



7 LAS METÁSTASIS DE LA REACTIVIDAD

Por Francisco Javier Galán

Hola, Sra. Lectora o Sr. Lector:

Antes que todo, quiero presentarme: represento al humano en búsqueda del sentido. “Búsqueda del sentido”... qué expresión tan contundente y profunda a la vez. ¿Se ha preguntado usted alguna vez cuál es el sentido del por qué existe o cuál es su cometido en esta vida? Supongo que en reiteradas ocasiones, ¿verdad? Todos los seres humanos tenemos un cometido y nuestra labor es encontrarlo. Cualquier persona, independientemente de dónde proceda, cuenta con talentos que la diferencian. Lo único que tiene que hacer es identificarlos y con ellos hacer algo hermoso y dejar una huella. Sí, exacto: dejar una huella. O acaso, ¿usted no quiere dejar una huella en esta vida? Estoy seguro que sí quiere. Ahora, ¿por qué son una minoría los que consiguen dejarla? ¿Por qué son pocas las personas que si les preguntas si están realizadas con lo que hacen contestan afirmativamente? Cuántas preguntas nos podríamos hacer con respecto a esto que, al final, nos aleja cada vez más de esa huella a dejar...

Llevo años pensando en esto y buscando la esencia de donde parte. Después de mucho buscar, he llegado a la conclusión de que gran parte de esta parálisis nace de cuando somos pequeños. Tenemos una memoria RAM que necesita “resetearse” o reiniciarse de forma urgente. La gran mayoría de la población está contaminada con un virus que ni el mejor antivirus puede eliminar. Está arraigado en el disco duro y necesita formatear el disco. ¿Y cuál es este virus? ¿Y qué metástasis produce? Preste atención a lo que voy a escribir a continuación porque le puede ayudar a usted a dar un salto cuántico y, por tanto, a desarrollar a la gente que está a su alrededor.

Quiero que me acompañe al colegio, ¿está conmigo? Debemos tener unos 10 años, somos un poquito inquietos y no paramos de hablar. Como nosotros, hay otros chicos; sin embargo, hacemos más ruido y era un tema de tiempo que el profesor se fijara en nosotros. Se nos ha quedado mirando y nos regaña. Como no es la primera vez, el profesor nos castiga y nos manda copiar 500 veces:

**No hablaré en clase.
No hablaré en clase.
No hablaré en clase.**

Empiezan los primeros *cookies* del virus que nos va alejando de poder dejar una huella. Hagamos un análisis de este castigo y cómo empieza la **metástasis de la reactividad:**

1 Las palabras mal elegidas. Las palabras son muy poderosas y lo que nosotros nos decimos, es en lo que nos convertimos. Si le parece muy tajante, le pido permiso para poderse ejemplificar. Si nos encontráramos en el desierto a 45°C a la sombra y le dijera “NO piense en una limonada fresca”, ¿qué le va a ocurrir? Es muy fácil: va a empezar a tener sed. Sin embargo, fíjese que le he dicho que “NO” piense en una limonada. ¿Cuál es la razón por la que ocurre eso? Es muy fácil. El ser humano cuenta con dos hemisferios en su cerebro, el izquierdo (racional) y el derecho (emocional). El “NO” de la expresión anterior va dirigido al hemisferio izquierdo, y el resto de la frase va dirigida al hemisferio derecho. Recuerde lo siguiente: **“la emoción decide y la razón justifica”**. Si hemos dicho que el resto de la frase va al hemisferio derecho, ¿qué es lo que va a ocurrir? Sencillamente, que pensaremos en la limonada fresca por muchos “NO” que antepongamos a la expresión.

Conclusión. Después de realizar nuestro castigo 500 veces ¿qué es lo que ocurrirá cuando estemos sentados en el pupitre? ¡Volveremos a hablar! Fueron 500 veces que le enviamos al hemisferio derecho “... hablaré en clase”. Por eso es importante que elija adecuadamente las palabras que utilizará en su vida.

2 El hábito de enfocarse en el obstáculo. ¿Cuántas veces le ha ocurrido que habla acerca de un proyecto y alguien alrededor le dice, “Y si te pasa esto, y si ocurre esto otro”? ¿O cuántas veces se ha encontrado a gente que ante las soluciones pone problemas? ¿Dónde radica todo esto? El castigo del profesor que mencionamos es parte de ese escollo que hace que se tenga esa actitud. Se lo voy a explicar de otra forma. Cuando el profesor nos castigaba haciéndonos escribir “no hablaré en clase”, ¿qué pretendía? Quería que estuviéramos en silencio para que prestáramos atención en clase. Entonces, si lo que perseguía era que prestáramos atención, ¿por qué en vez de mandarnos copiar 500 veces “no hablaré en clase”, no nos mandaba copiar 500 veces “prestaré atención en clase”? Quizás ahora mismo usted no ve las consecuencias de una frase o de otra, pero son diametralmente opuestas y sus efectos son bien distintos.

Supongamos que usted hace una carrera de 10 km y el primer kilómetro lo corre con una persona al lado suyo que le dice, de forma repetida y constante: “No te vas a cansar, no te vas a cansar...”. El segundo kilómetro lo corre con la misma persona, con la diferencia que ahora le repite: “Cada vez te superas más, cada vez te superas más...”. ¿Considera que el efecto de las dos expresiones será el mismo? Seguro que no.

Volviendo al ejemplo anterior, si hubiéramos colocado a dos estudiantes cada uno realizando el castigo 500 veces con la diferencia que uno escribiera “no hablaré en clase” y el otro “prestaré atención en clase”, ¿cuál de los dos estaría más pendiente de lo que dijera el profesor? Seguramente, el segundo, y todo ello resultado de la elección adecuada de las palabras. La consecuencia más grave de esto es que genera el hábito de no marcarse objetivos, de estar más pendiente de lo que no quiere que de lo que sí se quiere. Le invito a que pregunte a gente cercana a usted qué es lo que quieren en su vida y se va a dar cuenta que no lo tienen claro. Sin embargo, pregúnteles qué es lo que no quieren y la gran mayoría lo tiene muy claro.

Conclusión. Si yo me enfoco en lo que “no quiero”, ¿qué consigo? Pues eso, “lo que no quiero”.

3 Ver para creer. La forma de pensar, la forma de proyectar la basamos en el histórico vivido. Cuando alguien se proyecta en lo que no quiere, obviamente eso es resultado de acontecimientos vividos. Por ello, si consideramos como principal criterio lo vivido como la base de enfocar la vida, es difícil dar cabida a cosas nuevas. Recuerde que para poder llenar una taza de té, antes de llenarla es necesario asegurarse de que esté vacía. ¿Por qué no tomamos en cuenta los principios naturales? ¿Qué es necesario hacer para que un globo aerostático eche a volar? Es muy sencillo: quitar lastre. ¿Cómo vamos a crecer, a abordar nuevos retos en nuestra vida si estamos cargados de tanto lastre? El lastre se compone, sobre todo al final, de los miedos, de los feos momentos vividos, de los fracasos. En vez de aprender de ellos, permitimos que nos acogoten, nos compriman y no nos dejan sacar a superficie nuestro mejor yo. Recuerde esto, si usted es creyente, ¿cree en esa religión resultado de que un día se encontró con Jesús, o con Buda o con el referente de la religión de la que usted crea? No, ¿verdad? Entonces, se habrá dado cuenta que la expresión “ver para creer” es totalmente incorrecta y lo correcto es “creer para poder ver”.

Compañero, ya volvemos del colegio a casa y vamos compartiendo lo del día de hoy en clase y contándonos el castigo vivido. Nos lo vamos contando como se lo cuentan los chicos, riéndonos, sin tomar consciencia de las consecuencias y la metástasis que va produciendo. ¿Y qué pasa porque nos lo vayamos contando? Pues que se entran con mayor fuerza los efectos secundarios en nuestro subconsciente. Una premisa dice que si queremos aprender algo, lo mejor es contarle y cuantas más veces lo contemos, con más fuerza lo aprendemos. Seguramente, al decirle esto se acordará las veces que contábamos las travesuras sanas que hacíamos en el colegio porque ser algo travieso hace gracia en la sociedad.

Conclusión. Los castigos y las travesuras las contábamos por doquier. Y, por supuesto, las adheríamos como la hiedra a nuestro subconsciente.

Es el momento de despedirse hasta el día siguiente y cada uno entra en su casa. Nuestra madre o nuestro padre nos pregunta, “¿Tienes algo que hacer?”. Es increíble la metástasis que esta pregunta puede producir. Sí, son fatídicas las consecuencias que puede tener. Se lo explico con la consecuente metástasis:

4 **El empleado reactivo.** Ante esta pregunta solo caben dos respuestas: sí o no. ¿De qué depende que sea “sí” o “no”? De que el profesor nos hubiera mandado deberes a casa. Es decir, si nos mandan deberes tenemos algo que hacer, y si no nos mandan deberes no tenemos nada que hacer. ¿Qué implica esto en el tiempo que se repite día tras día hasta que salimos del colegio? *Pues que yo tengo algo que hacer cuando me mandan algo y no tengo nada que hacer cuando no me mandan algo.*

Conclusión. Estoy desde pequeño aprendiendo a ser un empleado reactivo, me acostumbro a que me manden lo que tengo que hacer. En otras palabras, voy poco a poco bloqueando mi iniciativa de emprender algo por cuenta propia. Recuerde que esta forma de actuar la repetimos a lo largo de nuestro desarrollo al menos dos mil veces. Por lo tanto, no es sorprendente que si usted hoy es responsable de una empresa o tiene un equipo a cargo, se haya preguntado de algunos empleados: ¿Es que no ven lo que tienen que hacer?, ¿es que hay que decirse todo?. Y, por ello, es normal que muchas empresas deseen trabajar aspectos formativos donde el principal enfoque sea el empoderamiento.

Seguimos en el colegio y cada uno en sus estudios era mejor en unas cosas que en otras. Yo en particular no era bueno en Física y Química, aunque en otros muchos aspectos y materias sí destacaba. ¿Qué nos recomendaban hacer cuando a uno no se le daba bien una materia? Había que reforzarla y, para ello, nos daban clases particulares. A lo mejor usted se está preguntando: ¿Y eso está mal? Por supuesto que no. Uno de los estándares del colegio era el menú de asignaturas que se habían diseñado por curso y había que sacarlas adelante. Pero sí había un problema y este problema es la siguiente metástasis:

5 **Tener claras las debilidades.** El foco principal al que se le hace mayor énfasis es en aquello que vamos mal. Es decir, a lo mejor usted era bueno en Literatura, Ciencias Naturales, etcétera... y, a su vez, no se le daban bien la Matemática, la Física, o la Química. Con esta situación, ¿en dónde se elegía poner un profesor particular? Siempre en la asignatura que se daba mal y que había que sacar adelante. Siempre se ha reforzado la debilidad. Era muy extraño poner profesores enfocados en potenciar los talentos y fortalezas del niño o la niña. Por esta razón, es normal que en las empresas le preguntemos a la gente ya adulta cuáles son sus fortalezas y no saben qué responder. Sin embargo, si se les pregunta cuáles son sus debilidades, las tienen muy claras. La razón es sencilla: se ha prestado especial atención a reforzar la debilidad y no a potenciar la fortaleza. A mí, por muchos profesores particulares que me pusieran, y que además tenía la suerte que mi hermana es muy buena en Física y Química y estaba conmigo de forma continua, siempre me iba mal en esas dos asignaturas porque no fluía en ellas.

Conclusión. La misión del ser humano es buscar sus talentos y con ellos dejar una huella. Como podrá observar, con esta forma de hacer es prácticamente imposible lograrlo. Vuelvo a incidir que este mensaje se fue repitiendo a lo largo de todo nuestro aprendizaje escolar, tanto en el colegio como en el hogar en la mayoría de la población.

6 ¿Para qué íbamos al colegio? Usted dirá: “Al colegio íbamos para aprender”. Y yo le pregunto: “¿Seguro?”. Sí, claro que íbamos para aprender o, mejor dicho, nos decían que íbamos al colegio a aprender. Aquí voy a reflexionar sobre la sexta metástasis

La dilatación de los tiempos expansibles y ser incoherente prima. La misión del colegio es enseñar. ¿De qué forma medían nuestro nivel de conocimientos adquiridos? Lo hacían a través de exámenes. Resultado de esta forma de evaluación, ¿en qué poníamos nosotros foco a la hora de estudiar? En sacar la mejor nota o pasar el examen; es decir, que el aprender pasaba a un segundo término. El problema era que para sacar la mejor nota había que pasar los exámenes y, ante esto, permítame hacerle otra pregunta, ¿conoce a alguien que le guste pasar exámenes? Seguramente, no.

¿Qué pasa cuando centramos nuestro esfuerzo en aquello que no nos gusta o motiva? Dilatamos nuestro esfuerzo en el tiempo. ¿En qué momento nos poníamos a estudiar? Lo normal es que fuera uno o dos días antes del examen. Cuando hay algo que no motiva, lo dilatamos en el tiempo. Ahora fíjese en otro aspecto: ¿conoce a alguien que no le guste aprender cosas nuevas? Seguro que no. Sin embargo, en función de dónde se ponga el foco puede hacer que estudiemos por iniciativa propia o dilatemos el tiempo hasta el final. Las acciones que realicemos en nuestra vida están en línea con la razón de ser que definamos. Si nuestra razón de ser en el colegio era “pasar exámenes”, las acciones que resultaban eran unas. Pero si nuestra razón de ser era “aprender conocimientos y ser de provecho”, las acciones a desarrollar eran otras.

Conclusión. Esta dicotomía de mensajes en la cual, por un lado, se nos decía que al colegio íbamos a aprender y que, por otro, al final lo que primaba era pasar exámenes, producía una incoherencia elevada. Esta incoherencia hace que no acompañemos lo que decimos con lo que hacemos, plasmándose a lo largo de nuestra vida en un sinnúmero de áreas. Y, sobre todo, dilatando lo que hacemos ocupando el máximo de tiempo. Cuando alguien tiene un mes para realizar un trabajo ¿cuándo se pone a la tarea? Normalmente, la última semana. Cuando se le da una semana, lo realiza en el último día y así a lo largo de nuestra vida. Esto lo que nos ocasiona es “ir al son de los hechos” y no “los hechos al son” que nosotros marquemos.

Seguramente, le ha pasado estar en una reunión y que el jefe pregunte: “¿Alguien tiene una duda?”. Nadie contesta, pero el equipo sí tiene dudas. ¿Cómo puede ser que ocurra esto? Ahora le pregunto, ¿cuál es la pregunta que todo niño tiene en la boca desde pequeño? Pues, “¿Por qué?, ¿por qué?, ¿por qué?”. Entonces, si preguntar es un estado natural del ser humano, ¿qué ocurre en el camino que dejamos de preguntar? A partir de esta inquietud abordaré la séptima metástasis.

7 Más vale ser ignorante toda la vida que un segundo: A ver si usted ha vivido lo que describo a continuación. Somos pequeños y estamos en clase.

El profesor nos comenta que cualquier duda que tengamos le preguntemos. Hace énfasis que es importante que nos quede claro el temario ya que va a entrar a examen y sigue insistiendo que cualquier duda que tengamos le preguntemos y que si las cosas hay que repetir las 1000 veces, se repetirán 1000 veces. Después de esta introducción, el profesor da su temario hasta que uno de nosotros hace una pregunta y el profesor contesta regañándolo: “Fernandito, esto ya lo hemos dicho varias veces. Si no estuvieras hablando con Yolanda no tendríamos que repetírtelo ahora. Te lo voy a repetir, pero por tu culpa se está retrasando toda la clase”. Fernandito se queda atónito y se dice: “Hace un rato nos ha dicho que cualquier pregunta que tengamos la hagamos, le hago una pregunta y resulta que me regaña. No entiendo nada. La próxima vez va a preguntar su padre”.

Lo que sí está claro es que el metamensaje que nos llevábamos era que preguntar era arriesgado. Preguntar era sinónimo de riesgo, bien porque se demostraba que a lo mejor no se había estudiado, o bien porque daba lugar a las risas de los compañeros. Por la razón que fuera, la realidad es que cuando se hacía una pregunta la onda expansiva de sus consecuencias era incontrolable.

Esta situación la vivimos hasta que nos fuimos a la facultad. Después nos incorporamos al mundo laboral, y en esa reunión de empresa, ante la pregunta de si hay alguna duda, nadie responde. El motivo es muy sencillo: nuestras vivencias nos dicen que es arriesgado. Además, en el trabajo nos pagan un salario que consideramos que es resultado de nuestra valía y conocimiento. Por lo tanto, si preguntamos, demostramos que no sabemos y eso nos vuelve vulnerables delante del resto de los compañeros. Por eso, en ese momento en que nos quedamos callados con todas nuestras dudas nos viene un mensaje en *off* al cerebro que nos dice: “Más vale permanecer ignorante un segundo que toda la vida”. A lo que nos respondemos: “De momento, yo por mi parte voy a ser ignorante toda la vida, el del segundo que sea otro.”

Conclusión. Esta metástasis tiene graves consecuencias, pero la principal es no escuchar. Para poder escuchar hay que también saber preguntar y, obviamente, ese hábito lo vamos perdiendo resultado del riesgo que conlleva. Para compensar esto, ¿qué hace la gran mayoría? Hablar, sobre todo hablar. Si solo hablamos, ¿qué ocurre? No dejamos hueco para reciclarnos. Si no nos reciclamos, no crecemos. Si no crecemos, estamos alejándonos de dejar esa huella a la que hemos hecho alusión al comenzar el artículo.

He reflexionado a lo largo de mi carrera profesional cada uno de estos puntos. El motivo es muy sencillo: mi enfoque y razón social en todas las actividades o conferencias que realizo es “ayudar a la gente a ser mejor” y me doy cuenta que necesitamos “resetear” este *software* que tenemos y que actúa como un virus letal que se manifiesta con las 7 metástasis que he ido explicando. A continuación, le pongo el tratamiento para cada una. Por favor, si usted lo necesita, aplíquese. Si ve que gente a su alrededor está infectada de estas metástasis, cuénteselo y deles el antídoto.

- 1. Ante las palabras mal elegidas, siempre opte por decir palabras en positivo.**
- 2. Si tiene el hábito de enfocarse en el obstáculo, empiece a enfocarse en los objetivos y el premio a conseguir.**
- 3. Si usted es de los de ver para creer, cambie el chip ya, y empiece a creer más en usted para poder ver todo lo bueno que le puede llegar.**
- 4. Si usted o alguien de su equipo es reactivo, empiece por buscar estímulos motivadores y no espere que le estén diciendo lo que hay que hacer.**
- 5. No se enfoque en las debilidades no va a fluir, enfóquese en sus fortalezas y sacará su mejor yo.**
- 6. Ante la dilatación de los tiempos expansibles, empiece a planificar y disfrutar del camino.**
- 7. Y si es de los de “más vale ser ignorante toda la vida que un segundo”, pregunte, pregunte y pregunte y demostrará un carácter sólido, seguro de sí mismo.**

Enfoquémonos en vivir una vida plena, poniendo vida a los años y no años a la vida: solo así es como usted dejará una huella imborrable en todo su entorno. ☺



Lea, comparta y descargue en www.gestion.com.do

Francisco Javier Galán es experto en inteligencia social, *coach* ejecutivo y comercial, conferencista y consultor con una trayectoria avalada de veinte años en *management*, recursos humanos y gestión comercial. Es autor del libro *Coaching inteligente: Método A.C.C.I.O.N.* Tiene una formación ecléctica: licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC; Máster en Psicoterapia de Tiempo Limitado por el IEPTL (Instituto Europeo de Psicoterapia de Tiempo Limitado); diplomado en *Coaching* por la Escuela Tavistock (Londres); certificado en Constelaciones Familiares y Organizacionales por el Instituto Bert Hellinger, y certificado en Life Coaching por CTA.