestros esfuerzos en las metas que nosotros mismos nos hemos marcado.

## Centrándote en el objetivo

Hay personas a las que les encanta encontrar gazapos en las películas. Tengo delante, por ejemplo, la lista de «películas más chapuceras» de 2004, elaborada por un grupo de esos coleccionistas de fallos.

La encabeza *Spiderman II*. Según los votantes, detalles como la limpieza repentina de la máscara del protagonista después de que el malo se la haya dejado más negra que el betún, hacen que la película se convierta en la más chapucera del 2004.

En la lista se incluyen, también, películas de directores prestigiosos, como *Kill Bill 2*. Y todo por culpa de David Carradine que, mientras habla, se dedica a quitar las esquinas de un sándwich que tiene muchas más de las cuatro perceptivas. Lo de que el sándwich desafíe las leyes de la geometría no ha sido muy bien visto por estos zapadores de los errores ajenos.

El resto de la lista se completa con películas en las que un mapa de zonas afectadas por un terremoto cambia sus líneas en cada plano; coches que se arreglan solos en cuanto doblan una esquina sin necesidad de ir al taller o habitaciones que cambian de tamaño y forma según quien esté hablando en ese momento. Lo último ocurre en una película de Harry Potter, lo cual puede ser una explicación...

Si has visto alguna de esas películas, estoy seguro de que no te has fijado en esos errores. Sin embargo, si ahora tuvieras alguna a mano y pudieras verla, los encontrarías. ¿Por qué? Cuando disfrutas de una película no estás focalizado en los errores. Cuando te centras en ellos, sin embargo, los ves.

El éxito en el mundo laboral depende, en parte, de nuestra capacidad de centrarnos en los objetivos. Tener todo el tiempo en mente cuál es el fin de nuestra tarea es esencial. Te voy a poner algún ejemplo de errores que se cometen por no focalizar...

Sara era una persona extrovertida. Tendía a olvidar que sus compañeros de trabajo

son un grupo de personas reunidas para una tarea. Sus conversaciones no se centraban en ese objetivo y, frecuentemente, acababa hablando con ellos como si se tratara de amigos. Después, cuando el asunto laboral volvía a emerger, se arrepentía frecuentemente de haber facilitado ciertas informaciones que podían ser utilizadas en contra suya. El resultado final era un cóctel explosivo: sensación de intimidación con personas en las que no confiaba, rivalidad con supuestas amigas, impresión de haber contado demasiado en ciertos terrenos y demasiado poco justo en aquellos que tenían que ver con el ámbito laboral. Un lío.

Manuel era muy impulsivo. Solía narrarme episodios en los que había sido espontáneo y había dicho lo que pensaba sobre otros compañeros. Después se sentía mal porque sabía que nadie tiene derecho a criticar la vida privada de alguien con quien solo comparte asuntos laborales. En terapia, analizando lo ocurrido, me decía que era perfectamente capaz de ver el origen del problema: en cuanto conocía a un compañero de trabajo lo analizaba y lo juzgaba a nivel global. En vez de focalizar su evaluación en la forma en que esa persona funcionaba laboralmente, se empeñaba en saber «cómo era como persona». Empezamos a destruir esa tendencia cuando le pregunté: «¿Te gustaría que te juzgaran a ti así en tu empresa?». Por supuesto, tenía claro que no: él solo quería ser evaluado como trabajador.

Ana parecía una persona con una cierta capacidad de liderazgo: estructurada, sabía priorizar, se centraba en la tarea y tenía muchas habilidades sociales («sé decirle las cosas a cada uno a su manera», me decía). Pero había algo que le generaba tensión y acababa mermando su potencial como líder: intentaba que todo el mundo quedara contento con sus decisiones. A lo largo de las sesiones terapéuticas fuimos viendo que su Yo Indeseado era ser una «jefa odiosa». Y como era una persona con una gran tendencia al control interno, creía que las personas a su cargo aceptarían o no sus decisiones según su capacidad para «vendérselas». Dedicaba mucho tiempo a tratar de convencer a todos sus subordinados de que sus decisiones eran justas. Y siempre acababa insatisfecha... Una vez, en terapia, le mencioné que John Fitzgerald Kennedy decía que «hagas lo que hagas, el 20 por ciento de las personas estarán en contra». La frase le impresionó, porque ese era el porcentaje de personas que habitualmente no lograba convencer. A partir de ahí, empezó a focalizar en los objetivos de su rol como coordinadora de grupos. Se dio cuenta de que no se trataba de que nadie viera decepcionadas sus expectativas. Empezó a decirse a sí misma que lo que da sentido al grupo es el éxito del trabajo: si las metas no se alcanzan, todo el mundo va a acabar decepcionado. Y entendió que, para conseguirlo, a veces tenía que tolerar cierto

grado de tensión, pues habría siempre personas que no estarían de acuerdo con ciertas decisiones porque tenían expectativas diferentes.

Ver una película buscando gazapos es un ejemplo de esa capacidad que tenemos de focalizar nuestros esfuerzos en un objetivo concreto. Seguro que tú tienes más ejemplos... En nuestra vida diaria, todos nos centramos, a veces, en determinadas tareas filtrando el resto de estímulos que nos rodean. Es como ver una película buscando fallos: a veces nos distrae un diálogo, la expresión del rostro de algún actor, un paisaje... Pero todos esos estímulos nos llegan de forma puntual: enseguida volvemos a concentrarnos en la tarea.

Trata de recordar las últimas veces en que te hayas concentrado en un objetivo hasta sentir que te estabas ensimismando en la tarea. Busca cuáles son tus «trucos» para recordar la tarea en medio de las distracciones.

Algunos ejemplos:

A los introvertidos les suele funcionar muy bien un «mantra», una frase que se repite continuamente, del tipo de «Tengo que acabar esto y luego ya podré dedicarme a otra cosa...».

A los previsores les resulta útil tener un plan de actuación por si las distracciones les apartan de sus objetivos. Esta táctica alternativa es otra forma de continuar encaminados hacia sus metas. De esta manera, aunque los demás les lleven fuera de su camino, volverán a él.

A las personas de control externo, por su parte, les viene muy bien autoobligarse: quedar en que van a enviar el informe tal día a tal hora, hacer depender el trabajo de los demás de la finalización del suyo, responsabilizarse de una tarea que tenga que comenzar en cuanto terminen la que está en proceso...

Hay muchas técnicas. Piensa cuál es la tuya.

#### **EJERCICIO 9**

Una vez que hayas encontrado tu truco preferido, aplícalo a algún problema de tu ámbito laboral que hayas ido postergando por culpa de las distracciones. Hablar con tu jefe de tus planes de futuro, acabar el informe que podrías haber terminado hace tiempo, llegar a un acuerdo con un compañero acerca de un tema que te produce tensión... Hazlo este mes: no dejes que te desvíe ninguna distracción. Aplica tu técnica preferida y consíguelo.

#### **EJEMPLO**

Mi «truco preferido» para centrarme en el objetivo es escuchar una canción que me estimule y que ese tema musical se convierta en la banda sonora de esa meta. Lo he aplicado con un objetivo: hablar con mi jefe para cambiar mis funciones e iniciar una nueva etapa laboral. La canción ha sido, obviamente, «I will survive»... y lo he conseguido.

Cuando finalice este programa tendrás claras cuáles son tus metas en el mundo laboral y habrás aprendido a perseguirlas a pesar de las distracciones. Por ejemplo: los demás te harán chantajes emocionales para que estés más pendiente de ellos que de ti y tomar determinadas decisiones te creará tensión porque tendrás que decepcionar a personas que preferirían que hicieras las cosas de otra manera. Los que te rodean tienen sus propias motivaciones y actúan en función de ellas. ¿Crees que ellos son más importantes que tú? ¿Piensas que sus intereses (su ansia de poder, su afán económico, etc.) son más importantes que los tuyos? Si no es así, si has decidido que lo tuyo es tan importante como lo de los demás, empieza a actuar concentrándote en tus objetivos. Recuerda tus derechos básicos de comunicación y trata de defenderlos con un estilo asertivo.

Para seguir adelante necesitarás, eso sí, tolerancia a la frustración. Los psicólogos llamamos tolerancia a la frustración a la capacidad de seguir persiguiendo un objetivo a pesar de no tener éxito en los primeros intentos. Fracasar frustra a todo el mundo, pero cuando tenemos tolerancia a la frustración somos capaces de persistir a pesar de esos primeros fracasos.

Esa tolerancia a la frustración nos permite a los seres humanos abordar objetivos difíciles que no suelen tener refuerzo inmediato. En el mundo laboral, ese tipo de metas surgen continuamente. De hecho, todas las finalidades que nos atraen en ese ámbito requieren aprendizaje. Son retos que nos hemos planteado y que nos gustaría conseguir por aumentar nuestro nivel económico, porque suponen una experiencia estimulante, porque nos permitirían quedar bien ante los demás... Si un determinado fin se ha convertido en nuestro anhelo, siempre requiere superarnos a nosotros mismos y aprender cosas nuevas. Llegar a él conllevará que cometamos muchos errores por el camino. La tolerancia a la frustración es la capacidad de seguir insistiendo aunque de momento la actividad no ofrezca frutos...

Muchos de los problemas en el mundo laboral se dan por carencia de esa capacidad. En determinados momentos, solo nos atraen las cosas que se consiguen con facilidad. Y eso nos hace entrar en un círculo vicioso: el refuerzo fácil es visto cada vez como más sencillo y seguro, así que preferimos dejar de pensar en aquello que anhelamos pero cada vez vemos más difícil de alcanzar. En esos momentos, nos

sentimos incapaces de intentar actividades de refuerzo diferido, porque, para hacer cosas que no se saborean inmediatamente, hay que tener tolerancia a la frustración. Son épocas de nuestras vidas en las que actuamos como niños consentidos: nos sentimos incapaces de aceptar que no nos aprueben un proyecto, que nos hagan una crítica o que alguien sufra lo más mínimo por un error nuestro. Intentamos vivir aumentando la intensidad de los refuerzos inmediatos: el halago fácil por actividades que sabemos hacer bien o el placer de la rutina sin problemas que nos hagan pensar. Pero eso nos acaba causando un problema: aumentar la dosis de sensaciones rápidas acaba, inevitablemente, llevando a la sobredosis. Y ya se sabe que estas son siempre negativas.

## **EJERCICIO 10**

### **APRENDIENDO A TOLERAR LA FRUSTRACIÓN**

Lo que te propongo es que, durante este mes, hagas un esfuerzo por aumentar tu tolerancia a la frustración. Todos los derechos básicos de comunicación de la Ficha 5 son importantes, pero seguro que hay alguno que has sentido pisoteado en más ocasiones. Me gustaría que lo eligieras como meta del mes y fueras haciendo un diario de progresos. Sé que no vas a conseguir a la primera que ese derecho se respete en tu mundo laboral. La idea, más bien, es que cometas errores que hagan que no alcances tu objetivo, pero que tomes estos errores como una oportunidad de aprendizaje. Recuerda lo que te contaba en el primer capítulo: el camino que hemos emprendido supone un cambio de hábitos, y nadie cambia sus costumbres de la noche a la mañana.

### **EJEMPLO**

He decidido escoger como ejemplo de derecho básico a trabajar este mes el de «pedir información sobre todo aquello que me concierne». Habitualmente no lo suelo hacer: es habitual que no sepa por qué mi jefe ha decidido asignarme o no un reportaje, por qué un compañero no hace la parte de su trabajo que le corresponde o por qué alguien me trata como si yo le hubiera hecho algo. Durante este mes, voy a pedir información cada vez que suceda una situación de este tipo. Sé que me arriesgo a la falta de respuesta inicial, porque los que me rodean no están acostumbrados a que yo exija este derecho. Pero pienso insistir... y aprender a tolerar la frustración de no conseguir mi objetivo.

# EL MUNDO PERSONAL: INSTRUCCIONES DE USO

## Cómo disfrutar de nosotros mismos

La otra felicidad, la que se experimenta en la vida privada y no tiene que ver con la búsqueda de objetivos, es más difícil de describir. Los logros laborales se pueden operativizar: o se consiguen o no se consiguen. Si ocurre lo primero, nos sentimos mejor que si sucede lo segundo. Pero la vida privada, la que transcurre fuera del trabajo y de las responsabilidades de la vida familiar, es más complicada de evaluar: ¿Fuimos felices ayer en el cine con nuestros amigos? ¿Realmente lo que quiero es pasar el fin de semana con mi pareja? ¿Es mi vida sexual suficientemente buena? ¿Disfruto de la lectura o debería buscar nuevos autores porque me empiezo a aburrir con «lo de siempre»?

De hecho, la mayor dificultad que muchas personas encuentran para conciliar los tres mundos viene de que la alegría que se experimenta en este ámbito es difícil de medir. ¿Cómo sé si le estoy dedicando demasiado tiempo a la consecución de objetivos laborales o a mis responsabilidades familiares? ¿Cómo puedo evaluar si realmente me satisface mi vida privada o me gustaría tener otra?

Casi nunca nos damos cuenta en el momento de que estamos disfrutando de esta clase de placeres. Más bien es un tipo de dicha que recordamos a posteriori. Uno mira al pasado y descubre que se acuerda con placer de cierto momento en que fue feliz. Pero en aquel momento no era consciente de estar viviendo instantes mágicos: los seres humanos tenemos muchas dificultades para sentir este tipo de felicidad cuando está sucediendo. Y por eso nos resulta difícil describir los buenos momentos.

Mi experiencia terapéutica me dice que, eso sí, hay dos factores que están siempre presentes cuando disfrutamos de esta forma de bienestar. Quizá no sean suficientes, pero lo que es seguro es que son necesarios. Si no conseguimos esos factores, no podremos estar bien en nuestro mundo personal. La primera variable es la capacidad de disfrute, a la que llamaremos hedonismo. El segundo factor necesario para

conseguir ser felices en este ámbito es que haya alguien que nos quiera de forma incondicional.

Empecemos por lo primero: el talento para el placer.

Uno de los pocos intentos por «catalogar» el bienestar hedónico que conozco es un texto de Chin Sent'an, un escritor chino del siglo XVIII. El buen hombre estuvo encerrado en un templo durante diez días a causa de las lluvias. Su única compañía era un amigo, y los dos se pusieron más bien nostálgicos. Los chaparrones nos hacen tender a ese estado («La lluvia es una cosa que, sin duda, sucede en el pasado», decía Borges).

Durante esos días, Chin dictó a su amigo los «Treinta y tres momentos felices de Chin Sent'an». Aquí van tres de ellos:

Es un día de verano. Salgo descalzo y con la cabeza descubierta, con un quitasol, para ver a los jóvenes que entonan canciones del pueblo de Soochow mientras trabajan en la rueda de agua del molino. El agua salta sobre la rueda en un tumultuoso torrente, como plata derretida o como nieve fundida en las montañas... ¡Ah! ¿No es esto felicidad?

Entre las cosas guardadas en viejos arcones, veo que hay centenares de pagarés de gente que debe dinero a mi familia. Algunos han muerto, y otros viven todavía, pero de todos modos no hay esperanza de que devuelvan el dinero. Sin que me vean, hago una pila con los papeles y enciendo con ellos una hoguera, y miro al cielo y veo desaparecer la última huella del humo... ¡Ah! ¿No es esto felicidad?

De noche me parece escuchar que alguien piensa en mí en la distancia. Al día siguiente voy a visitarle. Entro por su puerta y le veo sentado en su escritorio, cara al sur, leyendo un manuscrito. Me ve, asiente suavemente y me toma por la manga para hacerme sentar, diciendo: «Ya que estás aquí, ven a mirar esto...»... ¡Ah! ¿No es esto felicidad?

Chin Sent'an describió sus momentos de felicidad en el mundo personal. Seguro que tú tienes los tuyos...

## EJERCICIO 11

### LISTA DE MOMENTOS FELICES

Tu siguiente «tarea» para este segundo mes es hacer una lista de tus momentos de placer sin objetivos. Te sugiero que sea una lista de momentos puntuales que recuerdes como felices y de situaciones realistas que sabes que disfrutarías. Nada de sueños: esto es un plan a medio plazo y quieres cumplirlo. Y recuerda: la felicidad que buscas en este ejercicio es la de la cigarra del cuento. Ella estaba todo el día tumbada a la sombra: lo tuyo tiene que ser algo parecido. No sirve como ejemplo ir al gimnasio si lo haces para adelgazar, ponerte fuerte y ligar más. O comer cuando lo entiendes como necesidad de alimentación sana y mides la cantidad de calorías, proteínas y vitaminas. Tampoco mantener relaciones sexuales si acabas

de decidir que quieres llegar a ser el mejor amante del mundo. Lo que buscas para esta lista son actos que no tengan ningún objetivo más allá del disfrute personal.

#### EJEMPLO

- Comer un enorme helado de chocolate paseando por mi parque preferido una tarde de sol.
- Disfrutar un rato viendo cómo disfrutan mis hijos sabiendo que están bien cuidados y, en ese momento, no están bajo mi responsabilidad.
- Cocinar con tranquilidad un guiso que solo me voy a comer yo.
- Ir a ver una obra de teatro divertida compuesta de monólogos graciosos e intrascendentes.
- Ver una película de terror comiendo muchas palomitas.

Sobre el segundo factor, tener a alguien que nos quiera sin necesidad de evaluarnos antes, hay también muy poco escrito.

La autoestima competitiva, la que se basa en lo que valemos, en nuestros logros y en nuestros potenciales, tiene mucha más fama. En las sociedades individualistas, es fácil encontrar personas que nos quieren en función de lo que hemos conseguido. Las personas que han conseguido grandes éxitos saben mucho de eso. Su vida se llena de supuestos amigos y supuestas parejas («Cuando te haces famoso no cambias tú: cambian los que te rodean», decía Kirk Douglas). Pero en cuanto el éxito deja de sonreírles y la vida empieza, más bien, a carcajearse de ellos, todo este público desaparece. Querían a la persona famosa, sí. Pero la querían en función de sus logros...

La autoestima que se basa en la evaluación que hacen los demás de nosotros se llama autoestima competitiva. Pero existe otra forma de quererse a uno mismo: la autoestima incondicional. Cuando nos basamos en ella, nos gustamos sin necesidad de cumplir objetivos. Nos sentimos orgullosos de nosotros mismos por lo que somos: somos conscientes de nuestras virtudes y no necesitamos ir, continuamente, más allá. No nos comparamos ni con nosotros mismos ni con los demás. Sabemos que podríamos ser mejores, pero no nos importa. Hay quien nos quiere así...

La autoestima incondicional se consigue cuando tenemos a nuestro lado a alguien que nos quiera pase lo que pase y hagamos lo que hagamos. No se trata de que esté siempre de acuerdo con nosotros. Tampoco es cuestión de encontrar a alguien que se calle sus opiniones. Necesitamos al menos una persona que sea capaz de criticarnos cuando le parece que nos apartamos de nuestros objetivos, de reforzarnos cuando le

parece que lo que hacemos nos ayuda a seguir nuestro camino... y de mostrarnos su cariño en ambos casos.

## 6

### La importancia de querernos a nosotros mismos

La autoestima incondicional nos ayuda a creer en nosotros mismos. Y eso aumenta nuestras posibilidades de disfrutar de nuestra vida privada, porque las actividades lúdicas se deben encarar con la creencia de que nos vamos a sumergir en ellas sin evaluarnos continuamente. En ese momento sentimos que no importa lo bien o lo mal que lo hagamos, solo importa que lo disfrutemos. Y esto se consigue gracias a la auto-confianza que proporciona esa autoestima incondicional. Un ejemplo terapéutico puede ayudar a comprenderlo.

Andrés, por ejemplo, era un hombre con un Yo Ideal muy elevado. Eso le impedía disfrutar plenamente de sus relaciones sexuales: se auto-evaluaba continuamente porque él consideraba que tenía que «rendir» para ser apreciado. Como les sucede a algunas personas fantasiosas, acabó dividido entre una pobre vida sexual real y una fantástica vida sexual imaginaria. Fantaseaba continuamente con experiencias, pero, en la práctica, pocas veces llegaba a tener relaciones aunque tuviera oportunidades. Sin embargo, Andrés empezó a cambiar cuando conoció a un hombre que tenía ciertos problemas sexuales. Andrés y él se convirtieron en compañeros asiduos de cama. Con esta pareja nuestro protagonista no se sentía evaluado: el otro estaba más pendiente de sus propios problemas. Y Andrés empezó a disfrutar de esa relación. Cuando llegó a mi consulta, su problema era generalizar este descubrimiento al resto de sus relaciones: en cuanto se sentía juzgado, se bloqueaba nuevamente. Para él era fácil encontrar el origen de estas elevadas expectativas de sí mismo: Andrés era una persona que jamás había disfrutado de autoestima incondicional. Ni se la habían proporcionado sus padres, ni los amigos de juventud (se formó en un ambiente muy competitivo), ni las personas que ahora tenía alrededor. Solo conocía el amor que se gana «rindiendo bien» en lo que uno hace.

Un ejemplo contrario lo podemos encontrar en una de las personas más pagadas de

sí mismas que han existido. Su nombre: Giacomo Casanova. Ha pasado a la historia por su proverbial potencia sexual. Su fama no tiene tanto mérito: el único testimonio que tenemos de sus proezas nos lo ha legado el mismo Casanova en sus memorias. Pero lo importante es esto: Casanova creía en sí mismo y en sus capacidades eróticas. ¿Y a qué se debía, según él, su proverbial potencia amorosa? Él mismo nos lo cuenta en sus memorias: era una fiera sexual porque desayunaba cada día cincuenta ostras.

Las ostras obtuvieron su fama de afrodisíacas en la Europa del Renacimiento. Supuestamente, comer ostras acrecienta el deseo sexual. Y lo mismo ocurre, según los rumores, con muchos otros alimentos. Los espárragos, el caviar y las trufas, por ejemplo, son tres viandas que han sido relacionadas con Afrodita, la diosa del amor. Pero desgraciadamente, los experimentos científicos que tratan de encontrar en estos alimentos alguna sustancia que produzca excitación sexual, no dan con nada importante. Los científicos piensan lo mismo que probablemente has dicho tú cuando has leído el párrafo anterior: las ostras no pueden dar resistencia sexual a nadie.

Pero, en realidad, lo que tú y los científicos digáis no le importó a Casanova. Él creía en sí mismo después de comerlas y gracias a ello el erotismo estuvo continuamente en su vida.

¿Por qué se produce este efecto si, en realidad, no existe ninguna razón química? La explicación hay que buscarla en el fenómeno psicológico de la profecía autocumplida: los seres humanos tendemos a confirmar nuestros propios pronósticos. Si creemos que algo va a suceder, aumentamos inconscientemente las posibilidades de que suceda. Así, si pensamos que cierta comida va a tener un poderoso efecto afrodisíaco, interpretaremos cada señal enviada por nuestro cuerpo como un síntoma de que la cosa está empezando a funcionar. Y al final, la cosa funcionará.

El fenómeno de la profecía autocumplida no solo es importante en la vida personal. En los otros ámbitos de nuestra vida también tiene efectos. En la vida laboral, por ejemplo, es fácil encontrar sus consecuencias. Si pensamos que en cierto tipo de tareas de nuestro trabajo somos poco hábiles, es más fácil que nos equivoquemos. Nos estaremos autoanalizando continuamente y no realizaremos el trabajo de forma fluida. Sin embargo, si confiamos, por ejemplo, en nuestra habilidad para los idiomas, nos lanzaremos a hablar en la primera oportunidad que tengamos aunque no hablemos bien inglés. Resultado: como nos atrevemos más a menudo a desenvolvernos en el idioma de Shakespeare, tenemos más oportunidades de practicar y de que nos corrijan. Al final, hablaremos muy bien inglés. Profecía autocumplida.

Como ves, es necesario confiar en uno mismo aunque solo sea para poner en

marcha el fenómeno de la profecía autocumplida. Y para eso es necesario esa mezcla entre capacidad de sumergirse en el disfrute y autoestima incondicional.

Cuando lo conseguimos, los seres humanos entramos en ese estado que denomino hedonismo. En ese momento, nos sumergimos en la actividad que estamos realizando.

¿Cómo saber si estoy disfrutando con hedonismo de mi vida personal? Este decálogo pretende ayudarte.

## FICHA 7

### CARACTERÍSTICAS DE LOS MOMENTOS HEDÓNICOS

1. **HAY UN EQUILIBRIO ENTRE EL DESAFÍO Y NUESTRAS HABILIDADES.** Cuando disfrutamos de una actividad, esta no nos resulta ni demasiado fácil ni demasiado difícil.
2. **LAS DISTRACCIONES SON ELIMINADAS DE NUESTRA CONSCIENCIA.** En los momentos de hedonismo, solo es relevante el «aquí y ahora».
3. **NO HAY MIEDO AL FRACASO.** Lo que nos causa placer en nuestra vida personal son actividades en las que no tememos cometer errores. O bien estamos seguros de que van a salir bien, o bien no nos importa el éxito y el fracaso puntuales porque los sentimos como parte de algo global que saldrá bien.
4. **SE DISTORSIONA EL SENTIDO DEL TIEMPO.** Aunque pasemos horas sumergidos en la actividad, nosotros las sentimos como si fueran minutos.
5. **LA AUTOCONSCIENCIA DISMINUYE.** Estamos tan concentrados en lo que hacemos que nos olvidamos de nosotros mismos.
6. **ESTAMOS SEGUROS DE LO QUE HAY QUE HACER.** En las actividades que nos resultan hedónicas, no hay dudas: cada paso surge por sí mismo.
7. **LA ACCIÓN Y EL PENSAMIENTO ESTÁN UNIDOS.** Nuestra mente va siguiendo el desarrollo de la actividad.
8. **NO ESPERAMOS OTRA ACTIVIDAD.** Cuando disfrutamos en nuestra vida personal, estamos haciendo lo que queremos hacer, no esperando algo que creemos que nos va a llenar más.
9. **LA ACTIVIDAD NOS SORPRENDE CONTINUAMENTE.** Mientras realizamos una actividad hedónica tenemos la sensación de estar descubriendo algo nuevo, aunque hayamos hecho eso muchas veces.
10. **LA ACTIVIDAD ES UN FIN EN SÍ MISMA.** Los placeres de la vida privada no sirven para ninguna otra cosa: nos gustan porque los disfrutamos.

Mi consejo es que trates de pensar en tus momentos de vida personal y evalúes hasta qué punto tus actividades en ese tiempo cumplen estas características. Es así en los momentos en que sabemos disfrutar de esta parte de nuestras vidas y no dejamos que los otros dos mundos invadan este. Así que, si no consigues habitualmente imbuirte en actividades de este tipo, probablemente esté fallando algo en la

conciliación de tus tres mundos. En la tercera parte, la correspondiente al próximo mes, trataremos esos posibles problemas.

**EL MUNDO FAMILIAR:  
INSTRUCCIONES DE USO**

## Lo que hay que tener

Las mujeres de la etnia nayar se casan con un marido ritual. Una vez celebrada la ceremonia, se van a vivir a una casa común con sus hermanos y hermanas. Sus maridos van a visitarlas, pero no conviven con ellas. Su familia, durante el resto de su vida, será la constituida por sus hermanos y sus hijos...

Este es solo uno más de los ejemplos de los diferentes tipos de familia que existen.

Nuestra literatura, nuestro cine y nuestra televisión nos transmitían continuamente una idea monolítica de lo que significaba un hogar. Los protagonistas de nuestra cultura vivían casi siempre en una familia formada por una mujer, su marido y los hijos de ambos. Sin embargo, desde hace años las estadísticas nos muestran que este estereotipo lo cumple, como mucho, la cuarta parte de los hogares euroamericanos.

El resto de los hogares están formados por hombres y mujeres que viven solos o con animales no racionales; parejas del mismo sexo; hermanos que viven juntos sin sus padres, y otras muchas posibilidades. El prototipo de familia nuclear no es mayoritario en nuestra sociedad.

El síndrome del Arca de Noé (ese sesgo cultural que nos transmitía la sensación de que el mundo estaba hecho por y para parejas compuestas por un hombre y una mujer) está dejando de monopolizar nuestra sociedad. Parece que, poco a poco, nuestro mundo supera esa limitación. Nos abrimos a nuevas formas de relaciones, a nuevas sentimentalidades. Nos abrimos a nuevas maneras de vivir. Y empezamos a tener claro que «familia» son las personas a las que uno decide denominar como tal.

¿Y por qué denominamos así a un determinado grupo de personas? ¿Qué sentimos con respecto a esos individuos que no sentimos hacia los demás?

Aunque quizá haya otras emociones que distingan nuestro sentimiento familiar, hay un aspecto que los psicólogos tienden a señalar: la responsabilidad.

En las sociedades individualistas (y recordemos que la nuestra camina hacia esa

etiqueta), las personas tendemos a sentirnos responsables únicamente de nosotros mismos. En este tipo de culturas, la toma de decisiones es libre, pero, precisamente por eso, uno debe asumir en solitario las consecuencias de sus opciones vitales. Sin embargo, hay un tipo de personas que constituyen una excepción: los miembros de nuestra familia. Nos sentimos responsables de aquellas personas que incluimos en ese grupo, independientemente de que tomen o no sus propias decisiones.

María se siente responsable de su madre. Sabe que ella podría pagarse una residencia y allí la cuidarían. Su enfermedad (Alzheimer) requiere una persona continuamente a su lado. En consulta me cuenta los problemas que le está causando atender personalmente a su madre en vez de dejarla en manos de profesionales. Pero también me cuenta que es incapaz de delegar la responsabilidad en otros...

Sandra y Esther son pareja. Viven con un amigo, Peter, que conocen desde hace casi veinte años. Lo consideran parte de su familia, y por eso le han pagado su parte del alquiler cuando él no ha tenido dinero, le han buscado trabajo y le han ayudado a salir de problemas. Saben que Peter es un poco Peter... Pan: irresponsable, inestable, incapaz de continuar los proyectos laborales cuando le aburren. Pero Esther y Sandra no dudan en decírmelo en todas las sesiones terapéuticas: «Es la única familia que tenemos».

Antonio me dice que se considera «un canalla» con las mujeres. No se siente responsable de los problemas de sus parejas. De hecho, en la intimidad que nos proporciona la clínica terapéutica me confiesa que probablemente nunca ha considerado a ninguna de las chicas con las que ha estado como una pareja. Uno de sus grandes problemas en las relaciones tiene que ver con su hijo Alfonso. Antonio se desvive por él y a veces ha dejado «tiradas» a sus parejas por atenderle. «Ellas no son mi familia, él sí», me dice.

¿Y tú? ¿Con quién sientes este tipo de compromiso?

## EJERCICIO 12

### MI FAMILIA

Este es un ejercicio que parece sencillo y que seguramente te resultará difícil. Se trata de que apuntes en tu cuaderno de conciliación las personas que sientes como parte de tu familia. Es decir, aquellas con las que te vincule una relación de responsabilidad. Para aclarar este término, puedes formularte algunas preguntas:

- ¿Cuidaría a esa persona si estuviera enferma?
- ¿Me sentiría responsable si tuviera problemas económicos?

- ¿Necesito tener noticias de esa persona a menudo?
- ¿Creo que me ayudaría si yo lo necesitara?

### **EJEMPLO**

Raquel considera miembros de su «familia» a...

- Su hijo
- Su hija
- Su madre
- Su perro
- Su amigo Pedro

## Responsabilizarse de ser responsables

A mediados del año 2006, Pavel M., un ciudadano rumano, demandó a Dios. El argumento del acusador era contundente: él había firmado un pacto con el Altísimo (a través de su bautismo) por el que delegaba en Dios todas sus decisiones morales. Pero Dios no había cumplido con su obligación y Pavel había caído en las garras del mal. Esto último era indudable: en el momento de presentar la demanda, el demandante estaba en la cárcel cumpliendo condena por asesinato. Y por culpa de eso, su familia se encontraba desamparada y su mujer y sus hijos se veían obligados a mendigar. Todo eso, según este hombre, ocurría por culpa de Dios...

Pavel es un ejemplo de persona que no se siente responsable de sus actos. Él cree que la culpa la tiene el Todopoderoso. Otras personas que piensan como nuestro protagonista delegan su compromiso vital con la familia en el destino, el horóscopo o cualquiera de las personas que les rodean. Sin embargo, hay individuos que tienden a sentir control sobre lo que hacen, asumen las consecuencias de sus actos y cuidan de los que consideran los suyos... ¿De dónde vienen esas diferencias? ¿Por qué a veces nos hacemos cargo de nuestros actos y otras veces no?

Un factor de la personalidad que ya hemos tratado ayuda a explicar las diferencias: hay personas con tendencia al control interno e individuos con propensión al control externo. Para los primeros, hacerse cargo de otras personas es más sencillo. Los segundos tienen más dificultades: asumen, en general, pocas responsabilidades familiares, y en todo caso, con un número muy reducido de personas.

De hecho, el riesgo de las personas con un gran control interno es responsabilizarse de un número excesivo de problemas y de una infinita cantidad de personas. Esto es lo que puede llevarles al estrés, que trabajaremos en el tercer mes de este método.

Para los de control externo, el problema es no llegar a caer en lo que hoy en día se tiende a denominar síndrome de Peter Pan. En la famosa obra, el protagonista se

niega a crecer. Quiere seguir actuando de forma alocada, haciendo lo que le viene en gana sin asumir las consecuencias. Peter Pan es (al igual que lo era su creador, James M. Barrie) un niño que quiere seguir siéndolo aunque su cuerpo crezca. Por eso, aunque no sea un término diagnóstico, se habla de síndrome de Peter Pan para referirse a las personas a las que les cuesta asumir deberes. Su falta de compromiso les complica la vida familiar: no están en los momentos decisivos de la vida de sus hijos, tienen altibajos económicos continuos que afectan a la familia, se evaden de las tareas educativas...

Vivir con armonía la vida familiar es encontrar el equilibrio entre estas dos tendencias. Las personas que disfrutan de este ámbito de su vida se comprometen, pero no se agobian. Disfrutan de cuidar y ser cuidados, pero no creen que la vida consista solo en eso. Saben que pertenecen a un colectivo, su familia. Pero también saben que son personas.

En la tercera parte veremos qué podemos hacer cuando no conseguimos ese equilibrio.

## *True Detective (EE.UU.)*

¿QUÉ NOS DA MIEDO?

Policías diferentes expuestos a sus temores y a sus demonios internos, tormentosas relaciones entre ellos que a veces ayudan a la investigación y otras la oscurecen, personas y ambientes que favorecen la aparición del lado oscuro del ser humano... Todo esto es *True Detective*, el último eslabón de la cadena de creación de cultura del terror en el mundo contemporáneo.

Aunque ya hay antecedentes en la Grecia clásica (la Odisea tiene ya fragmentos espectrales), esta tendencia parece comenzar a partir del siglo XVIII, en el que se afianza un nuevo género, la literatura gótica, preconizando la «serie B». En esa época ven la luz —o más bien las tinieblas— *El castillo de Otranto*, *El monje* y *Melmoth el errabundo*, pioneros de una oscura tradición de cuya vigencia dan fe las exitosas series de terror actuales: *The Walking Dead*, *American Horror Story*, *Penny Dreadful*,...

Pero hay algo distinto en *True Detective*: el miedo es moderno, es un temor cotidiano y sugerido. En la serie no hay castillos malditos, noches oscuras, lobos y murciélagos. Hay fenómenos mucho más sutiles que pueblan las pesadillas del hombre moderno: personajes marginales (el incierto temor a quedarse fuera de la sociedad es parte de la mente actual), gente distinta que tiene costumbres que parecen extrañas. Pero nunca se concretan, por ejemplo, los rituales satánicos en los que parece participar todo el mundo. La sensación enigmática se implanta en nuestro cerebro a través de imágenes desasosegantes (una iglesia ardiendo, una imagen entrevista a través del retrovisor de un coche...) que no sabemos por qué son perturbadoras. Y, lo más paradójico: el miedo surge durante el día, mientras los protagonistas desarrollan su trabajo. Su tranquila vida laboral cambia de trayectoria y se enturbia a la luz del día. Y eso produce efectos también en su vida familiar y personal.

Empezamos el trabajo de este mes analizando cuáles son realmente nuestros temores. Probablemente te sorprendas al descubrir que no tienen nada que ver con seres espantosos, lugares terribles o atmósferas aterradoras. El sociólogo Zygmunt Bauman afirma que vivimos en una época de «miedo líquido», de

temores inconcretos y sutiles. Una bronca de nuestro jefe, una pelea con nuestra pareja o el descubrimiento de una debilidad interna nos puede producir más temor que las grandes catástrofes naturales o las criaturas nocturnas que nos aterraban en el pasado. Al igual que en *True Detective* el terror habita en un lugar inconcreto llamado América profunda, en los tres mundos que estamos trabajando nos encontramos con miedos en donde menos lo esperamos. Nuestra tarea a lo largo de este libro es viajar en dirección a ellos para afrontarlos.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- En la primera temporada, Rust Cohle y Martin Hart se enfrentan juntos a un asesino en serie en Lusiana. Su diferente forma de ser les hace chocar a menudo, pero también ayuda a resolver el caso... ¿Ha habido personas en tu vida que te hayan ayudado a afrontar tus miedos?
- Enfrentarse a temores produce comportamientos inesperados en las personas... ¿Recuerdas alguna vez en que te hayas sentido más agresivo, pasivo o asertivo que normalmente en una situación que te haya hecho asustarte?
- La serie juega con imágenes y conversaciones que, sutilmente, introducen la inquietud en el espectador. ¿Hay «señales de alarma» en tu vida, fenómenos de este tipo que te pongan en estado de alerta?

## *Cómo conocí a vuestra madre (E.E.U.U.)*

ENCONTRANDO EL PUNTO MEDIO

Barney Stinson es la quintaesencia del donjuanismo. Su forma de afrontar las relaciones parte de la idea del reto: en el juego de la seducción, hay que hacer todo para ganar. Su «Manual de juego» incluye técnicas para engañar a las mujeres de forma maquiavélica, buscar sus debilidades para usarlas o utilizar una comunicación manipuladora que le permita hacer creer a la víctima lo que él quiere.

Barney nos parece en esta serie un verdadero ganador del juego de la seducción, un hombre que siempre ha triunfado en estas lides. Hasta que descubrimos que, en realidad, toda su fachada procede del trauma que le produjo haber sido engañado: en un determinado momento, una mujer jugó con él cuando era una persona más cándida. Y todo su comportamiento actual es, en realidad, una venganza.

¿Son reconfortantes estos saltos hacia delante que muchas personas dan después de haber sido excesivamente pasivos? La respuesta de la psicología es clara: aunque muchos caemos en el error de intentar pasarnos al otro lado, este tipo de actitudes no arreglan nada. Porque aunque las pongamos en práctica por huir del círculo pasivo-agresivo, en realidad nos afianzan más en él.

Una persona es asertiva cuando se comunica con los demás desde una posición de igualdad. Cuando somos asertivos, nadie es más que nadie. Ni menos. Pero, a veces, los seres humanos acabamos envueltos en relaciones en las que somos pasivos. En este tipo de vínculo, nos dejamos amilanar por el otro. Las necesidades de la otra persona son más importantes que las nuestras; nos cuesta expresar emociones; nos cuesta decirle que no...

Eso es lo que le ocurrió a Barney en aquella relación: tardó en entender lo que estaba ocurriendo y fue sumiso, no se opuso. De hecho, incluso después de ser engañado justificó a la persona amada porque sintió que sus motivos y necesidades eran más importantes que los suyos.

El problema de esta actitud es que la excesiva pasividad va generando energía negativa en el interior del individuo. Al igual que Barney, cuando somos pasivos nos llenamos por dentro de amargura y mal carácter. Tragarse siempre las

humillaciones de los otros supone un alto coste emocional. Y, al final, los extremos se tocan. Cuando una persona es pasiva, va acumulando toda esa energía negativa que produce el sentirse impotente, humillado u olvidado. Después, cuando ya no aguanta más, explota. Pero lo triste del asunto es que explota y cambia hacia un rol agresivo, con lo cual acaba perdiendo la razón que tenía y sintiéndose mal consigo mismo. De hecho, en muchas ocasiones las consecuencias las pagan personas que no tenían nada que ver con la negatividad, como ocurre con las mujeres engañadas por Barney. Como dice el viejo dicho, cuando hacemos alguna reverencia profunda a alguien, damos siempre la espalda a otro. Y ese otro es el que sufre luego las consecuencias de nuestra humillación.

Y, en esos casos, el ser humano funciona como una olla a presión. Cuando ha acumulado demasiado, explota. El problema es que esa explosión suele hacerse de forma que la persona pierde toda la razón que tenía. Casi siempre ocurre a destiempo, con la persona inadecuada y en un volumen excesivo. En realidad, lo que está ocurriendo es que la persona está liberando toda la energía negativa que ha acumulado.

Es difícil conseguir no explotar cuando uno siente que ha estado por debajo en una relación durante mucho tiempo. La necesidad de liberar todo lo acumulado es enorme. Por eso, para prevenir este tipo de explosiones es importante conseguir ser asertivo con cualquier persona. Y saber decir no a aquellos que quieren humillarnos... aunque solo sea para no humillar luego a otros.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- Piensa en la última vez que hayas sido agresivo con alguien, ¿puedes recordar si la ira no procedía de otra situación en la que te habías sentido agredido por esa o por otra persona?
- Ahora piensa en la última vez que hayas dejado que alguien esté por encima de ti, ¿qué te daba miedo, la persona o la situación?
- ¿Podrías hacer una lista de las veces que has sido agresivo en tu vida en la que pudieras poner al lado la causa real de tu estallido de ira?

## *House of Cards (Reino Unido y EE.UU.)*

SÉ LO QUE QUIERES DE MÍ

Francis (Urquarth en la versión británica, Underwood en la estadounidense) es una persona de sangre fría. Como jefe de partido ha sabido dirigir a todos sus «corderos» y, además, acumular suficiente información sobre sus vicios y corrupciones como para poder hundirlos. Ahora ha decidido que ya es momento de dar el paso hacia un mayor poder. Sorprendentemente, algunos se oponen a sus aspiraciones. Pero eso no será un problema: Francis sabe cómo ir eliminando todos los obstáculos.

Hay un rasgo de carácter que le ayudará enormemente en sus aspiraciones de poder. El protagonista de esta serie es una persona que se «automonitorea», es decir, que es consciente en todo momento de la imagen que está dando ante los demás. Y eso le permite optimizar sus relaciones (sociales, emocionales, sexuales...) para adaptarse a lo que requiere la situación. Francis es un individuo camaleónico, que puede aparentar ser un funcionario mediocre no peligroso, un asesino que genera miedo, un amante pasional y entregado o un amigo fiel. Sabe dar, a cada persona, la mejor imagen para conseguir sus objetivos.

En la serie aparecen también personajes espontáneos, individuos que se guían por su yo más profundo y que lo muestran a todo el mundo. En la vida real, estas personas, cuando se les pregunta, reconocen que se comportan de forma similar en todos los ámbitos. Al contrario que el protagonista de *House of Cards*, dan siempre la misma imagen de sí mismos, independientemente de si eso les favorece o no.

Evidentemente, la política no favorece a estos últimos. En las profesiones en las que el ascenso al poder no depende de las aptitudes técnicas sino de las relaciones, aquellos que controlan y dirigen su conducta hábilmente de forma que en cualquier situación logran el efecto deseado tienden a tener más éxito.

El estatus tiene mucho que ver, habitualmente, con la facilidad para ser camaleónico, para ser una persona diferente con cada persona que nos encontremos. El precio de la popularidad es la incoherencia en el comportamiento. Es lo que se suele denominar «Servidumbre del Best Seller»: para que muchas personas se pongan de parte de una, esta tiene que ocultar parte

de sus intenciones y de la información. Los «auténticos» (al igual que ocurre en literatura) nos caen mejor, pero acaban siendo más minoritarios. Frank lo sabe: cuando alguien inicia el camino al poder, debe estar dispuesto a convertirse en la persona que cada uno de los «electores» quiere que sea. Aunque eso suponga convertirse en individuos diferentes y contradictorios.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Cuál crees que es tu forma de relacionarte con los demás: eres más automonitoreada o más espontánea?
- ¿Alguna vez te has sentido mal por ser de una u otra manera al compararte con los demás?
- ¿Podrías enumerar las ventajas de tu forma de ser?

## *Modern Family (E.E.UU.)*

### LA FAMILIA EN LOS TIEMPOS MODERNOS

Jay, un hombre entre sesenta y setenta años, se casa con una mujer de origen latino mucho más joven que él que aporta un hijo casi adolescente. Este hombre maduro tiene dos hijos. Uno de ellos, Mitchell, está casado con otro hombre y decide adoptar una niña. La otra, Claire, está también casada y es madre de tres hijos que, como suele ocurrir, son absolutamente distintos (abarcando desde la típica empollona con poca vida social hasta la adolescente popular con nula vida intelectual). Entre todos estos personajes componen un tipo de agrupación que, a pesar de los agoreros, sigue vigente en el mundo moderno: una familia.

*Transparent*, *Queer as Folk*, *Forbrydelsen* o *Aquí no hay quien viva* son otros tantos ejemplos de series de diferentes países que demuestran que, en la última década, el modelo de familia ha cambiado radicalmente. De la agrupación basada en la sangre unida por lazos económico-afectivos al grupo escogido basado en las afinidades que se junta para luchar contra la soledad individualista que fomenta el mundo actual hay un gran trecho.

Aparte de los cambios en la escala de valores (la lucha contra el machismo o contra el heterocentrismo), ha habido variaciones en la forma de vivir que han hecho que esta forma de vínculo cambie radicalmente. Evidentemente, eso aumenta la dificultad de manejar la estructura familiar. Cada vez existen menos reglas comunes, más allá de los acuerdos básicos de convivencia, que obliguen a los miembros de la familia: hoy en día casi todas las normas son cuestionadas en algún momento por alguien.

Pero como recordábamos en el párrafo siete de este capítulo, el hecho de que podamos elegir a quién consideramos parte de ese colectivo ayuda a que, finalmente, haya más cohesión y cariño real. De hecho, como demuestra *Modern Family*, aunque las familias modernas estén continuamente dialogando, discutiendo y tratando de llegar a acuerdos dentro de las diferencias, pueden acabar queriéndose más que las tradicionales, basadas en la obligatoriedad de relacionarse por el vínculo de sangre. La revolución en la forma de concebir la familia ha permitido que esta perviva como institución. Una muestra más de que,

como decía el protagonista de *El Gatopardo*, Si queremos que todo siga como está, necesitamos que algo cambie.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Te sientes preparada para esa «apertura a la diversidad» que supone formar una familia en el mundo actual?
- ¿Cuáles crees que son los prejuicios que van apareciendo en la serie (homofobia, rechazo a las parejas de edades diferentes, racismo, machismo...) de los que más te costaría desvincularte dentro de tu familia?
- ¿Qué inconvenientes ves en la aceptación de la diversidad dentro de la unidad familiar? ¿Y qué ventajas?

**TERCER MES**  
**CUANDO LOS MUNDOS COLISIONAN**

# 1

## ¿Qué hacemos con nuestro tiempo?

Imagina que te hablan de alguien que dedica una tercera parte de su tiempo a comer, un cuarenta por ciento a descansar, un doce por ciento a pasear sin un objetivo determinado y un catorce por ciento a acicalarse. Qué suerte tienen algunos, ¿verdad?

Seguro que lo primero que pensarías es que ese ser afortunado debe de ser alguien muy rico. Y, además, de los de nacimiento...

Pero no: no es una persona multimillonaria. Se trata de la hembra de la mosca doméstica, esa que da vueltas a nuestro alrededor hasta que llega el otoño. Esa que a Machado le evocaba todas las cosas. La hembra de la mosca común vive así su vida. Y seguramente se lo pasa muy bien.

El ser humano, de hecho, sea rico o sea pobre, todavía no ha llegado a tanto lujo. Estamos muy por debajo de la mosca doméstica en la escala evolutiva de la distribución placentera del tiempo. Los ciudadanos del mundo euroamericano, aunque hemos conseguido dedicar a dormir un cuarenta por ciento del tiempo (más o menos lo mismo que la mosca), trabajamos mucho más que el dichoso bicho. Y por eso solo podemos invertir el treinta por ciento del tiempo en el ocio y en zascandilear sin ningún objetivo concreto.

Las investigaciones acerca de nuestro manejo del tiempo son, eso sí, optimistas. Parece ser, por ejemplo, que hemos reducido en un diez por ciento el intervalo de vida que dedicábamos en los años cuarenta a trabajar. Aunque eso sí: cada vez dedicamos más tiempo a formarnos... y a ir y venir del trabajo.

La relación con el tiempo es uno de los factores decisivos en la salud mental de las personas. Cuando nos llevamos mal con el dios Cronos, todo parece que nos va peor. Nos molestan más los pequeños desajustes de la vida cotidiana: atascos, retrasos de los demás, pérdidas de tiempo... Gozamos menos de nuestro lado hedónico, o sea, de las cosas que no sirven para nada pero nos divierten. Y nos aburrirnos más: si

continuamente estamos pensando en lo que nos espera, es difícil que disfrutemos con lo que tenemos entre manos en ese momento.

Pero, sobre todo, nos estresamos. Nuestra relación con el tiempo decide nuestro grado de estrés. En nuestra sociedad, es fácil estresarse: en una reciente encuesta, dos tercios de los entrevistados admitían padecer tensión en sus relaciones con el reloj y se sentían estresados. Y, como veremos, la mayoría de los problemas de conciliación tienen que ver con la distribución de nuestro tiempo.

En *Los viajes de Gulliver*, hay un divertido fragmento en el que los habitantes de Liliput tratan de averiguar a qué dios adora el protagonista. Al cabo de un tiempo, después de mucho pensar, llegan a una conclusión: Gulliver adora a su reloj. Según ellos, la cosa era clara, porque el gigante lo consultaba cada vez que iba a hacer algo.

Quizá tuvieran razón, quizá el dios Cronos es nuestro oráculo y conviene perder un poco de tiempo en pararse a pensar cómo llevarse bien con él.

### EJERCICIO 13

#### ¿EN QUÉ GASTO MI TIEMPO?

¿A qué dedicas tu tiempo? El primer ejercicio de este mes es tratar de evaluar la forma en que distribuyes tus actividades. Para hacerlo, tienes que anotar las horas que le dedicas a cada cosa a lo largo de una semana (incluido el fin de semana). Cuando completes la semana, deberás dividir las horas totales dedicadas a cada actividad (ir al trabajo, reuniones, dormir, comer, etc.) entre 168. El resultado será el tanto por ciento de la semana que empleas en cada actividad.

#### EJEMPLO

##### LUNES

— Levantarme, asearme y desayunar: 1 hora. Ir al trabajo: media hora. Reunión: 2 horas...

##### MARTES

— Levantarme, asearme y desayunar: 1 hora. Ir al trabajo: 45 minutos. Redacción de artículo: 2 horas...

##### RESULTADO FINAL DE LA SEMANA

— Transporte (ir y volver al trabajo):  $6/168 = 3\%$ , Reuniones:  $8/168 = 5\%$ , etc.

¿Cómo ha ido el ejercicio? ¿Estás contenta con tu forma de inversión vital? El primer factor que debemos controlar para llevarnos bien con el tiempo es este: la distribución objetiva. Las personas que sienten un buen equilibrio entre sus tres ámbitos vitales dedican una cantidad de tiempo cercana a su ideal a cada uno de ellos.

Eso sí: recuerda lo que hablamos acerca de la distancia perfecta entre el Yo Ideal y el Yo Real. No se trata de que los dos sean idénticos: el Yo Ideal es más bien una aspiración, algo a lo que queremos tender. Y por eso debe estar un poco lejos del Yo Real.

Habrán etapas de tu vida en que la distribución del tiempo no sea la que tú consideras adecuada. Es evidente que en ciertos momentos de nuestra vida laboral trabajamos más tiempo del que consideramos sano. También, cuando nace un niño, muchos padres acaban dedicando más tiempo del que quisieran a la vida familiar. Y un último ejemplo: cuando nos enamoramos, dejamos frecuentemente de lado nuestro desarrollo profesional y nuestra responsabilidad familiar porque la vida personal lo ocupa todo.

Estos tres momentos tienen algo en común: son etapas que se pueden vivir como estresantes. En días como estos, nos damos cuenta de que una parte de nuestra vida lo está invadiendo todo y percibimos nuestras carencias en los otros dos ámbitos. Y si somos impacientes, esa consciencia de que algo falla puede llevarnos a la ansiedad.

Por eso es importante recordar el tema de la distancia entre Yo Ideal y Yo Real. Si vives un momento de este tipo, recuerda que es sano que tu aspiración sea restablecer el equilibrio entre los tres mundos en el futuro. Ocupate, no te preocupes. Lucha por conseguir la armonía vital, no le des vueltas al hecho de que careces de ella en el presente.

Trata, si estás en el primer caso, de que tu mundo laboral te ocupe cada vez menos tiempo. En el segundo ejemplo, haz planes para cuando salgas de esa revolución vital que es el nacimiento de un hijo. Y en el tercero, piensa que el amor pasional es una etapa pasajera (la bioquímica que lo sostiene da como mucho para tres años) y que después dejarás de mirar continuamente a la otra persona para empezar a mirar juntos hacia otro sitio (que puede ser vuestra vida laboral o familiar).

Y en los tres casos recuerda ampliar tu dosis de tolerancia a la frustración. Tienes un objetivo: conciliar los tres aspectos de tu vida controlando el tiempo que le dedicas a cada uno. Es difícil conseguir esta meta antes de determinada edad. Pero si la tienes en mente y vas todo el tiempo hacia ella, acabarás consiguiéndolo.

Solo tienes que preocuparte si tu Yo Ideal está demasiado lejos de tu Yo Real. Y,

sobre todo, si no tienes esperanza de disminuir esa distancia. En ese caso estás realmente estresado y probablemente necesitas ayuda profesional.

## 2

### El tiempo es subjetivo

Hay otro factor igual de importante que el tiempo objetivo que se dedica a cada uno de los mundos. Es la forma en que sentimos el tiempo. Es decir, el tiempo subjetivo...

Paloma sentía que se le escapaba el tiempo que dedicaba a sus hijos. En principio debería ser suficiente: había dejado de trabajar para cuidar a su hijo recién nacido y, aunque tenía dos hijos más, ella entendía que dedicarles el cien por cien de su vida debería bastar. Sin embargo, cuando en terapia hablábamos de sus sensaciones, me contaba que todo estaba pasando muy rápido. El recién nacido tenía un año y, según ella, todavía no había tenido tiempo de disfrutarlo.

Andrés me hablaba continuamente de sus ligues. Era una persona que dedicaba horas y horas a conocer mujeres en internet. «Lo más divertido que hay en el mundo es seducir», me decía. Sin embargo, su vida personal le aburría. Era evidente (él mismo se daba cuenta) que muchas veces prolongaba el tiempo de trabajo para no tener que volver a casa. «Supongo que me aburro con mi mujer y los niños», argumentaba. Pero él sabía que ese no era el único problema: no había nada que le activara en la vida aparte de sus éxitos laborales.

Luis era el prototipo de ejecutivo estresado. Le gustaba ser bueno en su trabajo: me repetía continuamente aquello de «¿Cómo se puede dormir tranquilo si uno no está orgulloso de lo que hace?». Y siempre le faltaba tiempo. Su nivel de angustia le había producido los problemas clásicos en los otros ámbitos de su vida. Su vida familiar era un desastre: cuando vino a mi consulta estaba a punto de romper su segundo matrimonio y no se hablaba desde hacía meses con el hijo adolescente fruto del primero. Su vida personal era inexistente: hacía años que no disfrutaba de una actividad hedónica (cuando yo le expliqué el concepto, me preguntó: «¿Es que se puede hacer algo que no sirva para nada?»), pero la razón no era la falta de tiempo,

porque su trabajo se desarrollaba en un horario normal y le dejaba bastantes horas libres.

Esta vez, las tres historias no tienen en común la falta de tiempo objetivo. En esta ocasión, el problema de estas personas es su relación con el lapso del que disponen, es decir, su tiempo subjetivo. Son personas a las que estos intervalos se les hacen más cortos o más largos de lo normal. Y eso es un síntoma de que algo está fallando...

Allá por el año 2001, aquel en el que supuestamente los seres humanos ya deberíamos andar de odisea por el espacio, los periódicos ingleses recogieron una noticia mucho más prosaica: un ciudadano de la región de Cornualles había devuelto un libro en la biblioteca municipal.

El acontecimiento no parecía merecer el espacio que ocupó en los periódicos: el plazo de devolución había expirado y el buen hombre había hecho lo habitual, reintegrar el ejemplar. Eso sí: no se había atrevido a entregar el libro personalmente y lo había mandado por correo. Pero, por una vez y sin que sirva de precedente, la timidez del infractor tenía cierta justificación: el libro estaba siendo devuelto con 53 años de retraso.

El ejemplar (que, por cierto, era un libro de historia) había sido prestado por la biblioteca en septiembre de 1948 y no se volvió a saber de él hasta el principio del siglo siguiente. Durante 53 años una o varias personas lo retuvieron y, de repente, un buen día, decidieron que era hora de devolverlo.

¿Quizá, simplemente, eran personas de las que se toman las cosas con calma?

Aunque el tiempo tiene una medida objetiva, los seres humanos vivimos su transcurso de forma absolutamente diferente según se encuentren nuestro estado anímico y nuestras circunstancias vitales. Por ejemplo: tendemos a aburrirnos cuando pasamos más de un cuarto de hora esperando a alguien que no llega. El hecho de que aguardemos un acontecimiento hace que la espera se nos haga muy larga. Podemos intentar leer, pero nos aburrirnos. El anhelo de una posible interrupción convierte un instante en una eternidad.

Sin embargo, ese mismo cuarto de hora leyendo exactamente el mismo libro podemos sentirlo como un breve instante cuando llegamos a casa y no va a venir a nadie.

¿Cuál es la diferencia entre estas dos situaciones? La sensación que tiene la persona de estar manejando su propio tiempo.

Cuando sentimos control sobre nuestro tiempo, nos sentimos más felices. Por el contrario, nos estresamos cuando hemos perdido el poder sobre nuestro propio

tiempo. El estrés, el problema principal que vamos a trabajar este mes, tiene que ver con la sensación de que nos han quitado el tiempo.

Los estragos del reloj hoy en día son tan manifiestos que en Austria se ha creado una «Sociedad para la desaceleración del tiempo». Es una organización que pretende volver al tiempo natural y hacernos olvidar el cronómetro vital del mundo moderno. La labor se presenta difícil, porque se trata de cambiar un hábito interiorizado desde hace mucho en nuestra sociedad.

Ya a comienzos de siglo XX, Tuiavii de Tiavea, jefe samoano, realizó un viaje por varios países europeos y a su regreso resumió en once discursos qué eran y cómo vivíamos los *papalagi*, «los hombres blancos». Esto es lo que contaba sobre nuestro manejo del tiempo:

Los papalagi sienten pasión por algo que no podéis comprender pero que a pesar de esto existe, el tiempo. Lo toman muy en serio y cuentan toda clase de tonterías sobre él. Aunque nunca habrá más tiempo entre el amanecer y el ocaso, esto no es suficiente para ellos. Los papalagi nunca están satisfechos con su tiempo y culpan al Gran Espíritu por no darles más. Sí, difaman a Dios y a su gran sabiduría dividiendo cada nuevo día en un complejo patrón, cortándolo en piezas, del mismo modo que nosotros cortamos el interior de un coco con nuestro machete. Cada parte tiene su nombre. Todas ellas son llamadas segundos, minutos u horas.

El segundo es más pequeño que la hora. Pero todos ellos ensartados juntos forman una hora. Para hacer una hora, necesitas sesenta minutos y muchos, muchos segundos. Esta es una historia increíblemente confusa, de la cual yo mismo no he entendido todavía los puntos más sutiles, puesto que es difícil para mí estudiar esta tontería más allá de lo necesario. Pero los papalagi le atribuyen mucha importancia. Hombres y mujeres y hasta niños demasiado pequeños para andar, llevan una máquina pequeña, plana y redonda, dentro de sus taparrabos, atada a una cadena de metal pesado colgando alrededor de la garganta o alrededor de la muñeca; una máquina que les dice la hora.

Leerlo no es fácil. Se les enseña a los niños arrimándolos a sus orejas, para despertar su curiosidad. Estas máquinas son tan ligeras que puedes levantarlas con los dedos y llevan una maquinaria dentro de sus estómagos, como los grandes barcos que todos vosotros conocéis. Hay también grandes máquinas del tiempo que permanecen de pie en el interior de sus cabañas, o colgando de una gran casa para así ser más visibles. Ahora bien, cuando una parte del tiempo ha pasado, queda indicado por dos pequeños dedos sobre la cara de la máquina y al mismo tiempo grita y un espíritu hace chocar el hierro en sus interiores. Cuando en una ciudad europea ha pasado una cierta parte del tiempo, estalla en un espantoso y clamoroso estrépito. Cuando este ruido del tiempo suena, los papalagi se lamentan: «¡Terrible, otra hora esfumada!». Y entonces, como una norma, ponen un rostro sombrío como alguien que tiene que vivir una gran tragedia. Asombroso, pues inmediatamente después empieza una nueva hora.

Nunca he sido capaz de comprender eso, pero creo que debe de ser una enfermedad. Lamentos comunes a la gente blanca son: «el tiempo se desvanece como el humo», o «el tiempo corre», y «dame solo un poco más de tiempo». He dicho que es probablemente alguna clase de enfermedad; porque cuando el hombre blanco siente deseos de hacer algo, cuando por ejemplo su corazón desea ir caminando por el sol o navegar en un bote por el río, o hacer el amor a su amiga, usualmente se priva de su propia dicha al ser incapaz de encontrarlo. Mencionará miles de cosas que se llevan su tiempo. Malhumorado y farfullando soporta un trabajo que no siente ganas de realizar, que no le da ningún placer, y al cual nadie le obliga más que él

mismo. Y cuando repentinamente descubre que en verdad tiene tiempo o cuando otros le dan tiempo —los papalagi se dan a menudo unos a otros tiempo y ningún regalo es máspreciado que ese—, entonces descubre que no sabe qué hacer durante ese tiempo en particular, o que está demasiado cansado de su trabajo sin alegría. Y siempre está determinado a hacer esas cosas mañana porque hoy no tiene tiempo.

¿Existe alguna descripción mejor del estrés del mundo moderno? Está claro que el precio que hemos pagado por ciertas cuestiones (libertad, estimulación intelectual, independencia...) es la dificultad para llevar las riendas de nuestro propio tiempo y no estresarnos. Por eso es tan importante volver a hacernos con el control.

### 3

## Cuando la responsabilidad nos sobrepasa

En el capítulo anterior te hablé de las diferentes percepciones que tenemos del tiempo (objetivo y subjetivo) en función de la situación. Pero hay otro factor que influye en cómo sentimos el tiempo: la sensación de culpabilidad que arrastramos. Cuando nos sentimos mal con nosotros mismos por acontecimientos anteriores, invertimos un montón de tiempo inútil para intentar expiar nuestra culpabilidad. Ese esfuerzo siempre será inútil: no podemos dar marcha atrás y enmendar nuestros supuestos fallos. El exceso de culpabilidad nos llevará a sentir que el tiempo es insuficiente y, al final, a tirar la toalla.

Las razones por las que podemos caer en ese círculo vicioso dependen de nuestro tipo de personalidad.

Los de control externo, por ejemplo, pueden agobiarse porque sienten que el destino (o su jefe, o su pareja, o...) les ha jugado una mala pasada, el tiempo se les ha quedado corto y eso les ha llevado a una situación imposible de cambiar.

Los de control interno pueden creer que tienen las riendas de lo que ocurre y sentirse culpables si no hacen las cosas a tiempo.

En los dos casos, el exceso de responsabilización se transforma en culpa, y esta acaba llevándonos a no ser capaces de desconectar y a estresarnos.

Cuando esto ocurre, es esencial pararnos y desconectar.

Desligarnos del problema es una actitud sana que nos ayuda a evitar el estrés. El arte del descanso es parte del arte de trabajar: desde los primeros estudios sobre el estrés se sabe que la capacidad de desconectar es esencial para prevenirlo. Saber «jugar», es decir, dedicarnos a actividades que no tengan ninguna consecuencia y que, por lo tanto, no nos responsabilicen, es esencial para la buena salud mental. Y es que estar demasiado metidos en un problema nos quita fluidez a la hora de resolverlo.

En *El juego de Ender*, la estimulante novela de O. S. Card, se pone en manos de un

muchacho espontáneo y audaz el destino de toda la humanidad. Y precisamente para evitar que el niño se bloquee por el exceso de presión, sus mentores le hacen pensar que está divirtiéndose con un excitante juego cuando en realidad dirige las tropas galácticas que luchan contra millones de invasores. Saben que el exceso de responsabilidad bloquearía su espontaneidad y le haría más previsible. Y quieren evitarlo.

Y es que hay muchas historias que muestran las nefastas consecuencias de un exceso de responsabilidad que acaba transformándose en culpa. Te voy a contar un ejemplo extremo: la historia de una persona que se suicidó en Kioto hace aproximadamente treinta años porque se sentía responsable de la pérdida de un cuadro. En aquellos días, algunas obras del artista francés Toulouse-Lautrec estaban siendo expuestas en aquella ciudad. Días más tarde de la inauguración de la exposición, la embajada francesa recibe a una comisión japonesa que anuncia que uno de los cuadros ha sido robado. Los miembros de la comisión anuncian al embajador que han puesto dinero entre todos y que adelantarán la suma del seguro hasta que este llegue. El embajador intenta consolarles: les explica que el cuadro era secundario y que no hay que preocuparse por su pérdida. Pero mientras dice estas palabras, se da cuenta de que no ha dejado hablar a los japoneses. Estos todavía tienen algo más que añadir: con tono tranquilo, explican que el director del museo se ha suicidado para asumir su responsabilidad, presentar excusas y limpiar su honor de esa mancha.

El sentimiento de culpa es una de las emociones más penosas para el ser humano. De hecho, todas las culturas del mundo han ideado formas de afrontarlo que van desde los sacrificios de perdón a los dioses hasta la creación de chivos expiatorios. Siempre es difícil, para cualquier miembro de una cultura, entender cómo se maneja la culpa en otras sociedades.

Nuestra sociedad está cambiando radicalmente en su forma de afrontar este sentimiento. A pesar de que hay pensadores que hablan de que toda la civilización judeocristiana se basa en la explotación del malestar que produce este sentimiento, hoy en día se habla poco de la culpa.

Lo observo continuamente en terapia: sentirse culpable es poco adaptativo. Lo que tenemos que conseguir los seres humanos es sentirnos responsables de los errores, no culpables. La diferencia es radical: si uno se siente responsable de la pérdida de un cuadro, por ejemplo, no se suicida. Trata de encontrarlo.

Aun así, la culpa es algo que sigue existiendo y decidiendo gran parte de nuestras

vidas. Mi anécdota preferida acerca de su influencia es un sencillo pero ilustrativo experimento. En él se conseguía (no fue difícil) que un grupo de estudiantes hiciese trampas en un examen. Al terminar, el profesor pedía voluntarios para ayudarlo a corregir: solo se quedaron los que habían copiado. El resto se fue porque no se sentía culpable.

Seguimos actuando en función de nuestra culpa. Muchas de las cosas que hacemos tienen que ver con este sentimiento y con nuestra necesidad de volver a sentirnos mejor. Pocas veces conseguimos ser responsables: la mayoría de las veces nos conformamos con actos que mitiguen nuestra tensión, aunque no sirvan para nada o no tengan nada que ver con aquellos a los que hemos hecho daño. El suicidio ritual es una de las soluciones para la culpa más extrañas desde nuestro punto de vista. En el caso del director del museo japonés, además, el acto nos resulta profundamente inútil porque, de hecho, el cuadro apareció días después. Pero conviene recordar que, aunque nosotros no llevamos la culpa a ese extremo, podemos llegar a estar completamente paralizados por ese sentimiento y no afrontar nuestras responsabilidades.

## El planificador, instrucciones de uso

Lo principal que tienes que conseguir para gestionar el tiempo (subjetivo y objetivo) y la culpa es adquirir el hábito de usar un «planificador». Usar una agenda (da igual que sea de papel, de ordenador o electrónica) te va a ayudar a recuperar el control sobre el tiempo y la responsabilidad.

Lo primero se consigue porque este hábito te permite dividir tu vida en intervalos cortos con refuerzo a corto plazo. Los seres humanos no estamos muy preparados para emprender tareas que tardan en dar sus frutos: necesitamos conseguir siempre un cierto refuerzo inmediato en todo lo que hacemos. Si yo tengo apuntado en mi agenda que voy a dedicar dos horas a redactar un informe, me sentiré contento por el trabajo bien hecho al final de ese corto período. Sin embargo, si yo me planteo el día como un largo espacio de tiempo que tengo que atravesar para llegar a conseguir mis metas, el lapso que tengo que esperar para conseguir el refuerzo de la satisfacción es demasiado largo. Esta es la razón por la cual, cuando tenemos mucho tiempo, hacemos menos cosas que cuando tenemos poco. Estudiamos siempre en los días anteriores a los exámenes (cuando estos se avecinan) y terminamos nuestro trabajo cuando los plazos están a punto de cumplirse. En los intervalos cortos de tiempo funcionamos a tope porque sabemos que en breve llegará la recompensa. Usamos mejor esos lapsos tanto a nivel objetivo como subjetivo. El planificador te ayudará a dividir el día en ese tipo de intervalos.

Por otra parte, adquirir este hábito te ayudará a sustituir culpabilidad (una emoción poco adaptativa) por responsabilidad (una emoción sana). Tu agenda te ayudará a abandonar la sensación general de «no lo estoy haciendo bien» (que es la que lleva a la culpa) y sustituirla por el sentimiento de responsabilidad que da saber qué cosas puedes mejorar y qué otras has resuelto bien. Un planificador sirve para dejar de

generalizar y empezar a focalizar, que es el primer cambio de chip necesario para dejar de preocuparse y empezar a ocuparse.

Por último, esta técnica te ayudará a maximizar tu eficacia. En cualquiera de los tres mundos que estamos trabajando, hay una cierta tendencia en nosotros a sustituir tiempo y esfuerzo por resultados. Es fácil, por ejemplo, caer en el excesivo perfeccionismo que nos lleva a no acabar nada y, por lo tanto, a derrochar esfuerzo en balde. Y también es factible que caigamos en un viejo mal: no saber priorizar. Todos reconocemos que, a veces, uno de los mejores medios para evitar las tareas necesarias e incluso urgentes es parecer estar muy ocupado en cosas que ya están hechas o que son inútiles. La agenda te ayudará a recordar que no se trata de derrochar tiempo y esfuerzo, sino de conseguir eficacia.

Para que este método funcione, solo necesitamos cumplir una serie de normas. Si no las tienes en cuenta, seguramente el uso de la agenda te resultará desagradable o imposible. De hecho, un planificador solo tiene sentido si se aplican estas ideas:

— Selecciona un solo planificador que, intuitivamente, creas que va con tu forma de ser. Y utiliza únicamente esa agenda como calendario de vida. Las personas orientadas a los aparatos mecánicos, que aprenden a utilizar tecnología nueva rápidamente (se suele corresponder con personas abiertas a la experiencia), acostumbran preferir un organizador electrónico. Los menos orientados a la tecnología, los buscadores de hábitos, escogen habitualmente un modelo de papel y lápiz. Si es de este último tipo, la estética es importante (recuerda que va a ser tu objeto personal más visitado). Pero cuando escojas, echa un vistazo a los diferentes tipos de páginas diarias, semanales y mensuales. ¿Eres de los que programa muchas citas en períodos de una hora o media hora? Entonces utiliza una perspectiva diaria clara. ¿Haces muchas listas de «cosas pendientes» pero no programas muchas citas? Tal vez necesitas una perspectiva semanal con mucho espacio para hacer listas. Tu planificador diario debe ser el único calendario de planificación para todo lo que quieres hacer (trabajo, hogar, personal). Usar calendarios separados en la casa y en la oficina puede ser confuso y abrumador. De hecho, la idea es que en el planificador entren los tres mundos: personal, laboral y familiar. Te aconsejo, eso sí, que puedas distinguir si la entrada que has apuntado en la agenda es de uno u otro de estos ámbitos. Por ejemplo, usando diferentes colores o mayúsculas y minúsculas.

—Busca un lugar único y accesible para guardar tu agenda. Cuanto más seguro mejor: es muy importante que no tengas la sensación de estar planificando para que lo lean otros, porque la intimidad te ayudará a ser realista y no plantearte objetivos

inaccesibles. Nuestro Yo Ideal (recuerda lo que hablamos el primer mes) se «dispara» cuando tenemos que exponer nuestras metas al escrutinio de otras personas. Sería bueno que tu planificador estuviera codificado: por ejemplo, diferentes colores o diferente tipo de letra según la actividad.

— Habitúate a consultar tu planificador con regularidad. Aquí te recuerdo lo que trabajamos el segundo mes: un hábito no es algo que se adquiere de un día para otro. Te olvidarás muchas veces de llevar tu agenda, se te olvidará consultarla, cometerás errores por confiar en ella... No importa: los errores, en momentos así, son oportunidades de aprender. Prográmate la alarma del reloj o asocia ciertas actividades (desayunar, comer, salida del trabajo, etc.) con la visita a la agenda. La idea es conseguir revisarla un mínimo de tres veces al día: por la mañana para planificar/repasar los eventos venideros, al mediodía para hacer correcciones a medio camino y para refrescar la memoria sobre los eventos restantes, y al final de la jornada, para planificar/repasar los eventos del día siguiente.

— Usa el planificador como un «basurero» o «depósito mental». Cuando estamos estresados, experimentamos un flujo constante de ideas que inundan nuestras mentes. Y nos frustramos con frecuencia porque no podemos recordarlas cuando las necesitamos. Usar una agenda como un depósito mental evita este dilema. Te sugiero que practiques al principio anotando cualquier pensamiento que quieras capturar según se te ocurra. Si el método que has elegido es adecuado, tienes que conseguir mandar todas esas ideas a tu agenda.

— Tu agenda debe contener tanto actividades destinadas a conseguir objetivos como tiempo dedicado al disfrute. Recuerda lo que trabajamos el primer mes sobre separación entre Yo Ideal, Yo Real y Yo Indeseado: un planificador muy repleto de trabajo acabaría por colapsarte, una agenda llena de diversión acabaría por hacerte sentir inútil. Y recuerda: en los tres tipos de actividades, lo que apuntes en tu planificador debe ser lo más preciso posible. «Reunirme con María para llegar a un acuerdo sobre la publicidad» es mejor que «María». Apuntar «*Blade Runner* con Jorge y Pedro» es mejor que «Cine». Y «Llevar a Inés al cumpleaños de Carmen» es mejor que «Cumpleaños».

— Revisa las entradas de la agenda cada cierto tiempo (dos o tres días) y actúa en función de cómo van las cosas. Si has cumplido un ochenta por ciento de lo escrito, pasa las cosas que quedaron sin hacer a los días siguientes... y prémiate (es importante que tengas refuerzos pensados para esos momentos de evaluación). Si has cumplido menos del ochenta por ciento, analiza las entradas sin completar y trata de

pensar qué interfirió (llamadas telefónicas, otras interrupciones, tiempo insuficiente, no contar con todo lo necesario para realizar la tarea, crisis inesperadas...). Pensar en estos términos te ayudará a ser más realista acerca de lo que se puede lograr en un día. No revises tus objetivos: busca primero otros acercamientos para completar las tareas, tales como delegar, modernizar la estrategia o eliminar tareas. Otra técnica que puedes usar cuando veas que estás incumpliendo tu compromiso contigo mismo es dar un orden de prioridad a cada tarea que incluyas en tu agenda. Pon, por ejemplo, una letra delante de cada entrada: E «Esencial», I «Importante» o A «Accesorio». Recuerda: es importante que te centres en lo esencial (recuerda la relación entre eficacia y capacidad para centrarse en el objetivo que trabajamos el segundo mes). Para conseguirlo, puedes puntuar las actividades realizadas: 3, si has hecho algo esencial; 2, si era importante; y 1, si era accesorio. Después, cuando evalúes si has cumplido más o menos del ochenta por ciento, hazlo en función de estas puntuaciones.

#### EJERCICIO 14

##### CONSTRUYENDO UNA LISTA DE OBJETIVOS

Un planificador no es útil si no tenemos claros los objetivos que queremos alcanzar. Estructurar nuestra vida sin ninguna meta concreta sería como seguir una receta que no nos va a llevar a cocinar ningún plato. Por eso, a la vez que aprendes a habituarte a llevar una agenda, te voy a sugerir que elabores una lista de objetivos. Para hacerlo, te recomiendo seguir los siguientes pasos:

1. Inicia dos listas: OCP (Objetivos a Corto Plazo, por ejemplo, a un mes vista) y OLP (Objetivos a Largo Plazo, por ejemplo, un año). Empieza con una tormenta de ideas: da todas las respuestas posibles a la pregunta: «¿Cómo tendría que estar yo dentro de un mes para sentirme feliz?». Con esta pregunta, tendrás numerosos objetivos para la lista OCP. Hazte la misma pregunta y encuentra metas para la lista OLP. Si tienes dificultades, plantéate la pregunta de otra manera: «Una noche, dentro de un mes, ingiero una pastilla que cura todos mis problemas. Cuando me levanto por la mañana, soy feliz, ¿en qué lo noto?». Y fórmulate la misma pregunta para dentro de un año.
2. Una vez que hayas conseguido una lista exhaustiva de OCP y OLP, empieza a priorizar. Pon números a los objetivos, del 1 al 3, según la importancia que les concedes en este momento de tu vida. Tienes que reducir la lista hasta conseguir un máximo de cinco OCP y cinco OLP. No importa si unos y otros coinciden en temática. Por ejemplo, un OCP puede ser «Ir más al cine» y un OLP, «Conseguir una forma de divertirme más estimulante». Recuerda, otra vez, lo que hablamos en el segundo mes: tus metas deben abarcar tanto lo laboral como lo personal. Por ejemplo, dos pueden ser de un tipo y tres de otro.
3. Por último: trata de cuantificar los cinco OCP y los cinco OLP. Es decir: trata de enunciarlos de modo que, cuando se cumpla el plazo, podamos saber si se han conseguido o no. Por

ejemplo, el OCP que te he citado antes («Ir más al cine») puede convertirse en «Ir al cine tres veces al mes». Si lo escribo del segundo modo, cuando se acabe el corto plazo que he elegido (por ejemplo, dentro de un mes) podré comprobar si he cumplido el objetivo. La primera forma de enunciarlo era demasiado difusa.

## **EJEMPLO**

### **OCP. PLAZO DE REVISIÓN, UN MES**

- Escribir siete artículos al mes.
- Hacer diez entrevistas al mes.
- Generar cinco nuevas ideas para posibles temas cada mes.
- Tener tres horas al día libres con mis hijos.
- «Escaparme» un fin de semana al mes con mi pareja.

### **OLP. PLAZO DE REVISIÓN, UN AÑO**

- Escribir un libro.
- Comenzar un programa de radio.
- Mejorar las relaciones sexuales con mi pareja.
- Solucionar los problemas con los estudios de mi hijo mayor.
- Tener al menos cinco actividades estimulantes cada semana en mi tiempo libre.

## 5

### La importancia de creer en nosotros mismos

A partir de que comiences a usar el planificador, empezarás a notar que tu manejo del tiempo y de la responsabilidad es mucho mejor. Pero, evidentemente, te surgirán problemas. Y tu capacidad de seguir adelante dependerá de tu confianza en ti mismo...

Al economista Robert Lucas se le concedió el premio Nobel en el año 1995. Sin embargo, su alegría por el galardón se vio empañada por un hecho molesto. Por culpa de ese asunto, la anécdota ha pasado a la historia como uno de los mejores ejemplos de que la falta de confianza en uno mismo es siempre una mala táctica.

Robert Lucas se había divorciado de su esposa siete años antes de su día glorioso. En el acuerdo al que llegaron, se incluía una cláusula que le obligaba a repartir con ella la mitad de la cuantía del Nobel si algún día nuestro buen hombre lo conseguía. Y así ocurrió: el premio le fue concedido justo diecinueve días antes de que el acuerdo dejara de tener efecto, y Robert Lucas se vio obligado a dar la mitad del dinero a su ex.

Cuando le preguntaron al economista por qué había aceptado esa cláusula, él respondió: «Jamás creí que llegara a tener efecto. Nunca pensé que me pudieran conceder el premio Nobel. La única persona que pensaba que podría ocurrir esto era... ella».

Muchas investigaciones sobre la forma de funcionamiento de nuestra mente acaban llegando a una paradójica conclusión: los que no confían en sí mismos están más cerca de la verdad objetiva, pero los que confían en sus propias posibilidades son más felices.

Por ejemplo, en psicoterapia me enfrento continuamente con el realismo depresivo.

Noto que los seres humanos, cuando estamos deprimidos, somos más conscientes de nuestra propia realidad. Calculamos con mayor precisión la probabilidad de que nuestra pareja se rompa, de suspender un examen o de ser expulsados de nuestro trabajo. En realidad, no somos pesimistas acerca de nuestro potencial: somos realistas. Pero todo eso no nos sirve para nada. Porque calcular con objetividad esas probabilidades significa que estamos deprimidos, y eso aumenta nuestras posibilidades de fracaso. Los que creen en sí mismos, por el contrario, están más lejos de la realidad: creen que tienen más probabilidades de éxito de las reales. Pero ese error resulta útil: como confían en sí mismos, siguen intentándolo, y eso aumenta sus opciones.

Dicho de otro modo: parece que para ser feliz hay que estar un poco loco y pensar que tenemos más potencial que el que realmente poseemos. Ser racionales y precisos no sirve de nada. Y si no que se lo pregunten a Robert Lucas: el galardón que le concedieron fue un tributo a sus trabajos sobre las previsiones racionales en economía. Pero precisamente, la previsión racional de que no le iban a conceder el premio porque no lo merecía le dejó sin la mitad del dinero.

Tus nuevos pasos sobre conciliación tienen que superar un obstáculo: a veces no confiarás en ti mismo. Los demás lo notarán y eso hará que, por sus propios intereses, traten de apartarte de tu camino. Por eso era tan importante aquello que aprendimos en el segundo mes: la asertividad.

Ahora que sabes cuáles son tus objetivos, habrá momentos en los que se ponga a prueba el grado de control que ejerces sobre tu tiempo y la responsabilidad que tienes sobre tu propia vida. Habrá momentos difíciles que pondrán a prueba tu asertividad: tendrás que decir que no a personas a las que te cueste decepcionar, tendrás que hacer críticas a individuos que te inspiran temor y tendrás que expresar necesidades que no serán bien recibidas. El siguiente ejercicio es un ejemplo de un momento crítico de ese tipo que te servirá para entrenarte.

## **EJERCICIO 15**

### **CÓMO AFRONTAR CRÍTICAS... Y SEGUIR ADELANTE**

Recibir una crítica es una oportunidad de aprender, y por eso tenemos que aprender a escucharlas.

Además, debemos agradecer que nos informen de cómo mejorar nuestras actuaciones porque si no acabaríamos estando desconectados de los demás: nadie nos diría nada por miedo y eso es malo para nosotros.

Por último, aceptar asertivamente una crítica correcta nos hace más relevantes ante los ojos

de quienes nos critican o de quienes observan la escena. Un buen comienzo para afrontar los fallos y comportamientos erróneos es reconocerlos y aceptarlos asertivamente. Es la única forma de que las críticas no minen tu confianza en ti mismo y de que pongas en práctica uno de los derechos que estudiamos el segundo mes: el derecho a equivocarte. La asertividad es esencial en esta situación. Para conseguirla, te sugiero que en la próxima situación en la que alguien intente decirte algo que no le gusta de ti, trates de seguir estos pasos:

1) ANALIZA LA CRÍTICA. Sobre todo, pregúntate qué importancia encierra esa crítica, cuánta información tiene sobre ti el que la hace, cuántas personas y cuántas veces has escuchado esa misma crítica. Pero, sobre todo, decide si te parece o no pertinente.

2) ESCUCHA ACTIVAMENTE AL QUE TE HACE LA CRÍTICA. La escucha activa es la capacidad de oír a las otras personas y que se sientan escuchadas. No basta con que estemos atentos: tiene que parecerlo. Para conseguirlo, haz preguntas, resume lo que te han dicho, mira a la persona mientras está hablando, pide aclaraciones...

3) ACUERDO TOTAL O PARCIAL. Cuando alguien nos hace una crítica se abren muchas opciones ante nosotros. Es posible que la persona tenga razón. También puede suceder que lo que diga sea solo aprovechable en parte. Pero cabe una última posibilidad: que prácticamente no haya nada coherente en lo que dice. En el primer caso, acepta lo que la persona dice y recompénsala por habértelo dicho (recuerda que la otra persona también ha tenido que soportar la tensión que supone hacer la crítica). En el segundo, acepta la parte con la que estés de acuerdo; recompensa y expresa tu desacuerdo con el resto de forma asertiva. En el tercer caso, recompensa (siempre hay que hacerlo porque siempre es útil dejar abiertos los canales de comunicación) pero expresa tu desacuerdo.

4) COMPROMISO DE RECTIFICAR. Aceptar una crítica supone, en el caso de que haya algo útil en ella, comprometerse después a cambiar el comportamiento censurado. Si no hay compromiso de rectificación, la crítica todavía no ha sido aceptada.

### EJEMPLO

Alguien critica a Raquel porque había quedado en hacer una entrevista y le ha dado plantón al entrevistado.

JEFE: Raquel, el otro día habías quedado con Andrés Velázquez y se te olvidó. Esto mismo te ha pasado en dos o tres ocasiones. Lo hemos comentado y estamos preocupados: él ha dicho que no volverá a conceder una entrevista a nuestra revista. Yo creo que deberías tener una agenda...

RAQUEL (después de ANALIZAR LA CRÍTICA, ver que no hay nada personal en ella, que la hace una persona que tiene todos los datos y ESCUCHAR ACTIVAMENTE a su jefe): Es cierto. Lo siento (ACUERDO TOTAL). Te agradezco que me lo hayas dicho porque supongo que necesitaba un toque para cambiar (RECOMPENSA). La verdad es que, ahora que tengo la vida tan llena, si no apunto las cosas se me olvidan. Voy a empezar a usar una agenda: ya verás cómo no vuelve a pasar (COMPROMISO DE RECTIFICAR).

## 6

### Estar lejos para estar cerca

El psiquiatra Robert Lifton pasó varios meses en Hiroshima entrevistando a *hibakusha*. Esa es la palabra que designa a los supervivientes de la bomba atómica.

Así describe Lifton sus sensaciones durante la investigación:

Las primeras entrevistas me dejaron profundamente impresionado y emocionalmente exhausto. Pero a los pocos días mis reacciones cambiaron. Escuchaba las descripciones de los mismos horrores, pero ya no me afectaban del mismo modo. Me concentraba en las pautas recurrentes que comenzaba a detectar en las respuestas. Aunque en ningún momento llegué a insensibilizarme al sufrimiento, se impuso rápidamente una distancia más cómoda entre los *hibakusha* y yo.

Esa distancia era, a mi juicio, absolutamente imprescindible no solo desde el punto de vista de las exigencias intelectuales del trabajo que debía llevar a cabo, sino también desde la perspectiva de mis necesidades emocionales.

Lifton describe aquí una de las estrategias más usadas por aquellos que intentan ayudar a los demás en situaciones emocionalmente intensas. Se trata del alejamiento emocional, la capacidad de no sumergirse en el dolor de aquellos a los que están intentando ayudar. Todos hemos intentado echar una mano a personas que sufren y todos sabemos lo importante que resulta tener esa aptitud. En el mundo familiar, en el mundo laboral y en el mundo personal es básico, cuando se intenta ayudar a otros, alejarse emocionalmente de ellos.

El sentimiento que está intentando conseguir este psiquiatra es válido, probablemente, para cualquier relación de ayuda. Se trata de conseguir un equilibrio difícil entre frialdad e implicación. Por una parte, el dolor de la persona que sufre no debe hacernos perder la racionalidad, porque si no, no ayudaríamos en nada. Llorar junto con aquellos que sufren solo sirve para multiplicar su llanto.

Pero por otra parte, la frialdad extrema nos quitaría eficacia a la hora de ayudar.

Nadie se siente escuchado por una persona insensible; nadie hace caso a los consejos de una especie de robot.

¿Cómo se soluciona el dilema?

Las personas más reflexivas suelen tender a una táctica: no se comprometen emocionalmente con el sufrimiento del otro, pero viven con intensidad su evolución. No comparten el dolor inicial del otro, pero se alegran a medida que van viendo que la persona sale adelante: solo se entristecen cuando no lo consigue.

Los más impulsivos suelen ir alternando momentos de implicación emocional (una frase que les ha «tocado», una mirada que les emociona...) con otros momentos de distanciamiento.

Los introvertidos suelen buscar instantes de soledad en los que reconsideran la situación y tratan de entender el problema desde la distancia. Los más extrovertidos buscan otras personas distintas a aquella a la que ayudan para encontrar en ellas la alegría y las fuerzas que necesitan para no caer.

En todo caso, hay un enemigo común de todos estos tipos de personas: la dificultad para decir que no. Para ayudar a una persona de nuestra familia, a alguien que forma parte de nuestro mundo personal o a un compañero de trabajo, es esencial mantener la tensión que supone no implicarnos completamente en el problema. Las personas que sufren tienden a sumergirnos en su estado de ánimo: no se dan cuenta que eso hace que seamos más ineficaces a la hora de ayudarlos. Por eso, otra de las habilidades importantes para no perder el equilibrio entre mundo laboral, personal y familiar es aprender a decir que no.

## EJERCICIO 16

### SÍ PUEDES DECIR QUE NO

Existen diferentes técnicas para decir NO a otras personas sin sentirnos culpables. Vamos a revisar tres de ellas, que nos ayudarán a practicar el ejercicio.

#### **Técnica del disco rayado**

Cuando negociamos con alguien a quien le resulta incómoda nuestra postura, es habitual que esta persona intente cambiar de tema. Por eso es esencial que nos centremos en nuestro argumento sin hacer caso a las distracciones que quiere provocar el otro. Para conseguirlo, tenemos que repetir las palabras que expresan nuestros deseos, pensamientos, etc., sin enojarnos ni levantar la voz, ignorando las presiones de la otra persona. Al actuar como si tuviéramos grabadas nuestras opiniones, conseguimos que la otra persona sienta que no tiene nada que hacer. No vale la pena que insista, pues repetiremos lo grabado cuantas veces sea

necesario sin atender a nuevos mensajes. Es una técnica defensiva, no de ataque, que se basa en uno de los derechos básicos de comunicación: «Tengo derecho a tener necesidades y que esas necesidades sean tan importantes como las demás».

### **Técnica del banco de niebla**

Consiste en diluir y quitar importancia a los reproches que los demás utilizan para no dejarnos hablar. Cuando alguien no quiere escuchar nuestras demandas, es habitual que responda a nuestras críticas con otra crítica. Mediante la táctica del banco de niebla, ese tipo de injerencias entran en una nube que te protege y no resuenan emocionalmente en tu interior. Gracias a eso, dejas de sentirte culpable y no entras en una dinámica de autojustificaciones. Es una estrategia ideal cuando estás discutiendo con alguien y quieres que escuche tus demandas, pero no quieres ningunear las suyas porque consideras que eso empeoraría las cosas. O para decir que «no» a alguien y no sentirte culpable. O para ignorar las críticas que solo tienen como fin humillarte. La técnica del banco de niebla se combina muy bien con la del disco rayado.

### **Preguntas socráticas**

Se trata de que, mediante nuestras preguntas, la otra persona acabe convenciéndose a sí misma de que no tiene razón. Nosotros no afirmamos nada, solo preguntamos. Nuestros interrogantes van encaminados a que el otro vea las absurdas consecuencias de lo que está diciendo o lo incoherente que resulta con el resto de su pensamiento. El nombre viene de los Diálogos de Platón. En ellos, Sócrates (el protagonista) convencía a los demás sin afirmar en ningún momento nada. Lo que hacía era someter a su contrincante a una batería de preguntas que, al final, le llevaban a un callejón sin salida a no ser que aceptara la idea que Sócrates quería demostrar.

Pues bien, lo que te pido en esta ocasión es que trates de practicar estas tres técnicas en alguna ocasión en la que habitualmente seas poco asertivo. Después me gustaría que trataras de recordar la conversación y apuntarla en tu cuaderno de conciliación para que te sirva de ejemplo en próximas ocasiones.

### **EJEMPLO**

La técnica del disco rayado la usé ayer con mi jefe. La conversación transcurrió más o menos así:

JEFE: ¿Qué tal te vendría quedarte esta tarde hasta las siete y acabamos de maquetar el artículo?

YO: La verdad es que no me viene bien. Ya sabes que tengo la clase de francés y no puedo cambiarla.

JEFE: Bueno, pero seguro que por un día no pasa nada...

YO: Sí, sí, de verdad que la clase es muy importante.

JEFE: ... Además, así mañana podríamos estar más libres y dedicarnos a los proyectos para el

mes que viene.

YO: Ya, pero de verdad que la clase de francés es muy importante para mí.

JEFE: Ya veo, ¡qué perra has cogido con la dichosa frase!

YO: Sí, ya te digo que a no ser por algo muy urgente prefiero no saltármela.

Al final conseguí ir a francés, porque lo que pretendía él era que yo le quitara importancia a la clase y acabara sintiéndome culpable si no me quedaba una hora más «por una tontería». Pero con la técnica del disco rayado conseguí convencerme a mí misma de que mi necesidad de ir a clase era tan importante como la suya de agilizar el trabajo.

La técnica del banco de niebla la utilicé con mi «amiga» (nunca sé si merece que la llame así) Mónica. Siempre se mete con mi aspecto físico. En parte tiene razón, pero me molestaba mucho su tono. Con la estrategia conseguí quitarle importancia. La conversación la recuerdo así:

YO: Pues fui a probarme el vestido y...

MÓNICA: Has engordado un poco, ¿no?

YO: Sí, es verdad, podría estar más delgada. Pero vaya, lo que te contaba del vestido es que me gustó cómo me quedaba.

M: Deberías ponerte a régimen.

YO: Sí, tengo algunas ideas. Ya te contaré.

M: Bueno, y no olvides el deporte.

YO: Sí, a lo mejor me decido por alguno.

M: Pues yo te aconsejo que te decidas ya porque francamente estás gorda.

YO: Sé que podría estar más delgada. Pero, chica, aun así, el vestido me queda genial.

Al final dejó de insistir.

Por último, la técnica de las preguntas socráticas la usé con Andrés. A veces insiste mucho cuando quiere relaciones, y soy consciente de que le decía que sí por no sentirme culpable. El otro día, en vez de decirle que sí, utilicé la técnica. De esta conversación no me acuerdo exactamente (tendría que haberla apuntado), pero recuerdo alguna de las preguntas que le hice:

- ¿Crees que puedo sentirme presionada cuando me insistes de esa manera?
- ¿No te parece que eso puede contribuir a que luego me apetezca menos?
- ¿No te gustaría más que todo fuera más espontáneo por mi parte?

Al final, hablamos muy bien sobre el tema. Creo que, además de ayudarme a decir que no, la técnica me ayudó a encarar este tema con él. Era una conversación difícil que tenía pendiente, y usando esta técnica pudimos hablar muy relajados. Él no sentía que yo le estuviera reprochando nada, simplemente le ayudé a reflexionar.

## Un fantasma recorre Europa

Verano de 2007. Todos los medios de comunicación hablan de la noticia: un alto ejecutivo español ha matado a martillazos a su hija de dos años. Nadie puede saber lo que ocurrió: no conocemos ni el diagnóstico de los profesionales de la salud mental ni la denuncia concreta de la policía. Sin embargo, todos los comentaristas hablan de estrés laboral. El puesto de trabajo que ocupaba esta persona, las presiones que sufría, el dinero que se jugaba en cada operación... Para el imaginario colectivo, fue fácil pensar en el estrés excesivo como causa probable.

Y es que este síndrome está continuamente presente en nuestra sociedad. Según la Sociedad Española de Estudios del Estrés, más de la mitad de los ciudadanos españoles han padecido o padecen este síndrome en exceso. Y eso, según la OMS, aumenta su riesgo de hipertensión arterial, gastritis y úlceras en el estómago y el intestino, disminución de la función renal, problemas del sueño, astenia (agotamiento), alteraciones del apetito, tensión muscular, cefaleas, etc.

Y estas son solo las consecuencias más contrastadas del distrés (estrés negativo). Además de estos riesgos, aparecen continuamente estudios que relacionan este síndrome con factores de falta de salud muy diversos. Tres ejemplos recientes: Paul Lattimore, experto en conducta alimentaria de la Universidad John Moores de Liverpool, dirige estudios que relacionan el nivel incontrolado de estrés con el sobrepeso. El Departamento de Medicina de la Universidad de Granada acaba de publicar una investigación que revela que vivir cotidianamente este síndrome puede incrementar los síntomas de los enfermos de lupus, una enfermedad autoinmune muy conocida por los aficionados a *House*. Y la Escuela de Medicina de la Universidad de Miami acaba de publicar un estudio en la revista *Psychosomatic Medicine* en la que correlaciona altos niveles de estrés materno con el nacimiento prematuro y el bajo peso del bebé.

¿Qué es este fenómeno omnipresente en el mundo cotidiano?

El estrés es la reacción que nos sirve a los seres vivos para adaptarnos a los cambios. Cuando sentimos que un acontecimiento exige de nosotros un sobreesfuerzo, ponemos en marcha una serie de mecanismos bioquímicos que nos ayudan a obtener la energía que necesitamos para afrontarlo. Cuando nos enfrentamos a un agente estresante, el hipotálamo alerta al sistema nervioso autónomo y activa la hipófisis y la tiroides. Estas glándulas se encargan de que segreguemos adrenalina y noradrenalina, que nos preparan para enfrentarnos a la situación perturbadora, bien sea huyendo o bien sea luchando.

A esa estrategia de afrontamiento bioquímica la denominamos estrés.

El concepto se remonta a la década de 1930. En esos años, Hans Selye, joven estudiante de medicina en la Universidad de Praga, observó que muchos pacientes presentaban síntomas comunes aparte de los propios de su enfermedad. El cansancio, la pérdida del apetito, las dificultades para conciliar el sueño y la astenia (sensación de debilidad) eran síntomas generales en todos los enfermos. Quizá por eso, nuestro protagonista llamó al conjunto síndrome de Estar Enfermo. Después, ya licenciado, Selye desarrolló una serie de experimentos para intentar entender lo que ocurría. Los resultados de sus investigaciones mostraron que las ratas de laboratorio sometidas a ejercicio físico extenuante acababan teniendo un nivel elevado de hormonas suprarrenales (ACTH, adrenalina y noradrenalina), sufriendo atrofia del sistema linfático e incrementando la presencia de úlceras gástricas. A este conjunto de alteraciones las denominó «estrés biológico».

Estos cambios no se producen de forma repentina. Según Selye, existen tres fases en la reacción corporal. En un primer momento, se da la fase de alarma. Cuando se enfrenta a una situación difícil o nueva, el cerebro analiza los nuevos elementos, los compara recurriendo a la memoria de coyunturas similares y si entiende que no dispone de energía para responder, envía órdenes para que el organismo libere adrenalina. El cuerpo se prepara para responder. Se aumenta la frecuencia cardíaca, se tensan los músculos y las pequeñas arterias que irrigan la piel y los órganos menos críticos (riñones, intestinos) se contraen para disminuir la pérdida de sangre en caso de heridas y para dar prioridad al cerebro y los órganos más críticos para la acción (corazón, pulmones, músculos).

Después se pone en marcha la fase de resistencia. El cuerpo se mantiene activo mientras dura la estimulación, y aunque aparecen los primeros síntomas de cansancio,

sigue respondiendo bien. Cuando la situación que se siente como estresante cesa, el organismo vuelve a la normalidad.

Por último, si la activación, los estímulos y las demandas no disminuyen, el nivel de resistencia termina por agotarse, apareciendo de nuevo la fase de alarma.

A partir de los efectos de esta última fase se empezó a hablar del distrés, es decir, de las posibles consecuencias fisiológicas negativas de esta reacción corporal. Como recordaba Selye, «el estrés se convierte en peligroso cuando aparece con frecuencia, se prolonga de modo inusual o se concentra en un órgano del cuerpo».

## FICHA 8

### LA RESPUESTA ESTÁ EN EL AIRE

Uno de los cambios más sencillos y eficaces que podemos poner en marcha para aliviar nuestro nivel de distrés es la respiración.

Cuando inhalamos aire correctamente, utilizando toda la capacidad de nuestros pulmones, garantizamos una suficiente oxigenación de los tejidos. Sin embargo, el estado de hiperactivación que este síndrome pone en marcha nos lleva a una respiración superficial, rápida e incompleta. Solo se aprovecha una parte de la capacidad pulmonar y no se logra una buena oxigenación, clave para fortalecer los procesos metabólicos y de oxidación. Mantener esto durante un cierto tiempo, mientras el organismo está en estado de alerta, es adaptativo. Pero seguir respirando de esta manera continuamente contribuye a incrementar nuestro estado de ansiedad y, finalmente, genera distrés.

Los expertos suelen distinguir tres tipos de respiración:

**Alta o clavicular:** Los músculos del cuello tiran de las costillas superiores hacia arriba. El diafragma y el abdomen prácticamente no intervienen. Gasta mucha energía y se obtiene poco rendimiento.

**Media o intercostal:** Mejor que la anterior. Las costillas y el diafragma se levantan ligeramente y el pecho se dilata parcialmente. Es la forma habitual de respirar de muchas personas.

**Respiración baja o abdominal:** Es más profunda que las anteriores, y la mejor de las tres. El diafragma es un músculo potente situado entre el tórax y el abdomen que en reposo está arqueado hacia arriba; cuando se contrae se aplanan, hace presión sobre los órganos abdominales a los que empuja hacia fuera, por lo que se abomba el abdomen.

La respiración completa es la que consigue hacer trabajar todos los músculos implicados en las tres.

Para conseguirla, se recomienda este ejercicio en tres pasos. Las primeras veces es aconsejable practicarlo delante de un espejo, colocando una mano sobre el abdomen y otra sobre el tórax, para poder sentir los músculos implicados. Prácticalo durante un tiempo.

Después irás interiorizando esta forma de respirar, sin necesidad de ejecutarla conscientemente.

**1. INHALACIÓN.** Mantén la columna vertebral recta y, respirando siempre por las fosas nasales, inhala llenando primero la parte inferior de los pulmones. Para conseguirlo tendrás que usar el diafragma. Al descender, abomba el abdomen, elevando las costillas interiores, esternón y pecho. Por último, llena la parte alta de los pulmones alzando la parte superior del pecho, como si tiraras del cuello. Tendrás que practicar para conseguir que estos tres pasos se desarrollen, poco a poco, sin solución de continuidad.

**2. MANTENIMIENTO.** Una vez finalizada la inhalación, que dura un par de segundos, retén el aire unos segundos.

**3. EXHALACIÓN.** Exhala muy despacio metiendo poco a poco el abdomen y descendiendo la parrilla costal hasta expulsar todo el aire, para aflojar al final el pecho y el abdomen.

## Cómo perder miedo al estrés

El concepto seminal de Selye, de connotaciones fundamentalmente biológicas, se fue complicando cuando se estudió este fenómeno en primates.

Al ser más inteligentes, los primates resuelven más rápido sus necesidades básicas y tienen más tiempo libre. En vez de estar continuamente pendientes de factores que son vitales, como la alimentación o huir del enemigo, están sometidos en mucha mayor medida a factores estresantes derivados de sus relaciones sociales. El problema es que estas respuestas se tienen que dar ante temores más indefinidos y complejos y, además, se preparan con más antelación. Esos tres factores hacen que pasemos del estrés puntual al estrés global. Y para este último, nuestro organismo está menos preparado.

Hoy en día, cuando hablamos de este síndrome no lo hacemos depender únicamente de factores externos. La evolución nos ha llevado a una vida en la que el estrés pocas veces sucede como respuesta genéticamente programada ante acontecimientos puntuales. En nuestro ámbito vital, estos síntomas aparecen más bien a partir del sentimiento subjetivo que nos producen los sucesos cotidianos.

En los tres ámbitos que trata este libro existen acontecimientos estresantes. Discusiones conyugales, problemas laborales, nacimiento de hijos, enfermedades... Pero estos eventos no nos afectan de la misma manera: hay personas que se sienten desbordadas y hay otras que no. Para las primeras, afrontarlos supone elevar el nivel de estrés. Para las segundas, el de eustrés (estrés positivo).

Hay muchos factores que explican estas diferencias. Uno de ellos es la valoración que hacemos de la situación. El estrés surge como consecuencia de la puesta en marcha de ciertos procesos mentales. Si interpretamos lo que está ocurriendo como peligroso o consideramos que nuestros recursos son insuficientes a la hora de afrontarlo, pondremos en marcha los mecanismos de alarma. De lo contrario,

permaneceremos estables. El distrés surge solo cuando entendemos la situación como impositiva o como un reto que supera nuestros recursos.

¿Y cómo decidimos si estamos ante una situación que conlleva riesgo o desborda nuestros recursos? ¿Qué baremo utiliza nuestro organismo para saber si debe entrar en estado de alarma?

Las investigaciones actuales se centran en tres tipos de factores decisivos:

Por una parte, la predisposición genética. Hay personas que sobrellevan un mayor grado de activación y otras que tienen una baja tolerancia a este estado. Y estas diferencias tienen, en parte, una causa bioquímica. Se calcula que una de cada diez personas tiene muy poca tolerancia al estrés debido a sus bajos niveles de ciertas sustancias necesarias para resistir ese estado de activación general del organismo. Las más importantes son la serotonina (químico cerebral que conduce al sueño y regula el reloj interno), la adrenalina y la noradrenalina (que ya te he mencionado como responsables de la movilización de azúcares para conseguir altos niveles de energía) y la dopamina (que interviene en el mecanismo del dolor y dirige el «centro del placer»). Los individuos que heredan poca capacidad para fabricar estas sustancias reciben también como patrimonio una escasa capacidad para afrontar factores estresantes. Por eso estas personas toleran un grado más bajo de estrés. Esto significa que, para seguir manteniendo la sensación de control sobre la situación y vivir esta activación como eustrés, tienen que seleccionar situaciones menos estresantes.

Por otra parte, son muy importantes los hábitos mentales y emocionales. Un ejemplo: nuestro estilo psicológico de afrontamiento del estrés es constante a partir de determinada edad. Cuando ponemos en marcha nuestro mecanismo mental de alarma, reaccionamos de forma idiosincrásica: cada persona a su manera. Existen individuos que han aprendido desde niños a enfrentarse a aquello que les estresa. Otros se distancian emocionalmente. Hay quien pone en marcha mecanismos de autocontrol, hay quien busca apoyo social y hay quien activa estrategias de huida o evitación del estímulo. En todo caso, cualquier modo de afrontamiento es adaptativo en ciertas ocasiones y acaba revirtiendo en eustrés. En otras, sin embargo, funciona mal y genera distrés.

Por último, se incide mucho en los últimos tiempos en el factor cultural. En julio de 2007, el médico y antropólogo de la Universidad de Salamanca Francisco Giner Abati, a la vuelta de la última edición de la Expedición Española a África, ponía de manifiesto este tema en una entrevista concedida al diario *El País*:

Los pueblos indígenas africanos viven en sociedades en las que están protegidos de enfermedades mentales como el estrés que hace mella en Occidente. Su vida en comunidad, la relación entre los niños o el cuidado de los ancianos están más ajustados a la historia evolutiva humana que la nuestra.

Como te decía en la introducción, las culturas más centradas en el individuo son más propensas al estrés. En las culturas individualistas, se promueve el beneficio personal y se valora, sobre todo, la independencia y la autosuficiencia. Nadie depende de nadie. Esto aumenta la sensación de libertad, pero también incrementa el riesgo de distrés. Nuestra sociedad está cada vez más cerca de esa etiqueta y por eso cada vez escucho más en terapia a personas que sienten que no tienen recursos suficientes para afrontar ciertas situaciones. Y eso es algo que hay que vencer, porque en las culturas de este tipo solo podemos disponer del propio ingenio, ya que es difícil encontrar personas que nos ayuden.

En resumen, parece que el estrés (positivo y negativo) seguirá acompañando nuestras vidas. En cierta manera, es el precio que tenemos que pagar por nuestra libertad y por la estimulación que supone afrontar nuevos retos. El objetivo en nuestro mundo actual no es eliminarlo, sino aprender a canalizarlo y convivir con él, convirtiendo todo nuestro estrés en eustrés.

## FICHA 9

### CONSEJOS PARA DISMINUIR EL DISTRÉS

Estas son algunas de las reglas básicas que pueden ayudarnos a disminuir el nivel de distrés cuando este empieza a ser poco adaptativo en el funcionamiento cotidiano:

- Restablece los ritmos de sueño y alimentación.
- Reduce el consumo exagerado de sal, café, té, mate, tabaco, alcohol, etc.
- Focaliza los esfuerzos en los objetivos a corto y medio plazo. Evita la disgregación.
- Involúcrate en actividades con expectativas realistas de éxito (es decir, en aquellas que generan eustrés).
- Identifica las situaciones que te provocan tensión y no generalices. Por ejemplo: «Me causa distrés hablar con mi jefe cuando siento que no he tenido tiempo para acabar una tarea» es una frase más sana que «Me causa distrés hablar con mi jefe».
- Restablece una buena comunicación con los demás: acepta críticas, pregunta

abiertamente, vuelve a usar el sentido del humor...

- Ordénate. Tanto en el trabajo, como en la familia, como en lo personal, dedica un tiempo a estructurarte. Aunque te parezca que no tienes tiempo para hacerlo, es al contrario: perderás mucho tiempo si no lo haces.
- Vuelve a jerarquizar las tareas. Decide mentalmente qué es importante y qué es secundario, y actúa en consecuencia.
- Busca actividades que habitualmente te hayan ayudado a «desconectar»: música, cine, deporte...
- Trata de volver a ver las tareas y los contratiempos como desafíos que te permitirán crecer, y no como situaciones amenazadoras.
- Utiliza el «tiempo muerto»: cuando una tarea no avance, realiza otra o haz una pausa. Si te resulta difícil, sal del lugar donde te encuentras y haz otra cosa.
- Recupera la asertividad: vuelve a aprender a decir que no, a manifestar exigencias y que sean tan importantes como las que tienen los demás, a tomar decisiones egoístas, etc.
- Evita la «horribilización» (pensar irracionalmente que es catastrófico que la tarea no tenga éxito).
- Apréndete esta frase y llévala a la práctica: «Para tolerar el estrés necesitamos fuerza para cambiar aquello que es posible modificar, paciencia para sobrellevar lo que no podemos alterar e inteligencia para distinguir lo uno de lo otro».

## ¿Cómo lo cuentas?¿Cómo te lo cuentas?

Kenneth Arnold, un hombre de negocios estadounidense, se hizo famoso gracias a lo que vio en el cielo el 24 de junio de 1947.

A las dos de la tarde, Arnold, que viajaba solo en su avioneta privada, observó un brillante fulgor en el cielo. Fijándose más, vio una formación de nueve objetos de aspecto peculiar. En el informe que redactó insistió en que él tuvo la certeza, todo el tiempo que duró el incidente, de estar contemplando aviones con propulsión a chorro...

Pero en una de las entrevistas que realizó para comentar la observación, Arnold introdujo una metáfora que, más tarde, cambiaría la forma de mirar el cielo de millones de personas. Según este hombre de negocios, los aviones que él vio se movían en el cielo como si fueran platillos saltando sobre el agua.

Un periodista avisado adivinó las posibilidades del término «platillos volantes» y, a partir de entonces, ese fue el nombre genérico que se aplicó a los objetos volantes que no tenemos suficientes datos para identificar. Kenneth Arnold no dijo jamás que sus aviones raros se parecieran a platillos. De hecho, siempre defendió que estaban demasiado lejos para saber qué forma tenían. Pero una ocurrencia ingeniosa de un periodista convirtió sus aviones en un objeto de forma estrambótica. Ya han pasado más de sesenta años desde aquel encuentro, y gracias al olfato de aquel periodista, la inmensa mayoría de las personas que han visto en este tiempo cosas extrañas en el cielo, han decidido que esos aparatos tienen forma... de platillo volante.

La relación entre percepción y expectativas es clásica en psicología. Pocas veces tenemos la oportunidad de ver cosas claramente definidas. En la mayoría de las ocasiones tenemos que completar los rasgos del objeto... y lo hacemos siempre siguiendo nuestros prejuicios. Vemos lo que esperamos ver. Cuando percibimos algo

indefinido, acomodamos sus rasgos para que entre dentro de una categoría conocida y controlable. De esa forma podemos vivir en un mundo poblado por objetos conocidos. La sociedad nos dice qué cosa tenemos que calificar como cuadro y cuál no; qué es música y qué es ruido; qué es una silla y qué es una mesa. No importa que a veces las fronteras no sean muy definidas: una vez que asignamos un nombre a un objeto, ajustamos sus rasgos para que se parezca a lo que esperamos ver...

Esto nos permite no perder la cordura. Si cada vez que una persona viera algo indefinido pensara que es algo extraño, la psicosis se adueñaría del mundo. Por eso es tan importante crear una categoría: a partir de ahí, todo lo inclasificable se amoldará a esa forma. Desde que Kenneth Arnold explicó lo que había visto con aquella metáfora, los planetas, las luces de los aviones y cualquier otro tipo de objetos volantes no identificados empezaron a adquirir forma de platillo. Dejamos que nuestras expectativas guíen nuestra percepción.

Lo mismo ocurre con nuestros sentimientos, estados de ánimo y reacciones psicológicas. El nombre que les asignamos decide la influencia que van a tener en nuestra vida. Y es importante tenerlo en cuenta porque muchos de los problemas de conciliación vienen de esas etiquetas.

A veces los seres humanos tenemos dificultades para responsabilizarnos de nuestras emociones: nos dan vergüenza, nos sentimos culpables por tenerlas o creemos que son inadecuadas en ese momento... Pero cuando por fin conseguimos admitir lo que sentimos, solemos darnos cuenta de que no era para tanto. De hecho, ninguna emoción es en sí negativa... Lo que convierte un sentimiento en adaptativo o negativo es lo que sucede una vez que lo hemos vivido. Incluso aquellas emociones de las que no nos sentimos orgullosos pueden convertirse en positivas si sabemos canalizarlas. La envidia o los celos, por ejemplo, son sentimientos que, una vez reconocidos, pueden dar fuerza a nuestros actos.

Para conseguir esa optimización, tenemos que ser capaces de verbalizar lo que sentimos, tenemos que responsabilizarnos de nuestras emociones. Por eso es importante que encuentres un lenguaje sano mediante el cual te hagas cargo de lo que sientes. Eso te ayudará a combatir el estrés.

Por ejemplo: cuando estamos estresados tenemos tendencia a decir a los demás (y a decirnos a nosotros mismos) que «necesitamos» ciertas cosas en vez de afirmar que «las deseamos». Si me digo a mí mismo que «Necesito ese ascenso», estoy convenciéndome de que el hecho de no obtenerlo sería horrible y catastrófico. Nada que ver con «Me gustaría ascender».

Cuando estamos estresados, asimismo, solemos empezar las frases que enumeran nuestras actividades con «Tengo que...». Si yo digo «Tengo que llevar al niño al parque», parece que no elijo. Es como si mi acto no fuera una opción, como si no tuviera ninguna otra posibilidad... Aunque en realidad, siempre es así.

Cuando estamos estresados, por último, afirmamos continuamente que «no podemos» realizar actividades que en realidad no queremos hacer. Decimos, por ejemplo, «No podemos ir al cine porque no tenemos tiempo», aunque, en realidad, estamos en una época en la que nos apetece más estar en casa.

Esta forma de hablar, compuesta de «Necesito...», «Tengo que...» y «No puedo...», es consecuencia directa de una serie de pensamientos irracionales. Por eso, para conseguir cambiarla, es importante que puedas identificar esos pensamientos. Esta es una lista de los más importantes.

## FICHA 10

### PENSAMIENTOS IRRACIONALES

**PENSAMIENTO SUPERMÁN:** Para considerarnos valiosos, debemos ser muy competentes, casi perfectos y capaces de lograr cualquier cosa en todas las áreas posibles. Nuestro valor como personas depende de cuánto consigamos y realicemos.

**PENSAMIENTO BEST SELLER:** Una necesidad extrema de todo ser humano adulto es el amor y la aprobación de todas las personas significativas que hay a su alrededor. Tengo, por tanto, que esforzarme mucho por agradar a todos, porque, si no lo hago, me abandonarán o me rechazarán.

**PENSAMIENTO NIÑO MIMADO:** Es horrible y catastrófico el hecho de que las cosas no vayan como a uno le gustaría que fuesen.

**PENSAMIENTO AVESTRUZ:** Es más fácil evitar ciertas responsabilidades y dificultades en la vida que afrontarlas.

**PENSAMIENTO BEBÉ:** Se puede depender de los demás, porque se necesita a alguien más fuerte en quien confiar.

**PENSAMIENTO ABNEGADO:** Uno debe preocuparse mucho por los problemas y preocupaciones de los demás. Está mal ser egoísta.

Todos estos pensamientos denotan formas de afrontar los tres mundos muy poco adaptativas. Suponen obstáculos en tu cambio de hábitos hacia la armonía de los tres

ámbitos de tu vida. Y, por lo tanto, tienes que aprender a erradicarlos. Esa será tu última tarea.

Tener presente la lista y cambiar tu forma de hablar a los demás y hablarte a ti mismo es lo que te hará superar las trabas de las que te hablé en la segunda parte. En esta te dije que el cambio que afrontas no es difícil, pero es lento. Tardarás tiempo en interiorizar las técnicas adquiridas y, hasta entonces, tendrás momentos de retroceso. Mi consejo es que no te preocupes: conciliar los tres mundos es una forma nueva de ver la vida. Y todo lo que es realmente distinto y realmente importante lleva su tiempo. No te frustres: analiza por qué vuelves a hablar como antes, ya que ese será el primer síntoma de esa crisis en tu aprendizaje. Piensa por qué vuelves a «necesitar», a «tener que» y a «no poder». Trata de ver qué pensamiento irracional te está haciendo daño. Y sigue adelante. El paso atrás que has dado no es nada importante. Solo significa que lo que estás haciendo va lento precisamente porque el cambio que vas a lograr sí es importante.

Por otra parte, a la hora de convertir el estrés en eustrés, es esencial saber cuantificar el nivel de estrés objetivo que estás soportando. En los momentos agobiantes, los seres humanos tenemos tendencia a olvidarnos de la magnitud de la situación que estamos viviendo. En terapia me encuentro frecuentemente a personas que viven momentos dramáticos (acoso laboral, muerte de una persona cercana, problemas graves de pareja...) que, sin embargo, no se explican a sí mismas por qué se sienten mal. Yo advierto siempre en estos casos que están experimentando reacciones normales ante hechos anormales, es decir, que están sintiendo emociones sanas y adaptativas.

Si la situación es objetivamente estresante, sería muy raro estar relajado. Una persona que no manifiesta ningún síntoma en momentos de tensión tiene un problema. Lo sano es sentirse un poco mal... y decir a los demás y a uno mismo que esa tensión es producto de la situación. Saber que estás siendo capaz de sobrellevar situaciones difíciles te ayudará a convertir el estrés que estás viviendo en eustrés.

## **EJERCICIO 17**

### **¿CUÁNTO ESTRÉS ESTÁS VIVIENDO?**

Este ejercicio te va a servir para averiguar el grado de estrés objetivo que estás soportando.

Para saber hasta qué punto las situaciones que vives te predisponen al estrés, nada mejor que la escala elaborada por los psiquiatras Thomas Holmes y Richard Rahe. Estos



## Cuando las cosas se ponen feas

Heine, el poeta alemán, describe así la actitud colectiva durante la epidemia de cólera de 1832:

Era el jueves de la tercera semana de Cuaresma y hacía un sol espléndido y un tiempo delicioso. Los parisinos se divertían con toda su jovialidad en los bulevares, en los que incluso se vieron algunas máscaras que, parodiando el color enfermizo y la cara descompuesta, se burlaban del temor al cólera y de la enfermedad misma. Durante la noche de ese mismo día, los bailes públicos estuvieron más frecuentados que nunca: las risas más presuntuosas cubrían casi la ruidosa música; se animaban mucho con el chahut, danza más que equívoca; se engullía toda clase de helados y de bebidas frías cuando, de pronto, el más vivaracho de los arlequines sintió demasiado frío en las piernas, se quitó la máscara y descubrió ante el asombro de todo el mundo un rostro de un azul violáceo.

Cuando un problema irrumpe de forma gradual en nuestras vidas, la actitud habitual es intentar solucionarlo. Esa es la actitud adaptativa: sería una sobrecarga cognitiva insostenible activar continuamente la señal de alarma y dar por hecho que el problema impide continuar con nuestra pareja, con nuestro trabajo, con nuestra vida familiar...

Pero es importante establecer claramente los límites. Hay que saber cuándo romper. Durante toda la historia, la tendencia del ser humano a la rutina ha sido la causa principal de su negligencia a la hora de afrontar catástrofes. Y en el terreno psicológico ocurre exactamente lo mismo. A veces nos resulta demasiado difícil activar la señal de alarma. La rutina, la actividad intensa que nos impide pararnos a pensar o la dificultad para las rupturas hacen que prolonguemos vínculos con los que sería mejor terminar.

Para conseguir un buen equilibrio entre permanencia y ruptura, necesitamos tener claros los límites a partir de los cuales los cauces habituales no son suficientes. En el terreno personal, familiar o laboral, hay cuestiones que sobrepasan lo que es posible

negociar mediante técnicas de resolución de conflictos. Cuando estos límites se sobrepasan, te recomiendo poner en funcionamiento medidas más drásticas.

Aunque cada persona tiene su termómetro particular, hay cuestiones que en nuestra sociedad se consideran merecedoras de ese tipo de medidas. Un ejemplo es la violencia sexista: si existe maltrato en una pareja, lo más sano es la ruptura. Otro ejemplo es el abuso infantil.

Y un último ejemplo es el acoso laboral. El *mobbing* o acoso laboral es una situación en la que una persona o un grupo de personas ejercen una violencia psicológica extrema, de forma sistemática (al menos, una vez por semana) y durante un tiempo prolongado (más de seis meses) sobre otra persona en el lugar de trabajo. En este tipo de situaciones, el agresor se sitúa siempre por encima de la víctima en cuanto a su categoría profesional. Es una agresión que posee un sustrato ético esencial que se refiere a la falta de respeto y de consideración del derecho a la dignidad del trabajador.

Las razones por las que una persona puede acabar siendo objeto de acoso laboral son muchas. La víctima puede haberse resistido a ser manipulada por el acosador, a diferencia de otros compañeros que no ofrecieron resistencia. O se ha negado a caer en el servilismo o la sumisión. O ha despertado los celos del acosador, debido a una competencia laboral extraordinaria o a unas habilidades sociales que el acosador no tiene. También, por supuesto, se dan casos de acoso laboral contra trabajadores que han destapado temas mantenidos ocultos de manera ilegal o ilícita.

En todo caso, es importante recordar que más de la mitad de las personas acosadas psicológicamente manifiestan secuelas. La víctima de las agresiones va perdiendo gradualmente la fe y la confianza en sí misma, como consecuencia de lo cual se ven afectados diferentes aspectos de su vida. Entra en un estrés creciente, que va minándola físicamente y que termina haciéndose crónico e inespecífico, dando lugar a multitud de afecciones o enfermedades somáticas crónicas, que suelen conducir a una baja laboral, incapacidad temporal o incluso incapacidad permanente. La capacidad de trabajo y la eficacia de la víctima se ven alteradas a la baja, proporcionando de este modo nuevos argumentos al acosador para seguir justificando su agresión a la víctima e incrementando perversamente la percepción pública de que se trata de un castigo merecido.

Por eso, si eres objeto de este tipo de situación, es mejor que utilices medios radicales para terminar con ella. La siguiente ficha te ayudará a detectar cuándo se puede considerar que estás sufriendo esta clase de violencia en el trabajo. Quiero que

te ayude no solo a detectar dicha situación de no retorno, sino que también te sirva de guía para establecer tus propias señales de alarma para otros posibles problemas graves en el mundo laboral, personal o familiar.

## FICHA 11

### CÓMO IDENTIFICAR EL ACOSO LABORAL

Estas son algunas actitudes que pueden servirte de señal de alarma para detectar el problema:

#### **ESTAR SUFRIENDO ATAQUES CON MEDIDAS LABORALES INJUSTIFICADAS. Por ejemplo:**

- Que te cambien de puesto separándote de tus compañeros sin ningún motivo organizacional.
- Que limiten tus posibilidades de comunicación con otras personas de la empresa.
- Que no se te asigne ninguna tarea.
- Que se te encarguen trabajos que no se corresponden con tu puesto y tus compañeros consideran degradantes.
- Que te asignen proyectos con plazos que se saben inalcanzables o imposibles de cumplir.
- Que te sobrecarguen selectivamente con mucho trabajo.
- Que retengan información crucial para ti o la manipulen para inducirte a equivocaciones y te acusen después de negligente.

#### **ESTAR SUFRIENDO HUMILLACIONES PÚBLICAS. Por ejemplo:**

- Que tu acosador hable con los demás fingiendo de forma infantil que tú no estás presente.
- Que se juzgue tu trabajo de manera ofensiva delante de otros compañeros.
- Que te acusen de padecer trastornos psicológicos sin motivo.
- Que se mofen de tus gestos, tu voz, tus discapacidades o tu nacionalidad.
- Que te insulten o te griten.

#### **ESTAR SUFRIENDO ACOSO EN LA VIDA PERSONAL O FAMILIAR. Por ejemplo:**

- Que te asedien con llamadas telefónicas constantes.
- Que critiquen tu forma de vida, tus opiniones políticas o tus ideas religiosas.

- Que recibas amenazas hacia tu familia o tu pareja.

## La meta

A lo largo de este tiempo has trabajado muchos conceptos que seguro que habrán ayudado a mejorar la forma en que armonizas tu vida laboral, tu vida privada y tu vida familiar. He intentado ayudarte a cambiar tus hábitos en relación con la asertividad, con tu implicación emocional, con tu manejo del tiempo o con la armonía entre tu Yo Ideal, tu Yo Real y tu Yo Indeseado.

Habrà muchos conceptos que todavía necesitas trabajar para interiorizarlos completamente. Pero sé que lo conseguirás: siempre se logra cambiar de hábitos cuando uno lo desea. Es cuestión de tiempo.

Sé que encontrarás dificultades y habrá momentos en que te parezca que la meta está muy lejos. Por eso no quiero cerrar el libro sin describirte el puerto al que te llevará tu viaje. Quiero contarte cómo serás en las épocas en que logres conciliar tu mundo profesional, personal y familiar.

En general, se habla muy poco de la felicidad. No solemos comentar que tal o cual persona está autorrealizada, que tiene una vida más o menos plena, que está satisfecha con lo que tiene a su alrededor y con lo que tiene dentro de ella misma. Hablamos más de los amigos problemáticos que de aquellos que vemos felices, comentamos más sobre nuestro jefe cuando anda un poco desquiciado y cuando en pareja se dice «tenemos que hablar» es porque hay un problema.

En psicología ocurre algo parecido. La inmensa mayoría de las investigaciones se dedican a las personas que tienen problemas; muy pocas a aquellas que podemos considerar autorrealizadas. El investigador Abraham Maslow intentó romper esta tendencia y dedicó muchos años de su vida a estudiar a 38 personas que, según él creía, habían realizado plenamente su potencial. El grupo incluía desde personajes históricos conocidos, como Albert Einstein, hasta gente anónima que sorprendía por su grado de autorrealización.

Maslow encontró características comunes en este grupo de personas felices, factores que les distinguen de aquellos que no lo son. Y que creo que pueden servirte de metas a la hora de conciliar los tres mundos vitales.

En general, los individuos analizados por Maslow no eran, en contra de lo que se pudiera pensar, gente sin problemas. Al contrario: eran personas que habían sufrido y que habían tenido que salir adelante, que tenían una historia personal, familiar y laboral igual de agitada que la del resto de la humanidad. Pero una de las cosas que les caracterizaba es que se preocupaban por resolver los problemas en vez de darles vueltas y magnificarlos.

Además, eran personas que no se engañaban, que sabían lo que había. Se aceptaban a sí mismos, a los demás y al mundo: intentaban cambiar lo que podían, pero no se desesperaban por lo que no podían cambiar. Afrontaban lo inexorable con muchas risas. Maslow definió ese rasgo como un sentido del humor vivo, pero no cruel.

Maslow encontró también, en las personas autorrealizadas, un sentimiento de identificación con la humanidad, combinado con una historia de relaciones profundamente íntimas con solo unas pocas personas. Son individuos que seleccionan mucho y mantienen una verdadera relación profunda solo con algunos de los que les rodean.

Por último, la necesidad de intimidad y cierto grado de distanciamiento, la independencia y la capacidad de funcionar por su cuenta, hicieron que estas personas pudieran funcionar bien en los tres ámbitos vitales.

Quizá esta capacidad de ser autónomos, de no necesitar de los demás y de no querer airear egocéntricamente los problemas es lo que hace que estos personajes nos pasen desapercibidos. Por eso parece a veces que es imposible conciliar los tres mundos en que se divide nuestra vida.

Espero haberte demostrado que no es así: la posibilidad existe. Hay que trabajarla continuamente porque, como decía el viejo dicho, no existe la libertad, solo la liberación. Hay que encontrar soluciones constantes a la irrupción de un mundo en otro y hay que afrontar cada poco tiempo el estrés que nos producen situaciones desbordantes en cualquiera de los tres mundos.

Pero, como demostró Maslow, hay personas que lo han conseguido. Espero que este libro te haya servido para convertirte en una de ellas.

#### **EJERCICIO 18**

**¿QUÉ HAS APRENDIDO?**

Llegamos al último ejercicio. En él, simplemente te voy a pedir que vuelvas a repasar tu cuaderno de conciliación y pienses en cómo ha cambiado tu vida desde que empezaste con este método. Te sugiero que hagas el ejercicio como una tormenta de ideas, de forma no estructurada. No utilices el mismo lenguaje que se ha usado aquí: trata de expresar lo que has aprendido con tus propias palabras.

### EJEMPLO

Habría muchas cosas que poner, porque noto que soy una persona distinta de lo que era hace tres meses en muchos aspectos. Pero voy a tratar de escribir algunos de los cambios:

- Me noto más firme ante los demás.
- Ya no estoy a la defensiva, ni en el mundo laboral, ni en el familiar, ni en el personal.
- Tengo más motivación para todo, supongo que porque creo más en mí misma y en lo que puedo llegar a hacer.
- No tengo prisa por ser perfecta. Ahora noto que los errores que quiero corregir de mí misma no me agobian.
- No me estreso. Bueno, en el lenguaje del libro diría que no me distreso.
- Me conozco mejor a mí misma y aprovecho lo bueno de mi forma de ser.
- Mi vida laboral no condiciona mi vida personal ni mi vida social.
- Disfruto más de lo que hago en los tres mundos.
- No me agobia tanto la responsabilidad de ser la madre de mis hijos.
- Tengo más sentido del humor y me río más.
- No me siento culpable cuando defiendo mis derechos.
- Soy más egoísta sin que eso me perjudique.
- Me llevo mejor con el tiempo. Ya no me falta continuamente tiempo para todo.
- No soy tan perfeccionista. Hago lo que puedo y ya está.
- Y soy un poco más feliz.

## *United States of Tara (EE.UU.)*

SER MUCHAS PERSONAS A LA VEZ

La serie *United States of Tara* nos cuenta la vida cotidiana de Tara, una mujer que pasa de ser una madre preocupada por su hija adolescente a convertirse en una niña rebelde e inmadura o en un personaje procaz y violento verdadero prototipo de la *white trash*. T., Alice, Buck, Gimme... y otros alter ego que van apareciendo a lo largo de la serie son diversas manifestaciones del problema de salud mental que supuestamente sufre la protagonista: el trastorno de personalidad múltiple.

La personalidad múltiple —al igual que la liberación sexual o el movimiento por la igualdad racial— se hizo popular a principios de los sesenta. En esos años de revolución mental, el mundo euroamericano descubrió que había personas que creían contener varias personalidades distintas —e incluso opuestas— en su interior. El trastorno cobró forma en esa época y se convirtió en uno de los diagnósticos más conocidos a nivel popular.

En la década de los sesenta Alfred Hitchcock consigue introducir el trastorno de personalidad múltiple en la mentalidad popular. Norman Bates, el protagonista de su película *Psicosis*, se convierte en uno de los personajes más atemorizantes de la historia del cine y su desdoblamiento de identidad inquieta a millones de espectadores. A partir de ahí, todos empezamos a encontrar verosímil que, por culpa de una enfermedad, alguien pueda tener caracteres distintos. Y que alguno de ellos sea tremendamente destructivo. Poco a poco, el concepto entra en el ámbito terapéutico. Muchos psiquiatras y psicólogos empiezan a diagnosticarlo, explicando así el sufrimiento de sus pacientes. A principios de la década siguiente, la periodista Flora Rheta Schreiber pone de moda esta teoría clínica con su libro *Sybil*. En él se contaba la historia de una mujer capaz de desarrollar dieciséis personalidades distintas. Entre ellas había hombres y mujeres, personas pacíficas y asesinos potenciales, amén de nacionalidades e idiomas diferentes. *Sybil* parecía ser una muchedumbre conviviendo dentro de una misma persona —difícil no evocar la cita bíblica: «Mi nombre es legión»—. El trastorno se hacía cada vez más interesante, pero también cada vez más sospechoso. Y además,

empezó a ser usado por algunos asesinos en serie para disculpar sus crímenes, que supuestamente se habrían producido «por culpa» de la maldad de algunos de esos alter ego.

Muchos investigadores empezaron a afirmar que el trastorno de personalidad múltiple era solo un mito. Los escépticos están de acuerdo en que todos tenemos rasgos diversos y en que, a veces, estas características pueden ser mutuamente excluyentes. Pero no creen que estas variables se asocien y formen personalidades incompatibles e incontrolables que asumen el dominio de nuestro cuerpo cada cierto tiempo.

Todos podemos ser a veces pacíficos y otras veces violentos; en ocasiones confiados y en ocasiones desconfiados; algunos días egoístas y otros altruistas. De hecho, como he ido señalando a lo largo del libro, en muchas ocasiones es útil adoptar diferentes estilos y formas de ser en la vida profesional, personal y familiar. Pero eso no lleva a nadie a formar identidades distintas que, sin que la persona pueda hacer nada, controlen sus acciones. Las incoherencias de nuestra forma de ser no nos quitan la responsabilidad de nuestros actos.

Independientemente del debate sobre la existencia de este trastorno en la práctica clínica, la serie nos enseña algo fundamental: ser alguien diferente en los tres mundos de los que se ha hablado en este libro puede ser complejo, pero quizá resulte adaptativo. A veces habrá «colisiones» entre los tres aspectos vitales, pero comportarse igual en todos los ámbitos podría dar lugar a muchos más problemas. Algunas veces, determinada identidad hace que Tara se meta en líos o cometa errores que afectan a los demás. Pero, como dice uno de los miembros de su familia, «aunque mamá fuera siempre la misma, también se equivocaría». En *United States of Tara* tener muchas identidades no es necesariamente un problema. Igual que en la vida misma.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Crees que tu forma de ser en el ámbito personal, familiar y profesional varía hasta el punto de poder considerar que «eres tres personas distintas»?
- ¿En qué factores (asertividad, empatía, organización, etc.) hay más cambios en tu Yo Real en esos tres mundos?
- ¿Crees que algunos de tus problemas personales pueden deberse a «no usar la

personalidad adecuada» para cada mundo? Por ejemplo: ser demasiado empática en tu vida laboral, demasiado ejecutiva en tu vida personal, etc.

## *Los simuladores (Argentina)*

¿FANTASÍA O REALIDAD?

Un grupo de cuatro socios (Mario Santos, Pablo Lamponne, Emilio Ravenna y Gabriel Medina) se dedican al negocio de la simulación. Inventan operativos imaginativos para engañar a personas que generan problemas (jefes, criminales, comerciantes sin escrúpulos...) de forma que las preocupaciones de sus clientes quedan resueltas. Los operativos de este equipo son un derroche de fantasía y creatividad que requieren documentación sobre el creador del problema (de la que se encarga Medina), logística (Lamponne), caracterización y disfraces (Ravenna) y, sobre todo, capacidad para «salirse del marco» e inventar un mundo diferente que será el que pongan en escena (de eso se encarga el enigmático Santos).

Los sucesivos capítulos de *Los simuladores* demuestran que para cambiar la realidad es útil, en muchas ocasiones, la fantasía. Aunque esta necesidad de lo imaginativo en el mundo real parezca paradójica, hay muchos ámbitos de la vida en los que podemos visualizarla. Desde la política a la psicoterapia, hay numerosas facetas vitales en las que se demuestra que el cambio requiere capacidad de visualizar un mundo distinto.

Un pequeño porcentaje de personas (en torno al cinco por ciento) disfrutan de lo que los psicólogos llamamos «personalidad fantaseadora». No se trata de ninguna patología. Son individuos bien adaptados socialmente que viven una vida parecida a aquellos que no tienen esta cualidad. La única diferencia es que ellos disfrutan de un mundo de fantasía paralelo al mundo real.

Las personas con propensión a la fantasía, por ejemplo, tienen en la infancia compañeros imaginarios de juegos tan reales como los compañeros de carne y hueso. Uno de sus recuerdos más tristes es el momento en que se hacen adultos y empiezan a ser incapaces de verlos.

Los individuos con esta característica se convierten, a menudo, en personajes de los libros que leen. Dejan de ser ellos mismos y entran en una historia que viven hasta el detalle: olores, sabores, tactos... Esto les permite (al igual que Santos, el cerebro del grupo) poner en práctica esas imaginaciones y llevarlas al mundo real. Sin embargo, el disfrute de esta habilidad es difícil de entender para

los demás. Cuando se dan cuenta de que son diferentes al resto, la mayoría de los adultos fantasiosos se vuelven muy discretos en lo relativo a esa clase de talentos. En consecuencia, no comparten sus secretos con nadie, ni siquiera con los seres reales más cercanos. El misterio que rodea al protagonista de *Los simuladores* es un ejemplo.

Pero aunque aprendan a ocultarlas, sus cualidades siguen ahí. Por ejemplo: reviven los recuerdos con una memoria auditiva perfecta; con las mismas visiones, olores, sonidos, impresiones táctiles y emociones de la experiencia original. Asimismo, su autocontrol corporal a la hora de entrar en su mundo de fantasía es asombroso: ritmo cardíaco, presión sanguínea y temperatura de la piel responden a aquello que están viviendo en su fantasía. El poder de su imaginación sobre su físico es tan impresionante que, en una investigación con mujeres con propensión a la fantasía realizada en EE.UU., se demostró que trece de las veinte interrogadas habían tenido alguna vez los síntomas de un falso embarazo.

*Los simuladores* nos muestra, de una forma muy clara, el potencial de ese tipo de personalidad, su fascinante creatividad. Pero la serie nos enfrenta también a los riesgos de esta estrategia mental. Como hemos visto a lo largo de este libro, la huida de la realidad puede ser muy poco adaptativa en ciertas ocasiones. Tanto en el mundo laboral, como en el personal o el familiar, no querer ver el mundo es mala táctica en las ocasiones en que bastaría verlo para cambiarlo. Las carencias en la vida personal y familiar de los miembros de este grupo, que se va poniendo de manifiesto a lo largo de la serie, es un ejemplo. El riesgo de los mundos simuladores que crean estos personajes es que pueden acabar alejándoles completamente de los mundos reales y verdaderos que tienen a su alrededor.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Con qué rasgo de personalidad te sientes más identificado, con la tendencia a la fantasía del personaje de Santos o con el apego al mundo real de los clientes de este equipo de simuladores?
- ¿Cuáles son los principales problemas que, según tú, ayudan a resolver los simuladores en los tres ámbitos: personal, familiar y laboral? Hay ejemplos de los tres mundos en muchos de los capítulos...

— Tu forma de ser (fantasiosa-realista) ¿te ha resultado útil a la hora de afrontar problemas en los tres ámbitos que estamos trabajando?

# *House (E.E.U.U.)*

## ALEJARSE DEL DOLOR

El doctor Gregory House es un médico poco convencional y muy trasgresor. No le gustan las personas...

**Foreman:** Nos hicimos médicos para tratar pacientes.

**House:** No, somos médicos para tratar enfermedades. Tratar pacientes es el inconveniente de esta profesión.

El protagonista de esta serie parece incapaz de sentir algo por un paciente. Y por eso resulta completamente frío. Pero también, gracias a eso, puede ser sincero: no le importa nada lo que los demás piensen de él...

**House:** Es mi paciente, suelo tratar a mis pacientes con medicinas.

**Cuddy:** Ya, pero no basándote en suposiciones, a menos que seas alumno del doctor Mengele.

**House:** ¿Me comparas con un nazi? (*Con admiración*) Vaya...

Por eso al doctor House se le encarga el diagnóstico de las enfermedades más difíciles, aquellas que se resisten al ojo de profesionales más empáticos, más cercanos a los pacientes.

**House:** ¿Preferiría un médico que le coja la mano mientras se muere o uno que le ignore mientras mejora? Aunque yo creo que lo peor sería uno que te ignore mientras te mueres...

A él no le importa arriesgarse, porque su autoestima no sufre cuando se equivoca. Sus errores encrespan a los pacientes, pero eso es algo que a él no le afecta. Además, nuestro protagonista asume, por ejemplo, que todo el mundo miente en algo («Todo el mundo miente, la única variable es sobre qué»). Y gracias a ello, evita las deducciones equivocadas a las que le conduciría creer a los pacientes. Además, los enfermos no le dan pena. Y por eso puede evitar los

chantajes emocionales continuos de una profesión que trabaja con el dolor. Estas son las cualidades que hacen de House un excelente profesional. Pero ¿se deben a su frialdad?

En la tercera temporada de la serie, el doctor Foreman, uno de sus ayudantes, dimite porque cree que para llegar a ser tan buen médico como House hay que ser tan mala persona... ¿Tiene razón? ¿Somos más eficaces en el mundo laboral (e incluso en el familiar y en el personal) cuando nos alejamos emocionalmente de las personas?

En algunos momentos vitales, el alejamiento emocional parece ser una buena táctica. Un ejemplo: es la propensión al alejamiento emocional de aquellos que trabajan continuamente con el dolor.

A lo mejor esta puede ser la gran lección de una serie como *House*: al igual que ocurre con sus arriesgados diagnósticos, hay momentos en los tres ámbitos que tratamos en este libro en que la sentimentalidad no es útil. Para regañar a un hijo, dar una solución a un cliente que está muy afectado por un tema o disfrutar de nuestro deporte favorito es mejor no conectar completamente nuestra empatía y nuestros sentimientos. En esos momentos, la distancia emocional puede servir para ayudar a los demás. No es tan fácil conseguirlo: por eso quizá impactó tanto la figura de este honesto y brutal doctor.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- ¿Crees haber tenido problemas en alguno de los tres ámbitos tratados en el libro por exceso de sentimentalidad?
- ¿Te costaría desarrollar un «interruptor de la empatía», es decir, un método para desconectar emocionalmente en ciertas situaciones en las que actuarías así con más eficacia?
- ¿Qué situaciones te afectan más emocionalmente? ¿Depende de las personas que estén involucradas, del tipo de dinámica que se esté dando, del problema a resolver?

# *Lost (EE.UU.)*

## *SITUACIONES LÍMITE*

El espectacular éxito de esta serie demuestra que a todos nos interesa seguir las reacciones de las personas comunes cuando la vida se lo pone difícil. La historia de *Lost* es la de un grupo de personas que tratan de sobrevivir después de un accidente aéreo en una isla desierta. Jack Shepard, Kate Austen, James «Sawyer» Ford, John Locke y el resto de protagonistas de la serie son individuos completamente diferentes (poco a poco conocemos su pasado y su personalidad) que se enfrentan a una situación límite común. Esta circunstancia crítica servirá para evaluar su carácter y probar su capacidad de resistencia. «No se sabe el carácter de la veleta hasta que sopla el viento», dice un viejo proverbio. Y el viento que sopla sobre estas personas es suficientemente tormentoso como para saber hasta dónde llega su aguante.

Los momentos de tensión sacan lo peor del ser humano. Pero también lo mejor: en esos instantes críticos se pone de manifiesto nuestras variables de «resiliencia», resistencia psicológica en situaciones difíciles. En los momentos difíciles desarrollamos mecanismos para enfrentar las situaciones que muchas veces ni siquiera creíamos poseer. Algunas variables de afrontamiento tienen que ver con rasgos de personalidad. Los investigadores Salvatore Maddi y Suzanne Kobasa encontraron en sus estudios que las personas con más resiliencia tenían más capacidad de proyectarse en el futuro a pesar de estar viviendo acontecimientos desestabilizadores. Esa fuerza era el resultado de su gran sentido del compromiso, de una fuerte sensación de control sobre los acontecimientos y de la apertura a los cambios vitales. La primera variable les permite interpretar las experiencias estresantes y dolorosas como una parte más de la existencia, implicándose rápidamente en metas que sienten como propias pero que sirven también para ayudar a los demás. El segundo rasgo les ayuda a explicar el mundo desde el control interno: las personas que resisten más en momentos críticos se guían por la convicción de que son ellos (y no los demás, la casualidad o el destino) quienes deciden el curso de los acontecimientos. La última variable es la tendencia a asumir retos: los seres humanos más resilientes asumen los cambios como algo normal en sus vidas. Para ellos, la existencia y sus contratiempos

inesperados son una constante oportunidad de crecimiento y mejora, no una amenaza.

Además de estas variables, en otros estudios aparecen factores como la introspección (conocerse a uno mismo en los puntos fuertes y en los débiles), el sentido del humor (en las series de acción es muy habitual que la persona curtida en situaciones límite haga chistes mientras se enfrenta a los malos, algo que le ayuda a cambiar su estado de ánimo y optimizar sus cualidades), el autocontrol emocional (es muy importante no «dispararse» dejándose llevar por la ansiedad) y los apoyos emocionales de las personas que nos rodean. A lo largo de las seis temporadas de *Lost* se van evaluando estas capacidades en todos los personajes: los mejor adaptados serán los que posean algunos de estos factores de resiliencia.

Lo mismo ocurre en los momentos críticos de nuestras vidas. Tanto en el ámbito laboral como en el familiar o el privado, hay épocas en las que los problemas se complican y nos llevan al límite. Lo que se pone en juego aquí es nuestra capacidad de resiliencia, nuestra aceptación de la dificultad como parte de la vida, nuestra fuerza para coger las riendas de nuestra vida cuando las cosas vienen mal dadas, nuestro sentido del humor o nuestra red de apoyo personal. Estos momentos llegan, tarde o temprano: es bueno estar preparados para ellos.

### **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:**

- A lo largo de la serie, van apareciendo muchas formas de «sobrevivir psicológicamente». Hay personajes que se encierran en sí mismos y otros que buscan apoyo emocional, algunos basan su resistencia en su fuerza personal y otros en su empatía... ¿Con cuál de estas actitudes te sientes más identificado?
- ¿Hay algún factor de resiliencia (sentido del humor, control interno, capacidad de autoconocimiento...) que echas de menos cuando hay situaciones de conflicto y te gustaría desarrollar?
- ¿Cuáles crees que son tus principales virtudes en situaciones críticas? Piensa en los momentos difíciles que se te han presentado en tu vida y en qué rasgos te han permitido resistirlos.



**Una edición actualizada que sustituye el apartado de cineterapia por una guía de series de referencia para el lector.**

Todos buscamos la fórmula para conciliar el aspecto laboral, el familiar y el personal en nuestra vida. Este libro propone un método, que el lector puede desarrollar en tres meses, para aprender a diferenciarlos y luego armonizarlos. Además, con la ayuda de ejemplos y situaciones a partir de algunas series de televisión de éxito, como *True Detective*, *Modern Family* o *Breaking Bad*, nos será más fácil detectar conflictos y encontrar su solución. El objetivo es conseguir vivir en esos tres mundos simultáneamente y disfrutar de ellos sin que ninguno interfiera negativamente con los demás.

**Luis Muño** es psicoterapeuta desde 1989 y mantiene su consulta en Madrid. Está especializado en depresión, ansiedad, estancamiento laboral y creativo, duelo amoroso, estrés, miedos y fobias, etc. Ha desarrollado esta actividad en campos de refugiados durante la guerra de Kósovo, en los últimos terremotos de El Salvador, junto al equipo de Incidentes Críticos de Angola, como psicólogo escolar y clínico en Córdoba, así como en varias ONG y en su consulta en Madrid. Además es autor de varios libros de divulgación, da conferencias, es formador en empresas privadas y otras instituciones, colabora habitualmente con la revista *Muy interesante* y con los periódicos *La Vanguardia* y *El Confidencial*, tiene una sección semanal en el programa de radio *La mañana con Javi Nieves* en la Cadena COPE y en el programa online *Morning Glory* de Mediaset. De hecho, Muño tiene una amplia experiencia radiofónica. Ha escrito y dirigido varios programas en RNE, por los que ha obtenido ocho premios por su divulgación de la psicología.

Para más información sobre el autor visite la página web:

[www.elhabitatdelunicornio.net](http://www.elhabitatdelunicornio.net)

También puede seguir a Luis Muño en Twitter y en Facebook:



[@Luis\\_Muino](https://twitter.com/Luis_Muino)



[www.facebook.com/LuisMuinooficial](https://www.facebook.com/LuisMuinooficial)

Edición en formato digital: diciembre de 2016

© 2008, 2015, Luis Muiño

© 2016, Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U.

Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

Diseño de portada: Penguin Random House Grupo Editorial / Ruxandra Duru

Fotografía de portada: © Maridav / Getty Images, © Mike Kemp / Getty Images

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*. El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del *copyright* al no reproducir ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.org>) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

ISBN: 978-84-663-3992-6

Composición digital: M.I. maqueta, S.C.P.

[www.megustaleer.com](http://www.megustaleer.com)

Penguin  
Random House  
Grupo Editorial

# Índice

No elijas: vive y trabaja

Prólogo. Calentando motores

## PRIMER MES. CONOCIÉNDOME

1. A veces pensamos, a veces actuamos
2. De cómo no estrellarse contra el suelo, no querer lo imposible y no exigir a quien no tiene obligación de dar
3. Hay que saber dónde está el cielo y el infierno
4. Encantado de conocerme
5. Lo que sí y lo que no
6. Rompiendo hábitos
7. No cambié, no cambié, no cambié...
8. Solo hay una técnica: ninguna técnica es universal

## HABLANDO EN CLAVE DE SERIES

Twin Peaks (EE.UU.)

Breaking Bad (EE.UU.)

The Big Bang Theory (EE.UU.)

Firefly (EE.UU.)

Los Soprano (EE.UU.)

Orange is the New Black (EE.UU.)

## SEGUNDO MES. VIVIENDO EN TRES MUNDOS

### TÉCNICAS BÁSICAS

1. Estar a la altura
2. Lo básico para ser persona

El mundo laboral: instrucciones de uso

3. ¿Por qué trabajas?

4. Centrándote en el objetivo

El mundo personal: instrucciones de uso

5. Cómo disfrutar de nosotros mismos

6. La importancia de querernos a nosotros mismos

El mundo familiar: instrucciones de uso

7. Lo que hay que tener

8. Responsabilizarse de ser responsables

#### HABLANDO EN CLAVE DE SERIES

True Detective (EE.UU.)

Cómo conocí a vuestra madre (EE.UU.)

House of Cards (Reino Unido y EE.UU.)

Modern Family (EE.UU.)

#### TERCER MES. CUANDO LOS MUNDOS COLISIONAN

1. ¿Qué hacemos con nuestro tiempo?

2. El tiempo es subjetivo

3. Cuando la responsabilidad nos sobrepasa

4. El planificador, instrucciones de uso

5. La importancia de creer en nosotros mismos

6. Estar lejos para estar cerca

7. Un fantasma recorre Europa

8. Cómo perder miedo al estrés

9. ¿Cómo lo cuentas?¿Cómo te lo cuentas?

10. Cuando las cosas se ponen feas

11. La meta

## HABLANDO EN CLAVE DE SERIES

[United States of Tara \(EE.UU.\)](#)

[Los simuladores \(Argentina\)](#)

[House \(EE.UU.\)](#)

[Lost \(EE.UU.\)](#)

[Sobre este libro](#)

[Sobre Luis Muiño](#)

[Créditos](#)

# Índice

No elijas: vive y trabaja	2
Prólogo. Calentando motores	5
<b>PRIMER MES. CONOCIÉNDOME</b>	<b>11</b>
1. A veces pensamos, a veces actuamos	12
2. De cómo no estrellarse contra el suelo, no querer lo imposible y no exigir a quien no tiene obligación de dar	16
3. Hay que saber dónde está el cielo y el infierno	22
4. Encantado de conocerme	26
5. Lo que sí y lo que no	31
6. Rompiendo hábitos	34
7. No cambié, no cambié, no cambié...	37
8. Solo hay una técnica: ninguna técnica es universal	40
<b>HABLANDO EN CLAVE DE SERIES</b>	<b>43</b>
«Twin Peaks» (EE.UU.)	43
«Breaking Bad» (EE.UU.)	45
«The Big Bang Theory» (EE.UU.)	47
«Firefly» (EE.UU.)	49
«Los Soprano» (EE.UU.)	51
«Orange is the New Black» (EE.UU.)	54
<b>SEGUNDO MES. VIVIENDO EN TRES MUNDOS</b>	<b>56</b>
<b>TÉCNICAS BÁSICAS</b>	<b>57</b>
1. Estar a la altura	58
2. Lo básico para ser persona	62
<b>EL MUNDO LABORAL: INSTRUCCIONES DE USO</b>	<b>67</b>
3. ¿Por qué trabajas?	68
4. Centrándote en el objetivo	72
<b>EL MUNDO PERSONAL: INSTRUCCIONES DE USO</b>	<b>77</b>
5. Cómo disfrutar de nosotros mismos	78
6. La importancia de querernos a nosotros mismos	82
<b>EL MUNDO FAMILIAR: INSTRUCCIONES DE USO</b>	<b>86</b>
7. Lo que hay que tener	87
8. Responsabilizarse de ser responsables	90
<b>HABLANDO EN CLAVE DE SERIES</b>	<b>92</b>
«True Detective» (EE.UU.)	92
«Cómo conocí a vuestra madre» (EE.UU.)	94

«House of Cards» (Reino Unido y EE.UU.)	96
«Modern Family» (EE.UU.)	98
<b>TERCER MES. CUANDO LOS MUNDOS COLISIONAN</b>	<b>100</b>
1. ¿Qué hacemos con nuestro tiempo?	101
2. El tiempo es subjetivo	105
3. Cuando la responsabilidad nos sobrepasa	109
4. El planificador, instrucciones de uso	112
5. La importancia de creer en nosotros mismos	117
6. Estar lejos para estar cerca	120
7. Un fantasma recorre Europa	124
8. Cómo perder miedo al estrés	128
9. ¿Cómo lo cuentas? ¿Cómo te lo cuentas?	132
10. Cuando las cosas se ponen feas	137
11. La meta	141
<b>HABLANDO EN CLAVE DE SERIES</b>	<b>144</b>
«United States of Tara» (EE.UU.)	144
«Los simuladores» (Argentina)	147
«House» (EE.UU.)	150
«Lost» (EE.UU.)	152
Sobre este libro	154
Sobre el autor	155
Créditos	156